

今年，扬州江都区中考状元花落吴桥中学，这是吴桥教育事业的骄傲，也是我公司的骄傲。

江都区中考状元花落吴桥中学，这个现实不仅让公众感到惊讶，也给众多跟风择校的家长们一个良好的启发。一直以来，择校风席卷城乡，望子成龙心切的家长们往往盲目跟风，把子女安排到城区知名学校。四年前，面对优质生源大量流失的不利因素，我们与吴桥中学一起鼓干劲，想办法。校方领导励精图治抓管理，潜心研究抓教学。我们通过“博化助学基金”帮助学校解决实际困难，为他们出谋划策，使他们在困境中走出了一条教书育人的新路子。仅仅几年时间，吴桥中学的教学条件和师资队伍在不断改善，不断展现出生机和活力。这两年来，吴桥中学取得的辉煌成绩，给我们企业的发展，给我们回报社会的工作带来了深刻启示，也带来了极大鼓舞和充分肯定。

浅谈营销与狼道

营销关系到企业的命脉，作为企业只有一个恰当的定义就是创造顾客！

营销就是企业维持再生产循环的一项核心职能，以构建“企业—客户”之间的关系！

营销职能活动体现在企业与客户之间相互作用，相互依存的程度上，体现在关乎企业命运的供求一体化程度上。营销是销售持续交易的基础，如果销售是“开车”的话，那么营销就是“开路”，正确的做法是，先开路，后通车，开通了路，车跑起来就顺畅，痛快。

如何营销，才能在市场立于不败之地？

不是靠以往降低整体行业盈利能力的价格战略，而是需要以成就他人，成就自己作为根本，以顾客始终体验到的企业诚信和服务作为前提，利用狼道精神去营销，抢占绝对的市场占有率，才能取胜于市场！

成就他人，成就自己，是小米公司的所悟之道，他懂得构建“企业—消费者”的社区商务关系，继而在社区交往的基础上发展自己独特的商务。具体做法就是调用自己的资源，关系，和条件，为社区的消费者及其生活方式做贡献，由此形成规模化经营的商务机会。

小米之道，让我们可以进一步认知，当年通用汽车依靠商务活动领域的创新，深度分销模式，一举击败福特！

决胜于市场的根本保障是“团队力”。现在很多管理和市场竞争策略已经不是秘密了，然



博立尔化工与您相约

2016中国国际涂料展

博立尔化工将于2016年11月30日-12月2日参加在广州举办的2016中国国际涂料展。展位号：10.2C37-42。

展会期间，博立尔化工将举办相关技术讲座。

讲座日期：2016年11月30日（周三）

时间：13:30-14:20

企校合力，共育状元花



我公司在吴桥镇投资建厂已经十多年了，在公司蓬勃发展的同时，我们积极担当起优秀企业的社会责任，秉承“立足于社会 发展于社会 贡献于社会”的理念，在不断提升企业管理水平，推动企业科学发展的同时，致力于服

而真正能够做好，将团队力发挥到极致，击败竞争对手，抢占市场的还是寥寥无几。关键原因还是缺乏狼道精神的团队，什么才是有狼道精神的团队呢？

嗅觉敏锐，攻击性强，团队协作，锁定目标，持久战斗，适者生存，优胜劣汰，纪律严明，创新不止。这是狼赖以生存的技能，也是我们营销人应该拥有的精神。

英国动物学家绍·艾利斯说：“在所有的哺乳动物中，最有情感者，莫过于狼；最具韧性者，莫过于狼；最有成就者，还是莫过于狼。”大草原的波澜壮观，风云变幻，赋予狼一个传奇的世界，它精明的智慧，坚韧的战斗，团结的步调，耐心的坚守等待性。时间颠覆了人们传统的认识，狼不再是一种可怕的动物，而是更多了一些人性，一些可贵的品质！

