

经典人

CLASSIC GROUP

2023年03月31日
星期五



内部刊物
免费赠阅

2023 01
总第03期

经典传统文化

原文：持而盈之，不如其已；揣而锐之，不可长保。金玉满堂，莫之能守；富贵而骄，自遗其咎。功成身退，天之道也。

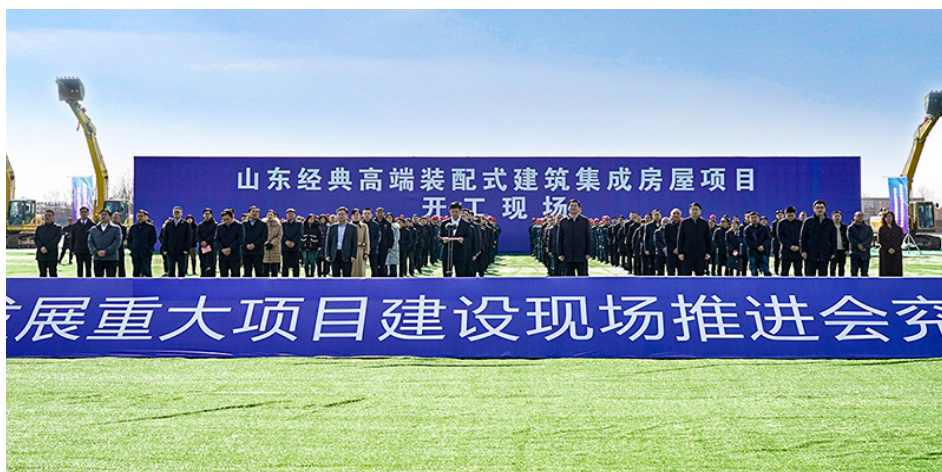
译文：执持盈满，不如适时停止；显露锋芒，锐势难以保持长久。金玉满堂，无法守藏；如果富贵到了骄横的程度，那是自己留下了祸根。一件事情做的圆满了，就要含藏收敛，这是符合自然规律的道理。

开局就是决战 新项目开工奠基

本报讯 2月14日上午，山东省举行高质量发展重大项目建设现场推进会，深入贯彻党的二十大精神，认真落实习近平总书记对山东工作的重要指示要求，加快建设绿色低碳高质量发展先行区，加快实施重大项目、重大工程，全力实现一季度经济运行“开门红”。

在济宁会场，济宁市委常委、副市长王宏伟主持会议，兖州区委书记王庆在兖州分会场介绍了经典集团高端装配式建筑集成房屋项目情况，市委副书记、市长于永生作动员讲话，随着市委书记林红玉宣布重大项目开工，标志着经典集团高端装配式建筑集成房屋项目同期顺利开工！

为推进装配式钢结构建筑产业发展，应对突发灾情、疫情事件战略物资储备需求、国家乡村振兴新农村建设、军民融合业务要求，2023年经典集团与同济大学合作，依托国家预制装配化工程技术研究中心，高标准



建设省重大项目——高端装配式建筑集成房屋项目。新建数字化生产车间、产业技术创新中心、项目投产后将进一步带动济宁装配式建筑产业发展，扩大经典品牌的市场占有率，向行业领军企业的目标不断奋进。

集中开工活动结束后，经典集团举行了高端装配式建筑集成房屋项目奠基仪式。经典控股总经理高建国主持，经典集团董事长史振华致辞，随后集团领导及中层管理代表为新项目奠基。

下一步，经典集团将以“开局就是决战、起步就是冲刺”的精神，加快项目建设，深入开展装配式技术研究开发，打造国内领先的装配式钢结构建筑产业创新创业共同体，推进项目早日建成达产，奋力打造以“经典集团”为链主企业的装配式钢结构新型建筑产业集群，推动全省装配式钢结构建筑产业高质量发展。

