



兰州理工大学生命科学与工程学院——甘肃中肽生物科技有限公司生物活性肽产品创新研发中心签约暨实习基地授牌仪式

致辞

集团副总经理 石应鹏

尊敬的伍院长、李教授、王教授、程讲师、彭主任大家下午好:

是仲夏的邀约,更是向着健康、幸福未来进发。在这人间最美的七月天,兰州理工大学生命科学与工程学院,甘肃中肽生物科技有限公司生物活性肽产品创新研发中心签约暨实习基地授牌仪式如期举行。在此,我代表甘肃金江集团董事长、总经理武正伟及甘肃中肽生物科技有限公司全体员工向各位领导教授表示热烈的欢迎,并致以亲切的问候!

平凉历史悠久、人文荟萃。早在20-30万年前,人类的先祖就在这神奇的土地上繁衍生息,3000多年前,生活在泾河流域的周人先祖创造了当时最为先进的农耕文化,出现了“沃野千里,水草丰美,牛羊衔尾,群畜塞道”的田园画卷,从而也开启了华夏农业文明的曙光,素有天下养生第一地的美誉。

随着社会的发展,人们生活水平的提高,对高质量、高品质的生活需求越来越大,特别是对健康,因为没有健康就没有一切。习总书记也讲“没有全民健康,就没有全面小康”。

进入二十一世纪,平凉红牛产业已经发展成为全市最大的经济支柱产业,也是西北地区具有一定规模的畜牧业

基地。平凉红牛牛骨具有高蛋白、低脂肪、微量元素和维生素含量高的特点。省级高新技术企业甘肃中肽生物科技有限公司为了进一步延伸红牛高端深加工产业链,挖掘平凉养生文化和地方特色,整合资源优势和专家团队优势,利用平凉红牛牛骨研制出具有国内最具代表性的细胞生物营养产品——胶原蛋白肽。

甘肃中肽生物科技有限公司以提高生命质量,关爱大众生命健康为使命,秉承改善和提高全民大健康为责任,在中国肽健康科技领域积极探索,为社会提供高品质的肽营养健康产品。倡导健康,维护健康是我们的社会责任。

这次校企对接,洽谈合作,创新发展,充分体现了甘肃理工学院生命科学与工程学院和各位专家、教授对甘肃中肽健康发展的高度关注和鼎力支持。希望各位领导、教授以此合作的开展为契机,走进甘肃中肽、了解甘肃中肽,发挥优势互补,开展更大范围,更深层次的务实合作,把科研成果转化为生产力,产生更大的社会效益和经济效益。同时,我们期待着通过深度合作,能够共同为人类大健康事业做出更大的贡献。

祝各位领导、专家教授身体健康,万事如意!谢谢大家!

