



深圳瑞捷

股票代码：300977

2026年4月
第3版

在路上

深圳瑞捷文化手册

CULTURAL HANDBOOK

用心联接信任
成就品质生活

深圳瑞捷技术股份有限公司

深圳瑞捷文化手册

出品人：范文宏 黄新华

主 编：卢 敏

副主编：吴小玲 李 亮 孙 维 孟祥薇 武 庄
李川均 赵云亮 雷 强 陈壹鹏 周银兵
叶芃欣

编 委：李姣媛 周 伟 张 盈 詹汝生 周碧莹
王 群 李青龙 刘耀琛 王 瑶

校 对：王 群 李青龙 刘耀琛



致敬每一位

为瑞捷事业奋斗不息的平凡英雄



深圳瑞捷成立16周年暨上市5周年

CAT 目录 GUE

第一部分 致伙伴书

创新再创业·客户为中心——范文宏	01
------------------------	----

第二部分 守正焕新

1.集团战略	05
2.深圳瑞捷使命愿景	07
3.深圳瑞捷核心价值观	08
3.1尊重	09
3.2诚实	11
3.3成长	18
3.4担当	21
4.企业简介	23
5.VI标识与IP形象	24

第三部分 砥砺前行

1.一路走来	27
2.战略合作	31
3.载誉前行	32
4.校企合作	34
5.人文关怀 社会责任	37

第四部分 榜样力量

4.1闪耀的瑞捷人	
1.记与龙岗工务署的新征程	42

CATALOGUE

2.精准输送业务资源,定向输出骨干人才	45
3.急客户所急,以担当筑牢安全防线	47
4.记连锁行业服务业务的创新之路	49
5.斩获保险业务大单,开创安责险新征程	51
6.连锁行业新突破·创新领航新里程	54
7.深圳瑞捷2025担当事迹纪实	57

4.2廉·故事

1.涵养廉洁文化 守住人生之本——詹汝生	61
2.守手,守心——肖振振	63
3.我居然“被举报”了——高兴旺	64

第五部分 瑞心文苑

5.1文化故事

1.乘势出海,筑梦全球——吴小玲	67
2.向“新”而行,以“智”提质——李亮	71
3.谁是企业真正的客户——孙维	74
4.十三人同行,向存量时代深度突围——孟祥薇	78
5.在价值共创下的业务数字化转型思考——武庄	81
6.瑞捷销售启新程——做自己,被需要——李川均	87
7.深耕与重塑:让传统业务“向新而生”——赵云亮	91
8.深圳瑞捷产业项目管理模式的思考——雷强	93
9.中台,不在中间,而在价值创造的一线——陈壹鹏	97
10.星光在心中,风尘在脚下——致赶路人——周银兵	100
11.你的形象真的价值百万——匡明江	103

CATALOGUE

12.以产品为基石，在AI浪潮下启新程-瑞捷新时代的成长密码 —— 宋博伟	106
13.以奔跑之姿赴未来之约——从“一叶轻舟”到“破冰巨轮” —— 叶芑欣	110
14.用心铸策，向智而行——深圳瑞捷X3战略生成纪实——张盈	113
15.踏过寒冬，我们在路上——供应链中心转型纪实——成洋	117
16.在变化中成长——我与瑞捷的九年——陈琳	120
17.成长阶梯——陈威	122
18.在“新赛道”上重塑“老基因” ——一名创新产业部新人的破局与重塑——谭忠禹	124
19.实力托底，协同突围——记国家高新技术企业认定历程——周燕芳	126
20.从“筑巢”到“造芯”，我们在无尘室里重新定义“安全” ——曹龙飞	129
21.执责同行，共筑保险数智风控新生态——邓爽	132
22.在瑞捷，向下扎根，向上生长——赖彬	135
23.记IDI交付部门的创新与担当——毛乃鸽	137
24.我的“在路上”：不断学习和成长的过程——唐赟	140
25.破局立新，勇拓蓝海——保险风控中心业务开拓纪实——张雄、黄耀华	142
26.从迷茫到坚定——入职三个月，我与瑞捷共成长——徐逸远	144

5.2员工文萃

1.我的家乡：华容河——范文宏	147
2.《路》——韩佳奇	152
3.那辆永不褪色的电动车——袁荣蓬	153
4.赴藏之行：见山河、见担当、见未来——罗泽涛	155
5.在叩问与丈量之间——李周委	158
6.在路上，与震有智联共赴山海——许红梅	160
7.绿皮夜行记：一张硬卧票里的降本初心——戴士才	163
8.一架无人机，一颗安心丸——李龙基	165

5.VI标识与IP形象



+



+



+



+

RIDGE



=



:

“山”字的艺术再现，以高挺的山脊为视觉原型，抽象为三个“人”字的重叠，凝练紧握的拳头，代表企业的人本精神，团结一致的凝聚力，“山”的视觉呈现，如👊的手势，寓意信守承诺、成功达成目标。

方形框：

形成鲜明的边际，寓意为客观规范；严格的职业操守。

RIDGE：

山脊、山脉，企业矢志成为行业标杆、担当责任的信念。是瑞捷的中文名谐音。“瑞”古指“作为凭信的玉器”，象征吉祥如意；“捷”指胜利迅速，寓勇往直前。



:

商标已注册，表示瑞捷商标已经国家商标局正式注册。

白色：

意取雪山，寓意为高洁；

红色：

象征热情与梦想。

小瑞瑞&小捷捷档案

姓名:小瑞瑞、小捷捷

特长:产业、保险、电力、水利、地产、城投、施工...

人生格言:尊重、诚实、成长、担当



Aerial view of a power substation at sunset. The sky is a mix of blue and orange. A drone is flying in the upper left. Large metal structures and power lines are visible. In the foreground, there are large electrical transformers and insulators. A white building is in the background.

03

砥砺前行

1. 一路走来

深圳瑞捷发展历程

深圳瑞捷于2010年4月成立，历经十余年砥砺前行，从初创团队逐步成长为国内细分行业引领者，秉承“诚
实为基，价值为本”的企业基因，坚定践行“X3”战略，致力于成为客户首选的风险管理生态伙伴。



启航与初探(2010-2012)

2010年4月：深圳瑞捷正式成立，开启行业征程，与万科达成合作。

2012年：实测实量与质量安全风险体系全面推行，瑞捷产品体系初步形成。



积累与成长(2013-2017)

2013年：推出交付评估体系，全面识别建筑潜在风险，陆续与中海、招商、保利等企业达成合作；推出政府
工程评估体系并与深圳等政府主管部门达成合作。

2014年:瑞捷工程研究院成立;举办首届建筑工程品质管理高峰论坛,提升行业影响力。

2015年:服务政府客户;发布瑞捷第一个三年战略(2016年-2018年)。

2016年:获评国家高新技术企业,形成核心自主知识产权。

2017年:实现政府客户合作模式突破,政府客户突破30家,形成B+G模式;启动股改计划,谋求资本市场突破。



CATALOGUE

- 目录 -

5.3 笔耕书香

1. 平移的觉醒年代——范文宏	168
2. 以《毛选》智慧赋能岗位，践行瑞捷初心——《毛选》读书笔记——王林	171
3. 从风险规律看既有建筑事业部的经营与管理——读《墨菲定律》感悟——白石玉	173
4. 在“在路上”的日常里，找到自己的节奏——《高效能人士的七个习惯》读书笔记——张政	176
5. 以牛虻之韧 践担当之行 ——《牛虻》读后感——殷韦建	179
6. 在代码与现实之间 找到真正值得建造的东西——读《技术、真相与构建未来的指南》有感——孙月明	182
7. 关于“见路不走”的一些思考——读《天幕红尘》有感——章晨	185
8. 读《了凡四训》感悟——李家骏	187
9. 读《杀死一只知更鸟》：在偏见世界中守护内心的法则——李青龙	189

第六部分 后记

穿越风云，路在脚下——黄新华	193
----------------------	-----



01

致伙伴书



创新再创业·客户为中心

作者：范文宏

董事长

过去几年，深圳瑞捷历经了深度的战略盘整与转型升级，2025年，我们携手麦肯锡制定X3战略，在客户结构优化、多类新客户业务放量、产品技术升级、海外布局与生态并购等关键领域取得突破。公司营收5年以来再次止跌，转增趋势明显，为企业发展触底反弹筑牢了根基。这些成果来之不易，是我们优秀同仁们长期坚守与不懈创新探索的结晶，也印证了我们的方向正确、路径可行。

同时，当我们对标国际头部同行，企业“增收增利难”的矛盾未有缓解，在过去两年尤为突出。究其原因，可以粗略归因为6个字：议价弱，成本高。通过复盘，前中后台都可以找出很多原因，而归根结底，我们需要坚定地提升企业经营意识和组织的经营能力。

一个基本的事实是：当一家企业长期徘徊在利润与现金流报表正负值的边缘，它面临的难题，不是如何发展，而是如何生存。能够“持续健康地赚钱”，才符合企业在商业生态下的基本生存法则；才有底气兑现面向客

户、员工与股东的承诺；进而成就我们彼此的品质生活。

企业的根基是盈利发展，组织的灵魂是上下同欲，商业的本质是创造价值，客户的需求是价值的源头。今年是深圳瑞捷X3战略全面落地的攻坚之年，我们将以铁的决心夯实经营根本，以严的标准实现经营目标，摒弃一切虚浮、直面一切问题、凝聚一切力量。

为此，我们确立了2026年年度主题词——“**创新再创业，客户为中心**”。这是深圳瑞捷回归商业本质、实现健康成长的一道宣言。



创新再创业

在思想上，我们要坚决摒弃“脚踩西瓜皮”和“猫鼠游戏”的经营作风，革除躺平思维和小农意识，以二次创业者的姿态投入到企业经营的各个岗位中去。

创新突破，是组织再创业的核心引擎，我们要以AI赋能，重构全链条的核心产品能力，提升品牌影响力、打造营销尖兵团队、推动服务数智化、运营精益化，让每一个流程都以助力经营为导向，让每一项投入都能说清预期产出，向目标负责，拿数据说话。

我要致敬公司优秀的经营管理者：我们以企业家的姿态扛起经营责任，以公司战略方向为指引，为优质客户创新价值，严控成本、确保经营目标的实现，以创新与担当成就我们的职业荣耀，为自我价值实现，为团队成长，为企业的成功交出卓越的答卷。

我也要致敬公司全体优秀同仁：做自己职业生涯的主人，以客户为中心，发挥我们独特的优势，把岗位当事业、把工作当经营，与伙伴携手、与企业同行，持续为公司高质量发展创造真实价值，公司承诺让真正创造价值的人获益，让庸者下，让能者居之。

客户为中心

为什么我们要旗帜鲜明、一再重申“以客户为中心”？因为客户是我们商业世界的衣食父母。我们在成长中遇到的问题，一定可以在与优质客户的合作中找到答案。我们企业文化中解读的“尊重客户”，意在“理解需求，创造价值”，今天的每一位瑞捷人，都需要明确回答好以下问题：

- 一、我们的客户是谁？客户需求是什么？客户的需求在发生什么变化？
- 二、我们可以为客户创造什么价值，从而换取什么样的回报？

三、我们的经营目标是什么？我们如何实现健康盈利？

四、我的岗位职责是什么、我为企业健康经营贡献了什么？

我们还要明确四大原则：

一、客户价值优先。把客户价值实现放在企业经营的首位，资源配置、流程设计、决策缓急等，要全面向客户倾斜。

二、聚焦优质客户。高价值高信用、稳风险高回报的行业头部企业或具有重大影响力的机构，是我们的优质客户。我们要集中精力服务好优质客户，用心为其创造独特而真实价值，从而实现更高的价值回报。

三、拓展客户边界。不局限于最终用户，我们还要将优质的经销商，志同道合的合作伙伴等同于客户对待，与其构建长期共赢、合规可持续的产业生态，放大经营成果。

四、做实内部客户。前中后台团队互信磨合，构成一个鲜活的生命体。中后台将前台视作核心客户，快速响应需求、做好高效支撑，前台可以义无反顾地冲锋向前，为企业、为每一位成员创造真金白银的价值回报。

回到我们的现实场景，什么是“创新再创业”？

是“咬死这个目标必达成”的钉子精神；

是“完成这个任务才收场”的坚定意志；

是“将一分钱掰成两半花”的降本行为；

是“抓一批Agent替我增值提效”的AI操作；

是“想100种办法，也要啃下这根硬骨头”的创新担当；

是“兄弟齐心，其利断金”的真心协作，丰厚回赠……

回到我们的作战单元，什么是“客户为中心”？

是能够与客户同心同德、休戚与共的愿力与能力；

是提前一天搞清客户要求，把解决方案做到客户心里去；

是让客户看清楚我们汇报方案上的每一个字；

是“答应的事，一定办到”的靠谱承诺；

是“屁股对着老板，眼睛只管盯着客户”的工作常态；

是底气十足地告诉客户：“我们已帮您节省1000万的成本、规避1个亿的风险、还将为您创造10亿、20亿的未来价值！”……

这就是我们每天的工作日常，或宏大叙事，或鸡毛蒜皮。当这些行动把我们和客户的切身利益紧密地捆绑在一起，激活我们内心强烈的使命召唤时，将意义非凡，它对得起我们青春的才智，无悔的拼搏。

相信我们一定能够实现自己承诺的目标，把公司打造成为客户信赖、行业领先、员工获益、市场追捧的优质上市企业。让我们以新的形象、新的业绩、新的价值引领行业振兴，助力产业升级，奔赴更加广博的星辰大海！





02

守正焕新



1. 集团战略

以科技为乘数, 开启第二次增长曲线

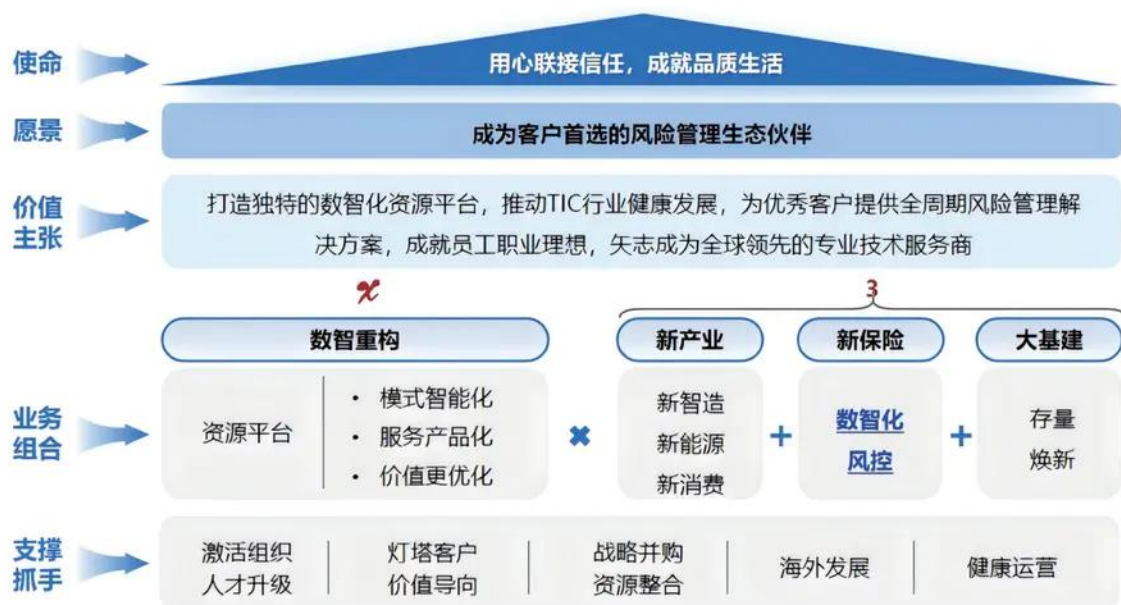
——深圳瑞捷发布“X3”战略

过去,在“1125”战略的指引下,深圳瑞捷坚持以客户为中心,以员工为本,深耕质量与安全两大基础价值,实现了从单一住宅向多元领域的稳健拓展,留下了坚实的创新足迹。

立足新的发展阶段,行业正经历深刻变革。从大规模建设转向存量焕新,从传统管理迈向数智化风控,从单一服务延伸到全生命周期价值创造。面

对国家“新质生产力”的战略号召与市场跨界整合能力的迫切需求,瑞捷再次主动求变。我们深知,唯有以科技为引擎,重构业务逻辑,才能在变革的洪流中立于不败,引领潮头。

把握行业变革机遇,深圳瑞捷正式发布“X3”战略,以科技为乘数,赋能新产业、新保险、大基建三大板块,推动公司业务实现从线性增长到指数级增



长的跨越,开启瑞捷的“第二次增长曲线”。

一、勇担使命 共谱新愿景

企业使命:用心联接信任 成就品质生活

企业愿景:成为客户首选的风险管理生态伙伴

二、X3战略:科技为翼,重构增长逻辑

“X3”战略中的“X”,承载着双重内涵:

第一重:科技作为“乘数”

借助人工智能、机器人、AIoT等先进技术,为瑞捷现有业务提效降本,升级服务模式,释放规模化与标准化潜力,推动公司从单纯的服务输出向“科技x解决方案”转型。

第二重:科技作为“探索者”

依托瑞捷在数据、场景理解上的积累,主动布局与国家“新质生产力”战略高度契合的新兴科技方向——如人工智能、智能硬件、新材料、新能源等。这些领域代表着未来的增长极,是瑞捷跨界融合、开创新赛道的战略储备,赋能业务的同时助力瑞捷从服务型公司向产品型公司转变。

“X3”战略中的“3”,则代表三大核心业务板块,在科技的乘数效应下焕新升级:

新产业:跨界融合,贴近国家战略

通过审慎的收并购、资源整合和赛道拓宽,瑞捷将进入新智造、新能源、新消费等具备高成长性的行业。我们致力于打造跨产业的产品能力,逐步贴近国家“新质生产力”的战略方向,以专业的技术

服务赋能新兴产业的高质发展。

新保险:数智风控,升级产品价值

采用AIoT、数据建模等技术,构建面向保险行业的智能化风险评估与管理能力。通过精准的数据洞察与实时监测,帮助保险客户实现从被动理赔到主动风控的转变,实现保险业务的产品升级与服务模式革新。

大基建:存量焕新,服务全生命周期

顺应中国从高强度建设转向存量运营的趋势,瑞捷将拓展既有建筑的全生命周期服务。从检验评估到修缮加固,从运维管理到性能提升,我们致力于让老旧建筑焕发新生,延续建筑寿命,提升使用价值。

三、锚定新目标 构建新支撑

以五大抓手为战略落地保驾护航:

激活组织与人才升级,激发内生动力;

深耕灯塔客户与行业行销,强化市场引领;

推进战略并购与资源整合,拓展能力边界;

布局海外发展,推进国际化进程;

强化健康运营与风险管控,保障稳健发展。

站在2026年新起点,深圳瑞捷以“X3”战略为航图,以科技为双翼,开启第二次增长曲线。未来三年,我们将深耕新产业、新保险、大基建,以五大抓手为支点,重塑作业范式,沉淀数据资产。用心联接信任,成就品质生活——这不是口号,而是瑞捷人共同的信念。未来已来,让我们凝“新”聚力,向心而行,在质量强国建设的伟大征程中,书写崭新篇章!

2.深圳瑞捷使命愿景



使命

SHENZHEN
RIDGE

用心联接信任 成就品质生活

我们秉持求真务实，精进向善的本心，通过持续的积累与创新，构建广泛而深刻的信任基础，以成就客户的卓越需求、成就员工的品质生活、助力社会高质量发展为己任，实现非凡的共赢。



愿景

SHENZHEN
RIDGE

成为客户首选的 风险管理生态伙伴

我们打造独特的数智化资源平台，推动TIC行业健康发展，为优秀客户提供全周期风险管理解决方案，成就员工职业理想，矢志成为全球领先的专业技术服务商。

3.深圳瑞捷核心价值观

尊重、诚实、成长、担当——头头10道



3.1 尊重

■ “尊重”，涵盖“尊重法律”、“尊重客户”、“尊重彼此”三个维度，每一维度的关键解读如下：



【瑞捷故事：尊重法律，促上市】

“三会一管”的公司治理机制|完善内控合法合规，支撑公司成功上市。

按上市公司要求，2018年瑞捷进行了股份制改制，成立了“三会一管”（三会：股东大会、董事会、监事会，一管：高管/管理层）的公司治理机制。为了符合上市需求，对内控进行了完善，从组织架构上，成立了审计监察部及证券部。公司所有董事、监事、高管，全部通过了深圳证监局相关法律法规的培训和考试，此外，多次组织董监高参加内外部的法规宣贯和交流。



▲ 上市-合影



▲ 上市-敲钟现场

【瑞捷故事：尊重客户，创价值】

2023年，公司正式与台湾水泥开展合作，通过以客户为中心的多方协作“铁三角”模式达成和客户约定的首个重大节点目标，解除风险预警。

2024年9月，公司接收到台泥要求在年底拿到竣工证的通知，彼时台泥大楼尚未封顶，幕墙仅完成70%，钢结构还有1/3未完成，机电系统未安装的现状。台泥团队成员迅速从人员、材料、机械各方面开展全方位梳理，以及与业主、施工方不间断的沟通、同频、调整，最终使台泥公亮大楼在12月9日成功取得竣工证并受邀参加竣工典礼。

在2025年，承接公亮大楼的查验工作，排查出约6万余条的查验销项，销项率达98%；承接公亮大楼的物业工程管理服务项目；承接公亮大楼34-35F酒店管理项目，该酒店预计在2026年9月底正式开业。

依托专业扎实的产品实力与优质服务，双方持续深化协作，携手推进合作走深走实。



▲ 台泥大楼

【瑞捷故事：尊重彼此，聚人心】

尊重彼此在工作的细枝末微处都有体现，尊重彼此并不受岗位类型区分与职级限制。例如：沟通时聚焦工作本身，不掺杂私人情绪；接收到信息及时回复；不随意打断他人发言；不推卸责任；尊重他人工作成果；尊重让人隐私等等。

3.3 诚实

■ “诚实”：涵盖“廉洁自律”、“求真务实”两个维度，每一维度的关键解读如下：



深圳瑞捷坚持以“诚实守信”为内核，通过廉正文化洋葱模型的“核心层、制度层、行为层、外显层”四层由内向外渗透，构建起系统化的廉洁管理体系。将企业对舞弊贿赂“零容忍”的态度层层传导，让廉洁从员工内心认同转化为日常行为自觉，进而凝聚成强大的企业公信力与品牌声誉。它不仅筑牢了企业合规底线，更在行业内树立了诚信标杆，彰显了瑞捷以廉立身、以洁行远的坚定决心。

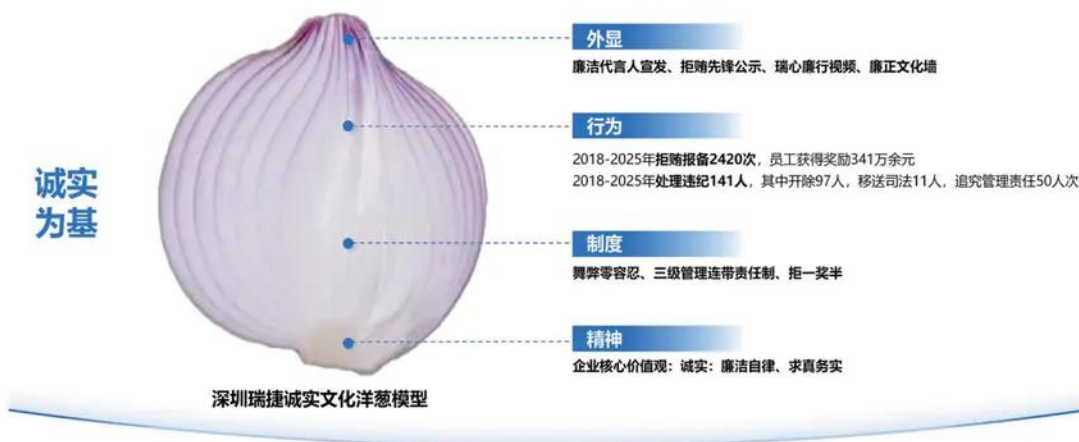
核心层：全员共建企业文化

深圳瑞捷自创立便将廉正融入企业基因。2021年通过全员共创企业文化，确立“实实在在做事，清清白白做人”为“诚实：廉洁自律”的核心价值观深度解读。通过全员共创的形式告诉我们，每一位瑞捷人，都是廉正文化的建设者、践行者与传播者，让廉洁不再是抽象的口号，而是融入日常工作的自觉行动，构筑起企业坚实的文化底色。

制度层：成熟完备的制度体系

深圳瑞捷以反舞弊、反贿赂管理制度为核心，搭建层次清晰、覆盖全面、动态更新的廉洁制度体系，明确底线标准，并配套指引、流程等，确保制度有效落地。

坚持源于业务、回归业务，让制度深度贴合真实场景，将廉洁要求嵌入项目、现场、采购招标等关键环节，实现闭环管理，为员工提供明确行为指南，让“不能腐”融入日常运营。



行为层：全链条闭环的廉洁行为管理

深圳瑞捷以预防为主、管控为辅、闭环为要，构建事前、事中、事后全链条廉洁管理体系：

- 1.事前预防：采取回避机制、拒一奖半、廉洁军令状、内外联防、外部联动等举措，从源头防控风险。
- 2.事中管控：采取廉洁管理工作计划、廉洁标准动作、评估审核、利益冲突回避机制等措施，确保公开透明。
- 3.事后闭环：采取违规必查、行贿警示、追究三级领导责任等措施，有效闭环管理，提升员工廉洁自律自觉性。

外显层：多元浸润的廉正文化表达

深圳瑞捷以“创新表达、浸润人心”为理念，打造立体化廉正文化传播矩阵：

- 1.创意可视化：推出漫画、周边、故事、视频，让廉洁理念可感知。
- 2.互动体验化：通过问卷、知识竞答，变灌输为双向参与。
- 3.场景浸润化：将廉洁融入办公与节日，促认知 — 认同 — 践行。

最终实现廉洁文化落地渗透，润物无声。

预防管理 全面化



2022年度国际反腐日主体宣传活动
反舞弊最具影响力团队



深上协廉洁从业作品征集
一等奖



2022年度廉洁微视频征集活动
二等奖



2022年度深圳资本市场行业廉洁作品
二等奖



越秀地产
表扬信



深圳住建局
表扬信

深圳瑞捷廉正管理体系

业务及审计监察部

过程管控



闭环管理

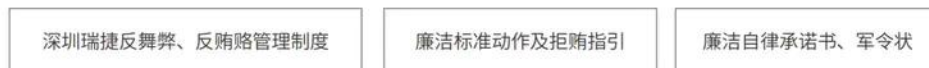


业务及职能部门

预防为主



证券法务部



企业核心价值观：诚实-廉洁自律、求真务实

廉洁培训 体系化



文化宣传体系



▲ 部门按月定期开展廉洁培训



▲ 每年参观廉正教育基地



▲ 新员工普法培训



▲ 每年公检人员入司协同开展警示教育



▲ 2023年，廉洁宣讲团累计向4834人次宣贯培训

外显层

廉洁文化手册

共廉正

廉建设

廉源起

廉寄语

卷首语



CONTENTS
目录

01 卷首语	03 廉源起	廉建设	05 共廉正	
卷首语 共廉正 05	核心廉源起 “守正焕新”核心价值观 廉洁文化建设文化体系建设 12 14 15	廉建设 廉洁文化建设(1)廉洁 廉洁文化建设(2)廉洁 廉洁文化建设(3)廉洁 廉洁文化建设(4)廉洁 廉洁文化建设(5)廉洁 16 21 24 25	廉建设 廉洁文化建设(6)廉洁 廉洁文化建设(7)廉洁 廉洁文化建设(8)廉洁 廉洁文化建设(9)廉洁 廉洁文化建设(10)廉洁 27 32 34 36 38 40 42 44 45 47 48	卷首语 共廉正 05 廉建设 廉洁文化建设(11)廉洁 廉洁文化建设(12)廉洁 廉洁文化建设(13)廉洁 廉洁文化建设(14)廉洁 廉洁文化建设(15)廉洁 50 52 54 56 58 60

廉正文化基地



廉正文化周边



【瑞捷故事:廉洁自律,守正气】

二度拒贿扬清风,客户点赞树标杆

主人公:供应链中心 张智超、吝超超、郑泽华、张绍鑫



2025年8月-9月, 在海底捞集团相关项目审核验收期间, 供应链中心:张智超、吝超超、郑泽华、张绍鑫4位同事接连遭遇“特殊考验”——现场工作人员多次以现金红包形式试图“通融”, 均被4人当场言辞拒绝, 并第一时间向客户负责人主动报备。面对诱惑, 他们没有犹豫、没有默许, 用一致的行动捍卫了深圳瑞捷“实实在在做事, 清清白白做人”的廉洁信条。

2025年9月26日, 海底捞集团发来书面表扬函, 对4位同事的廉洁自律精神给予高度肯定, 并附45000元现金奖励。更值得一提的是, 该案例被正式收录入海底捞集团2025年度服务供应商案例库, 作为年度最佳服务供应商评选的核心加分项。

【瑞捷故事:求真务实,重实证】

2025年5月11日午间, ZH项目相关人员尾随评估组长罗锋、马达进入洗漱间, 趁二人洗漱时强行塞送装有贿赂的信封。两名组长当场严词拒绝, 对方仍执意行贿。为妥善处置, 两位同事暂予收存, 事后已坚决退还贿赂款项, 坚守职业道德, 维护了评估工作的真实公正。



3.3 成长

■ “成长”：涵盖“持续学习”、“重视人才”、“敢于创新”三个维度，每一维度的关键解读如下：

成长

持续学习 关键解读 → 思考、沉淀、行动

应用场景

在AI等新兴技术重塑商业逻辑，公司“X3”战略转型在即的关键时刻，持续学习成为每一个瑞捷人的生存之道。我们鼓励每一位小伙伴聚焦前沿技术与客户需求，以精进本专业技能为起点，怀“空杯心态”主动求知；打破传统业务领域惯性思维，思考如何突破行业限制，在各自领域建立跨界关联，寻找新的业务增长点；支持内部分享与团队协作，汇聚个体智慧，将新知转化为解决方案，复盘沉淀为资产，让学习真正驱动增长与创新，转化成个人和组织的价值。

重视人才 关键解读 → 发现人才，绽放自我

应用场景

公司致力成为新时代的“伯乐”，搭建“识才、用才、育才”的成长平台：精准识别人才潜力，让人才在实战中挑大梁，出成绩，谋发展，享回报；我们鼓励每一个瑞捷人主动拥抱平台资源——在跨部门项目中展现协作力，在攻坚任务中突破能力边界，用成果说话，让潜力被看见。当公司的“伯乐之眼”与个体的“毛遂自荐”同频，每个人都能在瑞捷的舞台上，绽放独一无二的光芒。

敢于创新 关键解读 → 保持敏锐，推陈出新

应用场景

敢于创新：作为国内细分行业的开创者和“工程评估第一股”，瑞捷生而创新，是创新的获益者。面对新经济周期的挑战与“X3”战略落地的迫切需求，唯有持续创新方能打开更大的视野。我们鼓励全体瑞捷人时刻敏锐洞察新时期客户需求、行业趋势与市场格局的变化，依托十多年行业积累与客户信任，在技术、业务、模式、管理四大维度大胆创新，于变革中重塑核心竞争力，让创新的行动创造出更多的可能和更大的价值。

【瑞捷故事:持续学习,攀高峰】

释义:思考、沉淀、行动

保险风控中心——武庄,持续在专业领域深耕,在职期间攻读了中国矿业大学安全科学与工程博士学位。带领团队在TIS考核中连续四次斩获第一,用硬核实力诠释专业力量。

在2024-2025年期间,先后前往法国再保险集团总部、Socotec公司总部、雅高酒店集团总部、德国AON、红石投资(Redstone)、南德检测(TÜV SÜD)公司、安联财险公司、越南宝越控股与CONINCO公司走访学习。在跨国交流中汲取风控新思维,打破行业壁垒。

参与《建筑工程质量潜在缺陷保险风险管理技术标准》、《建筑工程风险查勘及过程管控标准》、《广州市住宅工程质量潜在缺陷保险质量风险管理服务规程》、《广州市简易低风险建设工程质量安全保险及服务规程》等多项行业规程编制,将实践经验转化为行业准则,以标准化创新推动行业升级。



▲ 赴越南拜访规模最大的金融保险集团 BaoViet (宝越控股)



▲ 赴德国拜访南德检测(TÜV SÜD)公司

【瑞捷故事:重视人才,汇精英】

释义:发现人才,绽放自我

瑞捷干部主要来自内部选拔,目前在岗(5年以上)干部有56人,占比51.7%。为促进员工发展,公司为员工提供分层分级的培养计划,领瑞计划、瑞栋计划、瑞柱计划等人才培养项目为公司的人才培养提供源动力。

2024年-至今,瑞捷持续提升新引进人才的质量及学历水平,本科及以上学历占比65.19%,同比23年12月上升了12.39%。



▲ 2025瑞柱计划学员合影

【瑞捷故事:敢于创新,占先机】

释义:保持敏锐,推陈出新

勇于创新突破,用“无人机+算法”打造外墙检测新模式

过去,建筑外墙检测主要依靠人工高空作业,不仅安全风险大、工作效率低,还容易出现检测盲区,难以保证全面准确。

为了解决这些痛点,公司主动探索创新,推进无人机外墙检测新模式,把传统“人工作业”改为“无人机巡查”。通过优化飞行路径、规范操作流程,实现外墙全面覆盖、无死角检测;配合高清图像、红外热成像和智能识别,能精准发现空鼓、开裂等隐患。

同时,公司通过优化数据处理流程,实现自动采集、自动分析、及时出报告,大幅缩短检测时间,提升检测作业安全性和结果可靠性。



3.4 担当

■“担当”：涵盖“承担责任”、“携手共进”两个维度，每一维度的关键解读如下：

担当

承担责任 关键解读 → 用心完成本职工作，迎难而上解决问题

应用场景

尽管分工有别、权责各异，而深圳瑞捷当前的每一个岗位都有其独特的存在价值。企业的成功是由每一位瑞捷人在各自岗位上恪尽职守、用心交付的点滴成果汇聚而成。我们鼓励每一位瑞捷人在自己的职能范围内各司其职、精益求精，坚守“以客户为中心”的工作态度，用心完成本职工作。

权力与责任始终相伴相生，能力与担当必须同频共振。管理者与核心骨干手握更大的决策权与资源调配权，这不仅是信任，更是使命，每一位管理者和瑞捷精英要躬身入局，在困难与危机面前，敢于承担最艰巨的任务，不推诿、不退缩，敢做冲锋在前第一人；在团队建设上，要成为精神的灯塔，用坚定的信念感染团队，在逆境中凝聚人心，激发全员战斗力。

公司在持续追求商业成功，为员工创造职业发展平台的基础上履行社会责任，在慈善公益、校企合作、行业人才培养等领域继续投入力量。

携手共进 关键解读 → 同心聚力创佳绩 守正笃行享丰酬

应用场景

我们鼓励每一位瑞捷人打破部门壁垒，利用好平台的资源，通过内部协同与知识共享汇聚全员智慧，在技术创新与市场拓展中并肩作战，共同缔造卓越业绩；我们要求每一位瑞捷人以守正笃行为本，秉持正道初心、踏实履职，依托完善的合规机制与成长体系，在规范中精进，在坚守中成长。以奋斗创造价值，以正道赢得长远，与公司共赴发展征途，共享丰硕成果与时代回报。

【瑞捷故事: 勇担责任, 报桑梓】

2025年1月, 深圳瑞捷为海丰县陈潮中学、陶河中学、联安镇中心小学、联安镇霞埔小学捐赠价值约5万元的体育教学器材一批。



【瑞捷故事: 携手共进, 享丰酬】

2025年8月, 深圳瑞捷(300977)发布了《深圳瑞捷技术股份有限公司2025年员工持股计划(草案)》, 根据草案显示, 本次员工持股计划参加对象均为公司员工, 其中拟参与本次员工持股计划的公司董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员合计5人, 认购份额合计不超过136.01万份, 占本次员工持股计划总份额的比例为29.00%; 其他人员认购份额合计不超过332.99万份, 占本次员工持股计划总份额的比例为71.00%。



4. 企业简介

深圳瑞捷技术股份有限公司是国内领先的风险管理专业技术服务商，过往累计已服务项目超过55万个，超过2000万条风险数据积累，主营业务依托AI+RAG知识中枢+智能体平台，以“算法+知识+场景”为核心，形成了AI+评估、AI+项目管理、AI+检测等服务体系，并通过无人机智能巡检、科技实测机器人，广泛应用于能源电力、数据中心、高端制造、消费、保险、基建等行业，为客户提供从风险识别、评估到预警与决策智能化的全生命周期风险管理，助力客户降本控险与数字化升级，推动TIC行业高质量发展。

公司成立于2010年，在北京、上海、广州等多个城市设立分支机构，并拓展至东南亚、非洲及中东市场，于2021年成功登陆深圳创业板。凭借专业客观的技术服务，瑞捷获得各类政企客户超500次荣誉嘉奖，持续与国家住建部、中国移动、平安、华住集团、等优秀企业合作，主导住建部《放管服改革下绿色建筑与建筑节能发展与兼顾机制研究》、修订《广州市建设工程安全生产责任保险风险管理服务规程(2.0版)》等，持续获得行业与客户的高度认可。



领先与上市(2018-2021)

2018年:主编《住宅建筑工程品质量化评估标准》;建立行业数据库平台(大数据);举办政府首届建设工程质量安全论坛;自主研发ERP系统上线,推进信息化管理进程。

2019年:主编团体标准《工程品质量化评估标准》,填补了工程品质评价的空白。

2020年:首次发布行业白皮书;受住房和城乡建设部委托,参与多个国家级/省级重点评价工作;成立员工关爱基金。

2021年4月:成功在创业板上市,开启全新发展阶段;首次推出员工股权激励计划。



震荡与革新(2022-2023)

2022年:加速全国布局,成立六大区,实现业务版图扩张;拓展IDI板块TIS服务,进入保险技术服务领域;参与全国自建房安全专项核查(8家企业,唯一民营企业);

2023年:启动创新“三步走”计划,推动战略转型升级;首次进入酒店类业务领域;首个非洲海外驻场项目顺利启动,开拓海外市场;与长沙理工大学开展校企联合,进行课题研究。



转型与破局 (2024-2025)

2024年:公司更名为“深圳瑞捷技术股份有限公司”;发布《城市更新:质量安全的建设之路》《财产保险风险减量服务白皮书》等10+项行业研究成果;携手高校加速推进科研转化,推出外立面智能实测、无人机外墙检测等数智化服务;打造风控服务+信息化+预测模型+AI助手的保险风控服务平台。

2025年:发布“X3”战略,以数智化价值平台,聚焦新产业、新保险,大基建领域,向科技型TIC企业转型;开展多元合作,持续扩容生态圈,开启新征程;深圳瑞捷总部乔迁至中国第一等高星河双子塔(东塔)26层。



2.战略合作

2025.1

深圳瑞捷与上海瓴云土木工程咨询有限公司正式签订股权合作协议,开启战略合作新布局

本次股权合作,旨在整合双方资源与专业优势,深化土木工程领域风险管理、技术服务等方面的协同,助力双方拓展业务空间、提升综合服务能力,实现长期稳健发展。

2025.4

深圳瑞捷与南京锦盛电力工程监理有限公司正式签订合作协议,携手布局电力工程服务领域新发展

本次合作将充分整合双方在资源、技术与服务领域的互补优势,聚焦电力工程监理、安全管理等核心场景,深化业务协同与市场拓展,助力双方提升综合服务效能,实现共赢发展。

2025.8

深圳瑞捷与深圳市震有智联科技有限公司正式签订股权投资协议,携手探索数字化与智能化领域协同发展新路径。

本次股权投资合作,旨在整合双方技术资源与行业经验,深化在智能化应用场景的协同创新,助力双方拓展数字化服务边界、提升核心竞争力,实现技术价值与市场价值的同步增长。

2025.12

深圳瑞捷与北京保衡风险管理科技有限公司签订股权合作协议,共同发力全生命周期风险管理服务领域。

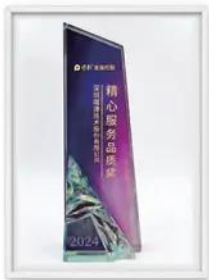
本次股权合作将充分发挥双方在资源、技术与服务领域的互补优势,聚焦全生命周期风险管理体系构建与落地,深化业务协同与市场拓展,助力双方提升综合服务效能,实现长期稳健发展。

3. 载誉前行

公司荣誉列表

- 国家级“高新技术产业”
- 中国企业反舞弊联盟成员单位
- 中国建筑装饰协会会员单位
- 中国建筑装饰协会住宅装饰装修和部分产业分会会员单位
- 中国工程建设标准化协会《住宅建筑工程质量量化评估标准》
- 广东知名品牌2023-2026
- 广东省建筑业协会会员单位
- 深圳市建筑产业协会第四届理事单位
- 深圳市建筑产业化协会理事单位
- 深圳建筑业协会第八届理事会会员单位
- 深圳市绿色建筑协会2021年度先进单位
- 深圳市勘察设计行业协会第九届会员单位
- 深圳上市公司协会会员单位
- 深圳市企业信用管理协会理事单位
- 广州市房地产业协会广州市建设监理行业协会质量安全风险管理机构考核结果第一
- 东南大学产学研研究基地
- 长沙理工大学校外实习基地
- 龙岗区高新技术产业协会第一届理事单位
- 企业信用评价AAA级信用企业
- 住房和城乡建设部建筑杂志社理事长单位
- 2024上市公司金牛奖(金信披奖)
- 2024《证券市场周刊》ESG“金曙光奖”
- 第五届深圳质量百强企业
- 深圳市企业联合会副会长单位
- 深圳工业总会会员单位
- 中国旅游饭店业协会会员单位
- 大湾区百强物业优选服务商
- ...





