

宝安风

经营智慧 管理人生

创刊于1994年 2018年第2期 总第284期



榜样的力量

中国宝安集团 出品

新采苑

S P L E N D O U R
G A R D E N

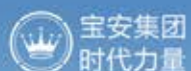
北站门户 精著华宅

S P L E N D O U R G A R D E N

诚邀品鉴

建筑面积约81-122m² 3-4房 雅致人居

建筑面积约34-73m² 灵动资产



宝安集团
时代力量



北站CBD
城市中央



醇熟商业
举步可享

地址 龙华区新区大道与宁远路交会处



昂首阔步不停留

文/兰惠

1983年中国宝安基业始创，三十五载骏业日新。三十五年间，中国的经济、社会、营商环境等均发生了天翻地覆的变化，许多风云一时的知名企业在激烈而残酷的市场竞争中倒下了，但中国宝安集团经千锤百炼仍还顽强成长、傲然挺立，资产规模日益壮大。

回顾过去，中国宝安三十五年的发展可谓风雨兼程、历经潮起潮落。尤其是中国宝安集团股份有限公司成立以来，以“敢为天下先”的胆略和气魄，曾连创“新中国第一家股份制企业、发行新中国第一张股票、第一张可转换债券、第一张中长期认股权证、成功策划武汉商场成为深交所第一家异地上市公司、首次通过证券市场控股上市公司上海延中实业、开办新中国第一个财务顾问公司安信财务，协助川盐化、甘长风等二十多家国企改制上市”等多项新中国第一。特别是难忘集团收购上海延中的“宝延风波”的壮举，收购武汉南湖机场、开创资本北伐的先河；更难忘1992年至1995年间，中国宝安集团面对债务危机关停并转、壮士断臂的勇气。

回首三十五年不平凡的岁月，中国宝安集团经历得与失、荣与辱、苦与乐、成与败，同时也留下集团成长的宝贵传统和优秀的品质。那就是在教训中学习经验，在危难中接受挑战，在失败中累积智慧，在挫折中磨炼意志，在纷扰中坚守本真，在烦躁中保持平静，在浮躁中沉潜，在竞争中恪守诚信。当然，中国宝安能承受住各种飓风海啸般的冲击，经受住险象环生的市场考验，也离不开在社会各界和股东的支持与关怀以及全体员工的共同努力，正是宝安人的矢志追求、不懈努力，在创造中国宝安物质财富的同时，也积累了丰富的精神宝藏，并形成了以《宝安宪章》统领全局，全面落实三力系统、深入实施加减法和标杆管理的企业发展架构。

当下，中国宝安集团正根据国家宏观发展战略，在新材料新能源和医药等领域进行了布局，确立了建设新材料为主的高科技产业集团的战略目标。尤其是2010年集团控股了大地和电气股份有限公司，目前已挂牌新三板；控股了宁波拜特公司，该公司为国内动力电池检测前三甲企业；2016年，并购汽车充电连接器龙头企业张家港友诚科技机电有限公司实现股权，进一步完善新能源产业链布局；2017年，完成对国际精密的绝对控股，并成功改组董事会……这些企业基本都是各自行业的佼佼者，同时又组成了产业集群，再加上集团全球领先的锂电池正极材料解决方案供应商贝特瑞、马应龙药业集团，中国宝安集团新的产业布局更加清晰，目标直指高科技产业巨头。

三十五年，是个成熟、创功立业的年龄，但一切伟大的目标关键在于行动，让我们携手努力，共同实现伟大的宝安梦，同时谱写个人成长的壮丽的诗篇。恰如集团陈主席在他创作的歌词《奋斗》中所书：“明知工作就是无夜昼，明知代价就是少闲游，我昂首阔步不停留，无视暗涌和波涛，靠勤劳的双手，不达目标誓不休。”

理性投资 共创蓝天



宝安风

经营智慧 管理人生

创刊于 1994 年 2018 年第 2 期 总第 284 期

出品方



总编：李志红

主编：兰惠

编辑：郭亮 杨红波

视觉：陈大胜

发行：洪嘉莉

特约撰稿人：

尔东 北东 老莫 唐学鹏 苏小和
许峰 薛兆丰 李天军 李颖 王鹏 郝晓彤
曾敏儿 贺莉丹 李弘 张逊 潘宏飞
马小虎 夏有章 孔东亮 冯至亚

《宝安风》杂志社

深圳市笋岗东路 1002 号宝安广场 A 座 29 楼

内部资料 免费交流

准印号：（粤 B）L017020019

电话：0755-25170041

传真：0755-25170300

E-mail: baonanbaf@126.com

<http://www.chinabaoan.com>



《宝安风》公众号



榜样的力量

10

TOPIC · 专题

- 2017 年度先进单位 /12
- 先进单位代表发言：推动国际精密开启新征程 /13
- 2017 年度特别贡献奖 /17
- 特别贡献奖代表发言：压力，也是前进的动力 /18
- 2017 年度先进个人 /23
- 先进个人代表发言：有目标才会有方向 /24
- 2017 年度销售标兵 /56
- 销售标兵代表发言：中国宝安，我们成长的舞台 /57

征稿启事

《宝安风》是中国宝安集团主办的财经管理类内部刊物，多年来坚持“经营智慧 管理人生”的定位，形成了以企业人的视角洞察社会的风格，并得到了读者的广泛认同，为了更好地提高期刊质量和水平，《宝安风》杂志现向集团内外读者征集稿件，要求文章要有创新性、实用性或思想性，内容范围需符合以上杂志栏目定位要求。

投稿邮箱:baonanbaof@126.com
联系电话: 0755-25170041。
稿件一经采用，即付稿酬。

《宝安风》编辑部

01/ PREFACE · 卷首 P
昂首阔步不停留

06/ INFORMATION · 资讯 I
集团开展创新思维训练，深挖潜力 宝安动态
08/ 习主席在博鳌论坛开幕式主旨演讲 行业动态
中宣布要干 10 件事

64/ 携手奋进 再创辉煌 C
——中国宝安集团第三届运动会



74/ 35 周年 35
璀璨 35 载 一路同行



80/ CULTURE · 文化 C
复兴 艺苑

宝安动态



集团开展创新思维训练，深挖潜力

3月31日—4月1日，由集团人力资源部组织，针对集团中层管理人员和高级经理展开“挖掘潜力系列培训”之创新性思维训练——奔驰思维法课程。

本次培训课程以实践、练习为主，旨在让学员们学习国际经典创新思维理论体系，并通过现场训练，掌握七大

思维工具，培养他们在日常工作中的创新意识，并提升创造性解决问题的能力。

培训现场，学员高度参与，积极思考。经过两天学习，学员们纷纷表示拓展了大家的思维方式和角度，收获颇丰。

集团所属企业马应龙获评“2017年度最受投资者尊重的上市公司”

4月8日，集团所属企业马应龙（股票代码：600993）获评“2017年度最受投资者尊重的上市公司”，是湖北唯一上榜企业。

该奖项评选，由中国上市公司协会联合中国证券投资基金业协会、上海证券交易所、深圳证券交易所、中国证券业协会、中国证券投资基金业协会、中证中小投资者服务中心有限公司等共同举办。

本次评选经由上市公司自荐、主管单位推荐、投资者投票、专家委员会评审等多个环节层层筛选，依照上市公司的诚信合规、投资者回报、投资者关系管理、信息披露、经营业绩、创新发展、公司治理、社会责任等八个维度的

综合排名并产生入围企业，由评审专家委员会严格依照入围名单进行筛选。

马应龙一直以来奉行“为顾客创造健康，为股东创造财富，为员工创造机会，为社会创造效益”的经营宗旨，在强化股东权益、完善公司治理结构、加强经营透明度的基础上，构建了投资者经营系统，着力打造企业的公信力、创造力和发展力，努力为股东创造财富，实现资本持续增值。在评选活动中，一共有5389名个人投资者、592家一般机构投资者、153家专业机构投资者参加实名投票，集团所属企业马应龙以票数优势当选为最受投资者尊重的100家上市公司之一。

和冠军 比赛

有破才有立
敢拼才能赢



行业动态

INDUSTRY TRENDS NEWS

习主席在博鳌论坛开幕式主旨演讲中宣布要干10件事 习主席宣布，去年年底宣布的放宽银行、证券、保险行业外资股比限制的重大举措要确保落地；加快保险行业开放进程；尽快放宽外资股比限制，特别是汽车行业；加强同国际经贸规则对接，强化产权保护；上半年将完成修订

国务院发布《政府工作报告》重点工作部门分工意见 国务院发布落实《政府工作报告》重点工作部门分工的意见，重申主要预期目标，国内生产总值增长6.5%左右；居民消费价格涨幅3%左右。继续创新和完善宏观调控，保持宏观政策连续性稳定性，加强财政、货币、产业、区域

《关于支持海南全面深化改革开放的指导意见》发布 国务院发布《关于支持海南全面深化改革开放的指导意见》指出，支持海南全岛建设自由贸易试验区，鼓励海南发展赛马运动等

《中国金融监管报告2018》发布 《中国金融监管报告2018》称，中国系统性金融风险的潜在表现之一是流动性风险，且集中体现在

海南计划2030年前实现全岛使用新能源汽车 海南省省长沈晓明表示，海南省政府最近一段时间正在密集地研究未来新能源汽车在海南的

外商投资负面清单工作；重新组建国家知识产权局；保护在华外资企业合法知识产权；相当幅度降低汽车进口关税；加快加入世界贸易组织《政府采购协定》进程；11月将在上海举办首届中国国际进口博览会。

等政策协调配合。意见提出，全面放开一般制造业，扩大电信、医疗、教育、养老、新能源汽车等领域开放。放宽或取消银行、证券、基金管理、期货、金融资产管理公司等外资股比限制，统一中外资银行市场准入标准。