领导致辞

集团第一要闻



7月19日,集团武董事长到宝马纸业检查技改项目及生产经营工作。



7月19日,集团总办主任到金江产业园进行督查。



7月22日,集团刘总、武总工、王主任、建安公司史经理检查庄浪项目施工、安全、质量、进度,并召开了会议。



7月23日,集团总值班小组在产业园督查生产情况。



7月25日,集团武董事长到泾川检查项目,并召开会议。



7月25日,集团武董事长带领集团相关高层领导督查崑崙文化广场一剧场工程,并且乡政府领导参加召开了工程质量、进度等事宜作了安排。



7月27日,集团安全、清结文明生产领导小组督查宝马纸业生产经营工作。

甘肃金江建设集团是集房地产开发建设、商品房经营与管理、城市基础设施建设、民用建筑及装饰装修工程、水利水电工程、造纸、副食品酿造、生物科技、保健品研发生产销售,商贸、电子商务、现代农业、农产品加工销售物业服务等为一体的综合性集团公司。集团下属企业有:甘肃金江房地产开发集团有限责任公司、甘肃金江建筑安装工程有限责任公司、平凉市宝马纸业有限责任公司、甘肃中北农业发展有限公司、平凉金江副食有限责任公司、甘肃中肽生物科技有限责任公司、甘肃众美工贸有限公司、甘肃农花电子商务有限公司、平凉金江物业管理有限责任公司。集团实行紧密集约型的经营管理模式。多年来,集团坚持“厚德诚信,勤奋自强,努力做有社会责任的企业”核心价值观和企业文化,以“高效率、强执行、快节奏、严要求”的工作作风,贯彻落实党的十八大,十九大以来的各项路线、方针、政策,认识新常态,适应新常态,引领新常态,立足新发展阶段,坚持新发展理念,融入新发展格局,强化供给侧改革,积极调整产业结构,促进企业高质量发展,为平凉社会经济建设和发展做出了一定贡献。

集团2009年至2010年连续被崑崙区政府评为财税贡献十强企业;2011年被评为甘肃省百强民营企业,企业党委支委会被甘肃省非公企业党工委评为全省先进基层党组织;2012年被评为平凉市优秀民营企业;2013年被评为甘肃省优秀民营企业、甘肃省守合同重信用企业、平凉市优秀民营企业、平凉市光彩事业先进企业;2014、2016年荣获甘肃省民营企业经营收入50强,纳税50强,安置就业50强企业;2016年荣获甘肃省劳动关系和谐企业;2018年荣获甘肃省民营企业经营收入50强,纳税50强,安置就业50强;2019、2020年荣获甘肃省民营企业

兰州理工大学生命科学与工程学院——甘肃中肽生物科技有限公司生物活性肽产品创新研发中心签约暨实习基地授牌仪式隆重举行



时值盛夏,万物并秀。7月8日下午,兰州理工大学生命科学与工程学院——甘肃中肽生物科技有限公司生物活性肽产品创新研发中心签约暨实习基地授牌仪式隆重举行,兰州理工大学生命科学与工程学院伍国强院长、李志忠教授、平凉工业园区(高新区)党工委委员、管委会副主任彭俊国、甘肃金江建设集团副总经理、工会主席李晓霞、副总经理石应鹏代表金江集团出席本次签约仪式,金江集团总办主任王怀恩主持,金江生物科技产业园总经理杨静、金江生物科技产业园副总经理、甘肃中肽生物总经理高博一同参加。

金江集团副总经理石应鹏代表集团全体员工对伍院长及各位领导的莅临表示热烈欢迎,对此次合作的深远影响表示充分的肯定。高博总经理向来访领导介绍金江生物科技产业园及中肽生物企业经营情况,希望学院在中肽生物后续靶向性产品配方及生产工艺研究方面给予更多更大的

技术指导与研究支持。伍国强院长简要介绍兰州理工大学生命科学与工程学院办学整体情况,希望双方立足长远、精诚合作,深入探索产学研一体化模式,实现产教互融,校企双赢。

随后,在校企双方的共同见证下,伍国强院长代表兰州理工大学生命科学与工程学院与高博总经理签订“产品创新研发中心”合作框架协议并授牌,伍国强院长为“兰州理工大学教学实习基地”授牌,双方互赠礼品留念。

彭俊国主任对此次签约授牌仪式圆满进行表示祝贺,希望校企双方加强合作,实现优势互补,资源共享,共同发展长远目标。

揭牌仪式后,与会人员实地参观甘肃金江生物科技产业园,近距离接触食醋、小分子牛骨胶原蛋白肽生产过程,详细了解金江副食、中肽生物发展历程,并充分交流生产与技术相关内容。

授牌仪式

集团对建筑工地进行送清凉慰问活动



进入七月以来,我市气温持续升高,集团重点项目建设工地依旧热火朝天。为做好防暑降温工作,集团工会组织启动“夏送清凉”活动,7月22日,由集团副总经理、工会主席李晓霞,集团总办负责人参加,分两组对泾川和庄浪城区及乡镇施工工地,为坚持在一线的工人们送去“清凉”,送去集团的关怀。“夏送清凉”活动是集团历年坚持的一项关怀、关爱,体现企业文化的活动,为每个一线项目工地的劳

