

## 热烈祝贺晏连焕当选广州市科协委员

■ 科研部

2017年2月21日,广州市科学技术协会第十次代表大会在广州市委礼堂隆重召开。会议选举产生了广州市科协第十届委员会主席、副主席和委员,我公司科研中心总监晏连焕应邀参加会议,并当选为委员。

市委书记任学锋、市长温国辉、市人大常委会主任陈建华、市政协主席刘悦伦、中国工程院院士、市科协第九届委员会主席周福霖等领导出席了开幕式。任学锋书记代表市委、市政府对大会召开表示祝贺,并做了重要讲话,任书记对全市各级科协 and 广大科技工作者为广州科技建设、推动创新驱动发展所做出的贡献给予了充分肯定。他指出,2016年习近平总书记在全国科技创新大会、两院院士大会、中国科协第九次全国代表大会上的重要讲话,发出了建设创新型国家的号召,明确了各级科协为科技工作者、创新驱动发展、提高全民



科学素质、党和政府科学决策服务的职责定位。全市各级科协和广大科技工作者要认真学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神,贯彻习总书记关于科技及创新工作要求,落实市第十一次党代会决策部署,广大科技工作者应增强责任感、使命感,要把个人理想同广州建设国家创新中心城市的目标紧密结合起来,充分发挥专业优势和特长,以国际

视野对接全球科研资源,用好各级各项扶持政策,为广州创新发展贡献聪明才智,助力广州在新一轮全球科技竞争中抢占制高点,合力推动广州科技事业发展上水平,为建设国家创新中心城市和国际科技创新枢纽贡献力量。

新当选的市科协第十届委员会副主席、中山大学副校长马骏代表市科协“十大”向广大科技工作者发出倡议,号召大家立即行动起来,担当创新驱动发展的重任,为广州早日建成国家重点中心城市拼搏建功。

晏连焕的光荣当选是广州市科学技术协会对我司科协工作的充分肯定。我公司科协成立于2014年,目前有会员45位,在广东从化经济开发区科协的指导下,积极开展科协的各项工作,成为公司科技工作者之家,在公司的科技发展及创新工作中发挥重要的作用,被授予2016年度“广州市优秀科协”称号。

## 标题新闻

- 1.热烈祝贺晏连焕同志当选广州市科协委员;
- 2.热烈祝贺莱泰一季度全国销售会武汉圆满落幕;
- 3.热烈祝贺广州科仁黄曲霉毒素分解酶制剂应用研讨会圆满收官;
- 4.热烈祝贺第一届“康采恩杯”乒乓球比赛顺利举办;



## 莱泰一季度全国销售会武汉圆满落幕

■ 市场部-毛建林

发、销售现状、存在的问题做工作汇报。之后市场部和临床部也分别就后期市场的规范管理、学术推广、临床操作等方面做了精确、简练、务实的工作汇报,并提出了一季度的工作目标。

杨董听完市场汇报后,分析总结了2017年1月份的销售情况,指出1月份销售工作中的不足,并从销售数据、营销举措、销售管理及服务创新四个方面对一季度工作进行了全面、客观的分析,进一步明确了一季度的工作任务。同时要求大家加强管理,着重解决动力问题、连锁开发上量、强化激励与认可机制。

最后杨董说:前景是喜人的,困难是暂时的。

持续两天的营销会议,使大家对一季度的销售目标、公司的战略方向有了清晰的

认识,更坚定了完成目标任务的信心与决心。莱泰也必将在新的年里取得更大的发展,谱写出更加灿烂辉煌的新篇章!

会议结束后,全体与会人员酒店花园广场合影。



东风送暖,春回大地。

2月19-20日,广州莱泰制药迎来2017年ka销售研讨暨一季度全国销售会议的召开,本次会议以“宣传、帮扶、激励、认可,行动胜于一切语言”为主题,在湖北武汉香格里拉酒店三楼仙桃厅召开。出席本次会议的有各驻地省总、各省ka总、临床部、市场部等一行36人,本次会议由集团总裁杨森山先生主持。

在持续两天的营销会议议程中,首先由各驻地省总和省区ka总就一季度ka开

## 热烈祝贺广州科仁黄曲霉毒素分解酶制剂应用研讨会圆满收官

■ 市场部-王启梅

于2017年1月13日组织从化地区举行黄曲霉毒素分解酶研讨会。

本次会议和从化、花都养猪协会“强强联手”共同协办2017年开年会议,同时“强强联手”让客户得到应有的实惠,同时给予我们大力的宣传,这次会议安排比较紧急,但是对年后广东霉菌高发的季节打好了良好的基础。实际参会客户达到40位,主要是和会议前的拜访和执行力有很大的关系。



本次会议配合季节性进行了促销活动,达到了即配合着整体绿色养殖目的。执行会议讲课方面和渲染现场气氛有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力,为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

下午15:30会议准时开始,养猪协会的会长及行业精英围绕快盈佰的应用展开探讨!