4. 校企合作

深圳瑞捷 清华大学

2023年,深圳瑞捷与清华大学联合开展《基于隐患-事故级联故障模型的项目质量评价研究》课题研究,基于定性研究构建工程项目中的质量隐患与质量事故关联的机理模型。课题成果模型可以系统性地识别、评估和控制工程项目可能存在的隐患。质量隐患-事故关联结构通常包括质量隐患与事故之间的关联关系、影响因素、可能导致的后果等内容,并持续指导质量隐患检查工作。


清华大学 基于隐患-事故级联故障模型的项目质量评价研究

2023年,深圳瑞捷与清华大学合作开展项目质量评价模型构建、迭代及数字化平台开发等项目的深入研究。

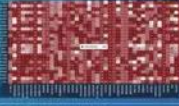
课题成果

- 一套渗漏事故的质量缺陷框架(标准化隐患表述与层次间隶属关系)。
- 一套隐患发生的条件概率指标体系及一套建设工程项目级质量风险综合评价的参数体系。
- 一套针对瑞捷、结构化的质量管理建议。


研究成果




项目综合风险评价




项目风险横向比对



综合风险图谱



项目风险诊断分析




项目风险横向比对

• 研究成果应用于风险预警领域,通过构建过程风险与潜在损失之间的级联关系,量化过程风控价值,精准施策降低潜在损失。

深圳瑞捷 香港科技大学

自2024年起,深圳瑞捷与香港科技大学合作开展外墙面检测AI技术及应用研究,并提出了多模态智能巡检方案。2025年已在华润、保利、中海、华发等客户开展试点落地,在建发实现全面推广;政府客户方面推广至龙岗住建局、南昌住建局;学校方面在上海大学、宁波理工学院等客户落地;园区厂房类场景在高露洁、万国数据等客户中实现应用。

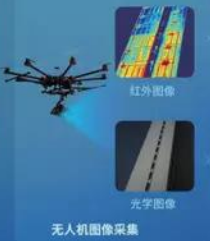
香港科技大学 建筑表观缺陷智能检测技术




香港科技大学-深圳瑞捷合作研究签约仪式

2024年开始,深圳瑞捷与香港科技大学合作开展外墙面检测AI技术及应用研究,并提出了多模态智能巡检方案。


研究成果 多模态智能巡检方案




无人机图像采集



红外图像



热成像



可见光

指示温度异常

指示缺陷区域

在线图像检测

初步快速结构缺陷筛查

形成检测报告:

缺陷类型、位置

潜在缺陷位置

离线图像检测

高精度详细全面体检报告

• 成果应用于建筑外墙检测服务中,已实现检测效率提升75%、缺陷检出率提升52%、成本降低57%、100%人员安全。

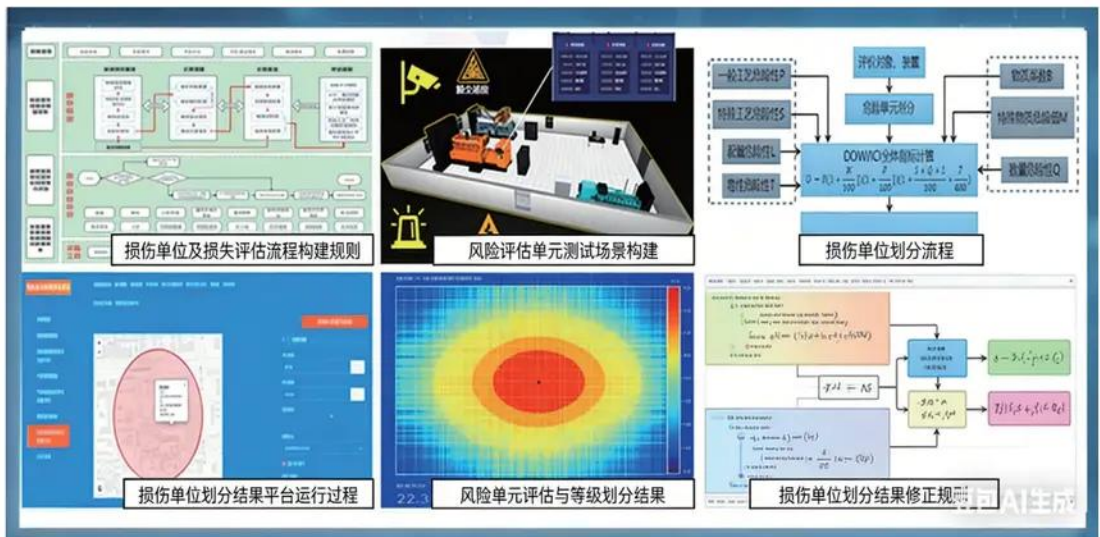
深圳瑞捷 携手 哈尔滨工业大学(深圳)

2024年2月,深圳瑞捷联合哈尔滨工业大学(深圳),联合进行外墙风险课题研究的核心在于通过系统识别材料老化、施工缺陷、环境侵蚀及设计隐患等多维风险因子构建融合层次分析、模糊综合评价、贝叶斯信念网络等方法的定量与定性结合的评价体系。该模型能够对外墙饰面层、保温层等关键部位的风险等级进行科学划分与可视化输出,从而为既有建筑外墙的检测、维护优先级判定及修缮决策提供客观依据,有效降低高空坠物隐患并优化城市更新中的安全管理资源配置。



深圳瑞捷 携手 中国矿业大学

2025年1月,深圳瑞捷与中国矿业大学开展化工行业财产保险危险单位划分和风险损失评估模型研究。



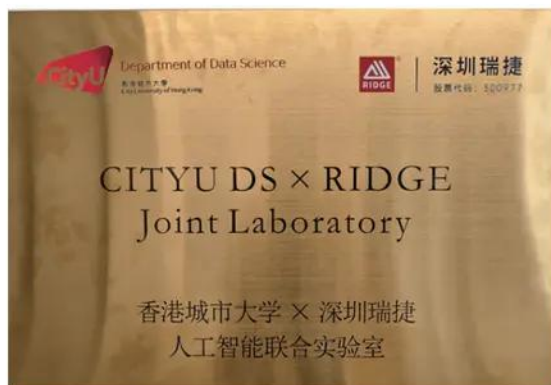
深圳瑞捷 长沙理工大学

继2024年10月达成战略级校企合作后，双方在人才培养与学术研究领域的联动持续升温。2025年11月，双方共同发起了首届AI创新竞赛黑客松初赛，标志着双方合作从传统的教学实践基地建设，正式迈向了人工智能与工程咨询深度融合的探索阶段。长沙理工大学作为公司重要生源与核心目标院校，公司始终以瑞捷新青年为人才培养核心，搭建“以赛引才、以研育才、以用留才”的全链条培养体系，以战略合作为纽带，持续拓宽优质人才引育通道。



深圳瑞捷 香港城市大学

2025年12月，深圳瑞捷与香港城市大学签署人工智能联合实验室谅解备忘录。计划共建人工智能联合实验室，围绕建筑检测、智能巡检、AI识别和行业场景落地开展产学研合作。



5.人文关怀 社会责任

企业担当： 以爱为名点亮希望之光

作为上市企业，深圳瑞捷一直将承担社会责任视为企业发展的重要使命之一。为积极践行企业社会责任同时为乡村增添发展动力，2024年7月，湖南省岳阳市华容县团洲垸洞庭湖一线堤防发生决口，为助力灾区重建家园。深圳瑞捷捐款30万元，董事长捐款6万，总裁捐款5万，以实际行动履行社会责任。

截至2025年12月，爱心基金会共有会员466人，从设立2020年爱心基金成立至今：资助员工79人次，慰问员工142人次，累计资助慰问金额134.57万余元。



爱心基金公示
2025年

会员人数	466人
资助人数	18人
资助金额	217507.97元
慰问人数	37人
慰问金额	42556.01元

爱心基金会
2026年1月30日

加入爱心基金会，享受更多爱心基金权益。
入会申请指引：企业OA-新建流程-爱心基金入会申请，自行决定缴费金额5-50元。

人力行政中心

健康生活, 共享未来, 瑞捷俱乐部 活动精彩无限

瑞捷还为员工提供丰富多彩的文化生活, 成立了多个公司社团, 目前有瑞马会、瑞羽会、瑞篮会、瑞台会4个俱乐部为员工提供服务。

瑞马会

宗旨: 积极参与, 共同提升

俱乐部特色: 跑步里程积分可兑奖, 活动地点不限



瑞羽会

宗旨: 丰富业余生活, 增强员工体质, 加强员工交流

俱乐部特色: 走进体育场, 把健康带回家



瑞篮会

宗旨：锻炼身体，加强各部门交流

俱乐部特色：培养拼搏协作，坚韧向上的运动精神，传递健康活力的生活态度，



瑞台会

宗旨：以球会友，切磋技艺；放松身心，凝聚活力。

俱乐部特色：培养专注、沉稳的处事心态，传递积极向上的生活态度。





04

榜样力量



闪耀的瑞捷人

SHANYAODERUIJIEREN

记与龙岗工务署的新征程

“

以榜样的力量为动力，激发奋斗的热情。正如《荀子·劝学》中所言：“青，取之于蓝而青于蓝。”在瑞捷这个大家庭中，每个人都可以超越自我，成为他人的榜样，每个人都值得被学习。让我们以“见贤思齐”的精神，向身边的榜样学习，不断提升自我。让榜样的力量在瑞捷的每一个角落生根发芽，开花结果。

”

众人拾柴火焰高，每一位瑞捷人都是这火焰中的一束光，他们用智慧和汗水共同点燃了成功的火炬。近期，深圳瑞捷华南大区总经理黄德坤与团队销售经理李沛楠以专业的销售能力，有效整合公司资源，在公司决策层领导的支持下，与人力资源中心、市场营销中心、公共事业中心通力协作，通过深挖客户需求，启动创新“双观”活动，提供专业解决方案和优质服务，赢得了客户的认可，在时隔2年后与龙岗区建筑工务署重新达成合作。深圳瑞捷凭借企业综合实力、企业规模、过往业绩等在龙岗区建筑工务署2024-2026年度第三方质量安全巡查项目招标评选中脱颖而出，成功中标千万级大单，让瑞捷人**携手共进、敢于创新**的文化践行结出果实，为公司的战略发展做出了重要贡献。



携手共赢，探索高效合作新路径

“同声相应，同气相求”，在本次与龙岗区建筑工务署建立合作的过程中，涉及的每一位员工、每一个部门都是成功的关键，瑞捷人以卓越的服务态度，齐心协力为客户展现了一个专业技术水平高、服务能力强的瑞捷形象，共同创造了辉煌成就。

在整个项目中，作为主要负责人，深圳瑞捷华

南大区总经理黄德坤与团队销售经理李沛楠分工合作，为项目的成功推进提供了有力保障。黄德坤负责领导层人员对接，分批多次拜访了相关负责人，加深沟通交流，了解真实需求，紧抓客户痛点，精准攻破每一个问题；李沛楠则负责对接专业技术人员，从技术实力角度分析研究，提供专业层面指导分析。两人以默契的配合、高效的执行，确保项目的每一个环节都能精准落地。

深圳瑞捷董事长范文宏、总裁黄新华以高瞻远瞩的视野和果敢的决策力，率先垂范，积极践行协同合作、携手共进的理念，组织瑞捷与政府高层对话。在项目推进过程中，总裁黄新华带队拜访了新的领导班子，通过参与重要会议、政策研讨和项目合作，不断推动华南大区团队与政府客户建立更加深入的沟通与交流，进一步增强了政府客户对深圳瑞捷的信赖与支持。

在项目的前期线索获取与持续推进过程中，深圳瑞捷副总裁李亮带领人力行政中心提供了重要支持，在与龙岗区政府领导的座谈会上，作为企业代表，向政府部门提出了企业急需解决的问题，希望能得到政府有关部门的支持，并得到了区政府领导对深圳瑞捷品牌实力与服务能力的认可。在此之后，深圳瑞捷与龙岗区政府领导进行了多次交流会议，会上在充分展示深圳瑞捷专业实力与数据成果的同时，与目标政府客户多次深入沟通，使其充分了解瑞捷的服务水平和核心竞争力，为之后的项目投标创造了前期优势。

市场营销中心对此项目的关注度极高，华南大区团队在项目推进过程中与市场营销中心总经理李川均等人高频互动，及时进行策略调整，制定了“冲安全、保质量”的总目标，凭借敏锐的市场洞察力和灵活的应变能力，取得了项目的重大突破。



在项目推进过程中，以公共事业中心总经理匡明江为代表的专业技术团队也为深圳瑞捷与政府客户之间进行沟通提供了不可或缺的帮助，他们用丰富的实践经验和专业的服务为双方的合作搭建了坚实的桥梁。

创新不止，开创发展新未来

此次项目的成功，不仅彰显了瑞捷团队的专业素养与卓越能力，更是瑞捷创新精神的生动展现。

瑞捷人秉承“突破创新”的理念，不断探索和尝试新的工作方法和策略手段。在项目推进过程中，遇到反复面谈仍没有进度的困难时，及时启动创新“双观”活动，即邀请客户参观瑞捷集团总部，邀请客户参观瑞捷优秀标杆案例。

精心策划客户参观瑞捷集团总部的“走进瑞捷”活动，将客户邀约环节进行系统性规划并提升到策略层面，突出了邀约客户的重要意义。在客户参观瑞捷的过程中，向政府客户展示瑞捷丰富的企业出版物，包括业务案例集、深圳瑞捷员工手册、廉洁手册等，展示了瑞捷的专业实力和对廉正建设的重视与承诺。在战略分享环节，瑞捷领导向客户介绍公司的长远规划和战略目标，让客户感受到瑞捷对未来发展的清晰愿景和坚定信心。通过一系列精心安排的环节，让政府客户深入了解瑞捷的业务优势、企业文化、廉洁规范以及发展战略，加深双方的了解与互信。

“用心联接信任，成就品质生活”。邀请客户参观瑞捷优秀标杆案例，零距离感受瑞捷的专业实力与成果，以客观的案例事实加以证明瑞捷的品质保证，让客户更加放心。

瑞捷“双观”活动不只是一次简单的参观，更是一次与客户深入了解和沟通的机会。通过此次活动，瑞捷能与客户建立起更加紧密的合作关系，共同探索未来的合作机会和发展空间。

本次华南大区销售团队成功拿下千万级大单，是深圳瑞捷品牌实力与专业能力的证明，亦是瑞捷人团结奋进、携手共赢，以创新精神为引领进行实践突破的结果。接下来，深圳瑞捷将秉持着以客户为中心的理念，进一步有效补强监管力量，提升质量安全管理水平，为客户提供更为优质、高效的服务。



结语

一个企业要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，就必须要有协同合作的精神、不断创新的勇气和以人为本的文化。瑞捷始终坚持以人为本，尊重每一位员工的个性和创造力，鼓励他们在工作中不断学习和成长。瑞捷人正是以这样一股奔腾不息的力量，勇往直前，不断创造新的辉煌。

精准输送业务资源, 定向输出 骨干人才

“

同德同心, 其利断金。以开放积极的心态拥抱变化, 在时代洪流中勇担使命, 携手并肩, 整合资源形成合力, 把握机遇实现共赢。瑞捷人用实际行动诠释了“众人拾柴火焰高”的深刻内涵, 在协同发展的道路上砥砺前行, 传承榜样的力量与智慧, 共同开创更加繁荣、更加美好的未来。

”

在历史的长河中, 传承是连接过去与未来的纽带, 是生命与精神的延续。新时代环境下, 我们更应携手共进, 将传承与创新相结合, 以强烈的使命担当, 共同面对挑战, 共创辉煌未来。

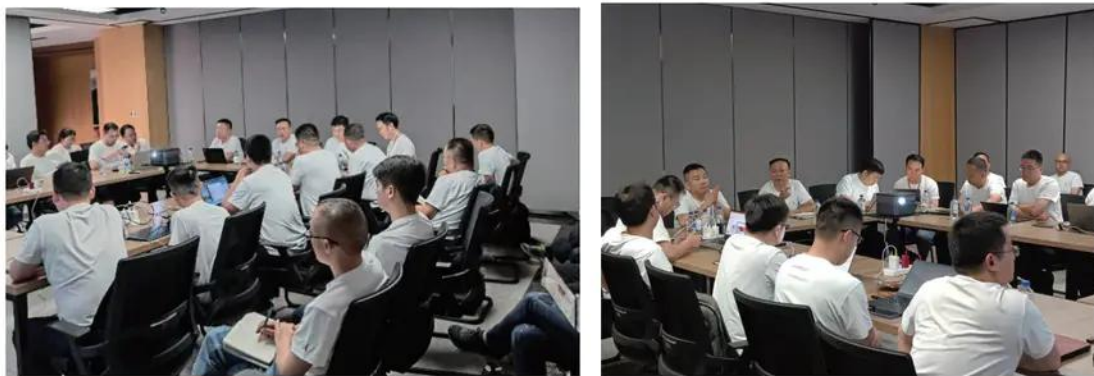
2024年9月, 原深圳瑞捷地产事业中心在当前房地产行业承压, 公司面临转型升级的节点, 以其“老大哥”般的担当精神和使命感, 激发创新活力, 依托自身丰富的资源积累优势, 积极向其他业务单元输送业务与人才资源, 为公司迈向新的发展阶段注入了强劲动力。

肩负使命, 创新开拓

瑞捷的成立与发展依托于房地产行业的兴起, 但近年来受宏观环境与政策调控影响, 公司主营业务增长面临挑战, 亟需在产品多元化、升级迭代、专业技术水平提升等方面实现突破。作为瑞捷沉淀和积累时间最长的业务条线, 地产事业中心在过去的十四年里取得了辉煌的成就, 积累了大量的客户与渠道资源, 更是为公司培养和输送了大批实战经验丰富、执行能力超强, 敢打硬仗勇于变革的优秀人才。

面对环境的变化, 地产事业中心以开放的态度积极担当, 在近几年的开拓创新中协助公司成功拓宽了保险和产业类领域客户渠道, 孵化了“酒店品评”、“物业运维”、“供应链审查”、“5U好房认证”、“海外驻场”等一

系列富有竞争力和创造性的服务产品，并利用自身资源与人才优势大力支持组织裂变后新的业务中心的发展，为新的业务中心搭建组织、获取业务提供帮助，助力新的业务中心迅速实现0-1的成长，为打造深圳瑞捷的第二增长曲线贡献了独特而重要的力量。



薪火传承，共创未来

作为瑞捷团队中的发源者，地产事业中心曾是公司利润增长、规模扩大的主力军。在行业变换之际，瑞捷在产业、政府、保险、施工企业、城投等新领域探索深耕，奠定坚实基础，新五类客户已贡献超半营收，未来占比有望持续攀升。

为支持新领域的发展，地产事业中心秉持着携手共进的信念，积极向其他业务单元输送业务与人才“火种”，传递赋予瑞捷使命的“火炬”。在2024年上半年度，地产事业中心为其他业务单元引荐客户带来超1000万元的签约额；提供了20多条商机，发生产值超250万元；内部调动输出30多位优秀人才。通过内部协同实现瑞捷的薪火传承，推动瑞捷的业务增长，助力员工成长、更好地实现自己的价值。

深圳瑞捷地产事业中心向其他业务单元输送资源是瑞捷实力的沉淀与传承，亦是瑞捷人勇于担当、携手共进精神的真实写照。展望未来，我们将更加坚定地秉承“担当”核心价值观，致力于为客户创造更多价值，同时关注员工成长，共享发展成果。让我们在传承中创新，在担当中前行，共创属于我们的璀璨篇章！

结语

薪火相传，致敬成长引路人。深圳瑞捷团队中的新老“地产人”薪火相传，以中流砥柱之姿，引领企业破浪前行。传道授业解惑，赋能新生力量茁壮成长，瑞捷“地产人”以师者形象生动诠释了“传承”的真谛。感恩成长路上的每一位引路人，感恩为深圳瑞捷筑下基石、为公司长远发展奉献良多的瑞捷“地产人”！

急客户所急，以担当筑牢安全防线

——公共事业中心业务二部海南服务团队防台风“摩羯”应急工作

“

以客户为中心，迎难而上解决问题。在瑞捷的广阔舞台上，每一位成员都是责任与担当的践行者，他们以坚定的信念，坚守岗位，无论风雨，始终前行。榜样之光，照亮前行之路，激励着每一位瑞捷人，在各自的专业领域内熠熠生辉，用实际行动诠释责任与担当的深刻含义，共同汇聚成推动瑞捷持续向前的磅礴力量。

”

众志成城，使命必达。在追求卓越的道路上，我们始终秉持“以客户为中心”的理念，将承诺铭刻于心。凭借专业服务和勇于担当的精神，深刻洞察客户需求，迎难而上，携手解决问题，确保客户的利益得到最大化保障。

2024年9月，在超强台风“摩羯”来袭之前，原深圳瑞捷公共事业中心业务二部海南服务团队迅速响应客户的应急指令，以高度的社会责任感与使命感，坚守在防台防汛一线，争分夺秒地开展应急工作。他们安置相关人员，为客户筑牢安全防线，确保项目人员生命财产安全。这一行动不仅展示了瑞捷一线员工的专业能力与担当精神，更彰显了深圳瑞捷的服务价值，赢得了客户的高度评价。



闻“风”而动，逆雨前行。2024年9月4日，三亚市防汛防风防旱指挥部发布通知，将防汛防风IV级应急响应提升至III级。崖州湾科技城规建部立即启动《三亚崖州湾科技城建筑工地防风防汛应急预案》，并召开紧急会议，成立防台防汛应急小组。深圳瑞捷公共事业中心业务二部海南服务团队快速响应，积极配合客户的应急安排，急客户所急，用实际行动践行担当核心价值观，为客户排忧解难。



9月4日至5日,应急小组共派出116人次,对58个项目进行防台防汛排查,凭借高度的责任心和专业能力,排查出超过150处隐患,并督促项目及时整改。9月5日至6日,应急小组对园区项目生活区进行人员摸排,联合公安、执法部门、支援部门在短短5个小时完成了79个项目、超8600人的撤离及核对工作,发放了超过12000份应急物资,切实保障了群众的生命财产安全,为客户的安全生产保驾护航。

在此次防台防汛应急行动中,深圳瑞捷公共事业中心业务二部海南服务团队以无畏之姿,勇担重任,逆风而行。他们用实际行动诠释了责任与担当的深刻内涵,齐心协力为客户展现了一个专业技术水平高、服务能力强的瑞捷形象。向所有抗击台风的坚守者致敬,向每一位默默付出、始终奋斗在一线创造价值的瑞捷人致敬!



展望未来,瑞捷人将继续秉持“以客户为中心”的理念,勇于担当,持续提升服务水平和专业能力,致力于为客户提供卓越服务,迈向更加辉煌的未来。

结语

在瑞捷的壮阔征途上,每位员工都是肩扛重任的勇士,他们不仅是服务的践行者,更是价值的创造者,他们以智慧和汗水推动瑞捷不断破浪前行,开创新的辉煌。瑞捷将坚定不移地践行“担当”核心价值观,培养员工的责任感与使命感,助力每位瑞捷人都能在工作中实现个人价值与社会价值。让我们携手并肩,以担当铸就辉煌,以责任共赴未来,共创非凡成就!

记连锁行业服务业务的创新之路

创新理念·生根发芽

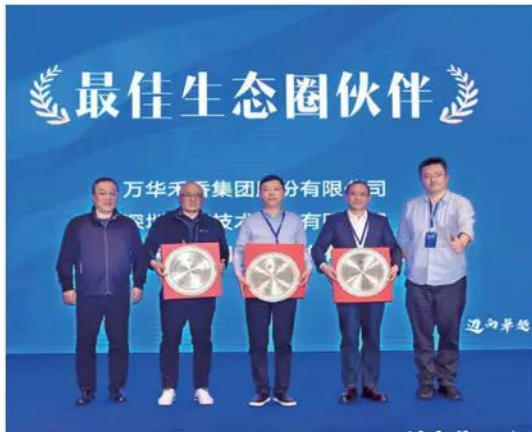
2025年6月25日凌晨2点，夜色正浓。前产业不动产中心连锁行业服务部运营质检组的团队成员们长舒一口气，在电脑上敲下了锦江·希尔顿欢朋酒店运营质检考核报告的最后一个句号。这份报告不仅是客户对我们的考核，更是酒店业务从单一建设服务延伸至全生命周期的关键一步。

运营质检业务的起源要追溯至2023年的创新项目，当时，瑞捷的主要业务聚焦于工程领域的服务，想要跨入酒店行业的运营业务并非易事。经过深入讨论和市场分析，连锁行业服务部将目标锁定在酒店行业的筹建质检业务上，以公司在工程领域的核心优势为切入点，成功打开了酒店行业的大门。

诚实为基·价值为本

连锁行业服务部始终秉持“诚实为基·专业为本”的宗旨。不放过客户提出的任何细节，致力于从源头解决问题。凭借扎实的专业能力和务实的态度，逐渐赢得了客户的信任与认可。如今，筹建质检业务已不仅覆盖华住、亚朵、东呈、德胧等连锁酒店品牌，更拓展至连锁餐饮、医疗和零售行业，业务范围从国内延伸至海外市场，如印尼等地。





2024年华住最佳生态圈伙伴奖



2025年度最佳生态伙

随着对酒店行业的深入了解，连锁行业服务部敏锐地发现，客诉问题背后隐藏着酒店对服务品质的更高追求。通过梳理客诉数据，发现供应商质量是影响住客满意度的关键因素。为此，连锁行业服务部协同客户建立各品类审核体系，对库内供应商及新引入供应商进行全阶段审核评估，包括验厂、生产制程和产品验货环节，从源头把控产品与服务质量。2024年8月，公司正式组建专业团队开展供应链审核业务；2025年1月，深圳瑞捷在华住集团供应链大会上荣获“华住集团2024年最佳生态圈伙伴奖”。这一荣誉不仅彰显了公司在酒店质量保障与供应链管理方面取得的突破，也体现了华住集团对瑞捷推动酒店品质升级和高效运营的高度认可。

用心浇灌·功夫不负有心人

“新开业酒店是团队业务的重要方向，但在营门店更是一个庞大的存量市场。连锁酒店行业通常每六年进行一次翻新，这为公司带来了持续的业务机会。”

前2年曾试水某TOP5酒店集团运营质检业务招标，通过招投标熟悉客户对于运营质检产品的需求；过去的一年，部门面试20多位酒店管理专业人才，包含中高端、高端酒店资深总经理及店长，通过面试了解酒店运营期的核心痛点，为产品体系制定做调研准备。2025年3月，连锁行业服务部运营质检组成功签约湖南慧友集团，实现了酒店运营质检业务的“零突破”。目前，部门正与华住集团开展数字化升级工作洽谈，旨在为客户降本增效，并通过数字化质检实现价值量化。

历时两年，连锁行业服务部在酒店行业的服务通过筹建质检、供应链审核、筹建驻场和运营质检贯穿酒店前期开发、筹建、试运营、运营、改造全生命周期。随着与酒店客户日益紧密的合作，公司不仅成为了其服务提供商，更成为值得信赖的合作伙伴。连锁行业服务部的业务更是公司非工程专业另一增长曲线。

结语

创新需要决心，更需要披荆斩棘的恒心。从灵感的闪现到业务的落地，新业务的孵化从来不是孤军奋战，而是一群人以创新和担当共同开拓的征程。产业不动产中心连锁行业服务部的故事，为公司新业务的拓展写下了浓墨重彩的一笔，也如同一面旗帜，激励着更多瑞捷人在“瑞意创新·敢当先行”的道路上勇毅前行。这，正是瑞捷人永不褪色的精神底色。

斩获保险业务大单, 开创安责险 新征程

捷报传来, 振奋人心!

2025年7月, 深圳瑞捷凭借卓越的综合实力与多家单位联合中标中国平安财产保险股份有限公司总部安全生产责任保险事故预防服务, 该项目招标预算达6.183亿元。截至2025年12月, 业务精准匹配各地监管要求与平安产险的风控需求, 聚焦高风险行业, 实现4400多个服务项目, 产值超1000万, 这一成果的取得, 是头部保险企业对瑞捷专业能力和服务水平的高度认可, 更是双方携手共进、共谋发展的崭新开端。



以创新为引擎,打造定制化方案能力

深圳瑞捷在安责险领域的优异表现,源于长期积累的核心能力与对定制化解决方案的精准把控。创新文化的深度融入,推动公司在技术研发、服务优化、方案设计等维度持续突破,为客户创造更高价值。

1 专业技术团队实力雄厚,公司千余名经验丰富的工程师团队,不仅具备扎实的专业资质,更积累了丰富的实战经验,可为客户提供从风险评估到隐患整改的全流程专业技术支持,确保服务质量始终保持行业领先水平。

2 行业服务经验丰富多元,公司已为多家大型保险机构提供安责险事故预防服务,成功实施项目逾千例。丰富的项目经验使我们能够精准把握客户需求,为各类复杂场景提供最具实操性的解决方案。

3 领先的数字化服务平台,自主研发的事故预防服务系统集成AI算法与大数据分析技术,实现工单管理、任务派发至隐患闭环的全流程数字化管控。该平台显著提升服务效率,同时确保服务流程的规范性与可追溯性。

4 定制化的增值服务方案优势显著,基于对安责险市场的深刻洞察,团队为客户量身打造兼具专业性与实操性的整体解决方案。方案不仅涵盖标准服务内容,更创新设计五大增值服务模块,为客户创造超预期价值。

5 “四位一体”的综合解决方案,依托完善的安责险技术服务体系,可为保险客户提供“人防+技防+平台+科技”四位一体的智慧风控解决方案,为安责险事故预防服务提供坚实的技术保障。

6 全国化的服务网络布局完善,在国内重点省市设立20余家分子公司,构建覆盖全国的服务响应体系。网格化布局确保实现“本地化服务、全国化资源”的服务承诺,为客户提供高效优质的服务体验。

以担当为基石,落实全方位阶段筹划

担当精神是深圳瑞捷践行服务承诺的核心准则。从项目前期筹备到执行过程协同,每个环节均体现对客户需求的高度负责,推动项目全周期精益管理。

项目成功中标得益于前期充分准备:深入的项目分析、区域服务招标差异研究、客户核心需求梳理、竞争



对手差异化分析,以及客户集团与分公司招标特点全面调研.....

高效的团队协作与执行力贯穿始终。从标前成立专项工作组、标书编制、投标流程规划,到标后跟踪回访,凭借“超越客户期待”的专业态度与“精益求精”的高目标牵引,让瑞捷在激烈竞争中脱颖而出。

结语

此次中标是深圳瑞捷在安责险风控服务领域发展的新起点。未来,公司将以此合作为契机,深化与平安地方机构合作,实现“总部+地方”双入库。并以安责险为基点,持续复制成功模式,拓展保险风控市场新版图,致力成为细分领域的标杆品牌。

连锁行业新突破·创新领航新里程

——记希尔顿欢朋运营质检业务的孵化

又见捷报,敢当先行

2025年8月,深圳瑞捷在与多家实力强劲的友商角逐中,以综合排名第一的优异成绩成功中标希尔顿欢朋酒店集团运营质检业务,实现了公司在中高端酒店运营质检领域百万级项目的“零的突破”,完成了从探索到标杆的里程碑式跨越。

酒店运营质检业务是通过系统化的检查、评估和监督,确保酒店各项运营服务符合行业标准、品牌规范及客户期望的核心管理流程,该服务不仅为酒店集团提升服务质量、优化客户体验、降低运营风险,并能为管理决策提供数据支持。通过系统化的质检业务,酒店能在竞争激烈的市场中保持服务稳定性,同时为数字化转型(如智慧酒店)奠定管理基础。



希尔顿欢朋福田口岸店官图

取得这一成绩不仅是产业不动产中心连锁行业服务部团队专业能力的体现,更是深圳瑞捷“创新”与“担当”价值观的生动实践。团队以责任信念描绘规划蓝图,以钻研精神收获创新成果,展现了“使命必达”的企业精神。

不惧挑战·迎难而上突破重围

试检查是该项目取得竞标入场券的关键之战。

面对希尔顿欢朋运营质检试检查的正式通知，团队迎来了多重挑战：首次对接国际中高端酒店品牌，无成熟案例可循；希尔顿欢朋虽提供了检查表，但缺乏明确的考核标准……



团队模拟试运营场景

团队始终以创新思维和担当精神应对挑战，内外行动策略齐头并进。对内，与公司的消防与食品安全专业专家联动，组织专业知识培训、建立刷题库、优化检查动线及内容；对外，团队深入挖掘行业经验，精细拆解200余项检查标准，为希尔顿欢朋提炼出35个关键赋能点。试检查前，团队在差旅酒店模拟运营场景，提前踩点熟悉环境，反复优化检查方法。

最终，团队凭借的充分的准备与迎难而上解决问题的精神，最终以试查排名第一的成绩锁定竞标资格。

精益求精·多维度展现价值

技术标是公司在竞争中脱颖而出的关键。标书准备是一场与时间的赛跑，团队在历时两天两夜的时间内，历经三次颠覆性优化后完成定稿。标书充分体现了深圳瑞捷的创新能力和专业价值：

1.团队能力：依托深厚的行业经验，公司构建了完善的质检员管理体系，打造了一支专业素养过硬、实践能力突出的团队，并通过系统化培养方案持续提升团队能力。

2.问题解决能力：以5W1H模型深度剖析问题，设计“检查—总结—输出—赋能”全流程服务链条，精准把控每个环节，高效解决客户需求。

3.客户赋能价值：基于ESG理念和法律政策更新，为客户提供定制化质检培养计划及管控表，助力其提升服务质量、管理水平和市场议价能力。

4.品质保障：科学规划评估路线、标准化SOP流程、廉洁机制及数字化质检共建，全方位保障服务品质。



希尔顿欢朋福田口岸店官图

为确保述标效果，团队组织了多轮模拟评审会，精准把控时长、内容表述及语气节奏。正式述标日，团队以专业严谨的方案和细致生动的讲演，成功打动了评审专家。

运筹帷幄·智取最优报价策略

商务标环节，团队充分汲取过往经验，始终以



团队模拟述标场景

高目标为牵引，在市场营销中心华东大区的协作下，精心演算8套报价方案，预判不同报价下的排名态势，兼顾中标概率与项目收益。次日，捷报传来：深圳瑞捷以综合得分第一的绝对优势成功中标！

结语

这场胜仗，是深圳瑞捷创新文化激发的组织能力聚变，更是“用心完成本职工作，迎难而上解决问题”精神的践行。希尔顿欢朋项目的胜利，是运

营质检业务百万级订单的突破，它让中高端酒店质检领域镌刻下“深圳瑞捷”的专业印记，它标志着公司正式进入连锁酒店行业客户的主营业务中，它不仅为公司未来在非工程领域服务潜力、更为向更广阔的市场空间中构建多元化业务格局奠定了坚实基础。

未来，深圳瑞捷将继续以创新为驱动，以担当为使命，为客户创造更大价值，为行业树立更高标杆！

深圳瑞捷2025担当事迹纪实

担当,是血脉中深沉而坚韧的内核,是在关键时刻挺身而出、永不退缩的勇气,是紧随公司发展打常规的魄力,是致力于为客户解决问题的坚持,也是在日常工作中精益求精的拼搏精神。而在深圳瑞捷,有很多瑞捷人正用他们的实际行动时刻践行这种“担当”。

天津KH医院

天津康汇医院作为运营已两年的大型私立医院,系统性问题频发。该项目由我司市场营销中心、既有建筑及存量运营事业部、地产事业中心、产业项目管理中心骨干联合组建专项小组承接。

项目初期,客户需求复杂且时间紧迫,小组成员积极与客户进行反复沟通,明确核心诉求并制定可行方案,高效订立合作合同;

对运营期医院进行工程检查是公司首次承接的新业务,它涉及多系统、多场景,小组创新性提出“工程实体检查+投资复盘+管理制度穿透+驻场辅导”组合服务模型;



进驻初期,面对客户信任顾虑,小组成员持续高频的沟通与成果展示,缓解客户疑虑,推动项目深入;

在检查过程中遭遇施工单位阻挠、院方协调不畅,小组成员临危不乱、果断应对,有效保护关键证据。

目前,该项目小组已为客户止损千余万元,赢得了客户的高度赞誉并成功签订了更大产值的新业务。

广州越秀项目团队

我司地产事业中心团队在服务越秀地产项目



广州越秀

时敏锐的发现越秀在产品设计与管理与策划方面存在明显短板，亟需外部专业力量提升产品力。

我司市场营销中心、既有建筑及存量运营事业部、地产事业中心迅速识别客户深层需求，推动组建联合团队；赴广州与客户进行双轮拜访交流，精准把握核心诉求以定制高度适配性的解决方案；

该项目利用内部协同机制成功拓展了客户的服务边界，助力了客户实现产品力升级，进而巩固了双方合作关系。

DR总部全周期融合管理服务项目团队

在接洽DR总部全周期驻场管理项目时，产业发展中心处于团队新组建、队伍待扩充的发展阶段。

团队成员主动打破岗位壁垒、跨岗补位，迅速推进合同签约落地；



在项目未开工阶段，主动拜访客户，及时响应解决客户需求，极力为客户解决问题优化设计方案，提前介入项目化解规避风险，支撑项目关键节点顺利实施；

在实施阶段，团队成员坚持全程现场值守，实时更新实勘记录与全流程资料，为客户提供动态管理支持，保障项目流畅运行与信息高度透明。

人力行政中心HRBP团队

随着公司转型与新业务发展，业务单元亟需引进跨行业（如：连锁酒店、保险、新能源等领域）与高端岗位人才。



面对稀缺的高精尖人才。团队基于业务顶层设计反向推导人才基因，打造“人才画像模型”；摒弃传统JD描述方式，联动业务负责人精准界定核心能力与关键素质；在高端面试中创建“思想实验场”促进思维跃迁；