狼性，狼道，狼图腾让众多军事家羡慕不已，因为有狼性，《亮剑》中的李云龙的部队所向披靡，《沙场点兵》中的野狼团让敌军谈狼色变。狼行千里吃肉，狗行千里吃屎。从狼的一系列行动中，我们看到了强者与智者的完美结合，吸取狼的智慧，武装自己；取狼之道，拜狼为师，向大自然中最优秀的种群学习，能使我们在市场营销中受益匪浅。

与雄狮猛虎相比，狼算不上是猛兽，但是狼有着野性的激情，他们敏锐、顽强、团结、勇于牺牲，他们以自己矢志不渝的食肉信念、百折不挠的作战态度、众狼一心的团队精神纵横于恶劣的自然界而强势生存。营销人当今面对的环境又何尝不像狼的生存环境一样呢？面对日益激烈的市场竞争，营销人只有具备顽强的生存能力，才能立不败之地。所以狼的生存法则值得每一位营销人去学习。

狼从来不会惧怕对手的强大，也不会松懈于猎物的弱小，始终以专心致志、坚持不懈、分工明确、精诚合作的态度去捕获每一只猎物。即使有着极高的失败率，但是也从未放弃过。如果把狼的生存环境比作现在的树脂市场，

务社会、积极参与社会公益事业，尤其重视支持吴桥镇的教育事业，以实际行动支持教育，回报社会。

值得一提的是，从2012年以来，我公司与吴桥中学组合成企校联盟，在吴桥中学设立“博立尔奖学金基金”“博立尔吴中联谊之桥”等一系列爱心项目，通过多种方式，创新拓展了企业参与社会公益事业的模式，展现出优秀企业回报社会的强烈公民责任感。

2015年的中考成绩，充分显示了我公司支持吴桥教育事业的辉煌效果，特别是今年江都区中考状元花落吴桥中学，更是给予我公司资助教育事业的充分肯定和褒奖。

今后，我们将在公司发展的康庄大道上，继续与吴桥中学一道乘风破浪，开拓向前，为吴桥镇的发展，为和谐社会的发展作出更大的贡献。（完）

【博立尔扬州 孙祥诗】

那么我们就要做这个市场上的狼，以狼的精神，超越狼的智慧，取得胜利！

如何打造高凝聚力，高执行力，高战斗力具备顽强生命力的狼性团队呢？

一、认识狼的个性特征：坚定不移的目标；忠诚于团队，极强的分工合作意识；百折不挠的耐挫精神。

二、学习狼的特性：象狼一样渴望成功；狼一样高度自信；狼一样锲而不舍。

三、具备以下狼性销售法则：专注目标，坚毅执着；彼此信任，相互忠诚；善于交流，有效沟通；相互合作，团结一心；知己知彼，策略至上；组织严密，纪律严明；冷静达观，无所畏惧；注重细节，发现机遇；尊重个性，求同存异；富有耐性，追求胜利。

四、提高团队凝聚力：高凝聚力 = 有效的沟通 + 合理的分工协作 + 团队感情的培养

五、提高团队执行力：利用系统化的目标体系来提高执行力及完成效果。明确目标，有效的分解目标；对目标完成时间及标准进行要求；达成目标的系统方法；目标过程中的监督和及时优化；目标完成后效果评估及分析总结；目标完成优秀者的奖励及失败者的处罚。

六、提高团队战斗力，顽强生命力：1. 团队领导充当“慈母严父”的角色；2. 团队管理中利用系统化制度和操作流程去规范约束下属；3. 通过管理及情感魅力去感染下属，激发员工的情感依附。

