

智远报



天津天智精细化工有限公司
Tianjin Tianzhi Fine Chemical Co., Ltd

2012年2月8日 第一期 总第2期

总编:石崇山 肖克 主编:刘景旭 责任编辑:文小立

天智公司企业文化核心内容

- 企业精神:凝聚众力 精益求精
- 企业理念:细节决定成败 创新才能发展
- 企业发展战略:以市场为导向,以服务为手段,以质量为保证,广泛吸纳优秀人才,不断丰富产品内涵,通过多领域、多品种,全面提升企业实力
- 企业愿景:与时代同步,与客户为友,为中国精细化工行业腾飞贡献力量
- 企业使命:为员工创造幸福,为社会创造和谐
- 核心价值观:以诚待人 相互尊重 勇于担当 共同发展



因为因为公司总经理石崇山在2012新春年会招待晚宴上致祝酒词 摄影 王晓彬

天智公司举行

新春年会

本报讯:天智公司2012年年会于1月17日下午在天津天诚丽笙世嘉酒店举行,总经理石崇山、副总经理肖克及台湾和桐化学集团驻大陆财务代表黄弘正先生出席,除坚守工作岗位的员工外,共计160余名员工参加。

公司总经理石崇山在年会招待晚宴上致祝酒词,对公司全体员工过去一年来的辛勤工作表示衷心的感谢,并在新春佳节到来之际,向全体员工及家属致以诚挚的问候,祝大家身体健康,新春快乐!

公司副总经理肖克在年会上作主旨讲话,认真总结了2011年工作取得的成绩和存在不足,并对2012年工作重点进行了安排。肖总在讲话中指出:2011年是公司工作最繁忙、最艰难的一年,也是富有成效的一年,面对当期经营和项目建设两线作战,公司从管理团队到基层每一位员工都经受住了众多困难的考验,以天智人的勤奋和坚韧,以天智人的团队意识和精神毅力,使公司各项工作都取得不俗业绩。2012年将会进一步推动东丽、大港两个生产基地运行,完善市场管理及运作,抓好节能降耗工作,实施大港二期项目,加强企业文化建设,通过全员努力,力争使公司工作在2012年步入一个新台阶。

年会上,公司行政和工会对评选出的2011年度工作标兵和工会工作先进个人进行了表彰。管理岗位员工代表韩达、杨超,销售岗位员工代表虞志国、王晓霞,新员工代表张轩做了典型发言。

欢歌笑语闹新春。为了答谢和慰问全体员工,公司在年会上安排了招待晚宴及抽奖环节,来自于天津歌舞剧院的优秀演员及员工代表进行了精彩的文艺演出。(刘景旭)

在公司2012年迎新春年会上的讲话(摘要)

副总经理 肖克

2012年1月17日

在2012年新春佳节即将来临之际,今天我们相聚在这里,共同回顾2011年工作、展望2012年公司美好前景,并对大家选举出来的2011年度10位工作标兵和9位工会工作先进个人进行表彰,来自公司各个层面的5位同志进行了典型发言。2011年,在全体员工努力下,公司各项工作都取得了不俗业绩。

一、各项经济指标完成情况。销售收入完成6.3亿元,与年计划相比增长12%,同期对比增长29%;实现利润642万元,与年计划相比减少20%,同期对比减少22%;产值完成6.9亿元,与年计划相比增长3%,同期对比增长25%;销量完成6.59万吨,与年计划相比增长3%,同期对比增长16%;出口创汇956万美元,与年计划相比增长91%,同期对比增长137%。

从以上指标看,总产值和销售收入尽管比去年同期均有较大比例提高,但包括经营利润在内仍没有完成董事会下达的年度目标,主要因为原料市场价格变化无常,贷款利率快速上涨,部分产品制造成本较高等。出口创汇指标超额完成,回款率继续保持良好。

二、尽职尽责,全力抓好大港天轻园项目工作。天轻化工园一期工程共包括3.8万吨磺化、6400吨叔胺及公用工程三个项目,于2010年3月30日开始土建施工,历经一年的建设,到2011年4月底,所有项目基本完工并开始试生产工作,在对试车过程中发现的问题进行整改后,于7月份正式投入生产。公用工程及相关配套设施、通讯网络、办公也进入正常工作状态,并在9月份一次性通过宝洁公司的QAC考核,于11月份起开始给宝洁公司供货。一期工程总投资约为2.5亿元,工程建设做到了程序合理,操作要求规范,按规章制度办事,把项目建设