项目，探索发展竞猜型体育彩票和大型国际赛事即开彩票；鼓励探索知识产权证券化；在海南岛逐步禁止销售燃油汽车；坚决防范炒房炒地投机行为。

银行间市场，表现为“资产荒”和“负债荒”并存；预计银行间市场的调整将会导致市场流动性整体偏紧，利率可能高位运行甚至小幅持续上行。

发展问题，海南将出台一个关于新能源汽车的规划，计划在2030年以前实现全岛使用新能源汽车，其中包括一部分燃气汽车。

工信部：推动集成电路跨越式发展 工信部称，要推动集成电路跨越式发展，推进落实《国家集成电路发展推进纲要》，推动重大项

目建设和重点产品开发，继续加大资金投入促进产业链上下游协同、营造良好产业生态，加快集成电路制造业创新中心建设。

恒 大与中科院共同建造三大科研基地 恒大集团与中国科学院在北京签署全面合作协议，恒大将在未来十年投入1000亿元与中科院共同建造三大科研基地，此举标志着恒大正式进军

高科技产业。许家印称，恒大计划在生命科学、航空航天、集成电路、量子科技、新能源、人工智能、机器人、现代科技农业等重点领域，和中科院共同创建引领前沿科技的“三大基地”。

深交所：推动创新企业境内发行股票或存托凭证试点 深交所会议要求要进一步完善深市多层次市场体系，深化创业板改革，推动创新企

业境内发行股票或存托凭证试点平稳实施落地，加大对新技术新产业新业态新模式的支持力度，全力打造世界领先的创新资本形成中心。

深圳机器人产业产值超过千亿 由深圳市经济贸易和信息化委员会、中国科学院深圳先进技术研究院与深圳市机器人协会共同编写的《2017深圳机器人产业发展白皮书》显示，2017年，深圳机器人企业数量达到594家，产值超过千亿元，工业增加值超过360亿元。

《白皮书》认为，深圳机器人产业发展呈现以下特点，即工业机器人开启规模化效应，服务机器人进入快速发展期；AGV、无人机、家庭机器人等细分领域异军突起；控制器、伺服驱动等机器人关键零部件崭露头角，弥补行业空白。

新能源乘用车3月销5.6万辆增1倍 据乘用车联合会数据，2018年新能源乘用车3月销量达到5.6万，同比增1倍，环比2月增9成。18年1-3月的新能源车产销呈现强势开门红的特征，

市场化的需求趋势逐步体现。从厂家批发表现来看，比亚迪、北汽新能源、上汽乘用车、江淮汽车、奇瑞汽车3月批发量位居前五。

新华社：让中国仿制药质量上得去 新华社发文称，仿制药新政，将推动仿制药研发、生产、使用全链条发力，推动我国从制药大国迈向制药强国，力争让医患双方用上价廉质优的药品。

同时应制定鼓励仿制的药品目录，引导企业研发、注册和生产；加强仿制药技术攻关，健全产学研医协同创新机制，让中国仿制药质量上得去市场推得开。F



榜样的力量

2017年度表彰大会

榜样的力量

4月7日，集团在深圳召开了2017年度表彰大会，会议向获得集团2017年先进个人、销售标兵、先进单位及作出特别贡献的单位进行了表彰，集团董事局主席陈政立和集团其他领导出席了表彰大会。

2017年，面对复杂的经济形势和繁重的工作任务，集团全体员工在《宝安宪章》的统领下，贯彻落实“注重品质、提升效率、发挥优势”的工作方针，在产业经营、资本经营、管控体系建设等方面取得了一定的成绩。表彰大会对宝安科技等2家先进单位、丁中原等64位先进个人、马利等7位销售标兵和宝安科技等5个特别贡献奖予以表彰，对贝特瑞等3家单位和马超等5人予以通报表扬。集团号召所属单位和全体员工以先进为榜样，攻坚克难，奋发进取，以三力系统为抓手，深入挖掘潜力，全面提高效益，以优异的成绩，迎接集团成立35周年。

先进单位

2017年度

宝安科技有限公司

集团审计部



▲ 先进单位代表发言。

推动国际精密开启新征程

文 / 吴凯平（宝安科技）

国际精密切集团是在香港联合交易所上市的香港本地公司，在集团董事局主席陈政立高瞻远瞩下达了海外收购任务和直接决策下，确定国际精密切集团作为收购标的后，经过不懈努力，克服重重困难，并在集团多个部门的支持下，最终实现集团全面控制国际精密，创造了香港资本市场近20年来敌意收购最终能够成功的案例。

收购工作开始于2016年，当时通过第一次要约收购获得国际精密切集团35%股份，成为单一最大股东，但尚未取得绝对控股权，为完成集团陈主席下达的必须在2017年全面控制国际精密的重大任务，公司做了充分的准备，按照陈主席“以战逼和、又打又拉”的战略方针，反复与对方谈判，

相互博弈、斗智斗勇，最终达成共识。集团所持股份一举突破了50%，取得了绝对控股的地位。并于2017年6月完成了董事会改组，新改组的董事会九个席位中，我们控制了其中五席，实现席位过半，掌握了董事会控制权。

回顾收购历程，前期由于要高度保密，所有工作都由公司两位主要领导亲力亲为，每天都加班到深夜，与投行及律师反复协商制定、复核各项法律文件和投融资条款，两个人承担了一个十几人团队的工作。香港涉及收购的法律非常复杂，需要对收购文件每个条款都细致准备，反复推敲可能的风险点，最终用最短的时间一次性获得香港证监会的无意见批准。



集团收购并实际经营管理国际精密后，国际精密经营业绩稳步发展，2017年实现收入9.4亿港元，净利润1.15亿港元，归属集团净利润约6000万港元，超额完成了集团对宝安科技下达的2017年度利润指标。

国际精密的各项业务也在快速发展，加强了知识产权保护，强化国际精密的品牌建设。推动与知名高校技术合作，积极拓展国内市场，加强精益管理，在世界著名汽车零部件巨头大陆集团对其全球8800家供应商评选中，全球仅32家供应商荣获优选供应商的荣誉称号，提供同类产品的仅国际精密一家。

虽然宝安科技取得了不错的成绩，得到集团的肯定，但前进的道路还很漫长。公司要继续总结此次收购的经验及教训，并以此为契机，全力寻找海内外智能制造优质标的，为国际精密发展注入新动力。

集团今天授予宝安科技的荣誉，给了我们极大的鼓励，给我们增添了前进的动力，但同时也给了我们沉甸甸的压力。今天的荣誉即将成为明天的历史，但我们相信，我们的努力工作会一直将这份荣誉延续下去。我们一定“不忘初心，不辱使命，勇于担当，敬业奉献”，深入学习和践行“三力系统”，深挖潜力，提升效率，推动国际精密开启新征程。F



宝安科技有限公司

在2017年的工作中，宝安科技认真且超额完成了集团下达的经营目标及任务，同时取得了以下成绩：

完成绝对控股国际精密，在集团的费用预算内，国际精密2017年实现约1.15亿港元的利润。

积极推动“IP”商标注册，强化国际精密的品牌建设。截止2017年9月8日，10个专利已全部得到受理；国际精密将以此为基础在2018年申请高新技术企业认定。

国际精密正式与清华大学签约共建研究生联合培养基地，清华的研究生已经到国际精密在广州的生产和研发基地开展实习及课题研究。同时与浙江大学、华南理工大学、广东工业大学及香港理工大学等高校制定战略合作。

积极拓展国内市场，同时加强精益管理，荣获大陆集团优选供应商的荣誉称号。广泛联系香港的投行及海外咨询公司，积极推进海内外智能制造产业布局。



集团审计部

2017年，审计部按照部门年度绩效责任书、陈主席《赢在效率》和《成在落实》讲话要求，重点抓好成本管理、审计监督与反腐等工作，同时不断推进风险内控体系的完善和落实。

在成本管理方面，重点关注及跟踪的建设项目（房地产项目及非房地产项目）有24家公司，审核预、结算项目约41个，对深圳白石龙项目开展全过程成本管理，组织及引导相关部门进行成本优化工作节约工程成本。

在重大采购招标监督方面，2017年与企管部联合发文，要求各公司重视采购工作，提出加强对采购环节的检查，促进制造业公司采购管理规范化或采购成本降低。对大地和、贝特瑞（包括各二级公司）、华博、万鑫、江西宝安、友城、

大佛药业、成都泰格尔等多家制造业公司的重大设备的采购环节进行检查、监督。

在审计检查及内部反腐方面，完成约16家公司（专项审计工作及工程审计工作）的审计检查工作。

在风险管理与内部控制方面，结合专项审计，2017年完成了约15家企业内控建设和运行情况的评价工作，针对检查发现的内控缺陷，提出整改意见；完成2016年度内部控制评价工作，并撰写《2016年度内控评价报告》；配合会计师事务所做好内控审计；推进风险内控体系的优化和完善，以大佛药业、恒基物业为风险管理的试点单位，督促《风险管理实施指引》的落实。

特别贡献奖

2017年度



特等奖：

宝安科技有限公司

贝特瑞研究院先端材料开发中心硅碳项目组

山东宝安房地产开发有限公司

天津宝安房地产开发有限公司

一等奖：

厦门意行半导体科技有限公司



▲ 特别贡献奖代表发言。

压力，也是前进的动力

文 / 何鹏（贝特瑞）

贝特瑞公司一直专注于锂离子电池材料的开发，经过十多年的发展，贝特瑞已成为全球领先的锂离子电池材料供应商。也许大家对我们公司产品不是很了解，但对智能手机，笔记本电脑、电动汽车应该很熟悉，目前贝特瑞开发的材料大部分都应用在这些终端产品中。近年来，随着人们生活水平日益提高和环保意识的增强，对于高端电子产品和新能源汽车等需求越来越高，然而这些产品都普遍面临着电量不足，续航不够、使用不便的问题，我们的手机经常需要一天反复充好几次电，新能源汽车更是患上“里程焦虑症”，跑不远。这些问题最终需要靠提升锂离子电池能量密度来解决。国家各部委也出台相关指导意见，

