



2000年1月1日

总第6期

天津赛恩集团有限公司企管中心主编·内部交流

津内部资料准印证第01200号

赛恩特稿

千年等一回

——在赛恩人千禧缘世纪情联欢晚会上的讲话

董事长 左晔

各位赛恩同仁的家属：

各位赛恩公司的朋友：

各位朝夕相处的赛恩同仁：

再过几个小时，我们将告别一个难忘的时代，共同迎来一个崭新的纪元，请允许我以个人名义，向在场的各位嘉宾，致以本世纪最后一次的诚挚问候和新世纪前夜的准祝福。（笑声）

成语上讲，千载难逢，而千禧年，千年里只逢一次，尤其这次是千禧龙年，据说下一个千禧龙年，是在三千年以后。所以说，我们今晚的相聚是何等的珍贵！何等的难忘！无论以后我们身在哪里，无论新世纪的时光把我们带到青年、中年、老年，无论你丰富的一生有多少事情让你缅怀，但我相信，今晚的相聚，以及伴随世纪钟声的我们共同喊出的倒计时，将永远留在我们的记忆中，让人终身难忘！

各位来宾、各位同仁：

此时此刻，我们赖以生存的这个星球最热的话题是千禧年，千禧年对于不同国界不同肤色的人，有着不同的寓意。对于赛恩来讲千禧年是长久的等待，等待什么？等待拼搏，等待大展身手，等待长久积蓄酝酿后的酣畅喷发，正如一首歌中所唱到的“千年等一回”。

在这个难忘的时刻，我再一次提醒大家，浩瀚宇宙，日月星辰；大千世界，人海茫茫，我们相聚在一起就是人生的缘分，珍惜这份“人和”，只有“人和”才能事业成功。大家都是追求的人士，在这个时刻，我们不能不提及我们所从事的事业，如果说我们的“人和”是事业成功保证的话，那么“天时”，也在新世纪中垂青我们赛恩人。大家知道，我们所致力于的中国供热计量技术与产品的发展方向，是极具潜力和增长性的行业，而天津又在这个领域走在了全国的领先行列，这也是最大的“地利”，这是历史赐予我们的机会，这又

是“千载难逢”的。有“人和”、有“天时”、有“地利”，有我们的众志成城，我们没有理由不成功。为了保证成功，我探索归纳了今后工作的前三个和后三个要素。前三个要素是：一、定战略--在相当长的时间内，致力于我国住宅科技含量方面产品的研究与生产；二、搭班子--组建有高水平专业素质有眼光有追求可长期荣辱与共的决策层领导班子；三、带队伍--选拔培养一批年轻、有朝气、有理想、勇于创新实践的实干队伍。后三个要素是：一、机制创新--模拟内部“孵化器”，改变利益分配，变单一产权结构为多元产权结构，努力向公众型公司过渡；二、探索创新独到的营销模式--即以高技术、创新技术产品为支撑的独特的营销理念及整体运作体系；三、资本运作--积极寻求风险创业投资与上市运作，力争使企业向规模化、国际化发展。

各位来宾、各位同仁：

大家都知道，一个比尔·盖茨的成功，缔造了一个微软帝国和众多的百万富翁。尽管我们难以望其经济巨人的项背，但作为赛恩公司的创办人，我有一个理想，即通过我的努力，若干年后可以在赛恩员工的优秀分子中缔造出若干个百万富翁，换句话说，就是赛恩公司不缺别的，就缺有本事的人才，赛恩的最大特色就是让每一个有才华、有理想的人，能在这个沃土中--梦想成真。

这不是云山雾罩式的说教，因为只有赛恩优秀人才的成就，才能成就赛恩公司的最大成功，同时也是我个人的最大成功。

最后，祝大家今晚玩得开心，玩的愉快！

谢谢！

一九九九年十二月三十一日晚八时三十分



读《赛恩人》，说企业文化

杨隼萌

编者按：天津市企业管理协会及企业家协会杨副秘书长在百忙之中给我们带来了企业文化精辟的见解，给了我们很多有益的启示。是啊，企业文化是企业员工共同创造的，这就需要我们全体员工的共同参与，共同为赛恩的明天而奋斗。杨副秘书长在给编者的短小留言中谦虚地讲到此文不敢代表两会，仅以个人名义，望借助《赛恩人》增进我们的了解与友谊，待到赛恩取得更大成功，将以“两会”的名义向赛