面对新业务、新行业人才。深入行业调研学习，掌握人才市场动态；与业务部门梳理人才特征，绘制精准画像，确保人岗高度适配；采用科学引进策略吸引跨行业优秀人才；

2025年上半年，团队高效完成218名人才引

进,其中新业务人才占比高达43.6%,稀缺岗位到岗率达100%,为公司新业务的开拓与人才结构的战略性延伸提供坚实保障,充分展现HRBP作为业务伙伴的核心价值与担当。为公司人才优化升级创造重要价值。

应收管理团队

2025年6月末,公司应收账款总额达4.65亿元,其中高账龄应收账款1.71亿元,坏账计提1.94亿元,资金压力显著,回款风险高。



财务、法务、IT部门立即组建“应收攻坚组”,形成“铁三角”作战模式,通过持续召开月度计提跟踪会议、深入溯源管理漏洞并制定《应收账款全过程管理规则》、制定标准化催收函及合同模板、将合规指标嵌入业务系统、升级信息系统、推动高风险客户预付款机制等办法。

最终,实现了黑名单客户100%预收款覆盖,显著提升应收账款质量,为公司现金流安全提供坚实保障。

南京新居驻场团队

面对客户转型期的挑战,公共事业中心南京新



居驻场团队主动拓展服务边界,以超预期的增值服务实现了从“基础服务”到“深度赋能”的跨越。

主动承担起制度体系建设重任。为客户编制8项管理制度并组织相应培训;

突破合同边界,深入研究招商政策,促成客户与其意向客户的高层合作对接;

积极构建“财务-业务-客户”三方协同机制,实现老合同尾款清零,合同履约率100%,新合同首季请款仅15天完成审批。

结语

正是他们的以敢为人先的行动,切实为客户解决痛点难点,使每一次合作都积淀下更深厚的信任;以超出预期的答卷,为公司创造出实实在在的价值。他们用实际行动诠释了岗位的意义与重量,彰显出瑞捷人“用心完成本职工作,迎难而上解决问题”的坚实文化底色。

廉·故事

LIAN GUSHI

涵养廉洁文化 守住人生之本

詹汝生

董事会办公室



在加入瑞捷之前，我从未想过，“廉洁”二字会如此深刻地嵌入我的职业生涯，更未曾预料到，它会以一种如此沉重的方式，触动我的灵魂。

那是2020年6月，一次协助出具《企业谅解书》的经历，让我与一位因舞弊贿赂行为触犯刑法的同事家属建立了联系。电话那头，是来自遥远东北农村年迈父母的声音。母亲身体抱恙，不熟悉智能设备，父亲每日需进山劳作维持生计，信号不好，他们只能在深夜拨通电话联系公司。那声音里满是焦急与无助，一遍遍地恳请公司的原谅，反复说着孩子只是一时“鬼迷心窍”，除此之外，他们不知道还能做些什么。而此刻，他们的儿子已被羁押在看守所，全然不知远方的双亲为他彻夜难眠，操碎了心。



作为曾经的同事，我内心五味杂陈。这件事像一面镜子，映照出廉洁对于我们每一个人的真正意义。廉洁，关乎个人执业安危，牵动家庭稳定荣辱，涉及组织管理秩序，它不仅仅是一条职业红线，更是我们人生的基石。

于个人而言，廉洁是安身立命的根本，更是对自我价值的终极守护。我们每个人都是寒窗苦读十余载，毕业后辛苦打拼，为让家人过上更幸福的生活，我们倾注了如此多的时间、精力与汗水，但一次看似微不足道的试探，未能坚守的代价可能是足以毁掉前半生所有的努力，让家人的期盼化为泡影。廉洁，是我们在纷繁世界中为自己划定的安全区，它守护的不仅是职业前途，更是我们内心那份对“值得”二字的笃定。

于团队负责人而言，廉洁是团队信任与凝聚力的基石，更是领导力的核心体现。负责人不仅是业务的引领者，更是团队风气的塑造者。一个坚守廉洁的领导者，能够赢得团队成员发自内心的尊重与信赖，造就出极具竞争力的业务团队。反之，任何廉洁上的瑕疵，都可能瓦解团队的信任，破坏协作的根基，最终损害的是整个团队的战斗力与荣誉感。所以负责人的每一次选择，都在为团队的文化基因添砖加瓦，廉洁与否，决定了这支队伍能走多远、走多稳。

于企业而言，廉洁是基业长青的生命线，是企业与社会对话的通行证。瑞捷的文化将廉洁置于核心，因为它关乎企业的声誉、客户的信任以及可持续发展的未来。一个崇尚廉洁的企业，才能赢得市场的尊重，才能在风雨中屹立不倒。它保护着每一位员工的努力成果，也守护着企业与所有利益相关者共同的未来。廉洁是企业最宝贵的无形资产，是我们在激烈竞争中立于不败之地的底气。

所以，不论未来你在哪里，请永远敬畏法律，守住底线。因为涵养廉洁文化，就是守住我们的人生之本。

守手, 守心

肖振振

基建事业群

隋朝王通在《中说·王道篇》中写道：“廉者常乐无求，贪者长忧不足。”这句古训穿越千年，至今仍振聋发聩。廉洁二字，看似宏大，于我而言，却是最朴素的生活准则——不是自己的东西不拿，不是自己的饭不吃。这简单的道理，藏着“守手，守心”的人生智慧，也守护着一个人的坦荡与安宁。

我生于农村，爷爷的教诲是我对廉洁最初的认知。他常说：“不是咱们的东西不去拿，想要的可以买，拿了不属于自己的，那叫偷，是要关笼子的。”小时候，我曾跟着伙伴去挖别人家的红薯，结果误挖了自家亲戚的地。父亲得知后，在院子里画了个圈让我站着，秋日正午的烈日下，我罚站了一中午，不准吃喝，连哭都不敢出声。那次经历，像一颗种子种在心里，让我明白：伸手拿不属于自己的东西，不仅会丢了尊严，更会失去内心的平静。

2024年5月，我在项目上遇到一次考验。有人悄悄递来一万元现金，希望我在工作中“行个方便”。我当即拒绝了。回家后，我跟妻子提起这件事，女儿

突然追问：“爸爸，你收钱了吗？”我故意逗她：“收了。”小家伙瞬间急了，一连串问题脱口而出：“你不怕公司知道吗？不怕被开除吗？不怕被抓起来吗？”看着她紧张的模样，我又好笑又欣慰。这些年，我常跟家人讲公司的廉洁文化，孩子虽小，却早已懂得“什么该做，什么不该做”。我深知，自己的一举一动都是孩子的榜样。她立志考国防科技大学，这份梦想纯净而坚定，我绝不能因为一时的贪念，让她的人生蒙上阴影。

“拿人手短，吃人嘴软”，这句老话道尽了贪欲的代价。伸手拿不该拿的，张嘴吃不属于自己的，看似占了便宜，实则是在心里埋下一颗“定时炸弹”。从此，你会日夜惶恐，担心东窗事发，担心辜负家人，担心毁掉一生积累的尊严。而守住手，便是守住了做人的底线；守住心，便是守住了无愧于己的坦然。清清白白做事，踏踏实实睡觉，这份简单却珍贵的幸福，正是“守手，守心”给予我们最好的馈赠。

我居然“被举报”了

高兴旺

基建事业群

2023年7月,是我在某集团担任项目经理的第二个年头。两年来,我始终以公司廉洁准则为标尺,统筹项目质量与安全日常巡检,每一次排查、每一份汇报,都坚守“不掺私心、不徇私情”的底线,却未料一场“被举报”风波猝然降临。

风波起因很简单:一次定期汇报中,我如实披露了项目存在的质量安全隐患,客观反映现场管理不足。这本是我的本职工作,却被合作方项目经理误解——他认为我是因为他没有按“行业惯例”组织聚餐宴请我们团队,所以我就故意针对他,上报项目现场存在的问题。于是竟发起举报,想以此“教训”我。万幸的是,这份无凭无据的举报被客户的区域负责人当场驳回。“我对接瑞生多年,深知你们的廉洁文化,瑞生人绝不会因一顿宴请放宽标准、放弃原则。”负责人的话,不仅还我清白,更让我倍感暖心:我们坚守的廉洁,客户懂、客户信。

事后回望,我既诧异又感慨。诧异的是,仍有人将廉洁公正与人情往来请客吃饭捆绑,把潜规则当作理所当然;感慨的是,公司多年深耕廉洁文化的努力从未白费,这份基因已深植员工心中,同时,也

被客户铭记。

这场风波,让我对“廉洁”有了更深认知:客户的信任,从来不是凭空而来,而是无数瑞捷人坚守廉洁、公正履职积累的底气。2019至2025年,公司累计上报的拒贿事件达2356次,拒贿金额累计达635万余元。这些数字,是每一位瑞捷、瑞生人坚守底线的证明。那位举报我的项目经理,或许习惯了人情潜规则,却忘了:我们与客户的合作,核心是专业与公正,而非人情交易;我们的职责,是为项目排查风险、守住底线,这份责任容不得半点私心。

于我而言,这场风波不是挫折,而是警醒与成长。廉洁从不是一个人的战斗,而是每一位瑞生人的共同责任,是融入日常的每一个细节。在此与全体同仁、合作伙伴共勉:

廉洁是立身之本,诚信是致远之基。愿我们守住廉洁底线,抵住诱惑,以廉立身、以信立业;愿我们与合作伙伴摒弃潜规则,让合作回归本质,让基于私心的“举报”无处遁形,让瑞生的廉洁之花,绽放在每一处合作现场。



05

瑞心文苑



文化故事

WENHUAGUSHI

乘势出海, 筑梦全球

——携瑞海国际的国际化创新创业之路

吴小玲

瑞海国际

当前国内行业竞争已进入红海, 主航道市场下行态势明显, 这是我们每一位同仁都亲身经历、感同身受的现状。作为深圳瑞捷的一份子, 我们都清楚, 这家深耕第三方评估与项目管理服务的上市公司, 要实现持续发展、拓宽公司与员工的成长空间, 国际化开拓从来不是可选的加分项, 而是我们共同的必答题。也正因为如此, 公司孵化了瑞海国际, 全力布局海外市场, 这既是企业破局的战略抉择, 更是我们并肩前行的创新创业征程。这条路充满挑战, 也蕴藏着无限机遇。

国内市场的“内卷”困境, 我们都有切身体



会——行业竞争激烈、同质化突出, 利润空间压缩, 传统业务增长瓶颈明显。固守只会让我们更加陷入被动, 出海是企业的突围之路, 也是我们每一位伙



伴实现自我成长、突破职业瓶颈的关键路径。而我们并非毫无准备，经过多年深耕，瑞捷已构建起强大的产品矩阵，无人机评估、科技实测机器人、算法工厂GA、RAG知识中枢、智能体平台五大核心产品，虽然目前产品能力仍在持续打磨完善，但人工智能科技的快速成长远超想象，这些产品融合无人机、AI视觉、数字孪生等前沿技术，能为建筑安全提供实时、量化、可追溯的数字化能力，这正是我们出海的核心技术底气。结合公司实际，我有几点建议与伙伴们共勉：

一是主动拓宽国际化视野，多关注海外市场动态，培养全局思维；

二是共同梳理我们的核心技术与服务优势，

助力海外业务快速落地；

三是搭建完善的海外运营体系，高效解决业务拓展中的各类衔接问题。

海外市场的持续放量，是我们出海的重要机遇。从官方数据来看，中国企业出海的规模和质量稳步提升，这不仅印证了我们选择出海之路的正确性，更为瑞海国际的发展指明了方向。商务部数据显示，中国对外直接投资流量稳步增长，存量连续七年位居全球前三，这样的行业大环境，为我们的海外布局提供了良好契机。瑞捷已在海外10多个国家和地区实现具体项目落地，涵盖东南亚、中东非等重点市场，逐步具备了出海能力和部分的资源储备。这份不易的成果，离不开前期负责海外业务伙

伴们的不懈努力与勇于开拓,是大家不畏艰难、奋勇争先,一步步打开海外市场、积累项目经验,才换来如今的突破。在此,向每一位深耕海外、奋勇前行的伙伴,致以最诚挚的感谢。也借此与大家共勉:瑞海国际要精准对接市场需求,聚焦海外工程评估、项目管理等细分领域,打造差异化优势;各部门要加强协同配合,建立高效沟通机制,凝聚起并肩作战的强大合力,共同推动海外业务跨上新台阶。

我们必须清醒认识到,出海前景广阔,但绝对不是一件容易的事,瑞海国际的国际化征程必然面临诸多挑战,在此与大家探讨核心应对方向,携手攻坚克难:

一是应对政策差异的挑战,我们要主动学习

各国行业标准、法律法规,提前做好风险预判,共同建立合规运营体系,规避政策风险,重构符合当地要求的质检流程,确保项目合规推进;

二是破解文化差异与本地化难题,要尊重当地文化习惯,学习跨文化沟通技巧,助力瑞海国际搭建本地化团队,降低市场教育成本;

三是补齐复合型人才短缺的短板,学习外语、国际主流行业规则等相关知识,向国际化人才转型,也欢迎公司优秀人才加入——公司现有1300+技术服务人员,有众多中高级职称专业骨干,这是我们专业能力储备的基础;

四是应对市场竞争,我们要立足专业优势,打造差异化服务,树立“以客户为中心”的理念,用优



质服务赢得海外客户认可, 抢占市场份额, 同时坚守廉洁自律“五项禁令”, 以客观、公正的服务口碑, 在海外市场站稳脚跟。

国际化开拓从来不是简单的“走出去”, 而是一场需要勇气、资源和持之以恒信念的长期战役, 更是我们每一位伙伴的共同责任。深圳瑞捷作为上市公司, 为瑞海国际提供了品牌、技术、资金等全方位支撑。放下急功近利的心态, 树立长期主义理念, 正视出海过程中的每一次挫折, 不退缩、不放弃, 一起坚守国际化发展的初心。

勇气, 是我们出海的第一步, 要敢于跳出身体的舒适区, 敢于尝试新的工作模式、对接新的业务领域, 哪怕犯错, 也是成长的必经之路; 在工作中, 敢于担当, 遇到难点工作, 不推诿、不敷衍, 以敢闯敢试的劲头, 助力搭建海外业务网络。

资源是出海的坚实支撑, 每一位伙伴的专业能力、工作态度, 都是公司最宝贵的资源, 业务岗需要让产品和服务适配海外市场需求, 职能岗位简化流程、提高效率, 做好各项保障。

持之以恒的信念, 是我们出海之路的精神内核。麦肯锡调研显示, 70%的出海企业活不过18个

月, 这意味着挫折与困难是常态。坚守国际化战略, 打磨核心竞争力, 实现企业与个人的共同成长, 从无到有构建起行业领先的服务体系, 相信只要持之以恒, 海外市场也能开出属于瑞捷、属于瑞海国际的花朵。

瑞海国际的国际化之路, 从来不是某一个部门、某几个人的事, 而是我们全体瑞捷伙伴共同的创新创业征程。国内市场的困境, 倒逼我们必须勇敢“走出去”; 海外市场的机遇, 等待我们一起去把握。这既是企业破局发展的关键, 更是我们每一位伙伴实现自我价值、提升专业能力的重要平台。

作为和大家一起在瑞捷成长的伙伴, 我深知这场国际化开拓的艰辛, 更坚信, 只要我们心往一处想、劲往一处使, 就一定能够取得成功。出海之路没有捷径, 唯有我们脚踏实地、务实笃行, 彼此扶持, 才能行稳致远; 没有一蹴而就的成功, 唯有我们坚守初心、持之以恒, 并肩作战, 才能突破困境、收获成长。希望每一位伙伴都能转变思维、提升能力, 立足岗位、主动担当, 把个人成长融入企业发展, 以勇气破局、以资源赋能、以恒心致远, 和公司、瑞海国际及身边伙伴一起, 在国际化的创新创业之路上并肩前行, 共筑企业辉煌, 实现个人价值, 不负时光、不负韶华。

向“新”而行,以“智”提质

——瑞捷人力数智化转型的实践与思考

李亮

人力行政中心

当ChatGPT和Openclaw掀起全球AI浪潮,国内外大模型技术已加速渗透千行百业,瑞捷正站在智能化转型的关键路口。人力资源作为企业发展的核心引擎,需要主动拥抱AI变革,以技术赋能打破传统人力工作边界,实现从“人力资源管理”向“战略人力资本”转型。过去的一年,我们人力团队持续学习AI大模型知识、深耕AI-agent应用场景、推动公司与高校产学研融合,在人力数智化转型道路上迈出坚实的步伐。现将实践与思考分享给各位同仁,以期共鸣共进。

持续学习,从“工具使用者”到“专业驾驭者”

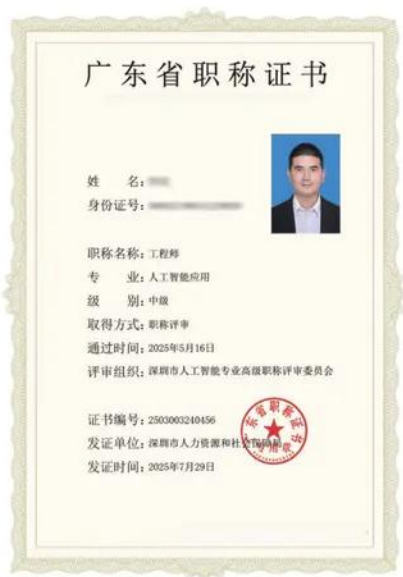
在人工智能蓬勃发展的今天,我们需要思考一个根本性问题:我们是只做AI工具的“使用者”?还是成为能驾驭AI技术的“驾驭者”?答案不言而喻,

我们不仅要成为AI工具的熟练使用者,更要成为让AI服务于专业领域的“驾驭者”。

基于此认识,在深圳市开展的人工智能职称评审中,深圳人社局对这一新兴领域有着极为严格的评价标准—不仅要求申请者有技术理论积淀,更要求申请者具备AI与实际业务融合的前瞻视野和创新实践能力。我积极投身系统性的人工智能学习之中,顺利通过评审,有幸成为全市首批百来名获得的“人工智能应用”中级职称的人员之一。

独行快,众行远。个人的进阶只是起点,我随即在人力行政中心内部启动了“AI能力提升计划”,通过整合工会培训资源、外部机构课程资源、AI沙龙活动及内部转训机制,引入龙岗区AI应用公益培训、DeepSeek办公效率提升、AI智能体业务效能倍

增实战等系列课程，引导团队系统学习基础理论、大模型应用与智能数据知识。我鼓励并要求中心各业务骨干以此为基础，推动AI在招聘培训、薪酬绩效、行政办公等实际场景中的融合应用，让人力全员不仅要懂AI，更要能用专业知识驱动AI落地，真正实现从简单工具使用到“专业+AI”深度融合的能力进阶，为公司人力资本的智能化转型奠定坚实的人才基础。



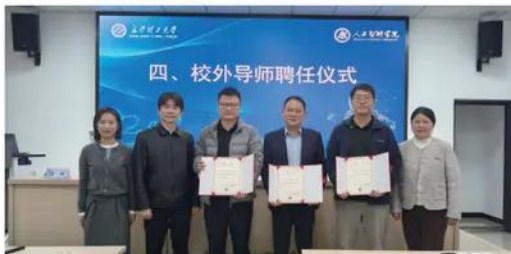
深耕应用场景,打造高效应答的"HR助手"

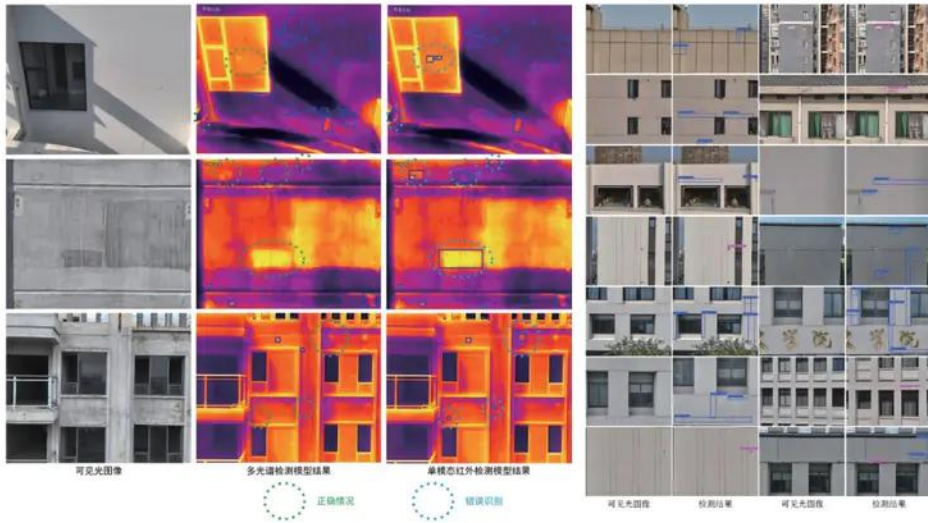
工欲善其事，必先利其器。在团队AI能力持续提升的过程中，人力同事对现有业务场景进行了梳理，在基础人力工作上有很大的提效空间。通过与数智中心协同，向公司智能体“HR助手”植入人力相关的法律法规、制度文件和流程数据等信息，将AI技术嵌入人力工作的全流程，打造出了公司内部高效应答人力问题的AI-agent。通过与“HR助手”问答交互，预计能减少人力同事在基础工作投入

120工时/人/年，极大地提升了员工在问答检索等基础工作的效率。

推进产学研融合,探索业务新模式

未来的市场竞争，归根结底是技术与人才的竞争。技术的突破，离不开产学研的深度融合与源头创新的支撑。为构筑瑞捷的技术护城河、抢占行业智能化发展的制高点，人力行政中心积极牵头，推动公司与香港科技大学、香港城市大学、长沙理工大学人工智能学院建立校企合作关系，并与中国科学院深圳先进技术研究院深入探讨全方位合作契机，致力于搭建起连接瑞捷产业实践与高校前沿研究的坚实桥梁。





无人机现场外墙检测应用

与香港科技大学合作开展的“基于无人机多光谱图像的建筑物外立面缺陷巡检”项目，成功为公司构建了一套集自动化检测、图像采集处理、缺陷精准定位与智能报告生成于一体的解决方案；这一创新成果不仅极大提升了现场评估检测的效率，更显著增强了产品的科技含量，自2025年投产以来，已累计为公司贡献产值逾300万元。与长沙理工大学人工智能学院合作开展的“AI 赋能，创新引领”主题的AI创新竞赛，16支参赛队伍围绕“工程规范资料智能检索、工程风险智能分析”等瑞捷实际业务应用场景，交出了一系列兼具创新性与实用性的AI 解决方案，为公司工程检测知识库的构建与模型研发储备了关键技术。

目前，我们正与香港城市大学、中国科学院深圳先进技术研究院就AI技术在建筑工程领域的深度应用展开合作探讨，同步推进“高校专家进瑞捷、瑞捷骨干进高校”的双向交流机制，旨在通过知识共研与技术碰撞，共同培养一批兼具“AI+工程检测”能力的复合型人才。通过一系列务实的校企合作，

我们正逐步打通“技术研发—场景应用—人才培养”的产学研融合新路径，为瑞捷在智能化时代的持续发展注入源源不断的创新动能。

展望AI新时代，以AI智慧铸就人力管理新动能

AI时代的人力资源管理，远不止是工具的迭代，更是一场深刻的思维变革。站在数智化转型的新起点，瑞捷人力行政中心将继续以 AI技术与业务场景的深度融合为核心牵引，以“HR助手”智能体的持续迭代为抓手，以校企产学研合作为桥梁，推动AI能力从“点上突破”走向“面上铺开”，真正融入公司经营管理的每一个毛细血管。

以AI之智激活人才之能，以智治之力推动管理升级。我们将持续探索人力资源数智化转型的深层路径，推动人力工作从“支撑业务”走向“驱动战略”，以更敏捷、更智能、更有温度的组织能力，为瑞捷成为客户首选的风险管理生态伙伴筑牢人才根基，为公司高质量发展贡献源源不断的智慧与力量。

谁是企业真正的客户

——在客户选择的迷失中寻找新机

孙 维

董事会办公室

2025年国庆前最后一个工作日，瑞捷等来了一份迟来三年的正义。我们收到了新鲜出炉的(2025)粤0307民初16692号《民事判决书》，人民法院支持了瑞捷全部诉讼请求，判决成都某司在判决生效后向我方支付服务费99.2万元及逾期付款违约金，其母公司上海某司对该项债务承担连带责任。

从2022年到2024年，瑞捷无数次通过微信、电话、发函、拜访等方式，请求客户成都某司及其集团上海某司支付欠付的百万服务费，客户均置之不理。在人民法院审理本案时，客户辩称：

- 1.不欠瑞捷任何费用；
- 2.双方没有签署合同，瑞捷主张的2022年服务费没有合同依据；
- 3.服务确认单只有个人签名，没有项目部和成都某司盖章；
- 4.中西部地区其他关联公司如果有委托瑞捷提供技术服务，与本公司无关；
- 5.过往合同约定先开发票后付款，本公司没有收到瑞捷方的请款发票。

在事实和一系列综合证据面前，客户的一切狡辩没有得到司法的认可，我们胜诉了。然而，长路漫漫，权益得到司法确认只是第一步，由于该客户拒绝履行法院判决，我们不得不申请法院强制执行。从经济结果来看，瑞捷已经调动法务、业务、合约等大量人力成本，向人民法院预缴上万元的诉讼费用，通过各种途径花费三年多的时间维权，仍然没有收回我们应得的百万服务费用。

这个案件，只是瑞捷近两年遭遇到的总额超过1亿元，涉及到400多起无比艰难地搜集证据向客户追讨服务

费案件的一个缩影。

在当前经济周期与市场环境下，一种令人困惑的商业现象日益普遍：某些市场主体有强烈意愿度购买企业的产品或服务，却拒绝配合及时签署交易合同、拖延支付服务费用，甚至随意转嫁付款义务。这种“交易意愿”与“履约诚意”的严重背离屡见不鲜。经过常年累月的累积，甚至直接伤害产品和服务提供方经营的健康度和可持续发展，迫使我们回归根本问题——这算是真正意义上的客户吗？企业又该如何破局？



一、理论审视：为什么这不是“真正客户”

(一) 从“待办任务理论”看：破坏了价值交换的完整性

克里斯坦森的“待办任务理论”指出，客户“雇佣”产品和服务是为了完成特定人生任务，而企业则被“雇佣”来提供解决方案。这一理论隐含了一个基本前提：价值交换必须是完整的、可预期的。当购买方拒绝签署合同时，实际上并未真正“雇佣”企业——双方缺乏明确的任务委托关系；当付款被拖延或转嫁时，企业完成“任务”后无法获得约定回报，价值交换链条断裂。

这种主体完成了“购买”行为，却逃避“客户”的核心义务，本质上是将自身定位为“任务受益者”而非“责任承担者”。这与“待办任务理论”中理想的“雇佣”关系背道而驰。真正的客户应当与企业共同承担任务完成过程中的合理风险与成本。

(二) 从“利益相关者理论”看：违背了价值共创的公平原则

弗里曼的“利益相关者理论”强调，企业应为所有利益相关者创造价值，但价值分配必须公平且可持续。当前我们遭遇到的这些现象中的购买方，实际上是在进行单方面的价值攫取：他们利用市场地位不对等或关系依赖，将自身利益建立在合作方的损失之上。

当付款义务被随意转嫁给第三方，购买方实际上是在逃避作为价值共创者的责任。德鲁克曾警告，企业的目

的是创造客户,而非创造“交易”,或者说长期关注创造“产值”,而漠视创造“产值”当下那一刻,服务方的各项成本投入已经产生,服务方天然的义务是要获得对等的“交易回报”。如果一种关系缺乏相互承诺和公平交换,它就不构成真正的客户关系,而只是一种机会主义的资源榨取。

(三)从“战略顾客理论”看:缺乏战略资源的四大属性

资源基础观将战略顾客界定为具备价值性、稀缺性、不可替代性、不易模仿性的资源。当前现象中的“客户”作为购买方,即使能带来短期收入,也严重缺乏这些属性:

其一,价值性存疑:拖延付款和义务转嫁直接侵蚀企业利润,甚至导致负现金流。

其二,稀缺性缺失:利用市场供过于求的机会,需要企业“竞相让步”才能维持。

其三,不可替代性为零:合同缺失使关系随时可终止,付款依赖转嫁的关联第三方甚至毫无法律关系的指定付款主体,履约能力无法评估,使企业处于极度脆弱的被动地位。

其四,不易模仿性反向作用:这种行为模式极易被其他潜在其他“客户”模仿,形成恶性竞争循环,整个业内生态环境恶劣。

总之,这不是真正意义上的客户,而是“伪客户”或“风险交易方”——他们消耗资源却不承担对等责任,创造收入却破坏现金流,维持关系却侵蚀战略根基。

二、根源诊断:为何这种现象频发

(一)经济周期因素:当前中国经济处于结构调整期,部分企业自身现金流紧张,将供应商、服务商视为“隐性融资渠道”——通过拖延付款、背靠背条款等,将自身的流动性风险转嫁给服务提供方。

(二)市场结构因素:许多服务行业供过于求、同质化竞争严重。服务提供商为了获取订单,不得不接受无预付款、长账期、背靠背付款等苛刻条件,导致契约精神的逆向淘汰。

(三)业内制度文化因素:合同履行如果需要通过法律途径申请强制执行,仍面临诉讼周期长、执行难等挑战。部分“客户”利用这种制度性软约束,将契约视为“柔性承诺”而非刚性约束。

三、破局之道:进一步做实“真正客户”的识别与治理体系

第一、客户筛选:从“收入导向”到“质量导向”

深度强化企业的ABCD分类法的升级版,引入“契约质量”和“付款可靠性”作为核心筛选维度:

- A类客户(明星客户):收入贡献大,且具备签署规范合同、按时付款、不转嫁付款义务的信用记录
- B类客户(培育客户):规模有限但契约意识良好,或规模较大但存在轻微付款拖延
- C类客户(风险客户):收入可观但契约精神缺失,需严格评估是否值得继续服务
- D类客户(拒绝客户):无合同、长账期、随意转嫁义务,原则上不予合作

引入“客户健康度”前置评估：在签约前评估客户的财务健康度、关系健康度、战略健康度。践行华为“门当户对”的合作理念——不与信用地位不对等的主体建立深度绑定。

第二、契约设计：从“柔性关系”到“刚性治理”

针对不同的客户类型，建立分层契约结构，除了战略客户、风险客户之外，针对可以推进合作的风险客户，通过推强化合同条款条款强，高比例预付款或母公司担保等方式平衡业务的开展与暴雷风险。

同时，引入“行为契约”元素：按时付款享受价格折扣；拖延付款自动触发服务暂停和违约金；成功推荐其他优质客户获得返利等。

第三、关系重构：建立“客户拒绝”能力

德鲁克强调，企业的目的是创造客户，但更重要的是创造“正确的客户”。企业必须建立拒绝不良客户的组织能力和心理勇气，即使面临短期收入压力。

具体措施包括：

- 1) 设定并做实明确的客户准入标准和“红线”。如无预付款不启动、无合同不交付；
- 2) 尝试推进销售团队的“客户质量”考核指标；
- 3) 培育“放弃短期订单、守护长期健康”的组织文化；
- 4) 构建“价值共同体”模式：对于确有战略价值但暂时面临困难的客户。

通过股权合作、联合投资、收益共享等机制，将双方的利益和风险真正绑定，拉进客户从“风险转嫁方”转变为“风险共担方”。

第四、生态治理：从“个体应对”到“集体行动”

推动行业自律：建立客户信用信息共享平台，将拖延付款、逃避合同的主体列入黑名单；考虑推进“诚信客户”认证；根据企业的各自特性，善用供应链金融、应收账款保理等金融工具的普及。

在中国经济转型升级的关键期，“契约精神”的重建是企业与客户关系进化的必由之路。那些愿意购买却拒绝签约、接受产品和服务却拖延付款、享受成果却转嫁义务的主体，不是真正意义上的客户，而是市场失序下的“伪客户”。

真正的客户，应当是任务的共同承担者、风险的合理分担者、价值的公平交换者。企业识别和改善这种局面的过程，本质上是在践行德鲁克的终极追问：我们为那些尊重契约、公平交易、共同成长的真正客户，创造可持续的、有尊严的、值得骄傲的价值。

十三人同行, 向存量时代深度突围

孟祥薇

基建事业群

很多团队的成长, 都是从一个明确的方向开始的, 既有建筑这条路, 最开始并不热闹。没有现成的大市场模板, 没有特别成熟的内部参照, 也不是那种一上来就“顺风顺水”的业务方向。它更像是一块难啃的骨头: 专业跨度大、客户认知门槛高、业务链条长、协同要求强, 既要懂技术、懂现场、懂风险, 也要懂客户、懂经营、懂组织。谁都知道它重要, 但真要把它做起来, 并不容易。

就是在这样的背景下, 2025年1月一支只有13个人的队伍, 开始向这条路进发。那时候, 人不多, 资源不算富裕, 业务也还在摸索中, 但方向很清楚: 既然选择了既有建筑这条赛道, 就不能停留在“试试看”, 而要真正把它当作一项长期事业来做; 既然认定这是公司未来的重要增长方向之一, 就不能只靠零散突破, 而要形成战略、形成打法、形成组织。



一开始, 团队最先统一的, 不是动作, 而是认知。因为大家都明白, 做难而正确的事, 最怕的是方向摇摆、节奏混乱。于是, 团队先定战略: 锚定既有建筑, 围绕存量时代的客户需求, 聚焦安全、品质、运营、风险等核心场景, 坚定把业务做深、把能力做实、把组织做强。方向定了, 接下来就是执行。不是口号式执行, 而是一锤一锤敲、一仗一仗打, 把战略落到市场、产品、客户、组织和人才上。

这13个人，像13颗火种，分布在不同岗位，却朝着同一个目标发力。有人冲在市场前端，去敲客户的门；有人扎在项目一线，把交付质量一点点打磨出来；有人反复研究产品和方案，想的是怎么让客户听得懂、买得下、愿意持续合作；也有人在内部不断协调资源，推动跨中心联动，让这支队伍不是“单兵作战”，而是“体系作战”。

既有建筑业务不是一个部门单打独斗能做成的事，它从来都是一场协同仗。在这个过程中，最可贵的，不是谁一个人有多强，而是大家始终坚持一件事：把公司的价值观真正做成工作方式。

尊重，体现在对专业的尊重、对客户的尊重、对协同伙伴的尊重。面对客户，团队不是急于推销，而是先理解需求、理解痛点、理解对方的管理压力和业务诉求；面对内部协同，不是“各管一摊”，而是充分尊重各中心的专业能力和职责边界，愿意站在对方角度看问题、想办法。也正因为这种尊重，地产、公共、产业、营销、人力等多个中心之间，逐渐从“支持关系”走向“作战关系”，真正形成了一股劲。

诚实，体现在对市场的诚实、对问题的诚实、对目标的诚实。做既有建筑业务，没有人幻想靠包装就能赢，也没有人回避市场教育期的困难。能做什么、暂时不能做什么，哪里有机会、哪里还存在短板，团队始终敢于直面。面对客户，讲真问题、真风险、真价值；面对内部，讲真进展、真难点、真需求。正因为诚实，很多问题没有被掩盖，而是被及时摆上桌面，变成了推动改进的起点。

成长，是这支队伍最鲜明的气质。13个人起步时，谁也不是一开始就什么都会，但大家有一个共识：只要方向是对的，就要在实战中学，在复盘中长，在协同中变强。于是，边打仗、边建体系，边开拓、边练内功，边做项目、边沉淀方法。业务模式在长，产品体系在长，客户理解在长，团队能力也在长。与此同时，人力中心也在持续发力，围绕业务发展需要不断推进招聘和人才补充，把真正适合这条赛道的人吸引进来、沉淀下来。一个人带动一群人，一群人带动一支队伍，队伍再带动一条业务线，13个人逐渐扩展为80多人，不只是人数增长，更是组织能力的增长。

担当，则体现在“认定了就往前冲，定下了就坚决干”。既有建筑不是一条轻松的路，很多节点都需要有人先扛起来。没有成熟样板时，要敢去试；没有充分资源时，要敢去闯；面对竞争和压力时，要敢去顶。团队一路走来，打了几场漂亮的仗，也经历过不少硬仗。每一次拿下关键项目，每一次打透重点客户，每一次把一个不被看好的机会做成样板，背后都不是偶然，而是有人在关键时刻站出来，有团队在关键时候顶上去。

围绕业务突破，团队逐步形成了自己的打法

先看方向，再定策略；先抓重点，再求扩面；先做样板，再做复制。

比如，围绕竞争格局和重点市场，团队持续推进“围城计划”，聚焦竞争对手的核心业务阵地、重点客户圈层和优势区域，不做浅层接触，不做表面

拜访,而是有针对性地围绕客户需求、服务短板和合作痛点展开持续渗透,用更贴近客户的方案、更快速的响应机制和更扎实的交付能力,逐步打破原有合作惯性,建立信任、打开入口、实现业务切换。与此同时,围绕关键对手的核心资源和关键能力,团队同步发起“猎中行动”,瞄准行业骨干人才、关键岗位人员和有实战经验的专业力量,精准识别、重点突破、快速补强,推动市场突破与组织建设同步发力。这样的打法,不是简单跟随,不是被动竞争,而是主动出击、以点破局,把竞争压力转化为发展动力,把局部机会转化为系统成果,把阶段性胜仗转化为长期经营优势。

而所有这些动作的背后,都离不开协同

营销团队用心配合,不只是提供市场支持,更是在客户研究、商机呈现、品牌传播、机会挖掘上持续并肩作战;人力中心快速响应,不断为业务补充“新鲜血液”,让组织发展跟得上业务节奏;其他中心也在方案、技术、资源、背书等方面形成联动。正是这种前后同频、左右协同,让既有建筑业务不是靠某一个点在发力,而是逐步形成了“战略有人想、市场有人冲、方案有人做、交付有人扛、组织有人建”的整体格局。



回头看,这支队伍真正厉害的地方,不只是从13人走到了80多人,也不只是打下了几场漂亮的仗,而是在这个过程中,慢慢把一件原本不容易的事,做出了路径,做出了方法,做出了信心。

从最初的几个人、十几个人,到今天的80多人,变化的是规模,不变的是那股劲:定了方向就不轻易动摇,认准价值就持续深耕,面对困难就一起想办法,形成战略就坚决执行。一步一个脚印,把既有建筑这条路走深、走实、走宽。

一个团队最可贵的成长,不是顺的时候跑得快,而是难的时候不散,复杂的时候不乱,压力来的时候还能拧成一股绳。

13个人出发,走到今天,并不是故事的结束,恰恰是另一段更大征程的开始。既有建筑的市场还很广,存量时代的需求还在持续释放,客户对专业服务、系统治理和长期价值的期待也越来越高。前面的路依然不轻松,但这支队伍已经在一次次协同作战、一次次真打实干中证明:只要方向一致、价值观一致、动作一致,再难的路,也能被一步步走出来。