首先是从化养猪协会王韩生会长代表所来各兄弟协会致辞!欢迎各养猪行业精英们的到来!并简要介绍了本次研讨会对于养殖场疫病防控及环境治理的意义!

科仁公司董事长杨森山先生做主旨演讲!杨董就黄曲霉毒素B1分解酶制剂“快盈佰”的研发背景及配方原理结合当前养殖现状做了精彩演讲,在讲到“快盈佰”的保肝护肝功能时,还现场演示口服“快盈佰”并得到了与会嘉宾们的首肯和阵阵热烈掌声!

在使用举例及实验数据分析时段,科仁公司

负责客户服务的王小辉老师给各位嘉宾讲解了黄曲霉毒素B1分解酶制剂“快盈佰”的使用方法以及效果评价体系的建立等!分享了母猪及保育猪阶段的两个实验数据供在座嘉宾讨论参考!所提出的“在当前养猪水平越来越高的情况下,猪场疫病却越来越复杂,其归根结底的原因还在于大家一直只关注细菌、病毒造成的疾病损害,并没有从源头底色病(各种毒素包括药物残留对机体造成的损伤等)去考虑疫病防控和提高猪场整体生产成绩”,得到与会嘉宾的一致认同!不错,猪是养出来的!与人一样,还得给其提供合理生存条件或者说是福利!

感谢各位嘉宾远道而来和对广州科仁技术的认可及对黄曲霉毒素分解酶制剂“快盈佰”的认可!谢谢!

对于此次研讨会成功召开,以及客户对黄曲霉毒素分解酶制剂“快盈佰”的认可,用科仁公司董事长杨森山先生说的话概括最为精当:2017第一枪,用了快盈佰,健康财富自然来!

2017年3月,为弘扬企业文化精神,增强团队凝聚力,丰富员工的业余生活,广州莱泰制药有限公司工会组织厂区员工开展了乒乓球比赛活动。本次活动得到了员工们的积极响应,参赛人员近30人,比赛主要分为男子单打、女子单打、混合双打三个大项,决赛采取循环赛制。

3月23日,随着莱泰党支部施洋书记与集团党总支陈耀光书记对比赛规则的宣布及对参赛人员的殷切期望,在参赛代表与裁判员庄严誓词中,比赛正式拉开序幕。

经过五天的激烈角逐,乒乓球比赛圆满落幕。最终赖香熙同志荣获男子单打冠军,郭颖同志荣获男子单打亚军,黄谕敏同志荣获男子单打季军;毛马丽同志荣获女子单打冠军,谢思诚同志荣获女子单打亚军,夏裕维同志荣获女子单打季军;赖香熙、杨坚队荣获混合双打冠军,卢超华、谢思诚队荣获混合双打亚军,黄谕敏、毛马丽队荣获混合双打季军。

打球我们是业余的,比赛我们是认真的。选手们以饱满的热情和高度的积极性全身心的投入到此次比赛中,并且充分发挥敢打敢拼的拼搏进取精神,每个人都竭尽全力争取获得胜利,相信这次比赛一定会带给大家不同的感受。无论比赛结果怎样,我们都曾经经历过,这是值得我们回忆很久的美好。“每天运动一小时,健康工作五十年,幸福生活一辈子”这是我们从学校带来的理念,更是我们倡导的生活方式,希望我们能通过组织各类活动,带给员工更多运动的机会,带来健康、幸福的生活!



爱乒才会赢

——2017年LTH工会乒乓球比赛

■ 行政部-喻伟



为贯彻落实新修订GSP及《指导原则》等药品流通监管政策，促进药品经营企业全面落实药品安全主体责任，规范药品经营行为，提高质量管理水平，受省食药监局委托，省执业药师培训中心举办了2017年广东省药



■ 质管部-吴万莉

品经营企业贯彻新修订GSP培训班，我们企业参加了在4月7日在华泰宾馆举行的第一期培训班的学习。

中心副主任邵燕华主持开课。省局药品流通安全监管处调研员林奇艺和副处长卢君强为培训班授课，总结过去一年药品流通安全监管工作情况，并且根据总局全国药品监管工作会议、全省食品药品监管工作会议有关药品流通监管的要求，结合当前工作实际，介绍了今年药品流通安全监

管的主要相关政策，分析了广东省药品流通监管情况。培训班还邀请到国家总局药品审核查验中心、省局审评认证中心的资深检查员讲解药品流通监管法规政策并结合飞行检查解析药品GSP重点内容，以及总结分析2016年全省药品GSP检查情况。

省局流通处的卢处和审评认证中心的梁科也主讲了其他内容，主要有2016年全省药品流通监管情况介绍；2016年全省药品GSP检查跟踪情况分析；新修订药品

GSP、现场检查指导原则及相关法律法规解读及案例分析等。

广东是全国改革开放的前沿阵地，也是食品药品生产消费大省，通过这次的学习，更好的促进药品经营企业全面落实药品安全主体责任，为贯彻实施新修订GSP及《指导原则》等打下了良好的基础，并且重规范了药品经营行为，提高质量管理水平，促进我们药品经营企业规范化水平再上新台阶。