恩人表示由衷的祝贺。让我们用实际行动迎接这一天的到来。

感谢《赛恩人》编辑部每月寄来公司的刊物。每期我都认真地看遍四个版面的每一个角落，精美的印刷，丰富的内容，不经意间把我带进了赛恩的世界，带进了对赛恩公司，对左晔董事长，对赛恩人的解读过程。一个企业的发展历史就是一部企业全体员工共同创作的书，挫折、失败、困惑、思索、成功将拼成这部书的每一个章节。赛恩五年的发展，只是这部书的第一个章节，然而从这五年的内容中似乎已经预见以后的章节更加精彩，看客将带着浓厚的兴趣继续读下去。

从《赛恩人》中了解到，左晔先生时非常重视培育企业文化的，从这一点看，赛恩公司具备了成功的必要条件，对于一个缺少这种必要条件的企业，追求成功只是空谈。企业文化是企业立足之本，是“永续经营，做百年老店”的关键所在。

如果没有记错的话，百年老药铺同仁堂（现为上市公司）自清代宫廷御医乐同仁老先生创办之始就提倡“戒欺”二字。真药治病，假药害人，这仅从他经营的产品特点要求其下属必须货真价实，不得以次充好去伤害芸芸众生，进而将“戒欺”二字延伸其产品之外，要求员工对社会、对企业、对领导、对同事、对亲友都要以这二字作为行为准则，并升华为同仁堂对社会及人类的忠善之情。尽管一个多世纪已经过去，社会有了很大的变化，企业的概念也不可同日而语，然而用我们现代人的眼光来

审视这两个字是否仍可以有所启迪，仍可以起到培育现代文化过程中的借鉴作用。

每个人的出身经历不同，所处环境不同，乃至所生所长的地域文化不同，会导致人们在是非判断上的价值观念不同，并做出不同的反应，然而在企业的最高利益面前是不允许有不同的认识的，那么就要用企业文化去同化每个员工的价值标准。企业文化实际上是一种集体价值观念的体现。企业文化是企业员工共同创造的，把企业文化归纳成一种提法（例如归纳为“戒欺”或戒其他）是一件很简单的事情，若要企业文化的内涵融入每一个员工的行为中去，且升华为一种理念，这不是一件容易的事，他需要大量的实践结果去感化每一个员工，只有大家对每一次实践过程和实践结果的认同，才能形成共识与默契。

