

校训：厚德博学 砺志图强

战略口号：敢为天下先

学校精神：清新敏锐的开拓精神 勇往直前的拼搏精神
坚韧不拔的实干精神 大公无私的奉献精神

癸巳夜月 鍾文書
德 高 為 師

癸巳夜月 鍾文書
學 高 為 范

癸巳夜月 鍾文書
天 道 酬 勤

癸巳夜月 鍾文書
三 十 而 立

癸巳夜月 鍾文書
山 高 人 為 峰

癸巳夜月 鍾文書
敢 為 天 下 先

校友钟文作品选登

钟文，男，97经济法专业，江西赣州人，现居北京

中国书协会员，中国国家艺术研究院院长；

中国国家艺术网总编辑，中国艺术品集团有限公司首席艺术家；

中国艺术品集团有限公司海外推广重点艺术家、公益大使；

擅楷、行、草诸体，书风高雅雄俊，自成一体，被誉为“70年代书坛代表人物”，作品被国内外多家大型艺术机构收藏。

HUANG KE DA PEOPLE

黄科大人

5
2013



- ◎ 北京校友会走访优秀校友企业
- ◎ 我校全面启动“修志”工作
- ◎ 一位企业家人生路上的四个贵人
——记我校96级经管专业优秀校友郝鸿峰

精首語

创建“学习型”、“互助型”、“创新型”校友组织 为十万校友打造创新发展新平台

——写在北京校友会成立一周年之际 北京校友会会长张瞭原

黄科大北京校友会自去年8月18日成立至今一年来，我们除了积极组织和参加各类校友活动，加强校友与校友、校友与母校、以及与兄弟校友会的沟通联络外，在校友会未来持续发展方面，也进行了多方的尝试和有益的探索。总结这一年来的探索经验，我认为，创建学习型、互助型、创新型校友组织，为十万校友打造创新发展平台，是我们北京校友会的使命，也是北京校友会未来持续发展的方向。

创建学习型校友组织

学习是每个人终生的需求，人生的所有成就都是在不断的学习和实践中取得的。对于我们起点相对较低的黄科大人来说，要想超越现实，实现自我，就要更加重视学习与探索，让知识理念为我们插上飞翔的翅膀。

北京聚集着中国最高端的教育资源，北京校友会拥有着得天独厚的条件，足以创建一个集体学习系统，进而建立一个学习型组织，为北京校友会全体校友服务，为黄科大十万校友服务。

在过去的一年里，我们有意识的安排和引导大家关注学习和提高自我，先后组织校友参加了人保部高级企业管理人员培训、北京大学中国新年经济论坛、北大思想工作坊、京师书院国学培训等的学习，参加者收益良多。我们还多次组织校友到优秀校友企业参观访问，组织低年级校友和高年级校友间的交流，在交流中学习，在切磋中成长。

创建互助型校友组织

传承和发展是每一个人的需求，互帮互助是人类的美德。对于年轻的黄科大和年轻的黄科大人来讲，能够互相支援、互相扶持是大家共同成长的愿望。

北京校友会有着丰富的校友资源，从毕业届次上，我们有建校之初的85届校友以及之后的每一届校友；从校友从事行业上，我们有着教育、艺术、文化、商业、律师等多个行业的校友，这些足以让我们形成一个以老带小，以强带弱，互相支持，协同发展的小群落，小世界。

在过去一年中，北京校友会高年级校友为低年级校友提供就业指导、就业岗位、周转资金等扶持，校友间的互相关爱也让人感动，去年下半年，校友会副会长楼征亮突患重病，失去意识，不能言语，校友会知道后，都非常担心，多次组织理事会成员和校友前往医院探望，并多方积极寻找医治方法，希望他能早日康复，回到我们中间。

创建创新型校友组织

校友会在校友联络母校的纽带，是校友和母校互动的平台，是校友的精神家园，是情感的避风港湾，但校友会更应该是校友之间互助发展的平台，校友会的内涵需要拓展，校友会的职能需要创新。

黄科大的基因就是敢为天下先，北京校友会的宗旨就是开明、开放。

北京校友会成立以来，打破了校友会传统的组织方式，摒弃半年不见面，见面就是吃吃喝喝的不良风气，创新的将校友组织定位于学习型校友会，大家到一起就是为了学习成长，积极拓展互助发展之路，让需要帮助着有所依靠，创新型的组织了理事会基金，与会员费区分使用，将校友会日常支出的会员分摊率降低为零，提升了校友组织的公信力和影响力。

在过去的一年里，你或许还不是北京校友会“学习型”、“互助型”、“创新型”校友组织的受益者，但在未来一年里，你一定要争取成为一名参与者，我们将在校友理事会中专门成立学习组织部、互助成长部、创新发展部，推选有专长、乐奉献的校友专门负责做好校友学习组织工作，校友互助成长工作和校友会创新发展工作，通过大家的才智和力量，把它们做扎实、做系统，做出影响，从而让全北京校友会校友受益，让十万黄科大校友受益。



老照片展示



目录

Contents

校友动态



▲ 校友参观北京校友企业“量子伟业”

- ▶ 优秀校友何世礼、刘振江返校为在校生做就业指导讲座 01
- ▶ 北京校友会走访优秀校友企业 01
- ▶ 93届中文专业校友返校聚会 01
- ▶ 95届企管专业校友返校参观 02

学校动态

- ▶ 我校新增省级特色专业建设点 03
- ▶ 2013年河南省高招现场咨询会在我校隆重举行 03
- ▶ 我校学生在全国软件大赛河南赛区选拔赛中喜获佳绩 04
- ▶ 我校作品“云间绿城”喜获省第十一届“挑战杯”特等奖 04
- ▶ 附中被评为“全国平安校园创建示范单位” 05
- ▶ 我校全面启动“修志”工作 05



▲ 胡大白董事长视察高招咨询会现场

- ▶ 弗吉尼亚大学海归精英团做客我校黄河讲坛 05
- ▶ 我校首项国家哲学社会科学基金项目顺利通过结项 07
- ▶ 我校获批国家级大学生校外实践教育基地 07
- ▶ 我校连续四年喜获省级调研课题申报工作先进单位 07
- ▶ 我校重点专业及实验室建设项目接受专家组检查 07
- ▶ 工商管理专业教学团队获批省级教学团队 08
- ▶ 我校2013年暑期“三下乡”社会实践活动正式启动 09
- ▶ 我校首次参加全国职业院校学生技能作品展洽会并获大奖 09
- ▶ 我校成为中国应用技术大学联盟首批成员 10
- ▶ 我校荣获全国大学生志愿服务西部计划优秀项目办 10

校友事迹

- ▶ 眼界开阔 才会飞的更高——记我校85级中文专业优秀校友曾辉 11
- ▶ 爱是成功的源泉——记我校90级工经专业优秀校友朱国良 12
- ▶ 我的黄科大情怀——记我校93级国际贸易专业优秀校友龙建雄 15
- ▶ 时不我待，精工出奇——记我校94级涉外企管专业优秀校友陈家良 17
- ▶ 心有多大，舞台就有多大——记我校94级企管专业优秀校友代继琴 18
- ▶ 谦和诚信 聚焦思想 传递正能量——记我校94级国贸专业优秀校友范军 20



《黄科大人》编委会：
主 编：赵会利
副主编：陆竹棠
编 辑：王国宾 袁 鑫

主办：黄河科技学院校友总会

地址：郑州市紫荆山南路666号

电话：0371-68784626

邮编：450063

传真：0371-68835538

邮箱：hscaa1984@126.com

印制：郑州华韵印务有限公司

目录



- ▶ 有理想的现实主义者——记我校94级涉外企管专业优秀校友刘鹏 22
- ▶ 一位企业家人生路上的四个贵人——记我校96级经管专业优秀校友郝鸿峰 25
- ▶ 机会永远只留给那些有梦想、有准备的人——记我校96级工美专业优秀校友王培轩 30
- ▶ 在路上——记我校97级企管专业优秀校友杜国平 34
- ▶ 我在北京校友会等你——记我校98级电信专业优秀校友楼毕生 35
- ▶ 相信奋斗的力量——记我校05级法学专业优秀校友都栋梁 36

优秀在校生



- ▶ 青春年华 无怨无悔——记外国语学院10级普英专业肖莎莎 39
- ▶ 奋斗拼搏，实干奉献——记信息工程学院10级电子信息工程专业屈琼 40

优秀校友何世礼、刘振江返校 为在校生做就业指导讲座

6月3日和6日，90工经专业毕业生、河南巅峰营销策划有限公司总经理何世礼，商贸学院公关专业95级学生、书法家刘振江，分别到我校开展就业指导讲座。

何世礼通过家庭、社会、个人等多层次的发展展开讨论，也对创业和自己的人生规划有了进一步的启迪。讲座结束后他与同学们亲切交流，分享自己各方面的经验。

刘振江则针对大学生就业最常见的专业不对口、薪资待遇低、适应社会能力差三个问题，进行讲解，并提出“以积极的心态，先求稳定，后谋发展”的指导性对策。整场讲座以诙谐幽默的语言，生动实际的例子给学弟学妹们讲述了很多实用性的工作方法与技巧。

北京校友会走访优秀校友企业

回顾母校求学历程 凝聚并传播创业正能量

6月29日至30日，在我校北京校友会即将迎来成立一周年之际，20余位校友一起走访了在京优秀校友企业。通过参观座谈，众校友回忆母校求学经历，交流创业经验，凝聚并传播创业正能量。



29日上午，在94级企管专业校友刘鹏创立的北京量子伟业时代信息技术有限公司，校友参观了

各工作办公室、档案材料储存室等，了解了公司经营业务及工作流程，并听取了刘鹏介绍公司业务详情、经营理念等情况。

下午，校友们来到酒仙网储运中心，96级经管校友郝鸿峰董事长带领大家一起参观了储运仓库，向校友介绍了酒仙网的运作流程及目前经营状况。在座谈会上，郝鸿峰回顾了在校期间的学习生活和创业经历，非常感谢母校黄科大活跃的班风和宽松自由的创业环境。对于即将到来的北京校友会周年庆典，他当场表示捐助10万元，并特意嘱托北京校友会秘书长范军要办好一周年庆典。



北京校友会会长张瞭原对校友会周年庆典的筹备也做了特意安排，要求做好《北京校友会专刊》一事。校友总会副秘书长、北京校友会秘书长范军表示，北京校友会成立以来，组织了丰富的活动，很好地把黄科大在北京的校友团结在一起。我们将继续努力，争取把黄科大北京校友会办成一个团结广大正义校友、凝聚和传播正能量的学习型组织，为黄科大和社会的发展做出最大贡献。

今生挚友，举杯还忆九三年

——我校93届中文专业校友返校聚会

7月13日上午，93届中文专业30多名校友来校参观聚会，原校长助理胡翔、就业办副主任王国宾及校友总会的相关工作人员接待并陪同校友参观了校园、校史馆等地。

在参观校园和校史馆过程中，校友们无不赞叹学校的发展变化之大。当校友们在校史馆看到一些黑白的老照片时，激动不已，甚至兴奋地找着当时属于他们宿舍的窗户。校友们想到自己当初在那样艰苦的环境下上学，和今天的学弟学妹们相比，简直就是天壤之别。校友们告诫学弟学妹们一定要把握机会，好好学习，秉承黄科大精神，努力成为社会的栋梁之材。胡翔助理见到校友们很是高兴，并欢迎大家常回家看看。

校友们感恩母校的精心培育，感谢母校老师的谆谆教诲，感怀在母校经历的时光。校友们表示：秉承母校精神，就会在自己的事业上做出成就。校友们愿意为母校的蓬勃发展贡献自己的力量。最后，校友们衷心祝福母校：越办越好，为国家培养更多的栋梁之才。

二十年，再回首梦想起航的地方

——我校95届企管专业校友返校参观

8月3日上午，我校95届企管专业毕业生返校参观，校友总会办公室相关人员接待并陪同校友们参观了校园、驾校、校史馆等地方。

在参观校园和驾校时，校友们第一反应就是感慨学校发生的变化。在参观校史馆的时候，校友们

看着我校校园规划沙盘图，对学校的未来充满的期待。看着校史馆记载的曾经的记忆，校友们仿佛回到了读书时的那些点点滴滴，在校史馆寻找他们曾经的影子。校友们十分羡慕现在在校的学弟学妹们，有这么好的学习环境和丰富课外知识的平台，相信他们在母校的培育下，一定能成为更优秀的人才。



校友们感谢母校的精心培育，这才有了他们今天的成就，并教诲学弟学妹们一定要好好的抓好在学校的美好时光，继续发扬黄科大精神，为母校明天的辉煌发展，贡献出自己的力量。

参观结束，校友们在信息大楼母校背景墙前拍了合影留念，校友总会办公室赠送每位校友新一期校友专刊《黄科大人》，并欢迎校友们常回母校看看。



我校新增省级特色专业建设点

近日，根据《河南省教育厅关于公布2013年度河南省高等学校特色专业建设点名单的通知》（教高〔2013〕583号），我校材料成型及控制工程本科专业今年获批河南省特色专业建设点。

截止目前，学校已有机械设计制造及其自动化、电子信息工程、音乐表演、计算机科学与技术、护理学、材料成型及控制工程等6个省级特色专业。学校将进一步加强特色专业建设的领导和管理，加大经费投入，优化人才培养方案，加强课程建设与改革，强化实验实践教学建设与改革，加强师资队伍建设，强化优势，突出特色，改革创新，示范带动，不断提高人才培养质量。

2013年河南省高招现场咨询会

在我校隆重举行

6月25日，为期两天的2013年河南省普通高招咨询活动在我校南校区隆重举行，来自省内外的400余家高校现场为考生、家长提供咨询服务。



当天一大早，学校信息大楼南广场人潮涌动。广场两侧立起了大型充气拱门，营造出喜庆热烈的气氛，信息大楼上的电子屏幕滚动播放着学校专题片，各高校咨询展台、医疗点、志愿者服务处、免费茶水供应处等排列整齐，井然有序。

董事长胡大白在现场接受河南电视台等多家媒体专访，介绍了学校的新增专业及我校应用技术学院的招生计划等。



省招办主任杨智磊在校领导的陪同下察看现场，并指出，从我省的情况来看，本科计划增加一万，专科减少不到两万。而今年报名的考生比往年减少五万人。杨智磊还说，三本学校的硬件建设很好，软件建设近些年来也有了较大幅度的提高，三本更加注重技能教育，就业的时候优势更大，希望同学们抓住机会。

在各个高校咨询台前，考生和家长们就专业、宿舍等自己关心的问题进行咨询，各个高校招生工作人员一一给予详细解答。在考生和家长中，还有来自黑龙江、西安等省外的。家长们普遍表示，尽管现在通过网上了解也挺方便的，但还想亲自来现场看看，把想问的问题都问清了。现在就业难，得好好给孩子选好学校。

我校咨询台前的外教、满头花发的老教授引起了不少考生和家长的关注。来自驻马店的考生张小蒙的家长在咨询了孟宪林教授后说，黄科大的老教授特别有耐心，回答得也特别详细，听了他的话，我很放心。来自南阳的考生家长对记者说：“孩子考了418，想报考护理专业，但是他现在外地不能来，我就替他来咨询，看到黄科大的硬件设施都挺好的，附属医院建设得也非常好。相信他在这里能学到很多东西。”

受河南省招生办公室委托，至今我校已成功举办了9届高招咨询会，为广大考生和家长提供了一个直接、全面了解各院校招生政策规定与招生信息



的平台,让考生通过咨询会获取更多、更新、更全面的院校招生信息及相关政策,实现招生信息的公开和透明。为确保此次咨询会顺利举行,我校特别成立了由校长杨雪梅、党委书记丁松林担任组长的筹备工作领导小组,成立策划宣传组、成果展示组、会务组、联络接待组、大会服务组等相关工作职能组,对咨询会进行周密安排和部署。

我校学生在全国软件大赛河南赛区 选拔赛中喜获佳绩

第四届“蓝桥杯”全国软件专业人才设计与创业大赛河南赛区选拔赛成绩于近日揭晓:一等奖一个、三等奖七个、优秀奖六个。其中,获得一等奖的选手张云鹏同学将晋级全国总决赛。

据悉,“蓝桥杯”全国软件专业人才设计与创业大赛是由教育部高等学校计算机科学与技术教学指导委员会及工业和信息化部人才交流中心联合主办,旨在推动软件开发技术的发展,促进软件专业技术人才培养,向软件行业输送具有创新能力和实践能力的高端人才,提升高校毕业生的就业竞争力,全面推动行业发展及人才培养进程。

我校作品“云间绿城”喜获省 第十一届“挑战杯”特等奖

6月20日,从共青团河南省委传来喜讯,我校工学院2010级城市规划专业“花生米”团队的“云间绿城”喜获第十一届“挑战杯”河南省大学生课外学术科技作品竞赛特等奖,并将于下半年参加第十三届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛。这也是我省民办高校在该项竞赛中首次获得参选全国级别竞赛资格。

“花生米”团队由工学院王平诸和史岩老师指导,学生张晓祥、曾忠诚、李鑫、刘启昌、阙靖坤共同组成。该作品设计方案旨在在房屋建筑中起到节能减排,降低城市热岛效应,治理北方沙尘,吸收可吸入颗粒物,净化空气的作用,同时为业主提供一个环境优美的休闲娱乐场所。它通过三层楼为一单元的设计,在垂直面上进行绿化造园,与普通屋顶花园相比,不仅大大提高了绿化面积,增强建筑物的立体美感,而且给业主提供了休闲娱乐活动的场所。另外,该作品采用了对生活污水进行收集处理的方式,变废为宝,对植物进行喷灌,缓解城市用水紧张的问题并且降低了屋顶花园的维护费用,增强了该方案的可实施性。



“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛是一项全国性的竞赛活动,简称“大挑”(与挑战杯创业计划大赛对应)。该比赛创办于1986年,由教育部、共青团中央、中国科学技术协会、中华全国学生联合会、省级人民政府主办,被誉为中国大学生学术科技“奥林匹克”。该竞赛每两年举办一

次,旨在鼓励大学生勇于创新、迎接挑战的精神,培养跨世纪创新人才。

附中被评为“全国平安校园 创建示范单位”



近日,从中国教育学会中小学安全教育与安全管理专业委员会传来好消息,我校附中被评为“全国平安校园创建示范单位”。

经河南省教育厅推荐,附中积极申报了“全国平安校园创建示范单位”的评选,经过充分的材料准备,最终通过审核批准,荣获了“全国平安校园创建示范单位”的称号。同时,附中校长程晓林荣获“全国平安校园创建优秀校长”称号,教师贵鑫荣获“全国平安校园创建先进教师”称号。这是附中继2011年荣获“全国青少年普法教育先进单位”后,在安全工作方面获得的第二次荣誉。

我校全面启动“修志”工作

5月16日,我校召开《黄河科技学院志》编纂动员暨培训会。郑州市地方志副主任张平,校领导胡大白、陈勇民、冯长安、罗煜、岑少起,各院专负责人及校志编纂工作参加者共同出席。聘请张平全面主持我校校志的编纂。

董事长胡大白从发展中国民办教育事业的重大

意义讲起,鼓励全校上下一致,把民办教育事业做到极致。她指出,我校在迎接校庆30周年之际编纂《黄河科技学院志》意义重大,不仅要重视科学性系统性,而且要高标准要求专业性技术性,“黄科大人要本着对自己负责,对黄科大负责,对黄科大历史负责的态度把校志做成‘皇冠上的明珠’。”