明确提出要提升锂离子电池能量密度。要实现这一目标，意味着必须进行技术颠覆创新，开发高容量型材料，而硅负极材料理论容量高，被认为最具有发展潜力的新型负极材料。贝特瑞一直践行着“引领行业方向，推动产业发展”的使命，公司在2006年就开始着手硅材料的研究。

在集团和贝特瑞公司领导的带领和大力支持下，我们的硅碳第一代产品在2013年就完成了技术开发。2017年，项目团队再接再厉，在新产品开发和应用推广方面也取得了一些成绩。在新产品开发方面，完成了两款高容量硅碳二代产品的开发，实现了产品的推陈出新。

成功的路上总会经历挫折、磨难，但无论前

路多么困难艰辛，我们始终坚信一分付出就有一分回报。在硅碳产品的研发、中试和量产过程中，我们也曾遇到过步履维艰的状态。令我印象最深的一次是在2013年4月，当时正值硅碳产品导入量产的关键时期，这个时候给客户提供的样品出现了问题比较严重，如不能及时解决，这个产品就可能遭遇“夭折”的局面。公司领导岳敏知道情况后，第一时间召集大家开会，鼓励大家勇敢面对，一起分析原因、商讨对策。而当时研究院院长黄友元也亲临现场，和团队一起通宵达旦，取料分析，经过多次实验分析和排查，最终使得该问题短时间内得到有效解决，也获得客户认可，为产品顺利量产迈出了关键一步。兵法云“同其心，一其力，勇者不得独进，怯者不得独退，发如暴风骤雨，如此则战无不胜”。正是具备了这种同甘苦、共进退的团队精神，我们才能够面对困难时越战越勇。

这次能够获得奖励，是集团对我们贝特瑞公司、项目团队的肯定，作为团队的一员，我深知这不仅仅是一份沉甸甸的荣誉，更是对我们的激励与鞭策。在此，要感谢集团领导给予我们的这份殊荣与鼓励，感谢各个部门、客户对我们的支持与配合，同时，也感谢我们团队每一位成员的努力付出。

成绩只能代表过去，展望2018，新能源市场将进一步快速增长，竞争也将会异常激烈，竞争对手一直在追赶，我们也感受到巨大的压力，同时这也将是我们更大的前进动力。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，在充满机遇与挑战的2018年，我们将铭记初心，一如既往，奋勇直前，凝心聚力，再续辉煌！

相信在集团和公司的带领下，我们团队每一位成员一定会精诚团结，各尽所长，勇于创新，勇于担当，以更高的效率，更多的成果，更大的成就，践行公司“引领行业方向，推动产业发展”的使命，保持行业领先，成为行业内的经典，为早日实现贝特瑞战略目标，为实现中国宝安梦努力奋斗！



特等奖:



宝安科技有限公司

主要贡献：完成对国际精密的绝对控股，并成功改组董事会。



山东宝安房地产开发有限公司

主要贡献：充分把握市场趋势，及时调整产品结构，大幅提高项目价值和盈利空间。



贝特瑞研究院先端材料开发中心硅碳项目组

主要贡献：完成硅碳领域多项新产品、新技术研发，强化了贝特瑞硅碳技术的领先优势；硅碳产品在国内外市场销售创造新高，并创造了新的盈利增长点。



天津宝安房地产开发有限公司

主要贡献：通过成功的市场策划，取得最优的销售价格，实现项目销售收入和利润的最大化。

一等奖:

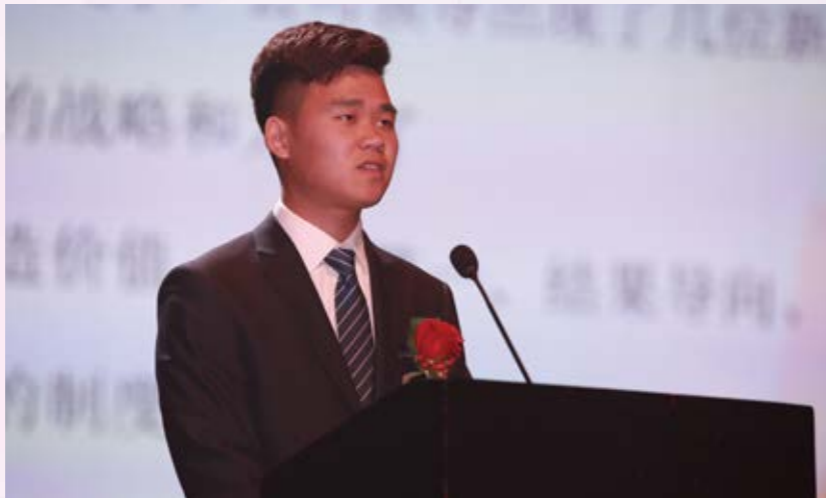


厦门意行半导体科技有限公司

主要贡献: 2017年, 荣获国家级 IC 设计企业奖项——最具投资价值企业奖和最具潜质产品奖, 为公司在半导体业界赢得了声誉, 充分体现了其在微波 / 毫米波射频芯片领域的自主创新实力。

先进个人
2017年度

- | | | | | | | |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 丁中原 | 王刚 | 王会军 | 王建文 | 王建东 | 龙莹 | 付鑫超 |
| 冯炳庆 | 吕剑伟 | 刘韬 | 齐萌 | 许俊芳 | 孙正敏 | 孙晓莉 |
| 纪晓林 | 严秋燕 | 李子坤 | 李立 | 李永存 | 李伟 | 李勇 |
| 李智 | 李然 | 杨玉民 | 杨亚东 | 吴宏文 | 邱福台 | 何帅晓 |
| 谷柏 | 宋安琪 | 张占良 | 张志强 | 张振 | 张晓明 | 张悦 |
| 陈志娟 | 陈冠臻 | 陈萍 | 林绣 | 金博 | 胡东海 | 胡玲 |
| 钟创耀 | 钟益明 | 姚昌涛 | 贺春亚 | 贾玉成 | 贾奇 | 郭亮 |
| 唐秋红 | 陶伟 | 黄种艺 | 梅莉 | 曹居杰 | 符扬帅 | 梁佳 |
| 曾六庆 | 曾梓文 | 温学雄 | 谢隽 | 潘泽忠 | | |



▲ 先进个人代表发言。

有目标才会有方向

文 / 姚昌涛（友诚新能源）

2017年，是我加入友诚以来公司变化最大的一年，用翻天覆地来形容恰如其分：

这一年，公司的股权变了，集团追加投资后几乎全资控股友诚新能源；

这一年，公司的管理层变了，公司领导出现了几位新的年轻的面孔；公司的中层有走有留，有升有降，还有新人加入；

这一年，公司有明确的战略和方向了。公司短期内要做到品质领先，成为高品质的连接系统解决方案供应商；中期要做到市场领先，成为连接系统领域的领导品牌并成为电动汽车充电解决方案服务商；长期要做到技术领先，成为连接技术的领导者。

这一年，公司有文化和价值观了。“创造价值、

业绩第一、结果导向、超越期望”成为了公司上下高度认同并努力践行的核心价值观。

这一年，公司好多人从员工变成股东了。我们好多销售员都说：“我不是为公司打工，我是在为自己拼命了。”

这一年，公司研发和推出了好多新产品。在产品供应上让我们不再感到势单力孤。

这一年，公司建立了高标准半自动化的精益生产线。

当然，还有一点很重要的，这一年，公司设立了专门售后服务团队，并让我这位只有23岁的年轻人任团队主管了……

有梦想就会有力量，有目标才会有方向。在公司新的战略方向确定后，公司员工从上至下忽

然力量感大增，似乎是久涉沙漠的行人看到了绿洲，远行海洋的轮船找到了灯塔，好像一夜之间就统一了思想，提高了认识。加上公司领导在不同场合的宣讲和要求，给员工详细阐述要不断“创造价值”、不断“超越期望”的核心价值观，再配套干部管理、员工绩效考核等手段，个人感觉现在公司的大部分员工一改过往懒散的工作作风，变得有目标、更主动、更积极，员工士气前所未有的高涨、友诚的团队前所未有的团结、友诚的事业前所未有的光明，我们“做足自己、努力向前”的信念前所未有的坚定。

超越期望已经成为公司上下的追求。2017年，上至董事长、下至操作工加班加点只是常规操作，公司的高层会议、月度经营分析会议

都安排在周六周日，在2017年8至12月份的生产高峰期，全体工人经常放弃休息。我们售后服务团队贯彻执行公司领导的要求，以“快速响应、解决问题、超越客户期望”为标准，长期出差在一线和产品应用现场，很多去年的事情就像发生在昨天。

回顾2017年，友诚的变化是巨大的，而庆幸的是我没有被变化所抛弃而是适应变化，更多是迎接变化，我的成长像是突然被插上了会飞翅膀，是前所未有的，并且我相信，只要我们的团队在，只要集团能继续大力支持友诚，只要友诚公司领导能继续给我机会，我一定会做得更好、更出色。👍





丁中原
海南实业大山农场经理

本着降低成本的原则，对种植工作重新规划，实行双品种全年管护的模式，对外实行招商引资，此项工作的创新为公司每年节约资金的同时还实现利润增长，使大山公司首次实现了扭亏为盈的经营状况，实现了零的突破。



王刚
集团企业管理部项目经理

2017年，制定发布《中国宝安集团精益生产系统（BPS）》《BPS评价管理办法》和《精益人才认证管理办法》，健全精益管理推行机制，引导制造企业精益开展方向。举办首届精益黄带授带仪式，搭建精益人才梯队，夯实精益推行基础；开展首届精益成熟度评价，评估各企业精益水平，形成改善建议。

马应龙 TPM 项目 5-11 期开展。提升全员改善氛围，完善设备维护保全体系，使效率、成本、质量等指标明显改善。华博精益项目开展。导入 6S 管理，优化现场布局，规范物品摆放，完善信息看板与标识，形成 6S 管理制度及现场可视化标准 51 项。永力精益项目开展。建立 6S 管理制度、提案改善管理制度，指导红牌作战挖掘现场问题，形成目视化标准 59 项。