博立尔团队愿景：

狼一样对食物猎取的愿望！

狼一样高效的沟通协作！

狼一样锲而不舍的精神！

狼一样高效协作的群体精神！（完）

【销售部 徐缪培】

地点：中国进出口商品交易会展馆(广交会展馆) B区
会议区C层5号会议室

主题：含官能基固体丙烯酸树脂

主讲人：李纲博士

诚邀广大客户与合作伙伴前来参与、探讨！

期待与您相聚2016中国国际涂料展！（完）

【市场部】



专业 / 诚信 / 感恩 / 笃行

博立尔化工



我们对高分子的激情与酷爱，无以伦比！

Add 上海市嘉定区永盛路1218号 仁丰金元大厦5楼

Home www.pioneerchems.com

Contact 9long@9long.com.cn

主编：樊静文 编辑：黄菊

电话：021-59951484 传真：021-59951794

第7期 2016年10月

公司快讯

博立尔（扬州）顺利通过ISO14001:2015环境管理体系和OHSAS18001：2007职业健康安全管理体系认证



博立尔化工两地工厂连续11年一次性通过ISO9001：2008国际质量体系认证



博立尔化工将参展2017欧洲涂料展

博立尔化工销售团队将参加2017年4月4-6日在德国纽伦堡举办的欧洲涂料展。本次展会为期2天，博立尔化工的展台号：Hall1-346。

欢迎广大客户及合作伙伴莅临参观和洽谈！（完）【市场部】



博立尔（扬州）被评为扬州市江都区优秀“小巨人”企业



博化丙烯酸树脂获高新技术产品认定



博立尔（扬州）连续10年被评 为吴桥镇工业十强企业

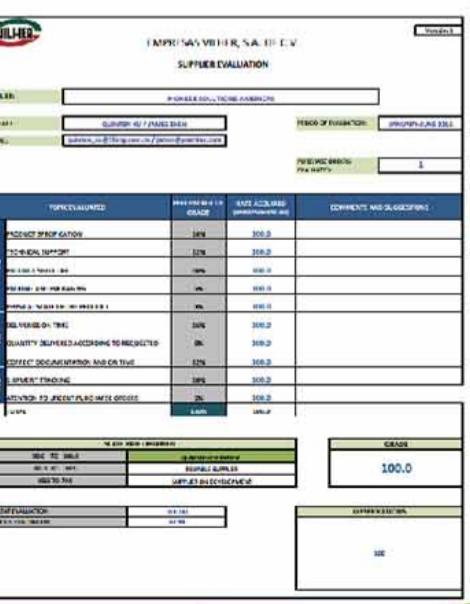


凭借独特的产品性能，博立尔化工的氟碳涂料树脂、塑料和皮革涂料饰丙烯酸树脂在国内外市场上深受广大客户的青睐。这两款丙烯酸树脂通过创新的配方和先进的生产工艺制造而成，满足了众多氟碳涂料客户、塑料和皮革涂料客户的需求。

博立尔化工将一如既往地努力为客户提供更多优质的丙烯酸树脂解决方案，并为客户创造更多价值！（完）

【总经办】

博立尔化工产品与服务广受海外客户青睐



左图：墨西哥客户Vilher对我司的半年度供应商评价

产品服务

DSC在丙烯酸树脂开发中的应用

DSC (differential scanning calorimetry差示扫描量热法) 这项技术被广泛应用于材料性能的表征，是高分子领域不可或缺的一种检测手段。

玻璃化转变温度对于丙烯酸树脂来说是一项重要的性能指标，它直接影响到材料的使用性能和工艺性能。另一方面，测试树脂的DSC曲线，也可以为优化合成工艺提供理论依据。目前，我司的DSC主要用于测试丙烯酸树脂的玻璃化转变温度，事实上，我们可以利用现有的DSC仪器，测试很多树脂的其他性能，从而达到测试效率的最大化。