编辑部小乐要我为《赛恩人》写一点东西，真不知从何下笔，提建议只怕提错地方，添乱，只是写一点企业文化方面的浅见与赛恩人共勉！

赛恩“99”大事记

- 1 元月一日 全体销售人员在塘沽渤海度假村召开年会，总结九八年的工作，布置九九年的营销方案。
- 2：二月三日，公司研发的第一代热计量表在南开区金宇里两千余平方米新小区中试运行。
- 3：二月二十日，利用春节假期，九八年度销售状元张红丽等八人，由公司出资奖励香港、泰国十日游。每年度末组织的优秀员工出国旅游，开阔了大家的眼界，增加了工作干劲。
- 4：三月二日，春节后上班第一天，公司召开中层干部动员会，提出以ISO9001 认证为契机，各项工作全面上水平的号召，特别提出干部要加强学习，提高素质，勇于创新，抓好自己的事，管好自己的事，加强绩效考核。
- 5：三月三日，销售人员动员大会，每个人签订责任书，公司在北京、济南、石家庄设立办事处，外派销售人员奔赴各地。
- 6：四月七日，公司派销控总监程熙等三人，参加在北京召开的高级营销经理研讨会。
- 7：五月十日，公司总监会上董事长左晔提出公司在相当长时间内，以现代住宅的水、电、气、暖智能计量为切入点，致力于与智能住宅相关科技产品的开发与生产。
- 8：五月十二日至十五日，公司参加在天津国际展览中心召开的“第三届国际区域暖通空调展览会”，展出了新一代的IC 卡热量表，引起各界广泛注意。
- 9：六月初，我司研制生产的DDY87 型IC 卡智能电度表入选国家经贸委推荐目录。
- 10：七月十八日，公司成立五周年庆祝大会在盘山风景区隆重召开，表彰了一批先进员工，董事长左晔作了重要讲话，提出了第二个五年规划构想。
- 11：同日，公司内刊《赛恩人》创刊。
- 12：七月二十日，天津市专利事务所受理我司申报的“IC 卡热量表”的专利申请。
- 13：七月二十七日，经审核批准，我司成为“天津市企业管理协会”会员单位，董事长左晔成为“天津市企业家协会”会员并当选为“两会”第六届理事会理事。
- 14：八月二十八日，公司派员参加在北京召开的“中国风险创业投资、创业基金与企业融资发展研讨会”。标志着公司在发展了五年后，开始关注资本运作及融资，积极寻找规模化发展的道路。
- 15：九月八日，董事长左晔制定旨在调整公司人员结构，下大力气选聘优秀人才的战略规划《弓箭计划》，一批专业人才陆续进入公司各个关键岗位。
- 16：九月十日，公司售后部组建计算机2000 年小组，开始有计划地实施用户软件系统服务。
- 17：九月十六日，ISO9001 质量体系开始运行。
- 18：十月七日，公司派员参加在杭州召开的城市供热工程委员会99 年会
- 19：十一月二十二日，公司申请加入“中国城镇供热协会”获得批准。
- 20：十一月二十八日，公司应邀派员参加建设部主持的“全国热计量标准”的起草工作。
- 21：十二月十七日，天津市专利事务所受理我司申报的最新型热计量系统专利。
- 22：十二月二十九日，公司ISO9001 质量认证体系通过英国劳氏公司的认证，标志着公司的管理迈上一个新台阶。
- 23：十二月三十一日，公司全体人员及部分家属欢聚一堂，共同迎接千禧年的到来。



编辑部吹风

去年怎么看，今年怎么干

新年伊始,本报记者邀约了部分主要系统、部门负责人,请他们谈谈对 99 年的工作看法,并在总结去年的基础上,勾勒出 2000 年的工作蓝图。

硝烟漫尽 观九九 亦喜亦忧
征尘未洗 携千禧 再战商海

销控总监督熙: 99 年在市场部全体同仁的努力工作下,遵循公司制定的经营方针,相互以“千山万水,千辛万苦,千言万语,千方百计”相训相勉,征战商场,做出了相应的努力和成绩。

99 年主要工作

- 一、依据公司市场定位,有效开展工作,达到预期目标。
- 二、依据国家的行业政策及时调整市场操作营销工作,在竞争中争得相应份额。
- 三、公司制定“目标管理与过程控制”的指导思想得到贯彻落实,取得成效。
- 四、外埠市场初见成效,待进一步拓展力量。

2000 年市场工作的主要思路

- 一、注重行业用户、基层用户两个重点,以公司销控方案为基础,有效连接两个重点(哑铃型),使之成为市场工作的有机整体,以此加大市场挖掘深度。
- 二、着眼于公司整体发展战略,立足于市场有效运作,依托于“V”型战略的指导思想,坚守大堤,支持公司“第二个五年计划”经济发展战略的实施。
- 三、提高市场营销工作的管理水平,加强监控,使之成为“按程序有效运作的营销工作运行系统”。
- 四、在激烈、残酷、无情的市场竞争中练就一支敢打硬仗、敢打胜仗,自强、自信、自律的智慧专业型营销团队。

ISO9001 任重道远

ISO9001 总督导杨宏明: 在 99 年,经过 ISO9001 推动小组及全体赛恩员工的共同努力,终于通过了 ISO9001 质量管理体系的认证,这标志着我公司质量管理、品质控制的标准化、程序化,质量保证能力达到了一个新的层次。但大家应该清楚,通过 ISO9001 质量管理体系的认证仅仅是一个起点,并不是 ISO9001 工作的完结 ISO9001 工作是一个系统工程,需要我们全体员工持之以恒,坚定不移地按照 ISO9001 规定的程序及要求做。董事长一直在强调以 ISO9001 为契机,规范管理,使公司管理上水平,产品质量上台阶。在千禧之年,我们的重点是抓 ISO9001 工作的落实,反复抓,抓反复,常抓不懈。