## 消化不良，你要吃什么？

■ 市场部-郭颖

### 消化不良是什么

系指上腹不适症状反复发作，排除器质性消化不良的一组症候群，亦称功能性消化不良。消化不良的注意事项

检测胃酸：缺乏胃酸是造成消化不良的直接原因，你可以做一个胃酸自我测试。服用一汤匙的苹果醋或柠檬汁。如果这样做使胃灼热消失，那么你需要更多的胃酸（可于正餐时，饮纯的苹果汁加水）。如果这么做使症状更糟，则表示你的胃酸过量，勿再用增加胃酸的药物。

保持饮食均衡：保持饮食均衡并富含纤维，例如新鲜水果、蔬菜及全麦等谷类。需细嚼慢咽

### 消化不良吃什么药

莱泰山楂麦曲颗粒功能：开胃消食。用于食欲不振，消化不良，脘腹胀满。

妈咪爱：枯草杆菌二联活菌颗粒主治疾病：婴幼儿腹泻，气痢，小儿消化不良，腹泻，便秘，消化不良，慢性腹泻，非溃疡消化不良，腹胀，新生儿流行性腹泻，小儿腹泻病，婴儿吐奶适应症状：消化不良、食欲不振、营养不良、肠道菌群紊乱引起的腹泻、便秘、腹胀、肠道内异常发酵、肠炎，使用抗生素引起的肠粘膜损伤等症。

吗丁啉：多潘立酮片主治疾病：肾上腺髓质功能亢进，肾皮质髓质脓肿，胃节律紊乱综合征，胃肠道外瘘，食物中毒，食管弛缓症，结肠炎性穿孔，神经型食物中毒，肉毒中毒，十二指肠憩室，十二指肠损伤，胃炎，消化不良适应症状：用于消化不良、腹胀、嗝气、恶心、呕吐、腹部胀痛。

### 消化不良吃什么食物

白萝卜粥：白萝卜1个，大米50克，糖适量。把白萝卜、大米分别洗净。萝卜切片，先煮30分钟，再加米同煮（不吃萝卜者可捞出萝卜后再加米）。煮至米烂汤稠，加红糖适量，煮沸即可。

山楂粥：山楂20克、粳米100克、白糖10克。先将山楂入砂锅煎煮，取浓汁去渣，

然后加入粳米、白糖、水适量煮粥。佐食或当点心食用，不宜空腹食，7天为一疗程。

党参粥：党参20克，粳米50克。先将粳米炒至黄黑色，再与党参同煮粥，煮好后饮用粥汤。

鹌鹑粥：鹌鹑1只去毛及肠杂，切小块，大米100克，同煮粥，用适量油盐调味食用。

山药米粥：取干山药片100克，大米或小黄米（粟米）100克，白糖适量。将大米淘洗干净，与山药片一起碾碎，入锅，加水适量，熬成粥。

山楂麦芽汤：山楂、炒麦芽各10克，水煎，每日分3次服。

### 消化不良不能吃什么

1、忌摄入含蛋白质和钙质过多的食物乳类、乳制品、瘦肉类、鱼、虾米皮、鸡蛋黄、咸鸡蛋、松花蛋、动物软骨、豆类、豆制品、海带、紫菜等都含大量蛋白质或钙质，若摄入过多，会使大便呈碱性，干燥而量少，难以排出，所以应减少食用。

2、忌烟酒及辛辣刺激性食物

3、忌胀气不消化食物

干豆类、洋葱、土豆、薯以及甜食应当控制，以免影响胃的运化，而加重症状。

4、忌坚硬油腻食品

坚硬油腻食物更不宜消化，食后会加重病情，应忌食。

5、忌长期食用糯米

糯米含有多量的糊精，粘性较强，膨胀性小，不容易消化。消化不良者长期食用糯米，将会加重病情。

6、玉米不应偏食

玉米蛋白中所含的氨基酸成分较其它粮食及豆类少，它缺少赖氨酸、色氨酸、苏氨酸等人体必需的氨基酸。玉米中所含的尼克酸属于结合性类型，不能被人体吸收利用。偏食玉米将会造成这些营养成分的缺乏，导致营养不良。



划分一般纳税人和小规模纳税人的基本依据是纳税人的会计核算是否健全，是否能够提供准确的税务资料，以及企业规模的大小。衡量企业规模的大小一般以年销售额为依据，一般情况下，生产企业年销售收入应超过50万元，商业企业应超过80万元，提供应税服务的企业应超过500万元，方可成为增值税一般纳税人。相比较而言，增值税一般纳税人规模较大、制度健全、管理规范。小规模纳税人则在规模、制度和管理方面均有欠缺。因此，小规模纳税人的信誉往往不及一般纳税人，从小规模纳税人采购货物往往存在更大的风险，企业对此应高度关注。