胡大白强调,编纂《黄河科技学院志》是一项重大而又系统工程,也是一项综合性创造性工程。每一个黄科大人都应该树立以编纂校志为荣誉感、责任感和紧迫感;学校上下要高度统一,以科学严谨、精益求精的工作态度高质量高标准完成任务,为30年校庆献礼。



张平说,盛世修志是中华民族的优良传统。他凭借19年的修志经验和体会,向大家讲述地方志编纂的基本原则和撰写方法,并从方志的特性和功能、志书体例和篇目、收集资料、志稿的撰写方法等8个方面,针对编纂修志的基本常识进行细致深入的讲述。

弗吉尼亚大学海归精英团 做客我校黄河讲坛

5月18日上午,由美国弗吉尼亚大学达顿商学院MBA, Shipston Group私人股权投资公司董事总经理王文勇等9人组成的美国弗吉尼亚大学海归精英团做客我校黄河讲坛,分别从金融商务、互联网、社会学、管理学等不同层面,为我校师生带来了九场主题鲜明的学术盛宴。2000余名师生聆听了讲座。



信息大楼第二报告厅里，提问声不断。针对王文勇分析的当前中国经济面临的诸如国际投资人对中国的忧虑、制造大国的低成本优势逐年丧失、土地财政崩溃的可能等种种挑战，同学纷纷提问，就黄金投资、物价上涨等当前热点问题与王教授进行了讨论。



商贸学院阶梯教室内，弗吉尼亚大学达顿商学院MBA师姗姗，结合自己充满了波折与刺激的事业发展之路，鼓励同学们克服惰性、明确目标、学好技能知识、积累工作经验、拓宽人际网，为未来职业铺好路，拓展属于自己的人生之路。



医学院第一阶梯教室里，不时传出一阵阵惊叹声。中国文化遗产研究院的燕海鸣教授正展示着自己旅游时拍下的照片，鼓励同学们走出校门，通过旅行去认识世界、理解他人、审视自我，实现自我成长。



行政楼东阶一教室里，罗克韦尔公司中国事业部总经理张少剑，以罗克韦尔公司为例，详细介绍了公司的运营情况、管理程序、公司对员工的培训计划等方面，全景展现了典型的跨国大公司能为工专业学生的提供岗位与发展机会。并预测未来5-10年，将成为中国工业化最好的发展期，前景巨大，机会丰富。鼓励同学们把握机会、找准行业、做好准备。

弗吉尼亚海归精英团Jerry Peng、何立杰、王宏、赵磊、金翔宇也为学生带来了精彩的报告。

“师姗姗教授虽然和我们年纪差不多，但是她的社会阅历明显比我们丰富得多，可以想象她为之付出的努力，我也希望能成为一个成功人士，以后以校友的身份为我们的母校黄科大的学生传播一些人生哲理。同时也希望学校经常开展这样的活动，在增加我们社会经验的同时，也增加我们的人生经

验。”12级财务管理专业边爽激动地告诉记者。

此次九场大型报告会是我校黄河讲坛“分享睿智人生、追求美丽梦想”系列讲座的第二讲。旨在通过与海归精英的面对面交流，开阔学生的视野，在学生心中扎下国际化的根基，同时也为学生的职业生涯规划、人生选择等方面提供实际的指导，增强学生的职业生存能力和终身学习能力。“黄河讲坛”将陆续邀请美国、英国、欧洲等国家一流名校毕业的海归人士，为全校师生奉献精彩的学术报告。

我校首项国家哲学社会科学基金项目 顺利通过结项

近日，从河南省哲学社会科学规划办获悉，我校牛安生教授主持的2010年度国家社科基金项目《改革和完善党内选举制度研究》（10BDJ024），以良好等级顺利通过结项。

我校获批国家级大学生校外 实践教育基地

近日，教育部高教司下发了《关于公布地方所属高校“本科教学工程”大学生校外实践教育基地建设项目的通知》（教高司函[2013]48号），我校申报的“黄河科技学院—郑州宇通重工有限公司工程实践教育中心”名列其中，成功获批为国家级大学生校外实践教育基地建设项目。

建设大学生校外实践教育基地，旨在承担高校学生校外实践教育任务，促进高校和行业、企事业单位、科研院所联合培养人才新机制的建立，推动高校转变教育思想观念，改革人才培养模式，加强实践教学环节，提升高校学生的创新精神、实践能力、社会责任感和就业能力。“黄河科技学院—郑州宇通重工有限公司工程实践教育中心”的成功获批，无疑将为推动校企深层次合作与交流、提高我

校实践教学质量，进一步推进“应用科技大学改革战略研究试点”工作提供有力支撑。

2012年11月，河南省教育厅根据教育部有关文件精神组织开展国家级大学生校外实践教育基地申报工作，申报面向省属普通本科高校进行且每所高校限报1个。经过努力，我校申报的“黄河科技学院—郑州宇通重工有限公司工程实践教育中心”，顺利通过省教育厅答辩，被推荐至教育部参评，最终获评。据悉，该项目将得到省财政不低于200万元的经费保障。

我校连续四年喜获省级调研课题 申报工作先进单位

近日，记者获悉，省社科联和省经团联2012年度课题结项工作和2013年度调研课题立项工作结束，我校连续四年获得“申报组织工作先进单位”。

2012年度，我校87项课题获准结项，结项率92%，获奖率53%。其中，《高校贫困生思想政治教育中心疏导机制的建构》等39个项目获得优秀调研课题一等奖；《西方文化渗透对高校思想政治教育的影响研究》等7个项目获得优秀调研课题二等奖。

据悉，我校获准立项成果节节攀升：2010年获准23项，2011年获准72项，2012年获准94项，2013年获准115项。

我校重点专业及实验室建设项目 接受专家组检查

6月14日，以郑州航空工业管理学院机电工程学院院长蒋志强为组长的专家组一行四人莅临我校，对我校市级重点（示范）专业与重点实验室建设项目进行中期检查。校领导杨雪梅、丁松林、杨保成出席汇报会。



2012年11月，郑州市教育局批准我校“计算机科学与技术”为市级示范专业，“武术与民族传统体育”、“服装设计与工程”为市级重点专业，“护理基础实验室”为市级重点实验室。“护理学”为市级示范专业培育项目，“工商管理”为市级重点专业培育项目，“电子信息技术实验室”为市级重点实验室培育项目。

在信息大楼一楼会议室举行的汇报会上，副校长杨保成详细介绍了我校在市级重点（示范）专业与重点实验室建设中的具体措施。一是明晰建设思路，强化过程管理；二是提供配套经费，有效合理使用；三是持续加大教学投入，着力改善办学条件；四是加强人才队伍建设，大力提升师资素质；五是开展新一轮人才培养方案修订，综合改革课程体系、实践教学体系、教学内容和教学模式；六是着力加强运行管理，完善教学质量监控体系。下一步，我校将通过继续加大教学经费的投入和管理等措施保证项目的顺利实施。



据悉，学校坚持实验室建设与学科专业发展同步原则，已建成河南省工程技术中心1个，河南省高校工程技术中心1个，河南省实验教学示范中心

两个，河南省科技创新团队1个，郑州市重点实验室5个，郑州市教育局重点实验室两个，郑州市科研创新团队3个，校级重点实验室6个。2012年7月，我校获得“郑州市民办职业院校实验室建设先进单位”。2013年5月，我校与郑州宇通重工有限公司共建的工程实践教育中心被批准为国家级大学生校外实践教育基地。

我校工商管理专业教学团队获批 省级教学团队

近日，从省教育厅传来消息，我校工商管理专业教学团队获批为省级教学团队，成为我校第一支省级教学团队。

工商管理专业教学团队组建于2010年，由杨雪梅教授、冉净斐教授、刘玉玲副教授带领，共有10人组成，其中教授2人，副教授3人，讲师5人，都具有研究生学历，并有5人具有博士学位，有7人是“双师型”教师。自成立以来，该教学团队开设的课程有郑州市级精品课程《管理学》，校级精品课程《市场营销学》和《人力资源管理》，新生研讨课《理解市场》和《如何成为管理创新人才》，高年级研讨课《企业战略管理》和《物流案例与实训》，班级研讨课《新营销理论与实践专题研讨》、《房地产市场分析》和《连锁经营与管理》，并在泰普物流公司、宇通汽车、苏宁电器等建立了实习基地。

目前，该团队取得的成果有主编十二五规划教材《管理学》、《成本会计》等7部，在《光明日报》（理论版）、《中国工业经济》等刊物发表论文200多篇，主持国家及省部级以上课题10多项，出版专著《流通与消费经济》、《经济生活中的女性角色》等6部。曾获得第十六届全国多媒体教育软件大奖赛一等奖、河南省素质教育理论与实践优秀教育教学成果一等奖。

商贸学院工商管理专业是郑州市重点专业，此次工商管理专业省级教学团队获批为省级教学团队，标志着我校教学团队建设又上一个新台阶。

我校2013年暑期“三下乡” 社会实践活动正式启动

7月2日上午，以“青春圆梦中国 喜迎三十华诞”为主题的2013年暑假“三下乡”社会实践活动启动仪式在我校体育馆如期举行。党委书记丁松林、党委副书记赵会利、副校长杨保成以及相关部门负责人等出席启动仪式。



在启动仪式上，校领导将“第七届大学生志愿服务中部计划支教队”、“调研黄河 美丽中国”暑期绿色营、“繁星义务支教”、“牵手公益 阳光服务”等九面鲜亮的红旗交到青年志愿者手中，标志着我校2013年度暑期“三下乡”社会实践活动正式开始。



杨保成对此次社会实践活动提出希望和要求：一是在社会实践中进一步了解“中国梦”的深刻内涵，进一步了解国情、民情，用心感受新中国经济发展和进步的巨大成就，深刻理解今天美好生活的来之不易；二是希望同学们要在艰苦环境中磨炼意志品质；三是希望同学们在社会实践活动

中充分发挥“奉献、友爱、互助、进步”志愿者精神，在实践中传播先进文化，服务人民群众；四是希望各单位在社会实践活动中要积极做好组织宣传和保障工作，为广大学生服务好，做好学生的后备力量，确保有序开展。

在今年暑假“三下乡”社会实践活动中，经过学院初审、学校复审，最终确定信息工程学院电器维修服务队、青年志愿者第五届环保绿色营、校学生会第七届中部计划服务团队等9支校级重点团队；音乐学院文化宣传服务团、工学院基层宣讲团、医学院医疗卫生调研队、体育学院传统体育养生服务队等10支学院级结合团队，商贸学院新农村建设调研队、新闻传播学院“圆梦中国播种希望”支教团等13支院级团队。

32支实践团队于7月2日下午出发，奔赴到洛阳、周口、焦作等地开展近两个月的实践活动。服务项目涉及科技支农、政策宣讲、医疗卫生、文化艺术、教育帮扶、生态环保、社会调查等。

我校首次参加全国职业院校学生 技能作品展洽会并获大奖

6月24-28日，由教育部职业教育与成人教育司主办的2013年全国职业院校学生技能作品展洽会（简称“展洽会”）在天津成功举行，今年特别增加中国民办高等教育展区，全国共选择黄河科技学院、北京城市学院等12家民办高校参展。

我校共选送作品19件（信院2件，工学院1件，医学院5件，艺术设计学院11件），最后通过专家评审，我校工学院学生祝林林设计的《冷榨毛油过滤消毒机》获得全国二等奖，信息工程学院邵云峰设计的《“探索号”智能探测小车》、医学院贺前进设计的《胃铸型标本》获得全国三等奖，我校也是河南省唯一获奖的学校。

在此次洽谈会上，我校通过制作展板、学生技能作品展台、视频播放等方式展示了学校教育教学成果。我校学生的优异成绩充分体现了学校应用型人才培养的成效。

我校成为中国应用技术大学 联盟首批成员

6月28日,在教育部的组织推动下,由35所地方本科院校发起的应用技术大学(学院)联盟,地方高校转型发展研究中心成立暨座谈会召开。教育部副部长鲁昕、教育部发展规划司陈锋等有关司局负责同志及联盟单位校领导和主要部门负责人代表近90人参加。我校教务科研处副处长李高申和李海霞老师作为学校代表参加了此次会议。

作为联盟发起者之一,黄河科技学院成为联盟首批成员单位,并加入地方高校转型发展研究中心。

据悉,应用技术大学联盟作为教育部指导的校际协作组织,将加强成员单位合作交流,推进教育改革,促进联盟成员的转型发展、学术研究和协同创新。地方本科高校转型发展研究中心是天津职业技术师范大学的实体性研究机构,并将纳入到教育部教育规划与战略研究理事会管理的教育科学决策研究中心体系内加强建设,服务于国家战略发展和教育改革重点工作。

我校加入应用技术大学联盟及地方高校转型发展研究中心,对于加强学校与各联盟成员之间的合作交流,推动建立协同创新机制,加快推进地方名牌大学建设具有重要的意义。



我校荣获全国大学生志愿服务西部 计划优秀项目办

近日,全国“大学生志愿服务西部计划”服务县和高校项目办绩效考核结果公布,我校项目办被评为2012-2013年度大学生志愿服务西部计划绩效考核优秀项目办。

今年5月-7月,全国大学生志愿服务西部计划项目办开展了2012-2013年度西部计划高校项目办绩效考核工作。经过全面考核,我校项目办被评定为全国大学生志愿服务西部计划年度绩效考核优秀等次。河南省共有14所高校获此殊荣。

据悉,从2003年开始,团中央、教育部、财政部、人力资源和社会保障部共同组织实施西部计划,每年招募一定数量的高校应届毕业生到中西部贫困县从事为期1-3年的志愿服务工作。我校历来重视大学生志愿服务计划工作,截止到2013年,共有71名学生参加了全国大学生志愿服务西部计划,涌现出了任旭初、李召坤等一批优秀志愿者,他们在边远地区奉献着自己的青春和智慧,传承和发扬着“开拓、拼搏、实干、奉献”的黄科院精神。

眼界开阔 才会飞的更高

——记我校85级中文专业优秀校友曾辉

忆及母校 仿佛一切都成为定格

电话采访曾辉,接通电话是几句亲切的问候。毕业多年,学校的事或许很多已经淡忘,但也总有些能长存在记忆的海洋。正如曾辉所说:“每当回忆起我的母校,总有一种一切成为定格的感觉,定的不是母校的景和建筑,而是对学校的感情”。

曾辉是我校87届中文专业毕业生,当时学校刚刚创立,名字叫黄河科技专科学校,办学地点在郑州中原路小学,说是一个学校,其实就是一个培训班。曾辉回忆说:“那时的条件相对来说比较艰苦,一切的设施也都比较简陋,但这仍然给了我们一个丰富多彩的课余生活”。说到课余生活,最有纪念意义的是当年组织班里同学编写的一份名为《地平线》的油印小报纸,这也是身为学习委员的曾辉和班长何少毅(现居郑州)的共同心血,里面收藏的是同班同学的一些文章、散文、诗集等,字是由曾辉亲手所刻,是很有现代气息的一份油印报纸。目前,这份油印报纸正在搜集整理阶段,曾辉还应允把这份油印报纸捐给学校校史馆留作纪念。在其它课余时间,曾辉还组织同学们骑自行车去黄河花园口、邙山、大河村等一些地方郊游,虽是短暂的两年大学生活,却有太多美好的回忆。谈及最难忘的老师,曾辉说胡大白老师让他终生难忘,他



们在校期间,周末或是放学经常到胡大白老师的家中,就像到自己家一样温暖,像家人一样亲切。

谈及知识 告诫要有自己的思想

曾辉在校期间就读的是中文专业,尽管毕业后没有从事本专业的工作,但不论是艺术设计、理论研究以及一些项目的策划、管理、实施都是以中文专业为基础的,所以当年的在校学习是这些工作的底子。

曾辉一向注重思想交流,注重眼界的开拓。他认为文化要有一个开放的环境,学校不在规模的大小与地位的高低,而在于给学生能够提供一个互相交流、研讨的学习氛围,黄科大就是这样一所学校。我们每个人所学的专业是有局限的,但思维是没有局限的。曾辉在校期间就做过很多的兼职,在这他也告诫在校的学弟学妹们说:“要注重社会经验的积累,要走出去,可以做一些公益性的活动。课本知识只是一个方面,不是说学点哲学知识就有自己的思想的,要学会触类旁通,培养自己以思想为核心的思维方式,要在获取大量知识的同时,真正做到开阔自己的眼界”。

曾辉说道:“黄河科技学院是一所立足于黄河的地方大学,黄科大能从黄河走向蓝海是我对学校的衷心祝福”。

面对困难 相信车到山前必有路

谈及毕业工作几十年中遇到的困难,曾辉的语调中没有丝毫的辛酸,反而显得很坦然。曾辉说,在人生的各个阶段,避免不了遇到困难,面对困难的时候,要相信“车到山前必有路”。这就像我们平时走路或者爬山,在远处你可能看着是一座高山或是一个山坡,但当我们到跟前的时候,或许发现他原本就是一个平原。说到这,曾辉还兴致勃勃的说了他08年参与的奥运会的设计工作,刚开始时候,有大量的任务,各个场馆的设计都要统筹

规划, 总体布局。当时曾辉和奥组委的其它同事也感到非常压力, 但他们坚信, 只要梳理清楚自己该做什么, 用自己的思维, 就一定会办出一个有自己的精神和文化的奥运会, 在他们的共同努力下, 最终推出了具有中国特色的奥运主题、祥云、吉祥物, 也得到了萨马兰奇的“北京奥运会是历届最出色的, 也是无与伦比的”的高度评价。

一路走来 身后是一串沉甸甸的脚印

曾辉, 现任北京歌华文化发展集团总经理助理, 歌华文化创意产业中心主任, 北京国际设计周组委会办公室副主任、北京国际电影季组委会办公室副主任, 中国美术家协会工业设计艺委会秘书长, 《中国城市形象设计年鉴》执行主编、首都大美术学院、中央文化干部管理学院艺术学院等学院客座教授。

曾任北京奥组委景观规划实施处处长、国家大剧院艺术品部部长、中国美术家协会平面设计艺委会副秘书长。

也曾主持策划设计中国一汽、伊利集团、中信公司、中国优秀旅游城市等近百项品牌形象、活动推广、策划设计和城市形象景观推广项目。

曾获“中国之星”最佳设计奖、荣获中国优秀品牌形象设计奖及金手指奖, 荣获中国设计贡献奖银奖。2008年荣获北京市委、市政府、奥组委授予的“北京奥运会、残奥会先进个人”荣誉称号。

出版《中国艺术美学散论》、《设计的故事》等书, 历年来在《装饰》、《美术观察》各类专业期刊上发表, 视觉识别设计的语义学分析、设计产业政策与设计批评、创意设计产业的设计管理、北京奥运会形象景观与公共艺术等30多篇论文。历年来在各类艺术设计论坛活动与艺术院校进行讲座活动, 发表“设计文化”、“当代设计的中国元素与风格”、“设计经营与设计管理”、“设计批评”、“城市形象设计”、“文化创意产品研发”、“公共服务设计”等主题演讲。