从13个人到80多人,成长的不只是人数,更是一种文化、一种打法、一种相信长期主义的力量。而这,正是尊重、诚实、成长、担当最生动的样子。

我们始终相信,向前走无非两条路径:要么干,要么学;结果也无非两种:要么成功,要么成长。对我们来说,人生没有白走的路,所有经历都在为下一次胜利积蓄力量。

在价值共创下的业务数字化转型思考

武 庄

保险风控中心

在奔腾向前的时代浪潮中，数字化转型已从战略选项演变为企业生存与发展的必然路径。瑞捷作为工程技术咨询服务领域的领先者，正站在一个关键的历史节点：数字化转型不仅是提升运营效率的工具，更是重塑业务模式、重构核心竞争力的战略引擎。面对层出不穷的AI工具和工程行业深刻变革的现实需求，瑞捷如何从传统的咨询服务提供商，转型升级为以数据驱动、智能赋能的数字化解决方案引领者？而在瑞捷的“X3”战略规划中，明确将“X”定义为数字化/科技/人工智能等方向作为最重要的战略方向之一，并将着力驱动通过数字化赋能主营业务作为资源投入方向。因此本文从行业趋势、挑战识别、战略路径、实施框架和文化支撑五个维度，系统性的对瑞捷的业务数字化转型提出业务视角下的建议。

一、行业变局：数字化转型的必然性与紧迫性

1. 外部环境剧变驱动行业重塑

当前，新型城镇化、智慧城市、新基建等国家战略的深入实施，对风险管理的数字化、智能化水平提出了前所未有的高要求。传统依赖人工经验、纸质流程、分散管理的工程技术服务模式，已难以满足客户对项目全生命周期精细化、实时化、协同化管理的新需求。

随着无人机、物联网（IoT）、人工智能（AI）、数字孪生等技术与工程实践的深度融合，行业价值创造逻辑正在发生根本性转变。客户不再满足于“事后评价”和“节点检查”，转而追求“过程预警”、“智能决策”和“价值共创”。这要求瑞捷必须从“裁判员”和“顾问”的角色，进化为“赋能者”和“共建者”。

2. 内部发展倒逼管理变革

从瑞捷自身发展来看,随着业务差异化增加、项目复杂度提升、跨区域协同增多,传统管理模式将面临愈发显著的瓶颈:

知识资产沉淀不足:海量的项目数据、技术报告、专家经验散落在个人和部门,未能形成可复用、可进化的组织智慧。

服务效率遭遇天花板:依赖专家个人能力与时间的服务模式,难以实现规模化、标准化、高质量的输出,制约了市场拓展和客户响应速度。

协同壁垒阻碍创新:前、中、后台,技术与业务,不同区域和业务中心之间,信息流通不畅,难以形成合力应对综合性、复杂化的项目需求。

数字化转型,正是破解这些内部困境、释放增长新动能的系统性钥匙。

二、核心挑战:转型路上的三重“大山”

瑞捷的数字化转型,绝非简单的技术应用,而是一场深刻的业务变革,必然面临多重挑战。

1. 认知与思维的挑战

路径依赖:过往的成功经验可能成为转型的阻力。部分团队可能习惯于“手工作坊”式、依赖个人英雄主义的服务模式,对数据驱动、平台赋能的标准化、流程化模式存在抵触或怀疑。

价值共识:数字化转型投入大、周期长、见效慢,短期内可能影响传统业务的效率。如何在全公司范围内,特别是中高层管理者中,形成对转型长期价值、战略必要性的统一认知,是首要难题。

2. 技术与数据的挑战

系统孤岛:历史发展过程中,各业务线、职能部门可能已引入不同的信息化系统,数据标准不一、接口不畅,形成“信息烟囱”。

数据治理薄弱:工程咨询行业数据种类多、结构复杂(包括结构化报告、非结构化文档、图片、视频、传感器数据等),缺乏统一的数据标准、治理体系和质量管理规范,数据价值难以挖掘。

技术与业务融合难:如何避免“为技术而技术”,确保每一项数字化投入都与核心业务场景紧密绑定,解决真实痛点,创造可衡量的业务价值,是对技术团队与业务团队协同能力的巨大考验。

3. 组织与人才的挑战

能力缺口:数字化转型需要既懂工程技术、业务经营,又掌握数据分析、算法模型、产品思维的复合型人才。这类人才在市场上稀缺,内部培养周期长。

组织惯性：现有组织架构、考核激励、权责划分、业务流程可能无法适应数字化时代敏捷、协同、以客户为中心的要求。变革可能触及部门和个人利益，引发阻力。



三、战略蓝图：数字化转型的“瑞捷路径”

瑞捷的数字化转型，应超越“工具优化”层面，立足于“战略重塑”，构建“一核两翼三支柱”的战略蓝图。

1. 一个核心：从“项目交付”到“平台赋能”的价值主张升级

数字化转型的根本目标，是推动公司价值体系的升华。瑞捷应从单一的、基于项目的工程技术咨询服务交付，升级为“构建开放的风险管理数字生态平台”。

对内平台化：打造统一的“瑞捷工程数字平台”，将核心的业务流程、知识资产、专家能力、数据资源沉淀为平台上的标准化模块、微服务、算法工厂等中台能力。一线项目团队可基于此平台，像“搭积木”一样快速、灵活、高质量地组合解决方案，服务客户。

对外生态化：开放平台能力，连接最终用户（如项目需求方）、客户（各类企业）、硬件供应商、政府监管部门等产业链各方。瑞捷扮演“连接器”和“赋能者”角色，通过提供数据洞察、协同工具、智能算法服务，促进全产业链的数字化协同与价值创造，进而实现真正意义上的数字化逻辑下的风险管理升级。

2. 两大引擎:数据智能与产品服务化

数据智能引擎:将“数据”确立为与人才、技术并列的核心战略资产。建立从数据采集、治理、建模到分析应用的全生命周期管理体系。重点打造:

工程知识图谱:将海量的规范标准、事故案例、工艺工法、材料性能等结构化,形成可推理、可追溯的行业知识大脑。

智能诊断与预警模型:基于机器学习和历史数据,开发针对质量、安全、进度、成本的自动识别、风险预警和根因分析模型,变“事后检查”为“事中控制、事前预防”。

数字孪生应用:为核心项目构建高保真数字孪生体,实现数据仿真模拟、过程可视、智能运维,极大提升决策科学性和管理穿透力。

产品服务化引擎:推动服务向标准化、可复用的数字化产品转型。

将核心方法论产品化:如将工程质量评估体系、安全管理体系等,封装为可配置的SaaS软件或移动应用,客户可订阅使用。

打造场景化解决方案包:针对“智慧工地监管”、“城市安全风险评估”、“基础设施智能运维”等典型场景,将咨询方法、软件工具、数据服务、专家支持打包成“交钥匙”解决方案。

3. 三大支柱:技术、组织和生态

技术架构支柱:建设“云原生、中台化、微服务”的弹性技术架构。底层依托混合云,保障安全与弹性;中台沉淀业务、数据、AI等共享能力;前台应用灵活轻量,快速响应业务变化。确保技术平台先进、稳定、开放、可扩展。

组织人才支柱:推动组织向“敏捷型、平台化”转型。

设立数字化转型委员会:由公司最高管理层牵头,业务、技术、职能部门负责人共同参与,负责顶层设计与重大决策。

组建数字创新中心:集中复合型人才,负责前沿技术研究、平台开发、数据治理和核心产品孵化。

实施“业务数字化伙伴”机制:在核心业务单元派驻数字化专家,深度理解业务,共同设计并落地数字化解决方案。

启动“全员数字素养提升计划”:通过培训、实战、激励,让每一位员工都具备基本的数据思维和应用数字工具的能力。

合作生态支柱:秉持“开放、共生”理念,构建数字化生态圈。

与科技公司战略合作:与云计算、AI、IoT、无人机领域的头部企业合作,引入先进技术,互补优势。

与学术机构联合研发:与高校、科研院所共建实验室,开展前沿技术攻关和标准制定。

扶持行业创新伙伴:投资或孵化专注于风险管理细分领域数字化应用的初创公司,丰富平台生态。

四、实施路径:分阶段、抓重点、敏捷迭代

数字化转型非一蹴而就,应遵循“统筹规划、分步实施、急用先行、价值驱动”的原则,建议分为三个阶段:

第一阶段:奠基与探索

核心目标:统一思想,夯实基础,打造标杆,跑通模式。

关键行动:

①顶层设计与文化动员:明确数字化转型愿景、路线图,在全公司范围内广泛宣导,凝聚共识。

②数据治理与平台筑基:成立数据治理委员会,制定主数据标准;启动“瑞捷工程数字平台”一期建设,统一门户,打通核心业务系统数据。

③场景突破:选择1-2个业务痛点突出、数字化价值易显见的场景(如“移动化智能巡检”、“报告自动生成”),组建跨部门敏捷团队,快速开发、上线、迭代数字化MVP(最小可行产品),取得速赢,树立信心。

④组织与人才试点:建立数字创新中心雏形,启动首批关键人才招聘与培养计划。

第二阶段:深化与推广

核心目标:平台赋能,能力沉淀,规模推广,模式验证。

关键行动:

平台能力扩展:完善平台中台能力,重点建设数据中台和AI中台,将第一阶段验证成功的场景解决方案标准化、产品化,上架平台。

业务全面触达:推动数字化工具和产品在主要业务线、核心区域的规模化应用,显著提升项目交付效率、质量和客户满意度。

商业模式探索:开始试点基于平台和产品的订阅式、分成式等新商业模式,验证服务化转型的商业可行性。

组织变革深化:优化考核激励体系,将数字化贡献纳入关键绩效指标(KPI);扩大“业务数字化伙伴”覆盖范围。

第三阶段:融合与引领

核心目标:生态构建,智能驱动,价值重塑,行业引领。

关键行动:

平台全面开放:将“瑞捷工程数字平台”有步骤地向生态伙伴开放,初步构建起连接多方的工程数字生态。

数据智能驱动:基于丰富的数据资产和先进的AI模型,实现从辅助决策到智能决策的跨越,推出具有行业影响力的数据智能服务。

新业务规模化:数字化产品与服务收入占总收入比重显著提升,形成传统咨询与数字化业务双轮驱动、相互促进的新格局。

输出标准与最佳实践:总结提炼瑞捷的数字化转型方法论,积极参与行业数字化标准制定,从行业实践者升级为行业赋能者和引领者。

三个阶段并非需要遵照严格的先后关系,而是可以基于产品线建设和数据能力搭建情况同步推进,在最小可行产品中并行迭代,以市场为导向进行反复验证,在最佳实践的基础上进行规模化,从而在有限的资源投入下争取最大化的成功概率。

五、文化基因:以“数字精神”重塑瑞捷文化

数字化转型的成功,最终取决于“人”的转变。瑞捷需将“数字精神”融入其“创新、专业、责任、协同”的核心价值观,培育新的文化基因:

拥抱实验,容忍失败:在数字化转型的探索中,建立“快速试错、小步快跑”的敏捷文化,鼓励创新,对非原则性失败给予包容,从失败中学习。

数据驱动,科学决策:倡导“用数据说话”的文化,推动各级会议、报告、决策从基于经验和直觉,转向基于数据和事实分析。

客户导向,价值共创:数字化转型的一切出发点与落脚点,都应是创造客户价值。深化与客户的联合创新,在真实场景中打磨产品,实现价值共创。

开放协同,生态共赢:打破内部壁垒,强化跨部门、跨层级协同;同时,以开放心态拥抱外部生态伙伴,追求共生共赢。

瑞捷业务数字化转型,是一场深刻的自我革命,也是一次拥抱未来的战略跃迁。这条路注定充满挑战,但更孕育着无限的机遇。它要求瑞捷不仅要在技术上投入,更要在战略上坚定、在组织上革新、在文化上重塑。

当数字化的血液融入瑞捷的每一条业务流程,当数据智能成为每一位“瑞捷人”的决策助手,当开放的平台连接起工程行业的万千生态,瑞捷将不仅实现自身运营效率与服务能力的指数级提升,更能以数字化的力量,推动整个风险管理行业的升级,在更远的未来,持续引领行业变革,为社会创造更大价值。这场转型,关乎当下,更决定未来。

瑞捷销售启新程——做自己, 被需要

李川均

销售中心

当我提笔写这篇文章时,我脑海中浮现的不是宏大的战略蓝图,而是无数个与大家并肩战斗的画面:是灯火通明的办公室,是客户门口忐忑等待的身影,是拿下大单后击掌相庆的泪水,也是被拒绝后默默复盘、重新出发的坚韧。

我们销售团队,是瑞捷走向市场的先锋,是技术价值传递的桥梁。我们一直在路上。我想和大家聊聊,我所理解的优秀销售特质,以及我们这个岗位的价值所在。

尊重:不仅仅是礼貌,是真正站在客户鞋里思考

很多新人问我:“怎么做销售?”我说,先学会“看见”别人。

在我们瑞捷的价值观里,“尊重”被放在首位,因为它是一切合作的基石。尊重,不是逢迎,不是表面的客气,而是深刻的理解与共情。

优秀的销售,能看见客户未被言说的焦虑。当客户面对复杂的工程评估或技术难题时,你递上的不是一份冷冰冰的报价单,而是一套设身处地解决问题的方案。你懂得在客户预算紧张时,如何用我们的专业能力帮其创造更多价值;你懂得在客户决策周期长时,保持耐心,持续提供有效信息,而不是一味催促。



诚实:是最高效的路径,也是最坚固的铠甲

工程咨询与技术服务的赛道,尤其容不得半点虚假。我们的客户都是行业内的专家,任何夸大其词、过度承诺,都可能在交付环节变成巨大的坑。

我常对团队说:“诚实,不是道德束缚,而是商业上的远见。”

对客户诚实,意味着我们敢于说“不”。当我们的服务边界无法覆盖客户需求时,坦诚相告,甚至推荐更合适的方案。这种“逆商”操作,短期内可能会损失一单,但长期来看,赢得的是客户的敬畏与信任。瑞捷的品牌,就是在一次次说到做到、甚至超预期交付中,垒起的高墙。

成长:销售是青春饭,但学习力让这碗饭端得长久

有人说,销售是碗青春饭,拼的是体力、是激情。我不完全认同。在瑞捷,我看到太多优秀的销售越老越吃香,为什么?因为他们把“成长”刻在了骨子里。

工程技术与服务行业日新月异，今天你靠喝酒维系的关系，明天可能就被新技术、新模式颠覆。真正的优秀销售，像一块海绵，不断吸收行业知识、技术动态、管理思维，能和博士探讨技术参数，也能和包工头聊聊施工痛点。

成长，也意味着强大的钝感力与反弹力。被拒绝是销售的家常便饭，但有的人被拒绝后就一蹶不振，有的人则能迅速复盘、迭代话术、再次出发。后者，就是我们瑞捷要寻找的“在路上”的人。我们相信：所有的挫折，都是为了给未来的成功铺路！

担当：在没人看见的地方负责，才是真正的担当

对团队担当：意味着当项目遇到阻力时，你不是第一时间甩锅给产品、给价格，而是想尽一切办法，调动一切资源，去撕开一个口子，销售就是铁三角团队的“定心丸”。

写到这里，我想起另外一个客户的案例：

某客户基建项目体量大，要求高，除了五方责任主体外，还专门聘请了国际知名的全过程项目管理公司，我们只做过程评估，合作金额不大，客户关键人对瑞捷的认知就是一家只做第三方评估的公司，客户有需求有预算，但看似瑞捷没太多合作机会，怎么破局？

1、刷新认知：销售同事利用公司组织的走进产业标杆活动机会，邀约到客户关键人参加，用标杆客户的合作案例，让客户重新认识瑞捷

2、策划需求：活动结束后回访客户关键人，了解到该项目老板非常重视，重金请了国际设计大师，装修落地效果却不尽人意，销售同事抓住这个痛点，通过多轮方案沟通，和客户确认了精装品控顾问的新需求

3、拿到战果：经过和产品团队多次的方案打磨，投标阶段的博弈厮杀，最终成功中标人均单价最高的合同！

担当，不是扛下所有任务，而是在关键时刻，你敢不敢站出来。

对结果担当：意味着承诺了数字，就要有“不破楼兰终不还”的决心。这种担当，不是蛮干，而是用智慧、用汗水去无限逼近目标。即使最后结果不尽如人意，你的拼尽全力，也会赢得所有人的尊重。

对责任担当：是在面对客户投诉、项目瑕疵时，你不是躲在后边，而是第一个冲上去，承认不足，协调解决，

并推动内部改进。因为我们明白，只有担当了，瑞捷这个品牌才能在风雨中站得更稳。



结语：销售团队的价值，在于为不确定的世界提供确定性

有人说，销售的价值就是赚钱。但我认为，瑞捷的销售同仁们，我们从事着一份极具社会意义的工作。

我们通过专业的服务，帮助客户规避工程风险、提升项目质量，这是在为城市的安全与美好生活做贡献。我们是连接瑞捷技术与万千客户之间的纽带，我们让有价值的技术和服 务，真正流动起来，转化为社会效益。

前方的路还很长，有荆棘，也有风景。但我坚信，只要我们，以尊重为帆，以诚实为锚，以成长为桨，以担当为舟，我们这支队伍，定能跨越山海，把瑞捷的旗帜插在一个又一个新高地。

与所有在路上奔跑的瑞捷人共勉！

深耕与重塑： 让传统业务“向新而生”

赵云亮

基建事业群

2025年，地产行业依然处在筑底期，客户结构变化、业务结构调整、市场竞争加剧、大额坏账计提，致使公司、地产中心、每一位同事都在持续承压！

行业下行周期漫长而崎岖，如何穿越？这不仅是在生存之问，更是我们作为从业者必须直面的命题。答案唯在创新与改变。地产业务作为公司最初的业务板块，我们既是“守业者”，更是“创业者”。我们坚信，深厚的根基是迈向未来的最佳跳板。过去一年，我们以“向新而生”为信念，在压力中探索，在探索中收获。

以专业为基，以“新”为翼——我们的多维实践

在过去一年，我们的“新”主要体现在四个维度，

它们并非孤立的尝试，而是协同共进的转型矩阵。

科技创新，驱动业务能级跃迁。2025年，我们的科技创新业务产值达1192万元，这几乎是团队从0到1开拓的结果。室内科技实测在中海、星河、保利等龙头房企实现规模化应用，下半年更是迎来翻倍增长；外立面科技实测开拓势头强劲；无人机等新工具的应用，打开了全新的观察视角。科技，让我们的传统业务拥有了更敏锐的“眼睛”和更精确的“标尺”。





前瞻布局, 抢占“好房子”新赛道。我们与招商、中海、天津轨道集团等行业巨头深度合作, 共同打造“好房子”产品体系。这不仅是一次业务合作, 更是在行业前沿的战略卡位。我们正努力将“好房子”的品牌理念与我们的工程咨询、管理能力相结合, 形成全新的组合产品。



突破边界, 实现“家装评估”从0到1。与传统开发业务形成有力互补, 我们成功与行业龙头贝壳家装达成合作, 切入家装评估这一全新市场。标志着我们的专业能力, 已从百米高空的城市宏观视角, 无缝延伸至千家万户的室内微观场景, 验证了我们专业模式的复用性与延展性。

传统批量精装业务实现高端产品化升级。我们的基本盘也在持续进化。在传统批量精装领域, 高端项目表现突出, 全年成功合作近20个豪宅项目。这证明, 即使在“传统”赛道, 通过聚焦高价值区间、

提升服务标准, 我们依然能建立起坚实的竞争壁垒。



拥抱变化, 主动求变, 穿越周期

基于过往的探索, 未来路径更清晰。我们将打磨智能检测、AI创新(无人机)等“好房子”品质相关科技新方向, 拓宽能力边界; 通过标准化咨询流程、强化专业人才梯队、链接优质资源, 提升整体运营效能。咨询工作将聚焦质量、安全与“好房子”品质提升, 以“标准化方案+定制化适配”模式, 为客户提供全周期赋能。

面对新的变化, 我们需要完成从“现场检测员”到“数据分析师与综合咨询专家”的跃迁; 以数据与各类科技工具为个人能力杠杆, 实现效率与价值指数级提升; 坚守职业底线, 凭借廉洁、专业与可靠, 赢得行业尊严与职业安全感; 拓宽业务边界, 敏锐捕捉“好房子”、家装市场等红利, 投身新赛道, 转化能力为新增长极。

地产中心的实践, 与其说是一次转型, 不如说是一场对“专业”本义的回归与拓展。唯有主动将时代的“新元素”与我们深厚的“老功底”发生化学反应, 才能生成独一无二的新价值。“向新而生”这条路, 道阻且长, 但行则将至!

深圳瑞捷产业项目管理模式的思考

雷 强

产业中心

近年来，随着数字经济的蓬勃发展，以5G、具身智能、大数据中心、低空经济等为代表的新质产业加速发展，成为推动经济高质量发展的核心引擎。与传统项目不同，这类项目具有技术迭代快、跨界融合深、工艺要求高、应用场景复杂等特点，这使得沿袭自地产时代的传统项目管理模式——如标准化复制、概预算控制、线性流程管理——在面对新质产业项目时，日益显现出僵化与滞后，难以有效应对高度不确定性与创新要求。

立足新质产业项目的技术经济特征，我们系统分析了传统项目管理在目标设定、资源整合、风险控制及价值评价等方面面临的困境，提出构建模块化、数字化、生态化及投资驱动的新型项目管理模式。唯有通过模式创新，提升项目成功率、助力客户



实现产业发展价值，才能赢得企业客户的深度认可与信赖。

因此，深入研究新时代背景下的产业项目管理如何与时俱进，从管理理念、组织架构、技术工具到评价体系进行系统性重塑，对于保障项目高效执行、激发组织创新活力、快速打造标杆项目、确立瑞捷在项目管理行业中的领先地位，具有重要的现实意义。

一、新质产业项目对传统项目管理的挑战

(一) 目标从“确定性”转向“动态变化”

传统项目目标明确、需求稳定，遵循“计划—执行—控制”的线性逻辑。而新质产业项目（如低碳绿能、低空经济、芯片半导体、算力中心）的最终成果常随技术、政策、用户需求变化而演进，初期难以明确定义全部需求，项目的功能、效果、成本不匹配，参建单位经验与工艺滞后，易成为项目失败的主因。



(二) 资源整合从“封闭式”转向“生态协同”

传统项目管理侧重内部资源统筹，新质产业项目则呈现高度生态化，需跨越企业、参建单位、政府、科研院所、上下游应用等多方主体，形成复杂价值网络。如何构建有效治理机制，协调多元利益相关者，实现知识、数据、资本高效流动，成为管理难点。



(三) 风险形态从“线性可控”转向“非线性变化”

新质产业项目除安全、质量、进度等传统风险外，叠加了技术路线、设备生产安全、商业模式可持续等新型风险。技术迭代可能导致项目未完工即落后，设计施工隐患可能影响生产良品率。这些风险的传导机制复杂，具有高度不确定性与突发性。



(四) 价值评价从“经济效益”转向“多维价值”

传统项目以投资回报率、成本节省率、工期达成率等财务指标为核心；新质产业项目除直接经济效益外，还具产业产品属性与外部性，价值体现在产业生态赋能、后续产能提升、绿色低碳贡献等多维度，传统评价标准难以全面衡量项目成功。

二、瑞捷新战略下产业项目管理模式的创新路径

瑞捷于2025年下半年聘请麦肯锡完成X+3战略



规划,强调要在数智化人工智能加持下,将新产业作为未来业务重点之一。2027年是战略开局之年,需着力解决品牌形象、业绩案例、高能人才储备与新型项目管理模式等突出问题。产业中心作为承接公司产业方向的关键部门,将从以下方面推进项目管理创新:

(一) 引入模块化服务,构建适应性项目执行机制

变“计划驱动”为“价值驱动”,推行模块化服务理念。

1.迭代式交付:将大型项目分解为前期拿地咨询、产业规划、项目定位(工艺规划)、设计管理、成本招采管理、工程管理等短期可交付模块,通过高质量前期服务快速获取业主信任,持续引导与纠偏,不断获取用户反馈,动态调整项目方向,精准匹配客户真实需求。



2.跨职能联合团队:打破传统部门壁垒,组建商务、业务、财务、法务、数智等角色构成的跨职能团队,充分授权,在信息安全、数据合规等关键领域形成“小前端、大平台”的敏捷作战模式。



(二) 深化数字孪生,打造虚实融合的智能管控平台

新质产业项目本身即为数字技术的载体,应充分利用数字技术实现项目管理的智能化升级。

1.构建项目数字孪生体:利用BIM、IoT、AI算法等技术,在数字空间建立与物理项目同步映射的数字孪生平台,通过实时数据采集与模型仿真,实现进度、质量、成本、资源使用的全景可视、精准分析与前瞻预演,变“事后纠偏”为“事前推演”。

2.数据驱动决策支持:建立项目数据中台,整合设计、采购、施工、运维等全生命周期数据,利用AI算法优化关键路径、智能预警潜在风险,提升资源配置效率。沉淀项目开发建设管理数据资产,为后续海量数据做好数据标记、数据清洗夯实基础,并寻求AI垂直领域的算法模型合作开发。

(三) 构建生态化治理,重塑多元主体协作关系

1.从“项目管理团队”到“生态赋能平台”:传统PMO侧重流程管控与标准化,生态局限于勘察设



计、施工、材料供应等建筑主体。新质产业背景下，应构建“生态赋能平台”，以投资为驱动，搭建技术共享平台，强化产业上下游联动，积极参与产业发展应用场景建设。

2.构建灵活商业模式：针对技术路径不明确的项目（尤其是境外项目），采用EPC工程总承包模式，或引入线上建材电商机制，将核心供应商利益与项目长期价值深度绑定。

（四）重塑价值评价，建立全生命周期价值管理体系

为引导项目向创造长期综合价值的方向发展，需重构评价体系。

1.引入“全生命周期价值（LTV）”评价指标：突破单一财务内部收益率（IRR），综合考量数据资产积累、产业链带动、绿色减碳、民生改善等非财务指标。

2.强化运营导向的闭环管理：改变“重建设、轻运营”思维，立项阶段即引入运营方参与，将项目作为“产品”进行全生命周期管理，建立建设与运营无缝衔接机制，实现“投—融—建—管—退”良性循环。



三、小结

新质产业建设浪潮既是技术飞跃，也是一场产业组织与管理模式的深刻变革。传统的以静态规划、线性流程、封闭资源为核心的项目管理模式，已难以驾驭这类项目的高度复杂性、动态性和生态性。

产业中心肩负使命，2026年在传统项目管理业务基础上，新设创新业务部，正孵化新能源、数智产业、芯片半导体产业，今年还将尝试拓展生物医药等领域，拓展区域也重点放在华南、华东等产业发达地区。我们计划用2至3年时间，孵化一批懂产业投资、产业发展与产业运营的新型项目管理人才。

面向未来，产业项目管理须主动变革：以敏捷化应对不确定性，以数字化提升管控效能，以生态化整合多元资源，以价值化引领战略方向。唯有通过管理范式的系统性创新，才能真正释放新基建的投资红利，使其成为驱动高质量发展的强大引擎。对瑞捷而言，能否构建适应新质产业时代的新型项目管理能力，将在很大程度上决定公司在新经济时代的核心竞争力与市场地位。

中台,不在中间, 而在价值创造的一线

陈壹鹏

数智中心

这些年,中台这个词被反复提起。说得多了,反而容易让人忽略它真正的分量。有人把中台理解为一组系统,有人把它看成共享服务,还有人一提到中台,想到的就是架构图、流程表和功能清单。中台只是这些,它就很容易停留在概念层面,看上去重要,却很难真正走进业务、走进组织、走进价值创造的现场。

在我看来,数智化时代真正值得建设的中台,从来不是为了把系统搭得更复杂,也不是为了把平台做得更先进,而是为了回答一个更现实的问题:当同类问题再次出现时,组织能不能不再从头开始。

这看似不是一个宏大的命题,却恰恰决定了一

家企业走得稳不稳、远不远。很多时候,企业并不缺努力,也不缺能人。一个需求来了,临时拉人、集中协调、快速推进,事情最后也能做成。但问题在于,这样的“做成”,往往停留在一次性的解决上。人散了,经验也散了;项目结束了,能力却没有真正留下。下一次遇到类似问题,还是要重新沟通、重新判断、重新组织、重新开发。表面上组织一直在向前赶,实际上却在重复起步、重复消耗。

中台的意义,就在于改变这种状态。

它不替业务做决定,也不独立创造经营结果。它真正要做的,是把原本分散在项目中的经验、沉没在流程里的规则、依附在个人身上的能力,一点点沉淀为组织可以持续调用的能力底座。哪些数据

需要统一，哪些动作可以标准化，哪些场景值得复用，哪些协同应该被前置设计，而不是每次都等到问题发生后再去临时应对。中台做的，从来不是替代一线，而是让一线在面对复杂问题时，有更扎实的支撑、更顺畅的协同和更稳定的响应。

所以，中台的价值，不在中间，而在一线。

它虽然未必直接面对客户，却深刻影响着客户需求能否被更快响应；它虽然不总站在最前台，却决定着前台能不能少一些内耗、多一些从容。真正有价值的中台，不是坐在后方管理业务，而是愿意走近业务、理解业务、服务业务。它尊重现场的真实复杂，也尊重每一个岗位背后的专业判断。因为只有真正理解一线的痛点，理解流程为什么会卡、数据为什么会乱、协同为什么会慢，平台建设才不会悬在空中，能力沉淀才不会停留在纸面。

数智化建设最怕的，其实不是慢，而是假装快；不是问题多，而是假装问题已经解决。中台建设尤其如此。流程不顺，就要承认不顺；口径不一，就要面对不一；数据不可用，就要回到源头把基础补起来。中台不能靠概念证明自己，更不能靠“看上去很先进”来获得认同。它最终能不能站住，取决于组织是否因为它而减少了重复建设，跨部门之间是否因为它而降低了沟通损耗，类似问题出现时是否真的可以不再一次次从零开始。这样的诚实，不是示弱，而是对组织负责、对未来负责。

从更长的时间看，中台建设还是一种成长方式。企业的成长，从来不只是业务规模的扩大，更是组

织处理复杂问题的能力在不断增强。过去必须依赖个人经验才能完成的事，未来能不能转化为团队可以协同完成的事；过去每次都要反复磨合的流程，未来能不能变成默认顺畅的配合；过去靠少数人“顶住”的关键环节，未来能不能成为体系中的稳定能力。中台真正推动的，正是这种从“靠人”到“靠机制”、从“靠经验”到“靠能力”的转变。

这类工作，往往不在最热闹的地方。

它不像市场开拓那样直接带来订单，也不像项目交付那样容易呈现成果。很多时候，它做的是梳理规则、统一口径、贯通数据、优化流程、降低重复建设这样的基础工作。它不鲜亮，却很要紧；不喧哗，却最见功夫。因为越是基础的东西，越决定组织的上限。没有统一的数据底座，管理就很难真正透明；没有稳定的能力供给，业务就很难真正敏捷；没有持续沉淀的机制，成长就很容易停留在局部突破上。

也正因如此，中台建设从来不是一件轻松的事。它面对的不是单一问题，而是复杂组织中的多方诉求；它需要平衡的，不只是效率和规范，还有短期落地与长期演进；它考验的，也不只是技术能力，更是对业务的理解、对组织的耐心，以及把基础工作持续做深做实的责任感。很多时候，做中台不是做最容易被看见的事，而是做那些必须有人去做、并且还要长期做对的事。

说到底，中台不是一个“居中”的概念，而是一种让组织持续进化的方式。它不承诺包办结果，却决



定结果能否更稳定地出现；它不替代一线冲锋，却让一线在冲锋时少一些无谓消耗；它不总是在聚光灯下，却支撑着更多真正重要的事情发生。

对一家想走长路的企业而言，这样的建设是必要的。因为企业最终拼的，不是谁在某一个节点上动作更快，而是谁能把一次次实践沉淀为下一次出发时已经握在手里的能力；不是谁总靠临时协调把事顶过去，而是谁能让组织在变化中依然稳得住、接得住、走得远。

数智化走到今天，早已不只是“上系统、建平台、

跑流程”这么简单。更深层的变化，是组织能力的重塑，是让成功不再过度依赖个人，让协同不再过度依赖临场，让成长真正建立在可复用、可传承、可持续的基础之上。

中台，不在中间，而在价值创造的一线。

它连接的，不只是前台与后台，更是今天的问题与明天的能力；它沉淀的，不只是流程和数据，更是组织面对未来时的底气。

这条路或许不总是最热闹的，但一定值得一直走下去。

星光在心中, 风尘在脚下 ——致赶路人

周银兵

产业中心

回望旅程,常念自己激情昂扬、义气风发的青春。2014年公司首届征文我投了一篇散文《别了,圣·莫丽斯》中结尾写了一段话:那追忆成惘的甜沁馨香,仿佛飘散在风中的芬芳,追嗅不及,回味无穷。

我们历经过行业的激荡辉煌,又见证了其凋敝萧条。我们身边涌现过很多行业红利的潮头浪,又被时代的滚滚车轮碾碎。从设计到施工,从地产到监理,从造价到勘察遍地哀鸿,活得不错的凤毛麟角。月初跟以前地产的一些老客户小聚,谈及旧事:甲方大多转行或待业,以前叱咤风云的民企施工单位老板有的成了老赖,有被强拍了房产,也有的成功预测了风险早就卖公司成功套现了的。

总之,大家都在怀念那个美好的时代,沉醉而不能自拔。

回家路上我对一些沉浮比较大的个人和公司思考了一番,其落寞是否可以为我们管理者鉴往知来:

1、A公司:产品系列和客户结构的极其单一性,伴生而来的是发展的脆弱性,没有战略的缓冲和食时而化,在黑云压城般的行情下,仍无视利润和回款风险追求产值为王,耗尽企业的精血。

B公司:在转型和创新倾注大量的精力和资金,不断强行输血,甚至变卖个人资产投入希望获得第二增长曲线。这个企业家的勤恳、情怀和担当是值得崇敬的。但如果没有在合适的环境,时间,范围过度的勤勉,盲信过往的成功之易,本质上反而很有可能成为企业覆灭的原罪。

瑞捷的来时路,从品牌、从组织、从产品打磨、从

营销提淬、从商业模式建立、从文化构建我们瑞捷一步一个脚印，历经了很多磨砺。我们逐渐从几个人的小团队成长为一家初具规模的公司。建大厦需千秋之艰苦，摧毁仅须须臾之劳，当前我们仍然是惊涛骇浪中的一叶小船，如何穿越周期，乘风破浪需要我们极高的勇气和毅力。

我从来不认为有被消灭的行业，只有湮灭的企业。

我们公司是一个细分领域中的输出型服务行业，我们需要给客户什么：服务和品质--这是我们的核心商业价值和生存逻辑。服务是什么？是我们站在客户角度上去真诚的解决他的痛点，实现共赢，所以我们扩展至不同类型的客户提供各式各样的评估，从里至外足足有数十项之多，其核心是提供真诚的、有价值的工作行为。

品质是什么？是我们基于信任的连接，给客户以及客户的客户创造可以衡量的、可以量化的抽象或具体的有形价值，所以我们致力于新战略布局，成为客户首选的风险管理伙伴，近些年我们新建立致力于风险减量的保险、两提两减的产业、焕新提质的存量、供应链和食安、搭船出海、科技产品应用与收并购都旨在为客户提供可衡量、可量化的品质更加具象化。

2014年转岗至项目管理，八个月后公司在黄总生日那天正式成立瑞生研究院。经历了三年的沉寂期，在2017年开始迎来快速增长，从200多万，在2021年突破1亿营收。包括疫情和行业走下坡路三年仍然实现逐年正增长。主要是三个原因：一是公司长期品牌牵引、客户引流、文化驱动积攒内生力

的加持，二是尽职尽责瑞生老兵的智慧勤勉。最后一个便是产品聚焦与价值创造，我们提炼聚焦了三个产品，树立“精益过程管理，交付放心品质”的品牌slogan，始终围绕致力于为每一个项目实现两提三降：提高一次到访交付率 $\geq 93\%$ 、提高客户满意度达到零群诉、降低户均缺陷达到 ≤ 2.5 条/户，降低渗漏率达成 $\leq 1\%$ ，降低综合管理成本 $\geq 30\%$ 的真实价值去做产品研发打磨，价值创造、提炼、输出，客户经营，品控，培训，人才选用育留，内控，营销标准化，文化、氛围建设，总结提炼与知识库沉淀（注意：两提三降中，五条里面四条是让小业主受益的），这些产品在今天仍旧有相当强的生命力和韧性。

这使我感悟到并一直遵循和应用的第一性原理：聚焦，让客户的客户成功是相当行之有效的商业模式。我坚信没有一个单身的绅士会给自己买个硬度最高的石头戴。

2025年2月末我转岗负责产业项目管理中心的创新部门，结合往前三个驻场管理产品系列，设计评估（移交至公司），立项并引进机器人内外墙实测（移交至公司），2018年购买无人机赋能管理等创新经验。5月初与团队共同建立四个产品系列：

《全过程项目管理B1》

《商办改造精装项目管理A1》

《成本审计与造价咨询C1》，

《小散项目管理V1》

我们在创新成本咨询业务中，通过卓有成效的量化显性价值，获得毛利率超过50%的议价权以及超过60%的成单率，让客户体验到真实的价值感知：

天津康汇医院49个亿的上报金额我们核减掉6个亿的虚报、超报、未按图施工、价格严重偏离定额或市场行情的水分；

湖南麻辣王子我们跟客户的合同是19万的费用，加上10%的节约酬金。我们核减掉4043万的竣工决算金额，产业中心计划4月份向客户申请403万全额奖金给到公司；

南陵医院改造工程总计1013万造价，我们核减到703万的不实金额；

深圳光明喜来登喜悦堂签约64000元，客户上报金额2300万，为客户审查出200万，公司已获得额外奖金20万元。

另外还有海程新材料、盐津铺子、三目汽车等等不同行业、类型的客户我们均通过给客户做出了价值获得了额外的价酬回报。

这是我想分享的第二个第一性原理：产品商业化的极简框架就是想做、可做、能做的交集，极简的事情往往做起来是最难的，这和艺术品打造非常相似，表面看起来精简，实际浓缩和提淬、抓住事物的本质核心要素需要更多思考，更强大的洞察力，不是一蹴而就的事情，它会在执行过程中逐渐清晰，不断生长，好像赛艇一样，一个动作只拆解为三个步骤，要做精做细，永远在路上。

在2022年疫情时期，我写了一篇文章分享给我

们的同事《呼唤激情重燃的瑞生人》写道：我们恐惧迷茫、我们膨胀、我们飘飘然、我们变的慵懒、变的佛系、变的躺平，丧失了激情、丧失了奋斗的劲头和欲望、丧失了勤恳艰苦的作风，我们沉湎在过去的成功和功绩中醉生梦死，怡然自得，我们到处大倒苦水、我们怨天尤人、我们归结失败的借口并且消灭身边其他人的激情。这可怕的、衰败的癌细胞因子，消灭了一家又一家卓越优秀的公司。如果我们丢弃了激情奋斗、脚踏实地的初心，那么我们的败亡就自今始。

当下我们公司和整个组织群体面临的挑战与危机事实上我认为远大于2022年。我们的精诚，我们的锋锐，我们的上下同欲远不及当初，这导致我们战略的落地、产品的创新、商业模式的转型有很强的无力感。但是我们一定要竭尽心力，全情投入去做，当然创新和转型是兼容的，并不意味着全盘否定过去的业务和人员，需要从一线到中后台，从基层到老板全体同事的戮力同行，革弊焕新，否则再好的创新，再好的战略与转型都是曲高和寡的鹤唳。

为什么要义无反顾去创新和转型？因为桎梏组织和人的往往是思想，而不是现状。因为当前的时势不创新、不转型就等于慢性自杀！

如果这片花海逐渐凋零，那是时节的规律。我们不应沉湎在追嗅不及，回味无穷的臆想中。那就寻得另一方合适的沃土中垦植一圃青绿。

你的形象真的价值百万

匡明江

基建事业群

2026年节后开工以来，有很多机会了解身边年轻的同事工作和生活情况，也被咨询一些“私人问题”，比如相亲怎么表现、见对方父母怎么不露怯。这让我意识到，无论是价值百万的政府大单，还是关乎个人幸福的终身大事，背后的逻辑惊人地一致：你的形象，决定了你的“定价”。