(1) 树脂热稳定性测试

丙烯酸树脂是陶瓷粉料的粘接剂，陶瓷成型后，通过高温烧结，再将丙烯酸树脂除去。通常，我们会利用TGA来测试树脂的热分解曲线，从而判断其热稳定性。在对外送样检测TGA之前，为了保证送样的准确性，我们会用DSC对树脂样品进行初步分析。在现有的条件下，我们将树脂程序升温到即将降解的温度，此时，树脂剧烈吸热，曲线会向吸热方向偏移，通过曲线开始偏移的温度以及偏移的斜率，可以大致判断树脂开始降解的温度。这种方法的缺点在于气氛条件与实际应用差别较大导致数据与实际相差较大，并且对树脂降解温度的不确定会造成对仪器的污染。事实上，在我们的仪器上接上一瓶氧气（空气），可以轻松且较准确的掌握树脂的热稳定性。首先在氮气氛围下，将树脂程序升温至某一温度恒温，再将气体切换为氧气（空气），不同的树脂在相同温度下发生氧化的时间长短不同，通过记录比较氧化诱导的时间，可以准确判断树脂的热稳定性。为了延长仪器的寿命，恒温的温度不可太高，通常选择200°C以下。

(2) 反应性样品的测试

日常工作中，经常会碰到一些乳液产品的测试，其中

反应性的乳液在升温的过程中会发生交联、聚合等反应，得到的DSC曲线通常会出现很多奇怪的吸、放热峰，为了排除变化过程中的不可逆反应，我们会对样品进行反复的升降温，但是有时仍然无法明确树脂的玻璃化转变温度，对分析造成了一定的困难。因为，传统的DSC反映的是样品在升温过程中总体的热量变化，所以经常会出现吸、放热峰归属不明确，或某些特征峰被掩盖的现象。MDSC（温度调制DSC）在传统DSC技术的线性变温程序上叠加一个正弦变化的温度，这样热流被分解为与比热相关的成分和与动力学相关的成分，比热相关成分为可逆的热流，动力学成分为不可逆的热流。可逆热流通常包含玻璃化转变、熔融转变等；不可逆热流包含动力学的现象，如交联、固化、挥发、分解等。此外，MDSC也可用于测试一些反应性胶黏剂、涂料等产品。目前我们的设备不包含此功能，需要配置附件。

(3) 胶黏剂的动力学分析

随着我司产品线的扩充，可应用于胶黏剂的产品种类及数量不断增加，环氧丙烯酸树脂在高温粘结方面具有良好的应用前景。在研究环氧树脂固化过程时，可以通过DSC监测树脂的固化过程，分析树脂固化的最佳温度以及固化的最佳时间。图1、图2为从耐驰仪器官网摘取的应用

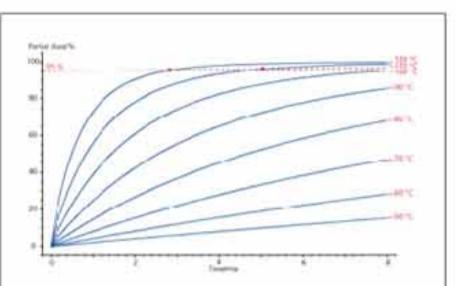


图2 不同温度下等温的固化反应预测

实例，图1表示不同的升温速率下，得到的树脂的最佳固化温度，图中实线表示实际的实验曲线，虚线表示软件动力学模拟得到的曲线，两者吻合度达到99.9%。图2为通过软件模拟，得到的不同温度下恒温时样品的固化度随时间的变化。实验与模拟相结合的优点在于，一方面可以提供客户最佳的使用条件，一方面可以建立自己的理论基础，对以后的产品发展有很大的帮助。

(4) 其他测试

DSC还可以用于测试氢键作用。当我们在剖析一些样品时，得到的产品与竞品的分子量、分子量分布、玻璃化转变温度以及其他一些参数几乎没有差别，但是树脂的熔融粘度却相差较大，若树脂组成中含有可形成氢键的基团，可通过DSC进行验证。Photo-DSC（光固化DSC）可以用于光固化体系的研究，比如齿科粘结剂的研发，可以通过Photo-DSC，筛选合适的光引发体系，确定引发剂用量以及合适的光照时间，从而为产品的使用提供指导。但是此应用对仪器有一些特殊要求，目前我司的仪器尚不能满足此应用。此外，DSC可与FTIR（傅里叶转换红外光谱仪）联用，用于分析产品的组成、结构等。