以人为本 创新建制

人力资源经理宋非: 人力资源部在一九九九年着力完善了人力资源管理的基础工作及其硬管理,如进行工作分析,制定各岗位的职务说明书及职务规范以及人力资源招聘、录用、甄选、绩效考核、薪酬管理、培训等,尤其是配合公司的战略调整,招聘、录用了一批德才兼备的高层次人才充实到研发等重要部门的关键岗位。他们带来了新思想、新观念,激活了赛恩的内部员工队伍。正如大家看到的,现在的研发部事事、时时给人以耳目一新的感觉。同时,人力资源部通过大量细致入微的工作,较好地对新、老员工进行了整合,缩短磨合期,使公司在调整中得以正常运转。

人力资源部千禧之年的工作重点有以下四方面:其一,配合公司机构和经营策略的调整,适时招募适应公司现在及未来长远发展需要的人才;其二,建立人才储备信息系统,发挥“鲑鱼效应”,为企业实行相应的激励政策奠定基础;其三,进一步加强工作分析和对员工的动态跟踪,寻求人与工作的最佳匹配,建立公正、公平、公正的竞争机制,为人才的脱颖而出提供保证。其四,着重人力资源的软管理,即注

重对人力资源的激励、沟通形势和渠道的设计与管理,领导风格与企业文化的再造等,以造就一种积极参与、勇于创新、协同配合的氛围,保证公司可持续发展。

提供有力保障，为 V 型战略保驾护航

V 型战略是董事长年初提出来的,它顺应了公司的发展。公司发展前提之一是有过硬的产品质量,而产品质量的好坏在一定程度上取决于采购供应的原材料、半产品的质量。作为供应部经理,我就如何更好做好供应工作,为 V 型战略的实施提供有力保证代表全体供应员工表个态。

一、对于每个供应商,我们严格执行质量体系要求,建立每个供应商的档案,并会同研发、品管、技术、市场、生产等部门制定出合格的供应商名录,用 ISO9001 标准对每一个供应商进行审核、规范,坚决严把进货关,使产品的质量从第一道关就有保证性、追溯性。

二、做到“保证生产,平衡库存,降低成本,保证质量”,对于新产品的开发,本部门将其做为今后工作的重中之重,一定要保证新品开发的顺利进行,做到对研发部门交办的工作认真、严谨、迅速,与研发部门紧密配合。为公司研发工作的顺利进行提供保障。

三、搞好部门衔接与协调。供应工作如果不能与其他部门工作配合好,就会影响全局工作,严重的会影响到生产,关系到市场,耽误了研发进度。当然配合是双方面的,请各部门员工体会到供应部的现状,人员相对较少,无兵帅之分,尽可能地提前填写采购申请单,严格履行必要手续和程序,共同把工作做好。

随着新世纪的到来,给我们提出许多新的课题。“继往开来”,作为赛恩的年轻一代员工,我们要努力学习所需的专业知识,不断总结工作重的经验与教训,提高公司供应工作的水平,为公司壮大发展,为实现“V”型战略提供有力的保障,坚决打好这场没有硝烟的商战。

员工阵地

时时处处树立企业形象

前些时候,公司石家庄办事处赵主任给我讲了这样一段故事。一次公司售后服务部端木经理带队乘汽车去石家庄一用户单位做技术支持工作,当车到达目的地停稳后,同行的人都从车上下来了,唯独不见端木经理下来,大家感到很蹊跷,有人说是不是长途疲劳睡着了?当赵主任回到车内准备将他叫醒时却发现,原来端木正在车内换西装,系领带。

不知大家是否发现,每天早上一上班,进入公司之后除了值班保安以外,可能您见到的第一个人就是端工。身着一件洁净的白大褂工装,不是准备班前工作,就是提着两只暖瓶打开水,作卫生。在大家的印象里,端工日常着装可能除了白大褂,就是夹克衫,如此可见他平时是不着西装的。

一天早晨八点五分,在公司大门口(公司八点三十分上班)我看到了这样一个场面,一个西装革履的人,正在同司机一起往汽车上装东西,我真是好半天才认出这人原来是端工。我一下子想起了赵主任讲的故事,猜想他一定又是去为用户培训或做技术支持。我骑车到他跟前一问,果不其然。

是啊,已年过不惑的端工,平日里着装的确很随便、很朴素。通过这两件事,我们不难发现,他的心中时时处处都装着公司,他带给用户的是赛恩形象,赛恩文化,这也是我们每一位赛恩人应该学习和做到的。