勇担使命开新局 陈涛参加山东省十四届人大一次会议

本报讯 今年1月，山东省、济宁市、兖州区人大和政协会议相继召开，经典集团省人大代表陈涛、市政协委员史振华、市人大代表高建国、区人大代表张争分别参加会议。参会同志积极参与议政、履职尽责，为经济社会发展积极建言献策。

职工代表陈涛参加山东省十四届人大一次会议，认真听取了周乃翔省长所作的省政府工作报告，提报了《关于加快工业互联网发展 推动制造强省建设的建议》《加快推广钢结构住宅应用的建议》。

董事长史振华参加济宁市政协十四届二次会议，在分组讨论时发言，济宁市委书记林红玉对经典集团的发展、参与的重点项目给予肯定，要求加大重点项目的宣传力度，深化与大院大所的产学研合作，加快企业数字化、智能化转型步伐。

研发中心负责人高建国参加济宁市人大十八届人大二次会议，在分组讨论时，提出依据国家“双碳”目标，深化与高校的产

研合作，加强装配式技术研发，建设国家级科研平台，引进高层次人才，整合地方产业优势、供应链优势，打造鲁西南装配式产业创新高地。

营销总监张争参加兖州区十九届人大二次会议，兖州区委书记王庆参加分组讨论，了解了经典集团实施的77002工程、冬奥会场馆、北京盘古大厦改造、沈阳金廊等重点项目情况，王庆书记要求公司抓好重点项目建设，做大做强优势产业，为地方经济高质量发展作出新的贡献。

下一步，经典集团将深入贯彻各级人大、政协会议精神，锚定“走在前、开新局”，全面贯彻新发展理念，主动融入新发展格局，以“争一流、争第一、争唯一”的胆略气魄，深入开展与科研院所的人才、技术、平台合作，建设工业互联网平台，抓好“高端装配式建筑集成房屋”新旧动能转换项目建设，通过延链、强链、补链吸引上下游配套企业，打造全省领先的装配式钢结构建筑产业集群。



省人大代表陈涛



市政协委员史振华



市人大代表高建国



区人大代表张争

赓续奋斗 稳步前行

经典集团 2023 年誓师动员大会暨目标责任状签订

本报讯 1月30日，经典集团在职工宴会中心召开 2023 年誓师动员大会暨目标责任状签订仪式，总结 2022 年企业发展情况，安排部署 2023 年工作目标任务，进一步明确责任，鼓舞斗志，凝心聚力，抢抓落实，推进集团高质量发展。集团董事长、各子公司负责人、各部门负责人、工程项目经理、制造部职工代表参加会议。

大会由集团副总经理侯士辉主

持，集团董事长史振华作了动员讲话，集团董事会主席苗树文作了总结讲话，经典控股总经理高建国宣读了表彰决定，会议对先进集体和优秀个人进行了表彰。

集团营销中心负责人、项目管理中心负责人、制造一部负责人、配料部负责人、优秀员工代表作了表态发言，各业务部、制造部相关负责人签订了年度目标责任状。

2022 年，面对困难与挑战，经

典集团在逆势中奋进、在发展中增势、在建设中提质，众志成城、顽强奋斗，实现了钢结构产业的快速增长，全国钢结构制造排名位列第 8 位；北京冬奥会、北京残奥会留下了经典印记，77002 工程荣获中国钢结构金奖，沈阳金廊，金杉国际等项目在超高层建筑领域取得新突破。

持续加大研发投入，引进高端人才，深化产学研合作，荣获 2022 年中国建筑金属结构协会科学技术

奖一等奖；入选全国和谐劳动关系创建示范企业、第四批国家级专精特新小巨人企业，精益生产管理、产品数字化研发与设计入选工信部 2022 年度智能制造优秀场景，山东省装配式钢结构房屋智能制造工程研究中心和山东省工业设计中心获批建设，经典产业的品牌价值持续提升，企业实现了创新发展！