在丙烯酸树脂的开发过程中，仍有许多未知的分析检测可以运用DSC技术，希望我们能够在研发的过程中多多积累，互相研讨更多新的应用。（完）

【研发中心 刘倩】

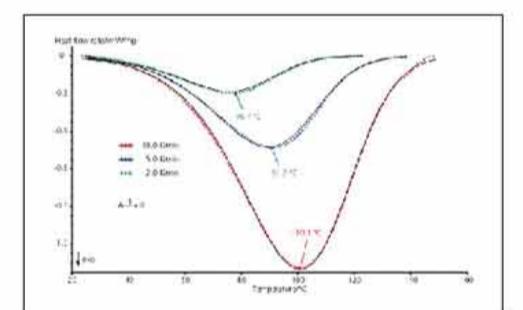


图1 单步反应的实测曲线（虚线）与理论曲线（实线）对比

丙烯酸树脂——高性能应用的明智之选



2015年11月19日，在上海新国际博览中心会议室内，上海博立尔化工有限公司（以下简称博立尔

化工）召开了“丙烯酸树脂——高性能应用的明智之选”技术讲座，在此次技术讲座上，博立尔化工技术总监李纲博士对整个涂料行业的最新概况、博立尔化工丙烯酸树脂的设计原理、主要产品及应用做了相关介绍，来自国际国内的经销商以及涂料企业客户共计100余人参加了本次技术讲座。

博立尔化工具备独特、优异的生产工艺和坚强的技术销售团队。产品类别分为溶剂型丙烯酸树脂、水性型丙烯酸树脂、粉末涂料用丙烯酸树脂、丙烯酸多元醇等。技术

规格及应用范围广泛：

分子量：4,000~1,500,000；玻璃化温度：-80°C~-145°C；酸值：0~300；羟值：0~150；环氧当量：0~1,500；粒径：100nm~1,000um；VOC：≤1%。

博立尔化工竭诚为全球客户提供即时的服务，具有最高灵活性的为客户量身定做新产品的开发，满足客户的各种应用需求。

博立尔化工，我们对高分子的激情与酷爱，无以伦比！（完）

【市场部】

用！

新的研发中心划分为三个功能区域，分布是分析中心、实验室及办公室。

一、分析中心：

分析中心拥有GC、PGC、GPC、UV、DSC等高精密仪器，为产品研发过程各个阶段提供精确的分析数据，保障研发项目的顺利开展。

二、实验室：

实验室目前拥有本体聚合、乳液聚合、悬浮聚合、溶液聚合所需的各种设备，具备完成业界绝大部分的聚合试验的能力。

三、办公室

办公条件相比过往有了很大的改善，R&D的员工们能够心情愉悦的开展工作！

新环境，新起点！让我们再接再厉，为企业的成长作出更大的贡献！（完）

【研发中心 吴建军】



努力和客户的持续支持反馈，历经数月，该产品已成功通过国际涂料大厂的测试，并成功进入该客户国际原料采购系统。另一组具有特殊应用性能的新产品包括MB-4-G, BM749A, BM756，它们在反应型热熔胶的应用上提供

新的组合系统，在60-65°C低温聚合，可以获得一定区间内的分子量的产品，分子量分布窄，这种方法的本体聚合的安全性显著提高，分子量分布窄，且助剂用量减少。

在树脂高分子侧链上带有官能基的新产品方面，李翔博士的团队还开发了全丙烯酸体系的碱溶性或碱分散型水性树脂(alkali-soluble or alkali-dispersible waterborne resin)。这与我所直接领导的团队开发的一系列的低分子量和高酸值(AV>200)苯丙树脂(styrene acrylic resins)有类似的树脂性质和结构特征。我们将未来竞争的目标锁定为市场上高价大量的进口树脂产品，希望将我们技术团队创造的新产品价值与我们的客户分享。另外，我们正准备推出多个具有环氧基的丙烯酸树脂产品，其环氧当量(epoxy equivalent weight)范围为300-800，该类树脂产品主要适用于粉末涂料，包括作为主体树脂，消光助剂和交联增强剂。