王会军
山东宝安工程部长

2017年，配合公司及相关设计单位落实小区三期规划变更方案及设计，耐心细致地做好图纸审查并提出自己的方案与设想，积极与设计人员沟通，完善方案及施工图纸的设计。

在工程管理中，认真落实公司制定的进度目标、质量管理目标要求，做到每天对工地巡视检查对施工情况认真掌控，对于出现工程进度及质量问题协调各相关人员分析问题关键，并监督制定方法进行改正落实。在工作过程中，遵守公司的各项规章制度，平时严格要求自己，廉洁自律。工作认真负责，能理论联系实际开展工作，与各相关部门的同事配合，完成公司领导交办的各项工作。



王建文
广东农林业务管理部部长助理

主要负责工程质量监管、工程验收、林地规划、林地面积核实等工作。自 2008 年入职农林公司以来，兢兢业业，踏实工作。

2017 年上半年，在清新南冲约 2000 亩林地改种的施工过程中，从备耕到种植，克服天气、道路等各种困难，对所负责的每项工程每个环节都认真监督检查，对未达质量要求的工程能及时向上级反映并责令施工方整改，最终使工程能够按时按质完成。2017 年下半年，在清新桃源 6000 多亩林地施肥抚育工程监管期间，坚持检查山场每个角落，确保肥料施放到位，并在巡检中密切观察林木生长和病虫害情况，发现问题及时汇报，进行防治，有效避免了山场林木遭受病虫害侵袭。此外，积极协助从化项目部顺利完成了生态公益林纳入工作。



王建东
友诚新能源技术总监

具有良好的个人素养，产品研发专业技术水平优秀，在 2017 年研发工作中不断寻求突破取得良好成绩。特别是在技术人才不足的情况下不计个人得失完成公司的计划，成功开发了包含 V5/V6/V6 等产品，并完成了电动汽车传导式充电连接装置的迭代更新、电动汽车大功率充电技术的前期开发、电动汽车电机控制 2pin3pin 连接器、电动汽车充电设备（挂壁式交流充电桩）等项目开发。2017 年电动汽车充电连接装置安规与强制性认证达到全覆盖。



龙莹
泰格尔铺叠组技术员

敬业爱岗，面对操作难度大且生产工艺质量要求严格、面临多处难点的挑战，没有退缩，而是积极主动请战，在攻克难关中跪在工装上进行作业，尽管膝盖红肿疼痛，但没有半点放弃的想法和抱怨，全年以零事故交付，完成了计划任务。
乐于助人，团结友爱，将所学到的操作技术及理论知识毫无保留地传授给新员工，使新员工尽早适应工作岗位及学会新技术。



付鑫超
天津宝安水暖工程师

为加快项目二期小高层施工进度，人防工程部分实行按计划先向人防监督站申请验收，所有工作必须要在人防监督站回复的验收时间前全部合格完成。在人防六段验收前，出现了人防机电施工单位与总包单位相互不配合的情况。第二天上午九点为人防监督站验收时间，前一天的下午 2 点人防机电的施工任务还未完成，经施工现场了解总包单位切断人防机电施工用电，甚至双方出现激烈对峙情景。付鑫超深入了解情况后组织双方单场负责人积极正面沟通，以整个项目进度为大局，调整工作安排，最终在当晚 10 点完成验收部位全部工作，保证了第二天 9 点的顺利验收。



冯炳庆
恒基物业宝安广场管理处主任

于 2017 年年初开始担任广场 / 洪湖管理处主任，上任伊始，经常主动与相关部门沟通，保持良好的外部关系。2017 年，带领广场 / 洪湖管理处全年实现多种经营收入，营业收入、净利润、收缴率及清欠历史欠费工作方面取得历史最好成绩。
同时，带领团队全力协助集团升级改造广场大堂、广场风水池、广场雨棚网架、广场北面假山、办公楼装修和 29 楼天面防水维修等施工，为集团各项建设工作提供了有力的安全和秩序保障。



吕剑伟
武汉华博项目管理

2017年主持某型模拟训练器适应性改进工作，顺利完成软件设计，软件测评，鉴定试验，技术状态确认(鉴定)工作。主持某模拟训练器修正弹及高原改适应性改进工作，顺利完成样机设计，样机试制，软件设计，软件测评，鉴定试验，鉴定转段工作，待完成设计定型工作。2017年完成某型车通测试仪定型鉴章工作，完成测试仪全阶段设计并定型。

工作期间，认真核对并确认客户每一笔回款，做好客户回款的审核确认工作，编制收款会计凭证并登记应收账款明细台账。根据公司年度销售政策及其他相关制度准确计算和核销各项销售费用，按月编制出各项销售报表，传递销售部门进行复核确认；协助出纳向各办发销售费用，及时向客服反馈相关信息。

2017年度新承接应收账款工作，按月整理应收账款，出具应收账款分析报告，根据应收账款分析总结，不断优化应收账款账龄分析结构，对客户应收账款进行跟踪分析和预警，督促经办人员及时催讨，加速货款回笼，控制应收账款增长速度，降低公司应收账款风险。



齐萌
大佛药业财务部费用报销员



刘韬
天津宝安开发报建员

在公司计划调整二期小高层规划方案前期，进行方案调整前期的数据收集及数据核算工作。通过多个夜以继日的加班加点整理，完成了一期小高层已经做完的前置测量数据、核算二期小高层的销售面积，通过这些数据统计及分析，促使公司对二期小高层规划方案调整的决心更加坚定。

为了天津宝安项目利润最大化，刘韬通过积极主动联系各相关单位人员，在公司和部门领导的支持帮助下，通过多次与市、区房管局等相关主管部门的艰难沟通，顺利实现了二期高层销售均价的审批工作，为项目增加利润率打下良好的基础。

2017年，许俊芳作为追欠小组执行组长，紧紧围绕追欠任务，做到真抓实干，带动项目人员主动逐户上门，2017年清欠工作取得了良好成绩。

积极主导“走出去，引进来”战略，采取了新拓展项目由公司经营部主导，实行分公司全系统集中开展的思路，既克服了原来各项目分别洽谈、各自定价、费用标准不统一、不掌握主动定价权的问题，又实现了由公司统一对供应商进行竞标定价模式，实现规模效益的同时，又能使得公司多种经营资源实现价值最大化以上各项多种经营项目的开展，2017年合肥分公司实现多种经营收入，较上年同期增长。



许俊芳
恒基物业合肥分公司总经理助理



孙正敏
新疆新能源营销总监

根据公司发展战略，进行市场分析、制定市场营销战略；根据年度经营规划，制定市场推广及营销计划；管理销售团队，带领团队开拓市场，完成公司年度营销目标以及其他任务。

2017年在孙振敏的带领下，公司今年红柱石精矿销售数量及金额均创公司成立以来最高纪录。其个人全年销售红柱石精矿销售数量及销售金额均占据公司销售部第一名。

2017年提交项目验收申请7项，获批政府资助，并成功通过政府验收。申请获批国家级奖项《中国发明专利优秀奖》1项，获批《工信部两化融合管理体系贯标试点企业》，并通过《国家高新技术企业》重新认定。



纪晓林
贝特瑞投资与管理中心项目工程师



孙晓莉
贝特瑞研究院应用开发工程师

2017年主要负责石墨相关项目的开发，为2018年天然石墨在动力电池应用降低成本方向提供有利的应用前提与参考工艺，目前应用方案继续优化。同时在动力电池应用开发方面取得突破，下一步需要在性能基本上进一步降低成本以匹配2018年市场的进一步需求。

与此同时，全年总共完成三百多批次材料测试，协助不同项目组项目开发、品质部客户出货应对、客户投诉处理等。此外，在客服服务方面，成功导入多家客户的不同产品。

2017年的各项业务开展进步明显，协助完成部分银行授信事宜，做好融资的前期资料提供工作，跟踪贷款放款情况，配合做好各银行贷后检查工作及还贷后的处理结算。经常加班加点超负荷坚持完成各项工作，保证部门工作的正常高效运转。

及时做好融资信息的录入及整理归档工作，按月编制贷款明细，核算每月所有贷款的利息支付工作。及时、准确地按领导要求做好资金收付的统计工作。做好所属公司各项数据的工作。为领导掌握各家公司的贷款、担保情况及各公司资产资金状况等提供数据支持和决策参考。



严秋燕
集团金融部项目经理



李子坤
贝特瑞供应链中心技术部经理

主导供应链技术部的日常运行和产品开发工作：新产品产业化的顺利推进，产品生产过程中的问题提供技术支持，产品性能 / 结构 / 生产工序的改进和验证，产品发货方案的优化调整，产品降低成本工作的推进，呆滞料和尾料等副产品确定合理使用方案，客户使用产品出现问题的技术服务等。

2017 年持续推进石墨相关产品的开发和替代工作，并取得一定成果，此外还进行各种尾料处理方案的开发应用和探索，同时对各种货品的临时解决方案进行探索开发。



李立
武汉华博模训生产调试员

热衷于本职岗位工作，严于律己，时刻保持谦逊谨慎的工作态度，认真履行岗位职责，得到公司上下的认可。在华博主要负责模训产品装配、调试、试验、交付、部队安装培训工作，2017 年完成 5 型模训产品系统 5 套生产装配、调试、试验任务，部队产品交付安装培训模训和通讯类产品维修 15 次，足迹遍布全国多个省份，不论节假日，工作需要随时赶到现场服务，并得到客户好评。