实干成就梦想，奋斗赢得未来，2023 年是经典集团新的十年发展的

第一年，走在前，开新局，使命光荣，责任重大。经典集团将秉承专注、创新、务实、高效的企业精神，深化质量管理，突出绩效管理，推行挖潜增效，提升经典产业品牌，为客户创造更大价值，在建筑工业化、数字化、智能化的道路上，踔厉奋发、勇毅前行，开创更加美好的未来！



拥抱装配式建筑新时代 开启房屋智能制造新征程

——装配式钢结构房屋智能制造山东省工程研究中心正式启动

3月1日，经典集团与山东建筑大学、山东工程职业技术大学联合共建装配式钢结构房屋智能制造山东省工程研究中心启动仪式在经典集团三楼会议中心举行。山东省钢结构行业协会会长、山东建筑大学教授、博士生导师周学军，山东省政协常委、山东工程职业技术大学校长吴梦军一行，济宁市兖州区发展和改革委员会、副局长张佳，经典集团董事会主席苗树文、经典控股总经理高建国、经典集团技术总工张琦参加了启动仪式。

启动仪式上集团董事长苗树文致辞，山东建筑大学周学军教授、山东工程职业技术大学校长吴梦军、兖州区发改局副局长张佳讲话，经典控股总经理高建国宣读省工程研究中心组织架构相关文件。

周学军指出，山东经典重工是山东钢结构龙头企业，在山东钢结构发展领域做出了卓越贡献，特别是在装配式房屋制造领域，由于该领域具有唯一性，所以希望经典集团能继续发挥所长，在为山东做出贡献的基础上更好的为全国做出典范，为冲刺全国装配式钢结构房

屋智能制造做出更大贡献。

苗树文指出，经典集团非常重视研发科技投入，希望装配式钢结构房屋智能制造山东省工程研究中心在国家发改委和省发改委的指导下，取得更多科研成果，争作典范，为地方乃至全省作出积极贡献。

张佳希望山东建筑大学、山东工程职业技术大学以山东省工程研究中心启动为契机，发挥科研、技术、人才优势，更好地服务兖州地方企业发展，为兖州创建全国装配式钢结构房屋制造示范城市贡献力量。

会上，兖州区发改局副局长张佳受山东省发改委委托为经

典集团授牌，经典集团董事会主席苗树文为合作单位山东建筑大学、山东工程职业技术大学授牌。

启动仪式结束后，双方就装配式钢结构房屋智能制造研发、科研成果转化应用、示范推广、专业人才培养等方面的合作进行了深入交流。今后，校企双方将依托山东省研究中心，共同构建装配式钢结构房屋智能制造行业“产、学、研、培”四位一体合作机制，以项目为纽带，以人才为核心，共建、共育、共享，为推进科技创新、培养创业型和技能型实用人才、发展新型环保绿色装配式钢结构房屋智能制造产业提供支撑。此次合作也是科技助力地方发展的又一重要成果。



经典集团高端装配式建筑集成房屋项目首吊圆满成功

3月19日，经典集团高端装配式建筑集成房屋项目顺利完成钢结构首吊，项目进入攻坚阶段。

上午8时8分，随着“起吊”指令下达，吊装正式开始，稳起吊、轻落位、精准安装，在起重机举重若轻的一连串动作下，第一根钢柱平稳落下，钢结构首次吊装圆满成功！

高端装配式建筑集成房屋项目

为山东省重大项目，项目投资数额大、建设标准高，得到同济大学和兖州区委区政府的大力支持。项目依托国家预制装配化工程技术研究中心，新建数字化生产车间、产业技术创新中心及中试基地，打造以“经典集团”为链主企业的装配式钢结构新型建筑产业集群，带动济宁乃至全省装配式建筑产业发展。