荀子说：“君子生非异也，善假于物也。”有一位前同事让我至今印象深刻。他是很早以前的公共营销总监，个子不高，外貌并不算出众，甚至在专业深度上，可能还不如我们的一些技术骨干。但他有一个“杀手锏”——他的形象管理和人际敏感度。无论何时何地，见他永远是头发一丝不乱，衣着周正，干净整洁，皮鞋锃亮。更重要的是，他拥有一种超乎常人的“

倾听”能力。和客户交流，他从不急于卖弄，而是身体微微前倾，眼神专注，适时地点头和追问。他能从客户一句不经意的抱怨中，挖掘出背后的真实需求和痛点，并给予极高的情绪价值。2019年，正是凭借这种内外兼修的形象和沟通力，他孤身一人，硬是在强手如林的竞争中，独立为公司在三亚崖州湾科技城管理局开拓了300万的业务。他没有三头六臂，他借助的是得体的“外物”装点出的专业气场，借助的是“倾听”这门艺术搭建起的信任桥梁。

这就是我今天想和大家分享的主题：伙计，您的形象，真的价值百万。它不只是一套西装，一口普通话，更是一种让他人（无论是客户还是未来的家人）在接触你的前几分钟，就愿意为你“定价”的无声语言。



内外形象：

你永远没有第二次机会，建立第一印象

心理学上有个“55387”定律，决定一个人第一印象的，55%来自外表与穿着，38%来自肢体动作与语气，只有7%来自说话的内容。这很残酷，也很真实。外貌与精神，是你最直观的“名片”。

工作场景：我们去拜访政府客户，他们每天接触多少人？为什么信任你？因为你的样子，看起来就像个“专业的人”。

穿着：我们做政府业务，着装的核心是“得体”与“信任感”。不必一定是顶级奢侈品，但要整洁、挺括、符合场景。见客户，深色西裤、浅色衬衫，袖口要干净。切忌穿着皱巴巴的工服或过于随意的T恤短裤去谈几百万的项目。

发型与面容：头发定期修剪，保持清爽，不要油腻扁塌，指甲修剪干净。眼镜作为脸部的重要装饰，镜片要擦亮，镜框风格要与脸型气质相符，它是你的“智力道具”，别让它成为“邋邋减分项”。

生活（相亲）场景：第一次见面，你的形象就是你对这次约会的“诚意”。你希望对方看到一个积极向上、热爱生活的人，还是一个不修边幅、敷衍了事的人？

案例：团队里有些小伙子，技术很棒，但常年穿着洗的发白的衣服、头发邋邋，眼镜镜片都发黄了。回去相亲之前，我还特意叮嘱他收拾一下。结果他还是老样子去了，头发油腻，衣服皱巴巴。回来后委屈的跟我说：“我是看上了一个女孩子，但是没被女孩子看上。”你看，一次不修边幅，可能就错过了一段好姻缘。

待人接物：事事有回应，细节见人品

这是比言语更深层次的“形象”，是你行事风格的最终体现。

1. 事事有回应，件件有落实——是2024年给去龙岗工务署驻场小姑娘的建议。为什么我常对团队里新来的年轻人强调这一点？因为这是职场最基本的“靠谱”。

案例：领导让你发一份资料给客户。普通人是“好的，王总”，然后就没有然后了。而“靠谱”的人会在发完后回复：“王总，资料已发送至张主任邮箱，并微信提醒他查收了。”第二天见到客户，还会跟进一句：“张主任，昨天那份资料您看了吗？有什么需要我进一步解释的吗？”这种“闭环思维”会让你在所有合作者心中，建立起“这人办事，我放心”的形象。这不仅适用于工靠谱的品格，去赢得客户，也赢得生活。

2. 生活中的“登门”之道。

去对象或朋友家：绝对不要空手。带点水果、好茶或者给小朋友的礼物。

进门主动换鞋，如果对方说不用换，也要看地面是否干净，判断是“客气”还是“真的不用”。

赞美要具体，比如“阿姨，这道红烧肉太香了，比我妈做的还入味”，比空洞地说“你家真漂亮”效果好一百倍。



和未来老丈人/丈母娘交流：核心是“尊重”和“真诚”。

多听少说，听他们讲过去的经历，讲对女儿的期待。说话要实在，要把自己中长期目标说具象化，获得长辈支持。比如，“阿姨，我现在虽然在事业起步期，但在瑞捷这个平台上，发展前景很好，我有信心3年做到经理，先买房，再买车，给小芳一个安稳的未来。”眼神要真诚，姿态要谦逊。和他们聊聊你的家庭、父母，让他们感受到你来自一个有爱的环境。

伙计们，我们常说“内外兼修”。对内的修，是专业能力、是技术水平；对外的修，就是这个“价值百万”的形象。它不是什么虚伪的表演，而是我们对职业的敬畏，对他人的尊重，更是我们对自己人生的负责。它能帮你在激烈的商业竞争中，多一分赢得信任的机会；也能帮你在茫茫人海中，多一分抓住幸福的可能性。从今天起，让我们借助得体的形象、温暖的言行、靠谱的品格，去赢得客户，也赢得生活。

以产品为基石，在AI浪潮下启新程

——瑞捷新时代的成长密码

宋博伟

产品中心

第四次工业革命的浪潮正席卷全球的行业，建筑工程行业的数字化、智能化转型也迎来关键拐点，AI作为当下最具变革力的技术，正在以不可逆转的态势，重塑各大行业发展格局，推动行业从“传统人工”向“智能高效”跨越。

这次技术革新，绝不是简单的工具升级、效率提升，而是对行业底层逻辑的重构、对服务模式的革新，更是对企业核心竞争力的重新洗牌。在AI赋能的新时代，我们必须深刻认识到，唯有重塑产品、推动自我革新，才能突破发展瓶颈、穿越目前低迷和徘徊的行业周期，实现从“第三方工程评估服务商”到“风险管理生态伙伴”的蜕变，这既是我们应对行业变革的必然选择，更是我们抢占未来发展制高点、实现X3战略价值落地和长远发展的关键所在。而AI与各类科技技术的深度赋能，终将通过强大产品，给我们带来更广阔的发展空间、更强劲的核心竞争力，以及更深远的行业影响力，助力我们在未来的赛道更快、更平稳的前行。

产品是AI时代发展的最核心抓手

面对AI时代的行业变革与发展瓶颈，我们想要实现破局成长，对接时代浪潮、推进发展创新，核心的关键抓手，始终离不开产品的支撑。在AI技术快速发展的今天，各类智能技术层出不穷，但技术的价值从来不在于本身的炫酷，而在于能否贴合行业实际、解决客户真正的痛点，而产品正是连接AI技术创新与工程风险管理实际业务场景的关键桥梁，是让技术真正落地、产生客户价值的核心载体。

长期以来，我们所处的行业一直面临诸多痛点。例如一线巡检依赖人工，效率低且容易出现漏检、误判，风险管控多处于“事后评估”阶段，难以实现事前预判、事中管控。工程数据零散无序，没有梳理和结构化，无法形成有效沉淀和复用，服务价值难以进一步挖掘和升级。这些痛点不仅制约着行业的高质量发展，也让我们

意识到，传统的服务模式早已难以适配当下客户的核心需求，唯有以产品的升级为核心，推进全方位发展，才能实现破局。

AI的赋能从精准识别墙面裂缝、钢筋外露等工程隐患，到数字孪生工地对施工全过程进行动态管控、实时预警，每一项AI技术的落地应用，都离不开产品的层层打磨与反复优化。以业务为中心，以产品为牵引打破技术与业务脱节的壁垒，让AI不再是游离于业务之外的附属品，而是深度融入工程风险管理全流程的核心，既推动了服务模式的迭代升级，也帮助客户降低了管控成本、提升了管理效率，更让我们构建起区别于同行的核心壁垒，在AI时代的竞争中站稳脚跟。



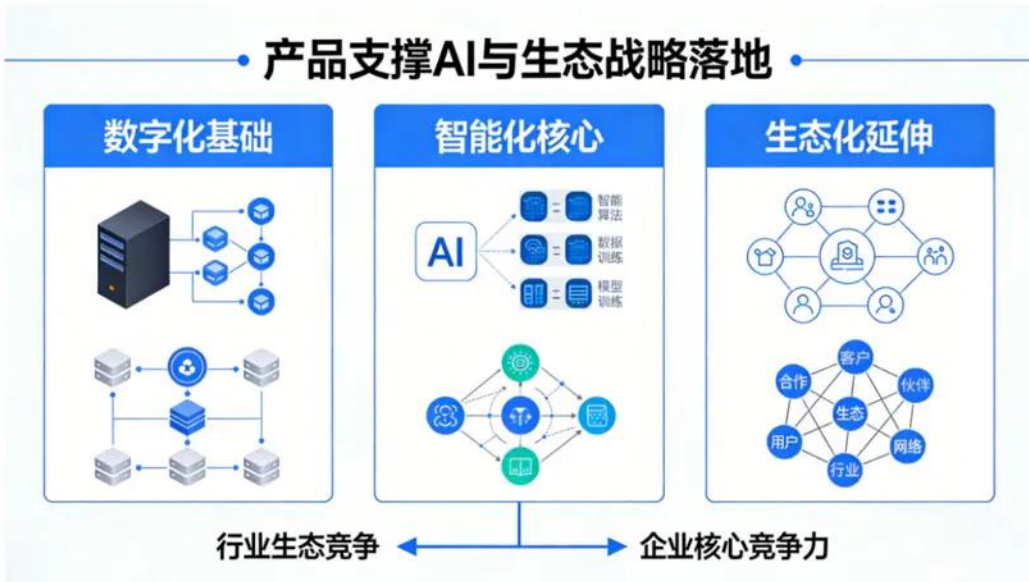
产品支撑AI与生态战略落地

想要变革就需要深耕和巩固核心竞争力，实现生态布局。当下的行业竞争，早已超越了单一企业、单一产品的比拼，转向了生态体系与综合解决方案的全面较量。而产品正是瑞捷构建工程风险管理生态的核心基石，是我们应对行业洗牌、实现长远发展的根本保障。在AI技术快速迭代、行业需求不断升级的大背景下，市场竞争日趋激烈，若我们不强化产品及创新，就会陷入技术脱节、需求错位的困境，最终被行业淘汰。

瑞捷要想适应当前科技发展，就需要以强大的产品夯实业务的数据底座，整合各类工程巡检、评估数据，为AI技术的应用提供坚实的数据支撑，打造标准化、可沉淀、可复用的数字产品体系，这是基础。

要想实现智能化升级，就需要以硬核的产品推动AI技术与业务的深度融合，结合行业的专业场景，打造有竞争力、可落地的智能产品矩阵，这是核心。

生态化的拓展，更需要以优质的产品为核心。承载AI算法、模型、硬件、业务等全产业链伙伴，实现“产品赋能生态”到“生态反哺产品”的良性循环，这是延伸。



我们经过不断沉淀产品，能够让我们精准把握行业需求、破解发展瓶颈，打造出贴合业务实际、解决客户核心痛点的产品体系，也能让我们在生态合作中掌握核心话语权，能够与合作伙伴实现价值共生、互利共赢，推动各项举措落地见效，进一步巩固了自身的核心竞争力。

产品激活AI时代长远发展动能

要想引领时代变革、实现长远发展，核心在于拥有持续的生命力与发展动力，而这份动力的源头，需要我们瑞捷人始终坚守产品不脱离客户，围绕客户价值不断优化与创新。

AI技术的迭代速度日新月异，其应用场景也在不断拓展，从智能识别到风险预判，从数据挖掘到智能决策，它正逐步渗透到工程风险管理的每一个环节。与此同时，行业需求也在持续升级，客户对工程风险管理的需求，早已从传统的“事后评估、隐患整改”，转向了“事前预判、事中管控、全程数字化、全周期服务”，这种需求的深刻转变，倒逼我们必须以产品服务升级为核心，持续推进发展创新，唯有如此，才能跟上时代步伐，实现长远发展。

我们的产品需要在探索与创新中不断升级，就需要具备三种能力来支撑，具体体现如下：

一是以客户为中心的需求和痛点的洞察能力，拒绝闭门造车，双手粘泥。深入政府、标杆企业及施工一线，与客户同频共振。实现客户未被满足的隐性需求与新痛点，将模糊的业务诉求转化为清晰的产品服务。

二是服务+技术的复合创新能力，推动前台与中后台的深度协同。在保障业务规范的同时，大数据预测等科技能力提升产品效率，打造出高产值的产品服务。

三是数据驱动的产品迭代能力，建立数据采集 - 模型训练 - 场景应用 - 反馈优化的闭环管理。利用瑞捷沉淀庞大的业务数据，让AI模型在每一次项目中自我学习、持续调优。确保产品功能随市场变化动态演进，直击客户痛点，提升产品服务能力。



推动我们的业务边界持续拓展，从传统的工程评估，延伸到全周期的风险管理服务，让瑞捷真正成为工程行业智能化转型的引领者，实现从行业参与者到行业引领者的跨越，为企业的长远发展注入源源不断的动能。

以产品赴AI时代之约

我们深刻明白，对接AI技术创新、构建生态布局、持续创新发展，乃至在AI时代坚守初心、践行使命、推进发展，根本都离不开产品的支撑。

以产品升级推动发展，拥抱未来，以优质的产品与服务，为客户解决工程风险管理的核心痛点，推动工程行业的数字化、智能化升级，这既是我们的责任，更是我们时代的机遇。

我们始终坚守以客户为中心的核心价值观，将客户需求放在首位，每一次产品服务的升级、都围绕客户价值展开。未来要用数据驱动、持续创新的发展理念，依托海量数据和前沿技术，不断打磨产品，让产品更贴合场景、更具价值。

始终秉持“开放共赢”的生态理念，以优质产品连接全产业链伙伴，共同构建工程风险的管理生态，推动行业高质量发展。

我们坚信，唯有以过硬的产品基石，以坚定的信念拥抱技术创新，才能在时代浪潮中行稳致远，才能在工程风险管理的赛道上持续领跑，才能在“成为客户首选的风险管理生态伙伴”的愿景之路上，步履不停、探索不止。

未来，瑞捷将继续以产品为核心，驭AI浪潮、赴时代之约，不断书写属于瑞捷的时代新篇章，收获发展与创新带来的丰硕成果，为工程行业的数字化、智能化升级贡献更大的力量。

前路有光，初心如磐；以品为基，驭势而行！

以奔跑之姿 赴未来之约

——从“一叶轻舟”到“破冰巨轮”：在瑞捷平台践行内部企业家精神

叶芃欣

保险风控中心

在2025年的最后一个冬日，我迎来了个人与事业的一个重要转折点：我和团队创办的北京保衡风险管理科技有限公司，正式加入了深圳瑞捷技术股份有限公司的大家庭。这对我而言，不只是一次商业上的股权合作，更是从带领一叶轻舟的创业者，到登上一艘装备精良、航向明确的“破冰巨轮”，与各位优秀同仁并肩同航的全新启程。身份的转变，带来视角的刷新。在此，我想分享融入瑞捷以来，三点逐步深化的体会。

第一点体会，源于视野的升维：从搏击风浪，到同舟共济。

六年前创立保衡，我与无数创业者一样，每日与生存焦虑相伴。眼前是“全球增长乏力”与“行业竞



争白热化”的陡峭曲线，对中小企业而言，那意味着狭窄的生存空间与残酷的淘汰率，能存活已属不易。



而今天，站在瑞捷的甲板上回望与前瞻，我看到的是另一番景象：在同样的宏观寒潮中，瑞捷不仅稳住了船身，更清晰地规划出通过AI变革生产力、通过存量重构与出海开辟新增长点的战略航道。这让我深刻认识到，个体的奋斗固然可敬，但更关键的是“历史的进程”与所依托的“平台”。瑞捷提供的，不是一个静态的避风港，而是一艘能够主动破冰、穿越周期的航船。我们每个人都在船上，平台的方向与速度，从根本上定义着我们个人发展的边界与可能。珍惜并共建这个平台，是我们共同的起点。

第二点体会，源于认知的重塑：速度不是选择，而是生存的前提。

从瑞捷领导层过去一年密集的考察与高频的战略决策中，我感受到一种高位的“再创业”姿态。这

传递出一个清晰的信号：在这个时代，停滞意味着出局，匀速可能导致落后。我们必须接受“奔跑只是为了留在原地，只有加速才能向前”的新常态。瑞捷这艘大船已经开足马力，我们每一位，都不能仅仅是乘客，而必须成为驱动它前行的“引擎”。

这与中国过去几十年的发展逻辑一脉相承：发展中的问题，必须在更高维、更快速的发展中解决。只要保持向前的强劲动能，过程中的颠簸都会被甩在身后；一旦失速，所有潜在问题都会浮出水面，成为难以逾越的障碍。具体到我们每个人，环境对人才的要求已发生质变：过去“中等”可获得回报，如今“中等”可能面临淘汰，“良好”或仅能维持现状，唯有成为前10%的“卓越者”，才能持续获得发展空间与价值溢价。这不是危言耸听，这是我们这代管理者必须直面并内化的生存法则。



第三点体会, 聚焦于路径的落地: 企业家精神, 是可分解、可执行的能力组合。

公司倡导“创新再创业”与“企业家精神”。依我在小企业中寻找合伙人的实践来看, 这绝非空泛的口号, 而必须转化为管理者日常可衡量、可行动的能力标尺。我认为, 它具体外化为四种环环相扣的关键能力:

1.能谋事(定方向): 即像企业家一样洞察市场与趋势, 深刻理解公司X3战略, 并将其转化为本板块清晰的“作战地图”。这要求我们懂政策、懂行业、懂客户真实需求, 回答好“为客户创造何种独特价值”这一根本问题。

2.能办事(调资源): 企业家无法单打独斗。在大平台上, “办成事”的核心是调动与整合资源的能力——不仅是预算, 更是打破“部门墙”, 协同内外部力量, 将信任与协作转化为现实战斗力的高阶情商与组织智慧。

3.能干事(创价值): 这是经营的终极落脚点。它要求我们回归商业本质, 以极度专业的解决方案, 为客户解决真问题、创造不可替代的价值。我们

肩负的营收目标, 其每一分钱都应源于此, 让“客户价值优先”从理念变为可感知的成果。

4.能管事(带团队): 任何战略都需团队执行。要能激发每个人优势, 建立“不让奋斗者吃亏”的机制, 营造“力出一孔”、敢于担当的战斗氛围, 带出一支有共同愿景、能打胜仗的队伍。

这四种能力, 共同构成了“内部企业家”的行动框架。践行它们, 就是在推动一场深刻的自我变革: 从“花公司的钱”到“花自己的钱”的责任感转变; 从“完成任务”到“创造价值”的定位转变; 从“经验依赖”到“持续学习”的能力转变。世界最终慷慨奖赏的, 永远是价值的创造者、问题的终结者与变化的拥抱者。

同仁们, 凛冬从未淘汰所有生命, 它只淘汰那些停止生长的部分。瑞捷已为我们指明了春的方向, 并率先破冰前行。作为这艘船上的核心成员, 我们当下的思维与行动, 将直接决定航船所能抵达的远方。我坚信, 当每个人都能以“企业家”之心, 成为驱动巨轮的强劲引擎, 我们必将共同开拓出一个超越想象、值得每个人自豪的未来。

用心铸策, 向智而行

—— 深圳瑞捷 X3 战略生成纪实

张 盈

战略发展中心

作为集团战略岗责任人,我在瑞捷已经四年。这四年,我亲历了公司从高度依赖房地产客户,稳步迈向更广阔的发展舞台:在“1125”战略指引下,我们坚持以客户为中心、以员工为本,深耕质量与安全两大基础价值,实现向保险、产业、存量、海外多元领域的稳健拓展,留下扎实的创新足迹。

立足行业深刻变革新阶段,我国建设行业正从大规模增量建设转向存量提质焕新,从传统经验管理迈向数智化智能风控,从单点服务延伸至资产全生命周期价值创造。响应国家“新质生产力”号召,顺应市场对跨界整合、科技赋能的迫切需求,董事长明确提出:必须以科技为核心引擎,全面重构业务逻辑,才能在行业变革中站稳脚跟、引领发展。一场关乎瑞捷未来航向的战略升级,就此拉开序幕。

第一章:15次比选,寻找“对的人”

战略转型从不是闭门造车,唯有跳出固有视角,才能看清长远方向。2025年初,公司正式启动战略咨询伙伴公开比选,以高标准、严要求筛选能与瑞捷并肩规划未来的专业伙伴。

前后历时数月,我们组织汇报、深度沟通、专题研讨累计15次,从7家国内外顶尖咨询机构中层层筛选、优



中选优。最终，麦肯锡凭借全球化视野、成熟战略方法论、海量行业数据支撑，以及对瑞捷发展命题的深刻理解与精准研判，在各部门负责人集中投票中脱颖而出，成为瑞捷本次战略升级的核心合作伙伴。

2025年6月16日，麦肯锡全球资深合伙人曲向军正式带队进场，一场凝聚共识、擘画未来的战略规划攻坚，正式打响。

第二章：180次对话，读懂最真实的瑞捷

麦肯锡咨询团队进场后，随即开启了高强度调研与深度碰撞。项目组与公司高管、核心骨干、一线员工开展战略共建会议超180次，会议室常常研讨至深夜。不同观点激烈交锋，无数思路反复打磨，有困惑、有争执，更有一一次次拨云见日的豁然开朗。

正是这场全覆盖、穿透式的沟通与诊断，让我们彻底厘清自身优势与短板，清晰定位发展坐标。在麦肯锡专业研判支撑下，我们明确瑞捷属于TIC（检验、检测、认证）行业，并选定全球TIC行业标杆企业必维作为长期对标对象，为战略定位打开全新格局，也为后续方向确立筑牢现实根基。

第三章：集智攻坚，战略的“破茧”之路

战略的成型，并非一蹴而就，而是在无数次推倒重来中逐渐清晰。董事长、总裁、各部门负责人、公司骨干都深度参与。每一场会议，都是一次认知的碰撞与共识的凝聚。在一场场深夜会议中，对支撑策略进行反复推



敲，最终促成彼此理解的突破。此外，麦肯锡充分调动外部智库资源，与全球TIC头部企业、行业专家进行反复探讨和研判，寻找最切合市场发展和贴近瑞捷的策略。

正是这种“反复打磨、不断逼近”的过程，让战略不再是一纸空文，而成为全体核心团队共同认同的行动纲领。

在百余次研讨、多轮推翻与重构后，凝聚全体瑞捷人智慧与共识的X3战略正式成型，成为公司开启第二增长曲线的核心指引。

这一战略的诞生，源于对行业趋势的精准判断，源于对自身能力的清醒认知，更源于对未来发展的坚定信心。战略紧扣科技赋能核心，立足TIC行业本质，锚定“用心联接信任，成就品质生活”的使命，朝着“成为客户首选的风险管理生态伙伴”的愿景稳步迈进，为公司中长期发展划定清晰航道。

第四章：从蓝图到落地，32次评审压实行动路径

2025年8月，项目团队正式交付完整战略成果，涉及现状诊断、标杆分析、市场分析、目标与路径、组织与人才、保障机制等方面。为避免战略停留在纸面，麦肯锡与瑞捷团队协同，将结合战略规划内容制定了20项重大关键战略举措，明确责任主体、关键里程碑与量化考核指标，形成可执行、可追踪、可考核的完整行动体系，覆盖新技术研发、存量焕新、业务拓展、国际化布局、战略收并购等关键领域。

为确保各业务单元分战略与集团总方向高度一致、落地可行，我们前后召开32次覆盖前中后台一级部门

的分战略评审会，逐模块研讨、逐举措细化、逐节点压实责任，确保战略蓝图扎实落地、稳步推进。

第五章：知不易，行更难，知行合一向未来

回望整个战略生成历程，我最深的感触是：制定战略不易，落地执行更难，唯有知行合一，方能行稳致远。

制定战略，需要直面短板、保持定力，敢于打破路径依赖；落地战略，需要跨部门高效协同、资源统筹重构、长期坚守付出。我们在短期经营压力中坚守长期价值，在成熟业务惯性中勇于自我颠覆，这正是瑞捷穿越周期、持续成长的底气所在。

站在2026年新起点，瑞捷已手握清晰战略航图。瑞捷X3战略的落地，凝聚着全体智慧，锚定了科技赋能的核心方向，更铺就了清晰的发展路径。从精准对标全球标杆到压实各项战略举措，每一步都彰显着公司破局生长的决心与底气。相信全体瑞捷人同心同行、知行合一，以数智化重构业务，以实干开拓新局，定能在TIC行业浪潮中乘风破浪，实现第二增长曲线的全新突破，奔赴属于瑞捷的美好未来！每一位拼搏付出的瑞捷人，都将共享战略成功的果实——职业平台更广阔、成长通道更清晰、价值回报更丰厚、发展成就感更强！

在TIC行业升级与新质生产力发展浪潮中，我坚信瑞捷将以坚定步伐、务实行动，书写全新篇章，用心铸策、向智而行，奔赴更长远的未来！我自己也会深入一线，不断学习成长，与公司一起共筑卓越人生！！



踏过寒冬,我们在路上

——供应链中心转型纪实

成洋

供应链中心

脚下的路,从不会因为风雨而缩短;前行的脚步,也不会因为泥泞而停歇。供应链中心全体同仁,用一场破冰之旅,见证了“在路上”的真正含义。

回望过去的这一年,“变局”与“破局”是最深刻的注脚。我们想借这篇篇幅,记录下这条在寒冬中寻找春天、在变局中开辟新局的转型之路。

一、凛冬将至:感知市场的寒意

过去十年,我们习惯了与房地产行业同频共振。作为国内头部第三方评估服务商,我们将专业触角深入无数在建楼盘。

然而,周期不会缺席。随着行业进入深度调整期,传统评估业务遭遇前所未有的冲击。供应链中心感受到了传导而来的寒意:项目减少、需求变更、回款周期拉长……

我们意识到,仅靠房地产这棵大树已难以遮风挡雨。要么等待春天,要么寻找新的绿洲。

二、破局之锚:为什么是连锁行业?

2023年二季度,新业务探索正式立项。我们反复自问:抛开“房地产”这个场景,核心能力到底是什么?

答案是:“基于工程标准和流程的第三方质检与咨询能力”。这种能力不只适用于盖房子,任何需要大规模



标准化建设的行业都是潜在战场。

我们将目光投向连锁商业，尤其是酒店业。华住、锦江、亚朵在市场波动中逆势扩张，它们有一个共同痛点：如何在高速扩张中保证“千店一面”？从筹建到运营，每个环节都需要严苛的第三方监管。

这与我们过去为房企做过程巡检何其相似？服务的对象从“开发商”变成“品牌方”——这不是跨界，而是回归服务的本质。

三、寻路：客户在哪里？

方向定了，如何找到第一束光？

我们采取“自上而下、标杆打透”策略，将目标锁定行业头部——华住、锦江、亚朵。分析年报、研究开店计划，我们发现它们正面临与我们传统客户同样的难题：筹建周期失控、物资采购漏洞……

于是，我们带着十几年沉淀的工程质检经验和供应链方法论上门了。我们没有把自己当成“外来者”，而是定位为“品牌标准的守护者”和“业主方的专业顾问”。从一次次拜访到逐步获得试点机会，我们用专业叩开了新世界的大门。

四、铸剑：从0到1打造产品

过去的评估标准围绕住宅设计，而酒店有独特的逻辑。我们蹲点样板间研究每个细节，泡在仓库学习各类材质。

结合客户痛点，我们打磨出一套针对连锁酒店全生命周期的产品矩阵。这些产品的背后，见证了我们定位的进化：从“酒店品评部”到“连锁行业服务部”，再到如今的“供应链中心”——这不仅是名称变化，更是对核心能力的重新定义：致力于成为覆盖工程筹建、物资审核、运营管控全链条的专业服务机构。

目前产品矩阵初具规模：

酒店筹建质检业务：从工程筹建端切入，确保新店从施工起就符合品牌标准；

供应链审核服务：深入工厂仓库，对供应商资质、原材料质量进行把关；

运营质检业务：门店开业后“飞行检查”，保障品牌声誉；

中高端酒店驻场管理业务：提供全过程驻场管理与咨询，做品牌方的“眼睛”和“大脑”。

这些产品，每一个都是从客户的抱怨和痛点中生长出来的。

五、锻造铁军：人在事上磨

转型，最难的不是想清楚，而是干出来。

从房地产到酒店业，术语变了，规范变了。为了让团队快速适应，我们发起了全员“重塑学习”：学习酒店设计规范，深入一线探讨工艺工法，与施工方斗智斗勇。有人自嘲，这一年跑的酒店比过去十年住的都多。

同时，我们深知新赛道需要新鲜血液。通过猎聘等渠道，我们引进具有连锁行业背景的供应链管理专才。他们带来了供应链审核服务的全新视角、成熟的供应商资源网络，与原有团队以工程质检见长的能力形成优势互补，推动服务方案向“工程+供应链”双轮驱动迈进。

正是“在事上磨”的劲头与“广纳贤才”的心态，让我们完成了蜕变。从2023年二季度立项至今，从“酒店品评部”到“供应链中心”，我们不仅守住了传统业务底线，更在新赛道上锻炼出了一支懂酒店、懂连锁、懂服务的复合型团队。

结语

房地产的寒冬或许还未过去，但我们已经找到了御寒的棉衣和前行的方向。

从为开发商服务到为酒店集团赋能，变的是合同上的甲方名称，不变的是对“专业、公正、服务”的坚守。从“酒店品评部”到“供应链中心”，变的是招牌上的字眼，不变的是自我革新的决心。

这条路刚刚开辟，前方或许还有风雪，但我们坚信：

只要方向对了，就不怕路远。变革之路，我们一直在路上。

在变化中成长

——我与瑞捷的九年

陈琳

基建事业群

2017年初，带着对工程评估的好奇来到深圳瑞捷实习。那时候的我，对未来的职业规划并没有太多设想，只是希望能在一家公司扎实做事、慢慢学习成长。回头看，这近九年的时间，我不仅经历了多个岗位的转变，也见证了公司在不断发展中的变化。

刚入职时，我是一名一线评估师。每天最主要



的工作就是奔波在各个项目现场，对建筑工程质量安全进行评估。那段时间，我对行业的理解基本都是从现场一点点建立起来的。每一次评估、每一条风险、每一份报告，都让我逐渐认识到工程评估工作的严谨与专业。那时的房地产属于快速发展阶段，一线项目很多，工作节奏很快，一年250+天的出差，对刚入行的我来说，既是挑战，也是最好的学习机会。

随着经验的积累，我逐渐成长为评估组长，开始带团队评估项目。相比只专注于个人工作，这个阶段我需要更多地考虑与客户及团队沟通、评估进度及报告质量。很多项目时间紧、任务重，大家经常一起晚上赶路加班赶报告，有一段时间我经常睡起来要先想一想自己现在在哪个城市。但也正是在这

样的环境中,我看到了团队协作的力量,大家一起互相帮忙,分担工作,也逐渐学会如何带着团队一起解决问题。与此同时,公司业务规模也在不断扩大,那种和公司一起向前走的感觉,让人很有参与感。

后来,我有机会转岗成为总经理秘书。这是我职业生涯中一次比较大的转变。过去更多是在一线做项目,而这个岗位让我开始接触公司的整体运营。我开始参与一些重点项目的推进,也逐渐了解公司的战略规划和业务布局。站在不同的视角去看公司,我才发现,一家企业的发展并不是简单的规模扩大,而是不断在业务模式、技术能力和管理体系上进行探索和升级。



再后来,我参与到公司的产品化探索中,成为一名产品经理。随着行业数字化趋势越来越明显,公司也在尝试将多年来积累的工程经验和数据能力转化为产品和平台。在这个过程中,我主要参与需求调研及业务场景梳理,很多功能需要反复打磨,有时候一个细节会讨论很久,但当看到产品逐渐落地、真正服务于各业务单元时,就会觉得这个过程非常有意义。那段时间,我也更加深刻地感受到,公司在不断寻找新的发展方向,而我们每个人

也在这个过程中不断学习新的能力。

如今,我主要负责无人机业务拓展和项目推进。从最早的现场检测,到如今参与业务合作和解决方案沟通,我的工作内容发生了很大的变化。但回头看,这些经历其实都是一步一步积累起来的。过去在一线项目中的经验,让我更理解客户需求;在产品岗位上的经历,又让我在业务沟通中多了一些系统化的思考。



这九年的时间,我经历了不同的角色,每一次岗位变化,都像是一次新的学习和成长。而当我回头去看公司的变化时,也会发现,从业务拓展到技术创新,从项目服务到产品探索,公司同样在不断成长。

很多人说,职业发展就像是一条路,但对我来说,更像是和一家公司并肩前行的过程。公司在探索新的方向,我也在寻找自己的可能;公司在不断发展,我也在不断成长。

从2017年到现在,时间已经过去九年。对我来说,这不仅是一段工作经历,更是一段和公司一起走过的成长历程。未来或许还会有新的挑战 and 新的角色,但只要继续保持学习和探索的状态,我相信自己还能在这条路上走得更远,也能继续见证公司新的发展阶段。

成长阶梯

陈威

市场运营中心

从加入公司总裁办到现在,已经4个年头了,工作中有很多心得体会,做过一些简短的小总结,工作中做的好的、做的糟糕的在现在看来,都是人生中的一笔宝贵财富,正因为这些经历和总结,提升了个人认知天花板,开阔自己的视野,成长从思维跃迁开始。

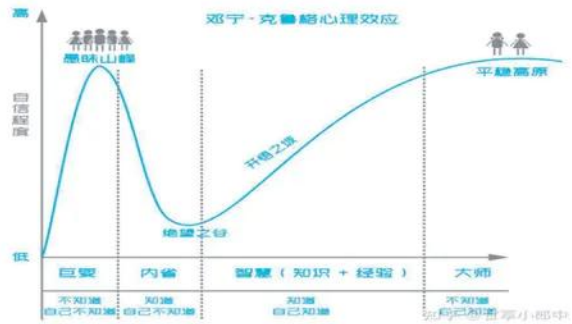
总裁办的岗位职责中有一项工作是负责公司战略解码和年度目标达成,从字面上看就是简简单单一句话,但实际背后的工作量和涉及的知识面很大、很广,为什么这么讲,因为这项工作面向公司经营,在此我仅从三个维度去展开讲讲:

第一维度:事的维度:从公司战略到各中心的分战略、然后再到各中心的年度计划,层层递进,上下承接,目的就是为了实现公司中长期目标:三年后我们登顶的那座山峰,眼睛瞄着那座山顶,脚下一步一个脚印的踏踏实实做好第一年年度计划,年度目标我们的要求一直未改变:量化,只有量化才可以进行管理,可以进行度量衡,才可以准确测量我们到山顶的举距离,以及我们的资源和组织保障。

第二维度:人的维度:有了前进的方向和目标,开始投入资源,有人力资源和物的资源投入,这一类统称为组织保障,为了目标投入相应的资源,做组织分工,产销研等角色开始一一到位,因岗定人,然后各司其职。

第三维度:财的维度:为达成目标,还需要驱动力和激励,保障事项的正常开展和可持续发展,各中心开始根据目标、资源等做年度预算,预算包含薪酬预算、销售预算、研发预算、差旅预算、固定成本摊销等,涉及的财务科目较多,这里就不一一例举。

三个维度彼此关联,涉及的知识点有前沿政策、市场\客户、竞争、自己、机会、人力、财务、销售、产品、品牌、数字化、资本市场、运营、合规内控等等,每个知识点深挖都是一门学科。2024年的年度计划评审会议中,我列席参加,做会议纪要,针对各中心提报的目标,参会领导依次出个人的观点和意见,当时大脑想的是他们这些想法和意见是怎么产生的,依据是什么,为什么他会这么讲,这个要求对公



司年度目标达成有什么帮助,从记录开始慢慢打开自己的思维和认知;2025年年度计划承接1125战略,开始慢慢去思考各中心的年度计划哪些缺失、哪里需要量化、哪些需要调整,主动去思考;2026年全权接手公司年度计划解码到年度计划评审,虽说很多事项都在自己大脑中,也思考了很多点,但越发觉得自己的知识面太小,系统性的思考问题的方式还有待加强,比方说预算事项,其中涉及的内容和部门很大、很广,涉及事项有薪酬、考核、提成、绩效、奖金、客户、铁三角,涉及的部门有销售、业务、职能、人力、财务等均有涉及,层层嵌套,一环套一环,如果不从系统的去考虑问题,很多事项无解,更别说推动。

这里引入一个认知曲线:邓宁-克鲁格心理效应模型把人的认知分为4个层次:

1.不知道自己不知道。刚接触战略解码时,我处于这个阶段,因为不知道,所以不知道;

这个阶段会盲目自信,以为自己知道,实际上不知道,这是处在“愚昧之巅”。这个阶段我们需要向外看。比如周末或者假期,你可以抽出一些时间去和高人交流,向他人学习,来刷新自己的认知,推倒思维的高墙。

2.知道自己不知道。经历了三年战略解码工作,这段路收获颇丰(2026年主导完成年度战略解码,这得益于我的领导、战略同事,在此表示感谢)

在这个阶段,我们会对未知领域充满敬畏,内心充满痛苦,跌入“绝望之谷”。在这个阶段我们需要向内求,疯狂精进,你是管理者,你知道自己缺管理的体系,趁着周末或者假期,通过学习,来弥补差距。

3.知道自己知道。系统的思维框架已经有雏形,慢慢搭建中,这也是见证自己的成长、跃迁。

在这个阶段,意味着我们已经抓住了事情的规律,甚至形成了一定的框架,已经攀上了“开悟之坡”。这个时候我们需要做框架验证,通过实践将经验迁移到其它领域,让你换岗位、换航道都能取得成功。

4.不知道自己知道。不积跬步,无以至千里,不积小流,无以成江海,成长,我一直在路上

处于这个阶段,你已达到最高境界。这个阶段我们需要保持空杯心态,有谦卑之心,永远保持着求知欲,一直走在成长之路上。

成长阶梯,需要各位持之以恒,在前进的道路上,我们共勉之。

在“新赛道”上重塑“老基因”

——一名创新产业部新人的破局与重塑

谭忠禹

产业中心

加入深圳瑞捷产业中心创新产业部的这两个月，对我而言，不仅是一次职场的跳槽，更是一场认知的“深潜”。

作为一名在文旅及泛产业领域深耕多年的“老兵”，我曾习惯了行业内的某种“柔性”生存法则：重规划愿景而轻落地风险，重运营亮点而模糊数据支撑，为了迎合甲方需求，有时不得不让专业判断向商业妥协。带着这些过往的经验与惯性，我走进了瑞捷，原本以为只是换了一个平台继续书写熟悉的产业故事。然而，创新产业部这两个月的浸润，却让我经历了一次从“行业专家”到“瑞捷匠人”的深刻重塑。



初来乍到，最大的冲击来自于瑞捷深入骨髓的“工程基因”。在参与某文旅项目的产业报告撰写时，我本能地想沿用过去的经验，用宏大的叙事和定性的描述来勾勒项目价值。但我的领导和团队却向我抛出了一连串犀利的问题：“这个客流预测的



数据模型依据是什么？”“这种业态布局在极端天气下的安全风险闭环有没有验证？”“我们是否为了方案的‘好看’而选择性忽视了潜在的运营隐患？”