从税负方面比较，从一般纳税人处采购成本相对较低。“营改增”前，由于企业缴纳营业税，不存在流转税抵扣的问题，也就是说，不管从一般纳税人处采购还是从小规模纳税人处采购，只要取得真实、合法、有效的凭证，都可以在所得税税前扣除，就不影响到企业的税负。“营改增”后，在选择供应商时，销售方身份的不同会对采购方的税负产生直接的影响。作为采购者，尤其应注意采购价格的优惠临界点。

所谓临界点，即企业在什么情况下，不管是选择一般纳税人还是小规模纳税人，其税负相等，即所得税税前扣除成本相等。假设从一般纳税人处购入货物价格

（含税）为A，进项税额抵扣后，在所得税税前扣除成本为： $A - A \div (1 + \text{增值税税率}) \times \text{增值税税率} \times (1 + \text{城建税率} + \text{教育费附加率})$ 从小规模纳税人处购入货物价格（含税）为B，并取得税务机关代开的发票，则进项税额抵扣后在所得税税前扣除成本为： $B - B \div (1 + \text{征收率}) \times \text{征收率} \times (1 + \text{城建税率} + \text{教育费附加率})$ 为了使二者扣除流转税后在所得税税前扣除成本相等，令两式相等，则： $A - A \div (1 + \text{增值税税率}) \times \text{增值税税率} \times (1 + \text{城建税率} + \text{教育费附加率}) = B - B \div (1 + \text{征收率}) \times \text{征收率} \times (1 + \text{城建税率} + \text{教育费附加率})$

当城市维护建设税率为7%，教育费附加征收率为3%时，有： $A - A \div (1 + \text{增值税税率}) \times \text{增值税税率} \times (1 + 7\% + 3\%) = B - B \div (1 + \text{征收率}) \times \text{征收率} \times (1 + 7\% + 3\%)$

比如，企业采购交通运输服务，从一般纳税人处取得纳税人开具的税率为11%的增值税专用发票，从小规模纳税人处取得由税务机关代开的征收率为3%的增值税专用发票，则根据上述公式：

$A - A \div (1 + 11\%) \times 11\% \times (1 + 7\% + 3\%) = B - B \div (1 + 3\%) \times 3\% \times (1 + 7\% + 3\%)$ ，可求出 $B = A \times 92.05\%$

也就是说，从一般纳税人处采购含税价为100元的运输服务，要使所得税税前扣除成本相同，则从小规模纳税人处采购的含税价不能高于92.05元。

一般而言，企业“营改增”后，需适当调整供应商的选择方式，以降低企业税负

### 营改增后如何选择供应商以降低企业税负

张洪 运营管理部 魏香熙

张洪 运营管理部 魏香熙



企业各部门负责人之间达成某种程度上的共识。知识本身无好坏之分，但不同的人对知识的把握则有水平高低之别。正是这种差别，有的CIO可以获得更多的支持和资源，有的则只能抱怨IT经费不足，这些都是需要自己不断的学习和体会应用。

我不认同的一点，这书应该叫新思维，所谓万变不离其宗，本书的最大价值就是在当今充满不确定性时代，让CIO的工作回归本质。在这个充满变化和浮躁气息的时代里，能够有这样一本冷静、专业的书籍面世，实在是CIO的幸事。

在众多的CIO实践经验分享中，有两个关键点值得普遍的重视的，一是CIO如何取得决策者的信任和支持，这需要CIO具备相应的领导力，更多地体现在CIO的协调能力和沟通能力，情商比智商重要，关系比知识重要，二是CIO如何通过有效的IT规划来实现两个具体的管理目标，即达成共识和明确需求。在推动企业信息化建设过程中，CIO的一项重要职责就是在企业内部与高层达成某些共识，与

这是一个充满焦虑和不确定的年代。

随着新一轮以信息技术为核心的科技革命和产业变革对传统企业的加速渗透，外面的世界似乎以超乎想象的变化速度和变化方向，让未来充满了不确定性，所有身在其中的人都感到莫名的恐慌和焦虑。

而CIO，说明一下，CIO即首席信息官，不是指具体的职务，是指企业IT建设负责人的统称，作为企业中横跨技术和业务两个领域的信息化建设者和推动者，更是承受了超乎想象的压力，究竟要如何学习才能有所作为，要具备怎样的职业能力才能让自己保持竞争力，最近一直在思考这样的问题，也不断在阅读、和各行业交流，观察和体验。移动互联网时代，信息的获取相当的便捷，碎片化的各种所谓干货轰炸而至，越看越焦虑，越看越没头绪。

认识的CIO中参与创作的一本书《CIO新思维》，这本书有着自己完整的体系和逻辑，有助于CIO形成整体的思考和概念。具体地说，本书从基础

和实用的管理理念和工具入手，用通俗易懂的方式，展示了对CIO工作的指导。围绕IT管理、IT架构与IT实践三大主题，涵盖大数据、移动互联网、云计算时代的IT战略和IT实务。