爱是成功的源泉

——记我校90级工经专业优秀校友朱国良



朱国良, 40出头, 标准的山东大汉的身材, 却一身儒雅气息, 彬彬有礼, 亲切大方, 目光柔和中带着坚定, 谈吐随和中带着智慧, 谈到他的成功心得, 他坚定的说了一个字“爱”, 引起了我的好奇。

父爱, 帮助儿子成长

“爸(妈), 给我密码, 我要上网。”“不许上网, 先写作业去!”“就是要写作业, 需要上网查资料。”“哦, 那好吧。”这样的场景几乎每天都发生在我们做家长的身边。

丰富多彩的网络世界以及网络游戏吸引着涉世未深的孩子们, 好奇是孩子的天性之一, 不管孩子什么年龄段, 只要一上网马上就进入成人世界, 而网络上负面内容远远大于正面内容, 而此时孩子辨别是非的能力还比较弱, 极易对孩子的人生观价值观产生负面影响。爱玩也是孩子的另一天性, 网络游戏最大程度的满足着孩子爱玩的天性, 只要孩子一接触网络游戏, 马上陷入沉迷, 影响学业和健康。

2006年, 已为人父的朱国良面临着同样的问题, 自己的儿子也迷恋网络, 怎么办呢? 如何帮助孩子养成良好上网习惯呢? 如何保护孩子安全上网呢? 出于一个父亲对孩子的爱与责任, 引发了朱国良的深度思考, 并且带着这些责任和思考踏上了一条寻找解决方案的探索之路, 通过走访国内外的心理学家、教育学家, 翻阅大量的国内外有关网瘾预防戒除的史料, 并且只要有孩子教育和心理的报告、研讨会他都参加, 还专门进修了心理学, 通过2年的努力, 他边学边用边讲, 利用他的研发团队开发出一个保护孩子上网, 预防孩子沉迷的软件, 2008年完善后叫《网路神警家庭上网小卫士》, 逐步形成了自己一套完整的预防孩子网络沉迷的解决方案, 儿子成为《小卫士》的第一个受益

者, 在他的引导和鼓励下, 儿子也慢慢养成了良好习惯, 由沉迷玩游戏发展成为自己写小游戏, 从写小游戏慢慢喜欢上开发程序, 并从开发程序中意识到学习的重要性, 学习成绩也得到了迅速提高, 今年中考以优异成绩顺利的考上了市重点高中。

父爱, 成就自己事业

“再难也要把家庭上网小卫士做出来”、“孩子的安全和未来重于一切”, 谈到他开发“网路神警家庭上网小卫士”产品的时候, 他坚定的说: “因为它不仅仅是我对自己孩子的责任, 也是对所有孩子的责任, 让所有用电脑的孩子得到我们的保护是我们的使命。”在帮助自己孩子的过程中, 朱国良付出了很多, 他意识到小卫士这个产品对孩子, 对社会有着深远的意义, 一个父亲的爱, 就这样开始延伸到对所有孩子的爱。

“家庭上网小卫士”产品研发组是2008年正式成立的, 恰恰这个时候公司转型遇到了前所未有的困难。

早在2000年, 30而立的朱国良看好IT行业未来的发展, 毅然辞掉山东济宁进出口集团副总的职务, 在当地和现任董事长孙伟力先生创办了一家电脑公司, 从最基础的系统集成工程和软件定向研发做起, 前期靠项目工程积累了一些原始资本, 一直到2006年, 事业上开始遇到了瓶颈。硬件工程看似营业额高, 但是由于技术门槛低, 竞争激烈, 占压资金高, 服务成本高, 利润却极少。他决定另辟途径, 进军网络信息安全领域, 以软件为主, 于是放弃所有硬件工程类项目, 开始组织人力、物力、财力集中研发上网行为管理嵌入式通用产品。

刚开始, 就像大多数人认为的一样, 他起初的想法很简单, 投入四五十万, 找几个软件开发人员, 很快就能出产品。很快, 他就发现, 之前的想法太过于天真, 开发一款嵌入式通用软件不仅仅是技术问题需要解决, 还涉及到各种资质及审批手续以及市场准入手续, 客户多样化需求, 还有市场的反应和认可。于是, 投入越来越大, 滚雪球似的投进去了近千万, 原来的积累砸进去不够, 又向银行贷款了300多万。到2008年, 市场销售中, 产品问题不断, 销量受阻, 公司开始出现资金链断层, 面临

着要产品线的重新定位选择, 如果继续进行“上网小卫士”项目, 公司主项产品上网行为嵌入式产品经费就会受到影响, 部分董事提出放弃非主营的“上网小卫士”项目, 全力确保主营产品的研发, 朱国良力排众议, 拍案而起: “小卫士项目必须保留, 就是砸锅卖铁也要继续做, 这个项目的资金我个人负责”话说的容易, 钱是硬的, 于是朱国良开始走向了到处求爷爷告奶奶的融资借款之路。那段日子“压力山大”, 头发白了三分之一, 一把一把的脱落, 现在回忆起来他调侃用乞丐般的生活来形容自己, 房产、汽车能抵押贷款的都抵押了, 亲戚朋友都借遍了, 甚至为了按时发工资都借过高利贷。

功夫不负有心人, 几个月后嵌入式产品得以完善, 销路见好, 缓解了资金压力, “上网小卫士产品”也如期研发成功。按说可以柳暗花明, 雨过天晴, 可以享受成功的果实了, 但是短暂的喜悦过后马上发现这仅仅是万里长征的第一步而已。

“上网小卫士产品”接下来的事情并没有像他想象的那么简单, 产品推广又成了最大的问题。光凭着一腔热情, 市场并不买单, 采用什么样的商业模式运营? 面对那么大的客户群体谁来推广? 如何推广? 推广费用如何解决? 一个个问号像大山一样向他压来, 于是他又开始了四处联络寻找通路。带领营销团队东奔西走, 亲自到一线做市场调研; 与网络运营商、电脑经销商、学生用品提供商、课外培训机构、社会爱心机构等不厌其烦的谈预防孩子网络沉迷的重要性, 真诚的恳请他们加入一起普及推广, 那段日子他嘴上上火起泡, 饮食毫无规律, 胃溃疡复发, 体重下降了10多公斤, 又黑又瘦, 但是他意识到光明就在前方, 绝不能前功尽弃。

回忆起那段日子, 他苦笑着眼睛含着泪花, 感叹的说: “老板之路就是苦行僧之路。”当问到他是什么力量在支撑他走下去, 他的态度180度转变, 一脸的幸福说: “每当我想想所有用电脑的孩子都能得到小卫士的保护, 我心里就有一种温暖, 一种力量。”也许他说的温暖就是一种爱心、责任, 力量就是一种信念和动力吧!

随着一线市场经验的积累和商家打交道中碰撞

出的灵感，一套商业模式渐渐清晰，先送后卖，风险逆转的模式逐步成熟，并且打造爱心产业，公益事业，利国利民，名利双收的理念，借助社会力量传播。并联合社会上知名的心理及教育专家们发起成立了全国预防戒除青少年网瘾自律委员会，并担任副主任，专家委员，截至2012年底，朱国良代表公司借助社会力量共向全国捐赠价值1.9亿的爱心产品，亲自向家长义务演讲近100场，有近1000万孩子受益，赢得了社会的认可和肯定，取得了良好的社会效益，并随之也带来500多万付费用户的回报，取得了丰厚的经济效益。冬去春来，家庭上网小卫士终于迎来了光明。朱国良也被中国青少年网瘾研究院聘为专家教授，并取得了国家认证的青少年网络导师的资质，公司也被评为全国最具社会责任感企业荣誉。

谈到营销技巧时，朱国良的回答与众不同：“真正的营销无需技巧，营销中所有技巧都含有夸大、忽悠的成分，不会长久，打动客户唯有真诚、简单、爱。”当他说到“爱”字的时候，我从他的眼神里读到的就是一种真诚简单和无私的付出。

为了更多孩子，让爱进行到底

2011年，朱国良和有关公益机构组织联手做公益活动，巨额的入门经费将他拒之门外，谈了好几家未果，生性倔强的他有了一个大胆的想法，自己发起搞捐赠活动，于是他在自己公司组织一批志愿者，发起了“全国百城百万小卫士公益捐赠大行动”工程，简称“双百工程”，也就是利用全国各地的代理商联合100家城市的爱心志愿者，每个城市投放价值100万元产品，无偿向社会家长捐赠。意在号召全社会动员起来保护孩子上网，向家长普及网络知识和亲子育子知识，为孩子的健康成长保驾护航。活动一推出，马上赢得了各地志愿者的响应，并以燎原之势在全国迅速展开。

在此基础上，公司又专门组织人力创办了一个供家长学习共享、交流互动的门户网站“爱联网”www.ailine.cn免费向家长开放。并依托该网站，不断向家长提供增值服务，积累会员，将来会规划成一个集电子商务、物流、仓储式超市的爱联商城。

围绕孩子的教育，公司最近又推出一款“小冠军学生成长自我管理系统”让孩子从“玩”电脑转为“用”电脑，从学习、健康、习惯、德育到理财通过一套类似闯关游戏的软件进行自我管理，并由家长参与评比奖励，激励孩子不断突破自我，从小养成良好的学习、生活、自我管理的好习惯。

近期，公司业务开始进军物联网领域，成立有源电子标签芯片研发中心，重点应用于学生安全定位。

一个包含爱心的小产品，却延伸出一个个伟大的产业链，其根源就是源于爱。

虽然从商人的角度盈利是最终的目标，但绝不是唯一目的，“保护好祖国的未来和希望，肩负社会责任，赢得社会认同，是我们最终的追求。”朱国良说。

爱心是创业者之本

朱国良相信爱是一切动力的源泉。因为他对孩子的爱不仅改变了孩子的人生轨迹，也成就了自己的一份新的事业。

盛世光明从2006年的100万起家，到如今的深交所上市，市值3个多亿。谈起创业的艰辛，朱国良说可以用一言难尽来形容，他用苦行僧来形容创业者之路。他也相信，每个创业者都会遇到类似的困难，经历炼狱般的折磨是必修课，创业者成功关键要有梦想，也就是未来的事业一定是对社会有益，对他人有益，选对方向，然后坚持不懈，永不放弃，定能成功。

二十多年的创业经历，使朱国良拥有了丰富的管理经验。边学、边用、边讲也是他成功的秘诀之一，他经常参加各类总裁班培训，也经常义务为企业家们分享经验和心得，也让他成为一名优秀的总裁训练营导师。

“一手抓赚钱，抓经济效益，一手抓值钱，抓社会效益”，是他的商业法则。作为商人，朱国良并不回避赚钱的问题，企业要生存，员工要生活，赚钱肯定是第一位的，但是“值钱”才是一个企业发展的终极目标。在这个过程中，如何使企业增值，不断积累价值才是每个创业者引以重视的。从

2006年公司开始注重专利、资质的积累，到目前拥有发明专利27项，国家级荣誉资质31项，成为中央政府采购协议供货商，公安部特许生产销售商，军需产品特许供货商，参与制定地方技术标准两项，九个省教育厅推荐产品，被评为最具社会责任感企业、优秀软件企业等荣誉。为企业上市进入资本运营奠定了基础。

谈到企业管理，朱国良用了48个字概括了企业管理的流程：放飞梦想，确立使命；明确目标，计划规划；打造团队，整合资源；统一思想，精准执行；领导激励，监督考核；检查反馈，及时纠偏。要建立一套系统，不依赖某个人的能力运营。领导者要有梦想、智慧、胸怀、格局、勇气、担当、德行、爱心，要学会做减法，把复杂的问题简单化，要学会分名分利激励下属，增强凝聚力，要不断的组织员工培训学习，建立以培养客户忠诚度为导向的学习型组织，领导者要成就员工梦想，超越客户需求，助人达己，领导者要打造一个充满爱心和正能量的幸福企业。

谈到企业文化，朱国良把儒家文化的仁义礼智信融入到企业。他说，企业文化是用来统一思想，形成传统的，往往就是企业初创者的文化，企业文化不是编出来的，而是通过不断的践行和积累沉淀下来的，慢慢形成的一个公司的性格。

谈到信仰，朱国良信仰佛教，他说自己并不是传统意义上的迷信，而是把他作为自己的再教育，信仰的是真、善、美，普渡众生，他说他从不尝试着去改变别人，只是希望能用自身的修炼去影响他人，从而让其自我改变。

谈到未来发展，他说他再打造三条生产线，一条生产线专门生产卓越的产品，一条生产线专门生产卓越的人才，第三条生产线就是专门生产卓越的公司。头两条生产线早在几年前就已经启动，第三条生产线刚开始启动，未来，盛世光明将在全国各地以技术参股的方式参股优秀的代理商，共同打造盛世光明品牌，将爱心理念最大限度的传播，承担更多的社会责任，取得更多的社会认同，从而取得更大的成就与人共享，坚信不久的将来盛世光明人将会把世界变得更加美好。

朱国良简历：

1992年毕业于黄河科技大学工经专业，1992年到1998年先后在山东与型变压器有限公司任经营厂长，济宁外经委办公室秘书、济宁进出口集团副总经理，1998年正式下海与孙伟力先生一起创办山东光明科技有限公司，2000年中国人民大学就读MBA，2006年创办北京盛世光明软件技术有限公司，2008年创办山东盛世光明软件技术有限公司，2011年创办山东盛世光明物联网技术有限公司，2012年集团股份重组，2013年盛世光明成功在深交所上市。

我的黄科大情怀

——记我校93级国际贸易专业优秀校友龙建雄

结缘黄科大

记得当年参加完高考之后，就来到了我的母校黄科大，两年的大学生活，虽然亮点不多，却也很是值得回忆。

机会垂青有准备的人

1995年毕业后第一站抵达深圳，由于一没正规学历、二没工作经验，找不到什么像样的工作。于是决定北上北京，起先在对外经贸大学进修了一个阶段的英语，而后在一帮新结识的同学的鼓励下留在北京找工作。那个阶段的辛苦是相同的。我卖过阶梯英语、百科全书，也卖过集团电话，起早贪黑，辛辛苦苦，销售成绩没有什么值得夸耀的，值得夸耀的是我成功地把自已给销售了出去：找到第一份可以坐在带空调的舒适的办公室里的工作！

现在回头思量，人生当中总有那么一两次大点的转折机遇，就看你能不能抓得住！记得我当时卖电话，来到北四环的一栋新写字楼推销。据当时的后勤管理员老威后来对我说，其实他们那时根本不需要电话，一开始只是想逗我玩，寻开心而已！但看到我刮风天、下雨天的一趟趟来，被感动了，于是问我：你既然是大学生，为什么不找份正当的工作呢？！随后指点我，说这楼里的单位正在招聘，我就壮着胆子去了。结果人家告诉我招聘已经

结束了，我有点失望的下来了。但机遇也就在这一刻出现了，老戚他们的后勤处长来了，闲聊天问到我的情况，最后给了我一次面试的机会。说来更巧，我恰好前2天看过本杂志，上面有关于什么ISO9004国际标准的内容，我当时瞄了几眼，有点印象而已。当面试的女士问我知道ISO9000吗，我说知道有个ISO9004，她马上两眼放光：你还知道9004，这可是最新推出的标准，不简单，好！你下周就到事业发展部上班吧！

就这样，我有了人生当中第一份正式的工作，进入到我现在一直从事的认证行业（当时单位名称叫中国国家质量认证促进会，直属国家质检总局）。一年后进入认证机构工作，三年后调入国家认可委员会国际部，之后下海到英国ISOQAR认证中心，直至后来开办了自己的公司。时光匆匆，转瞬即逝，掐指算来，来京已18年了，这18年间，多少风风雨雨，多少坎坎坷坷，已成过眼烟云，随风而逝，已化作生命的一部分，成为人生永远不灭的财富。



感恩母校和校友会

现在回想起来，其实那两年在母校的学习其实收益良多，只不过那时年轻，还难以理解这些。黄科大学子独有的那种野火烧不尽春风吹又生的草根精神，那种掉入底层绝地反击的拼搏精神，那种互帮互助懂得感恩的团结精神，都是一辈子的财富！时至今日，我衷心感谢母校！感谢那段蹉跎岁月！

附：个人简历

龙建雄，江西永新人，北京中标通企业策划有限公司总经理，中国保健协会聘为食物营养与安全专业委员会副秘书长，北京校友会常务理事。

1996-1997年 在国内首个ISO9000官方推广机构---中国国际质量认证促进会（直属于国家质检总局）担任认证部门主管，参与过一汽、葛洲坝等大型公司的认证工作，并和光明日报、人民日报市场报等媒体合作发布认证企业公告。

1997-1999年 调入国内认证机构的主管机构---中国国家认证认可委员会，担任国际部部长助理，负责和国际认可论坛的各国成员机构开展日常交流和合作。

1999-2001年 离开事业单位，跳槽到英国ISOQAR认证中心，担任其中国区认证业务总负责人，拥有各行业客户近3000家企业。

2001年-至今 自己创业，成立了北京中标通企业策划有限公司，专门从事质量、环境、职业安全、食品安全、信息安全等认证的培训和咨询业务，并与新加坡PSB认证集团合作，拥有中国大饭店、超图软件、康元集团、圣元乳业等各行各业客户近千家。

2003年 由于在开展食品安全认证过程中个人的优异表现，被中国保健协会聘为食物营养与安全专业委员会副秘书长，致力于在全国范围内推广和实施保健食品的安全管理和认证。

时不我待，精工出奇

——记我校94级涉外企管专业优秀校友陈家良

陈家良，94涉外企管毕业，北京读者集团《老年博览》杂志、北京长寿俱乐部市场总监，北京校友会副会长。

1972年9月18出生于安徽安庆一座美丽的乡

村，那里山清水秀，鸟语花香，有着苏轼笔下的“竹篱茅屋趁溪斜，春入山村处处花。无象太平还有象，孤烟起处是人家。烟雨蒙蒙鸡犬声……”的景象。父母是土生土长面朝黄土背朝天的农民，在我的成长过程中，受到父亲的影响很大，父亲身上特有的气质--耿直、淳朴、踏实融入了我的血液和一言一行中，于是我也在耳濡目染中，多多少少秉承一些“父志”。家里虽然说较为清贫，但是和谐、温馨。在简单、朴实的环境里，我度过了简单而又快乐的童年。

从小的我就不安于现状，我给自己的座右铭是“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。初中毕业以后，十五岁的我，正是一个充满青春朝气，奋发向上的我；是一个对着事情有着无穷的好奇心和求知欲的我；是一个永远不知疲倦、事事争先的我；是一个对未来有着各种各样的憧憬和希望的我，所以报考了中专。在中专的三年里，我开始大量的阅读农业方面的书籍，毕业以后，我直接去了农牧局工作。那时候的我，立志于“从基层做起，服务于民众”，子承父业，继续从事于第二产业--农业，出自农村的我，从小就有着吃苦耐劳的本质，在农牧局工作期间，我在各项工作中，处处争先，不怕苦，不怕累，短暂的两年期间，我积攒了3000元。

当时1994年，积攒的3000元对于我来说应该算是我人生的第一桶金。当时的我年少轻狂，怀揣年轻人自己的梦想，毅然决然的辞去了农牧局的工作，拿着人生中的第一桶金，报考了黄河科技大学就读于涉外企业管理。想走出去，看看多姿多彩的世界，不管道路有多么的坎坷和荆棘，都阻挡不了