李永存
成都绿金高新销售经理

作为进入绿金高新 8 年的老员工，认可公司文化，忠诚度高，勤奋好学，积极学习销售知识与技巧，熟练掌握各类产品信息，不断钻研，定期地总结经验积极分享给销售团队。

创新客户开发模式，不仅自己努力开发新客户，还与同行其他公司达成资源共享模式，大大提高开发新客户的成功率。将潜在客户拜访、意向客户分类跟进、现有客户深度挖掘、售前售后服务相结合，形成滚动式发展模式，巩固现有客户，做好客源储备，精准定位，优化客户体验，效果明显。2017 年，新客户的开发数量也在公司名列前茅。新增有效客户 8 个，意向客户 6 个，新拜访潜在客户 20 多个。2017 年个人销售收入任务完成率 107.95%，货款回笼 90.81%。超额完成公司下达的销售任务。



李伟
武汉宝安地产置业顾问

2015 年 6 月进入公司至今，销售业绩连续两年名列前茅。工作中努力学习房地产行业知识、不断磨砺自己业务水平、拓展自身视野，在与客户交流中，态度不卑不亢，做到话题共鸣，以专业取信，同时服务好每一位客户，取得客户好感，进入客户的朋友圈。

在 2017 年山水龙城项目处于销售尾期，主力户型只剩总价较高的大独栋且目标客户稀缺的情况下，实现新增销售逾两千万。



李勇
马应龙销售中心四川省级商务经理

自 2010 年加入马应龙四川商务团队以来，每年均超额完成公司销售指标。通过 7 年对四川市场的精耕细作、深度开发，连续 7 年顺利完成公司下达的回笼任务。从渠道布局再到优化产品结构，四川市场基本实现了产品的全面覆盖。2015 年 10 月担任四川商务经理一职以来，两年多时间里，重视业绩达成，注重团队打造。带领着团队，通过同四川市场的精细操作，同办事处终端团队紧密配合，深挖基层市场，实现公司产品由中心市场向基层市场的广覆盖。凭借多年累积的经验以及对四川市场的熟悉程度，使马应龙品种在四川区域的销售发生了量的飞跃。红霉素软膏、麝香祛痛搽剂等品种突破百万销售额。2017 年超额完成年度销售任务，销售业绩（销售回笼）任务完成率 106%；销售业绩较上年度增长 20% 以上。



李智
马应龙销售中心客户服务部终端数据处理员

主要负责流向数据处理，终端档案清理和维护，确保流向数据及产出终端兑费的准确性，为一线销售人员提供服务和保障。优化系统报表，设计报表格式及销售逻辑，实现了处方经营通报，经销商销售等 22 个报表系统化，提高工作效率和系统报表数据实用性，由以前需要 5 个工作日缩减到 1-2 个工作日。为了推动“三化三流”工作实施，加强数据监控与分析工作，定期编制销售分析报表，对各品种回笼失衡情况、重点终端品种销售情况及时分析，为销售部门制定措施提供数据支持。行使市场督察职责，提出合理的处罚建议和整改措施，还原销售流向数据的真实性，规范市场行为。



李然
万鑫石墨谷品质部品质主管

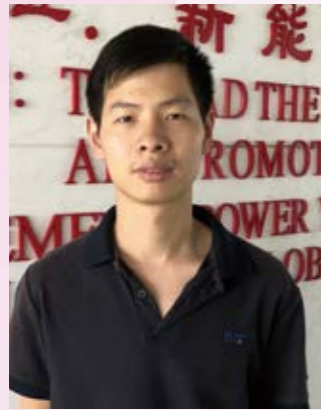
严格控制产品品质，2017 年品质部在年终绩效考核中取得绩效第一名，共完成 10535 批次中间品检测，1679 批次成品检测，557 批次原料检测，13074 项品质巡检，3 次 QPA 稽核，完成 6 次公司级别培训。

建立并实施新版质量管理体系 ISO9001、环境管理体系 ISO14001、职业健康安全管理体系 OHSAS18001。完成体系文件的修改，更新建立《管理手册》、程序文件 / 记录、各部门作业规范 / 记录、外来文件、体系文件清单 / 记录清单 / 外来文件清单。

通过日延长工作时间（后半年时间日工作时长平均达 15 小时以上）、月延长工作天数（放弃正常休假）、年延长生产周期（克服冬季生产气候严寒），带领全班在精矿生产方面做出了较大贡献。2017 年全班生产红柱石精矿超额完成，达到同期双班产量的 80% 以上，有效保证了市场需求。同时，2017 年单班制生产裁员分流 20 人以上，节约了大量的人力成本支出，从而提高了人均收入、人均利润水平，实现了减员增效、管理增效。



杨玉民
新疆新能源选矿班长



杨亚东
贝特瑞深圳纳米生产部技术员

自 2015 年加入 NCA 团队，见证并参与小试、中试到量产的阶段，从小到大，由弱变强。相比 2016 年各项工作开展，有很大的提升。特别是几个关键的工位，在确保品质前提下优化产能，比如窑炉提升，同时其他工序也通过调整配比，使整个产线的价值流能够整体匹配。

注重安全管理，经常巡查供电、供水管线，发现问题及时处理，不留隐患，全年未发生安全事故。加强用电管理，全年实现电费回收盈利，做好用电服务，维护公司利益。遇到客户在用电方面需要帮忙和协助的问题，邱福台总能及时赶赴现场，妥善处理，满足客户的需要。2017 年全年协助公司所有新租户安装了水、电表，并向租户收取水、电表安装材料费用，为公司节省了支出。



邱福台
运通（恒运）水电工



吴宏文
中风投行行政经理

主要负责公司人事劳资、行政管理、董事会庶务、基金法务等多项工作及部门管理工作，工作认真踏实，耐心细致，勤勤恳恳，尽职尽责，并注重学习和提高，不断适应岗位工作的新要求。2017 年公司新增市场化基金募集业务，完成设立及筹备设立了多支基金，在法务工作任务繁重，且大多时间要求紧急的情况下，较好地完成了相关工作，并作为行政部负责人带领部门成员为各项业务工作提供协作支援，较圆满地完成了公司人事、行政、基金业务综合管理等各项工作。

主要负责处理研发项目测试、客户返修测试、客户现场调试、市场样机发货调试、现场异常问题处理等工作。2017 年度主要工作重心在于车型软件调试，配合主机厂顺利的完成了新车型的上市。经过努力，整车舒适性、驾驶平顺性取得较大改善；使得为某车型的标定、量产取得阶段性成果，为某车型的顺利上市打下了坚实基础，并得到客户高度认可，获得客户书面表扬，促进了公司与客户良好关系的维护，对公司业务拓展有很大帮助作用。



何帅晓
大地和技术电控部高级软件工程师



谷柏
中风投投资总监

2017 年较圆满地完成了投资、投后管理及对投资业务主管领导的协助工作。投资业务方面，完成了两个项目的投资，其中一个项目 2017 年实现新三板挂牌。已投项目管理工作中，完成了一个基金的退出，完成了一个项目所余股权全部溢价退出，并协助某项目成功被上市公司并购。



宋安琪
马应龙生产中心三车间精益专员

广泛涉猎精益生产知识，主导车间精益变革，承担《提高 60B 粉碎机收率》等课题的开展，收率提高 2%；担任教练员，善总结、建平台，助推精益落地，对 6S 运营、OPL 管理、课题运营等 8 项专项活动机制予以梳理，主导编写了《精益管理指引手册》，创新发表形式及多样式宣传方式，营造全员参与积极改善的氛围；主导精益例会的召开、精益计划的分解跟踪，组织“红牌作战”落实 6S 管理工作，累计发放红牌 1700 余张，整改率为 100%，建立重点改善提案跟踪、审核、评价工作模式。



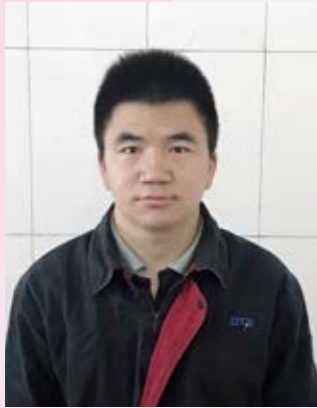
张占良
古马岭金矿技质部主任

在业务上，勤于钻研，不断掌握国内外选矿技术动向，不断提高选矿专业技术水平和业务素质，并用以正确指导选厂生产。先后对古马岭金矿矿石做了 95 套浮选条件试验研究，63 套精尾及 54 套精原的浸出实验，72 套精原浮选实验研究，并编制出了《古马岭金矿精矿再次精选试验报告》《古马岭金矿矿石浮选实验报告》《古马岭金矿可选性实验报告》《古马岭金矿精原再磨选矿试验报告》，并对外购矿石做了 120 套探索性浮选试验及 21 套浸出试验，这些试验结果能够正确地指导生产，并为外购矿石提供了可靠的商洽依据。2017 年 9 月编制了《吉林省集安市古马岭金矿有限责任公司浸出工艺可行性研究报告》，协助相关单位完成了浸出工艺环评手续的审批工作。



张志强
马应龙生产中心设备工程部设备主管

作为电力基费节能项目核心成员，每年节约电费数十万元；通过设备技改工作，为膏栓生产线节约生产时间 90 天。完成两项技术专利的申报并获批，其中罐底阀芯专利，解决了膏栓自动配料设备技术难题。张志强主持德国灌装线输出检测技术改进，减少故障停机 18 小时，节约配件费用；主持德国包装线电源控制系统国产化，避免痔疮膏生产线停产 22 天，同时节约进口配件费用。



张振
贝特瑞供应链中心第一事业部
车间主任

2017年升职为车间主任后，主要保证车间现场稳定有序的生产，协调整个发货生产进度。通过与现场同事一起分析总结，人员方面，发现并挖掘出了一大批优秀的一线操作人员，为部门的发展壮大储备了人才；设备方面配合工程定期进行检修和保养，制订了完善的配件计划，保证产线正常运转，通过对物料信息的整理，为PMC计划的实施提供了强有力的数据支持。