图为天智公司副总经理肖克在2012新春年会上作主旨讲话 摄影 文小立

成为经得起检验的精品工程。

三、全力以赴抓好市场工作,整合、充实市场人员。面对变化多端的市场环境给市场经营带来的极其不稳定性,及时调整销售策略,通过多种途径了解产品信息,认真关注同类厂家的销售情况,做到勤反馈、勤沟通、勤交流,保证了市场信息的全面畅通,用智慧和当代的先进技术手段来进行销售工作,最大限度使公司跟上市场的变化。今年原料市场要么是紧缺,要么是价格变动频繁,而这两个环节都会直接影响生产经营,为此采购部门及时转换思想,经常走出去,面对面与供应商进行沟通,尽最大努力保证生产,并随时指导产品市场价格。由于措施得力,方法得当,在艰难的市场面前,公司提高了市场掌控能力,为各项经济指标的较好完成发挥了作用。

四、以搞好当期生产为基本,提高市场保障能力。随着市场变化因素的加大,给当期组织生产带来一定难度,为此特别加强了销售、采购、生产等部门的协调机制,确保生产经营正常运行。根据市场需要,多品种切换成为常态,生产及检验部门面对挑战,较好完成了生产任务。在不断提高所有产品质量的前提下,对鲜有生产的AOS产品从工艺技术环节把握上有了很大提升。检验部门在极其困难的情况下,面对新手较多,能够发扬团队精神,做到了工作交接与新员工技能培训的有机结合。此外,进一步完善生产

系统的工作评估,坚持每月以产量、消耗、质量、费用四个方面进行数据考核,并将此作为监控、降低生产成本的有效措施。

五、结合大港天轻园一期项目的完成,整合公司资源,合理布局公司机制,做到两翼齐飞,实现公司全面发展。除公司职能部门外,设置了两个生产基地,分别为东丽分公司和大港分公司,这两个分公司都只是负责产品生产和工艺技术改进,做到降低物能消耗,实现高质生产,美化工作环境,做好班组人员及设备管理,努力形成一个相互竞争、彼此促进的生产格局。特别是大港分公司由于人员新、设备新、厂房新、环境新,为此要求思想、观念要更新到位,员工岗位职责到位,按新的机制、新的要求运行,完全符合宝洁公司GMP标准,达到体系完整和规范。

六、抓好人才引进和培养工作,全面招聘、吸纳研发、技术、市场、管理、生产操作等岗位优秀人才。结合目前工作实际,公司及时调整、完善部门和人员配置结构,进一步体现让合适的人干合适的事,达到适应公司总体发展需要。2011年,共招聘专业对口、具有大专以上学历的46名新员工,经过培训,有的已成为相关岗位的骨干,他们今后都将成为公司发展的栋梁。同时,公司敢于启用或放权使用年轻人,用他们的新思维、新思想、新知识、新观念带动和促进公司工作,在近两年新来的大学生中,有多名提拔为部门岗位主管或带头人,使公司工作充满生机。

七、加强企业文化建设,为员工创造一个健康、积极向上、乐于进取的工作平台和发展空间。今年共完成员工培训180余人次,特别是结合与宝洁公司的合作,在相关员工中较为系统的培训了GMP程序文件。(下转第2版)

天智公司召开部门主管和市场工作会议

本报讯:2012年1月3日,公司在天津团泊湖温泉度假酒店召开为期一天的各部门主管及市场工作会议,参加会议人员共计三十余人,副总经理肖克、董事长特别助理陈寅诚出席。

会上,各部门主管检讨了2011年工作并提出2012年部门工作重点,管理部安排部署了2012年度公司总体考核方案,财务部通报了2011年度各项经济指标完成情况,2012年度预计完成目标,市场人员对目前销售形势进行了剖析,同时确认了2012年度各自承担的销售指标。会议还确定了销售系统、管理系统、生产系统、技术检验系统考核方案实施细则。

根据公司2011年度员工考评方案,由各部门主管组成的考评小组对员工进行了年度工作A、B、C、D、E五级评定,本次评定结果将与本人年终奖金发放挂钩。

肖克副总经理在会上分别点评各部门工作后,对公司2011年工作进行了简要总结,并对2012年各项工作提出要求,强调面对2012年外部因素给公司经营工作带来的种种困难,要以我为中心,加大市场投入,狠抓内部管理,通过采取各项措施,有效降低管理成本和生产制造成本,拓展增效渠道,圆满完成2012年各项经济指标。同时要搞好大港二期项目建设,进一步提高公司整体实力。(刘景旭)