那一刻，我深受震撼。在瑞捷，即便是面对非标准化的新产业项目，团队依然坚守着做工程质量评估时的那份“较真”。领导常强调：“无论业态如何创新，瑞捷‘诚实、担当’的底色不能变。我们的价值不在于帮甲方把故事讲圆，而在于用第三方的独立视角，帮他们把风险看清。”这种“用做工程的严谨态度做产业咨询”的理念，起初让我感到束缚，但很快我便意识到，这正是瑞捷区别于市场上普通咨询机构的核心竞争力——一种稀缺的、冷静的、基于数据与逻辑的“清醒剂”。

认识到这一点后，我开始主动寻求“融合”。我不再单纯依赖过往的行业直觉，而是尝试将瑞捷在全生命周期风险管理、数智化评估体系上的深厚积累，移植到文旅、产业园等新场景中。在最近的一份

报告中，我不仅运用了以往的运营分析框架，更引入了瑞捷特有的“质量+安全+运营”三维评估模型。我不再只告诉甲方“这里可以做什么”，而是通过量化分析告诉他们“这样做风险在哪里”以及“如何优化才能既保安全又提效益”。这种“行业深度+瑞捷精度”的报告模式，意外地获得了甲方的高度认可。他们感叹，这才是他们真正需要的“体检报告”和“处方单”——既有前瞻性的视野，又有兜底的安全感。

这两个月的工作让我深刻明白，创新产业部的使命，绝非简单的业务版图扩张，而是一场服务范式的革命！我们是在用瑞捷二十年来在工程领域铸就的“信任基石”，去赋能千行百业的创新发展。作为新人，我愿做那颗“融合的种子”，将过往的行业积淀与瑞捷的严谨基因深度融合，打破传统咨询与新产业之间的壁垒，输出瑞捷的高标准服务范式！

实力托底, 协同突围

——记国家高新技术企业认定历程

周燕芳

人力行政中心

一、目标倒推: 从“有实力”到“有证明”的最后一公里

2025年初,我接手了一项重要任务——牵头统筹公司国家高新技术企业的复审工作。公司经过多年发展,在技术研发、知识产权、成果转化等方面已具备扎实基础,具备拿下高新认定的实力。然而,复审工作涉及多个维度的系统性评价,如何在有限时间内将分散的成果高效整合、规范呈现,成为摆在我们面前的关键课题。

经多轮自评与外部对标,公司基础得分距离70分的及格线尚有差距。受市场大环境影响,公司净资产与销售收入暂无增长,成长性指标面临较大压





力。与此同时，现有专利原创性有待提升、成果转化记录不够完整、政策导向向新兴行业倾斜等因素，都增加了本次复审的复杂性。

面对这一系列现实挑战，我们没有被动等待，而是迅速确立了行动方针：以目标倒推，用规范补位。70分是及格线，意味着每一个板块都必须精益求精。我们逐项拆解评分标准，逐条对照公司现状拉出差距清单，确保方向清晰、任务明确。

二、高效协同：短时间内打出的“规范仗”

时间紧、任务重，是这次复审工作的最大特点。我们没有按部就班的时间冗余，必须在短时间内完成资料梳理、体系完善、材料申报等一系列工作。

财务、营销、数智、保险、地产、公共等各部门迅速行动起来，并肩推进。没有人问“这归谁管”，也没有人说“不关我的事”，大家心中只有一个念头：“我能做什么，我能分担什么”。上下同心，各展所长，共同扛起这份责任。这种高效的协同，正是公司执行力的真实写照。

内部协同刚刚铺开，外部配合也面临考验。初期合作的会计师事务所配合度低，可能影响整体进度。我们当机立断更换供应商，新机构一周之内即出具报告，确保申报工作按时推进。同时，第三方服务机构响应滞后，其整理的资料质量亦未达申报要求。为确保万无一失，我们果断转为以内部团队为主导，对全部申报材料进行了系统性梳理和逐项复核，确保每一份文件都经得起推敲。

内外协同,上下同欲。我们在有限的时间内,将各项工作逐一落实到位:

知识产权方面,新增三件自主研发的一类发明专利,从源头上夯实核心技术储备,提升知识产权整体质量;科技成果转化方面,引导业务部门在合同中明确科技成果销售相关内容,使转化链条更加完整,相关数据得到有效体现;研发管理方面,全面修订研究开发组织管理制度,推动管理流程更加规范、执行更加有力;公司定位方面,主动推进更名工作,进一步突出业务特性,更好地契合政策导向。

这是一场与时间赛跑的系统工程,更是一场全员参与的规范之战。最终,在成长性指标面临较大压力的情况下,我们以72.6分的总分一次性通过此次国家高新技术企业认定。这不仅是一次成功的申报,更充分印证了公司的实力基础,也展现了团队在关键时刻的执行力与协同力。

三、细节微光:担当背后的瑞捷力量

如今,我已在瑞捷工作一年多。回望这场硬仗,我收获的不仅是专业能力的提升,更是对一群人、一种工作方式的深切感知。过往外出开会我都会提前20-30分钟到达会场,但在瑞捷我发现与会的领导同事们会更早到场——或在熟悉环境、或在核对资料。那一刻,我突然明白:所谓专业,不是能力有

多强,而是心里装着这件事,愿意比别人早到一点、多想一步。

在瑞捷,这样的细节还有很多。是同事之间遇到难题时的主动搭手,是跨部门协作时的彼此体谅,是面对绝境时那一句掷地有声的“我们一起想办法”。这些看似平常的瞬间,汇聚成一种踏实、温暖的力量,让每一个身处其中的人,都渴望做到极致。

四、蜕变新生,重新定义工作与成长

这一年多,让我对“成长”有了不一样的理解。以前总觉得,成长是能力的叠加、经验的累积,是让自己变得更强。但在瑞捷,我看到成长还有另一种模样——是被一群人感染着、带着,不知不觉把自己活成了曾经仰望的模样。

那些提前到达会场的背影,那些主动接过难题的瞬间,那些协作时的彼此成全,都在无声地塑造着我。我开始理解,所谓职业的下半场,不是单打独斗的精进,而是在一个对的地方,被对的人影响着,成为更好的自己。

很庆幸,在职业生涯的这个阶段遇见瑞捷。未来,我愿继续与这群人并肩,与这家企业同行,共赴更远的征程。

从“筑巢”到“造芯”，我们在无尘室里重新定义“安全”

曹龙飞

供应链中心

2026年3月，当团队成员再次穿上洁净服，踏入那座高端芯片制造基地时，多年前在尘土飞扬的工地上进行工程评估的场景恍如昨日。我是深圳瑞捷高端芯片改扩建业务负责人曹龙飞。这场从房地产下半场到半导体上半场的跨越，不仅是我个人和团队的重启，更见证了瑞捷如何为高端芯片制造基地构筑“芯”基石。

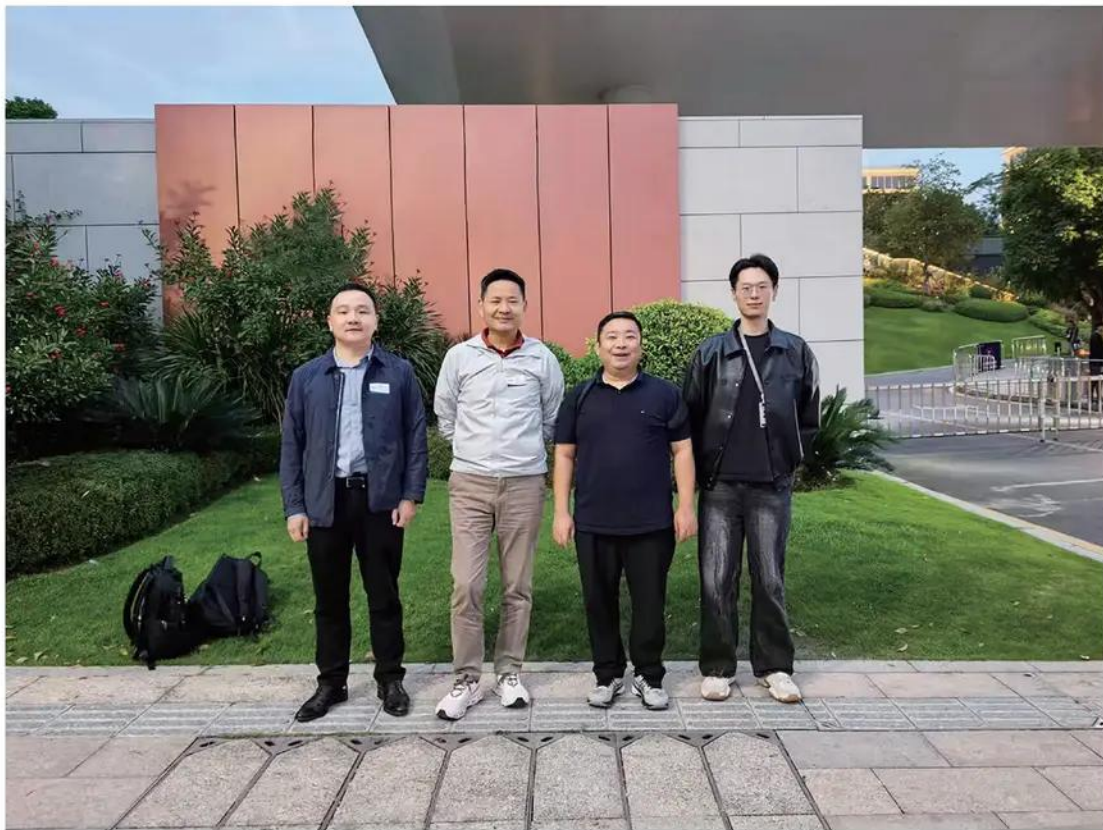
地产“老兵”的迷茫与“芯”火的召唤

2025年，是我在地产咨询行业的第九年。面对地产下行周期，市场阻力骤增，曾经游刃有余的赛道变得拥挤不堪。当“活下去”成为同行高频词，我们这群工地老兵该何去何从？

转机出现在一次瑞捷营销与某头部企业的初步接触中。当时了解到，客户正在为原有芯片生产基地寻找风险评估机构，白石玉总监立马带领团队对半导体芯片工厂及系统设备进行深入研究，制定试评估标准及服务方案，最终获得来之不易的试评估机会，由此叩开了高端芯片赛道的大门。我们意识到，当中国迈向“智造强国”，那些布满光刻机的超净车间比任何住宅小区都更需要“安全感”。

破解“达摩克利斯之剑”：在纳米的精度里守护安全

踏入高端芯片制造基地改扩建现场，我们才真正理解何为“挑战”。特气、化学品、纯废水系统——



任何一个传统意义上的“小疏忽”，都可能演变成摧毁整条产线的“大灾难”。

业主提出近乎苛刻的要求：“零事故发生”。对芯片厂而言，停工一天的损失可抵一个地产项目整月利润。我们祭出反复打磨的“分级防控”精准安全管控体系，不再只看“静态”隐患，更关注“动态”风险，为每一台核心设备建立专属的“风险身份证”。我们不再是单纯的安全顾问，而是确保每一个环节绝对精准的“守护者”。

曙光前的等待——一场关于战略定力的考验

回望拿下项目的历程，最刻骨铭心的并非中标

那一刻的狂喜，而是长达一年的“至暗时刻”。2024年下半年，瑞捷获得为某头部芯片生产基地试评估机会。中心决策：启动专项招聘，引进具备半导体厂经验的特气和纯废水专业工程师。然而，这一等，就是近一年。储备的特殊人才长期“闲置”，人力成本持续消耗，利润表连续数月承压。我开始质疑当初的判断。王磊总察觉后，在一次深夜谈话中留下三句话：第一，方向正确，只是时机未至；第二，今日之成本，即明日之资产；第三，若因短期压力放弃储备，机会来临时，我们拿什么竞争？

2025年10月，那家头部企业突然来电询问投标意愿。接下来半个月，整个团队全力投入。最终竞标



方案构建了三大核心优势：储备近一年的专业化团队；“泛半导体”项目积累的经验；试评估积累的良好口碑。真正的决胜环节是团队现场面试答辩。面对甲方基建、EHS、厂务等部门负责人的犀利提问，储备已久的特气专家从容应对，逐一讲解瑞捷的管控节点。一位评委缓缓说道：“看得出，你们确实做了深入研究，人员非常专业。”一周后，瑞捷中标。后来我才知晓，那一年里公司高层承受的压力远超我们想象。但自始至终，无人提及放弃。所谓战略眼光，并非风口将至才去追逐，而是在风尚未起之时，便愿顶住压力，默默扎根。

感悟与分享——可迁移的能力，重生的逻辑

常有老同事问：“从地产到芯片，跨度这么大，不怕吗？”怕。但我们分享几点感悟：

第一，不要怕“语言”不通，要怕“逻辑”不通。“建造思维”和“制造思维”本质相通，都是对基础和流程的敬畏。

第二，找到你的“可迁移能力”。地产人擅长的沟通协调、危机处理、对细节的偏执，在半导体基建领域同样是稀缺资源。

第三，做难而正确的事，做时间的朋友。

如今透过洁净室的窗户，看着那一台台价值上亿的光刻机稳定运转，我们都会想起以前在地产工地忙碌的身影。但我们不是逃离者，我们是重建者。在瑞捷，我们用系统化、前瞻性的风险管理，为高端芯片制造基地构筑最坚固的“基石”。我们承诺的“零重大事故、一次投产成功”，不仅是对客户投资的护航，更是对这个时代“智造”未来的致敬。

共筑保险数智风控新生态

邓 爽

保险风控中心

在瑞捷数智化转型的浪潮中，保险数字技术部与数智中心的深度跨部门协作，正成为公司保险数智化风控平台建设的核心动力。自2022年公司启动保险信息化建设，双方秉持“承担责任，携手共进”理念，联合打造覆盖保险业务全流程的风控服务平台，推动瑞捷保险风控模式向“事前预防、事中干预、以修代赔”的数智化转型。

责任共担，需求与开发无缝对接

保险数字技术部作为业务“前端触角”，扎根一线精准捕捉保险公司、监管部门与投保企业的核心需求；数智中心作为技术“核心引擎”，以专业IT能力为系统建设保驾护航，双方各守其责、各尽其能。

从IDI、安责险板块全流程线上化，到小散安责

险平台一体化建设，保险数字技术部始终以业务价值为导向，反复调研行业痛点、制定严格验收标准；数智中心则精益求精，将需求转化为产品能力，从代码编写到UI设计，从测试环节到运维响应，让保险SaaS平台能力从无到有、从有到优。智能调度中心2.0上线、维修平台落地、风险评价预测模型部署，每一个功能的实现，都是业务端精准提需、技术端高效开发的责任共担成果，面对各类临时与紧急需求，双方快速响应、高效配合，用责任扛起业务发展的迫切需求。

协同创新，技术与业务深度融合

在平台建设过程中，双方打破部门壁垒，抛开“你我之分”，共担“我们之责”，让技术与业务同频共振。业务人员带着需求走进开发工位，讲透一线场景与客户诉求；技术人员深入业务现场，让开发更贴合实际操作。



瑞捷数智化保险风控服务平台界面

需求对接时，为功能优化反复探讨，兼顾便捷性与可行性；测试阶段，携手排查漏洞，保障平台稳定运行；项目落地后，共同跟进反馈，推动持续迭代。在城房保险板块2.0开发中，双方成立专项小组，业务端连夜梳理核心需求，技术端无缝衔接开发，轮班值守、实时沟通实现项目提前上线，达成全流程信息化突破性落地。这一协同模式也常态化应用于平安总部安责险平台开发、贵阳人保平台部署

等项目，需求方主动前移、技术方主动补位，在融合中持续创新，让平台功能日趋完善。

携手共进，共创价值与未来

从零散功能模块到六大核心子平台构成的全流程风控闭环，保险数字技术部与数智中心并肩前行，让瑞捷数智化保险风控平台不断成长，创造了实实在在的业务价值。



平台IDI项目风险三维可视化界面



平台湖南某保司商户界面



平安保险总部开发沟通会

如今，平台已在26个省级行政区、700余家保险分子公司业务中使用，支撑7000+保险风控项目落地，输出2.4万+标准化服务报告，识别7.9万+风险隐患，成为瑞捷赋能保险行业风险减量服务的核心利器。在湖南，平台助力完成4300余户房屋高效查勘；在广州IDI风控业务中，推动生产与运营服务效率提升40%；在各地政府监管场景，平台更是成为精准监管的重要抓手。这份亮眼成绩单，是双方各司其职、协同发力的最佳见证，也为公司未来发展筑牢根基。



保险数字技术部&数智中心获得瑞捷年度创新先锋奖

在路上，我们始终并肩前行

承担责任，是不轻易说“这不归我管”；携手共进，是在对方需要时挺身而出，保险数字技术部与数智中心的跨部门协作，正是瑞捷企业文化的生动缩影。数智化转型之路道阻且长，保险数智风控的深水区仍有诸多挑战，但我们相信，只要双方坚守同舟共济的信任、秉持共担风雨的勇气，一定能在数智化的道路上走得更稳、更远。因为我们知道，在这条路上，从来不是一个人的独行。

在瑞捷, 向下扎根, 向上生长

赖彬

保险风控中心

时光匆匆, 自2020年加入深圳瑞捷, 我已在这片沃土上深耕数载。从生产一线到职能岗位, 从广州驻场从零起步, 到成长为保险风控综合管理的中坚力量, 瑞捷不仅是我职业生涯的平台, 更是我成长蜕变的“家园”。

初入保险风控领域时, 全新业务、陌生流程曾让我手足无措。但瑞捷“持续学习、重视人才、敢于创新”的文化, 给了我前行的底气。我扎根一线学习查勘技能, 主动向领导同事请教运营知识, 把每一次挑战都当作成长的阶梯。2023年春节, 为备战广州市住建局考核, 我放弃假期坚守岗位, 逐项核查仪器配置、梳理工作报告、更新系统资料, 确保团队顺利通过考核。那段日夜兼程的时光, 让我从被动执行者, 成长为能扛事、敢担当的骨干。



在瑞捷, 成长从来不是孤军奋战。公司搭建了很完善的人才培养体系, 鼓励员工提升资质、精进能力, 让每一位奋斗者都有舞台发光。我深受感召, 在工作中主动思考、沉淀经验, 从“做好手头事”转向“建好体系、带好团队”。2025年, 我的工作重心经历了从“大运营”到“精合约”的重要转变。在前三季



度,我作为综合运营的“中枢调度员”,统筹完成超8000项计划调度,牵头搭建150余人的外部专家库并推动线上化,编制5份核心作业文件,推动“降本出行”倡议落地,实现近200次节约出行;同时,通过商务谈判为广州办公室租赁费用节约18.84万元,用实干为团队夯实地基、为公司降本增效。

10月起,我全面接手合约与回款管理,角色转变为公司现金流的“守护者”。面对2500万元的历史回款目标,我没有畏难退缩,而是直面“硬骨头”,全力梳理、协调与催办。最终,不仅完成目标,更超额收回300万元,全年累计回款2800万元。尤其在12月冲刺关头,我专项组织清收行动,单月回款1400余万元,为年度业绩收官起到决定性作用。此外,作为与保险公司日常对接的主要窗口,我始终坚持专业、及时、守信,赢得合作伙伴信任,回款配合度更高,项目推进更顺畅,以实际行动维护公司外部声誉。

从青涩新人到独当一面,我在瑞捷读懂了“尊重、诚实、成长、担当”的真正含义。尊重让协作更温暖,诚实让底线更坚定,成长让能力更扎实,担当让责任更有力。我始终相信,真正的担当,是让团队因你而更强,让合作因你而更顺。无论是系统性思维推动标准建设,还是跨边界协作联动法务、IT等多部门,我都致力于从根本上解决问题,乐于将经验固化标准、传授新人,助力团队持续成长。

瑞捷以文化育人,以平台成就人,让我在平凡岗位上不断突破,收获专业与品格的双重成长。2026年,公司以“创新再创业,客户为中心”为航向,更激励我奋勇向前。未来,我将继续怀揣初心、勇担使命,把个人成长融入公司发展,以实干笃行诠释瑞捷精神,与企业同心同行、共赴新征程,在风险管理的赛道上绽放更耀眼的职业光彩。

记IDI交付部的创新与担当

毛乃鸽

保险风控中心

当“质量强国”成为时代强音，当“住有所居”向“住有宜居”迈进，建筑工程质量潜在缺陷保险（IDI）在中国应运而生。在这一片新兴的蓝海市场中，深圳瑞捷保险风控中心IDI交付部门如同一支勇猛的“尖刀连”，在没有先例可循、没有经验可借鉴的情况下，凭借“敢于担当、勇于创新”的精神，硬是在无人区蹚出了一条新路，用科技与智慧为广州乃至全国的IDI保险事业树立了崭新的标杆。

从零到一，做TIS赛道的“拓荒牛”

时间回溯到几年前，当IDI保险在国内刚刚起步，深圳瑞捷决定切入这一赛道时，IDI交付部门应运而生。作为独立第三方风险管理机构（TIS），他们的职责是在施工过程中为保险公司把控质量风险，从

源头减少房屋质量缺陷。然而，面对这个全新的险种，国内没有成熟的TIS服务标准，一切都得靠自己摸索。

面对困难，IDI交付部门的全体员工没有退缩。他们深知，作为第三方评估领域的深耕者，深圳瑞捷有着深厚的评估思维体系和庞大的数据库，这是他们的底气所在。他们一头扎进工地，一头埋进资料堆，将传统评估的深厚积淀与IDI的保险特性相结合，开始构建属于自己的“四梁八柱”。

这种从零开始的探索很快结出了硕果。在广州市TIS机构年度考核这一衡量专业能力的“大考”中，IDI交付部门展现出了绝对的实力，**连续四次蝉联第一名**。这不仅是对他们专业能力的认可，更是



TIS机构考核连续四次蝉联第一名

对他们从无到有、建立起的整套服务体系的最佳褒奖。

科技赋能,做查勘方式的“革新者”

如果说传统的工程质量评估靠的是“眼看手摸”,那么深圳瑞捷IDI交付部门则将查勘工作带入了一个全新的维度。他们深知,要管控好风险,必须依靠技术创新。

面对广州地区安置房普遍存在的外墙贴砖做法,他们创新性地引入了**现场拉拔试验**。在施工过程中提前检测瓷砖粘结的牢固度,用数据说话,有效避免了后期因空鼓、脱落带来的安全隐患。针对高层建筑外墙难以检测的裂缝问题,他们引进了**无**

人机搭载红外成像技术。通过无人机高空作业,结合红外热成像分析与后期数据处理,原本需要搭建脚手架或高空吊篮才能完成的危险工作,如今变得轻而易举且精准高效。

在查勘方式上,他们同样大胆改进。为了从源头管控风险,部门建立了严格的**供应商考察制度**,查勘员的脚步不仅停留在工地,更延伸至商混站、门窗厂、预制构件厂等源头厂家。对于重点项目,他们组织人员在交付前进行**驻场办公**,开展“一户一验”,像对待自己的新房一样为业主提前排查问题。同时,他们还积极联动住建局等监督部门**开展联合查勘**,成为了政府监督力量的重要补充,构建了多方共赢的风险管控闭环。



建章立制,做行业标准的“定盘星”

一个人走得快,一群人走得远;而一套标准,则能让整个行业走得稳。在深耕项目的同时,IDI交付部门意识到,没有规矩不成方圆,必须将实践经验转化为可复制的规则体系。

凭借在广州市多个项目中的成功实践,他们开始主导编制一系列行业标准文件。他们编写了广州市第一个《TIS风险定级判定标准手册》,让风险等级有了清晰的定义;他们制定了第一个《IDI质量管理服务规程》,让服务流程有了规范的指引;他们发布了第一个《IDI风险管理服务工作手册》以及《竣工交付及缺陷责任期工作方案2.0版》。这一连串的“第一”,不仅确立了深圳瑞捷在IDI领域的专业话语权,更为广州地区IDI保险的规范化、标准化发展奠定了坚实基础。

载誉前行,做质量防线的“守护者”

所有的努力,最终都化为了沉甸甸的荣誉。在高手如云的IDI行业大会上,十大标杆项目的评选中,IDI交付部门服务的项目不仅占据了两个席位,更是一举夺得“红棉奖”桂冠。在IDI行业优秀案例评选中,他们更是以绝对优势占据大部分奖项,其中一等奖和二等奖的获奖数量均超过总数的三分之二。

这些数字和奖项,是担当与创新的最好注脚。从无到有,从有到优,深圳瑞捷IDI交付部门用一次次技术革新填补了国内TIS服务的空白,用一次次迎难而上守护了万千家庭的居住安全。

他们是深圳瑞捷精神的缩影,更是中国工程质量风险管理领域当之无愧的“护航先锋”。未来,他们将继续秉持这份初心,在守护“好房子”的道路上,续写更多敢为人先的篇章。

我的“在路上”： 不断学习和成长的过程

唐 赞

基建事业群

作为一名充满激情的瑞捷人，我的职业生涯仿佛是一场永不停歇的探险。在不同的地域间奔波，提供优质的驻场服务，让“在路上”的主题成为了我生活和工作的核心。这份职业不仅让我在行进间深刻体验生命的丰富多彩，也在这旅途中丰富了我的个人成长和职业智慧。接下来，我要和大家分享在这段职业历程中，我是如何在每一步中寻找成长与突破的。

作为瑞捷一名入职9年的驻场工程师，我深知专业知识和技能的力量。在踏入这个行业前，我便取得了相关行业资格证，并掌握了房屋结构、建筑材料、安全标准等关键知识。这些知识不仅使我成为问题的精准识别者，也让我成为地产公司和装饰



公司之间有效沟通的桥梁，因为我们有我们瑞捷的存在，也让整个现场变得更为便捷。正如“在路上”的意涵，我明白我需要不断地前进，不断地学习，以维持我的专业素养。

从我的工作经验中，我深切体会到沟通和协作的力量。驻场工作要求我不仅与业主沟通，还需

与建筑师、工程师和施工人员协作解决问题。这锤炼了我的沟通和团队协作能力，使我能够清晰地阐述问题，与不同利益相关者一道找到解决方案。通过协作，我学会了只有团结一心，才能达成最佳成果。



同时，作为瑞捷人，我深深理解责任感和专业道德的重大意义。我的检查结果必须准确可靠，因为它关系到业主的生命和财产安全。同时，我始终保持中立公正，不受任何利益影响，为客户提供最优质的建议和服务。这让我认识到，作为专业人士，我们必须恪守道德规范，始终把客户的利益放在首位，公司尊重、诚实、成长、担当的企业文化也成为



了我的人生处事标准。

我经常在不同地点工作，甚至有时要跨越数千里，不受传统工作时间的限制。这教会了我灵活性和适应性。我必须快速适应各种工作环境，应对各种挑战和突发情况。这种经历让我更加坚韧，增强了我应对压力的能力。

作为一名瑞捷人的工作经历让我不断成长和进步。我学习了专业知识和技能，提升了沟通和协作能力，培养了强烈的责任感和专业道德，同时也锻炼了适应性和灵活性。这份工作让我深刻体会到，职业生涯的“在路上”意味着一个不断学习和成长的过程。我愿意持续努力，为客户提供更优质的服务，为他们的安居乐业贡献我的力量。无论走到哪里，我都坚信，我始终在前行的路上。

破局立新, 勇拓蓝海

——保险风控中心业务开拓纪实

张雄、黄耀华

保险风控中心

在保险行业竞争白热化、传统业务增长乏力的背景下, 保险风控中心销售团队以敏锐的市场嗅觉、坚韧的攻坚精神和高效的协同能力, 实现了保险风控业务从0到1的突破, 更创下四年产值跃升至亿元、增长连年翻倍的佳绩, 也完成了公司业务从单一到多元的转型, 为公司高质量发展写下生动注脚。

面对全新业务领域, 团队坚持价值营销, 以专业能力赢得客户信任。销售团队主动驻场诊断, 精准梳理客户业务痛点, 联合技术、交付部门量身打造“系统平台+服务标准+交付能力”综合解决方案, 直击行业服务体系缺失的核心问题。历经数月跟进、线下对接, 团队逐条回应客户需求, 持续优化方

案, 最终签订首单保险业务合同。这一标杆项目形成示范效应, 为后续市场拓展开局面。

销售团队更善于将单点突破转化为规模发展, 通过经验沉淀、客户深耕、品牌赋能实现业务全面开花。首单落地后, 销售团队牵头技术、交付、运营等团队分析客户深度需求, 编制定制化服务方案, 标准化交付过程, 产品化交付服务成果, 大大缩短项目平均成交周期; 2023-2025年连续蝉联广州建设工程保险风险管理协会考核第一名, 权威认可的技术能力背书成为市场开拓的重要砝码, 产值增长曲线更成为打动客户的硬核证明。

产值的持续高速增长, 源于“销售牵头、技术



支撑、交付保障、投资协同”的高效作战模式。销售团队建立专项机制，复盘总结首单经验并标准化推广，2023年成功拓展多家保险公司客户，保险业务产值翻倍增长；数字技术部精准匹配需求，持续优化系统，支撑业务量从百万级向近亿级平稳过渡；交付部门依托项目评估经验，搭建完善交付体系，随业务规模扩大不断优化流程、扩充团队，保障服务质量；投资部门严选合作机构，为业务规模化发展储备优质资源。多方协同下，团队业务结构实现多元化，涵盖IDI、安责险、房屋安全保险、企财险等多品类，产值连年翻番，年均复合增长率超140%。

销售团队深知存量市场是创新的根基，2023年初，团队在服务客户时敏锐捕捉到城市更新背景下房屋安全保险的潜在需求，同时发现行业普遍存在服务短板：传统检测机构缺乏系统解决方案，技术服务能力单一，保司客户更是因平台系统、服务问题受到监管批评。销售团队牵头联合交付、技术、数字团队，依托公司国检、自建房项目经验，深度契合当地及客户排查标准，构建了完善的生产交付体

系，梳理全流程交付环节，并根据不同客户需求，制定差异化服务标准。通过各团队的通力协作，成功签订首单房屋安全保险业务合同。

业务跨越式增长的背后，是团队能力的全面提升。从“单一产品销售”向“解决方案营销”转型，从“关系型销售”向“价值型销售”升级，团队专业能力显著增强；跨部门协作机制日趋成熟，“以客户为中心、以结果为导向”的文化凝聚起强大合力；四年高速增长极大提振士气，成为团队冲刺更高目标的动力。

结语

从0到亿元的增长，数字背后是团队践行“创新突破、勇于担当”的奋斗历程。站在新起点，保险风控中心将继续发扬开拓、专业、协作精神，冲刺更高目标，在巩固优势业务的同时，持续拓展企业财产保险、绿色建筑保险、城市基础设施保险等新兴领域，以创新为翼，为公司转型升级发展和保险风控行业技术提升贡献更多力量。

从迷茫到坚定

——入职三个月, 我与瑞捷共成长

徐逸远

产业中心

三个月前, 我怀揣着对职场的期待与一丝不安, 走出校园, 走进瑞捷。彼时的我, 对未来的职业方向尚有些模糊, 对行业的认知也停留在书本和新闻的片段里。而如今, 站在入职百天的节点回望, 我发现, 瑞捷不仅给了我一份工作, 更给了我一个看世界的全新视角。





入职之初，正值行业环境持续低迷，外部市场的波动让不少人感到焦虑。作为新人，我也曾一度担忧：在这样的时点进入行业，是否意味着要面对更多的挑战与不确定性？但正是在这种氛围中，我开始慢慢感受到瑞捷这家公司的独特气质——不是被动等待，而是主动求变。

在公司近期的年会上，董事长的发言让我印象深刻。他没有回避行业的困难，也没有停留在过去的成绩单上，而是坦诚地分享了我们正在经历的转型，以及公司对未来方向的思考。他说：“我们要做的，不是等待行业回暖，而是去寻找行业新的解题思路。”这句话深深触动了我。

作为一个职场新人，我第一次如此真切地感受到，企业不是孤立于时代的个体，而是在大环境中不断调整方向、寻找出口的航船。而瑞捷的“解题思路”，不仅仅是业务上的调整，更是一种思维方式的转变——不设限、不固化、不止步于已有的经验。这种精神，也恰恰是我作为一个年轻人最需要学习的。

在工作中，我开始有意识地去理解每一个项目背后的逻辑，去观察同事们如何应对变化、如何在复杂中找到突破口。我不再把“完成工作”当作唯一目标，而是希望自己能像公司一样，保持对问题的敏感、对变化的适应、对未来的想象。

这三个月，是我从“学生思维”向“职场思维”过渡的关键期。我学会了主动思考，而不仅仅是执行；学会了从全局出发，而不仅仅是关注眼前。瑞捷让我看到了更远的风景，也让我更清晰地认识到：无论是个人的成长，还是企业的发展，都不能被眼前的困境局限住视野。

未来还很长，行业依然充满变数，但我相信，只要保持学习的热情、开放的心态和坚定的信念，就能在这条路上走得稳、走得远。感谢瑞捷，给了我这样一个开始——一个充满希望、充满力量感的开始。

员工文萃

YUANGONGWENCUI

我的家乡：华容河

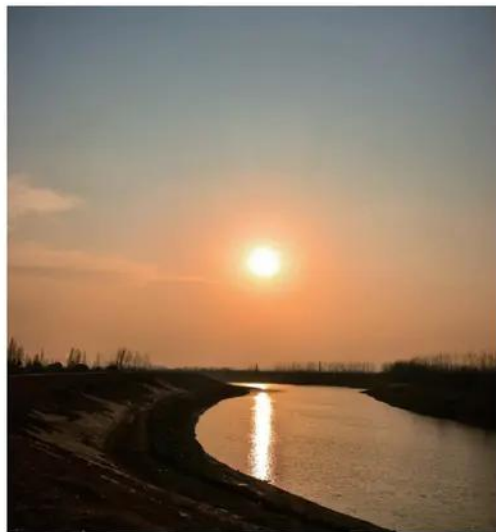
范文宏

董事长

我的家乡，在湖南省北部的华容县。

华容这个名字，可以追溯到两千多年前的战国时期，相传楚灵王在此筑容城，建章华台（有遗址），故称华容。这里历史悠久，人文荟萃，几多金戈铁马、义薄云天的故事，就发生于此。

一条贯穿县境的华容河，发源于长江干流，她逶迤向西南，流经华容万庾镇时，拐一个大弯，再蜿蜒向东汇入东洞庭湖，虽然只延绵百余里，但她润泽着一千多平方公里的湖湘大地，娟秀而大美，内敛而广博，她是华容的母亲河。



今天的华容县，总面积1600多平方公里，人口50多万。她北倚长江水、南滨洞庭湖，水网密布，阡陌纵横，是典型的江南鱼米水乡。

华容河的源头在长江的调弦口，相传这里曾发生过一个“高山流水遇知音”的感人故事：

话说春秋战国时期，楚国大夫、“琴仙”俞伯牙泛舟长江，因避风雨，在江边一地临时停泊。当晚，他在船头

调弦抚琴，先弹一曲，意在高山之律，精通音律的樵夫钟子期听闻，言说：“善哉！峨峨兮若泰山。”接着俞伯牙又弹一曲，意在流水之律，钟子期听闻又说：“善哉！洋洋兮若江河。”



俞伯牙大喜，遂与钟子期结为莫逆之交。

两人相约一年后在此再聚首。一年后，俞伯牙如约而至，却惊闻钟子期的死讯，俞伯牙哀叹世间再无知音，遂来到钟子期坟前，将琴摔碎，断裂的琴弦幻化为一条小河，因故，今天的华容河亦称调弦河；俞伯牙抚琴调弦遇知音之地，后人将其命名为“调弦口”。

民间的传说总富有浪漫主义色彩，寄托着百姓朴素的情感与心声。

西晋太康元年（公元280年），大将军杜预奉命为巩固南北统一大局，大举动用民力在华容一带修建运河，将长江与洞庭湖贯通，缩短了自荆州入洞庭湖的战略路径，这应该就是华容河的雏形了。

华容河有史以来1700多年，沉淀了太多的故事、营养和好物。

今天华容河的源头，河道窄浅，有如一脉潺潺小溪流，静静地穿越这片沃野。

沿河而下，随着河道渐渐变宽，两岸多处栽种意大利杨、水杉等防护林。冬日，万物凋零，但沿河两岸成片林木高耸，漫步在林间，仍能深切感受这蓄势待发的勃勃生机。

粗壮的树干，健硕地挺拔，展露出大自然的生命之美，无声地称颂着这条小河和这方土地的滋养之恩。



位于华容河西岸的万庾镇月形村，笔直的村道，在笔直的水杉林荫妆点下伸向远方，构成一幅独特而温暖的画卷。

华容县以得天独厚的水土优势、精进质朴的民风，使其成为全国最大的芥菜种植与生产基地，华容芥菜早已畅销全国，并跨出国门，飘香于世界各地。一方水土，托起了一方勤勉百姓对美好生活的梦想。

冬天，河水清浅，华容河中游露出大片发黄返绿的河床草场，若在晴日，邀三五好友前来远足，畅谈古今，沐浴暖阳，必定是一段惬意的好时光。

春夏的华容河畔，又是另外一番景象：草木葱茏，鱼翔浅底，虫鸟和鸣，野花芬芳，这里是牛羊的乐土，青春人的梦工场。

从田野走向城市，华容河穿县城而过。

今天的华容河，承担着流域两岸防洪、排涝、灌溉、供水和维护河流生态环境等重要功能。

近数十年来，国家大力发展陆路交通，华容河曾经举足轻重的航运功能已慢慢消减。县城老东门客货码头犹在，但往日船来客往、喧嚣繁华的景象，定格在中老年华容人的美好记忆里。

时空倒转到数十年前，老东门夏天船码头的夜晚：几位老船工喝了二两粮食酒，摇着芭叶扇，望着天上的繁星和月牙，躺在船甲板上乘凉。



其中一位发问：今日几呀？

另一位答：今日不知几呀！

第三位若有所思：今日就几啦？

第四位：今日还不几！

到底那天是初几，只有那天的黄历可以作证。日子一天天脚踏实地，过到了今天。



穿过东门大堤的涵洞，就上了东门街。县城新区已经高楼林立，老街还基本保持着数十年前的样貌，金黄的梧桐，翠绿的香樟，儿时小伙伴，别来无恙？

华容河的终点，在其洞庭湖入口：六门闸。六门闸曾与华容河源头的调弦口闸同期修建于1958年冬，近年经过了大规模的拆改升级，进一步完善了对华容河的调蓄功能。它地处岳阳市君山区钱粮湖镇，是连接华容河与东洞庭湖的重要水利枢纽与控制工程。

出了六门闸，就是东洞庭湖，是大片芦苇荡和一望无际的草海、沼泽和湖区，由于生态保护得当，有350多种鸟类汇集在此繁衍栖息。广袤的水土，独特的生态景观，吸引着四面八方的观鸟爱好者和游客前来观赏和游玩。2007年，中国野生动物保护协会授予本地所属的岳阳市“中国观鸟之都”的美称。

华容河集长江水与华容流域的风霜雨雪，由此汇入烟波浩渺的洞庭湖，洞庭湖则通过岳阳城陵矶贯通长江，勾勒出一个繁复多变、动态万千的江湖水系生态。



本地人还赋予华容河一个别称：沱江。

位于黄湖山下、华容河东岸的沱江书院，创建于清乾隆二十五年（1760年），数百年风雨无阻读书声，孕育了这所湖南省示范性高级中学：我的母校华容一中。

正如沱江书院门口楹联所书：湖山毓秀，沱水文明。华容因水而生，因水而兴。过去，湖湘儿女翻山涉水，在此精耕细作，学而不厌，生生不息，而今，华容培养的大批子弟广开心智，有的扎根本土，建设乡里，有的通江达海，志系远方。