配合部门培训，宣导员工在部门的权利与义务，人性化与制度化相结合，保证了员工的稳定性。同时，从现场作业环境入手，标识、车间规划，积极参与，有问题及时解决，及时反馈大大提高了现场的生产效率，为顺利发货打下了坚实的基础，也为生产的有序化、流程化的推动积累了大量的基础资料。



张晓明
集团董事局秘书处高级经理

2017年在部门人手较紧缺的情况下，完成了集团“三会”的召开、定期报告及信息披露管理等证券事务工作，做到了及时、准确、无失误。在深交所互动易平台积极回复投资者问题，回复数量为深交所主板上市公司最多的前五名；日常耐心解答投资者来电咨询的问题，增进其对集团的了解，倡导理性投资。2017年为集团成功发行了规模为10亿元的第二期公司债券，积极协助深圳证监局开展现场检查工作。

2017年成功优化国际业务部销售平台，提升了公司形象，并制定了详细的销售计划，保质保量完成计划。成功布局国外展会，更新公司宣传画册，将展会的结果做出了详细的分析。同时在2017年度销售工作中完成个人销售目标和部门销售目标，个人销售目标完成率169%，销售额整体排名第二，部门内部排名第一，对公司的业绩做出了较大贡献。



张悦
友诚新能源国际业务部经理

主要负责公司销售出货管控，逾期账款跟进，以及账龄分析、销售毛利分析。每月进行应收会计核算，对供应链系统不断优化改进流程，并取得一定成效；每月按时零差错申报增值税，出口退税申报；每月及时、准确核算工资，按激励制度合理审核销售提成。



陈志娟
贝特瑞财务管理中心核算会计



陈冠臻
丹晟恒丰综合部部长

2017年度除了做好日常财税管理以及行政、人力资源管理工作外，还在财税管理和资金管理方面做出了积极的贡献。

财税管理方面，积极评估本年度国土出台的预售政策对税务规划的影响并出具严谨有利的应对方案；严格规范公司招标文件、经济合同中的税务条款，防范供应商税费处理不规范造成我司后期税务风险；测定各产品各价格组合下的税负，为营销定价提供合理依据；持续关注最新出台的税务政策并与项目方案结合，还持续做好税企关系维护工作。

资金管理方面，做好项目资金预算、开发贷放款等工作，并配合集团资金调配事宜；做好多家银行按揭贷款政策的梳理、现场沟通接洽及建额工作。



陈萍
新疆宝安综合部部长

积极与相关职能部门打好关系，为公司各项工作的办理节约了时间，同时节约了费用，亦为公司积累了大量的优质人脉资源，为公司的销售工作奠定了良好的社会基础。

2017年，新疆地产公司继续完善全员营销工作，加大奖罚力度，积极响应公司号召，努力发掘客户资源，充分利用自己的人脉关系，2017年完成销售任务，充分发挥了中层干部的模范带头作用。



林绣
儋州宝安财务部部长

在人手严重不足的情况下，积极主动完成儋州四家公司各期的财务核和税务工作，及时、准确地上报各期的财务数据。严格执行集团制度及内控规范要求，保障公司现金资产安全；合理安排资金使用，满足公司经营管理的资金需求；做好公司资产管理工作。

在日常的工作中，时刻关注公司业务中存在的税收风险，建议并帮助业务部门充分考虑税务成本、税收风险，尽可能避免税收风险的发生。主动与工程部配合到住建局办理一期A区的报建工作及流程，了解所需的资金及相关资料，规划好报建资金的使用截点，尽可能避免资金的不合理占用。

2017年中试线协调、监督，确保现场的人、机、物、法、环均处于正常状态，做到人员、生产、品质全年零事故。严格按照工艺要求进行生产，做到对物料的规划、设备的日常管理维护、生产任务的跟进，并确保生产的完成率。同时协助工程师完成相关工艺优化及定型。

在以安全为前提下，能做到毫无保留的对新人进行执导与监督、让新员工在最短的时间内对产品的工艺、设备达到独立操作。



金博
贝特瑞研究院硬碳组实验员



胡东海
宝利通业务经理

自 2015 年入职以来负责管理的产品包括红本抵押、商用车辆抵押贷款、三板股票质押、大米仓单质押、红木仓单质押、汽车供应链金融等产品，熟悉各产品的操作流程以及风控要素，负责对内对外的业务衔接内部作业和贷后管理。3 年左右时间从一个业务能力空白的外行人成长为具有较高专业水平的信贷经理。

因承接负责的业务量非常大，日常工作量十分饱和，是公司承接业务量、管理资产量、工作时长最多的业务员。而在紧张的繁重的工作压力之下任劳任怨，尽心尽责完成好手上负责的产品并对团队成员的需求尽可能的提供帮助。遵守公司纪律，很好地为团队在工作热情和责任心上做出表率。

按照深交所信息披露要求，编制集团季度、半年度及年度合并财务报表，确保定期报告财务信息的真实性、及时性以及准确性。完成对下属公司日常的财务检查工作；做好集团所属公司应收账款的监管工作，下达所属公司应收账款年度考核指标，每月对下属公司应收账款实时监控，对重点所属公司的应收账款进行专项检查，研究应收账款证券化实施方案。

配合金融部、秘书处完成中期票据及公司债等债券的发行工作；完成统计局、外汇管理局以及商务部等国家职能部门的日常财务信息的报送工作；配合会计师事务所对集团及所属公司的年报审计工作以及完成下属公司的年度绩效考核验收工作等。



钟创耀
集团计划财务部财务管理专员



胡玲
贝特瑞研究院先端材料开发中心研发工程师

2017 年进行了 109 批电池性能实验和 21 批加工性能实验，在电池性能实验方面，协助本部门工程师完成多个系列不同工艺材料的评估工作，为材料的开发和改进方向提供数据支持，为产品市场推广积累了好的应用方案。在加工性能实验方面，协助开发了定性监测，完成样品加工性能正常目标。

根据市场需求与销售样品申请单，做好客户样品登记，针对客户需求，及时制作样品、送检、包装、发货，保证送样准确性与及时性。根据材料开发、测试情况，及时制作、更新市场推广方案，协助销售进行市场应用推广。

协助有基建项目的非房地产公司包括华博、大地和、泰格尔、江西宝安、惠州贝特瑞、鸡西贝特瑞等做好建设工程成本控制，按照非房地产管理办法，对以上公司上报的预、结算进行了审核，在已有审计机构的基础上，继续核减成本。

指导、监督哈尔滨公司办公楼、厂房建设项目及贝特瑞常州产业园一期项目的成本管理工作，完成对贝特瑞常州工业园项目的现场审计检查工作及检查鲁班行、仁鸿公司、航招公司等咨询公司全过程管理服务责任落实情况，并编制检查工作报告上报集团领导。完成对下属有建设项目的房地产公司包括深圳白石龙地产项目、天津地产二期项目、山东地产三期项目、海南兴隆项目的工程审计检查及成本管理指导工作，并编制工程审计报告。



钟益明
集团审计部工程审计员



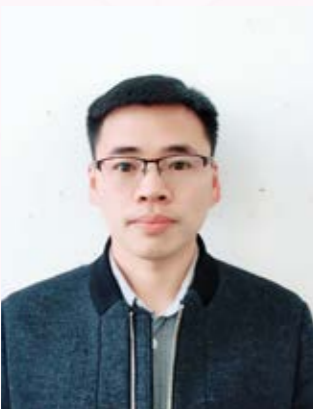
姚昌涛
友诚新能源售后服务部主管

带领售后团队成功解决某产品信号问题，客户对售后团队的服务非常满意，未给公司造成负面影响。同时在售后服务工作中主动维护公司和客户之间的关系，为公司在客户面前树立了良好形象。



贺春亚
宁波拜特财务部部长

根据集团审定的年度经营目标，开展财务工作，并对集团财务目标负责。制定公司月度、季度的资金计划，并负责督导调整，实施工作。组织公司的财务核算工作，编制公司合并会计核算报表；复核集团月度、年度纳税申报；复核财务报销等事宜。不断健全公司财务管理制度，严格财务管理，加强财务监督。2017年，配合会计师事务所完成公司前期账务处理及完善相关报表，并完成宁波市重大专项验收专项审计。



贾玉成
万鑫石墨谷生产副主管

主要负责产业园基础设施建设以及产线工艺管路的设计连接同时肩负着整个项目进度及现场安全施工的重大使命。此外，还负责产业园新产线的安装、调试以及生产。掌握各产品工艺流程及岗位操作，并将其工艺整理完善，最终形成公司产品作业指导文件等。公司技改成员之一，通过对工艺及设备的优化，将碳管粗磨出料时间加快，大幅的提高产能及生产效率。



贾奇
江西宝安载体事业部部长

2012年进入江西宝安，从技术部长、过滤片生产副部长到载体事业部部长，经历了生产线设备安装、调试到顺利投产，以及目前的扩模生产不同阶段。为了公司的经营目标能够落到实处，在做好车间日常监管的基础上，用详实的生产数据对每月生产情况进行全面客观的分析，为公司宏观决策提供了有力的支持。为保障订单如期交货，克服产能瓶颈，充分调动一切资源将产能扩大化。新设备投入后稳定生产，大部分型号产品产能提升30%以上，使客户的市场订单量得到快速增长，促进了公司效益的稳步提升。



陶伟
马应龙物流公司副总经理

负责普药、第三终端、基药及电商等板块的销售工作，2017年带领的销售团队销售业绩总体排名位列公司第一。不仅在销售业绩方面做出了卓越贡献，也具有很强的创新管理能力，2017年中期对第三终端市场开发提出了一系列创新性建议，使公司第三终端市场的单体店销售上量明显。关注风险防范，定期组织各部门学习相关法律法规和优化各项流程，并组织实施业务系统二期升级，使负责的团队回款情况良好，均按合同规定如期回笼，无呆滞应收账款发生。



郭亮
集团品牌管理部媒介高级经理

2017年新拓展了媒体资源，在此基础上根据集团发展需要对所有媒体资源进行资源库管理，制定相关管理体系及流程。全年接待处理新华社中央新闻采访室、中国网、经济观察报、中央电视台、《英才》杂志及其他各类证券财经类媒体的来函采访及来访数十次，为集团经营构建了良好舆情环境。