经典集团超前谋划，统筹部署，克服时间紧、订单多等不利因素，倒排项目工期，加大项目调度，项目建设按下了“加速键”。经典集团以“开局就是决战，起步就是冲刺”的精神，项目大干 80 天，全力全速、真抓实干、攻坚克难，打造经典品牌工程，力争重点项目早建成、早达产！



《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》 宣贯和培训会议成功举办 T/CCIAT0041-2021

2月28日，《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》宣贯和培训会议在兖州成功举办。本次会议由中国建筑业协会钢木建筑分会、山东省钢结构行业协会、济宁市住房和城乡建设局主办，山东经典重工集团股份有限公司承办，并得到济宁市建设工程质量安全技术中心、济宁市建筑业协会的支持。中国建筑业协会钢木建筑分会副会长、山东经典重工集团股份有限公司董事

会主席苗树文出席会议。

会议由中国建筑业协会钢木建筑分会常务副秘书长刘民和山东省钢结构行业协会常务副秘书长刘哲主持。

住房和城乡建设部市场监管司原司领导、中国建筑业协会钢木建筑分会高级顾问刘哲讲话。

山东省钢结构行业协会会长、山东建筑大学教授、博士生导师周学军讲话。

山东经典重工集团股份有限公司董事长史振华致辞。

宝武集团首席专家、教授级高工贺明玄作为第一主编，从推进钢结构产业高质量发展的角度，解读了《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》。

《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》起草人、高级认证审核员杨杏弟对标准的起草背景、意义、实施等进行了介绍。

认证审核员杨林弋对建筑钢、木结构企业质量管理等级评价流程、资料情况进行了介绍。

来自山东省内的行业专家、企业家、质量管理负责人200多人参加会议，并到经典集团参观调研企业发展情况和质量管理体系建设工作。《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》2022年3月1日颁布实施，是钢木建筑行业发布实施的首部质量风险过程管理标准，也是首部质

量分级评价标准。标准的实施对于开展钢木建筑质量提升行动，保障建筑品质，防范质量风险，推动质量管理体系、标准体系、信用体系、社会保障体系、监管体系和服务体系建设，打造一批具有国际竞争力的品牌，促进建筑产业高质量发展具有重要意义。



《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》宣贯和培训会议现场



住房和城乡建设部市场监管司原司领导、中国建筑业协会钢木建筑分会高级顾问刘哲讲话



山东省钢结构行业协会会长、山东建筑大学教授、博士生导师周学军讲话



宝武集团首席专家、教授级高工贺明玄解读了《建筑钢、木结构企业质量管理等级评价标准》

经典集团接受国家级装配式建筑产业基地现场评估

2月23日，山东省住建厅建筑节能与科技处干部祝兵，山东省建科院装配式建筑研究所研究员刘传卿、德州市住建局干部徐辉专家组一行，对经典集团国家级装配式建筑产业基地运行情况进行现场评估。济宁市住建局节能科技科科长沈跃、兖州区住建局副局长葛继生，经典控股总经理高建国、经典集团技术总工张琦陪同。

会上，高建国就经典集团的国家级、省级装配式建筑产业基地建设情况进行了评估工作汇报。评审组一行认真

听取了经典集团关于国家装配式建筑产业基地建设情况的汇报，通过认真审阅资料和现场查看，详细检查了相关资料内容，并对经典集团现场评估情况予以充分肯定，同时提出了有针对性的意见和建议。

刘传卿指出，大力推行装配式建筑符合国家“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念，通过近几年的不懈努力，山东的装配式建筑已经跻身于全国先进行列，经典集团作为山东省装配式钢结构龙头企业，要勇挑重担，为行

业发展起到示范引领作用。

高建国代表公司感谢各级领导及专家对公司的发展和经典集团国家级装配式建筑产业基地评估的支持和帮助。他表示，下一步，我们将继续以国家级装配式建筑产业基地为契机，不断丰富经典集团装配式建筑产品体系、技术体系、标准化水平等，加强专业人才培养，不断加大科技创新投入，形成企业核心竞争力，专注钢结构行业，保持行业领先，为全省乃至全国装配式建筑产业高质量发展作出更大贡献。