自己追梦的脚步，对知识的渴望和心中理想的追求。

大学期间，除学业外，勤工俭学，吃苦耐劳，积累社会经验。像很多北漂的人一样，一直深信，不经历风雨，怎能见彩虹。怀揣梦想，坚守着信念，开始了我不平凡的人生旅程。毕业那年，正值青春年华的我，满腔热血的奋斗青年，对社会从未有过畏缩和恐惧。毕业时，在餐厅打工，一天工作12个小时，不知道疲惫是什么，只是一直坚守心中理想的信念，那时候的我，给自己的人生定位是

“与人交往，基层做起”，明确自己的规划，才能最大限度的成长，迅速的看到自身的价值。

从小受家庭因素的渲染，时代的熏陶，对农业有着情有独钟的情感，短暂的打工经历，磨练了自己的性格和毅力，1995年我便从事与农药方面的工作，经过对河南省市场的调研和了解，河南是农业大省，有着强有力的农业市场可以开拓。因而短短的半年的时间我便跑遍河南的17个地级市及部分县，乐此不疲。长期奔波在外，最早时候坐着绿皮的火车，那些年从未坐过卧铺，买不到座票，就买站票，一日三餐没有一次是正点。但是一直以一种饱满的工作状态

和热情投入工作中，一直深信“一分耕耘，一分收获”，那时的我在同届毕业的同学中，收入是较高一族，年收入可以达到10万元。连续的3年时间，不断的与人接触交往，让我结识了不少人生知己、工作搭档和人生伙伴。为自己今后的事业发展打下了坚实的基础。

生于70年代的我，有着这个时代的特性，对待工作的执着和专注，人生道路上的挫折坎坷不断地磨炼着自己的毅力，锻炼出自己越挫越勇的性格和

永不言败的作风。2000年5月，经过多年对市场的观察、学习和努力，对市场有着敏锐洞察力的我，看中了东北健康产业市场的潜力，随后，几年一直在东北开拓东三省一带健康产业的市场，这是波动的一年，也是难忘的一年，这一年是我人生中的一个转折。

多年的人生经历和阅历让我懂得，机会是给有准备的人。所以，自己一直以全身心的状态投入工作中。凭借着自己十多年的工作经验积累以及专注与市场行业的观察，认识到随着中国老年人口比例不断加大，人口老龄化，中国提前进入老龄化时代的这一现状。看到老年产业将是一个朝阳产业新秀。2011年，一次偶然的机会，来到北京，加入到老年产业这一朝阳产业中，来到读者旗下老年博览杂志社，担任市场总监，开启了我人生中的另一篇章。

随着老年人口的日益增多，老年消费市场的需求逐渐增加，老年群体的消费能力都比以往有所提高。正是看到这个市场的必要性，为老年朋友提供优质和精神等多方面的晚年生活，从而提高他们更加优质的生活质量，创造更加健康舒适的生活环境，例如喜欢运动的老人很多，想参加旅游的老人，没有专门旅行社提供服务以及有一些老年人的人身不能自理，需要家庭护工照顾饮食起居，孤寡空巢老人成为当今社会的普遍现象等等因素。正是看到这些因素，作为当今社会的有志青年，更应该担起社会责任，从而针对老人产业，开拓旅游、养老、房产、杂志等精神层次的追求。正是自己看到老年市场的潜力，也想为老年人尽一份力绵薄之力，达到“老有所养，老有所依”的社会现状，从而我们着手于房产、旅游、杂志及公益性活动，丰富老年人的晚年生活。

在老年产业日益蓬勃的趋势下，秉承着对社会的责任感，用着饱满、热情、高效的工作状态，踏上我对老年事业的贡献。仅老年博览杂志一项，在北京已经有接近20万的订阅量。旅游项目每年参与人次不下5万人；房地产业、老年公寓、养生等项目在北京、河北、海南、巴马、成都等地都以启动。每年组织不下100余场的公益性活动如：组织去敬

老院做义工看望孤寡老人；为“太阳村”留守儿童进行捐助和心理辅导；为北京通州区残疾智障儿童献爱心活动；为空巢老人举办交友会；为百对夫妻举办金婚银婚庆典等等。

回首往昔，一路走来，感慨时间流逝，几十年的风风雨雨，有过辛酸，有过感动，有过挫折，有过历练，有过辉煌……正是有过这些，才有塑造了今天的我。回忆起那些年的往事，黄科大的那些年生活是我最珍贵的记忆。

心有多大，舞台就有多大

——记我校94级企管专业优秀校友代继琴

代继琴，我校94级校友，初入学时考入的是黄河科技大学中专部，97年毕业于我校商贸学院企业管理专业。现任北京巴巴布贸易有限公司董事长。

虽然离开学校很长时间了，但回忆起在母校的点点滴滴，代继琴依然历历在目。

“我觉得我比较幸运，遇到了当时的班主任孙莲老师。她觉得我们中专学历到社会上还不够用，就督促我们学好中专课程的同时参加社会自考。95年我们基本上把大专的工业经济管理专业的课程考了一半了。在母校的老师的指导和帮助下，95年底，我就转入了黄河科技学院的商贸学院，学的是企业管理专业。我觉得学校让我受益最多的就是，可以不用跟其它的学校一样，必须修完三年中专才能升大专，在黄科大，只要学会了知识，考试合格就可以进入大专部，这加快了我成长的速度。另外一位让我最难忘的老师就是胡翔老师了，最喜欢胡老师给我们讲小草、唱小草，也就是胡翔老师教给我的小草的勤奋与坚持的精神鼓舞着我，让我从学生时代开始，无论干什么事，都一样努力、踏实、勤奋、一步一个脚印。

我的大学，有太多美好的回忆和值得纪念的东西。最值得回忆的是刚搬到佛冈新校区时，高耸的杂草，还有大片大片的麦田，我们每天都有劳动课，半年的功夫我们就把校园收拾的干干净净，同学们虽然很累，但看着整整齐齐的校园，很有成就

感，觉得付出的一切都是值得的。

大学时代，我们有着别样的课余生活。印象最深刻的是94年底我们的文艺汇演，我用了18个小时时间写了一个小品《相亲》，我扮演说媒的老头，现在想起自己当时的形象还会忍俊不禁，我们的节目还很荣幸获得了学校的语言类节目的第二名。

代继琴坚信“吃的苦中苦，方为人上人”，虽然学历不占优势，没有清华北大的毕业证，但只要自己多努力，别人能做到的我也一样能做到。在学校，自己学习的专业知识固然重要，但更重要的是，如何让自己学到的专业知识转化为社会上实用的能力，能够让理论服务于实践，指导实践。就像我学的企业管理，再规范的企业管理制度，都取决于有效的沟通和执行力的是否到位。

在校期间代继琴就比较注重实践，比如，课余时间采购一些学习用品、生活用品、食品等，和宿舍的同学一起摆地摊。当谈到对学弟学妹的建议时，代继琴如是说：“在校的同学，如果能够利用在课余时间和假期等多参与社会实践，对真正进入社会才是最有帮助的。还有，要给自己做一个全面切合实际的人生规划，所学知识及时间都要跟自己的人生规划方向统一。其实在国外，他们的人生规划是从小就开始的，中国一般都是从大学毕业才开始的，已经很晚了。我们每个人的人生，有方向了才不会迷茫，有时候方向比努力更重要”。

回顾到自己毕业后的工作历程，代继琴谦称自己是草根，说道：“草根如果想在大城市立足，就必须拼”。像众多的毕业生一样，毕业初期，代继琴的工作频繁碰壁。

离开学校之后我的第一份工作是做保健器材直销，每天走街串巷给至少300个人讲解产品。非常



辛苦，但对我的未来发展有极大的帮助，这份工作锻炼了我的不卑不亢、勇敢、自信、乐观，后来在工作中被北京的一个私企老板发现，邀请我去他们的小公司做总经理助理，负责公司跟韩国LG公司的产品采购，以及公司全国市场的客户维护。在这期间，每天7点半上班，安排公司18个人的工作日程，晚上10点半才能下班。但这些辛苦并没有白费，从公司刚刚成立，最初的年营业额50万，三年后离开时，公司营业额600万。接着又在北京做了一年半的保险，之后进入全国最大的铁路媒体公司——华铁传媒集团。刚进公司只是小小的业务员，后来凭借黄科大人坚韧不拔的毅力和吃苦耐劳的精神，以及勤能补拙的思想态度，升职业务主任、业务经理、高级业务经理、销售副总监，最后做到销售副总。这份工作整整做了八年，八年中销售业绩一直名列前茅，其中5年销售冠军，1年销售亚军。

这么多的成就远远不能满足代继琴内心深处要有自己事业的强烈愿望，不甘心永远打工，久居人下，毅然决定放弃自己的高薪工作，要闯出自己的一片天地。虽然自己创业在不同的阶段都有许多意想不到的困难，但每想到胡老师给我们讲的小草，就又充满了一直走下去的信心，也就有了勇气。心有多大，舞台就有多大。2011年9月份，创立了自己的公司——北京巴巴布商贸有限公司，专业经营环保健康的布艺玩具，布艺的家居摆件。主要承接各企业高档的公关活动促销品、企业专属的吉祥物定制。2011年开始主要做实体店，随着业务的成熟，今年3月份就开始做网店。

在代继琴的人生中，黄科大的小草精神一直是她开拓拼搏、勇往直前的支柱。她的奋斗与成长，充满了年轻的渴望、诚挚的热情和不变的信念。

谦和诚信 聚焦思想 传递正能量

——记我校94级国贸专业优秀校友范军

范军，男，汉族，安徽六安市人，商贸学院94级国际贸易专业，96届毕业生，北京市联创立源科技有限公司董事长。

人生的意义不是你站在什么地方，而是你朝什么方向走

这句话是一位高中同学写在我的笔记本上的，从那时起，我就把这句话当作了我人生的座右铭。

我从小生活在农场里，父母都是园艺场职工。那时，我家唯一的骄傲就是拥有城市户口，可以分配到口粮、煤炭等物资。青少年时代除了上学以外，我是家里的主要劳力，为父母减轻劳作是我常做的事。给果树打农药、栽树、拾捡树枝、施肥、拔草、摘果子和到镇上市场销售，甚至喂猪等是我青少年时代的主要工作内容。这样的生活磨练了我吃苦耐劳、坚忍不拔的精神，让我学会了勤勉、实干、积极主动、热爱生活、真诚待人的优良品质，为以后走向社会、适应社会打下了良好的基础。



结缘黄科大，开启人生新篇章

因为理科成绩偏差，为了能够顺利考上大学，我在高二下学期选择了学画画，后又复读了一年才考上大学。当时虽然被合肥电影学院和阜阳师院录取，但因为交不起高昂学费而不得不放弃。在迷茫失落之中，一位高中同学推荐我去上黄河科技大学，并且说他去考察过。再加上《中学生阅读》封底有学校介绍，奠定了我来这个学校求学的决心。之后，我约了另二位同学一同前往。1994年8月3日早上，当我们坐了十几个小时的绿皮火车到郑州后，在火车站接站的学校工作人员把我们领到了

位于老郑密路（大学路和淮南街之间那条路）中间的院子时，几座二层高的建筑压根就没有大学的样子。因为天气炎热不适应，当天晚上一位同学坐火车就返回了合肥。另一位同学因饮食不适应在两个月后也返回了老家（如今这二人都成为了安徽省两所重点中学的语文老师）。

当时，学校并不具备一所大学所必须的软硬件设施和环境，但对于第一次像我一样走出家门没有考上大学的年轻人来说，无疑是一个难得的上大学的机会。

在黄科大的几年，我认识了很多来自全国各地的校友们，也结识了一帮好朋友。在学校的两年，我积极投身于学生会的工作，虽然没有当过班干部，却是班主任最得力的助手。在校期间，我组织了很多全校性的大型活动，如：连续三年的校庆书画展、诗歌朗诵大赛、围棋大赛、业余歌手大赛、师资演讲比赛、硬笔书法展等等。这些活动的成功举办大大锻炼和提升了我的组织能力。所办的板报和墙报评比也多次取得第一名。因为字写得好，北校区的学生干部证书两年基本都是我书写的。毕业时，我选择了留校工作，负责商贸学院学生处宣传工作，并担任楼层管理员。所带的班级两次获得全校“十佳文明班集体”。

走向社会，努力奋斗不止

留校一年多，我觉得应该到更广阔的的天地去实现对未来的梦想，就毅然离职，离开学校走向了社会。

和大多数毕业学子一样，走上社会我感到很茫然，因为不知道自己能干什么，怎么做。刚开始就在人才市场上不断穿梭，看到报纸上招聘广告就投简历。根据统计，包括工作三天、一个月、三个月的算在内，我曾在数十家企业工作过。我是个较内

向的人，不善言辞，可这么多年来所有的工作基本都和销售有关，为了生存和梦想，经验让我明白销售是改变自己的最佳途径。那时吃了很多苦，记得1999年夏，我应聘到一家销售车载饮水机的公司，经过简单培训下后就拿着样品去了江苏，用了不到半个月时间基本上跑遍江苏8个城市的汽车配件城和4S店。由于天气炎热，再加上不停的走路，我的大腿内侧皮肤被内裤边磨掉，血迹斑斑，被汗水蛰的疼痛，但仍然坚持把工作做完，并取得不错的成绩，得到了领导的赏识。之后更多的工作是从事药品推销和医疗设备销售。刚开始去一个地方，人生地不熟，只好找地方先住下，基本住的都是20元钱以内的小旅馆或招待所，和不相识的人住一个房间。有一次住三人间，房间里二人鼾声如雷，那种无法入睡的难受也只能承受。当时经常是一个人每天跑三四个县，不停的拜访。通过自己的努力，我得到院长们和科室主任们的认可，两年多的时间签定合同款项达2000多万元。

在销售的过程中，我接触到了更多的人，去了更多的地方，眼界也更加宽阔。2005年夏，创立了以儿子名字命名的河南旭昊医疗科技有限公司，2005年到2010年期间，对直销和财商知识进行了较深入的研究，这对之后的个人能力发展和公司管理有着很大的影响。

结缘人生好伴侣，幸福生活更精彩

不管是男人还是女人，家庭都是人生生活和事业的基础。记得一年前在某杂志上看到巴菲特这样一段话：“我年轻时曾与我们州最漂亮的女孩约会，但最后没有成功。我听说她后来离过三次婚，如果我们当时真在一起，我都无法想象未来会怎么样。所以你人生最重要的决定是跟什么人结婚？在选择伴侣上，如果你错了，将让你损失很多。而且，损失不仅仅是金钱上的。”

我和妻子相识于96年6月份，当时她在姐姐、姐夫开的学府饭店帮忙，而且仅仅待了20多天。那

时，我被一同军训的企管校友贵鑫经常拉到学府饭店吃饭，因此认识了她，虽然那时只是认识，甚至不知道她姓什么，但由于心中有牵挂，一年后便开始交往了。98年夏，我们开始了一起奋斗的日子。那时我们几乎一无所有，只有为了美好生活不断前进的努力。2000年元月2日，我们结婚时收的礼金不够交餐费，借钱来付账。那时日子虽然过得艰苦，但非常快乐和充实。2000年我们借了1.8万元后，首付款3.5万元买了人生第一套房，140多平米，在二年后还清了贷款。从那时起，随着收入的增加，财商意识的提高，不断买房卖房，到今天已在郑州、深圳、北京拥有过千万元的房产，也出国旅游了多次。

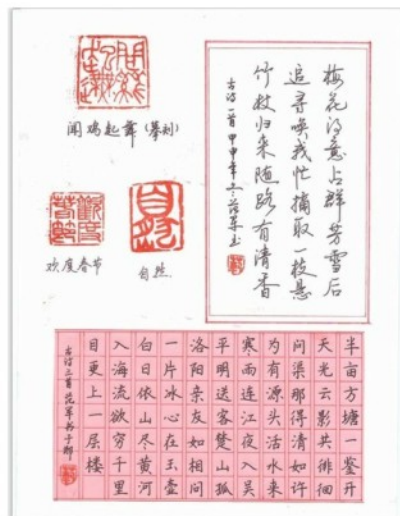
我们夫妻共同成长，相互学习，相互促进。十多年多时间内也成功促成了7对同学或朋友喜结良缘，成功率达到80%，让我们很有成就感！

2011年受妻子启发，尤其是汶川、玉树地震的发生带来的影响，我觉得应急相关产品未来将是朝阳产业，就到北京注册了现在这个公司，妻子半年后离职也来北京共同创业，致力于应急产业领域的发展。

我们才刚刚起步，但是只要我们夫妻同心，相信我们的“将公司办成应急安全领域最佳的合作伙伴”的愿景一定能够实现！

接触校友会，积极搭建校友平台为校友服务

2011年1月初，第一次获知河南校友会将举办校友年会，我就于8日参加了在学校北校区会议室举行的筹备会，之后积极投入到筹备和校友联络当中。从那时起，我积极联络校友，参加了第11届、第12届广东校友年会和第二届河南校友年会，2012年决定来北京发展后。我和张瞭原、刘鹏、楼征亮等师兄共同发起筹备组织北京校友会，在此过程中也积极推进了上海校友会的前期筹备。



经常和优秀校友交流是我获取知识和打开思维的一种学习方式。萧伯纳说过：“你有一个苹果，我有一个苹果，我们彼此交换，每人还是一个苹果；你有一种思想，我有一种思想，我们彼此交换，每人可拥有两种思想。”如今，在会长张口原师兄的带领和其他校友的积极组织参与下，北京校友会已逐渐成为广大在京校友学习、交流、聚会、互助的平台。北京校友理事会各位理事团结凝聚，共同努力把北京校友会打造为有文化的学习型组织。

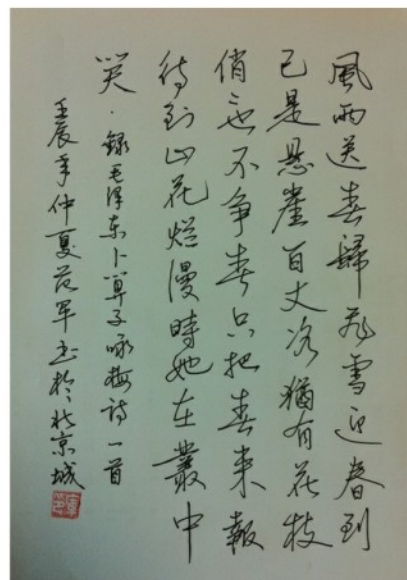
回首过往，感恩父母和家庭环境，让我有了坚忍不拔、不怕吃苦的精神；感恩母校，给了我一次上大学的机会，锻炼了我的组织能力和认识了那么多的同学和校友；感恩社会，让我成长和磨炼了心智。

《沙滩上的钢琴》一书中说：“有三件事决定着我们的生活：你所交往的人，你所看的书，你所接收的资讯。”当下是信息发达的时代，更是人心浮躁的时代。希望我们多结交思想积极向上者，多看有益身心成长的书，多接收积极的信息。设定目标，积极行动，那么人生一定会朝着更加乐观积极方面前进。一句话：接触正能量、保持正能量、分享正能量，我们的人生将从此与众不同。

有理想的现实主义者

——记我校94级涉外企管专业优秀校友刘鹏

IT产业浪潮风起云涌，中国应用软件产业也应



对着社会大环境各行业的转型、创新的挑战。扎根于IT产业神经末梢，始终专注于文档信息化、数据服务领域的刘鹏，在这条风雨路上一走已是14年。如今他仍然怀抱着一份理想、坚守着一份笃定，他从未怀疑过未来的量子伟业将会成为受人尊敬的中国、甚至世界级企业。