CIO应通过充分沟通与理解，协助企业决策者明晰战略，IT战略规划必须紧贴企业战略，是在企业发展战略的指导下，根据企业现状和发展需要，包括管理层对IT的期望和业务部门对IT支持的要求，来统一规划IT的总体架构，并提出未来IT实施的行动计划和保障机制。企业战略决定IT规划的重点和方向，同时IT规划帮助IT建设步入正规化、系统化的道路，从而支撑企业战略的实现。

本书还指出CIO必须对企业的IT整体

## 焦虑的CIO

### ——阅读《CIO新思维》体会

■ 企管部-杨子毅

本书还指出CIO必须对企业的IT整体

# 莱泰、科仁公司优秀员工

为表彰先进，促进工作，公司从全体员工的品行、对公司的贡献、工作能力、工作时间、工作状态、项目难度等方面进行综合考虑，评选出了月度优秀员工，并对评选出的优秀员工予以通报表扬，希望获奖员工再接再厉，再创佳绩。同时，公司号召全体员工以他们为榜样，学习他们爱岗敬业的优秀品质，勇于接受挑战，为公司的发展做出更大的贡献。

2017年1月:王静, 邹燕香, 禡国生  
2017年2月:禡国生, 周炎霞, 邓碧贤  
2017年3月:朱海康, 毛马丽, 李淑贤, 苏元宁



王静



禡国生



周炎霞



邓碧贤



朱海康



毛马丽



苏元宁



李淑贤

为认真贯彻落实党的十八届六中全会精神，3月2日下午，广州莱泰制药有限公司党支部全体党员在行政楼一楼会议室召开了关于“两学一做”专题组织生活会和党员民主评议大会。支部书记施洋同志主持了此次会议。

首先，施洋同志宣读了中共广州市越秀区委组织部下发的关于“两学一做”学习教育中召开专题组织生活会和开展民主评议党员的有关事项通知。随后，由支部书记施洋同志带头做批评和自我批

## 莱泰召开“两学一做”专题组织生活会和党员民主评议大会

■ LT党支部-李群英



评。支委委员、其他党员同志逐一进行发言。最后，全体参会党员根据民主评议党员细则对党员同志进行了自评和互评。

此次专题组织生活会和民主评议党员大会，全体党员本着对自己、对同志、对党组织高度负责的精神进行，在开展批评和自我批评时坚持讲党性、讲原则、事实求是、不针对个人，着力于发现问题、解决问题、促进工作，对促进党员履行履职尽责、进一步提升支部党员的整体素质具有重要意义。

## 学习项目管理心得

■ IT部-郭锦龙

首先，通过这段时间的学习，我对项目管理有了一定的了解和综合的认识。让我真正懂得了项目管理在我们生活中的一些运用。项目是为提供某项独特的产品、服务或成果所进行的临时的一次性努力。而项目所需要的人、财、物，时间都是有限的。它结合了行业特点并且运用了项目管理技术、理念和方法，包总体有五个过程：启动过程、计划过程、实施过程、执行过程和收尾过程，包含了九大领域的知识：范围管理、时间管理、成本管理、质量管理、人力资源管理、沟通管理、风险管理、采购管理和整体管理及其方法和工具。

下面我们从两个方面来讲解：

### 一、理论知识的学习

项目通常是作为实现组织战略计划的手段而实现的。与公司的运作不同，项目具有非常明显的特点：临时性、独特性和渐进性。

(1) 临时性：临时性是指每一个项目都有确定的开始和结束；

(2) 独特性：项目创造独特的可交付成果：产品、服务或成果；

(3) 渐进明细：渐进明细 (Progressive Elaboration) 是项目逐步完善的过程，是项目伴随临时性和独特性两个概念的特点之一。渐进明细意味着分步、连续的积累；

### 二、信息系统项目

信息系统项目是根据用户需求，优选各种技术和产品，进行设计开发，将各个分离的信息孤岛”连接成为一个完整、可靠、经济和有效的整体，并使之能彼此协调工作，发挥整体效益，达到整体优化的目的。目前，信息系统项目在为用户提供完整的解决方案时，不仅要在技术上实现客户的需求，同时还要对客户投资的实用性和有效性进行分析，为客户提供培训和技术支持服务；开发商不仅要具有从项目咨询、工程设计、施工、培训、后期支持及服务的能力，还应具备从技术规范到项目管理科学化等多方面的知识。而且，现在的信息系统项目属于典型的多学科合作项目，一般需要多种学科的配合，如地理信息系统 (GIS)，需要地理信息技术、电子技术、无线射频技术等。开发商要向客户提供具有针对性的整合应用解决方案，这就要求开发商除了要有IT方面的技术外，必须还要有较丰富的行业经验。项目的销售过程是对客户需求的完善和明确的过程，同时又是使客户建立信心的过程，因此在业务环节中会涉及到不同专业的人员和技术。

通过对项目管理培训的学习，我初步了解项目管理的基础知识，感觉收获了很多。企业的创新工作一直在如火如荼进行，相信对于这种知识的学习，对我以后的工作也有很大的帮助。但是要想真正学好项目管理，还需不断实践，学习技巧、总结经验，在日常生活中，我们要将所学的知识进行揣摩、深入体会，真正运用到学习和工作中去，达到学以致用。