动者送去羊、金果壹号饮料、西瓜、水、生活用纸、茶叶和白糖等慰问品。每到一处,集团领导都详细了解一线员工食宿等问题,赞扬他们辛勤劳动,甘于奉献的品质和精神,同时,叮嘱他们要注意防暑降温,合理安排作业时间,劳逸结合,落实劳动安全保障措施,确保劳动安全和身体健康,为全面完成集团目标任务做出新贡献。

夏送清凉

集团第一要闻



7月1日,集团董事长、总办主任对宝马公司进行上半年生产经营、现场清洁文明生产管理、产品质量、生产工艺、库房管理、配电室、锅炉房现场管理、技改进度等工作进行了全面监督检查,并召开了工作安排部署会议。



7月1日,在建党102周年来临之际,宝马公司党支部召开党员学习会议,集团党总支副书记王怀恩参加了会议。



7月1日,集团石总和北中公司管理班子到果园招商处理现场查看商铺修建进度,并沟通商铺平面布局事宜。



7月5日,甘肃省科技厅领导考察调研产业园高新技术企业,产业园高总陪同调研。



7月12日,工行行长一行对产业园生产经营状况进行调研,集团副总经理陈海霞陪同调研。



7月12日,农牧局五局长一行对中肽项目设施投资现场验收,集团营销总监张文会、产业园总经理杨静陪同验收。

百年玄鹤洞 时代新荣光

《总裁经营商道》培训心得

中北公司 吴泳锋

根据集团统一安排，我参加了在济南组织的为期三天两夜的《总裁经营商道》课程培训。通过培训，让我有种茅塞顿开，醍醐灌顶的感觉，现就结合培训内容和公司实际，简单谈谈培训心得：

一、心态决定结果

做好一切事情的源头都是拥有良好的心态，想做永远比能做重要的多。同时，学习是不断提升自身技能的最有效途径，如何更好高效地学习，必须确保三种心态（正能量、三岁和空杯）。

二、企业选人机制

人才不是培养出来的，而是选出来的。社会职场只会筛选不会培养，优秀的人才一定在别的公司上班，而绝不会在人才市场找工作，所以要做好人才发掘和引进工作。人才的多少决定着企业发展的速度和未来。

①建立人力资源渠道；②大面积集中招聘；③专门的人力资源部门；④严格地面试流程；⑤广招、慎选、勤教；⑥一对多演说梦招聘。

三、未来企业成功的四大策略

①模式；②管理；③团队；④文化。

四、企业高速发展的五大思维

①多考虑增长，少考虑问题（增长才是解决问题的根本途径，业绩治百病，速度治百病）；②果行果思维（以终为始、人在事前）；③操之在我，而非归之于外（我是一切问题的根源，没有淡季的市场，只有淡季的思想，没有夕阳的产业，只有夕阳的企业）；④速度领先思维（速度比完美更重要）；⑤数字化思维（企业核心全盘必须是数字）。

五、颠覆盈利模式

①免费思维；②现金流为王；③爆品策略；④前端让利、中端盈利、后端暴利；⑤设计鱼饵产品；⑥入口思维；⑦机头策略；⑧机身策略；⑨机翼策略；⑩机尾策略；收钱截流（拆分模式、返现锁客模式、超级赠品模式）。