去年的销售状元，今年的回款冠军

——记市场部地区经理张红丽

“一手抓销售,一手抓回款,两手都要硬”。这是左总在销售工作会议上经常讲的一句话。这句话时时刻刻都在鞭策着每一位销售人员,更是他(她)们完成销售、回款任务的动力。

自公司销售队伍成立以来,她就一直从事销售工作,几

年来风风雨雨,闯遍了四郊五县的几百个村镇,她曾经因业务跑掉了鞋后跟的事,已被大家传为佳话。不怕苦、不怕累、永不服输就是她的性格。每一次公司招聘新业务员,她都主动地为他们进行专业知识、销售技巧的培训。从公司整体利益出发,从树立企业形象、加强职业道德入手,为新员工传经送宝,尽自己的的义务。

98 年,也是公司电卡表销售很好的一年,在年终销售工作总结大会上,她以骄人的业绩,荣获了“销售状元”的称号。同时得到了公司给予的带薪去泰国、香港等地旅游的奖励。

今年,由于销售任务的递增和市场客观条件的变化,她在销售上虽然没有拿下第一,却创出了回款率达到 100%的好成绩。这又打破了一项公司的纪录,成为公司 99 年的“回款冠军”。在业绩面前她没有骄傲和自满,她正在激励自己:努力、努力、再努力,争取在千禧之年夺下一个销售、回款的双项冠军。

(本报记者 陈墨)

博采

贺千禧之年 不忘创业艰难 迎世纪挑战 笑望美好未来

昨天的回忆是一缕缕熏风,在思绪的海洋里踢浪、扬波。昨天的回忆犹如翻开心中的日记,只能品味,无法停留。

曾记得,昨天的赛恩还是一穷二白,还是一个遭人讥讽、蹒跚学步的稚童,但不要忘记就是那十几个人、“七八条枪”,全凭着创业的激情和对成功的渴望,用他(她)们的热情、他(她)们的无私和他(她)们对产品质量的精益求精,创造出了赛恩电卡表销售史上的第一个(800,000 元当时近乎天文数字般的)奇迹,而后更是一发不可收拾。销售业绩的成倍增长,更加坚定了赛恩人“追求卓越,我们锲而不舍……”经营理念。从而也使这个稚童渐渐地走向了青春,从几间破旧不堪的小平房搬进了宽敞明亮的生产、办公大楼,这一质的飞跃,标志着赛恩在前进的征途上跨越了坚实的一大步,迈向了一个崭新的台阶。

今天,是昨天的明天,是明天的昨天,把握住了今天就把握住了昨天和明天。不经历风雨,怎能见彩虹;没有昨天创业的艰苦,怎会有明天的成功。一流的生产设备,高素质的员工队伍,有力的后勤保障,新产品的不断开发,广大用户对售后服务的啧啧称赞,具有高度责任感的品质监督;北京、济南、石家庄办事处的建立,东北、华北、西北大面积的市场占有率,十几万具的电卡表,几千万元的销售额,一百五十多人的员工队伍,无不体现出赛恩从青春到成熟的巨大转变;人力资源建设,员工整体素质的不断提高,《赛恩人》内刊受到各界朋友的好评,V 型战略的顺利实施,“内部创业加孵化器”的创新管理模式,都在积极地推动着第二个五年计划的进程。今天的成熟,让赛恩人不再沉溺于幻想,知道了度日的艰辛与劳累;今天的成熟,让赛恩人增添了一分稳健,了去了一些心愿,并让我们觉得在艰辛的付出之后感到爽心的幸福;今天的成熟,时时在提醒着我们,明天仍然是任重而道远。

明天,我们面临的是迎接新世纪的挑战,技术创新,管理创新仍是我们的新课题。“追求卓越,我们锲而不舍……”依然是我们永恒的经营理念,她将随着 ISO9001 质量认证体系的实施,使赛恩品牌在国际、国内市场上永远立于不败之林。明天,赛恩将在世界的舞台上叱咤风云,全体赛恩的同仁们,让我们带着昨天创业的艰辛,带着今天奋发的激情,带着对未来美好的憧憬,携起手来,共同创造赛恩更加美好辉煌的明天!