刘鹏，1976年7月出生于江西修水。1996年刘鹏自郑州黄河科技大学涉外企管专业毕业，2006年在北京大学国际政治专业学习，2012年北京光华管理学院EMBA毕业。现任北京量子伟业时代信息技术有限公司董事长、总裁。曾被共青团河南省委和河南省教育厅评为“2009年十佳创业之星”，被北京中关村管委会评为2012年北京“中关村创业先锋”。目前担任中国档案学会企业信息化委员会委员、北京档案学会理事、浙江档案学会档案馆室委员会委员，2011年被北大光华学院聘为MBA校友导师，北京校友会常务副会长。

有理想的现实主义者

像很多中国创业者一样，刘鹏有过社会底层的工作经历，品味过百态人生。我们看到今日的量子伟业，是中国最具规模的档案信息化整体解决方案服务商，建有覆盖全国主要城市的技术服务网络，拥有超过上万家中国高端用户，年产值几亿元。何曾想，十四年前在量子伟业创立之初是多么的艰难——创业资金仅仅付了16平米的房租和办公设备就所剩无几。海选中关村电脑城、阅遍慧聪商情之后用最优惠的价格买到公司首台笔记本。头几年出差几乎没有坐过卧铺。辛苦一天后回到办事处，一碗挂面和一个荷包蛋就是对自己的犒劳……

一个专注的人，没有经历过拒绝嘲笑、冷言冷语，那不叫专注；一个执著的人，没有经历过伤心悲凉、坎坷曲折，那不叫执著。生活的辛酸苦辣让刘鹏更多地理解了社会现实，但从未放弃过其内心深处的追求。“做一个有理想的现实主义者”——刘鹏一直坚持独立思考。

真正引领量子伟业稳步前行的还是源自刘鹏的乐观。当然，这份乐观并非盲目，而是出于对中国大环境的分析与判断。刘鹏确信“中国红利论”对

未来30年中国将迎来最伟大的经济、政治、文化等发展机遇的论述。而刘鹏也看到他所处的文档应用软件、数据及信息服务领域，这是个广阔、充满无穷想象力的蓝海。

绝大多数人的发展都与时代背景息息相关，所以只要把握宏观趋势，认清时代与行业形势，就能享受到时代发展所带来的红利。就像创业之初，即使年营业收入只有10多万元，刘鹏常常对股东与员工讲的那样，千万元的公司规模不是量子伟业的目标，我们的理想至少是几十亿、上百亿，也不仅仅局限于行业内，而是成为值得中国社会尊重的绿色企业。

只有惜缘的人才能续缘

对于许多人生经验，我们多数人并不需要全部自己亲身尝试过才能明白。例如懂得善待生活、善待亲人和跟你有缘交往的人，并不需要在你经历了无法弥补的痛苦和遗憾后才知道要去珍惜。刘鹏深刻理解应珍惜当下的人生态度。

量子伟业是由三个联合创始人一同经营的事业，他们的合作在业内传为一段佳话。当年，三个平均仅有22周岁的小伙子，凭着一腔激情和流淌不尽的汗水打开了人生崭新的格局。他们从不计较分管工作的辛劳，义气到连股份的确认都相互谦让。谈到创业，回想起三人一同承担着生存的压力、一同抵御了生活的风浪、也一同分享喜悦而觥筹交错，刘鹏对这份情谊津津乐道，甚为感激这两位工作上的搭档、人生路上的伙伴。

说到感恩，刘鹏一直认为没有量子伟业员工的付出就没有现在企业的成就。自2008年以来，刘鹏努力推动了总计占量子伟业10%的员工持股公司的设立。这可是全部从创业股东和新老投资股东份额中免费拿出来的。这个机制吸纳了公司自创立以来的全部中高管及核心骨干员工。刘鹏认为企业和社会的价值引导方向应该是一样的，效率优先、兼顾

公平！做出贡献的员工应分享企业的成长回报，这些股票如能进入资本市场，肯定就是几百万、上千万的身价呢！——刘鹏常常这样激励同事们。

刘鹏深深感激的还有多年来陪伴量子伟业共同成长的用户。毫无疑问，没有用户的信任，就没有量子伟业的生存和发展。超过上万家中国高端用户为什么选择量子伟业？主要原因归纳起来即是量子伟业的应用效果和服务口碑。创业之初，获得一个用户非常艰难，这是因为三个年轻人没有经验积累、没有社会资源、没有知名案例。然而，劣势也能变优势。面对来之不易的用户，量子伟业团队都会加倍珍惜。认真开发软件、全心全意经营用户，用红军传统感动着用户。时至今日，量子伟业已经有了行业领袖的企业能力，每一个用户也都成为了行业或区域代言人，口口相传，量子伟业的口碑就是这样凝聚起来的。

量子伟业近几年的三轮财务投融资更是一个传奇。第一轮投资股东投资前没来过公司，没看过一份报表，仅仅与刘鹏有过一次共同开车三个小时的详谈，和几个创业股东与中高管员工、两个用户的交流就定下了上千万的投资；第二轮投资股东仅是来过一次公司和刘鹏及团队有过一次座谈，没有尽调、没有审计就投了2000万；第三轮投资股东更是精神层面的一次对话，看了20分钟商业计划书，谈了半天的人生理想，后来就拍板投资2000万。本来似乎是一件奇妙和欣喜的事，不过刘鹏说，这是有缘人对他的信用授信啊！努力和结果、感恩和责任，对于投资股东的承诺，刘鹏的肩膀沉甸甸的，但对自己未来的成功的自信都融化到血液里了。

保存和发掘人类历史记忆

“保存和发掘人类记忆”——是刘鹏思考提炼



出的企业使命。或许正是看清了这份事业所肩负的重任，刘鹏才能够在创办企业之初就立下了豪言壮志，并且乐观的坚持着自己的理想。

今天的量子伟业历经十四的风霜雪雨，已经发展壮大成为中国最具规模的文档管理系统研发、档案管理咨询、档案资源数据服务、BPO业务外包、实体档案及文件资料托管的整体解决方案服务商。总部在国家高新技术产业园区中关村软件园区，设有北京、南京两个研发基地和一个BPO业务中心，技术服务网络覆盖全国。量子伟业在国内首创“智慧档案馆”模式，成功实施了国家数字档案馆示范工程项目；采用全国领先的SOA架构产品为中国移动、中国电信等国家级集团企业实现档案信息化国际水平；以丰富的实施经验助力联想、万科、万达、娃哈哈等差异化集团企业搭建档案信息化桥梁；投入业内最为成熟的BPO模式为中国人民保险、新华保险等大型金融机构提供深层、大数据业务服务；凭借领先的技术和专业能力为中国公安部、中国证监会、广州军区等高端单位做好档案管理保障。量子伟业已高质量服务超过上万家客户。涵盖通信、能源、航空、金融、化工、制造、房地产、专业档案馆、政府等30余个行业。

量子伟业总部迎宾大厅内闪耀着“国家档案局优秀科技成果奖”、“国家档案管理软件推荐企业”、“国家创新基金项目”、“德勤高科技·高成长中国50强”、“中关村最具发展潜力十佳创新企业”、“国家自主创新示范百强企业”、“中关村高成长企业TOP100”、“20123福布斯中国潜力公司100强”等荣誉。目前，量子伟业拥有完全独立知识产权的PDE系列产品，成功研发出国内首款智慧档案管理系统，在国家版权局取得38项软件



著作权登记，已取得“PDE”和“量子伟业”注册商标，是海淀区首批知识产权重点保护企业。这些踏踏实实成长足迹也印证了中国档案信息化建设步伐，量子伟业的壮大正是中国档案信息化事业兴盛的一个缩影。

虽说，刘鹏笑言自己的坚持中有些对残酷现实的妥协意味，但他始终不舍“一股傻劲儿一直向南也能到达北”的乐观。他说，归根结底，人还是要有精神信仰，沿着自己的方向专注的走下去。当然，专注绝非一成不变，尤其处在瞬息万变信息化浪潮中，生存的法则就是创新。关于“创新”，刘鹏有着自己的见解。他说，基于企业的实际情况，量子伟业的创新应是“微创新”。刘鹏始终铭记一位用户的评价：“应用水平才是硬道理！”所有的创新和服务都是为了应用水平服务的。

商道酬信 人道酬诚

刘鹏非常赞成稻盛和夫的人生或事业公式：结果=思维方式×热情×能力。其中，“思维方式”最终还得遵循“原则原理”。刘鹏认为作为普通老百姓，致力于做一个正确的人，即真诚、正直、善良、积极向上、对事物乐观肯定、有建设性、有感恩心、有同情心和关爱心、忠孝、知足。所以，不论是生活中还是事业上，他都在努力遵循着这一简单法则。

刘鹏不仅自己播洒下“正确为人”的善心种子，还积极引导量子伟业员工团队努力提高社会责任。在他的倡导下，量子伟业人通过很多途径去实践回报社会。当国家和人民遭受着天灾的侵害时，量子伟业在公司内发起赈灾捐款活动并以献血等实际行动送上满腔热忱；到访服刑人员未成年子女教养基地，举办慈善义卖活动，为山区孩子支学助教；量子伟业人还不定期向中国青少年发展基金会、国际儿童发展基金会等机构捐赠，倡导大爱无疆的精神；在员工中弘扬自助助人，勇于承担社会

责任的理念，为国家和社会的和谐做出贡献。

刘鹏还热衷于有关公益组织的组织工作。参与并创建了北京大学光华管理学院ICT协会，任协会副秘书长；参与并创建了黄科大北京校友会，任常务副会长；参与并创建了江西修水北京商会，任副会长；担任江西企业商会的理事成员。

让刘鹏不遗余力的还有中国档案教育事业。2010年量子伟业与华东师范大学共同成立了“档案学理论与实践研究中心”；同年与湖北大学覃兆判教授合作了《企业档案工作规范》成为本世纪以来我国高校第一本关于企业档案管理的教材；2011年与辽宁大学丁海斌教授合编《电子文件管理基础教程》作为项目培训指定教材及辽宁大学学位复试参考书，在书中量子伟业贡献出多年的探索和实践经验。

虽然肩负着林林种种的社会责任，刘鹏还是很从容。他直言自己也曾是一张白纸，经历了人生的曲折、市场的残酷，便理解了人的经验、能力、智慧是一个自然成长的过程，自己也会心平气和起来。正常的去经历我们人生应该经历的一切，包括压力、挫折、苦难、心酸，只要不绝望，不抛弃自己的信仰、合作伙伴稳定团结、人才不断凝聚、诚信对待用户和身边的人，我们自然会进步，一定会取得最后的成功。他最后强调，在这个过程中，也许现在还没法做到毫不利己专门利人，但利己利他是必须做到的！

志愿做一家绿色企业

2011年5月，刘鹏参加由华语商学院EMBA组织的“玄奘之路”沙漠戈壁滩徒步越野挑战赛，沿甘肃和新疆交界的莫贺盐渍戈壁四天四夜行走120公里，在苍茫天地间感受“天人合一”的生命境界，理解到“理想——行动——坚持”的成功法则。深刻体会了应追求简单、真实、直接的人生态度！由此，他将年轻奋进的热情、多年创业的经验、对社会进步的责任逐步融合成企业的奋斗目标：致力于为用户提供优质产品，热情、及时、高效的技术服务；致力于为员工提供舒适的工作环境、业内最具竞争力的薪酬与福利、无限挑战的发

展空间；致力于为股东创造稳健、透明、合理的投资回报；勇于承担社会责任。

长期以来，刘鹏一直在思索量子伟业存在的价值。热情的服务、专业的技术这些都是基本的要求，量子伟业要给用户带去超值的回报和为社会作出更多的奉献，成为一家受人尊敬的世界性绿色企业——人文绿色、结构绿色、环境绿色。

在第三个企业五年发展规划引领下，凭借专业钻研、热情服务、勇于拼搏、自强不息的奋斗精神，由刘鹏引领的量子伟业积极适应信息化社会对现代服务业的新需求，努力推进BPO新兴业务的发展与传统软件行业的紧密结合，大力推进档案信息化的系统平台与数据资源建设浪潮，以发愿做一家绿色企业的身姿前行于“现代化、国际化”的中国民族软件创新之路。

一位企业家人生路上的四个贵人

——记我校96级经管专业优秀校友郝鸿峰

郝鸿峰，河北邯郸人，96级经济管理专业，清华大学硕士，北大后EMBA四班学生，山西百世酒业集团董事长、酒仙网董事长、北京校友会副会长。

人人都有属于自己的贵人，即便平凡如郝鸿峰。

13年前的8月1号，他从绿皮车厢里走出来，像大多数在路上的盲流一样，他身上只有几百块钱，且没有地方可去。然而对这个20岁以前连火车都没见过的年轻人来说，只要不回家乡，怎样都行。

出站的人潮渐渐退去，四周静悄悄的，墙壁上的黑白挂钟滴答滴答地指向凌晨一点半。当晚，他就睡在了火车站。“反正这里谁都不认识我，干什么无所谓。”火车站里有群流浪汉，流浪汉臭烘烘的，他也毫不在意。“彼此都是没有‘伞’的人，在意什么呢？”——从底层出逃，为身份焦虑，又极度渴望成功。但是怎样成功？人贱心远

贱，身贵人不贵。今天的山西代理商联合会会长、酒仙网董事长郝鸿峰或许是个绝佳的案例。

第一个贵人：不安分之心

从河南郑州出逃到山西太原，郝鸿峰没想到，他离成功似乎越来越远。尽管他刚刚大学毕业，学的还是著名的工商管理，但是没背景没关系，在太原，他竟找不到一份像样的工作，最后只能干起了酒店保安，甚至客房服务员。这样的日子，持续了整整半年。半年后，郝鸿峰终于决定创业。

看似为成功迫不得已的最后一搏，事实上，创业的启蒙早已根植在他心中。大学时，郝鸿峰突发奇想要做旧书回收生意，也就是将图书从废品收购站按斤买回来，然后再走街串巷按本卖出去——这一现在看来喜感十足的生意方式，在那个图书市场竞争不充分的年代并非奇谈。

然而郝鸿峰穷小子一个，创业资金从何而来？好在当时睡在他上铺的兄弟徐磊鼎力支持。徐磊出身商贾之家，一直看着郝鸿峰不折不挠地折腾自己，从心底里相信，这个穷小子一定能够有所作为。于是，他苦口婆心说服父母，砸下两百万元，欲与郝鸿峰大干一场。那真是一个激情乱烧的年代，郝徐二人招人马、建队伍，学校还专门给了他们一间办公室，颁发了诸如“大学生创业先进个人”等花花绿绿的奖状。旧书生意开张了，却没想到人民币比激情烧得更快。收来的书卖不掉，能卖掉的书收不来，赔掉两百万元他们只耗时半年！

也许所有荒唐的梦都需要付出代价，但是曾经为之不惜代价追逐过，曾经有人为你不安分的心击节叹赏过，那份温暖就已足够。而正是这种不安分之心，是郝鸿峰得遇贵人的第一个前提。重拾创业之心，再次上路的时候，郝鸿峰说，徐磊是他人生



中第一个贵人。

郝鸿峰第二次创业和第一次有异曲同工的地方——走街串巷发小报、贴传单。彼时，中国保健品行业诸侯混战，几大品牌发动俯冲式营销从空中杀到地面，诸如三株口服液的广告都刷到了农村的猪圈上，渠道下沉之深，巷战惨烈之貌，今已难见。目睹此状，郝鸿峰找到了太原某保健品代理商公司，随后拿着公司老板给他的两千块钱启动资金，租平房，到火车站找来10多个流浪汉，发报生意就这样开始了。

半个月发出一百多万份，按照老板当时发一份给三分钱的承诺，郝鸿峰应收

款项三万元，却只陆陆续续拿到七千多块钱。第一次找到老板，老板赖账说，“我们销售很不好，就是因为你们报纸发得很不好！”第二次找到老板，老板指着郝鸿峰，“你小子再敢来，我找黑社会揍死你！”

男儿有泪不轻弹。但是多年后回忆往事，郝鸿峰说，那一天他特别无助。太原的冬天特别冷，他只套了一件大一号的廉价西装，口袋里只有五毛钱。十多公里的回家路，一路走一路哭，一路哭一路走——世界比他的想象来得残酷，那一刻他却想起了曾经鼎力相助毫无怨言的兄弟徐磊。郝鸿峰发誓说，他一定要做一个有钱人。

坚持在路上，或许只为温暖我们的人。

第二个贵人：义气当先

守得云开见月明，眼看走投无路，命运又来眷顾，郝鸿峰遇到了他人生中第二个贵人。

因为郝鸿峰讲义气、够实在，当时一起发传单的人后来都成了兄弟。里面有一人叫李忠鹏，李忠鹏对郝鸿峰说，“太原有个食品厂，食品厂的老

板叫翟连增，翟连增住的是别墅。干脆我们过去把销售承包了吧！”郝鸿峰说干就干。一个多小时后，翟老板在床上亲切接见了郝鸿峰。

郝鸿峰这才知道，原来翟老板癌症晚期大难不死，刚刚被家人从医院抬回来。而他那所谓的食品厂也就一栋小楼，一楼工作间，七八个妇女正漫不经心地包着饺子；二楼就是老板的家，也就是李忠鹏所谓的别墅。

“小郝啊，我看你这个小小伙子不错，你来当头儿。李忠鹏嘛，你就当副总。没有基本工资，饺子我给你个底价，想卖多少卖多少，差价都算你们的。另外，我再给你们一栋别墅办公！”听上去，无人可用的翟连增，也有点病急乱投医，不抱啥期望的意思。

虽然与预想落差巨大，但郝鸿峰想得很实在，“卖饺子不就意味着每天可以吃饺子？这总比兄弟们每天啃馒头强啊！”

1999年的5月1日，郝鸿峰带着他的十来个兄弟过来了。翟老板给郝鸿峰的办公别墅，其实是太原一条污水河边的违章建筑。里面什么东西都没有，除了一部还欠着几十块钱的电话。而当时翟老板的饺子出厂价是两块八一斤，销售走的是太原当地的小卖部。小卖部对外卖三块三，一斤饺子可以赚五毛钱——可就算是五毛钱，到了夏天，人家也不愿意卖啊。原因是小卖部只有一台冰箱，用同样的空间卖雪糕，利润低点，可周转快。

怎么办？这是郝鸿峰有生以来第一次独自开辟渠道。走超市渠道？首先是一万多元的进场费给不起，其次45天的账期也等不了，再加上此时三全、思念已经在北方市场声名鹊起，翟家的“三无产品”怎么可能打得过？

直到某天，郝鸿峰路过一家小饭店，灵机一动——饭店渠道行得通吗？他望望李忠鹏，说，“兄弟，你脸皮厚，人又长得帅，你进去试一下。”半推半就，李忠鹏还真去了，满口郝鸿峰教他的“台词”，“老板，这饺子放这，好卖就卖，不好卖就送你吃啦！”三小时后，李忠鹏的BP机响了，回电话，那头饭店老板火急火燎地吼，“饺

子全卖完啦，再送20斤来！”郝鸿峰大喜。原来太原很多饭店以前都不愿卖饺子，因为饺子制作时间长，还不如卖面条省事。但北方人毕竟爱吃饺子，需求又摆在那儿——从前竟无人从这个渠道下手！经此一役，郝鸿峰开始猛攻太原的大小饭店。