六、市场萧条时四大应对策略

①全员营销；②研发新产品新模式；③提高人均产值；④全体员工关系。

七、九大营销渠道

①店面营销；②广告营销；③业务团队分公司；④主客互惠；⑤社群营销；⑥一对多会销；⑦第三方合作；⑧裂变营销；⑨短视频及直播营销。

八、根据所学内容，结合公司实际，下一步工作计划改进措施

1. 加强前后台员工的培训工作。每月组织前后台培训不少于3次，重点培训员工心态，通过心态调整从而提升工作业绩及能力。

2. 细化完善会员营销和社群营销方案。加快推进乐居汇店会员超市调整进度，通过收取会费的形式提升公司的盈利能力；利用会员充值返现的模式增加会员粘性，提升会员销售和来店消费次数；做好会员群营销管理，与物业公司联合，进行业主群营销及服务，提高销售业绩。

3. 继续深化研究抖音本地生活运营。抖音本地生活是下一个实体店线上营销的风口，因此，组建专业的新媒体运营团队，专门负责抖音本地生活的营销工作，从而通过线上线下相互引流，相互营销的模式，提高新媒体板块的销售业绩。

4. 重新制定公司的运营和盈利模式。做好免费模

式应用，提升来店客流；继续做好充值赠送活动，做好现金流为王；对店面产品进行细分，做好引流产品，常规产品和盈利产品分类，从而拉动单店销售；继续研究加盟模式，争取通过店面扩张提升农花知名度和企业盈利能力。

5. 研究试行会销模式。根据自主产品特性和利润空间，制定自主产品新品推广发布订货会，通过订货送东西加返现金的模式绑定客户，提升公司的销售业绩和利润。

6. 通过公共流量拉入私域流量的方式解决店面客流难题。找到渠道入口，即通过抖音、快手、微信、社群、展会和旅游等方式，将公共的客流引导至指定店面或线上店铺进行消费，提高客流和销售业绩。

7. 继续做好全员营销工作。作为销售型公司，销售业绩是公司的命脉，定期组织全员营销思维培训，通过思维改变指导营销工作落实；继续完善全员营销方案，通过大奖小罚的鼓励型模式提高全员营销的工作积极性，从而创造更好的业绩。

8. 营造全员学习的良好氛围。学习是一个人最划算的投资，管理人员带头学，通过自身所学要求和培训全体员工，引导和鼓励大家学习工作相关的专业知识，通过学习提升技能和素养。

9. 研究股权激励方式可行性。通过对股权激励的认真研究分析，结合公司实际，借鉴较好的股权激励模式，从而增强全员的主人翁意识。

10. 公司一把手做好员工招聘工作。加强员工招聘管理，一把手亲自做好员工面试和培训，从而打造企业的优秀团队。优秀团队是做好整体业绩的前提和基础。

培训心得

一是夏季应该多旅游。茵为在寒冷的春冬季里，身体被厚厚的棉衣捂了几个月，体温调节中枢和内脏器官的功能亦有不同程度下降，肌肉和韧带长时间不活动，更是萎缩不舒收缩无力，极需外出踏青赏景，既锻炼了身体，又陶冶了情操。特别是，夏天的郊野，空气清新，枝条吐绿，芳草茵茵，鲜花斗艳，百鸟争鸣，置身于如此优美的大自然怀抱，简直令人陶醉，所以自古以来，人们最喜踏青自驾游。

二是夏季宜多散步。花开之际，散步是一种值得推广的养生保健方法。一天紧张繁忙工作之后，到街头巷尾走一走，可以很快消除疲劳，由于腹部肌肉收缩，呼吸均匀乃至加深，利用血液循环，增加胃肠消化功能。众多寿星的长寿秘诀之一，就是每日要有一定时间散步，尤其更重视夏季散步，因为夏季气候宜人，万物生发，更有助于健康。散步不拘形式，量力而行，切勿过度劳累。