除了上述可以归纳特性的新产品外，李翔博士的团队也积极开发与新型生态友善型塑化剂(eco-friendly plasticizer)相容的聚丙烯酸酯溶胶(acrylic plastisol)，同时致力于优化悬浮生产工艺，提高悬浮反应配方固含以降低生产成本，目前已获得预期的效果。

博立尔化工技术核心竞争力包括：1.具备一流的高分子树脂的合成和生产制造技术；2.具备并掌握树脂结构-物性-终端应用性能的专业知识和经验；3.兼具组织系统性和灵活性的技术团队。在公司股东，同仁和客户的支持下，博立尔技术人员将不断提出新产品和技术，为股东，为客户，为行业创造价值。（完）

【研发中心 李纲】

优异的初粘力，胶粘剂应用粘度控制，和配方幅度，得到国际胶粘剂大厂的认可。目前在李翔博士和扬州公司陆国华总工的技术团队以及销售团队的努力下，经历实验室开发，中试生产，放大生产，和客户测试阶段，成功的完成该系列新产品商业化。

在国内外市场竞争激烈的环境下，为保持企业成长，博立尔化工近来进行的研发项目可分为新产品和新技术两方面来说明。在新产品方面，我们的目标主要针对客户需求和进口树脂，主要特征包括：1.具备特殊应用性能；2.分子量较传统热塑性丙烯酸树脂(thermoplastic acrylics)或固体丙烯酸树脂(solid acrylics)为低(Mw大致在6,000-12,000)；3. 树脂高分子侧链上带有官能基，如环氧基(epoxy group), 羧基(carboxyl group), 羟基(hydroxyl group)。在新技术方面，我们的进展主要包括：1.优化悬浮聚合工艺；2.放大悬浮聚合工艺以生产苯乙烯丙烯酸酯共聚物；3. 放大本体聚合工艺以生产苯乙烯丙烯酸酯共聚物。

对于具有特殊应用性能的新产品，以MB-610-B为例，该产品对各类增塑剂，醇酮树脂，蓖麻油醇酸树脂，椰子油醇酸树脂和硝化棉浆，可以提供极佳的相容性，提供涂料制造商宽广的配方幅度。由于技术部同仁们不断的

流程编制的要点

（管理培训）

一个宗旨：客户满意

客户究竟需要什么？我们能不能常常给客户一点惊喜？我们能不能满足客户需求、为客户创造价值？我们能不能给予客户某种期待或新的希望？我们能不能创造客户？

两个前提：战略和价值观

流程编制的内涵必须与企业的发展战略相吻合，必须符合成就客户、员工为本的价值观，注重效率与结果导向。大道至简，流程要简单，易行。一群人犯错误，一定是流程出了问题，要加以改变。