本报讯:为提升公司整体实力,规范各项管理工作,进一步搞好与美国宝洁公司的合作,2011年12月19日-21日在我司大港分公司进行了社会责任和环境方面的审核与评估,此项工作是由宝洁公司委托总部位于瑞士的通标(SGS)标准技术服务有限公司来开展。通过审核,公司发现了在社会责任和环境管理方面存在的一些问题,公司高层对此高度重视,并责成相关人员及时制定改进的行动计划,目前该计划正处于实施阶段。通过SGS认证,将会进一步增强客户对公司的了解和合作的信心,扩大公司的发展空间。(任华珍)

天智公司大港分公司进行SGS认证工作

在公司 2012 年迎新春年会上的讲话(摘要)

副总经理 肖克

(上接第 1 版)在大港分公司 42 名员工中进行了技能考试,并与岗位工资挂钩。为了让全体员工享受公司发展带来的实惠,在去年上年度各项指标完成较好的基础上,本着岗位贡献与岗位报酬相对平衡的原则,公司为全体员工上浮了工资。在生产间隙,组织全体员工赴云台山进行了主题四日游活动。出版发行了企业报纸《智远报》和建设了具有时代特点、综合全面的公司网站,实现了与员工、与外界的良好沟通。

2011 年工作不足

1、部分员工不能全面、正确履职,缺乏职责范围意识和勇于担当的使命感。

2、部分管理者,缺乏主动管理意识,制度执行不利,对该管的事不管,没有做到奖勤罚懒,影响了优秀员工的积极性,不利于公司成长。

3、优秀人才的涌现跟不上公司发展的步伐,人才观念需要更新,人才培养和发掘的力度需要加大。

4、部分产品的工艺、质量不稳定,影响了经济效益的提升。节能降耗工作还存在一定漏洞,对此项工作的重要性认识程度不高。

2012 年工作要点

1、面对两个分公司生产运行实际,强力抓好市场两头:一是盯紧原料市场,在保证生产供应的前提下,重点控制采购价格;二是巩固产品销售,抓住众多大客户在天津周围建厂的机会,全力搞好与大客户的合作关系,同时理顺销售思路,研究区域销售重点,实施政策倾斜,在注重利润的前提下,确保产品销往市场。通过积极拓展区域外生产合作和实施工

地储存工作,扩大产品市场占有率。要积极开拓国外市场,加大国际贸易,缓解国内市场压力。

2、采取措施,提高产品质量和设备运行率,确保东丽及大港两个生产基地开满开足,用产能的提高促经济效益的提升。特别是叔胺车间要增加符合产品质量标准的生产品种,满足市场需要,大港磺化车间要完全达到宝洁公司的生产要求。

3、按照公司发展规划,积极筹措资金,全力开展二期项目建设,主要包括 3w 小时磺化、季铵盐及衍生产产品、叔胺产品三个项目。2011 年已对二期项目进行了前期准备,如选派生产技术人员赴上海学习培训、新员工招聘储备及培训等,要在此基础上加以实施。

4、要树立节约观念和意识,加强内部管理,调整、完善考核机制,积极开展节能降耗工作,充分有效运用 U8 功能,全面实施成本管理,采取措施降低各项费用,向内部挖潜要效益,为市场做坚强后盾。

5、完善东丽分公司和大港分公司的工作协调机制,确保管理顺畅,经营运行正常。继续抓好人才引进和培养,加大和培养使用年轻人的力度,进一步完善部门和人员配置结构。

6、加强企业文化建设。以迎接公司成立十周年为契机,充分利用公司内部报纸、公司网站、展示牌等宣传载体,对历经十年提炼出的公司精神、工作理念、发展战略、愿景、使命、核心价值观等公司文化进行宣传、体现、实践,增强公司发展底蕴。继续关心员工生活,适时组织员工休养、旅游。在确保公司年度指标完成的基础上,提高员工收入,并向全面履行岗位职责、勇于担当、工作积极上进、技术精的员工倾斜。



2011 年度工作标兵

管理岗位工作标兵:

任华珍、杨超、黄祖熙、韩达

市场岗位工作标兵:

虞志国、马宝银

生产技术岗位工作标兵:

赵宝禹、高金凤、张来顺、张淑红

2011 年度工会工作先进个人

孟冬梅、刘恩英、许立峰、冯振超

王培芝、李国强、高洋、武艳

张玉霞

天智公司 2012 年新春年会发言材料 (摘要)

规范工作程序
提升产品质量管理

品质保证部 张轩



我 2009 年毕业于天津大学应用化学专业,今天非常感谢公司,给我这样的平台与发言机会,让我作为天智新员工的代表,与各位同事分享我在过去一年的工作理解与思考。作为质量保证团队的一员,我有幸参与了公司大港生产基地的 GMP 质量体系认定,经历了程序制定、接受审核、批准执行、到现在步入正轨和不断完善的全部历程,见证了公司 GMP 质量体系从无到有,再到不断健全的过程。在此中,我受益匪浅,充分认识到质量保证工作对于公司发展的重要性。

质量体系就是一面镜子,从中可以看到我们企业的优势,同时更能清晰地反映出目前存在的问题和不足,通过质量自我提高机制,可以系统性分析问题现状,并有效地执行质量改进工作,同时建立和完善产品从设计开发到市场反馈全过程的质量保证能力,降低产品的质量风险和质量损失,并发现新一轮质量工作中的薄弱环节和存在问题,再次采取针对性的改进措施,进入新一

轮的质量管理循环,以不断地提升产品质量管理成效和产品品质。

2011 年 9 月 6 日对于我和公司都是一个值得纪念的日子,就在这一天,公司接受了宝洁公司的首次 QAC 质量保证能力审查,并一次性成功通过了其严格

的供应商资格质量体系认证,这充分肯定了公司的质量保证能力。这次宝洁 QAC 审查认证的成功通过,标志着公司首次与国际大企业的握手合作,是公司企业形象的一次良好提升,为公司寻求更广阔、更高端的市场前景奠定了坚实的基础。

QAC 认证的成功通过,只是一个开端。GMP 质量体系这面明镜高悬,时时刻刻提醒我们团队,质量保证工作不是一两个人一朝一夕就能完成的,也不可能一步到位,任何一个有效的执行系统都要在公司的发展中不断完善,并成为与自身的企业文化、技术特点、市场要求的结合点。未来之路我们将面对更激烈的市场竞争,还要取得更高的 QAC 审查认证分数,不断贯彻“科学管理、优质高效、顾客至上、不断提高”的质量使命。我坚信,在后续的工作中,通过对质量改进工作的不断提升,质量保证团队一定能够消除弊端,成长为更具战斗力,更具凝聚力的团队。

降低生产成本 抓好节能降耗 促进公司快速发展

东丽工厂 韩达



在工作中得以逐渐成长。而在实际工作中,不论职位的高低、工作量的多少,我都保持一贯积极和认真的工作态度,脚踏实地做自己的事,尽量使自己的任务完成的更圆满些。

2011 对于公司有着特别的意义,作为一名普通员工,在自己的工作岗位上见证了公司这一年来的巨大变化。随着大港一期项目落成并正式投入运营,向社会、向市场证明了公司的运营实力和前瞻性决策能力。从内心深处为公司的快速发展和壮大而骄傲。伴随着公司的快速发展,我们也要随时保持一种健康的学习和竞争状态,而作为我也必须根据公司的需要不断提升自身的综合素质和专业技能。

今天,能够站在这里,我既感到幸运,又感到压力。感到幸运,是尽管我入进公司时间不算长,但我的工作仍然得到了大家认同和支持。因此,我想,我是幸运的;感到压力,是因为今天的业绩将是我明天的起点,我要努力做得更好。所以,对未来的路,我感受到了压力。但是,未走过的路,总是令人充满希望的,因此,我期待着未来。

2011 年一切的成绩和荣誉都已成为过去,在 2012 这崭新的一年里,我一定再接再厉,不辜负公司对我的信任,尽最大努力将本职工作做好。同时,我们东丽工厂生产系统的全体同仁,要进一步提高责任意识、团队意识,想方设法降低生产制造成本,全面提高产品质量,为市场做坚强后盾,为提升公司经济效益做贡献。我们有理由相信,2012 年在全体员工的共同努力下,天智公司又将是辉煌的一年。