三是晨起提倡宜伸懒腰。之所以提倡晨起宜伸懒腰，是因为经过一夜睡眠后，人体松软懈怠，气血周流缓慢，故方醒之时，总觉懒散而无力，此时若四肢舒伸伸腰展个呵全身肌肉用力，并配以深吸深呼，则有吐故纳新、行气活血、通畅经络关节、振奋精神的作用，可以解乏、醒神、增气力、活筋骨。祖国医学认为，“人卧血归于肝”，“人动则血液流于诸经”，经过伸懒腰，血液循环加快，全身肌肉关节得到了活动，睡意皆无，头脑清楚，同时，激发了肝脏功能，符合夏季应该养肝之道。四是多做户外活动。上面所说的踏青、散步，皆属于户外活动。户外活动，就是指在室外、庭院、公园、大自然中搞些运动，如钓鱼、赏花、散步、郊游、练气功、打太极拳等。由于在室外，空气中的维生素较丰富，这种维生素就是空气中的负离子，负离子虽见不到，摸不着，却无时无刻不在“飘游”，是地球上生物维持于骨骼的生长发育、对预防儿童的佝偻病和中老年人的骨质疏松症都十分有益。

各单位（部门）5月份工作考核分值通报

名称	单位（部门）	考核得分	排名
生产经营单位	电商公司	127.7	1
	建安公司	109.48	2
	庆阳公司	97.62	3
	物业公司	91.24	4
	宝马公司	89.63	5
	副食公司	88.26	6
	新项目	82.86	7
	房产公司	68.87	8
	中北公司	68.8	9
	中肽公司	67.05	10
职能管理部门	编审室	95.27	1
	财务部	94.97	2
	投融资部	94.32	3
	总办	93.92	4

5月份集团微信转发情况通报

单位（部门）	姓名	备注
中北公司	张晓莉	设置朋友圈
	韩艳红	设置朋友圈
产业园	李彩平	设置朋友圈
宝马公司	王娟霞	未转发

注：
1、有个别同事在检查时设置朋友圈不可见，随后又取消屏蔽，但最终结果仍以检查时结果为准。
2、部分人员未备注清楚姓名或错误备注姓名的，若不确定请及时与广宣部联系确认改正。
3、因某些网络问题导致检查时发生错误或其他因素造成的错误请及时与广宣部联系改正。
4、删除广宣部微信或长期不添加均视为不合格，按文件要求处罚。



7月17日，金江名府代表物业公司参加中街街道办组织的2023年度物业服务行业岗位“大展示大演练大测评”活动。

《总裁经营商道》培训心得

中北公司 毛锦娟

尊敬的各位领导，亲爱的同事们，大家下午好！首先非常感谢武总、各位领导能给我这次学习，提升自我的机会，其次感谢一路同行的领导们、同事们的照顾与陪伴，很荣幸能够参加山东济南李金老师的《总裁经营商道》的课程，通过三天两夜的集中学习，收获颇深，受益匪浅，现在我将我学到的内容总结如下：

李金老师讲的《总裁经营商道》主要有五大方面，第一是老板的五大思维，首先，思维的瓶颈是老板的最大的瓶颈。我们在平时的工作中，一直把解决问题当成自己的最重要的工作，实际上老板无论用什么办法解决问题，问题始终都会存在，听了李金老师的课才彻底明白增长才是解决问题的根本途径，只有业绩增长了，企业的利润提高了，所有的问题就会迎刃而解了。因此“业绩治百病，速度治百病”。

其次，果行果思维也是老板必备的一种思维。只有坚定不移地执行计划，才能够实现目标。李金老师提出的以终为始，以我们最终想要的结果作为我们今天行动和规划的开始，让我豁然开朗，因为传统行业利润率低，各项费用支出等实际问题，让我们在激励机制上找不到合适的方法。同时执行计划的过程中，我们需要敢于承担责任，及时调整策略，克服各种困难和挑战。果行果思维可以帮助老板增强自信心，提高执行力，从而实现更大的成功。

第三，操之在我而非归之于外是一种重要的思维。“我是一切问题的根源”，我们需要学会把责任和错误归咎于自己，而不是把责任和错误推给别人。只有这样，才能够不断提高自己，增强管理能力，使公司得到更好的发展。