## 莱泰制药组织员工看电影

■ 后勤部-蓝纪军

2017年2月22日，为丰富员工业余文化生活，让员工充分享受公司的福利，广州莱泰制药有限公司组织部份员工在二楼职工活动中心观看了一场最新上映的电影《西游伏魔篇》。

《西游伏魔篇》是由周星驰监制，徐克执导，吴亦凡、林更新、姚晨、林允、张美娥等主演的古装魔幻喜剧片。作为《西游降魔篇》的后继故事，唐三藏在上集感化了杀死段小姐的齐天大圣，并收其为徒后，带着孙悟空、猪八戒及沙僧，一行四人踏上西天取经之旅，路途凶险，除魔伏妖，师徒四人也在取经的过程中有个各自的成长与改变。这部电影于大年初一登陆各大影院，随着时间的推移，这部电影目前的票房已经突破15亿元，超越前作《西游降魔篇》12.46亿票房。本次员工活动，企管部的同事不仅为大



家准备了精美的文化大餐，还由杨子敬总监赞助了精美小食和饮料。本次活动吸引了住宿员工和员工家属的积极响应，参加的人数达到60余人，占住宿员工的60%以上。

通过这次活动，不仅缓解了员工们平时的工作压力，和紧张情绪，而且增加了我们公司员工的凝聚力，充分展现了我们公司的团队精神，让我们以更高的热情投入到

以后的工作中。

据悉，公司企管计划整合活动中心的资源，开展各类丰富的业余文化活动，如：乒乓球活动、台球活动、卡拉OK活动和茶话会等。不断提升员工的幸福感，增进员工的凝聚力，增进公司整个团体之间的凝聚力，增强公司团队协作能力。

说到企业管理，是一个宽广的话题，以人、财、物为核心，涉及生产、销售、安全、公关、宣传、沟通、交流等方方面面的工作，配以各种的模式、理论、制度、流程、政策等的管理工具的应用与创新，构成了纵横交错的管理蓝图。企业管理是一门综合性很强的学科，特别是对于企业高管们来说，需要具备很强的综合知识与能力才能带领着团队做好企业经营。这里只简略的论述一下企业文化在企业管理中的作用。

任何一家企业，都有其文化，积极的、推诿的、高效的、低效的、好的、不好的等等都是企业文化。同时，任何一家企业也都有制度，完善的、不完善的、人性化的、非人性化的等等，制定出来后就形成了企业制度。企业经营哲学是企业经营的长期目标与责任。企业文化是企业长期的经营过程中，以经营哲学为核心，经过管理工作的积累而沉淀下来的，体现全体员工对于价值观、处世观，以及行为准则的判断的行为总和。

企业的管理制度是企业对全体员工最基本的要求，而企业文化则可以超越制度，覆盖制度无法表达的精神层面。例如说企业制度可以要求员工必须准时在早上8点上班，而无法明文要求员工7:30就要到岗而不计算加班费，因为企业制度是受到劳动法约束的。而企业文化则有可能形成一种7:30到岗是作为企业主人翁应有责任的价值观，从而在精神层面上驱动员工自愿地在7:30就到岗做好班前准备工作。

企业管理制度及其实施与企业文化之间是相互作用的。企业在经营过程中，离不开制度的制定与实施，在长期的管理过程中，制度的实施情况就会慢慢沉淀为企业文化的一部分，例如企业管理制度实施情况是无人监督的，得过且过的，时间长了，就会形成一种得过且过，爱钻空子的文化氛围，而这样的文化氛围反过来又会影响着制度的实施情况。有些老国企单位，管理制度相当完善，但员工是消极应对或钻制度的空子，使得制度形同虚设或成为管理者整治员工的工具。而有些企业虽然有完善的管理制度，但没有对管理制度的内在精神提炼成为企业文化，貌似大家都遵守制度，但却成为了形式主义和教条主义。企业是发展的，制度是滞后的，当制度与企业发展阶段不相适应的时候，这种形式主义和教条主义就会阻碍着企业的发展，这就是我们所说的“大企业病”形成的原因之一。

## 《凤凰卫视这些年》读后感

■质量部-曾云保

我最早接触凤凰卫视是2003年，那时在广东，有机会经常看凤凰台，与央视比感觉凤凰卫视很务实，新闻速度很快。我一直以为凤凰卫视是香港政府办的，想想觉得办得这么好也合理，毕竟香港那时在各方面都很发达。

看这本书也是一朋友推荐，看到书名第一想法是，这是一个企业的宣传书。但是缘于对凤凰卫视的好奇，还是很耐心地看完这本书。

原来，其实它也是个私人的电视台，这一点让我很意外。其实当我看完整本书后，也不觉得意外。他们是一个团队在后台拼命工作，才换来观众的喜爱。书中有几个小细节深深感动了我：