唐秋红
海南宝安宝安·公园家项目销售经理

凭借自身的努力和高度热忱的工作态度，全年共完成销售住宅一百多套，实现高销售收入，高销售回笼，在公园家项目销售人员中业绩排名第一，获得了公司销售标兵的称号。

2017年，带领销售团队抓住机遇、激流勇进，尝试进行销售工作和方法的创新。从有实力的老客户资源进行深入挖掘，根据客户区域定期组织圈层活动，充分发挥老带新促进成交，为公司节省了代理费用，同时也创造了良好的业绩。在平时的工作中还注重集团企业文化和价值观的学习，不断提升销售能力和自身素质，连续几年实现突出的业绩。



梁佳
资产管理公司投资总监

做好行业研究工作，结合公司的投资方向，在智能制造、汽车零部件等领域进行了认真的学习和研究，先后完成了《中国智能制造行业研究报告》《高端装备制造行业分析》《汽车零部件行业分析》等研究报告。

立足本职，做好项目投资与并购工作收集项目信息，寻找有投资价值的标的。2017年共收集的项目数量达200多个，并向公司推荐了20多个有价值的项目。对拟投资项目进行调研，并组织人员对已立项项目进行尽调。2017年实地调研项目达30多个，立项项目6个，已完成投资项目1个。协助宝安科技寻找并购标的及项目调研工作。2017年开发的潜在并购标的5个，并协助宝安科技对多个并购项目进行现场调研。



黄种艺
厦门意行研发中心技术支持负责人

主要负责跟进客户，及时了解客户的需求，解决客户提出的问题。构建了技术支持平台体系建设：团队建设、技术服务沟通平台建设、测试开发平台建设、驻点开发平台建设、出差客户来访平台建设等。并积极开拓市场，有合作意向的客户比2016年增长约30%。

客户驻点开发测试，解决客户在实际应用过程中的问题。客户满意度高，没有任何不良的反映。客户在公司强有力的支持下，能有效的完成项目研发，缩短项目开发时间，与此同时客户对公司提供的支持给予了很高的评价。



梅莉
马应龙财务会计部出纳岗

统筹把握公司各类资金收支，灵活归集和调拨资金，关注公司重点资金变化，利用银行资源多渠道提高公司的资金利用效率，与 14 家银行合作，择优选择短期金融理财、结构性存款、智能定期、货币基金等风险可控且收益稳定的理财方式，在确保资金安全性和流动性的前提下增加资金收益，并不断的优化理财渠道和方式，控制理财风险，使理财收益最大化。积极盘活银行承兑汇票，配合业务部门背书转让票据，加强票据转让力度，同时完成子公司的票据拆借，2017 年票据转让，缓解了票据的积压，加速公司现金流；在保障日常生产经营资金需求的前提下，获得理财收益，实现公司整体收益最大化。



曹居杰
大同马应龙医院肛肠科住院医师

在工作中，明确自身定位，立足于“为患者排忧解难，为医院创惠节资”，努力在“无痛、白色手术、规范化操作”等方面要求自己，接受先进技术及新的治疗方案来提升自身业务能力，为患者提供个体化的诊疗，获得了众多患者认可，带来良好口碑。“挖掘潜在客户”，主动做好每一位患者的回访；建立患者微信群，为患者提供在线诊疗服务，并有意识的为医院做良性宣传。通过努力，个人业务量比去年同期增幅 25%，在医院内树立了标杆。



符扬帅
惠州贝特瑞助理工程师

入职贝特瑞两年半时间，基于检测岗位，认真完成辅料进料检测及成品出货检测工作，100% 完成各项检测。2017 年全年完成 8672 批次样品测试及处理送检，同时兼任前驱体检测及样品送检工作，全年完成前驱体浆料测试 5688 批次。

在测试之外时间完成现场制程巡查及问题处理工作，与各个部门能保持良好的交际沟通，2016 年年底从事 PQC 工作，协助完成石墨化制程改善，2017 年主导制程巡检，工作期间发现来料异常及装粉问题并与相关部门人员第一时间处理，有效防止不良后续工序衍生。

2017 年顺利完成新项目《摩擦焊设备及制程工艺加工技术》的导入工作，并严格通过现场实操验证。承接项目技改组多个系列电机机型的工装自制工作，为公司节约外助加工成本。

2017 年，完成新产品转轴双键加工的改制工作，由原传统铣床加工改制为数控自动加工，导入 3 台四轴加工中心，改善产品合格率 99.8% 以上，提高其生产效率，完全突破转轴双键加工的瓶颈。此外，自主设计并自制四轴旋转工作台共 8 套，投入现场使用，使部门产品直通率控制在 KPI 指标 99.5% 以上。

为提高产品合格率，防止因人员操作失误，造成产品报废现象的发生，将多个系列产品的自制工装，重新设计并改制，加装防错防呆装置，共计 14 套，并及时投入现场使用，使产品合格率提高至 99.5% 以上。



曾六庆
遵义大地和机加工部中级工程师



曾梓文
华信达拆迁部部长

2017年除了做好拆迁部日常管理工作外，个人完成12户签约，协助部门完成签订拆迁补偿协议签约数十户，清理上百户租客。全年清理违建39处，有效遏制违建的产生。与相关职能部门保持良好的沟通渠道，建立良好的关系，有效快速减少问题的产生。

2017年及时推进集团公区域的装修和家具采购工作，合理安排部门搬迁工作，将装修对各部门工作的影响降至最低。

妥善安排集团会议，完成了集团工作会议、股东会、行业会议、董事局会议、培训活动等各种会议的会务工作，并在会前做了大量的前期准备工作，工作细致周到，确保会议的顺利召开。日常接待方面，每次接待都提前细心做好安排，没有出现纰漏和失误，给到访客人留下好的印象。

完成集团总部“三防”和内保工作，有效制止和处理集团总部突发事件，保障了办公区的安全；对广东地区公司全年组织了六次安全消防检查，对存在问题及时发出整改意见书，并检查、验收整改措施和结果，全年未出现安全事故等问题。



温学雄
集团办公室行政主管



潘泽忠
贝特瑞高级设备工程师

专业技能过硬，长期兼职深圳市职业技能鉴定考评员，2017年被授予深圳市“五一劳动奖章”荣誉称号。

在贝特瑞工作期间，主导工业园3栋、4栋新产线新设备的现场设计、安装调试以及5栋生产线的前期规划建设等工作，为贝特瑞深圳工业园的建设做出了自己的贡献。主导现场节能改造项目数十项，年节省能耗或产生经济效益上百万元。

充分发挥技能大师的引领、模范带头作用，通过定期业余技能培训、技术攻关、技术交流、论文辅导及现场解决设备疑难问题等机会，将自己积累近30年的工作经验无私传承，为企业培养了一批能适应企业不断更高发展要求的优秀技能人才队伍，为确保现场设备的安全正常生产贡献出了自己的一份力量。

制定了操作性强可检核的《项目精装修验收标准》、《室外及公共部位验收标准》《宝安·公园家客户投诉处理方案（暂行）》等文件，严格执行并督促落实。理顺了工程、客服、物业、责任单位之间的关系，对交房出现的质量投诉按流程做到了较好解决，保证了售后及时维修和追踪落实，为销售提供了有力的支持。

2017年上半年完成了全年的销售任务，为提前归还银行贷款提供了支撑，节约了财务成本，同时将2016年下半年的存量住宅和商铺全部解押，规避了公司因销售不能实现网签、备案及办证等一系列隐患和风险。



谢隽
海南宝安定安公司常务副总

销售标兵 2017年度

马利 王亮 艾飞 任伟
李悦微 邹艳红 谢云峰



▲ 销售标兵代表发言。

中国宝安，我们成长的舞台

文 / 马利（马应龙）

个人的发展和公司的发展是分不开的。八年来，公司培养锻造了我，从基药代表到广州商务经理，我亲身经历了公司的转型变革和发展，也不断地要求自己，应变、求变和自我改变，成为一名能够为马应龙快速发展做出贡献的“马应龙人”。

广州是粤港澳大湾区、泛珠江三角洲经济区的核心城市以及一带一路的枢纽城市。公司领导提出了大广州、大市场、大团队的要求，我们围绕着这个目标，无丝毫懈怠，争做领头羊，起到表率作用。作为广州商务经理，我充分地认识到自己肩上的责任和使命，作为广州商务团队的带头人，一方面，我必须随时保持清醒的头脑，要能透过复杂的现象看清事物的本质，抓住问题的关键，协调各种资源，带领团队用最低的成本去

完成任务。另一方面，善于结合公司的战略导向、的产品定位，系统化地分解目标，实施目标计划管理，通过现实工作去达成未来目标。道德与修养是个人品牌的支柱，随时保持良好的道德自律，明白权力赋予的责任，保持良好的职业操守，在商务团队中传播正能量，从而起到先锋和榜样作用，带领团队不断向前迈进。

自2016年初，接手广州市场，我带领着广州商务团队，齐心协力，精耕细作，商务回笼每年保持增长，实现核心经销商全面预付款，县级市场流通品种全覆盖，全面与国有大企业合作配送，医院和基层医疗能够全面覆盖，品种方面，销售过千万的品种达到5个。

良好价格体系是销售的生命，这两年来，严格管控市场价格，设置经销和分销的出货价，保



障各环节都有足够毛利。

在二级分销商的维护工作方面,做到精细化,每月挑选区域核心分销商进行促销活动和产品推介会,提前分析销售流向,并跟进客户的特色,制定销售促销活动,活动跟进到每一位开票人员和销售人员。