夹缝中求生存 努力开拓叔胺市场

市场部 王晓霞



时光飞逝,岁月如梭,我们在忙忙碌碌中送走了2011年。这是难忘的一年,是天智公司提速发展的一年,随着公司在大港的新项目顺利竣工投产,一个具有国际化生产水平的现代化工厂已经屹立在滨海新区,做为天智公司的一名员工,我深深为此感到骄傲。而过去的这一年也是不平凡的一年,由于项目建设需要和试产过程及原料价格的变化,使我们叔胺销售经历了断货、质量、价格不稳定等诸多不利环节,而在外部我们既要面对有实力的跨国公司的竞争,又要面对部分地区诸多小厂家超低价格的冲击。特别是面对当前的买方市场,致使客户极为挑剔,高端客户要品质,低端客户要价格,再加上2011年我们的货源极其紧张,一些客户对公司的供货能力产生怀疑,从而在一定程度上影响了叔胺销售。面对这些不利局面,我及我的叔胺销售同事们在夹缝中寻找客户,做到勤出差、勤沟通,不怕被冷落、被拒绝,发扬百折不挠的精神,一点一滴地扩大市场份额,努力做好市场与生产的衔接,想方设法降

低经营风险。一年来,经过叔胺销售全体同仁的努力,我们不仅创造了叔胺销量新高,而且,目前天智公司在业界内的话语权越来越强,大部分客户可在同等条件下首选与天津天智合作,为我们搞好2012年叔胺销售打下了坚实基础。

做为一名在销售市场上走过了十几年风风雨雨的老业务员,我伴随着叔胺这个产品,经历了从无到有、从小到大、从单一到多元的进程,自己从最初的年销售100多吨发展到现在的年销售1000多吨,可以说是与这个产品共同成长,在这个过程中找到并实现了自我价值。

展望2012年,市场销售更加困难,尤其是经过近一年的磨合,叔胺产能及质量将会进一步提高,为此我们将会进一步加大叔胺销售力度,完成公司下达的5120吨年叔胺销售指标,并着重做好以下方面工作:一是对原有客户不能松懈,继续保持良好的合作关系;二是继续以饱满的热情开发新市场、新客户,努力开拓叔胺新地区、新领域的销售,力争使我公司叔胺系列产品成为国内的一线品牌;三是及时做好信息反馈,不仅要了解客户的情况而且要密切关注竞争对手动态,做到知己知彼百战不殆。

2011年已经过去,无论是取得的成绩还是留有的遗憾都将成为历史,我们将总结经验,团结一致,继续前行。我也代表全体叔胺销售人员邀请公司叔胺生产、技术领域的全体同仁和我们一起努力、加油,在2012年里生产出更多优质的产品,为公司逐步迈向全国最大的表面活性剂生产基地而努力。



我毕业于天津科技大学化学工程与工艺专业,来自大港分公司磺化车间。记得当时初入公司的想法就是:找一份我愿意干的工作。其实,一句“我愿意干的”,不仅仅是简单的一个想法,而更多的是心里对我所从事工作的一种渴望,是一种踏实。因为2010年底,大港磺化工厂还没有投产,在刚刚进入公司的头半年时间里,基本没有接触到实际的生产工作,只是做一些进入大港工厂的准备工作。但在那段时间里,在领导和同事的帮助下,我学到了很多:基本的磺化理论知识、实际的生产经验、现场的管理经验,这些都让我受益匪浅。但最重要的是,通过这段时间,使我能够更踏实认真的工作。

2011年的三月份,很高兴,能够随大港团队一起在大港现场工作,在那段时间,磺化的所有员工一起工作、一起用餐、一起上下班,是我愿意干的。当时,在比较困难的条件下,大家一起整理现场、整理文件、布置车间,为工厂开工的那一天而共同努力。

一切努力没有白费,在磺化开车的那一天,每一位员工都非常开心,笑容绽放在心里。但更繁重的工作刚刚开始,由于大港磺化一期装置是为P&G公司而供货,生产、操作等各方面体系要求比较严格,加上磺化一线员工全部为新员工,一切都从头开始。然而,在明确了工作目标以后,在公司领导的大力支持下,在部门主管等各位老师、专业技术人员的指导下,在我及我的同事共同努力下,一切工作还是在有条不紊的进行。在这半年时间里,有困难,困难就是这些工作都是在摸索中进行,在摸索中积累经验;也有优势,优势就是大家处在一个目标明确、年轻的团队。有付出,付出的是每个人的点点滴滴;可也有收获,收获的就是逐步实现的目标,还有经验不断丰富、合作更加融洽的团队。当然,这其中也有失败,失败的就是新产品的试产总是不顺利,质量体系的各项工作的落实执行不彻底;但我们更有信心,失败终究会成为成功的铺路石。随着几个月来的实际工作,磺化车间也逐步步入正轨,生产、管理等各方面逐步正规化。