### 1、阮次山的演播室只有2平方米

风云对话，阮次山，没想到背后有这么多的故事，做一个节目没人看，演播室是用布帘隔出来一间，只有两平方米，放两张椅子而已。所有的采访对象都是自己联系，一个人的节目。到国外采访，都采用套种的方式，即专访+纪录片，这样特别节省成本。张晓雯做得最成功的一次，是2006年5月参加上合组织的会议，一次安排阮次山访问了五位总统……

### 2、伊拉克战争，凤凰卫视女记者作为中国记者，最早第一次进入战争第一线

2003年3月22日，北京高层意见，要求中国记者（不论是中央电视台还是凤凰卫视）均不要进入伊拉克。吕宁思向身在边界的闻丘传达凤凰管理层指示：伊拉克局势十分危险，公司高层很关注她的安全，请她留在约旦进行报道。通话结束时，吕宁思意味深长地补充一句话（他相信她能够明白）：“如果是我，我的想法同你是一样的”。不久，刘春也打来了电话，他传递的信息更明确——“能不能进去，你自己定，我们支持你。”

3月23日，闻丘出现在巴格达。凤凰卫视将闻丘发回的画面，不作任何修饰，配上“战火中的青春”音乐，被反复播放。另外最快速度制作了《战地玫瑰》，将记者明星化做到了极致。

### 3、非典SARS

一时间，流言纷起，恐慌蔓延。但是，在最需要权威声音的时候，主流传媒集体失语。这是延续下来的一种习惯性做法：不声张，不发言，内紧外松，家丑不外扬。然而，凤凰卫视立即从伊拉克战争的视角，转向了非典的前线，进入疫区、医院，获得了第一手资料。

非典危机对中国又进行了一次刻骨铭心的教育。必须以人为本，而不是以口号、事件、运动

为本，更不能以一个团体、个人荣誉为本。

### 4、如何更好地做一个负责的媒体。

有一位媒体人写了一篇评论，指出了媒体的一个通病：在官方报刊和通讯社中，是走记者—编辑—编辑部主作—总编辑的发展方向。这种发展方向隐含一种等级的评价，那就是做记者最低级，做制片人和总编辑最高级，价值取向是官本位的。在这种官本位的等级评价体系中，做记者、做新闻都是晋身之阶，不是终生的事业和理想。一个报道打响，则立即登堂入室，跻身领导行列……结果就是干记者越长久的越是平庸之辈，越优秀的记者越高升得越快，越远离新闻一线……一线记者永远是新手，新闻报道水平走不出，一到高峰就回落的恶性大循环。

而我感动的是，作为一个年轻的团队，那种拼命（这里的拼命，不是工作状态，而是真正性命，去换取第一手新闻的记者）的精神，让我们看到了一群有信仰、有责任感、有使命感的媒体人，用他们的热血换来了公众对事件真相的了解。

他们是一群疯子，正是这群疯子，改变了世界。

### 一、华为以奋斗者为本的基本要点

第一，企业人力资源和干部管理的制度、政策都是以奋斗者来定位的，各项工作都紧紧围绕和聚焦在奋斗者群体上；

第二，只有奋斗者才是企业的真正财富，华为推崇的就是以奋斗者为本的文化体系；

第三，员工奋斗的动力是为了他和家人过体面的生活，主观上为自己，客观上为国家为人民；

第四，以奋斗者为本一定要有制度保障，必须用“不让雷锋吃亏”的理念夯实企业文化的基石；

第五，以奋斗者为本在分配激励上要向奋斗者倾斜，提倡拉大差距，奖励无上限；

第六，干部提拔更要向奋斗者倾斜，突出贡献者可以破格晋升。

《以奋斗者为本》一书，可以讲通篇都在围绕这六个基本要点而阐述，这是我此次学习的第一心得。

### 二、何人可称奋斗者

通过对《以奋斗者为本》一书的学习，我愈发感知到华为的“奋斗者”，除了包含勤勉、涉新、斗志、贡献等基本要素外，还具备忠诚、华为核心价值观、责任为先、尽心尽力、无私无畏敢担风险、坚持开放与包容、善于解剖与批判、甘于寂寞与委屈、敢打大仗恶仗苦仗等许许多多的特质。毋庸赘言，通过对华为“奋斗者”群体的研究，我更多体会到的是，奋斗的核心就是以价值论。这是我此次学习的第二心得。

### 三、如何成为奋斗者

虽然我们在社会、在单位，貌似都在工作，但是否都可以称自己为奋斗者？答案当然是否定的，关键还要看自己是否具备奋斗者的基本要素和特质，自身行为是否有利于自我的提高、团队的发展和社会