七个月后，翟老板家的饺子终于有了名字——乐田园，一天能卖10吨，超过思念、三全成为太原最好卖的饺子。到那年年底，厂里的员工增加到200人。郝鸿峰说，这是他一生都觉得骄傲的事。

然而故事又该转折了。不知是否受到销售奇迹的刺激，从没做过这么大买卖的翟老板突然从病床上站起来了。他时不时到市场部转悠一圈，了解了解思想，指挥指挥工作，其用意无非是告诉“同志们”——他才是乐田园的老板。无奈销售部的小伙子个个血气方刚，这些人跟着郝鸿峰才算告别了流浪生活，他们觉得和老板只是承包关系而非上下级。矛盾就此积蓄，发展到某天双方竟对骂起来。事态好不容易平息后，翟老板对郝鸿峰说，“小郝啊，现在生产一线也在打仗，我准备把你调到哪里狠狠抓一抓生产。”

郝鸿峰知道，老板是在赶他走人了。

第三个贵人：感恩之心

这又是一场非典型意义上的失败。翟老板和郝鸿峰约法三章：“一不能带走一分钱，二不能带走一个人。破坏这两条规矩，我找人收拾你！”于是2000年的12月31号，面对他招来的一众兄弟，郝鸿峰做了人生最精彩的一次演讲，现场哭声一片。

把翟老板列为自己人生的贵人，在我们看来是一个意外。但人生求胜的秘诀，或许只有那些失败过的人才了如指掌。正是一直心存着一份感恩之心，才使郝鸿峰在人生之路上，不断得遇各种各样的贵人。而通过这一个赶他走的贵人，郝鸿峰知道，相比以前，此时自己就像是铜豌豆，蒸不烂、煮不熟、捶不扁、炒不爆，因为他已经找到了适合自己的道路。这条路就是做渠道。乐田园饺子一飞冲天的案例历历在目，此时就不是他找贵人，而是贵人找他了。

程凤仪，当时山西洪洞酒类商贸公司的副总，

虽说与郝只在其卖饺子过程中有着一面之缘，但他觉得郝鸿峰把自己放得低，做事又靠谱，表示愿意引荐其做金星啤酒的代理。

金星啤酒？大品牌啊，一个三无产品自己都能卖得高潮迭起，何况这个？郝鸿峰兴奋极了。当年春节之后，郝鸿峰立马找姐夫借了5万块钱，另外两个朋友一个出资一万块做二股东，一个拿出一台二手电脑作价7000块钱做三股东——有钱有电脑再加上从金星借的那台面包车，山西百世酒业有限公司成立了。殊不知，啤酒销售有淡旺季之分，郝鸿峰刚试水就撞到枪口上，几万块钱半年不到就亏完了，只剩下一张2万块钱白条——自那以后，郝鸿峰发誓决不碰季节性产品。

毕竟慧眼识英才，不忍英雄落难，得知百世酒业窘况，程凤仪再度出手引荐郝鸿峰代理汾酒集团的一个子品牌——加佳酒。代理需要保证金，借钱是门艺术活。郝鸿峰环顾四周，最后硬是凭人品，从太太的领导以及当时的房东那里借出钱来。接下来就靠郝鸿峰的渠道功夫了——第一个月卖了1000多箱，第二个月3000多箱，第三个月1万多箱！货拉回来根本来不及进库，春节前一个超市的代理商来到郝鸿峰办公室，一听说没货气不打一处来，十几万现金往天上一扔。郝鸿峰解释说，“每断一天货，超市是要罚他钱的。”

钱来得很容易。代理加佳酒，郝鸿峰第一年挣了100多万元，第二年更是挣了500万元。到第三年，厂商不干了。原因是集团领导换了，而加佳酒由一个籍籍无名的地方品牌成长为横扫山西的畅销品，厂商关系开始重新博弈。有钱了，郝鸿峰却不改自己的义气、实在，对这种兔死狗烹的把戏，他嗤之以鼻，甚至发誓一定要再做一个品牌把加佳酒打下去。转过头来，他就代理了当地另一个酒品牌——“汾阳王”。

2003年，非典刚刚在广州露出苗头，此时其他酒代理商并未有所动作，郝鸿峰却给山西市场狠压了一批货——经历过苦难的人往往害怕一夜回到解放前，对各种变数都保持高度警惕，这是岁月沉淀出的必然。继而众所周知，非典肆虐全国，太原与北京、广州沦陷为全国三大重灾区。由此，能

保证在山西不断货的白酒只有郝鸿峰的汾阳王。

几个月后，非典过去，山西消费者已经认定了汾阳王，加佳酒自此一蹶不振。

非典一役，百世酒业在山西大显气象。随后，其代理业务蒸蒸日上，日渐发展为山西最大的酒类代理商之一，郝鸿峰也当上了山西代理商联合会的会长，人生走向正轨。

第四个贵人：学习之心

可是有钱了就算成功吗？2008年，在成都开糖酒会，一众兄弟酒过三巡，有人提出百世公司的梦想是什么？郝鸿峰大喝一声：做世界最大的酒类流通企业！

嗯，那现在的世界第一是谁啊？兄弟们立马上网搜索：2007年，世界上最大的酒类流通企业英国迪亚吉欧，销售额1000亿元人民币！郝鸿峰当时就傻了。“这个目标太遥远……算了，我们还是做中国第一吧。”那中国第一是谁啊？金六福，一年30个亿。借着酒劲儿，郝鸿峰当场宣布，百世酒业2018年销售额要突破100亿元！他改不了说干就干的脾气，2008年5月，百世酒业为之成立战略发展研究部，半年之后调研报告出来了：现实是，2007年山西整个酒类市场的盘子也就100个亿，与此同时，百世酒业效仿苏宁国美做名烟名酒连锁店很不现实，先期试点的几个连锁店算上房租、运营费用，根本不具备复制能力。眼看连中国第一都做不了，郝鸿峰很低落。

出身底层，他有一颗不断攀爬的心。而攀爬的过程就是学习，就是采众人之长，补一己之短。2009年的7月，郝鸿峰到清华大学上EMBA课，接触到电子商务，顿时又激动了。在做渠道的郝鸿峰看来，酒这个东西最适合电子商务。第一，酒不愁卖，不存在款式问题，不存在过期问题；第二，酒的客单价高，抗跌性强，年头越久越流行；第三，网上卖酒周转率高，至于利润，两三瓶茅台就能抵过一台冰箱。

那堂课的老师朱岩，被郝鸿峰视为自己人生的第四个贵人。

此时国内尚无成功的酒类电子商务企业，想摸

石头过河却找不到石头，那就摸着自己的大腿吧！2009年8月，酒仙网注册。郝鸿峰深知传统企业做B2C两眼一摸黑，开出两百万年薪外加期权在北京挖来人才。结果对方去太原考察一圈后回了一封邮件：第一，酒仙网很有前途；第二，郝总很有梦想；第三，我坚决不能去。

太原毕竟是个小城市，要把酒仙网做到全国最大，物流配套、供应链管理都跟不上。2009年底，郝鸿峰将百世公司分成两大业务板块，百世公司留在山西，酒仙网挥师北京转型纯电子商务公司。

一切都在摸索中前行。2010年年初的一天，郝鸿峰突然接到电话。“郝总不得了啦！”“咋啦？”“呼叫中心被打瘫痪啦！”“啊？”

原来，为了吸引流量，酒仙网推广部门编辑短信：“凡当天在酒仙网注册，都可以免费领酒一瓶。”推广部门要求每位员工将此短信转发给身边100个朋友。殊不知，短信产生了链式传播效应，当天早上呼入电话达到几万个，而当时的呼叫中心座席只有近十个人……

还有一个故事。

2010年春节前夕，酒仙网以每瓶1099元的价格在网上开卖茅台。殊不知工作人员并没有对单子进行限购处理，结果来自上海的第一个订单便将其打翻——该客户订了47万元的货，导致酒仙网几乎整个春节没有茅台可卖。

牛刀（微博）初试频频自摆乌龙，郝鸿峰却认为这从另一方面证明了酒类电子商务的巨大潜力。传统的酒品流通分国代、省代、市代、区代、分销终端6个环节，每环加价25%，酒仙网显然打乱了原有生态，因此一开始郝鸿峰经常接到电话，“小郝啊，你这样搞是要出事的！”

然而，酒行业的品牌分散性决定坚冰是可以一步步打破的。就像京东商城当年打破传统家电销售模式，一旦有家电品牌与之合作，后续的合作品牌肯定会随着企业销售规模的扩张而增多。酒仙网已经成为国内最大的酒类电子商务企业。没有人愿意独自抵抗大势。

回想自己当年成为有钱人的梦想，郝鸿峰会觉

得有点好笑。现在他和一起进京的山西兄弟一起睡六人一间的集体宿舍。郝的上铺是他的秘书，据说这个房间每天鼾声如雷，但谁也不知道谁的鼾声最大——就像13年前的太原火车站。人生最难，或许就是人贱心远贱，身贵人不贵。倘如此，就能不断遇上贵人。

公司简介

酒仙网创办于2009年10月，由红杉资本、东方富海资本、沃衍资本等多家资本投资数亿元创办的中国最大的酒类电商企业，创业四年来酒仙网团队以“一群人，一辈子，只做一件事”的企业理念，专注于酒类的电子商务销售。2012年占据中国酒类电子商务接近50%的市场份额。酒仙网在北京、广州、上海、太原等地设有仓储中心。目前已与茅台、五粮液、张裕、帝亚吉欧、保乐利加在内的国内外500多家企业建立了战略合作关系，现经营4000多种酒类产品，是中国也是全世界产品最丰富的酒类网上超市，同时酒仙网也是天猫、京东、当当、苏宁、1号店等多家电商平台企业的战略合作伙伴或独家运营商。经过3年多的发展，增长率连年超过300%的酒仙网，占据了酒水网购50%以上的市场份额。公司借助于现代电子商务平台着力从事酒类及相关消费品的销售服务，主营国际国内知名品牌、地方畅销品牌以及进口优秀品牌等酒类商品，经营范围包括白酒、洋酒、葡萄酒、保健酒、啤酒、酒器具等。！”

机会永远只留给那些有梦想、有准备的人

——记我校96级工美专业优秀校友王培轩



我是96工美的王培轩，家乡在河南驻马店，高考时不记得考了多少分了，总之是文化课和专业课都超出了分数线N多分，本以为可以快乐的度过假期然后光鲜的去上大学，

然而都开学了，也没我的份，所幸的是我抓住了最后的补录机会，补录进了黄科大。从那时起，我明白了一个道理：想成功，不但要有实力，还要敏锐地抓住机会。

开学了，我要去学校报到，可是学费没有凑够，可怜的父亲到处为我借钱，最终凑够了学费，但所借的钱，都是高利息，我又明白了一个道理：在你落魄时，谁都靠不住，埋怨没有任何作用，唯一能做的就是让自己强大起来。

由于家庭没有关系，毕业后只能自己去找工作，记得第一份工作，是在郑州西边的一个装饰门面店里，是个个体规模的小店，老板说是让我去画效果图，其实没有图可画，只能和几个工人一起做苦力，这样我坚持了53天（我永远记得）后辞职了，因为我实在不能坚持了，理由如下：

每天骑两小时的自行车，让我小便都困难了；
工头天天骂娘，对我们没有起码的尊重；

有一天温度达到40度，我和几个工人去一个好像是4S店做防水，我们在户外工作，几乎要中暑了，其间，我去了店内拿一个工具，当时店里有空调，我当时只想在里面多停半分钟，凉快一会，但里面的人看我一身臭汗，表示让我赶紧出去。

离职后，53天的苦熬只换来260块钱（本应是530元，但无良老板赖帐），我给了父母亲50元，自己买了二两茶叶，其它的不记得怎么花了，在接下来找工作时，非常辛苦，记得在一个大雨倾盆的上午，我到一个人材市场，看到金博大电脑广场招聘美工，于是我递上简历和作品，第二天，他们通知我面试，面试题是手绘POP广告，我一直都很喜欢这种广告，于是我如鱼得水的表现了一番，很快他们通知我上班。

我一时感慨万千，那时有人形容：在郑州你可以不知道省政府在哪里，但一定会知道金博大，因为它在市民心里有相当高的地位，我能进入这种地方工作，犹如一步登天，接触的人和事一下有了品味和档次。

不要小看一张文凭，有文凭和没有文凭的区别就是：有文凭的人可以做民工，也可以坐高档办公

室，没有文凭的人就未必有这么多选择。

在金博大，我的专业能力得到了很大的提升，记得麦当劳和德克仕的店长都慕名而来，找我手绘POP促销海报，一张35元（属于私活），同时我结识了很多品牌专卖店的老板。后来电脑广场易主，所有的进驻厂商都要重新装修店面，他们很多找到我，让我为他们设计和施工专卖店，当时我一口回绝，因为我认为自己是一个美工，不是做装修的，后来我才知道，我错过了绝佳的创业机会，而我重新抓住这个机会时，已是8年以后。

机会来时，一定要果断抓住，如果错过， 你可能要为此等上很久

2001年，因为感情问题，来到北京。女朋友的家族企业是做装饰工程的，我一时找不到工作，便在她家的公司上班，整天不用做什么实事，但每月有4000多元的工资，这样让我飘飘然了，认为这是我事业和机遇的开始，于是我每月都把钱花个精光也在所不惜，终于在四个月以后，她的家长认为我家境贫寒，为人狂妄，不值得托付一生，在家族的强压下，她与我不辞而别了。那天，我就像失去了灵魂一样，游荡了一下午，我才发现，我原本就一无所有，根本没有轻狂的资本，但我的轻狂并没有让我在这之前看清楚一切，我虽有不菲的收入，但却毫无积蓄，我不能在她家的公司工作了，只能一个人到京郊租间农房先住下，租完房子并搬进去已是深夜，我躺在床上，看着天花板感觉自己是被装进了棺材，回想起过往的一幕幕，对人生有了很多省悟。

但我来不及感受爱情的伤害，在这个城市里，我孤立无助，首先要为生存而战。于是马不停蹄的找工作，但处处碰壁，那段经历是对人生尊严的刻骨铭心的伤害。

我翻出了那时的一篇日记：

早上醒来，茫然然不知所以然，但我没有不起来的理由。

我已经一个多月没有工作了。

失业的滋味就是让你在现实中体味噩梦，让那可怕的感觉撞击着你最脆弱的神经。

我要去人才市场看看，看看有没有属于我好运气，对着镜子，看到自己苍茫而疲惫的眼神，我知道我已经没有选择了，只要有接纳我的地方，我就愿意从最低层做起。

一路上我都很累，但我不停的对自己说：精神点，你看路边的白杨长的多挺拔，鸟儿叫得多欢快。

可我无法从心灵的黑暗中自拔，因为我感觉到周围的美好与我之间有一层障碍，这层障碍看不到，摸不到，但是真切的存在着。

人才交流大厅内一片浑浊，人多的简直无法移动，招聘单位的每个桌子后面都坐着一位或几位负责人，和走道里簇拥移动的人相比，他们眼睛里没有迷惘和疲惫，只有审视和自负。此时，那张桌子成了尊卑的界线，里面的挑选外面的。

今天招设计的单位真少，我看到一家单位要6名设计人员，于是我问他们主要做哪些方面的设计。“用电脑设计”那个肥胖的妇女头也不抬，用带有贬低的口气答到，我已经没有计较的时间了，我给她一张简历，她让我马上到公司面试。

我赶快跑出大厅，按指定地址一路狂找，终于在一个半小时后找到了单位所在地，进到院内，绿树成荫，鸟语阵阵，让我有种得到回报的感觉。

这个地方真不错，无论如何，我要好好抓住机会，我要买瓶可乐解解乏，提提神，等会精神抖擞的去面试。

我适时的进到指定办公室，看到一位盘头女士在接待面试人员，我刚坐定，她就叫我填表，我给她一份自备简历，“有工作经验，那更好找工作”，她情不自禁的说。我马上意识到上当了，我问她是中介吗？她很爽快的承认了，我除了一把夺过简历转身出门外别无选择。

我昂扬的斗志尽散去，找一个偏僻处坐下，仰天长望，伤感适时袭来，秋风吹过，飘落我满身枯黄柳叶。

但愿长醉，但愿长醉，但愿长醉。

后来母亲知道我感情受挫，在外无依无靠，打电话让我回去，说外面很艰难，回家吧，回家后至

少有口饭吃，我说没关系，我再看看吧，挂完母亲的电话，我真想回去了，我把所有的钱拿出来，只有不到40元，竟不够买一张回家的车票，那天傍晚，我看到车水马龙的首都，我有种就要死去的恐惧，但我仍不愿就此离去，这是让我感情重创的地方，如果就此离去，将是我一生中无法回避的惨败，我要留下，我要征服这个城市，我这样想着。

第二天，一家公司电话打来，说录用我了，理由是：现在做平面的高手很多，做3D的高手也很多，但能综合两者的人却很少，而我有平面和3D两者工作经验，所以我如锥置囊中，其末立现。

我几乎要流泪了，我发誓，我一定要好好做下去，因为我知道，我已跌落在大海的深处，无所依靠，我必须不停的挣扎，稍有停歇便会沉入深渊。我还算有才华，但没有人给我机会，只要让我抓住一样东西，我一定能够爬上去。

这家公司是中信下属的一家广告公司，半国有性质，主要是做连锁店设计、施工项目。

进入工作岗位后，我每天都让自己拼命的工作，除做好本职工作外，还帮同事做其它工作，甚至帮领导擦车，虽然办公室有保洁员，但我每天都打扫，一刻不让自己停下，我有连续三天两夜不睡觉、一直工作的经历，而这样的经历不是一次，而是很多次。第一年春节，我是没有钱回家，但我告诉母亲，因为工作忙，所以回不去。那个除夕，万家团聚时，我却一个人在办公室加班（同样的情形，又延续到了第二年的除夕），大家可能不知道，北方部分地区的肯德基儿童乐园里的卡通画，就是那时我用15天的时间里为公司画出来的，共10幅，仅此一项的努力就为公司每年大约可以节省20多万元的采购费，那时我每月只有1200元工资，虽然我位卑职贱，但我很珍惜这个机会。因为努力，所以很快站住了脚，我一改前非，即便收入再低，我也会存些积蓄，更重要的是对身边的一切都有了务实的态度。

当我生活稳定后，我便不由自主的开始思考我的爱情，结果满腔都是痛，我本以为坚不可摧的爱情，却在这个繁华都市里在我最无助时离我而去。

(后来女友虽离开我,但我们联系从未中断过,那两年,我变得非常务实,我渐渐的承认并接受了现实,既然我无法给她一个好的未来,那么就祝福她重新找到一个好的未来,我第一次感觉到了我对她的真正的爱。)

小爱占有 大爱放手

2003年非典时,很多行业都放假了,那时对于周边感冒发烧的人都很恐惧,她在医药行业,更是当时的敏感行业,有一天她感冒了,她去姑姑那里,她姑姑居然将她拒之门外,那天她去找我,情绪非常低落,她说她姑姑是她最信任和亲近的人,也是她姑姑极力让她离开我,但她今天才看清楚,一直在为她安排前程的姑姑其实是个很自私的人,是个在关键时候会抛弃她的人,其实她是想说:从今天开始,我要自己来决定命运。那时的我,已无力表达对她的爱,我除了对她悉心照料外别无选择。可能是我那时已在这个城市稳定并可以让自己有尊严的生活了,也可能是她对我的爱也从未停歇,从那以后,她又回到了我身边,我们两年后结婚了。结婚那天,我没有任何的幸福感,我只穿一件工作服,对于来宾没有敬酒,对于婚姻也没有承诺,因为爱情对我来说,已不神圣。