国家发改委贺兴东一行调研经典物流产业园

3月16日，国家发改委综合运输研究所咨询中心副主任贺兴东一行到经典物流产业园调研物流产业发展情况。济宁市一级巡视员陈颖，市港航物流指挥部办公室副主任、市国资委党委委员、副主任张猛，兖州区政协副主席、交运局局长张冲，经典集团董事会主席苗树文，董事长史振华，经典控股总经理高建国等陪同调研。

贺兴东一行实地参观了经典物流展示馆和仓储中转中心，苗树文主席介绍了经典集团依托区位优势，与京东、海尔、中远海运、极兔等知名物流企业深化合作，强化综合服务职能，发展现代物流业，打造区域性枢纽物流中心，辐射带动济宁及周边地区电商物流产业发展的有关情况。

贺兴东对经典集团发挥自身优势，积极发展物流产业的做法给予充分肯定。他指出，兖州区位优越，营商环境好，培育了经典集团等龙头企业，有效带动了当地物流产业的蓬勃发展。下一步，各级要深入贯彻党的二十大精神，增强国内大循环内生动力和可靠性，着力提升产业链供应链韧性和安全水平，推进城乡融合、区域经济协调发展。



济宁海关严学泉关长调研经典集团

3月8日，济宁海关严学泉关长一行到经典集团调研外贸进出口情况，宣讲海关服务企业有关政策。济宁市兖州区商务局局长刘守全，经典集团董事长史振华，经典控股总经理高建国等陪同调研。

史振华董事长作了企业情况介绍。近年来，经典集团紧跟我国一带一路战略，畅通国内国际双循环，积极布局海外，与央企、国企深度合作，实施一批装配式钢结构工程，有效带动钢结构及围护产品出口，特别是今年以来，通过积极走出去，对外承包工程和产品出口业务呈现良好发展势头。

严学泉关长指出，兖州外贸进出口工作稳居济宁市前列，通过这次调研活动，了解了经典集团在外贸领域的发展情况，进一步增强了全市发展外向型经济的信心。下一步，济宁海关将把最新优惠政策及时传达给企业，为经典集团走出去提供政策咨询、产品报关等全程服务，进一步增强企业的国际竞争力，为济宁经济高质量发展作出贡献。

中国钢结构协会围护系统分会领导专家到经典集团调研指导

2月17日，中国钢结构协会围护系统分会、中国建筑防水协会金属屋面技术分会轮值会长多跃刚，常务副会长尹敏达，秘书长蔡昭昀，教授级高工朱勇军、束伟农一行到经典集团调研。经典集团董事会主席苗树文，董事长史振华，经典建设公司总经理张琦，集团副总经理张争等陪同调研。

多跃刚会长一行到集团文化中心、

智能制造车间、凯思诺围护车间及红帆驿站参观，了解了近年来经典集团的生产经营、技术创新、智能制造、产学研合作、参与建设重点工程有关情况。

在调研座谈会上，分会领导专家充分肯定了经典集团近年来取得的发展成就，并对把握金属围护系统的发展趋势，积极推进建筑体系创新，制定围护系统标准，参与科学技术奖项，实现产

品品质提升，推进行业节能发展等达成共识。

经典集团将以调研活动为契机，在分会领导专家的大力支持下，加大研发投入，积极开展技术创新交流活动，持续引进先进技术和高端人才，完善科技创新体系，向围护行业标杆企业学习，提升智能制造、建筑标准化水平，推进建筑工程创优，实现集团高质量发展。



工作中要坚守“高标准、严要求”