的进步等。那么，如何让自己能成为一名公认的奋斗者呢？通过对《以奋斗者为本》一书的学习，我认为必须遵循三条路径：爱学习、成为“狼”、讲作为。

首先是需要具备刻苦学习精神。身处知识经济时代，人类创造财富的方式已发生根本变化，主要由知识、管理产生；同样，企业的生存和发展的方式也由资本雇佣劳动变成了知识雇佣资本。由此可见，知识对于当今的我们已是何等重要。那么知识从何而来？当然需要我们学习学习再学习，试问：如果没有洞悉时事的能力、没有熟练操作的技能，将来的我们又何以立身、何谈创造？

《以奋斗者为本》一书中的“猛将必发于士卒，宰相必取于州郡”、“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土”等精彩言语，对于基层的我们敦促自己成为有效的奋斗者也许更会有启发。这是我此次学习的第三心得。

### 四、怎样激励奋斗者

一是推行了堪称当今世界最完善的价值评价体制——左边支持价值创造，右边支持价值分配，形成了一个自我循环的利益驱动机制。

二是在注重责任结果、贡献、商业价值等导向的基础上推行了“利益均沾”机制。通过按生产要素分配的内在动力，尽可能地实现股东和员工的共同富裕、客户和企业的共同发展，从而有力促进了客户、员工与企业之间利益共同体的牢固建立。

三是推行了令员工信服的干部选拔、配备、使用、管理机制。其中最契合对奋斗者激励的，就是华为选拔干部三原则，“优先从成功团队中选拔干部”、“优先从主攻战场、一线和艰苦地区选拔干部”、“优先从影响公司长远发展的关键事件中考察和选拔干部”，全方位地调动了那些想成为有成效奋斗者的员工的积极性，使他们更加注重融入团队、奋勇争先、敢于担责。

## 读《以奋斗者为本》有感

### ——没有奋斗就不会有美好未来

■固体车间-肖译斌

读罢《以奋斗者为本》一书，掩卷遐思之余，我不由得发自内心的感叹：华为真伟大！因为该书的每个章节每个段落，都能让我充分感悟到华为文化的积极向上和华为机制的催人奋进。毋庸置疑，该书是一本并不晦涩但字里行间却处处饱含哲理的精神食粮，每一页展开而论，都会让人有所思、有所得，它向我们传递了两种正能量：一是“奋斗成大业”；二是“制度管人，流程管事，团队打天下，管理定江山”。

下面，我结合学习并围绕“奋斗者”话题谈谈自己的几点心得。

“成功的销售员一定是个伟大的心理学家。”这是销售行业的一句名言。这次通过学习《销售一定要会的心理学》一书，使我学到了很多有关销售的知识。

销售是一门艺术、销售是一门学问，销售必须做到站在对方的立场为自己着想，销售心理学是每个销售人员必须掌握的，销售的一切行为都离不开心理学，多了解客户心理，站在用户的角度来思考问题，不要让用户对你产生抵触，明确告诉用户你是谁，你要跟他们介绍什么，你给用户介绍的产品是否对他们有帮助，用户为什么现在必须要买你的产品？这种种都涉及到了销售心理学范畴。因为销售是相互的，只有客户认可你，你才能把产品销售出去，只有读懂客户内心的人才能成功的把产品销售出去。

作为销售人员，要充分地做好界定客户的工作，知己知彼，了解客户的信息有针对性的去寻找其需求并放大，最后满足他；还有，要

去认真考虑我们的产品，犹如我们平时所说的对待客户一定要像对待恋人、朋友一样。

作为一名销售者，要懂得察言观色，懂得观察顾客的变化，了解顾客的需求与喜好，窥察顾客的心理需求，同时，我们还要设身处地的为顾客考虑，体会顾客的感受，我们要做到不仅仅是销售者还是顾客的朋友、聆听者、倾诉者、开导者。我们要用心体会顾客的心理，做顾客的朋友，要使顾客相信我们，甚至依赖我们。做到我为顾客，顾客信我。

成功营销从心理开始。销售心理学给我带来很大的收获，令我受益良多。我们科仁的“快盈佰”饲用黄曲霉毒素B1分解酶产品，目前销售仍不够理想，希望在今后的工作中销售心理学对我的工作能有帮助，自己可以利用所学的知识，帮助市场部门深入了解顾客，制订有效的营销策略，改变目前的市场局面。

## 《销售一定要会的心理学》

■总经理-刘伟光

### 学习心得

从客户的家庭角色入手，寻找决策人重视并利用他的从众心理，放大、放大，再一点一点的满足，得不到的永远是最好的满足客户的好奇心与购买欲。

要做好客户的参谋者，随时不忘记要换位思考，要让客户感受到你处处为他着想，感受到你的真诚、真心！即使是再精明的客户也会被销售人员的真诚所打动，然后客户会

2017

### 《康采恩》编辑部：

广州市从化广东从化经济开发区广大大道16号康采恩集团有限公司党工委  
电话：020-29187445  
传真：020-85629798  
邮箱：2659885208@qq.com

### 编辑部主任：

杨森山、练耀光

邮编：510990

### 印刷公司：

广州极力创意有限公司

广州市海珠区赤岗恒信路132号  
阳光公寓804(81)室  
电话：020-85629678  
邮箱：344976036@qq.com