这一年时间,我觉得更加成熟了,工作也更加丰富了,我知道我所得到的都来源于磺化车间这一个光荣集体,是公司的成长让我有机会汲取到她的丰富的内涵。在此,我衷心的感谢公司给我的机会,感谢我的领导给与我的指导,感谢各位同事给我的无私帮助。

2012年,大港磺化车间需要实现更高的目标:一是现场管理的规范化;二是生产管理的规范化,操作、有章可循,记录、有迹可查;三是最重要的,人员管理的规范化,制定员工的成长履历表,让每一位员工都感受到、参与到车间的每一次进步。我深知,公司为大港工厂投入了很多,期望值也很高,为此在新的一年里,我会更加努力,认真履行自己的职责,扎扎实实走好每一步,奠定良好基础,生产出更多优质产品,一定满足于国内外客户的产品要求,为进一步提升公司实力做出自己应有的贡献。

埋头苦干 用心工作

大港分公司 杨超



多种方式开拓市场 为公司发展出计献力

市场部 虞志国

又是一年瑞雪纷飞,又是一年梅花迎春,回顾2011年的工作历程,本人作为公司市场部出口销售的一员,见证了大港分公司的盛大开幕并正式投产,历经宝洁公司QAC体系的一次性认证通过,喜闻公司网站改版上线,乐见公司报纸首刊发行,这无疑令人欣喜的一年,令人快慰的一年。这一年我们感受到天智公司不断的发展与腾飞,并且坚信新的一年,公司将继续发展,迈向辉煌。

在2011年工作中,振奋精神,锐意进取,创新突破,扎实工作已经成为我们的信则。一年来市场经济不断波动,面对原料紧张,且价格不断上涨的市场现状,为了圆满完成营销各项指标和任务,全面推动营销工作再上新台阶,我们稳扎稳打,将外贸操作的每一环节落实到位,通过我们的努力,并在领导

及各位同事的大力支持与配合下,基本上完成了公司交给的任务,保证了公司外贸方面的有效运营。2011年,无论是在磺化产品还是叔胺产品的销售工作中,我们都紧跟市场脉搏,及时更新市场信息,在加强与大客户联系的同时,积极与小客户及贸易公司进行联系,不断开发新客户,打入新的消费市场。遇到市场原料紧缺、价格波动、产品供不应求等情况,认真、耐心与客户协商沟通,不断交流,变中求稳,在变化的市场中谋求稳定的客户合作。

迈入2012年,将是磺化及叔胺产品市场竞争激烈的一年,公司已为出口业务增加了人员,新生力量的加入,将会给出口工作带来朝气,我们要改变当前只通过网上方式寻找客户方式,走出去,拜访客户,积极参加相关展会,不断开发新的客户。并结合国际市场实际,在保证货款相对安全前提下,采用多种结算方式,为客户创造条件,吸引更多客户。

面对竞争日益激烈的国外市场,我们不敢有丝毫的马虎和大意,将会一如既往紧跟市场,围绕工作目标,不断进行市场信息沟通,满足客户需求,争取实现公司出口业务长足发展。

2012年公司年会掠影



公司总经理石崇山为评选出的2011年度工作标兵颁奖



公司副总经理肖克为评选出的2011年度工会工作先进个人颁奖



热情奔放的藏族舞蹈，带有浓厚的民族风情



年会邀请参加了2012年天津春晚的“月亮女神”杨梅，给大家带来了原创的歌曲，甜美的歌声将晚会推向高潮。



公司实习员工为年会带来清新舒缓的歌曲合唱



一首优美的大提琴和小提琴合奏，节奏明快，给大家留下非常深刻的印象。



经典曲目“祝酒歌”



天智公司总经理石崇山、副总经理肖克为大家抽出年会红包的两个特等奖。

本次年会现场气氛喜悦，活动环节紧凑，节目安排有特色，达到了预先设想的目的，增强了企业的凝聚力；同时通过现场揭晓先进和特色抽奖的环节设置，感谢员工、激励员工，营造出一种喜悦、向上的企业文化氛围。