积极运用公司玄讯系统,强化商务人员目标计划管理,制定月度分销考核,新品进入考核,存量增量奖励,鼓励商务人员在新品种上的突破以及存量上面挖掘增量。

回顾以往工作,风雨坎坷路,酸甜苦辣咸。入职时,以为自己才能过人,可以轻松获胜,但结果往往是事与愿违,销售路上的成功并不是轻而易举。虽然经过多次的挫折、打击与落寞,但这并没有让我丧失对这份工作的热情和希望,因为你们,我的领导和同事们,是你们耐心的教导和鼓舞,让我拥有了自信,从而多听、多学,不断努力,战胜一个又一个困难,逐步成长起来。在成长的道路上,不管遇到的是荆棘还是鲜花,只能调整心态去适应,职业成长是一个由蛹化蝶的过程,非常痛苦,也是一个不断挑战自我、超越自我的心理历程。人生是一场没有终点的长跑,

要成为最终的赢家,你需要一直努力,不断进步。成功的路上只有成与败,只有强与弱,机会是平等的,谁做的充分,谁更爱学习,机会天秤就会向谁倾斜,谁就是强者、成功者。

为此,我常怀感恩,感谢中国宝安集团,马应龙发展至今,一直处于肛肠健康行业领先地位,我们因在马应龙工作而感到无比骄傲和自豪。感谢中国宝安集团,成长舞台最关键,是宝安集团帮助我们打造了自立的人生,助我们实现了社会价值,为我们铺就了成长的舞台。

效苏秦之刺股折桂还需苦战,学陶侃之惜时付出必有回报!勤奋、好学是最好的方法,兴趣是最佳的老师。目前公司正处于战略转型升级的关键时期,致力于打造肛肠健康方案提供商,马应龙的三大战役已经打响,面临我们的是巨大机遇和挑战,围绕公司“强化战略导向、挖掘潜力、提升效率”的经营方针,坚持以“转型升级促发展”为最终的工作目标,奋发图强,建功立业。2018年,我将带领广州商务团队,秉承敢于亮剑的精神,拿出战狼一般能打硬仗的勇气,不忘初心,牢记使命,坚决完成公司下达的销售任务。📍

2017年销售业绩较上年度增长28.4%,在公司商务回笼中排名第一。自2016年负责广东地区商务工作,两年时间里,带领广东的商务团队与终端团队紧密配合,从渠道布局到市场精耕,一步一个脚印,给公司展现出一个大广州、大市场。商务回笼每年保持增长,已实现核心经销商全面预付款,县级市场流通品种全覆盖,全面与国有大企业合作配送,医院和基层医疗能够全面覆盖,品种方面,销售过千万的品种达到5个,渠道小品种总计金额也达到千万的规模。

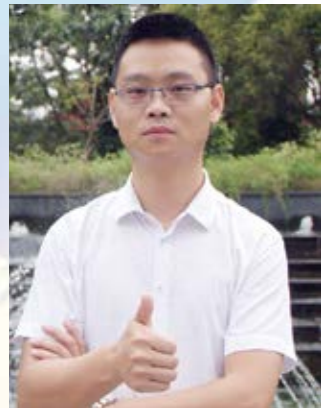


马利
马应龙销售中心广州省级商务经理

2017年,带领团队克服重重困难超额完成公司下达的任务指标,在全国终端办事处当中排名第一。在新产品市场突破方面取得重大贡献,其中对核心战略医院进行深度挖潜,公司战略品种龙珠软膏2017年实现终端产出单品销量在全国位列第一;2017年实现终端产出超过两百万,尝试多种营销方式推广公司产品,2017年开发地奥司明超大三甲医院3家,为后期地奥司明在北京市场的推广树立了标杆。



艾飞
马应龙北京处方办事处经理



王亮
贝特瑞营销工程师

工作中积极进取、认真、踏实肯干、责任心强。2017年，在稳定原有客户资源结构的基础上，积极按照公司制定的八二法则，集中精力服务于优质、有潜力的重点客户，保持定期与客户沟通交流，协调各个重点项目顺利开展，保持原有重点客户合作份额稳步增量80%以上(同比2016年销售数据)，顺利完成销售任务。

按照公司策略集中资源服务优质大客户，能较好的与客户保持定期技术探讨交流，配合客户顺利开发下一代有竞争力的产品，帮助客户提升性能、降低成本，为客户创造价值。



任伟
宁波拜特营销中心副总监

主要负责公司新产品的营销策划、市场规划及整体推进，定期对市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整营销策略和计划，制订预防和纠正措施，确保完成营销目标和营销计划。2017年，高质量完成绩效任务的销售额，销售业绩在公司排名第一。此外，负责重大营销合同的谈判与签订，成功开发3个大客户。

负责在现场服务引导客户购买，促进楼盘销售，为客户提供投资置业的专业化、顾问式服务。2017年超额完成个人销售任务，业绩比2016年提升了百分之三百，业绩排名为公司第一，并成长为山东宝安公司骨干销售员工。



李悦微
山东宝安置业顾问

2017年，全年累计销售额同比2016年销售增长90%、回款增长46%。在新材料销售方面，2017年超预期完成硅基材料销售，并为公司创造了更高的利润。

2017年，针对所负责的客户进行筛选，抓大放小，根据不同客户作具体销售策略，尽量做到精准营销，并全力以赴服务大客户，提升在大客户里的采购份额。



邹艳红
贝特瑞营销工程师

2017年在项目开盘前协助公司领导高标准招聘和组建营销团队，强化销售技巧培训，注重蓄客量和来访量的积累，通过精心准备并制定开盘前的价格策略、营销推广、蓄客及推售方案等，开盘即实现了热销。在开盘后的三个月里，带领营销团队销售三百多套，实现了良好的销售业绩。



谢云峰
海南宝安椰林湾项目销售主管



▲ 集团领导向被表彰单位及个人颁奖。



▲ 特别贡献奖颁奖。



▲ 先进个人颁奖。



▲ 先进单位颁奖。



▲ 销售标兵颁奖。

携手奋进 再创辉煌

——中国宝安集团第三届运动会

4月8日，集团在深圳体育场举办了主题为“携手奋进，再创辉煌”的第三届运动会，集团董事局主席陈政立及集团其他领导出席开幕式并观看了比赛项目。

第三届运动会由集团总部及所属各公司共25支代表队参与，组织了包括田径竞赛项目和拔河、猛龙过江等趣味比赛项目。上午9点，陈政立主席宣布运动会开幕，来自集团所属公司的数百名运动员随后在各项目中展开激烈角逐，经过上午的田径竞赛项目和下午的趣味比赛项目的争夺，大佛药业、贝特瑞、马应龙分别获得总分前三名，集团总部代表队获得第四名。





中国宝安集团第三届

运动会



▲ 男子 100 米比赛



▲ 4X100 米混合接力赛



▲ 女子 400 米比赛



▲ 男子 400 米比赛



▲ 男子 4X100 米接力赛



▲ 女子 4X100 米接力赛



▲ 男子实心球比赛



▲ 拔河比赛



▲ 踩气球比赛



▲ 猛龙过江比赛

中国宝安集团第三届运动会



中国宝安集团第三届

运动会

团体总分：

第一名：大佛药业 第二名：贝特瑞 第三名：马应龙 第四名：集团总部

女子 100 米

冠军：邱嘉慧（大佛药业）
亚军：郑少霞（贝特瑞）
季军：胡昕炜（丹晟·华信达）

女子 400 米

冠军：陈蕾（马应龙）
亚军：胡昕炜（丹晟·华信达）
季军：黄剑云（集团总部）

女子 4X100 米接力

冠军：贝特瑞
亚军：马应龙
季军：大佛药业

4X100 米混合接力

冠军：大佛药业
亚军：贝特瑞
季军：马应龙

男子实心球

冠军：谢梓杰（贝特瑞）
亚军：王龙（北京宝航）
季军：聂贤超（大佛药业）

猛龙过江

冠军：贝特瑞
亚军：大佛药业
季军：海南实业

男子 100 米

冠军：张魁（马应龙）
亚军：聂贤超（大佛药业）
季军：欧宇（大佛药业）

男子 400 米

冠军：聂贤超（大佛药业）
亚军：唐林（古马岭）
季军：宋居财（贝特瑞）

男子 4X100 米接力

冠军：大佛药业
亚军：马应龙
季军：贝特瑞

女子实心球

冠军：郑少霞（贝特瑞）
亚军：曾海花（大佛药业）
季军：卢添美（集团总部）

踩气球

冠军：大佛药业
亚军：海南实业
季军：大地和

拔河成绩表

冠军：山东宝安
亚军：天津宝安
季军：贝特瑞

璀璨 35载 一路同行



幸福是奋斗出来的，未来是拼出来的，
要想成为王者，就必须辛勤付出，
35年来，我们一路披荆斩棘，迎来累累硕果。
35年来，我们度过许多寒冬，迎来一个个阳光明媚的春天。
35年的征程，离不开每一位中国宝安人的奋力拼搏。
中国宝安集团的历史是由每一位宝安人创造的，中国宝安集团的未来也是每一位宝安人的未来。
2018年4月7日，在集团成立35周年音乐会的华丽乐章中，我们一起回首过去美好而辉煌的岁月，展望未来绚丽璀璨的征程。





复兴

陈政立 词

多少年积弱积贫

万马齐喑

多少次怒火难平

自我查找原因

换脑筋

不需要别人来怜悯

抓好抓紧

思想过硬 行动过硬

纲领 统领 本领

一步一个印

不管任务艰巨艰辛

心连心

满怀着自信

富国 强兵

复兴 复兴 伟大复兴

共同声音

前行 前行 前行

多少年欺辱欺凌

义愤填膺

多少次濒临绝境

自我开辟路径

动员令

不需要别人假惺惺

严肃 严谨

思想坚定 行动坚定

手勤 脑勤 脚勤

一锤一个钉

不管天气天晴天阴

靠人民

调动积极性

革新 创新

复兴 复兴 伟大复兴

普天同庆

前进 前进 前进

每人做好
一件事
小事做到完美 大事做到卓越



有限
投资

无限
价值