我深受这片水土的滋养，天生喜好家乡的各种河鲜水产，瓜果时蔬；下河游水，临河垂钓，采菱角，摘莲蓬，都是我儿时的至爱。

然而，夏日里洪峰告急，江河湖泊此消彼长的水患，同样年复一年困扰着我的家乡……作为一名寓外乡人，为家乡的振兴，健康发展，也要贡献一份力量。

孔子言：仁者乐山，智者乐水。水具有灵动、变通、顺势而为的特征。智者如水，不拘泥于固定的形态和方式，能够机敏地应对各种变化，化被动为主动。

纵观这华容河水，发端于大江，蓄势在洞庭，奔涌出东海，不论多少艰难曲折，总能执著向前，泽被家乡的厚土众生，川流不息。

百余里华容河之美，这里仅能展露一朵花絮。欢迎你来我的家乡华容。

《路》

韩佳奇

产业中心



十年前, 你从图纸的缝隙起身
以铁尺丈量混凝土的春秋
从地产的塔吊到市政的虹桥
从精装的灯火到机器人测量

后来你借来科技的羽翼
让无人机切开风的剖面
让AI在裂缝中翻译时间的谶语
代码流过脚手架
浇筑另一座看不见的
却持续生长的城

而路仍在拓荒
你已校准罗盘
以数据为舟, 以风险为舵
摆渡每一栋建筑
走向百岁的黎明
每一步, 都让砖石
吐出年轮的密码。

那辆永不褪色的电动车

袁荣蓬

基建事业群

济南，素有“泉城”美誉，泉水叮咚，街巷弥漫着湿润的诗意。而在我与这座城市的深情联结中，最深刻的印记，并非名泉胜景，而是一辆粉白相间的电动车。它如一位沉默的挚友，载着我从2019年的夏天出发，穿越四季风霜，驶过青春与成长的漫漫长路。

2019年6月，我入职瑞生济南中海项目，租住在历城区华山脚下的宋刘村。每月588元的房租，加上20元充电费，构成了我初入项目的生活底色。旁边的华山，不是西岳的险峻巍峨，而是济南的华不注山——一座玲珑秀气的小丘，二十分钟便可登顶。而我的工作，却遍布它周边十公里的30多个项目点。为方便通勤，我买下了人生第一辆电动车。粉白的配色，像极了那个夏天的晴空与微风，温柔而明亮。

提车那天，夕阳斜照，柏油路上树影斑驳。我攥着车把，手心微汗，小心翼翼地驶出车行。车轮轻



转，穿行于城中村的窄巷、中海路的柳絮荫下、小清河畔的晚风之中。那一刻，我仿佛拥有了整座城市的通行证。

从此，这辆电动车成了我生活的延伸。晨光微熹时，我骑着它穿梭在街巷间，车筐里装着豆浆、馒头，或是停下喝一碗热腾腾的豆腐脑，袅袅的热气升腾起一天的踏实与希望；中午，买一份把子肉快餐，几瓶冰水在车筐里晃动，像青春的节拍；傍晚归途，车灯划破暮色，归鸟掠过华山剪影，静谧而诗



济南华山周边城市更新现状

意；雨天，轮胎碾过积水，溅起细碎的银光，仿佛少年心事在雨中悄然绽放。

它不仅是通勤工具，更是我工作的伙伴。车筐里常年放着卷尺、头盔和那件渐渐褪色的反光衣。记得一个夏日，我在检查园林“三未”施工时，发现某项目乔木灌木竟比图纸少了100多棵。项目开会检查结束后，与同事骑车返程，却被施工单位的车拦下。我下意识拧紧刹把，后轮在沥青路上划出浅痕。那人快步追来，手中攥着一个在暮色中泛着微光的红包。我们坚决摆手拒绝，随即骑上电动车，驶入晚风。那一刻，车轮滚过的是原则与底线，我们骑得笔直，心也笔直。

电动车也有“力竭”的时候。电量耗尽，蜂鸣声响起，伙伴们便找来绳索，两辆车拉着走，大家说说笑笑，竟把疲惫走成了欢歌。那蜂鸣声，成了我们青春里最倔强的节拍，响彻在济南的街头巷尾。

春夏秋冬，它始终与我相伴。春日里，柳絮如雪般纷飞，落满车筐，恰似一场不期而遇的浪漫；夏日时，暴雨骤然降临，我们披着雨衣疾驰，车轮溅起银亮的水花，奋力冲破雨幕；秋日里，落叶铺满小

径，车辙蜿蜒，宛如一首流动的诗；冬日里，寒风刺骨，加装的风挡，为我隔绝了凛冽的寒意。

这辆电动车，载过图纸、卷尺，也载过烈日下的汗水；载过争执与压力，也载过深夜归途的星光与笑声。它曾穿行于城中村的烟火气，也曾驶过项目现场的尘土飞扬。它见证了我的青涩与坚定，记录了我在济南的每一次出发与抵达。

如今，华山周边早已焕然一新。高楼林立，道路宽阔，城市更新的浪潮席卷而来，曾经的城中村渐成记忆。我的那辆电动车，也早已易主，或许正穿梭在另一段人生故事里。但在我心中，它从未褪色。它不是冰冷的金属与电池，而是我奋斗岁月的见证者，是我在济南这片土地上留下足迹的证明。

它承载的，不只是通勤的里程，更是一段关于理想、坚持与温情的青春叙事。它是泉城赠予我的最温暖的礼物——在最朴素的岁月里，给予我最坚实的力量。

在济南这座城，泉水会流淌，高楼会崛起，但那些骑着电动车穿行在晨昏里的日子，将永远鲜活如初。它不曾褪色，也永远不会褪色。

赴藏之行： 见山河、见担当、见未来

罗泽涛

供应链中心

满打满算在公司工作有5年了，感谢公司和伙伴们的支持，有幸在2024年年底加入到供应链中心参与酒店工程验收，在2025年12月自驾进藏进行华住集团酒店工程验收，我们的行程已经点亮了中国32个省市共279个城市。

对于本次西藏酒店验收之行，谈谈个人最真切感受。

刚开始，去西藏是梦想，此生必驾318。也是非常感谢华住集团给我的这次进藏机会。两次进藏，我去了日喀则市萨嘎、定日、定结等县，拉萨、林芝、昌都市。

壮丽西藏

西藏各个验收酒店项目相隔较远，海拔较高，自驾验收日均行驶五百到六百多公里，第一天下午到达平均海拔3600米的拉萨市先休整一晚，准备干粮和备用氧气瓶，第二天清早自驾前往项目，



在当雄县全季酒店项目及萨嘎县汉庭酒店项目验收空闲之余，我有幸邂逅了最纯粹的纳木措、佩枯措，西藏没有海，却收集了这世界上所有的蓝。在珠峰小镇汉庭酒店项目，远眺世界屋脊珠穆朗玛峰，之前只是在课本上见过，听闻世界之巅，不及见珠峰一面。在林芝市汉庭酒店项目，十人九不遇，得见南迦巴瓦峰全貌，雪峰如刺破苍穹的利刃，在天光下圣洁而威严，那份震撼，言语难以尽述。雪山，湖泊等壮丽景观，这些壮美，足以涤荡心灵。这就是祖国的大好河山，也是我们瑞捷工作场景下的生活乐趣。



纳木措



佩枯措

祖国托举

旅途之中，除了壮丽的祖国自然风光，更有触动心灵的国家级托举。在前往日喀则市定日县途中，在路上可以见到一块块标语“灾后重建工作已全面启动，过往车辆请减速慢行”，定日县在2024年发生6.8级地震，房屋倒塌、道路受损，高寒缺氧的雪域高原陷入危难，国家启动应急响应，立刻前往灾区救援。如今，家园已重建，一砖一瓦，一草一木，都散发着重生的力量，在这里，新生活正蓬勃展开。在西藏的各个村庄，“各民族要像石榴籽



一样紧紧抱在一起”的标语格外醒目，体现了在雪域高原，在辽阔边疆，在祖国大地的每一个角落，五十六个民族一家亲，这就是国家级托举，愿中华大地，国泰民安，山河锦绣。



国家基建

国家目前已经开通了拉萨到日喀则及林芝的动车，在前往林芝途中，一路上川藏铁路正在全面建设中，预计2030年建成通车。怒江隧道即将建成将不用再翻山越岭，让怒江72拐变为通途。觉巴山隧道如今建成，已告别危险的绝壁盘山路，节省数小时。中国雅江集团的成立，雅鲁藏布江、澜沧江等一带水电站如火如荼的建设，这些都离不开祖

国基建的磅礴伟力，更离不开无数建设者的坚守与奉献。每一项基建工程的背后，都是人民至上的初心坚守，是民族团结的生动实践。这些道路与隧道，联通的不仅是地域的距离，更是各族群众的心心相印；承载的不仅是物资的流转，更是雪域高原的振兴希望。



酒店验收

目前中国旅游业极速发展，阿里地区，珠峰脚下，进藏318国道等地区，一路上建设了标准化的连锁酒店，例如汉庭，维也纳等酒店，沿途小镇补给，你都能住上服务优质的这一系列的连锁酒店。这些酒店的兴起，是国家西部旅游飞速发展的结果，更是国家大力推进西部开发、完善旅游配套、提升服务品质的有力见证。标准化的管理、专业化的服务、舒适化的环境，让曾经条件简陋的沿途补给点，蜕变为温暖可靠的旅途港湾，为无数进藏游客提供了坚实而安心的后勤保障。而我们，正是这一份品质的守护者。从酒店验收的每一个细节，到服务标准的每一次落实，我们以严谨、专业、负责的态度，为一家又一家高原酒店保驾护航，确

保旅途的安全、舒适与温暖。我们守护的不只是一间间客房、一项项标准，更是游客对西部的向往，是国家对边疆发展的期许，是高原旅游走向规范化、高品质化的未来。



2025年是华住集团成立的20周年，25年新开业的酒店数量达到了2444家，实现了又一年的高速发展，得益于持续的产品升级和一系列的收益管理优化举措。汉庭酒店开到了海拔4700米的西藏阿里和中国最北端的极寒之地黑龙江漠河，华住就像稻谷和麦子一样扎根大地，始终为旅人提供好而不贵的住宿服务，努力成为中国住宿业的基础设施。



我在想，国家大基建，酒店旅游业等边疆发展，这些都是公司进军边疆的好方向，这让我对行业的未来充满期待。

在叩问与丈量之间

李周委

基建事业群

当城市尚未完全苏醒，我已打开那只磨损的设备箱。箱内，工具在衬布上留下深深的轮廓。回弹仪的金属表面反射着清冷的光，而那把我最称手的细杆空鼓锤，其手柄已被岁月磨出温润的质感。我拿起它，手腕自然下沉——这沉默的喉舌，是我与建筑对话的唯一媒介。

第一幕：白昼，在结构的骨骼间行走

我今日的目的地，是一座正在向天空生长的高层建筑。当通勤的车流尚未填满街道，我已站在离地近百米的作业面上。风，在此处展现出不同的脾性，它试图拉扯我的衣角，干扰每一次观查应有的平静。

我的视线首先投向构成建筑雏形的模板系统。在纵横交错的盘扣式脚手架背后，专业者的目光必须穿透表象，直抵决定质量的细部：对拉螺栓的间距、龙骨的搭接、转角的拼缝。我尤其关注那些不起眼的“压脚板”——这些安装在底部的窄条，是阻止混凝土浆体泄漏的第一道防线。

检测需要绝对的专注。我单膝触地，将靠尺稳稳贴向新脱模的混凝土墙面。阳光渐炽，汗水沿安全帽边缘滑落，我必须在其干扰视线前完成读数。真正的专业，往往体现在对毫厘之差的分辨。

转入地下室，空气变得潮湿而凝重。在这里，我使用回弹仪检测混凝土的强度。每一次按压都需均匀施力，每一次读数都需瞬间判断。为保持标准姿势，肌肉的酸楚阵阵袭来，但持仪的手必须稳定如初。

梁柱节点，是结构的骨骼关节。我打开强光手电，光束照亮那些已然裸露的钢筋。我仔细检视主筋的位置与间距，特别是弯折处的锚固长度与角度，以及箍筋是否在关键区域得到加密。这些隐藏在混凝土内部的“筋

骨”，才是建筑得以屹立的根本。

第二幕：深夜，在数据的逻辑中求真

当夕阳西沉，工地的喧嚣散去，我的另一项工作才刚刚开始。酒店的桌面上，多台设备同时闪烁着充电的指示灯。

撰写报告，远非数据的简单堆砌。它要求我为每一个数字建立上下文，为每一处异常编织合理的逻辑链条。白昼拍摄的数百张影像需要逐一归类分析：那道裂缝是表面现象还是贯穿伤？那片色差背后是浅表问题还是深层隐患？回弹值的轻微波动，根源在于材料不均还是养护疏失？



我调出模板细部的照片反复审视。压脚板的缝隙是否在可控范围？螺栓孔洞的封堵能否满足防水要求？在钢筋检查中，我发现个别弯钩的角度略有不足——这微小的偏差，在常规状态下或许无虞，却可能在极端情形下影响结构的延展与安全。我在报告中以示意图清晰标出，并附上务实的改进建议。专业的意义，常在于以最小的干预，规避最大的风险。

第三幕：在路上，在责任与信任的循环中

零点已过，万籁俱寂，思维却需在清醒的峰值运转。报告的每一个结论，都必须能经受住三重拷问：现场的直接观察、条文的硬性规定、以及过往案例的经验参照。当我即将为报告画上句号，窗外的天际线已透出破晓前的微光。

这便是深圳瑞捷人熟悉的生命节奏。在众人结束一日劳碌时，我们开启另一段思维的跋涉；当万物沉入表象的睡眠，我们潜入问题的深层探求本源。

设备箱中的每一件仪器，都经过严格的校准与呵护。它们并非冰冷的器具，而是各有“脾性”的工作伙伴。了解并尊重其特性，是专业精神的基石。晨光再次漫过窗沿，设备箱的轮子又将碾过新的门槛。这条路，在永无止境的叩问与丈量中延伸——从灼灼烈日下的工地，到灯火通明的深夜案头；从对一个构件严谨的评判，到一份托付郑重的回应。

我们携带着专业的工具，更怀着专业的敬畏。因为我们深知，每一份报告都牵连着建筑的百年安全，每一次判断都承载着客户的厚重信任，每一个签名都意味着无可推卸的责任。在这条没有终点的路上，我们以专业为灯，以责任为尺，在时代的宏阔图景中，留下虽不显眼却至关重要的注脚——它们不描绘炫目的未来，只承诺可靠的当下。

而我们的旅程，始终，在路上。

在路上, 与震有智联共赴山海

许红梅

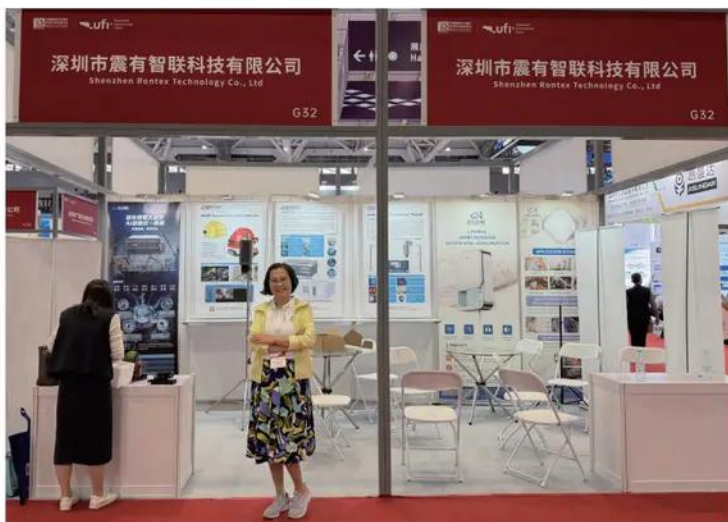
深圳市震有智联科技有限公司

路, 总在脚下延伸, 或坦途万里, 或荆棘丛生。但只要心之所向一致, 同行者便不会迷失方向, 更不会轻易离散。

我们是震有智联的同路人, 踏在同一条逐光之路。这条路或许不算宽阔, 却因每一份坚守而格外笃定, 因每一次前行而愈发坚实。日复一日的步履不停, 每一步微小的积累, 都在时光里沉淀为沉默而坚定的力量, 推着我们与公司一同成长。

在震有智联, 我负责健康起居智能守护仪的安装与售后服务。这份岗位没有惊天动地的壮举, 日常多是布线、调试、检查、记录、回访这些重复又琐碎的工作。可我始终坚信, 正是这些看似平凡的细节, 筑牢了产品落地的根基, 也承载着用户对科技





最朴素的信任。我常对自己说，把每一件小事做细做实，就是对公司最实在的支持。

能成为震有智联的一员，我始终心怀感恩。这里不像喧嚣的职场，更像一个彼此照应、温暖相依的大家庭。疫情最吃紧的日子里，我和同事们戴着口罩、背着设备，穿梭在各个安装现场。没有过多的言语，大家只是默默坚守岗位，把该做的活干好。后来，我有幸随团队远赴南非、香港参展，在陌生的城市里，看着公司的产品被不

同语言的人驻足询问、深入了解，那种发自内心的喜悦难以言表——原来，我们的付出从未白费，震有智联的产品真的能跨越山海，被更多人看见。

有人问我，这样奔波累不累？说实话，累是真的。但比起计较得失，我更习惯主动担当。哪里需要，我就去哪里；团队缺什么，我就补什么。我愿意做那块“哪里需要往哪搬”的砖，安静地扎根在最该在的位

置上。智慧城毫米波雷达项目，是我职业生涯中一段难忘的经历。一个半月的时间，要完成 500 台设备的安装，新安街道的大街小巷，都留下了我们忙碌的身影。我个人独立承担了 123 台设备的安装任务，那段日子，时间被切割得支离破

碎：清晨天未亮便出门，深夜披星戴月才归家，中午常常忙到下午一点多才能吃上一口热饭。回到家，灯火未熄，电脑仍亮着，我还要把当天的照片、视频按社区分类归档，再仔细规划好第二天的安装路线，等一切收尾，往往已是深夜。

我很少抱怨，工期紧就多跑几步路，路程远就提前出发。分配任务时，我总习惯把近的点位让给同事，自己主动承担偏远的站点。这不是刻意逞强，只是觉得团队拧成一股绳，事情才能更顺畅。作为一名老共产党员，把责任扛在肩上，把辛苦留给自己，本就是分内之事。

后来参与智能家居适老化消费活动，我和高工、李工并肩作战，推进设备的安装与推广。为了让设备更贴合老人的使用习惯，真正做到好用、用稳，我提前向研发同事虚心请教，从苹果到安卓系统，一点点钻研、一遍遍测试。现场安装时，我们不断优化流程、总结经验，反复调试每一个细节，只为让老人们用得安心、舒心。当看到设备稳定运行，默默守护着老人们的起居安全，那种成就感，安静却绵长，足以抵消所有疲惫。

产品安装完成，从来不是服务的终点，而是售后服务这条更长之路的起点。我负责维护新安街道500多台设备的日常运行，同时还要兼顾南山、龙岗、龙华等多个区域的售后保障。无论何时，只要电话响起，我都毫不犹豫地回应，能当天解决的问题，绝不拖到第二天。一次次上门排查、一次次细致检查、一次次认真记录，我渐渐读懂：所谓服务，不过是把“放心”二字，稳稳地交到用户手中。

在震有智联，我见证着同事们的认真与敬业，也目睹着老板以公司为家、全力拼搏的身影。2025年，全球经济低迷，也是公司转型期最艰难最重要的一年，业绩大幅下滑，但没有一个人选择离开，没有一个人选择退缩。我们都明白，这条路注定布满荆棘，但正因为不易，这份坚守才更有意义。

这一年，我没有报销过一分钱差旅费。我并不富有，也从不觉得自己有多伟大，只是想尽己所能，为公司减轻一点压力。看着老板带着一群有理想、有干劲的年轻人，在人工智能的赛道上坚定前行，看着震有智联在风雨中稳稳立足、慢慢绽放，我便觉得所有的付出都值得。

路还在前方，漫长且充满希望。

我们，仍在路上，与震有智联一同，奔赴更遥远的山海。



绿皮夜行记： 一张硬卧票里的降本初心

戴土才

基建事业群

在深圳瑞捷，“降本增效”从来不是一句口号，而是融入每一次工作决策的行动自觉。2024年12月，我接到紧急任务，需次日上午9点前抵达金华，参与重点项目的投标评审。按惯例，高铁是首选，但这次，在不影响工作安排的情况下，我选择了T102次硬卧，开启了一场跨夜的降本之旅。

出发前，我算了一笔账：深圳北到金华南高铁二等座约569元，加上一晚300元的酒店，成本近900元。而T102次16:14发车、次日07:10抵达金华的硬卧票仅350.5元，既省去酒店开支，又能准时赶上评审，时间与成本的双重红利，让这个选择无比坚定。

当晚，我带着投标文件和评审要点走进深圳东

站。绿皮车的“哐当哐当”声中，列车缓缓驶出。我借着睡前的两小时，把评审流程、技术标评分项和商务标复核点又梳理了一遍，慢节奏反而让思路格外清晰。夜色渐深，我爬上铺位，列车匀速的节奏，竟让我比往常睡得更踏实。迷迷糊糊中，我想起公司“精益管理”的理念：降本不是吝啬，而是让每一份成本发挥最大价值；增效不是求快，而是让每一份时间不被浪费。这张硬卧票，正是我们践行这份理念的缩影。

次日清晨，列车准点停靠金华站。我简单洗漱后，乘地铁直奔投标评审现场，提前半小时签到。评审中，我把降本思维融入细节：评审间隙用手机备忘录记录意见，返程选城际列车替代高铁或飞机。



此次出差，仅交通与住宿就节省了近500元。

回到公司后，我在部门分享会上讲了这次经历，没想到“务实出差”的风气很快传开：去广州的同事选城际，去武汉的团队选择火车。去年四季度，仅部门员工主动选择经济型出行，就为部门节省了近5万元差旅成本，这些钱最终投入到实测机器人等新检测设备研发采购中，为业务发展注入了动力。

如今再接到出差任务，我总会想起那趟深圳至金华的绿皮火车。从一张硬卧票的精打细算，到部门整体的精益管控；从点滴资金的节约，到技术研发与服务品质的双重提升，我们始终把降本增效作为工作的行动核心；以小积累成就大发展，用实实在在的行动，将降本增效的成果转化为服务客户的能力。



一架无人机，一颗安心丸

李龙基

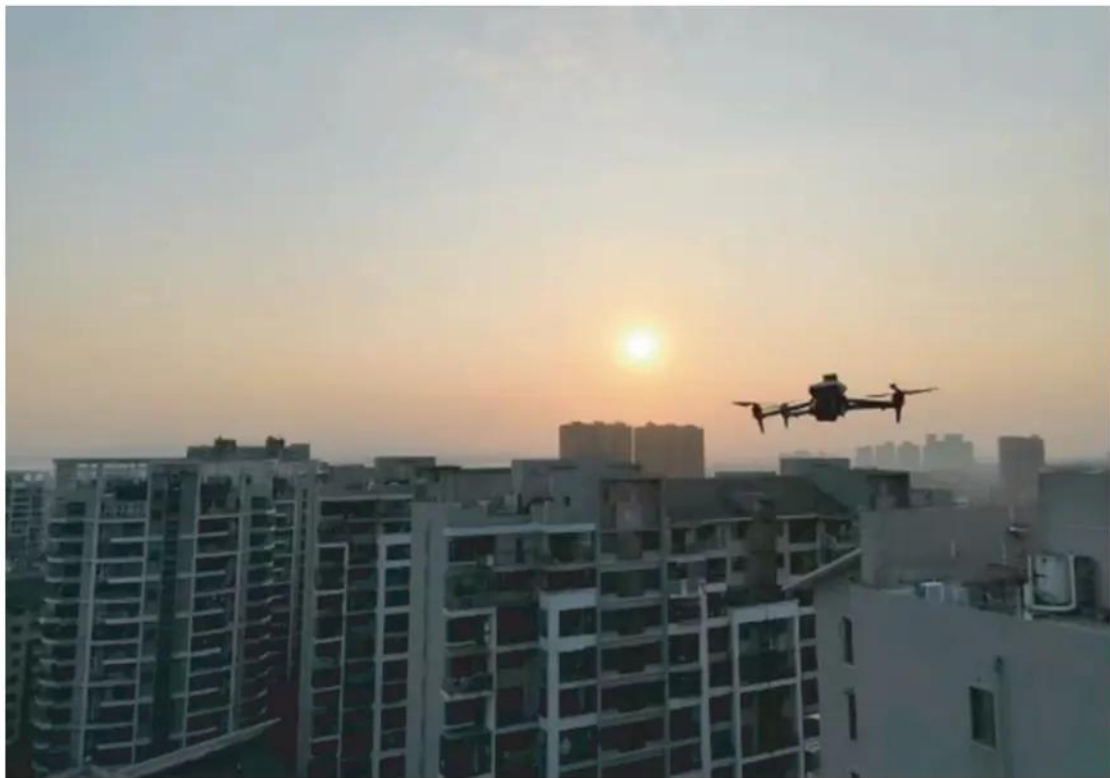
基建事业群

初冬的晨光漫过城市楼宇，我操纵着无人机缓缓升空，螺旋桨转动的轻响打破了小区的宁静。这是一次常规的无人机外墙安全检测项目，同样这也是我以实习生身份加入瑞捷的第一个出差项目，心里满是忐忑与期待，既紧张操作的精准度，又期待用专业技能交出一份完美的答卷。深知每一次升空，每一张照片都关乎检测质量，这份责任让我更加专注，也期待在这场实战中，解锁新的职业成长。

无人机搭载的红外高清摄像头正细致扫描着墙面的每一处肌理，捕捉着肉眼难辨的空鼓与脱落隐患。我坐在小区公园的长椅上正认真的操纵无人机拍摄外墙，突然，一声清脆的声音在身后响起，“哥哥，你在飞什么呀？”我回头，看见一个骑单车的小男孩，眼里满是好奇。“我在用无人机检测外墙呢，



看看墙面有没有脱落、开裂的问题。”我放慢语速，尽量用他能听懂的语言解释。男孩眼睛一亮，追问道：“那我家那栋楼检查了嘛？我家在6栋21楼，外墙有没有问题呀？”我特意飞到他家楼栋层数的阳台，指着遥控器上的屏幕告诉他：“你看，这是不是你家的阳台？外墙没有开裂也没有脱落痕迹，保护的很好呢。”听到答案的瞬间，男孩脸上的紧张烟消云



散，露出了灿烂的笑容。“太好了，我家住着爸爸妈妈、爷爷奶奶和刚出生的妹妹，妈妈总说担心有风险，没问题真的太好了！”他说着，便把单车停在一旁，坐在我旁边安安静静地看我飞无人机，我把无人机飞下来换电池的间隙，他可以近距离看到无人机飞行的姿态，男孩兴奋地小声欢呼，却始终保持着恰当地距离，生怕打扰我的工作。就这样男孩陪了我一上午，到饭点才与我告别。

这个上午，原本只是一项常规的检测任务，因为这个男孩的出现，变得格外有意义。他的担忧，是千万住户对居住安全的本能关切。作为专注于建筑安全检测评估的企业，我们始终将“质量为本，安全为天”刻在发展的基因里。每一次无人机升空，都是对

建筑质量的严格把关；每一次细致检测，都是对建筑安全的郑重承诺。

男孩或许不懂什么是企业价值观，但他那句单纯的询问，恰恰印证了我们工作的价值所在。外墙的坚固，是居住安全的第一道防线，而企业对质量的坚守，是守护万千家庭安心的基石。那一刻我深深明白，企业的质量与安全价值观，从来不是挂在墙上的标语，而是藏在每一次精准检测里，藏在每一次让客户安心的笑容里。一架无人机，承载的不仅是检测设备，更是企业对责任的担当；一句“没有问题”，传递的不仅是检测结果，更是对万千家庭的安心承诺，而这份承诺，正是我们砥砺前行的不竭动力。

笔耕书香

BIGENGSHUXIANG

平移的觉醒年代

范文宏

董事长

在某个骄阳似火的夏天，我的很多个夜晚或周末的时光，被一部的43集电视连续剧吸引得废寝忘食：它就是《觉醒年代》。纷乱的岁月，鲜明的人物，倾情的演绎，独到的洞察，让人时而热血喷张，时而黯然伤神，时而欢欣鼓舞，时而拍案叫绝。

该剧以陈独秀1915年创办《青年杂志》，到1921年《新青年》成为中国共产党机关刊物为贯穿，展现了从新文化运动、五四运动到中国共产党建立这段波澜壮阔的历史画卷，该剧以李大钊、陈独秀、胡适、蔡元培、鲁迅等新文化运动的代表人物从相知到分离，走上不同人生道路的传奇故事为主线，以毛泽东、周恩来、陈延年、赵世炎等热血青年燃烧理想、寻求救国良方的经历为辅线，再现了一百年前一批思想先贤带领国人走向“觉醒”的那段澎湃岁月。



说起新文化运动，必谈《新青年》杂志。陈独秀创办这份刊物的宗旨，在于唤醒国民，而唤起青年，又为当务之急。他指出，彼时中国的新青年应该有六个标准：一、自主的而非奴隶的；二、进步的而非保守的；三、进取的而非退隐的；四、世界的而非锁国的；五、实利的而非虚文的；第六、科学而非想象的。

而要造就一代新青年，唯有用民主和科学（德先生和赛先生）并重。凡是违反民主与科学的，哪怕是祖宗之遗留、圣贤之垂教、社会之崇尚，都不值得提倡。当时一位署名“二十八画生”年轻湖南人，以《体育之研究》为题投稿《新青年》，认为新时代的青年，除了做到以上，尚应“文明其思想，野蛮其体魄，心力体力合二为一，世上事未有不成”，此人就是毛泽东。

深圳瑞捷草创之初至今，一直将应届毕业新同事统称为“新青年”，用以致敬先贤，启迪后生。

什么是那个年代的“觉醒”？必相较于那个思想和制度落伍于世界的旧中国，相较于这片对外软弱无力、饱受列强欺凌，对内派系纷争、民不聊生的土地，更相较于当年国人看待世界麻木不仁的“国民性”。

鲁迅先生的描述似乎可以还原那个年代场景：“假如一间铁屋子，是绝无窗户而万难破毁的，里面有许多熟睡的人们，不久都要闷死了，然而从昏睡入死灭，并不感到就死的悲哀。现在你大嚷起来，惊起了较为清醒的几个人，使这不幸的少数者来受无可挽救的临终苦楚，你倒以为对得起他们么？”

那个时代的有识之士，就如同最先在铁屋子里苏醒过来的那几个人，他们通过对世界，对建制，对政治、对时局的洞悉，试图提出自己的解决方案：改良文化，唤起民智，从而改造这个社会，新文化运

动由此肇始。他们希望唤醒越来越多沉睡的国人，冲出那间垂死的铁屋，打破那个桎梏的囚笼！然而，千百年以来积累的流弊，让这国国民睡得太昏、太沉。

1919年，一战结束后的巴黎和会上，作为战胜国的中国，受到以美、英、日等西方列强十分不公的待遇，这一事件极大地刺激了中国一批有识之士，他们对软弱的北洋政府失去了信心，以“爱国、进步、民主、科学”著称的五四运动由此爆发，这场运动的指挥所，就在北京大学，“总指挥”就是新文化运动的旗手，时任北大教授的陈独秀。五四运动为中华民族走向伟大复兴提供了宝贵的精神食粮和行动指引，具有划时代的意义。

什么样的理论和纲要，可以更好激发和指导国人，从而实现国家与民族的振兴？在那个思想活跃的年代，出现了各个流派，有保守势力所秉持的孔教三纲，有克鲁泡特金的无政府主义，有杜威的实验主义等。时任北大校长的蔡元培，抱定“思想自由，兼容并包”的校训，广纳贤才，为推动新文化运动的兴起发挥了不可磨灭的贡献。

随着1917年俄国十月革命的胜利，在李大钊等人的推动下，马克思主义的理论开始在国内得到迅速的传播。由于看透了封建守旧势力与军阀政府的孱弱，并通过对中国社会底层民众生存状态的深入调查，很多热血青年选择了一条与旧势力彻底决裂的革新之路。如果前面所述的理论与行动属于一只时时警示国人的“闹钟”，那么后者则更像一枚不

惜牺牲自我而振聋发聩的“炸弹”。

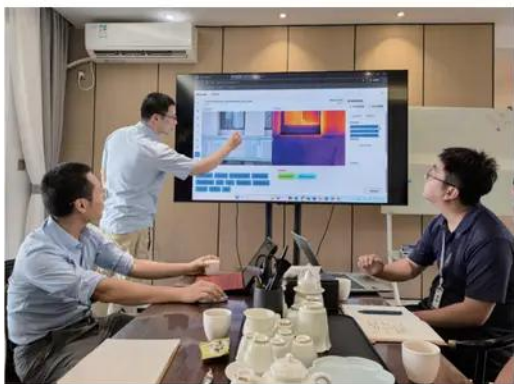
在那个满目疮痍、混乱而没有方向的时代，能够看清国家与民族危机而觉醒的人，就是那个时代的精英，他们由于理念的差异，对改造这个国家所提出的解决方案各异，走上了不同的实践道路，在为各自心中的理想而争斗的过程中，他们有些成了生死与共的战友，有些却成了不共戴天的仇敌。百年人物存公论，所有为了振兴这个国家，唤起民族自强的人，不论他们最终成败与否，都应该值得我辈景仰，他们是吾国吾民的脊梁。

一个国家，一个民族的觉醒，需要智者先贤的引领，更需要一代又一代热血青年的呼号与躬行。他们在这个国家需要的时候，勇敢地站在了时代的潮头，他们以鲜活的生命去挑战那个残破的旧世界，充满着革命的浪漫主义，让青春绽放出无比绚烂而催人奋进的光华。

时代走到今天，科技发展日新月异，人类探索世界、寻求真理的认知也与日俱增。然而，每一个个体都活在自我认知的茧房里，茧房或大或小，有如鲁迅先生笔下的铁屋子一般，屋内或温暖惬意，或昏沉暗弱？或通风采光，或封闭窒息，这些感知，通过屋内屋外的比对，就能明显辨别差异。

冬天回湖南老家过年，早上打开窗户的一瞬间，感觉窗外的空气都是甜的，显然，封闭一个晚上冬日房屋，空气自然浑浊无比，而只有在开窗的那一刻，我们才可以明显感受到差异。所以我在想，不同时代，应该有不同的“觉醒”发生，触动这些觉醒发生的动因，是差异的感知。

人工智能的快速兴起，它会颠覆这个传统生产力生态下的时代吗？当我们看到各种款式的Agent横空出世，将很多传统工作岗位的效率成十上百倍提升，将问题的分析解答能力指数级跃迁，将我们意想不到的生活场景硬生生创造出来的时候，我感觉到这个AI时代到来了，而且就在我们身边。



如果一百年前先贤们的认知觉醒，改造了一个旧中国向新而生，跻身世界民族列强之林，那么今天年轻一代人的我们，也应在自我鞭策中觉醒，强力拥抱先进科技，踩准时代的脉搏，并力争成为我们这个时代的弄潮儿。

很喜欢李叔同的那首旋律单调却情真意切的《夕歌》，它被那些百年前觉醒的青年们反复吟唱，为了革旧的离愁，更为明天的梦想：

光阴似流水，不一会，课毕放学归。

我们仔细想一回，今天功课明白未？

老师讲的话可曾有违背？

父母望儿归，我们一路莫徘徊。

将来治国平天下，全靠吾辈。

大家努力吧！同学们，明天再会！

以《毛选》智慧赋能岗位, 践行初心

——《毛选》读书笔记

王 林

保险风控中心

初读《毛选》，总觉得书中的理论离一线风险管理工作甚远，可深入研读《实践论》《矛盾论》等篇目后，才发现其中的管理智慧和工作方法论，早已与我们的日常工作、与瑞捷的发展理念深度契合。那些朴实深刻的思想，不仅教会我如何做好风险评估、客户服务这些具体工作，更让我对“成为客户首选的风险管理生态伙伴”的愿景、“用心联接信任，成就品质生活”的文化，有了更贴合岗位实际的理解，也让我在专业履职、团队协作中找到了更清晰的方向。

一、《毛选》中“实事求是”的核心思想，是一切工作的根本准则，更是我们践行风险管理工作的专业基石。毛泽东同志强调“实践是检验真理的唯一标准”，这与我们做风险评估的工作逻辑高度一致



读懂《毛选》
你的人生就通透了

【世上无难事，只要肯登攀】

——风险管理的核心是尊重客观事实，脱离现场的纸上谈兵、脱离数据的主观判断，都是对工作、对客

户的不负责任。作为保险事业部的一员，我们的工作本质是通过实地核查、精准研判，为客户筑牢风险防线，而“实事求是”就是要扎根项目现场，亲手测数据、仔细查隐患，不夸大问题、不隐瞒风险，用客观公正的评估、真实可依的报告，诠释瑞捷的专业价值。这既是《毛选》教给我们的工作方法，更是我们成为客户可信赖风险管理伙伴的前提，唯有以事实为依据，才能让服务有底气、让信任有根基。

二、《毛选》里的“群众路线”，放到瑞捷的发展语境中，就是对“用心联接信任”最生动的实践解读。“一切为了群众，一切依靠群众，从群众中来，到群众中去”，看似是宏观的工作方法，实则精准点出了服务行业的核心——以需求为导向，以客户为中心。我们所追求的“风险管理生态伙伴”，核心在“生态”、关键在“联接”，而联接的纽带正是信任。这份信任，不是靠被动完成服务建立的，而是要主动站在客户、合作伙伴的角度思考问题，倾听他们的风险管理需求，理解他们的痛点难点，把“客户的风险”当成“自己的风险”，把“客户的需求”作为工作的出发点。日常工作中，无论是安责险服务、隐患排查，还是安全培训、整改督导，唯有秉持“从需求中来，到服务中去”的思路，用心回应每一个诉求，用专业解决每一个问题，才能真正搭建起信任的桥梁，让“用心联接信任”从文化理念落地为工作实践。

三、读《矛盾论》让我学会用辩证思维抓工作核心，这是提升风险管理工作效率、践行公司发展愿景的关键方法。工作中处处充满矛盾，比如服务效率与排查精准的矛盾、繁杂工作与核心需求的矛盾、跨区域服务与标准化落地的矛盾等，而《毛选》教会我们，解决问题的关键在于抓住主要矛盾和矛盾的主要方面。我们的核心目标是成为“客户的首选”，围绕这一目标，所有工作的主要矛盾就是“如何提升专业能力，为客户提供精准、高效、全周期的风险管理服务”。日常履职中，不必在繁琐的事务中疲于奔命，而是要聚焦“精准控险、价值服务”这个核心，比如现场评估时，优先排查重大隐患、高危作业等关键风险点；服务客户时，重点回应其最迫切的风险防控需求；团队工作中，优先解决影响服务质量、客户体验的核心问题。抓住了主要矛盾，就能理清工作思路，让每一份付出都能为客户创造价值，为公司构建风险管理生态添砖加瓦。

《毛选》从来不是一本束之高阁的理论书，而是一本指导实践、赋能工作的行动手册。其中的实事求是、群众路线、辩证思维、担当奋斗，不仅是历久弥新的管理智慧，更与瑞捷的愿景文化同频共振。作为瑞捷的一员，读懂《毛选》的智慧，就是读懂了如何立足岗位做好工作、如何以实干践行企业文化，愿与诸君共勉。

从风险规律看既有建筑事业部的经营与管理

——读《墨菲定律》感悟

白石玉

基建事业群

读完《墨菲定律》，感触很深。书中最经典的一句话是：“凡是可能出错的事，就有可能出错。”这句话表面上讲的是一种规律，实际上揭示的是一种管理逻辑：越是复杂的系统，越不能依赖侥幸；越是链条长、参与方多、使用周期久的业务，越要敬畏风险、尊重规律、前置管理。对既有建筑领域而言，这种认识尤其重要。