展望未来，一年胜似一年景，金龙东升，迎来美好明天，我们坚信：在中国经济持续高速发展的带动下，天智公司的事业一定能蒸蒸日上，天智的明天将更加美好！（摄影：王晓彬 刘震 吴裴）

心灵加油站

方丈的智慧

方丈下山游说佛法。在一家店铺里看到一尊释迦牟尼像，青铜所铸，形体逼真，神态安然，方丈大悦，若能带回寺里，开启其佛光，永世供奉，真乃一件幸事。可店铺老板要价5000元，分文不能少，加上见方丈如此钟爱它，更咬定原价不放。

方丈回到寺里对众僧谈起此事，众僧很着急，问方丈打算以多少钱买下它。方丈说：“500元足矣。”众僧唏嘘不已：“那怎么可能。”方丈说：“天理犹存，当有办法，方丈红尘，苦若众生，欲旧整难填，则得不偿失啊，我佛慈悲，普度众生，当让他仅仅赚到这500元！”

“怎样普渡他呢？”众僧不解地问。
“让他忏悔。”方丈笑答。众僧更不解了。
方丈说，只管按我的吩咐去做就行了。

方丈让弟子们乔装打扮了一下。
第一个弟子下山去店铺里和老板议价，弟子咬定4500元，未果回山。

第二天，第二个弟子下山去和老板议价，咬定4000元不放，亦未果回山。

就这样，直到最后一个弟子在第九天下山时所给的价已经低到了200元。眼见那一个个买主，一天天下去，一个比一个价给得低，老板很是着急，每一天他都后悔不如以前一天的价格卖给前一个人了，他深深地怨责自己太贪。到第十天时，他在心里说，今天若再有人来，无论给多少钱我也要立即出手。

第十天，方丈亲自下山，说要出500元买下它，老板高兴得不得了竟然又反弹到了500元，当即出手，高兴之余另赠方丈瓷盘一具。方丈得到了那尊铜像，谢绝了瓷盘，单掌作揖笑曰：“欲望无边，凡事有度，一切适可而止啊！善哉，善哉……”

让冬季不寒冷新奇 USB取暖设备全导购



在暖气不足或即将停止供暖的时候，是一年之中比较冷的阶段，对于经常使用电脑来工作和坐着不动的朋友来说，手脚寒冷难免会带来不便，也降低了工作效率。下面就给大家搜集了时下流行的USB接口取暖设备，让你温暖度过寒冬。



热门大片抢先看



作为《碟中谍》系列的最新一集，《碟中谍4》自从开拍之日就受到人们的广泛关注。《谍中谍：幽灵协议》依然由汤姆克鲁斯担任主角，继续扮演特工伊森·亨特，同时《拆弹部队》男星杰瑞米·雷纳、《迷失》男星乔什·哈洛威、英国著名喜剧明星西蒙佩吉、瑞典版《龙纹身的女孩》的男主角迈克尔·恩奎斯特和俄罗斯演员弗拉基米尔·马什科夫等人加盟主演。

《碟中谍4》的导演布拉德·伯德生于美国蒙大纳州，是著名的动画导演。他的作品包括《超人总动员》、《正义铁巨人》等，而且他导演的《料理鼠王》也在2007年上映。《碟中谍4》是布拉德·伯德执导的第一部真人电影，无论对出品方还是对个人来说，都堪称一个全新的挑战，加上艾布拉姆斯对于影片IMAX效果“令人兴奋到眩晕”的评

价，自然吸引了人们的众多目光，而阿汤哥在世界第一高楼迪拜塔上那货真价实的“高空悬吊”拍摄更是令人们在揪心的同时，更加期待影片的上映。

作为电影业的老牌巨头，出品方派拉蒙公司原定由汤姆·克鲁斯主演的《谍中谍4》公布了正式片名为：《谍中谍：幽灵协议》。汤姆·克鲁斯说：“我一直都想把片名后面的数字去掉，因为我们拍的不是续集。”《碟中谍：幽灵协议》在迪拜取景拍摄后，不久又前往莫斯科、布拉格和温哥华。汤姆·克鲁斯对迪拜赞不绝口，他说：“我一直梦想能在这里拍片。”导演布拉德·伯德则补充道：“迪拜有我们拍摄这类大电影时所寻找的那种大尺度。我想这里有着你在摄影棚里永远也搭建不了的豪华布景。”