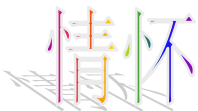
(陈墨 翔羽 文涌)

天时 地利 人和 ——“千禧缘世纪情”晚会侧记

喜听钟声,烟花齐放。十二月三十一日晚,赛恩公司全体员工及部分家属欢聚一堂,共迎千禧年的到来。

晚会在董事长左晔先生的“千年等一回”的新年致词中拉

开了帷幕，整个晚会高潮迭起，掌声经久不息。 市场部的四位销售女将，以锅、碗、瓢、盆为道具，说的"三句半"妙语连珠；研发部南腔北调的小合唱"真心英雄"表达了全体研发将士坚定的决胜信心。绝不比"实话实说"中崔永元逊色的李春义主持的话题"健康 2000 年"解除了胖子的烦恼，瘦子的苦闷，对健康指点迷津。有观众参与的"蒙眼睛添五官"绘画游戏活动的冠军被左总的好朋友专程从美国洛杉矶赶来参加我司庆祝活动的王维先生一举拿下；"抢椅子"游戏中陈杰向大家证明了"凡是浓缩的都是精品"。模特们的精彩表演把我们带进来时装的世界；传统的"天津快板"更是让人捧腹大笑。惊心动魄的一次次抽奖，真可谓几家欢喜几家愁。研发、品管、财务、售后、生产收获颇丰。在一等奖的抽奖中，董事长对研发部的关爱体现的淋漓尽致，刚刚加盟赛恩不久因工作忙无暇考虑找女朋友的研发工程师李永刚，获得了唯一的一等奖——"一辆女车"。为 ISO9001 忙的不亦乐乎的杨向红赢得了老本家杨总的青睐，在"三九"天尚未到来之时，先获得了二等奖——"御寒的毛毯"。国际啤酒节的比赛情景，在今天的晚会上出现了。售后服务部的高彪虽然没有打破世界纪录，却在今天的比赛中"豪饮惊人"一举夺魁。那些充满希望的赛恩孩子们以一首"Happy New Year"不仅给我们带来了温馨的祝福，更把晚会推向了高潮。"五、四、三、二、一"，新年的钟声敲响了.....



朋友的故事

喝了一口咖啡，一古脑儿的将所有的苦恼讲给朋友，等着听他说"嘿，大家都差不多了"，亦或是告诉我生活就是如此。然而朋友却笑笑说，我给你讲个故事吧。

"一只刚刚孵化出来的小青虫，瞪大眼睛看着这个世界，蓝蓝的天，绿绿的叶，红红的花，青青的风，和煦的阳光，一切都那么新奇温馨。这时一只穿着彩色的衣服身材窈窕的花蝴蝶轻轻的落在她的旁边，对她说："你快快的长大，变成我这个模样，就可以自由自在的在这个世界里遨游，享受大自然的风光和多采，同时展现自己的美丽与才华。'当天晚上，小青虫做了一个五彩的梦，梦见自己也变成一只金蝴蝶围着她舞蹈、唱歌.....。忽然大地颤抖起来，小青虫醒来，原来是一个金色的梦。这时天刮起大风，小青虫紧紧的抓住叶筋，大风过后，又下起大雨，小青虫躲到叶子的背后发抖.....。风雨好不容易过去，太阳从东方升起，小青虫肚子有点饿，想吃点东西，忽然飞来一只大鸟落在远处，小青虫屏住呼吸，一动不敢动。故事讲到这里应该还没有完，那么小青虫后来怎样闯过一道道难关，又经过脱胎换骨的蜕变，终于变成一只美丽的蝴蝶，我觉得没有必要再罗嗦了。"

朋友停下来不再说了。我瞪大眼睛。仔细地听着朋友讲给我的故事，一种如梦方醒的感觉顿时涌上了心头，望着一脸孩子气的我，他笑了笑，说："天使，我看得见你的头

上美丽圣洁的光环，你应该是那个一身洁白衣裳、手持闪烁星光的神器，凭一对理想的翅膀徜徉在霞光之中的金色少女。"

"不，我是她--"我指着窗外叶子下面的青绿色小虫.....

阳光下，那只小虫发着金色的光芒.....