谈到事故责任，我们的管理人员想到的问题是表态，“我会怎么做，杜绝问题再次发生”。但往往忽视事情发生后，是否考虑到，到底怎么做才能真正杜绝或避免。

我们的领导和员工，干事时仅凭“一片忠心、一腔热血”，热情高涨的表决心、正态度、喊口号，誓要把工作做好。热情退却之后呢？只凭这些情绪，是肯定不够的，究其原因还是思想态度没有转变。我们一直在提“高标准、严要求”，什么才是高标准？

我们所做的事，要高于别人的标准，提高自己的认知标准，但相应的，更高的标准意味着要匹配更高的能力。我们平时的工作，只着眼于眼前，但对于其他相关的工作“熟视无睹”！看到了当没看到，看到了想不到，想得到不去做，这就是标准低的体现，但若将其纳入到高标准中，就会产生不同的结果。

办公楼前几块砖的事情，联想到我是谁，我从哪来，我要到哪去。结果已经摆在面前，再去解释过程何其无用，无非就是“因果关系”，因为做一件事而导致了另一件事情坏的结果的产生，但若做事之前思虑周全，提高执行的标准，就可以杜绝“次生小事”的发生了，反之，就杜绝不了！

在同一件事情的结果上，我们可以看到人和人之间的巨大差别。有的人“亲密无间”，认为事情都是如此，感觉很正常；有的人处理类似事情“若

即若离”，意识、标准忽高忽低；有的人“嫉恶如仇”，誓将与其死磕到底。不同人之间做事产生如此大的差别，归根结底是处事方法不同，取决于我们对它的要求（标准）不同，高一点可以做好，低一点就可能出现的问题。

一个人的能力体现于高标准之下，他能够做到，再加上严要求，事情基本都可以做到圆满，反观我们员工自身，在认知层面就出现了问题，事情如何能做好？有人喜欢在领导面前表达“愿景”，做事前将这“第一步”展现在面前，这是构建目标，下一步呢？说完就完了吗？

凡事预则立，不预则废。开会的目的，是让各位明确——目标是把事做成的先决条件。确立目标，做到“目标具体化”、“障碍方案化”、“方案任务化”，以应对执行过程中出现的任何状况。

各位员工，首先要明确，发现问题的主体在于每一个职能部门的每一个职能人员身上，“走马观花”式的检查和应付，不专注的应对，不能发现问题，都不可能杜绝问题的产生。做不到这一点，中层领导、部长班长即便是负责到底都于事无补，再多的罚款都无法解决后续层出不穷的问题。

上行下不效、令行禁止、制度严不治、职责分不清、标准立不明，继而会产生各种责任事故。这些责任事故的发生，还能谈原因吗？这些问题的严重程度已经到达了极致，我们就只能看结果，到

时任何的手段都无济于事，怎么再谈过程？我们只能预防责任事故发生，直击“痛点”，让责任人刻骨铭心的记忆点才有效。对工作降低要求，只会亲手埋葬自己！

回头看看我们每个人，照照镜子，做到“目标具体化”了吗？答案是没有，蓝图绘就的再美，目标定的再高，没有分解，没有严格的要求（执行）也是做不成的，没有清晰的思路，去寻找标准，那我们制定的标准又成了什么？

我们需要思考的是如何做到制定目标，分解任务，如何应对人为或其他原因导致的“事故”发生。影响任务执行的因素有不可抗力力和人为因素，市场大环境我们有一定的预见能力，但属于不可抗力，我们不去埋怨相关人员，不追究人的责任，但人为

因素导致的责任事故，不可原谅。

我们应反思自己的职责标准和目标，在定目标前，用靠前意识，在不受情绪的影响，认清自身优势，树立风险意识的前提下做出清晰的判断，避免人为因素导致的失误。这些靠开会、表决心、三令五申去强调起不了太大的作用，我们最终的目的是将员工的态度和思想意识抬升到高位，能跟上时代的形势，在遇到问题时能清楚职责所在，本该知晓的、能做到的事没有做到时，无需谈过程。让管理者在用人时，去衡量他意识层面的高度和执行力，做到“会识人”、“会用人”，能举一反三的去应对问题，我相信，做到这些，就能把事做好。