那时同事中八成是北京人,北京人很排斥我,我的主管让我饱受摧残,处处挖陷阱给我,出了问题,就把我推出去顶雷,在这种状态下,我反而很轻松,每件事我都尽心尽力去做,有问题时,我都全部承担责任,后来我发现,我真勇于承担责任时,公司并没有让我承担什么,在公司里虽然我表面温顺,但我内心强大,那时稍有空闲,我居然会默视全公司的同事,然后在心里说:燕雀安知鸿鹄之志?在这个城市里,我很孤单,我只能这样为自己加油,同时我也认定了:

在职场里,除了老板外,没有人是我不可取代的。

我就是想让自己做到最好,那些年我不断的逼着自己接受一个又一个看似我无法完成的任务,当你挑战的目标接二连三的成功时,你便会在此中得到快感,并乐此不疲,变本加厉,渐渐的我发现自己成了一个目标坚定,不愿后退的人,而这个性格

的形成,为我以后的发展创造了必要条件。坦率的说,我很不喜欢那些让人知足常乐,随遇而安的无为教条,我认为:永不满足的人创造了世界,而无欲无求的人在消耗世界。

后来的8年里,我对公司一直怀着知遇感恩之心,我一心想通过自己的努力,让公司发展起来,让自己的付出得到相应的回报,但是老板资本家的本性,让他给我的待遇,根本不能养活我的妻儿(我05年在北京买了一套小房子,要还月供),生活的艰难,让我不得不思考我的未来,我想创业,但是适应了职场生活的我,根本没有勇气迈出第一步,想到的全是风险,在职场中我做得风生水起,但对于创业却一片迷惘,在我不知所措时,我甚至想让自己去菜市场卖菜来开始自己的创业生涯,我这样痛苦的生活了两年,但始终未敢走出一步。但后来证明:创业比打工更轻松。恐惧,没有必要。

然而,在这8年里,我超越了一个又一个同事,因为我肯付出且不计回报,让我有了非常多的机会,我从设计师到项目助理、项目经理、设计部经理,至我离职那天,我已是公司客户、设计和销售三部门负责人,公司最核心的部门都在我掌控中,同时在8年的工作中,我接触的都是些世界500强企业,大大开阔了视野,从一个不知世事的狂妄青年到了一个可以组建团队、导入项目、并成功运行的一个领导者,更重要的是我有了强大的团队资源和客户资源。

我知道,我的机会来临了。

对于打工者来说,可以换公司,但不要轻易换行业,在任何行业里做上8年,都会形成自己的资源,这是无尽的财富。

当我开始自己运作项目时,势如破竹,我自己都没有想到,因为长期在这个行业里,脸面就如一张名片,客户信任我,不需要我提供资质,供货商信任我,不需要我提供预付款,我零成本就可以进行项目运作。他们并不在乎我怎么运作项目,只知道交给我的项目不会出问题,在这种机缘下,我拿到了很多项目,那一年,我还没有离职,但我的收入已大大改观了,三个月里,我收入就达到20多万元,这和打工比,简直有登天的感觉。

因为自己的业务发展很快,导致我无法再兼顾公司和部门员工利益了,于是决定辞职。

辞职那天,老板找我长谈了三个小时,要留下我,他说:我一直认为你是一个好员工,甚至我未来的公司架构都是为你而定的,你留下来,我给你6万元的年薪(在此之前,公司给我5万年薪)。

记得我只对老板说一个故事:

驯兽师驯狮子时,为了消除其野性,只让狮子吃熟食,狮子一直很温顺,有一天,驯兽师的手破了,就让狮子舔血,狮子尝到了血腥味一发不可收拾,把驯兽师吃了。

我想要告诉老板,我原本就是一头狮子(他曾经断言,我的性格只适合打工),现在,我已经尝到了血腥,已不可能驯服了。

后来我常想,如果老板之前每个月愿意多给我500元,让我保证起码的生活,我可能都不会离开,但很多老板都想最大限度的榨取员工所得,无法做到多给员工一点,老板以为自己赚了,其实最终会有很大的损失。后来我一直要求自己:给员工的,永远比同行多一点,多数员工不怕付出,而怕没有回报。

我特别想对老板说,以前你没有给我应得的,现在即便你在6万年薪后面加个0,也留不住我了,后来证明,我离职第二年的收入,就相当于我打工40年的收入。打工时不要太在意待遇,因为不同的公司待遇虽有高低,但差别不会太大,绝大多数的打工者只能养家糊口,发家致富只占一小部分。

于是他无奈的让我离职,在职场中时间久了,会让自己对创业的风险有所恐惧,离开公司那天,我在数码大厦看一个项目,以前的团队作战,变成了我孤身一人,仰望高楼,一下子感觉自己又飘荡在了大海中央,无依无靠,对于当前的形式也无法预估将来,突然有种恐惧感。

那天晚上我写下了心声:离开打拼了近8年的公司,那种职场中的喜乐悲欢一下子遥远而陌生,我来不及停顿修整便迅速跳上追赶梦想的列车。

这是一条我无法预测的旅途。站在这个城市的高楼大厦间,我重新感到了自己的渺小,没有人给

我指引方向,我偶尔会有孤独感,但我不让它流露,我不能让我的亲人看到我的无助,我只能全力以赴的朝着梦想的地方前进。

我可能会孤独、无助也会恐惧,但我绝不后退,我和我追逐的梦将共生共灭!

在我打工时,曾做过一个很小的项目,因为合约问题,导致款项分文未回,那次签约时,只有甲方项目经理的签名,并未盖他们公司的章,甲方项目经理说他的签名就有法律效应,从不需要盖章,但后来他公司破产,他也离职了,他的老板不认这份合约,说他们从来不认识这个项目经理。

做生意,一定要把合同签规范,不能马虎

当时我想起诉甲方,但他们已是破产的公司,项目经理也离职了,合约又不合法,那笔款不可能收回了,我思考再三,认为和那个项目经理没有太大关系,只是遇到了无良老板。在和那个项目经理做一次坦诚的沟通后,就没有再提起了。不想一年半后,那个项目经理再次找我,他那时已是一个台湾快餐品牌的营建总监,他问我有没有兴趣做他们的项目,我说可以做,但合约要先签,他对我的要求都一口答应,他说他认为我是一个可以做朋友的人,我知道,他是因为以前的事有愧于我,一直想给我补偿。

我没有想到的是,这个品牌在我进入之后,它会是继麦当劳和肯德基之后,发展最为迅猛的连锁餐饮品牌,每年有过百家连锁分店开业,他们创造了中国餐饮的奇迹,我也因此拿到了过千万的订单,并且时至今日仍在高速发展。

我们要善待身边每一个人,那个和你擦肩而过的人,可能就是能改变你命运的人。

公司刚成立的第二年12月份,我们拿到一个项目,当时时间紧,任务重,在不可能完成的情况下,我们日夜加班,我们的团队在零下18度、冰天雪地的户外,奋斗了两天两夜,终于交工时,我们都松了一口气,但不想,完工的第二天,就刮起大风,瞬时风力达10级,把完工的产品都撕裂了,我们要保证项目如期交付,没有办法,只能马上重新施工一遍,更严厉的考验让我们只能去拼命,

10天的任务，我们一天半做完，我永远记得我打电话给厂长，我要求他保证完工，厂长几十岁的男人，哇哇大哭，说他已经尽力了，那一刻，我想放弃，但我们都没有放弃，我们如期交工了，后来我们成为这个品牌的一级供货商，每年我们要占其供货总量的80%，业务已遍布东北、华北地区。

组建一个优秀的团队，是至关重要的

公司现在发展态势良好，目前有华北、东北、华南分支机构，公司战略发展目标是在未来5年间成为以项目管理为主态的、专业服务于高端连锁品牌的专业性公司，将通过整合市场资源来改变本行业的传统管理运营模式，将服务范围辐射至全国，建立东北、华北、西南、华南、华东、华中中等分支机构，年营业额5000万以上。

最后有两个故事想和大家分享：

是我上面提到的那个总监的故事，他是学建筑的，毕业后没有公司录用他，三个月后，绝望中，他得到了一个快餐店保洁员的工作，他和一帮大妈每天做餐厅清洁工作，一个月下来，只有他因为敬岗，一连用坏了三个拖把，三个月后，公司高层让每个员工都提出对公司未来的发展建议，一般来说公司发展建议只是对高层而言的，对于下层员工也只能敷衍了事，只有他写出了三个月来细心观察和调研得出的餐饮行业的发展规划书。几天后，他被老板请进办公室，他才说出了自己是大学本科学历。第二天，公司就把他调入开发部门，由公司高层带领他做开发工作。他从此进入餐饮品牌的高层领导行列，几年前，他又进入万达集团做开发经理。

是我自己的故事，在我最落魄时，在京郊一个大杂院里租房子，当时院子里有民工、发廊妹、市场卖菜的、发小广告的，虽然房客常更换，但房客的类型并没有改变，我们就这样一起生活了三年多，后来我买了房子离开了那里，再后来，我开着车路过一个路口时，看到一个发小广告的身影很熟悉，近了一看，就是当年一起租房子的发小广告的那个房客，一时间感慨万千，大家的起点并不重要，终点才是最重要的。

有些人一生徘徊在原点，难以改变，而有些

人，却在高速奔跑。机会永远只留给那些有梦想、有准备的人。

在路上

——记我校97级企管专业优秀校友杜国平

杜国平，97企管专业毕业，现任北京汉唐华资科技有限公司法人代表、常务副总，北京校友会理事。



由于在校期间参加河南省营销协会全国推销员职业培训，成绩优异，99年7月毕业后直接进入河南省营销协会帝涛广告公司，这是我的第一份工作，从事大河报，河南电视台广告代理销售工作。三个月后，怀揣老板梦想开了自己第一家通信店，主要从事销售传呼机，手机及配件，初尝老板的酸甜苦辣。当时骑自行车跑遍全郑州市，在付出辛苦的同时也享受当时同学月均工资500元我日纯利润千元带来的喜悦。一年后，2000年10月由于家庭原因我回老家河南滑县广电局上班，抱着做什么工作都要做最好的态度，一年内从一个最基层的施工人员做到有线台分台台长。

2003年3月，在黄科大“敢为天下先”的精神

鼓励下，毅然辞去广电局的工作来到北京从零开始，记得在学校老师的第一堂课就是说企管专业就是老板专业，但来北京后就感到自己的渺小，要放弃自己的曾经光芒，一切从零开始。期间主要从事销售工作，历经几个行业的销售，中央电视台广告销售，中石油吉化集团润滑油销售，北京事中华材销售，三一重工机械销售，北京东风世景高铁模板销售等。曾经迷茫、彷徨甚至想过放弃，但黄科大，“开拓、拼搏、实干、奉献”的精神又给我勇气使我不断向前，向老板梦想不断奋斗勇往直前。

十年间，积累了很多经验教训，也积累了一些资源，进行了资源整合，十年磨一剑，于2012年初成立自己的公司，天道酬勤，在公司同仁共同努力下，以“做一个项目，树一座丰碑，交一方朋友”的理念赢得中铁系统，中建系统的好评，使公司在一步一个台阶稳步发展。

回顾自己的职业生涯，用周润发句话说：“我才刚上路！”感恩黄科大，感恩家人，感恩朋友，感恩生命中遇到的每一个人帮助自己成长，也定将激励自己努力奋斗回馈社会！

2012年8月18日第一次参加北京校友会年会，之后近一年中参加多次活动，深切感受到这是一个积极、健康、传递正能量的学习型组织，感谢能成为其中一员，与大家共同学习成长。在北京校友会成立一周年之际，希望更多的校友来北京学习、工作和创业，我在北京校友会欢迎你！

我在北京校友会等你

——记我校98级电信专业优秀校友楼毕生

楼毕生，浙江义乌人，现任北京易普兴业科技有限公司总经理，北京校友会副秘书长、常务理事。

从学校毕业已整整12年，这一路走来，实话说，一路的挫折要大于获得的成绩，但内心依然强大，这或许就是黄科大出来的人的共同的标签。

从学校毕业参加的第一份工作最富戏剧性，是

一家五星级酒店招聘电脑房工作人员，面试时大概有二三十位校友来参加，我是倒数第二位面试的，由于等的时间太长，有些心不在焉。面试的时候将刚买来的公文包竖着放在了桌子上，挡住了三位老总的脸，彼此看不见对方，回答了一些问题后就回校了。一周后接到通知复试，谁知道只有我一个人，纳闷时领导告诉我第一眼看到我的时候就觉得和我一起共事会很默契和愉快，我还担心我的那个举动会把我直接给淘汰。第一天上班就让我知道了在没有结果出来之前，一切皆有可能，谁笑到了最后才是赢家，尤其是没有经验的毕业生。



在酒店工作有一个好处就是能够学习到全面的企业管理方面的经验，这也正是我所需要的，良好的管理能力和服务意识让我在后来的几份工作中得到了良好的帮助。虽然在这过程中经历过痛苦，总是能乐观积极的面对处理。最落魄的时候，和媳妇两人吃了一个月的清汤白水面，但总能吃的那么香，想再差也不过如此。

个人对于家庭和工作的理解，永远家庭放在第一位，也是基于这个出发点，在2009年开始创业，一切又从新归零，创业初期比原先预料的要困难的多。客户都是货比三家，每一个客户都是我们争取的对象，不论其金额大小。记得2009年的那一场大雪，有一个客户给我们打电话订了36元钱的元器件样品，约好周六上午10点在巴沟地铁口见面交货，客户因为雪天堵车迟迟未来，我们在雪地里足足等了一个多小时。虽然只区区36元，但客户对我们在雪天里等了一个多小时表示非常感动，后来才知道他们是一家科研单位，因为我们的服务好，选择了我们作为他们的供货商，批量的订单也就接连不

断，诚信就是企业生存发展的根本。为了拥有良好的货源渠道，我们建立了和各大品牌代理以及海外现货的合作关系，保证原装现货的情况下价格方面给予最大的优惠。从零开始到现在拥有了一批忠实的客户，覆盖军工、大专院校、科研单位、上市公司等企事业单位。现在还在起步发展阶段，未来还有很大的空间等待我们去开发，我们期盼通过不懈的努力，我们的未来会越来越好！

自从参加北京校友会第四次筹备会开始，每次参加校友会的活动都收获满满，北京校友会不仅活动内容丰富多彩，而且每次活动都有分享环节，彼此交流活动心得体会，以及在工作生活中遇到的问题相互提供支持和解惑。北京校友会这个平台经过一年的维护，已经逐步成为了一个健康、积极向上的学习型组织，吸引了越来越多的校友参与到北京校友会的活动中来。写在北京校友会成立一周年之际，希望更多的校友来北京工作、学习和创业，我在北京校友会等你！

相信奋斗的力量

——记我校05级法学专业优秀校友都栋梁

前几天，看到俞敏洪的一篇演讲稿，其中有句话对我印象极为深刻：“任何一个人想要改变自己的人生，想要改变自己的命运，最佳的法宝，或者说最好的力量就是去进行奋斗。”我也不由得想起母校教给我的“开拓、拼搏、实干、奉献”八字精神，它一直指引着我，不断向前迈进。

勇往直前的拼搏精神：一路向前不退缩

2009年毕业，同学朋友纷纷怀着满腔激情投入到社会就业的浪潮中，而等待我的却是一场大病，在家一待就是半年，身体才得以恢复。2010年的春节，已经毕业半年还在啃老的现实折磨着好强的我，默默告诉自己：我要工作！

2010年3月2日只身去往成都，一个之前做梦也想不到会去的地方，几经周折，3月4日众合教育成都分校通知我上班，开始了我的第一份工作，一

直到现在。

作为职场菜鸟，我知道，必须付出比老同事更多的努力，才能赶上他们的步伐。在平时，多听、多看、多学、多问、多想、多悟，多干、多练，成为我的一种工作节奏，由此慢慢总结出一些工作方法。一次，公司组织课程推介会，会议开始后，同事们在会场外闲聊，而我注意到经过学员签到后现场物资的凌乱，于是默默规整物资，会议结束后，主动清点物资设备装车。会议结束后，校长出乎意料的让我去一个学校驻点五天，因为之前努力学习销售知识，五天后我带着可喜的成绩回到办公室。校长在晨会上宣布“都栋梁结束试用，提前转正”。讲到原因，校长说，除了业绩骄人外，课程推介会那天我表现出的细致负责给他留下了深刻印象。就这样，用了15天时间，我变成正式员工。

3月27日，又是一次课程推介会，结束后，我突然接到校长电话“栋梁，你收拾一下，跟我连夜去泸州！”就这样我第一次来到泸州，28日上午在泸州举行课程推介会，又经过3个小时车程奔赴宜宾，在下午举行另一场课程推介会。一天的忙碌正要结束时，校长留下一句话“栋梁，泸州和宜宾就交给你了！”然后他就开着车送老师回成都了。当时我就懵了，第一次到泸州，第一次到宜宾，竟是如此情况。我再三考虑，决定连夜回泸州。到达泸州时已是晚上10点多，随身携带了4捆书，两捆塑料袋，一个电脑包，一个背包，由于想找一个便宜点的旅馆，只能打车到泸州警校门口，再去找旅馆。由于携带东西过多，只能背着背包，挎着电脑包，丢下两捆书在原地，先提两捆书往前走十几米，把书放下再回去提另两捆书向前走30多米，就这样，轮替搬书，终于找到了一家价位合适的旅馆。第二天，一大早又精神抖擞的去拜访、沟通、成交，一周后，我带着丰硕成果回到了成都，取得的业绩是当时其他所有去外围出差的同事取得业绩总和的3倍。

就这样，工作这几年，我走遍了中国中东部大部分城市，无数次从一个陌生城市被调到另一个陌生城市，进行一次又一次的“拓荒”，激励我的便是那勇往直前的拼搏精神。

坚韧不拔的实干精神：没有人能替你奋斗

2010年7月5日我从贵阳被调回成都准备暑期班的开班工作，开班的强度是很大的。教室桌椅搬运布置、学生宿舍打扫分配、学员入学手续办理、学员接站及行李搬运、其他突发情况处理，每样工作都马虎不得。由于人手有限，经过分工，我和另外一名同事的工作便是外地学员接站和帮助300多名学员扛行李。由于工作量大，甚少有停歇的时候，再加上成都的7月非常湿热，喝的水马上变成了汗流出体外，另外，天越热越没有胃口。终于，7月7日晚上12点多，我在教室布置完毕回宿舍的路上，突然之间感觉全身发麻，一下子摔倒在水泥地上，一动不能动。当时心里充满恐惧，我想到了死，泪水止不住的流了出来。我想到了父母，还没有得到任何回报，我就不在了，我对不起他们。自己倒在那里，任凭眼泪不

断地涌出。后来，不知道是什么力量，让我的心一下子出奇的平静，我慢慢地调整自己的呼吸，慢慢地，慢慢地，过了约半个多小时，我的四肢开始能够动弹起来，我爬到路边的草坪上，禁不住更加厉害的痛哭，原来，我已许久没有释放。