与新建业务相比，既有建筑面对的不是“从零开始”的建设过程，而是一个已经投入使用、问题持续积累、责任边界交织、管理状态不一的复杂系统。建筑本体会老化，设施设备会衰减，管理动作会变形，使用行为会改变，很多风险不是突然出现的，而是在长期运行中一点点形成、叠加、放大的。也正因为如此，既有建筑业务天然不是“等问题发生后再处理”的业务，而是一项必须坚持风险预判、隐患前置识别、系统治理的业务。

《墨菲定律》让我更加深刻地认识到，既有建筑领域最值得警惕的，不是已经暴露的问题，而是那些“暂时



还没出事”的问题。现实中，很多隐患并非没有迹象，而是因为习惯性忽视、经验性判断、碎片化管理，导致小问题没有及时发现，弱信号没有及时识别，最终从局部缺陷演变为系统性风险。从建筑外立面、屋面渗漏、幕墙空鼓，到消防、电气、电梯、燃气、机电系统运行，再到管理制度执行、维保质量、巡检闭环等，很多风险表面看是现场问题，本质上都是管理问题、体系问题、经营问题。

从事业部经营的角度理解，《墨菲定律》带来的启发，不只是“如何避免出错”，更重要的是“如何把风险管理能力转化为业务能力、组织能力和客户价值”。既有建筑赛道之所以值得长期深耕，一个重要原因就在于：这个行业不是短期机会，而是长期需求。建筑进入存量时代后，客户对安全、品质、节能、合规、运营效率的关注会越来越强，单纯依靠经验式管理、碎片化维修、事后式补救，已经很难满足实际需要。谁能够更早建立系统化风险识别能力、标准化评估能力、专业化解决方案能力，谁就更有可能在市场中建立差异化优势。

这也意味着，事业部的经营，不能只停留在“接项目、做交付”的层面，而要站在更高维度思考：我们到底为客户解决什么问题，我们靠什么形成壁垒，我们如何把一次项目服务沉淀为长期合作关系，如何把单项检查延伸为系统性产品，如何把零散经验固化为可复制的标准体系。墨菲定律提醒我们，凡是风险可能发生的地方，背后往往就存在管理改善的空间，也存在专业服务的切入点。对事业部而言，这种“从风险中识别需求、从问题中形成产品”的能力，恰恰是经营突破的关键。

我理解，既有建筑业务的经营，本质上是一场围绕“风险管理价值”的经营。客户愿意采购的，从来不只是一

次检查、一份报告,而是借助专业力量降低事故概率、减少损失、提升管控能力、守住经营底线。也就是说,我们输出的不应只是“发现了什么问题”,更应是“帮助客户建立什么样的治理能力”。从这个意义上讲,既有建筑事业部要实现持续增长,核心不只是扩规模,更要强化三种能力:一是发现风险的能力,二是定义标准的能力,三是推动闭环的能力。只有把这三种能力真正做实,业务才有说服力,产品才有溢价能力,客户关系才有持续性。

进一步看,《墨菲定律》对事业部管理本身也有很强的现实启发。一个事业部要想稳健发展,不能只关注结果数字,更要关注结果背后的过程质量。经营指标固然重要,但如果没有客户分级经营、项目质量管控、产品标准沉淀、核心人才建设、交付复盘优化等基础支撑,增长就容易建立在不稳定的基础上。很多时候,真正影响经营成效的,不是某一个重大失误,而是多个小偏差、小漏洞、小失控长期累积的结果。因此,事业部管理必须坚持前置策划、过程管控、节点复盘和问题闭环,不能只看“有没有做”,更要看“做得怎么样、能不能复制、是否可持续”。

对于既有建筑业务来说,墨菲定律还提醒我们,专业价值的形成,离不开对“最坏情况”的假设和准备。客户为什么越来越重视第三方评估、专项检查、运营安全诊断、尽职调查、设施设备风险核验?本质上,是因为存量资产运营越来越不能承受系统失控带来的代价。安全事故、设备故障、舆情风险、资产贬值、客户投诉、管理失真,任何一个问题被放大,最终都会反馈到经营结果上。这就要求我们在业务推进中,不仅要会“查问题”,更要会“讲风险”;不仅要能“做交付”,更要能“做方案”;不仅要满足当前需求,更要引导客户建立长期治理思路。只有这样,事业部的业务才能从点状服务走向面状经营,从事务型支撑走向价值型引领。

结合既有建筑行业的发展趋势来看,未来的竞争一定不是谁发现的问题更多,而是谁更能把风险识别、技术判断、管理建议、数字化支撑、标准体系建设整合起来,形成面向客户的综合解决方案。既有建筑不是单一专业的战场,而是建筑、机电、安全、运维、管理、数字化多维融合的战场。谁能够真正把风险逻辑转化为经营逻辑,把专业能力转化为产品能力,把项目经验转化为组织资产,谁就能在未来的存量市场中占据更有利的位置。

《墨菲定律》最终带给我的,不是一种悲观认识,而是一种更加清醒、更加务实的管理态度。它让我更加坚定地认为,既有建筑事业的发展,不能建立在侥幸之上,不能依赖粗放推进,也不能满足于解决表面问题,而是要始终坚持底线思维、系统思维和长期主义。一方面,要敬畏风险,把问题想在前面,把隐患查在前面,把机制建在前面;另一方面,也要看到风险背后的市场价值,把客户的痛点转化为业务机会,把行业的共性问题转化为产品方向,把一次服务转化为长期经营。

高质量经营,从来不是在没有问题的环境中实现的,而是在充分认识问题、主动管理问题、持续解决问题的过程中实现的。对于既有建筑事业部而言,墨菲定律所提示的,不仅是风险防控的必要性,更是专业经营的出发点。只有真正理解“风险一定存在、管理必须前置、能力需要沉淀”这一逻辑,才能在复杂多变的市场环境中把握主动,在存量时代的发展赛道中走得更稳、更远。

在“在路上”的日常里,找到自己的节奏

——《高效能人士的七个习惯》读书笔记

张政

数智中心

最近公司发起“笔耕书香”活动,我翻出了书架角落的《高效能人士的七个习惯》。说实话,这本书我之前翻过,但每次都因为“太厚”“太理论”搁下了。直到上周,团队接了个紧急项目——客户突然要求改方案,而我因为之前被琐事缠身,差点漏掉了客户的核心需求,差点让项目延期。那天晚上,我抱着书啃到凌晨,突然觉得书里的每一个字都在“戳”我:原来我一直都在“被动生活”,而不是“主动创造”。

七个习惯里,我抓得最紧的两个“救命稻草”。

这本书的七个习惯像七把钥匙,但对我而言,最管用的是“要事第一”和“知彼解己”——这两个习惯,直接帮我解决了工作中的“痛点”。

1. 要事第一:从“陀螺”到“掌舵人”的转变

以前我像个陀螺,每天被“紧急但不重要”的事追着跑:早上刚到公司,就被同事的“这个报表要得急”打断,然后是“客户催的邮件”,再然后是“领导临时交代的任务”。结果呢?重要但不紧急的事(比如项目规划、客户需求调研)总被搁在最后,要么赶工出错,要么干脆忘了。

直到读到“要事第一”的“四象限法”，我才像被点醒：原来不是我没时间，是我没把“重要的事”放在“第一位”。我立刻在电脑里做了个表格，把工作分成四类：

重要且紧急（比如客户紧急需求）：立刻做；

重要但不紧急（比如项目规划、团队培训）：每天固定1小时做；

紧急但不重要（比如同事的临时求助）：授权或推迟；

既不紧急也不重要（比如闲聊）：尽量不做。

试了半个月，效果惊人：上周的客户改方案，我因为提前把“需求调研”放在“重要但不紧急”的象限，所以能快速调整方案，客户反而夸我“考虑周到”。那天晚上，我坐在工位上，看着电脑里的表格，突然觉得：原来“高效能”不是“做更多事”，而是“做对的事”。

2. 知彼解己：从“各说各话”到“心有灵犀”

以前我总觉得“沟通”就是“把话说清楚”，直到上周团队讨论方案时，我才发现自己错了。那天，我和同事小王因为方案细节吵得不可开交：我觉得“应该按客户要求改”，他觉得“这样会超出预算”。我急着解释“客户就是上帝”，他急着反驳“预算不能超”。结果会议不欢而散，方案也没定下来。

晚上读“知彼解己”时，我突然想起：沟通不是“说服对方”，而是“先理解对方”。第二天，我找小王聊了



聊，先问：“你觉得预算超了会带来什么问题？”他叹了口气说：“上次项目超预算，我们团队被扣了奖金，我不想再让兄弟们吃亏。”然后我告诉他：“我理解你的担心，但客户的需求如果不满足，可能会流失。我们可以找领导申请追加预算，或者优化方案降低成本。”

后来，我们一起找了领导，申请了部分预算，又调整了方案，既满足了客户需求，也没超预算。那天，小王拍着我的肩膀说：“你这次懂我了。”我笑着说：“是书教我的——先听，再讲。”

七个习惯，不是“标准答案”，是“生活指南”。其实，七个习惯不是“必须遵守的规则”，而是“提醒自

己不要跑偏的指南针”。比如“积极主动”，不是“要你做超人”，而是“在遇到问题时，先想‘我能做什么’，而不是‘我没办法’”；“以终为始”，不是“要你定个远大目标”，而是“在做每件事前，先想‘这件事的目的是什么’”。

就像我最近在学吉他，以前总想着“要弹好《天空之城》，结果因为太难，练了两次就放弃了。后来想起“以终为始”，我把目标改成“先学会按弦”，每天练10分钟，现在能弹简单的和弦了。原来“高效能”不是“一步到位”，而是“拆解目标，慢慢来”。

在“在路上”的日子里，继续“养成习惯”。深圳瑞捷的“在路上”文化，讲的是“进取、成长、团队”。而《高效能人士的七个习惯》，其实就是“在路上”的“工具包”：

用“要事第一”管理时间，让我们在“路上”不迷路；

用“知彼解己”沟通，让我们在“路上”不孤单；

用“不断更新”成长，让我们在“路上”越走越远。

合上书，我摸了摸书页上的折痕——那是上周读“要事第一”时，因为太激动折的。我想，以后每当我遇到问题，都会翻开这本书，提醒自己：别慌，先找“习惯”，再找“方法”。

毕竟，在“在路上”的日子里，我们不是“被动走”，而是“主动选”——选对方向，选对方法，选对习惯。

📖 读书笔记

《高效能人士的七个习惯》

在“在路上”的日常里，找到自己的节奏



别慌，先找“习惯”



实景场景：用“要事第一”管理项目，用“知彼解己”沟通需求

💡
创新

👥
团队合作

👑
客户至上

📅 要事第一

从“陀螺”变“掌舵人”。利用**四象限法**管理时间，聚焦“重要不紧急”的事，拒绝被琐事牵着走。

🗣️ 知彼解己

沟通不是说服，而是**先理解对方**。先听懂诉求，再表达观点，实现从“各说各话”到“心有灵犀”。


深圳瑞捷
股票代码：300977

以牛虻之韧 践担当之行

——《牛虻》读后感

殷韦建

保险风控中心

翻开《牛虻》这部不朽的经典，主人公亚瑟从纯真懵懂的青年，历经背叛、苦难与生死磨砺，蜕变为意志如钢、信仰如炬的革命者牛虻。他以生命践行理想，以坚韧对抗苦难，以担当诠释忠诚，穿越百年时光依然震撼心灵。这部作品不仅是一曲英雄赞歌，更与我们公司“**承担责任、携手共进**”的企业文化深度契合，为每一位安责险交付人注入了强大的精神力量。

牛虻的一生，是**信仰为魂、坚韧为骨**的一生。青年亚瑟怀揣对信仰的赤诚，却遭遇最残酷的背叛——亲情的决裂、信仰的崩塌、身心的重创，流亡途中的苦难将他折磨得体无完肤。但他从未向命运低





头,而是在绝境中涅槃重生,以“牛虻”为代号,怀揣坚定的理想,义无反顾投身革命事业。这份“千磨万击还坚劲”的韧性,正是我们职场前行的精神底色。在安责险交付工作中,我们时常面临跨部门协调难题、客户紧急需求、复杂项目攻坚,难免遭遇挫折与阻碍。牛虻的经历告诉我们,困境不是退缩的理由,而是成长的阶梯。唯有坚守初心、坚韧不拔,以不服输的劲头直面挑战,才能在攻坚克难中突破自我,在风雨历练中铸就强大。

牛虻的精神,核心是**使命在肩、担当有为**。他深知自己肩负的责任,以笔为刃、以身为炬,为了民族解放与理想信念,甘愿舍弃安逸、直面牺牲,用生命

诠释了“担当”二字的千钧重量。这份舍我其谁的担当精神,与我们岗位使命高度契合。作为安责险交付部员工,我们是安全保障的传递者、客户权益的守护者、多方协同的枢纽者,每一次保单交付、每一次风险排查、每一次服务落地,都直接关系到企业安全生产底线,关系到公司品牌信誉。牛虻让我们深刻明白,担当不是空洞的口号,而是关键时刻**站得出来、危急关头顶得上去**;是面对难题不推诿、面对责任不回避,主动扛起岗位职责,以专业、细致、负责的态度,把每一项工作做到极致,用实干兑现“风险管理生态伙伴”的庄严承诺。

牛虻的征程,彰显着**同心同向、协同制胜**的力

量。革命之路从不是孤军奋战，牛虻与战友们目标一致、并肩作战、彼此支撑，才能冲破层层阻碍，凝聚起无坚不摧的战斗力量。这正是我们“组织协同”企业文化的生动写照。安责险交付工作链条长、涉及广，需要对内联动销售、运营、IT、专家组等多个部门，对外对接客户、企业、监管、供应商等多个单位，任何一个环节脱节都可能影响服务质效。这就要求我们必须像牛虻和他的战友们一样，树立大局意识，强化协同思维，主动沟通、密切配合、补位互助，打破部门壁垒，凝聚工作合力。唯有上下同心、左右协同，才能打通服务“最后一公里”，高效完成各项交付任务，为客户提供优质、便捷、全面的保障服务。

合上书卷，牛虻的精神如明灯照亮前行之路。作为新时代的职场人，我们虽无需经历生死考验，但传承牛虻精神、践行企业文化，是我们义不容辞的责任。在今后的工作中，我们要以牛虻为镜，筑牢信仰之基，以坚韧不拔的意志应对挑战；扛起责任之担，以实干担当的作风履职尽责；凝聚协同之力，以团结奋进的姿态攻坚克难。

创新再创业，客户为中心。让我们将牛虻的坚韧、担当与协同精神，融入安责险交付的每一项工作、每一个细节，以初心致匠心，以担当赴使命，在平凡的岗位上创造不凡的价值，为公司高质量发展添砖加瓦，为守护安全生产、护航企业发展贡献全部力量！



在代码与现实之间 找到真正值得建造的东西

——读《技术、真相与构建未来的指南》有感

孙月明

数智中心

第一次翻开巴吉拉·斯里尼瓦桑写的这本书，是在一个辗转难眠的深夜。躺在床上，脑子里全是各种想做的事情——转型后端、深耕AI、提升学历……桩桩件件都想要，可越是盘算，越觉得“人力有时穷”，精力被撕成了碎片，反而什么都抓不住。她似乎察觉到了我的焦虑，拿起手机在微信上分享了这背书给我，并发了一段话让我看：

“大多数人高估了一年能做到的事，却低估了十年能建成的东西。”当时我盯着那句话好一会儿。那种什么都想做却又无从下手的迷茫，好像被什么东

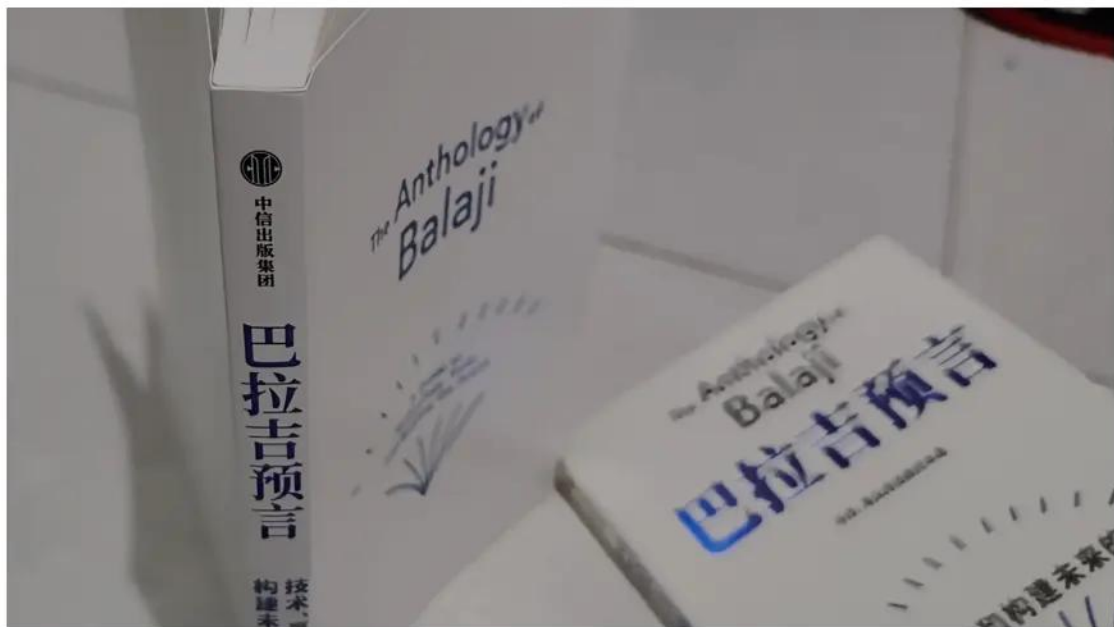
西轻轻按了一下。

一、技术不只是工具，更是一种思维方式

作为程序员，我挺享受那种“接到需求 -> 拆任务 -> 写代码 -> 上线”的闭环。干净、清晰、有反馈。每次功能上线，看着监控数据正常，心里都有一点微小的成就感：我在解决问题。

但巴拉吉在书里抛出一个问题，问得我有点不舒服：你解决的，真的是问题吗？

他把技术人分成两类：一类是“执行者”，给定



目标，能把它跑通、跑快、跑稳；另一类是“建构者”，他们会先停下来想一想：这个目标本身值得跑吗？

这让我想起很多次项目复盘。大家花大量时间讨论“这个功能为什么延期了”、“为什么出了bug”，却很少有人问一句：我们当初为什么要做这个功能？我们擅长把代码写得漂亮，但很少停下来想一想，这个东西写出来，有没有人真的需要。

巴拉吉说，技术思维的核心不是写代码，而是用数据和逻辑穿透表象，找到那个真正驱动事物的变量。写代码只是实现方式，能不能想清楚什么值得实现，才是分水岭。

二、真相不会主动浮现，你得自己去挖

书里有一章专门讲信息环境。巴拉吉反复强

成“常识”的东西，其实经不起追问。

他举了个例子：一个系统有性能问题，所有人都说“数据库太慢了”。这是共识，没人质疑。直到有人真正拉出全链路的监控数据，一层层排查，才发现问题在网络层——一个几年前留下的配置错误，一直没人动过。

共识不等于真相。大多数人相信的事，不一定是真的。

我想到自己平时排查问题的方式：遇到故障，第一反应是搜一下、问一下。这没什么问题，问题在于，很多时候我拿到第一个“看起来合理的解释”就停了。巴拉吉说这叫“认知上的懒惰”。真正有价值的东西，往往在第五个、第十个“为什么”后面。

这几天我翻自己写的技术文档，有些地方写得确实太顺了：问题、方案、结论，三步走。但中间那个“我为什么认为是这个原因”的部分，有时候是跳过去的。如果我自己都没真正搞清楚“为什么”，写出来的东西也不过是把别人的共识复述了一遍。

三、建造未来，从你能控制的最小单元开始

书最后一部分，巴拉吉讲怎么真正建成一件事。他的答案很简单：从你能控制的最小范围开始，做到极致，然后扩展。

他不太信那种宏大的五年规划。不是规划没用，而是它容易变成一张漂亮的PPT，然后第一个季度就走偏了。他更相信：找一个具体的、可验证的小目标，用两周把它做出来，拿到真实反馈，再调方向。

这不就是我们平时做的迭代开发吗？我之前从来没把它想得这么深。软件工程里的“小步快跑”，本质上是对不确定性的诚实——我们承认自己没法预判所有变量，所以用最快速度拿真实反馈，再做下一步。

把这个逻辑放到个人成长上也成立。与其列一

个“三年成为架构师”的计划，不如想清楚：这个月，我能交付一个什么可以被验证的东西？是写一篇有深度的技术复盘？是重构一个常出问题的模块？还是解决一个长期没人动的技术债？

四、写在最后

合上书我问自己：这一年，我是在“做对的事”，还是在“把事做对”？

大部分时候，我在把事做对。这没什么不好，但确实不够。

巴拉吉这本书不是那种让你看完热血沸腾、马上想列计划的“成功学”。它更像是提醒你：技术和信息都在加速，真正稀缺的是两件事——在海量噪音里找到值得相信的东西，然后用足够的耐心把它建出来。

用书里的一句话作结尾：

“Build, don't complain.”

我把这句话存手机桌面上了。提醒自己，下一次写代码之前，多问一句为什么。

关于“见路不走”的一些思考

——读《天幕红尘》有感

章 晨

基建事业群



见路不走是《天幕红尘》小说主人公叶子农所提出的人生哲学概括，也是本书所传递的核心思想！“见路不走”本词可以拆分为“见”、“路”、“不走”三部分去理解体会。

【见】即对事物的观察、理解、洞察；

【路】即自身及先人总结留下的成功经验、理论；

【不走】即不唯经验/教条，以当前自身条件及目

标实现所需的所有条件为方向,真正找到达成目标的那条路!

路是不是相同没有关系,类同具体问题具体分析,它是实事求是的具体执行,更易于日常的理解及警醒!

见路不走为什么重要

人对事物认知思考决定人的一生,认知就是“命运”中的【命】,运只是一时,命才是一世!人世太多的贪念、妄念、杂念,都会影响人们对事物的认识及方向判别,走得慢和方向错造就的人生完全是不一样的!

具备什么样的条件必然就出现什么样的结果,这是事物发展的规律;所以需要见路不走时刻警醒自己不唯经验、不唯教条,看清事物的本质,准备好所有必备的条件,静待花开!

关于案例的思考

小说中老九在见路不走的指导思想下革新自己的面馆生意,在叶子农的引导下他意识一碗好吃的面,不是思维定式下手擀面一定比机器面好吃,手擀和机器只是表象,其本质是面的宽窄、软硬、结构,对面的做工的方式和方向等等,只要条件都具备,不管是手工还是机器的形式,它都是好吃的!

而一碗成功的面,首先要去除自己对其添加的

各种妄念,以市场、顾客的需求为导向去准备条件(不往左看、不往右看,只看市场和顾客),如要大规模铺开,好吃是一个重要因素,形式上手擀面不管从口味、效率、质量都远不及机器面;店铺的定位也应大众化,争取最大的受众群体,配套的装修及服务也应让顾客进来毫无压力,只为舒舒服服品尝一碗好面等等。

任何事物只学其术、未知其道,注定要失败,事务内在的关联条件才是其发展的根本。东施效颦、小马过河的故事,都是可以引入“见路不走”去思考的。

关于自身应用的思考

收到一个工作任务时,不以经验惯性直接去干,先花时间思考其解决问题的本质是为了什么?要准备什么样的条件去达成这个目标?工作中任务、内容只是形式手段层面的操作,解决问题的本质才是最核心的工作目标。脚踏实地很重要,抬头看路更重要!

见路不走是一种思想,也是一种实践!在生活中不断去应用、思考、再实践、在思考,认知才能不停循序渐进!做到不唯经验、教条,唯因果!

当然,达成目标所具备的条件引入系统思维去做思考,这又是另一项重要修炼。

读《了凡四训》感悟

李家骏

供应链中心

时间的长河，无声流淌。转眼间，已在瑞捷工作将近5个年头，借此公司征集活动，浅聊一下最近的读书感悟。《了凡四训》：立命之学与修身克己的当代镜鉴。

袁黄（号了凡）所著《了凡四训》，作为一部融汇儒释道思想精华的劝善修身经典，其价值远不止于个人命运的探讨。它以“立命之学”为根基，系统阐述了“改过”、“积善”、“谦德”的修养路径，其中蕴含的深刻自省、道德自律与廉洁克己的思想，对于当代个人品德建设与廉洁文化建设，仍是一面清澈的明镜。通读全书，所获匪浅，尤在“自律”与“廉洁”层面，感悟良多。



命自我立，福自己求：自律的哲学根基

《了凡四训》开篇即破“宿命论”。了凡先生早年曾被孔先生算定命运，一度消极顺应，直至受云谷禅师点化，方悟“命自我立，福自己求”的至理。禅师言：“一切福田，不离方寸；从心而觅，感无不通。”这“方寸”之心，便是道德主体性的确立，是自律行为的源头。倘若认为福祸荣辱皆由天定，人便容易放弃主观努力，或怨天尤人，或听之任之，自律便失去了根本动力。了凡先生以自身经历证明，通过持续不断的道德实践与行善积德，完全可以改变既定的命运轨迹，求取功名与子嗣。这种强调内在能动性的“立命”观，为廉洁自律提供了坚实的哲学支撑——廉洁并非外在强加的束缚，而是个体主动寻求道德提升、掌控自身命运的内在要求与自觉选择。一个人唯有深信其品格与境遇可由自身努力塑造，才会严肃对待每一个起心动念、每一件大小事务，从而在无人监督处亦能坚守底线。

改过之法：廉洁的日日功课

了凡先生将“改过”置于“积善”之前，视为行善积德的前提，其深思令人警醒。他提出改过需发“三心”：耻心（知耻）、畏心（敬畏）、勇心（果决）。这三心，正是廉洁自律不可或缺的心理机制。

耻心：即“知耻近乎勇”。了凡认为，人若不知耻，则与禽兽无异。在廉洁层面，知耻心体现为对任何微小不义之财、不当之利的羞恶感。古人云“一钱太守”、“悬鱼太守”，其清廉行为背后，正是强烈的道德耻感在驱动。将占公家便宜、收受不当好处视为人格污点，方能筑牢第一道思想防线。

畏心：即“举头三尺有神明”，心存敬畏。了凡强调敬畏天地鬼神、敬畏因果律法。于今人而言，这“畏心”可转化为对党纪国法的敬畏、对人民赋予权力的敬畏、对舆论监督的敬畏、对事业前程与家庭幸福的敬畏。常怀敬畏，则能慎独慎微，不敢逾越雷池半步。

勇心：即发现过错，立即改正，雷厉风行，“如毒蛇啮指，速与斩除”。对于廉洁自律中出现的苗头性、倾向性问题，或已发生的微小过失，必须有壮士断腕的勇气立即纠正，不姑息、不掩饰、不抱侥幸心理。了凡强调改过须“明理以导之”、“从容以改之”，意味着廉洁教育（明理）与从容坚定的实践同等重要。

积善之方与谦德之效：超越功利的内外兼修

了凡先生详述“积善之方”，区分真善伪善、端曲善恶、半满阴阳等，其核心在于动机的纯粹与利他的真诚。廉洁，从积极层面看，正是最大的“善行”之一。它维护了公共利益、社会公平与制度正义，其福报不仅泽及自身，更惠及社会。保持清廉，即是“积善”的重要实践。了凡强调行善要“无相布施”，不执着于回报。将此心用于廉洁，则意味着清廉自守不应是为了博取名声或规避风险，而应内化为不求个人显达、但求问心无愧的道德自觉。

《谦德之效》作为末篇，画龙点睛。了凡断言“唯谦受福”，并举大量实例证明谦虚谨慎者方能载福。谦德，在廉洁自律上体现为：权力面前的清醒（不傲慢）、利益面前的淡泊（不贪婪）、成绩面前的归功（不独占）。一个谦逊的人，懂得“满招损，谦受益”，不会因位高权重而忘乎所以，不会因有所贡献而谋求特殊，更能听进逆耳忠言，接受各方监督，从而保持清正廉洁的作风。傲慢与放纵往往是腐败的起点，而谦德则是防止权力与欲望膨胀的稳压器。

《了凡四训》虽成书于明代，但其揭示的“命由我作”的主体精神、“改过迁善”的修养功夫、“积善谦德”的处世智慧，构成了一个完整的道德自律体系。它从心性层面入手，将外在规范内化为生命追求，这对于今天我们倡导的廉洁自律，具有深刻的启示意义。真正的廉洁，不仅需要严密的外在制度约束，更需要每一个个体建立起强大的内心道德秩序，以“耻畏勇”三心勤于反省，以纯粹之心积善利他，以谦逊之态持身立业。学习《了凡四训》，便是学习一种向内用力、自我雕刻的生命艺术，它告诉我们，最高的自律源于最深的自觉，最稳的廉洁立于最正的初心。在物质丰裕、诱惑增多的时代，这份源自国学的修身智慧，尤其值得置于案头，常读常新，以此擦拭心镜，确保人生航向不偏，行稳致远。

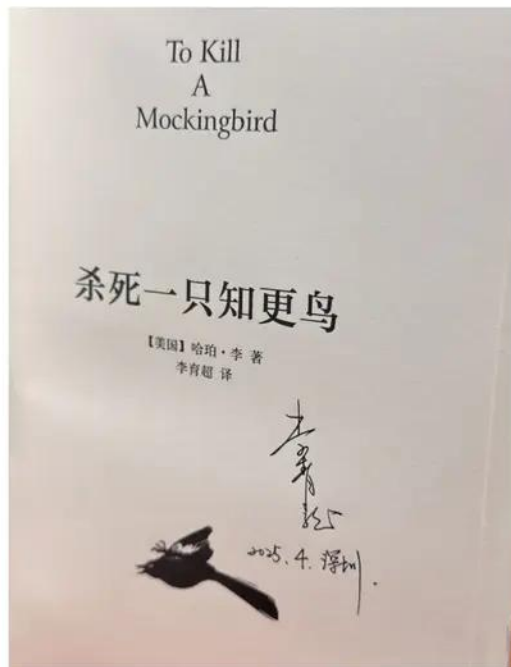
读《杀死一只知更鸟》： 在偏见世界中守护内心的法则

李青龙

市场运营中心

2025年的4月，趁着闲暇的功夫，我开始了自己的阅读计划。翻开哈珀·李的《杀死一只知更鸟》，这本书的名字给人奇怪的感觉，“为什么要杀死一只鸟？”。带着奇怪的问题，我逐渐进入书中的世界。书中的梅科姆镇将我带入另一种节奏——那里有缓慢流淌的时间、根深蒂固的偏见，以及一个律师在不可能中寻找可能的坚持。

我在书中芬奇律师这个角色上，看见了某种“孤独的完整”和“完整的独立”。他生活在一个多数人认为“理应如此”的小镇，却选择相信“应当如彼”。最打动我的不是他在法庭上的雄辩，而是他在日常生活中那些细微的坚持：如何对待被称为“怪人”的



邻居，如何向孩子解释复杂的世界，如何在流言蜚语中保持沉默的尊严。

关于偏见与理解的个人思考

书中有一幕让我久久难忘：斯科特站在拉德利家的前廊上，终于理解了这位被全镇妖魔化的邻居。那一刻我突然意识到，我们每个人心中都有个“拉德利的房子”——那些我们因不了解而恐惧、因恐惧而排斥的人与事。这种偏见不仅存在于1930年代的美国南方，也潜伏在我们今天的生活中，以更隐蔽的方式存在着。

这让我反思自己：我是否也曾因为有限的视角而误解他人？在快速评判之前，是否真的尝试过去理解？芬奇律师告诉孩子们：“你永远无法真正了解一个人，除非你站在他的角度考虑问题。”这句话如今读来，不再是一个抽象的道德训诫，而是一种具体的生活实践——在家庭中，在工作中，在每一次与他人相遇时。

勇气：不是没有恐惧，而是有所守护

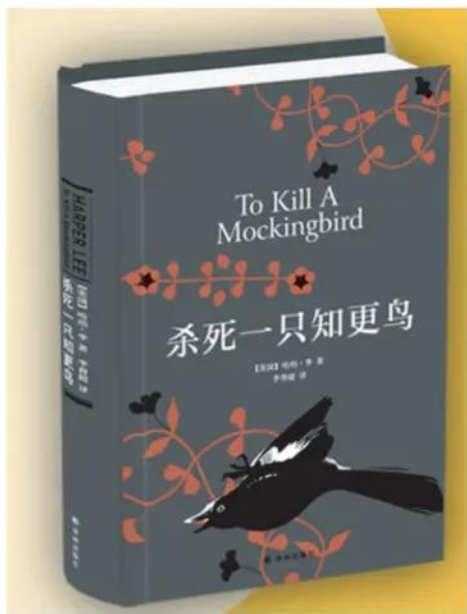
年轻时，我以为勇气是宏大的、戏剧化的；如今才懂得，勇气常常是安静的、持续的。芬奇律师的勇气不在于一时的挺身而出，而在于日复一日地活在自己的原则里。当全镇人都反对他，当他明知可能失败，当他甚至让自己和孩子陷入危险——他依然选择为那个黑人青年辩护，因为“如果不这么做，我在镇上就抬不起头来，我就无法再要求我的孩子们听从我”。

这种勇气让我思考：在我的生活中，什么是值得我“抬不起头来”也要守护的？或许不是惊天动地的大事，而是那些微小却重要的原则：对弱者的基本尊重，对真相的诚实面对，在舒适与正确之间选择后者的决心。

教育的本质：不是灌输答案，而是陪伴寻找

作为子女，我曾在父亲身上寻找芬奇律师的影子；如今我也成为父亲，才真正感受到这种教育方式的重量。芬奇律师不给孩子简单的答案，而是带他们面对复杂的世界，允许他们困惑、犯错、慢慢理解。他用自己的行动告诉孩子们：价值观不是背诵的条文，而是活出来的生命状态。

这让我想起自己的成长——那些真正塑造我的时刻，往往不是被告知“应该怎么做”，而是看见重要的人“实际上怎么做”。教育最深刻的力量，或许正是这种无言的身教。



与瑞捷价值观的内心对话

阅读过程中，深圳瑞捷的“尊重、诚实、成长、担当”这四个词不时浮现心头，但不再是需要刻意对应的概念，而是自然浮现的共鸣：

尊重：在书中是芬奇对待每个人的基本态度，无论对方的社会地位如何。这让我思考：我对人的尊重是否带有条件？是否在无意识中设立了门槛？

诚实：不仅是说实话，更是对自己内心诚实。芬奇最令人敬佩的，或许是他从不自我欺骗，即使真相令人不安。

成长：在书中体现为孩子们和成年人对世界认知的拓展。真正的成长往往伴随着不适，因为这意味着要修正原有的认知地图。

担当：不是英雄主义的冲动，而是认清代价后的依然选择。这种担当在平凡日子里更需要，也更难。

回归工作的间接启示

作为瑞捷品牌工作者，这本书给我的不是具体的方法论，而是一种底色：所有有力量的传播，最终都源于真实的生活与真诚的信念。当我们谈论品牌

价值时，或许首先要问的是：我们自己是否活出了这些价值？我们传播的内容，是否经得起像芬奇律师那样的道德审视？

但我更珍视的是这次阅读带来的个人转变。它让我在快节奏的工作中慢下来，重新审视那些被视为“理所当然”的事物；它提醒我，专业能力固然重要，但内心的清晰与完整更为根本。在一个容易随波逐流的世界里，守护好自己的“知更鸟”——那些无辜而美好，却容易被伤害的价值——或许是我们能为自己、也为世界做的最重要的事。

合上书本，一段酣畅的阅读体验，一段远在大洋彼岸百年前的故事，一段深刻的自我对话与回味。我知道明天依旧要面对KPI、deadlines和各种现实挑战，但有些东西已经不同了：在内心的某个角落，多了一份像芬奇律师那样的安静决心——在这个复杂的世界里，至少可以选择成为怎样的人，以及以怎样的姿态行走于世间。

这或许就是经典的力量：它不提供即时可用的解决方案，却给予我们长久行走的力量与方向。而价值观，终究不是写在墙上的标语，而是流淌在生命里的血液，在每一个需要选择的时刻，告诉我们何为值得、何为珍贵。



06

后记





穿越风云, 路在脚下

作者:黄新华

总裁

在深圳瑞捷第三期《在路上》出版之际,正值公司X3战略扬帆启航的第一年,提笔之际,思绪万千。

15年前的一张合照“在路上”,定格了公司的文化手册的乳名,那是公司与生俱来的基因。回望创业之初,我们背着行囊,穿梭于城市的钢筋混凝土丛林之间,用脚步丈量质量安全风险的边界。那时的我们,心中有火,眼里有光——相信专业的力量,相信诚实的价值,相信每一次现场的服务,每一份严谨的报告,都能为这个世界增添一分安全与美

好。在此,我要向每一位并肩作战的优秀伙伴致以最诚挚的感谢!是你们定义了瑞捷的过去,也正在创造着瑞捷的未来。

而今,那份初心已凝聚成我们的企业使命——“用心联接信任,成就品质生活”。两句话12字,字字千钧。联接信任,需要专业,更需要用心;成就品质生活,关乎产品,关乎社会与客户,更关乎我们每一个人的人生向往。这是我们对客户的承诺,也是我们对这个时代的回应,更是每一个瑞捷人的不懈

追求。

X3战略已然确定，新的愿景清晰而坚定——成为客户首选的风险管理生态伙伴。从“工程质量评估”到“风险管理生态伙伴”，不只是业务的延展，更是认知的升维。我们不再仅仅是那个问题的发现者，更要成为价值的共创者；不再仅仅是过程的把关人，更要成为信任的连接器。

何谓“客户首选”？是以客户为中心的价值呈现，是专业能力无可替代，是服务体验超越期待，是每一个细节都经得起审视。风险管理，意味着要在问题发生之前能够洞察隐患，在项目全周期实现风险减量，提质增效。

何谓“生态伙伴”？是与客户风雨同舟，是主动预见风险，从单一触点构建系统能力，整合资源提供系统解决方案。这注定是一条更难更远的路。正因其难，才值得我们去体验沿途无限的风光；正因其远，我们已经在路上。

市场在变化，科技在进步，客户的需求也在升维。我们不能满足于过去的经验，必须主动走出舒适区，以空杯心态学习新知，以创新再创业，客户为中心的思维拥抱变革。让“在路上”成为一种持续学习、不断超越的进取状态。因为热爱，所以坚持；因为相信，所以看见。

这本《在路上》，记录的不仅是我们已经走过的路，更是我们要去的远方。“尊重、诚实、成长、担当”的价值观，不仅是墙上的标语，是我们始终不渝的信念，穿越周期时的行动导向，面对困惑时的坚守，向新生的晨光，更是我们与客户、合作伙伴携手前行的梦想。

伙伴们，信念在手，前程可期。它是指南针，更是冲锋号。未来的路，必然有挑战，有风雨，但我坚信，只要我们“在路上”，就没有跨不过去的坎，没有抵达不了的远方。让我们以今天为新的起点，再一次出发，去创造属于我们每一个人的更加精彩的故事！





深圳瑞捷

股票代码：300977

成为客户首选的风险管理生态伙伴

深圳瑞捷技术股份有限公司

总部：深圳市龙岗区星河双子塔东塔26楼

客服：181 6570 3642 (小瑞)

邮箱：riscb01@szridge.com

官网：www.szridge.com

北京：北京市朝阳区利泽西街东湖国际中心A座6层

上海：上海市宝山区沪太路2398号401

广州：广州市黄埔区联和街道归谷科技园C3栋801-805室

武汉：武汉市江汉区江兴路11号圈外数字产业园B栋502-503

杭州：杭州市萧山区盈丰街道金鸡路【228-32】号台泥公亮大楼【903】室