——人力资源部



销售高手们总结的三大销售技巧

很多刚出道的销售员通常都有一个误区，以为销售就是要能说会道，其实根本就不是那么一回事。

对销售人员来说，销售技巧是必须掌握的，没有销售知识和技巧作为根基，只能视为投机，无法真正体会销售的乐趣。比如，许多顾客在实施购买时，非常犹豫不决，其实已经对产品动心了，而在此时你就要把握顾客的心理，在不知道能否达成购买的情况下，顾客会在判断上略有迟疑。此时，你就要把主动权掌握在自己手里，让成交易如反掌。

要想成为一名出色的销售员，掌握一些销售技巧是必不可少的。那么，有效实用的销售技巧有哪些？

一、不打无准备之仗

销售前的充分准备和销售现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解各种刁难的顾客而获得成功。

一次成功的销售，不是一次偶然发生的故事，它是学习计划以及一个销售人员的知识和技巧运用的结果。

提前做好各种准备，为顾客购买欲适当推把力。这种方法特别注重的是在进行产品介绍和鼓动时的那种推动力量。

二、给顾客充分的安全感

人总是趋利避害的，内心的安全感是最基本的心理需求，用安全感来说服顾客是最常用的销售话术。

如果你说出一二三点顾客同意的卖点，顾客表示赞同，那就趁热打铁让顺着顾客被你设置的购买思路而顺延下去，把生意做成功。

三、抓住顾客的需求不放

要了解你的客户，因为他们决定着你的业绩。销售高手们最注重的就是，抓住顾客的需求不放。这个方法要求销售员具备良好的心理素质 and 营销技巧。

这些顾客大都不喜欢别人对他施加任何促销压力，不喜欢被夸夸其谈的销售人员包围着，所以终端销售人员必须保持“有理、有利、有节”进行销售，否则一不小心会失掉生意，达不成销售。

在成为一个优秀的销售人员之前，你要成为一个优秀的调查员，你必须去发现、去追踪、去调查，直到摸准客户的一切，使他们成为你的好朋友为止。了解客户并满足他们的需要，不了解客户的需求，就好像在黑暗中走路，白费力气又看不到结果。

——营销中心



用预案前置化解管理中的突发问题

公司生产的原材和产成品的存放，需科学系统的配置来料加工和原定计划生产比例，制定合理存放位置预留空间，将原材、产成品存放方案理顺，用科学预案解决分配仓库存放问题。

完善的预案制定，有利于公司对突发问题及时作出响应和处置。公司发展面临来自各个层面的挑战，科学预案可以最大限度的提升公司抗风险和应急处理的下限，增加容错，减少冲击。这是从意识层面需要作出的改变和提升，领导、管理人员的格局眼界和能力，会通过这个环节体现的非常清晰，这也是公司找寻解决思路、探寻问题本质的途径。

公司资产科学细分管理存放，数据有序汇总，实时更新，是管理者领导的基础支持，公

司体量的增大，无法靠自身的能力去弥补管理缺位，只能层层下达合理分配执行力，而不是逐级分配领导力。目前公司的执行力集合在管理层，造成管理空白从而导致执行力不足。因此，意识薄弱不止于普通员工，需全员提升。

领导者逐级贯彻处事方式，应以价值和结果为导向，多维度分析，锚定目标结果，留置多种预案逐步开展工作，做到“事前有计划，事中有安排（汇报），事后有交代（结果）”三个维度的健全，从这个角度出发去执行，无需粉饰处事过程，只讲事件逻辑关系，评估处理结果的的对与错，在这个层面上真正达到意识统一，才能使公司发展进入科学系统管理的领域。

——仓库管理办公室

春暖半边天 爱在女神节

——经典家人相约海底捞