大公无私的奉献精神：有舍才有得

2010年10月22日听从公司的安排，我被调到了沈阳，和当时东北地市管理部主任一起拓荒东北。我们用很短的时间完成办公室成立、员工招聘培训、市场摸底等工作，为市场快速推进奠定了基础。一切就绪后，市场运作正式开始，当时我负责的是辽宁大学，经过一系列的运作和铺垫，在当年司法考试成绩出来的第二天，辽宁大学报班如潮。此时我却得到新的任务，领导为东北整体考虑，派我拓展哈尔滨市场，让新员工接手辽宁大学，后来



得知，辽宁大学2010届法学专业共157人，报班128人，对我而言，相当于舍弃了100万的业绩。

11月27日，我第一次来到冰城哈尔滨，积极的奔走在哈尔滨的12所有法学专业的高校，经过半个多月的努力，各个学校铺垫成熟，学员开始集结报班，就在此时，我又接到总裁电话，让马上到北京报到，就这样，辛辛苦苦刚刚培育成熟的哈尔滨市场又要舍掉。

12月22日，冬至，第一次来到北京，得到了一纸任命，出任总部市场部副主任，管辖华北四省，就这样，我用不到10个月的时间完成了工作以来从员工到中层三级跳。

清醒敏锐的开拓精神：

发展别人来发展自己的事业

2010年12月23日，石家庄，大雪，这是我第一次到石家庄，也是第一次独挡一方，带领自己的团队。

之前听过一句话“一个人在刚开始的时候，要发展自己来发展事业；等到达一定层次之后，要发展别人来发展事业”。有了自己的团队后，工作对我提出了更高的要求，单兵作战已是过去，我必须不断学习，努力提升自己，学会带领团队共同成长。在这个过程中，我也总结了一些管理要素，就是要以身作则，“给我上”和“跟我上”是有天然区别的；要善于沟通及时发现和解决问题，给员工以信心和希望；允许员工犯错但要及时纠错，把发现问题解决问题的能力复制给他们；要善于激励与引导，让每个员工迸发出自己最强大的潜力。现如今，多名跟随我一起成长的员工已是不同分校的校长，想到这些，我都会感到由衷的喜悦。

毕业后的日子，深切地感到，黄科大给我的更多是享用不尽的精神食粮，每当遇到困难时，“开拓、拼搏、实干、奉献”的黄科大精神时刻激励着我不断奋斗，跨过了一道又一道难关。每当又迈上

一个新的台阶，我也会想起，感谢在我的生命里有这样一段校园经历，值得我用一生去不断回味。

俞敏洪曾说过：“这个世界上有偶然的运气，有必然的运气。如果你把偶然的运气当做必然的运气，你的生命便会越来越差。但是一个人可以追求必然的运气，就是通过自己的努力，脚踏实地使自己达到某个状态，然后去换取你所需要的东西”这就是奋斗的力量！大家一起共同努力，只要你自己相信，奋斗能让你改变自己，你的生命一定会越来越灿烂。

附个人简历：

2005.9-2009.7黄河科技学院求学

2010.3-2010.10众合教育成都分校市场专员

2010.6-2010.7众合教育贵阳分校（借调）市场专员

2010.10-2010.12众合教育东北地市管理部市场主管

2010.12-2011.9众合教育总部市场部副主任

2011.9-2012.6众合教育华北地市管理部主任

2012.6-2012.9众合教育华北地市管理部兼总部市场部主任

2012.9-2013.3众合教育总部市场部主任

2013.3至今众合教育总裁办兼总部市场部主任

对学弟学妹寄语：选择对，坚持住，相信奋斗的力量！



青春年华 无怨无悔

——记外国语学院10级普英专业肖莎莎

听说，如果没有人嫉妒你，那就证明你还不够优秀。于是她便有了自己最喜欢的一句话。Ss说，这一年要让自己变得更加优秀，让喜欢自己的人更加喜欢自己，让嫉妒自己的人更加嫉妒自己。

——题记

她说女孩子就应该多一些阅历。

由于家庭的原因在8岁之前她都是在亲戚家长大，也就是在那个时候，懂得察言观色的性格便深入骨髓。直到8岁以后才随着父母去了北京生活。那时的她，才8岁，1999年，她说家里还没有相机，天安门广场的快拍快取的相片上烙有很明显的日期，所以她才记得。其实，在当时很不理解父母，把她带来带去的，因为有了小伙伴，陪她一起玩耍，还要在被人嘲笑中说着后来才有了京味儿的普通话。但是，现在回忆起来，更多的是感谢父母让她有了更好的生活环境以及混多方水土长大的条件。与此同时也昭示从此之后她便与别人拥有不一样的生活经历。她总嘲笑自己说“别人是混血儿，我是混多方水土”自己身体里面从奶奶那里遗传来的1/4河南基因、爷爷爸爸妈妈的1/4陕西基因，以及后天又混了点北京水土。到现在也没有太多人相信从小就可以独自一人坐着火车经常穿梭于这三座城市之间的竟是一个女孩子。她总说自己性格就是个男孩子，跟自己家乡的陕南姑娘相比少了些温柔贤惠，多了些果断勇敢。她说，感谢自己是这样的，因为可以在不同的人面前用不同的性格与很多人友好相处也算是一种有一些人一辈子也无法能及的能力。



她说女孩子就应该多读些书。

一个人的气质与阅读有着不可分割的联系。按常理说，读了大学有很多的时间可以天天呆在自己喜欢的图书馆。但是，自己从来都是一个不按常理出牌的人。大一的时候，加入了院分团委和校广播站，所以几乎都是奔波于这两个社团之间。还好混出了一些小名堂。在广播站工作的那段时间，对自己的口才和主持能力有很大的提升，做过主持的都知道，一个主持人不仅是要会主持还要会编辑，还要腹有诗书，博学多识，这样在播节目的时候才会更加顺畅。在担任院分团委副书记的这段时间，说话办事，从不喜欢拖泥带水，跟其他学院的很多人接触过，偷偷的听说别人评价气质女，是啊，读的书多了，自然就变的很自信了。

其实，她读书也会很挑剔。她说自己从来都不会去读一些什么谁谁谁成功了，或者怎样提升自信气质，或者教你如何走向成功一类的书。对于此类书，甚至有些讨厌，别人的成功就是别人的成功，读了也不会是你的。著名哲学家莱布尼茨曾说：“世界上没有两片完全相同的树叶。”更何况是复杂的人呢？自己的路还是需要自己走完的，一步一个脚印踏踏实实的走。

随手摘抄的习惯依然没有改变，所以买的笔记本几乎都是长宽不到10厘米。记一些刷微博时看到的很唯美的句子，当然由于是英语专业的关系，也会顺便把英文也抄上。偶尔用还算发音标准的英语读上两句，也算是一种享受。

在某个周末的清晨，睡到自然醒，煮一杯咖啡，捧一本好书，晒温暖的阳光，这就是以后想要过的好生活。愿此生追随之。

她说女孩子就应该不放过每一次能当女强人的机会。

她曾经是外语学院的分团委副书记，校广播站重温经典、英语万花筒栏目主播。现在依然是班级宣传委员，是校友会助理团团长，是就业促进协会副会长。如果说一个人工作做的好不好，那么除了舆论，奖项应该算是其中一种证明了吧。以下就是她所获得过的个人荣誉：2010级新生军训优秀学员、2011年度校优秀团干、2011-2012年度校优秀学生干部、2011年郑州市优秀共青团员、第十一届科技文化艺术节校园微博大赛“最佳人气”奖、第三届英语文化艺术节外文歌曲大赛二等奖、黄河科技学院读书工程读书心得大赛二等奖、职业发展励志奖学金一等奖。集体荣誉：2011年五四红旗分团委创建单位、2011年校优秀分团委、2011年第二届配音大赛三等奖、大学生实践创新“高校优秀毕业生如何服务于新农村建设”获得学校立项。

后记：回忆是本久读不厌的书。

还记得她初入大学独自一人拖着重重行李报到外语学院的样子，还记得她竞选班长失败但并没有灰心决心在别的社团想有到最后真有些作为的样子，还记得她认真努力加入校广播站到最后成为两档节目优秀主播的样子，还记得她第一次主持周末文化广场彩排时腿发抖的样子，还记得她筹办各种活动台前台后忙忙碌碌的样子，还记得她工作最忙时在电脑前敲敲打打到凌晨总是皱眉的样子，还记得她收起脾气像男孩子一样果敢处理突发事件让部员从此刮目相看的样子，还记得她成为十几家媒体关注的焦点名人花木兰“肖可颜”勇敢的样子，她有很多样子，每一种我都爱的样子。她就是肖莎莎。

奋斗拼搏，实干奉献

——记信息工程学院10级电子信息工程专业屈琼

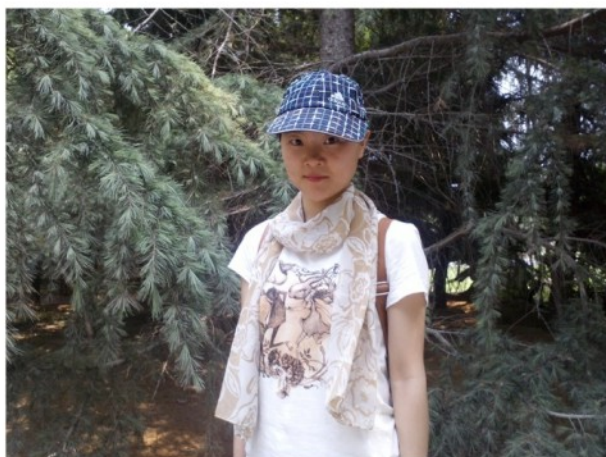
屈琼，信息工程学院10级电子信息工程专业一班纪律委员，中共党员。曾获得军训优秀标兵、校级三好学生荣誉称号，获得国家励志奖学

金一次，一等国家助学金一次，一等奖学金两次，二等奖学金三次。虽然获得这么多的荣誉，可她始终没有忘记自己的理想——考上心仪的研究生院校。在准备考研期间，她先后获得了“全国英语四级”、计算机二级等证书。

奋斗不息，努力拼搏

她说，自从进入黄科大，就倍受黄科大精神鼓舞。所以，她戒骄戒躁，一直走在前进的路上。

她来自一个农村家庭，自小就很懂事，经常帮助父母做一些自己力所能及的事，尽量减轻父母的负担。她说，每当看着父母辛勤的劳作，她的心在告诫自己，一定要好好学习，一定要让自



己的爸妈过上幸福的生活。父母的背影深深的印在她的脑海里，她发誓，一定要好好学习，取得好成绩，去回报自己的家人。从小学到大学，她从来没有忘记过自己的理想。

当问她怎么不像其他同学那样，辛辛苦苦的走完了高中的生活，在大学里好好放松一下自己时，她微笑着说：“每个人的想法都是不同的，我只知道，我一定要努力，努力，再努力，只有这样，才能对得起自己的良心。其实我也很想像其他女孩子一样去打扮自己，像其他同学一样去无忧无虑的过完大学生活，可是我知道，现在的我还不是享受生活的时候，现在的我唯一能做的就是把握好学习的机会，去为自己未来更好的发展打下坚实的基础。”

当问到在大学生活中，对你影响最大是谁的时候，她笑着说：“当然是身边的老师和朋友。老师教会了我很多知识，而朋友却让我变的更加的自信。当听着他们从一次次的失败中坚强的走出来的时候，我觉的他们很强大，很值得我去学习他们那种‘不言败、不气馁、不放弃，努力拼搏’的精神。记得有一次我面试失败的时候，李晓雷学长就一直在鼓励我：不要因为一次小小的失败就否定了自己，要通过这次失败去总结经验，以便在未来的求职中更好的去发挥自己，展现自己。”

“在学习中，不仅要注重理论知识的汲取，还要看重实践操作。积极参加课外实践，来巩固自己的理论学习”屈琼如是说。

脚踏实地，实干奉献

在班级里，她既是一位学生，又是一名纪律委员；在社团中，她既是一位校卫队队员，又是信息工程学院学生会主席助理，她扮演着多重角色。在学习上，她从来都不因为自己获得的荣誉而骄傲，而是依然奋斗，拼搏。在生活中，她勤俭节约，乐于助人。在假期和业余时间，也积

极的参与到社会实践当中。在工作中，她积极参与各项活动，脚踏实地，跟大家共同交流、互相学习，共同攻克在工作中出现的难题，为班级、为社团的良好成长默默奉献着。其积极的表现和对工作的热情，让大家深深的感动着。

她说：“令我最难忘的是在大二的暑假，校创业协会组织的蓝月亮招聘会，经过面试，最终应聘成功。在实习当中，她走遍了商丘各地市的大超市，收集材料，向超市的工作人员介绍自己的产品等。虽然很多时候不被认可，很委屈，但我并未因此而退缩，最终凭着自己脚踏实地的态度和实干奉献的精神被誉为此次活动的‘清洁大使’。”

在学校和社会实践中，她通过自己的努力获得了一系列的荣誉称号，但是她并没有骄傲，依然保持着原有的原则：奋斗拼搏，实干奉献。

最后结束的时候，屈琼建议大家，无论在学习还是生活中，都应该秉承我们的黄科大精神：开拓、拼搏、实干、奉献。相信在母校精神的陪伴下，我们的未来不是梦。



校友会简介

校友总会简介

黄河科技学院校友总会成立于2013年4月28日，目前理事会共有成员119人，其中副会长16人，常务理事34人，理事66人，秘书长1人，副秘书长6人，胡大白董事长任会长，杨雪梅校长任常务副会长，聘请原校长助理胡翔为总顾问。

校友总会的宗旨是：热爱祖国、热爱母校，广泛联络、凝聚校友，加强校友之间以及校友与母校的沟通、交流，服务广大校友，发扬“开拓、拼搏、实干、奉献”的黄科院精神，秉承“厚德、博学、砺志、图强”的黄科院校训，为国家经济建设、社会和谐进步和母校发展壮大贡献力量。

校友总会办公室：黄河科技学院南校区图书信息大楼C305室

校友总会联系电话：0371—68784626 0371—68835538

校友总会网址：<http://alumni.hhstu.edu.cn/>

校友总会邮箱：hscaa1984@126.com

广东校友会简介

广东校友会的前身是深圳校友会，创立于2002年，在此基础上，经过几届校友的共同努力、无私奉献，不断发展壮大。2007年筹备组建黄河科技学院广东省校友会，会长为孔涛，执行会长为赵本和。同时在广东省设立了福田、罗湖盐田、南山、宝安、龙岗、广州、中山、佛州、东莞、惠州、珠海等11个分会。自建会以来，已有超过600人次先后参与了历次校友活动。广东校友会以“情系母校，团结互助，携手并肩，共同努力，相互合作，协同发展，联盟创业，成就事业，实现梦想，共创辉煌”为宗旨，目前，已成为广大校友之间促进沟通、增进友谊、资源共享、合作创业、互利共赢的交流平台。

广东校友会群号：186701923

河南校友会简介

河南校友会正式成立于2010年11月27日，成立两年多来，校友会汇集校友500余人。其中，杨胜利任河南校友会会长，杨群然、张威拉等14人任副会长。

河南校友会以“情系母校、团结校友、资源共享”为宗旨，通过QQ群、电话、短信、来校讲坛、电子邮件等联络方式，加强与广大校友及母校的联系与交流。目前，河南校友会已成为广大校友

之间促进沟通、增进友谊、资源共享、合作创业、互利共赢的交流平台，一代代黄科大人以“敢为天下先”的精神在河南这片热土上传承着“开拓、拼搏、实干、奉献”的黄科大精神，演绎和分享人生的精彩。

河南校友会群号：36368280 130583356

北京校友会简介

北京校友会成立于2012年8月18日，本着“情系母校、团结校友、资源共享”的宗旨，广泛联络和凝聚黄河科技学院在京校友，加强在京校友与母校之间以及校友之间的联系，发扬“黄科大精神”。

北京校友会任张瞭原为会长，曾辉为名誉会长，楼征亮、袁伟超、范军、郝鸿峰为副会长，学校领导杨保成、赵会利、胡翔等三人为校友会顾问，下设理事会及秘书处。北京校友会以通联工作为重点，在原有QQ群的基础上，通过电话、短信和电子邮件等多种形式，加强广大在京校友的联系。

北京校友会群号：85394529

上海校友会简介

黄河科技学院上海校友会正式成立于2013年3月3日。她是黄河科技学院校友会分会之一，由黄河科技学院董事长胡大白担任该会的顾问，赵亚萍担任上海校友会名誉会长，史雪珍担任上海校友会会长，郑大鹏为执行会长，常务副会长为聂岩，副会长为刘俭等。上海校友会秉承黄科大“开拓、拼搏、实干、奉献”之精神，团结广大校友，依托母校提供人脉网络平台交流，达到资源共享，为在华东地区的校友会员谋求利益，作为交流平台之一，提供校友录及校友相关人物报道，组织校友活动，发展校友会事业等。加强华东地区校友与母校之间、校友之间、校友会与国内外校友会之间的联系和团结，增进校友情谊，促进校友与母校在科研、学术、人才、商务等方面的交流与协作，促进母校的建设与发展，为地方经济建设及社会进步做贡献，为国家现代化建设和繁荣富强，为祖国统一、振兴中华贡献力量。

上海校友会群号：77519659

西南校友会（筹）简介

为了广泛联络和团结黄河科技学院在西南地区的校友，加强西南地区校友与母校之间以及兄弟校友之间的联系，目前西南校友会在广大校友的共同努力及关心、支持下，筹备工作正在有序进行。

西南校友会（筹）群号：67511507

征稿启事

关于开展“我的黄科大情怀”主题征文、老照片征集活动的通知

各位校友、同学们：

2014年学校将迎来建校30周年华诞。这些年，亲爱的同学们，是您与母校共同走过，一起见证了或经历了创业的艰辛，成长的坎坷，发展的辉煌，师长、同窗的思念。相信，有很多的风雨在您的心海里依然澎湃，有很多的故事在您的记忆里依然鲜活。为了更好的记录与母校共同成长的历程，学校决定在全体校友及在校生中开展主题征文、老照片征集活动。现将具体要求通知如下：

一、活动主题

我的黄科大情怀

二、征集对象

1. 我校各届毕业生和在校生；
2. 我校教职工或曾在我校工作过的教职工（包含外聘教师）。

三、内容要求

1. 征文作品文体不限，长短不拘；老照片等摄影作品以清晰、无破损为宜。来稿请注明“校友征文、老照片征集”字样并附个人简介（姓名、毕业院系、年级、工作单位、联系方式、照片等），作品采用手写稿或电子版均可，请自行保留底稿。纸质版稿件请邮寄至：郑州市紫荆山南路666号黄河科技学院南校区图书信息大楼C305室；电子版稿件请发送：hscaa1984@126.com。

2. 在校生征集作品以学院为单位统一交到图书信息大楼C305办公室。

黄河科技学院学生处

2013年3月29日

黄河科技学院优秀毕业生典型征集表

征集类别：

填表日期： 年 月 日

姓名		性别		出生年月		政治面貌	
专业班级		学历		毕业时间		籍贯	
联系方式	座机				手机		
	邮箱				QQ		
单位全称						现任职务	
单位地址						入职时间	
单位电话				单位网址			
主要事迹及曾获奖誉	(可另附页)						
备注							