(尹维亚)

追逐 SUN SHINE

在这个物欲横流的世界里挣扎，
迎面而来的是汽车、洋房。
如果你还是踏着单车在人海里徜徉，
别急，
你还有足够的时间去浏览大自然的风光。
这个世界上总有许多美好的事情，
等待着我们去梦想。
有人说，
成功总属于 THE LUCKY AND STRONG。
记住
在冬季
在皑皑的白雪下，
种下你智慧、辛勤的种子。
WAITING FOR
耐心等待；
SEARCHING FOR.....
苦苦追寻；
THE SUN SHINE，
这阳光。

(品管部 刘海军)

明星人物

高彪同志是 98 年初到公司的。两年前还在生产车间的他
在工作中善于思考，勇于创新，通过对生产工具的有效改进，
提高了工作效率，降低了生产成本。在五周年司庆大会上被
授予"优秀提案奖"，并以出色的工作业绩被调到售后服务部。
就此，本报记者对他进行了专访。

问：从生产部到售后服务部，你是如何看待这一角色转变的？

答：售后服务是营销活动中的一个重要环节，其工作具有一定的挑战性，作为一名售后人员要直接面对用户，把客户的切身利益放在第一位，想客户所想，急客户所急，领导把我调到这一部门是对我过去工作的肯定，同时我也感到自己的责任比较大，我一定会努力工作，不辜负领导对我的期望。

问：你能不能具体地谈一下你的未来工作设想？

答：说嘛呢，只有好好干，因我到售后时间还不长，还

有许多东西需要学习，不断地充实自己，虚心地向祁莉、杨鹏、俞兰、于子山等同志学习，学习他们不怕苦不怕累的精神，学习他们永远把客户利益放在第一位的精神，在客户中树立起公司的良好形象。

(本报记者 小乐)

脚下的路 -----千禧之际寄语赛恩

脚下的路，关键在脚下而不在路，其道理在于路是已经形成的，而脚下所踩的未必是路，更因为，路是人走出来的，而不是天生有路等着我们去走。用自己的脚去开路，可能要披荆斩棘，可能要洒许多汗水，摔无数跟头，然而--抬头看，前边有无数的宝藏等你待你去开发；回头望，你身后已经留下一条清晰的路。

五年多的风风雨雨、坎坎坷坷，使得赛恩公司--这个在改革开放大潮中"出生"且已在茁壮成长中的"弄潮儿"经历了不寻常，也是不同凡响的一次次的磨难，然而她作为一个在改革开放大潮的"求生者"，我个人认为她讲究的是在重重磨难中苦中作乐，品味人生！

记得左总在《赛恩人》第五期中说过："在公司的艰难跋涉中，我曾有几次心头萌生了放弃的念头"。但当他在了解自己性格的基础上，在他看到毕竟还有这么多跟随着他一同"闹革命、打天下"的"弟兄们"；以及他对事业与生活的前前后后的洞察，对事物的剖析，对生活的理解，对人生的感悟，才能使他有了坚定的信念、坚定的信心、坚强的毅力及坚定不移地走自己的路的信心和决心，所以，他才敢说出："我永不言放弃！"如此，大干事业者才会充满魄力，持之以恒，人生才会活得有滋有味、有奔头，社会才能健康地发展！

人的一生要辉煌、光彩夺目，辉煌的人生必然是有益于社会的人生，人活得要有价值，每个人都应该努力达到自我实现，众多个人的自我实现的集合，推动了社会的文明、进步和发展，善争者先争必争之地，能胜者敢胜常胜之师，比别人高出一招，别人的招数自然在你的把握中！历来的仁人志士，大凡成就一番事业，都是现有大胆的设想，最后才取得成功的。

个人有个人的明天，家庭有家庭的明天，国家有国家的明天，明天是今天的继续，更是今天的回报、今天的检验，换言之，你今天播下什么种子，付出多少努力，明天就会结出什么果实，有什么样的收获。

在这千禧之年即将来临之际，我想对全体的赛恩人说："不论你是志向远大的事业者，还是为生活而奔波的普通人，都请你记住，当你看来无路可走时，就甩开你的双脚，用你那深深的足迹，去开出一条新的、属于你自己的路，多一些色彩、多一些情调、多一些希望和梦想！因为脚下的路要靠我们自己走！

而我们则要走出自己的激情，走出自己的风格，走出自己的辉煌！

在本文的结尾，我衷心地祝愿赛恩公司在新的世纪里一路顺风。

售后服务部 高彪