三大黄金准则：简化（傻瓜），专业化（细节），标准化（数字）。

简单化：简单的事情重复做就是专家，重复的工作用心做就是赢家。

执行的本质就是简单，程序傻瓜化，程序不超过8个步骤，表格化管理。例如麦当劳的前台流程6步骤：

1. 欢迎顾客
2. 点膳
3. 备膳
4. 呈递产品
5. 收银
6. 感谢顾客

重要的步骤要分解、切割，再复杂的工作都可以变得简单。外企员工：有时会给人缺心眼的感觉，但他（她）们都非常自信，这是流程的功劳。

消除非增值活动也是简单化的一种价值体现。消除等待时间、不必要的作业；消除缺陷、返工、故障；消除重复的活动；消除不必要的检验、审批、协调，等等。

专业化：强调的是原则、细节和执行。就是根据原则写细节，抓住重点；原则就是公司运营的基本法律依据，对所有人都具有约束力。比如说我们的《员工手册》；

细节就是把企业的经营准则细化成可以操作的细节，纳入流程。----做什么事？什么时间做？怎样做？在那里做？和谁做？做几次？执行就是落实细节，突出原则。

标准化：可衡量，数字化，禁用形容词如热情周到的服务，快速，高效等等。需要什么资源？需要多长时间？做到什么程度？做几遍？在什么位置？

管理流程很多是一样的，中国人用制度做的事情外国人通常用流程。例如迟到处理流程：1.陈述目的，2.描述问题，3.积极倾听，4.发现原因。

流程设计的四个环节：分解、切割，接口，团队。

结合本企业的实际情况，找到恰当的方法，考虑流程接口。向本行业的标杆企业学习，考虑战略差异。跨行业学习，开阔视野，杂交优势。访问挑剔的客户，结合日常客户投诉。

流程设计6步法：成立设计小组（岗位上的人，上下游接口，相关成员）；问题书面化；岗位观察、讨论；提炼SOP（标准化操作流程）；岗位验证；专家审定，不断优化。

碰到有争议的问题，我们可以抛出议题，以议题扩展的讨论方式，以不记名的形式进行议题回收，三分之二的人通过即为达成共识。一个组织的执行力70%靠系统，30%靠团体，不要轻易责怪员工，有问题首先要查的是我们的执行工具。

流程如何落地？提前沟通与教育，中高层达成一致；让抗拒者参与变革；承诺支持，减少恐惧；谈判与协议；先局部，再推广。创造性开发，标准化执行，灵活性发挥，持续性优化。领导风格：强势不霸道，最忌犹豫不决，率先垂范，督导。执行力：能力、动力、毅力。核心是训练、激励、价值取向。示范和纠偏。

如何用流程训练新员工？说给他听，做给他看，让他做做看，做得好，表扬他，做不好，鼓励他，反复做，成习惯。铁打的营盘流水的兵，军队靠的是系统和流程，训练员就是那些老班长。低成本、快速度、大面积。

公司政策支持：考核、奖惩、竞赛。措施：加大考核比重，重奖重罚。比赛，设立流程贡献奖。

麦当劳只考核员工流程，不考核业绩，这一点值得我

们深思。客户第一，团队合作，拥抱变化，富有激情，爱岗敬业。左手写字，告别旧习惯的艰难，阻力。刚用新流程一定会有一个痛苦的过程，要有毅力，这就如同同学开车，习惯成自然。

兼并同类企业，最好的管理方法就是流程复制。

如何复制执行人才？有道是执行力是招聘、训练、应用和淘汰出来的。跨国公司一定会干的事，未位淘汰和猎头招人。选才的四个要点，精力充沛、激发动力、决策力，执行力。不求最优秀，但求合适，太完美的人你喜欢人家也喜欢，合适的才是最好的。适者上车，不用花瓶看水平，没有天才用适合，用生不用熟，学历经历仅供参考，学习力执行力至关重要。

人才的快速复制。麦当劳最成功的地方就是人才的快速复制，他们对门店的管理可以总结为“一流的流程、二流的主管、三流的员工”。他们将门店分为服务、生产和大厅三个区，每个区设相应岗位，然后用相应的流程训练员工，员工的岗位资格越多，升迁越快。他们根据员工的训练结果和岗位资质设有铜点、银点、金点的不同胸牌，新员工进入，有一套流程拽着你向前走，进来就被同化，现学现卖，进步很快，到达一定的级别才能升迁。

训练团队：“老班长”们；训练工具：SOP，拍VCR，录像、工具；训练四部曲：准备、呈现、试做、追踪；追踪的要点是捍卫标准，教与考不能是同一个人。

麦当劳训练新员工，先看录像，了解公司的历史、文化；流程训练，一个岗位，师傅带徒弟，6个小时就能学会。麦当劳的员工流动性是很大的，很多假期打工的学生只工作20天，但麦当劳的服务质量没有受到的影响，这就是流程的作用！

联想学习麦当劳的流程管理，将新员工培训时间由2个月缩短至5个工作日。国内流程做得最好的企业之一是华为，为此他们投入巨资引进战略合作伙伴。（完）

【总经办 姜笃兵】