最后，速度领先思维也是老板必备的一种思维。在竞争激烈的市场中，速度决定了胜负。速度比完美更重要。老板需要时刻关注市场变化，把握先机，提高

反应速度，能够在竞争中立于不败之地。总之，老板的五大思维是企业的重要基础。只有掌握了这些思维，才能够更好地管理公司，实现更大的成绩。

第二个方面是企业选人用人机制，人才招聘是老板最重要的工作，人才首先是选出来的，而不是培养出来的，一定是要从猴中选猴精，经过培养，才能成为孙悟空，合适的人才，放在合适的位置，干着合适的事情，分着合适的钱！其中李金老师谈到如何开分店的问题，以始为终，人在事前，又讲了详细的案例。

我的感悟是，先在老店培养人才，选人才，有了人才，再选址开店，让业务能力最强的，有管理能力的员工做店长，带领团队，给予分红，最终老板保持店铺的控制权。

第三个方面是颠覆盈利模式，老师从4个案例证实了现在的时代是一个外行打内行的时代，然而用十个策略及案例分别讲了营销模式，从引流产品设计，爆品，利润产品选择，到活动包装以及模式的改变，让我对店面活动有了新的思路，接下来我会重新按照老师教的方法做店面活动方案，从引流，锁客，到盈利，用会销的模式做自主品牌产品推广销售，营销重于管理，企业增长靠两点，要有一群绝对想要增长的管理层，还要有一群将增长目标执行到位的员工。全员抓营销，建立强烈的全员营销意识，提高人均产值，李金老师谈到了要疯狂的实战训练和培训，我很有启发：在这一点上以前做得不足，重视不够，致使员工业务能力没有上去，今后加强公司团队建设，打造团队凝聚力，加大员工业务知识，主动推销服务意识的培训，让员工互为客户和业务，进行实战训练，培养出一支高效率，高执行，高业绩的销售团队。

第四个方面是企业薪酬激励机制及股权激励机制，李金老师讲到了企业配股的好处，参股的对象及股

权分配比例，薪酬和股权这个板块老师就简单地讲了下，其实每个企业的股权分配方式方法都不一样，因企业而异。

第五个方面是新媒体营销，在互联网新媒体的当下，短视频及抖音的行动布局，把新媒体营销当作公司的第一战略，尤其是掌上生活，也是今年的风口，老师简单的讲了一些做视频的小技巧，还有什么产品应该挂抖音的那个店铺等等，都讲了一些皮毛，接下来我们要配合平凉本地生活，跟他们多学习多沟通，每个店培养至少1-2个主播，对我们的店面，自主商品进行推广宣传，从而达到销售的目的，争取把我们的抖音平台做好，拿到既定的结果。

三天两夜的课程安排得很紧凑有序，整个课堂氛围也是激情满满，在这个充满正能量的磁场里，除了李金老师讲的课程外，我看到最多的是李金老师的营销方式，他通过营销自己，然后再营销他的课程，他做到了时时在营销，处处在营销的营销氛围，每个案例都是结合他培训过，帮助过的企业为主，分享贯穿到我们学习的内容中，让我们更快的吸收，作为我们营销的管理人员，更要学习李金老师的这种营销思维和精神，用学习和实践来提升我们的营销能力。

再次感谢各位领导积极耐心地组织，为我们创造这次学习和提升的机会，我会学以致用，用学来知识充实自己的能力，用典型的案例指导中北公司的工作，也用业绩来回报各位领导的信任与支持，同时也希望类似的培训在继续举办，让更多的从事营销管理和实战的一线员工开阔眼界和思维意识，从看、学、悟中得到启发，得到提升，同时也让我们在企业管理的实践中不断汲取营养和元素，为公司的持续稳定发展多做贡献，最后祝我们的企业欣欣向荣，蒸蒸日上，再谱新篇章，再创新辉煌。

培训心得



7月1日,建安公司、中北公司、产业园在市人社局院内进行毕业季大型现场招聘会。



7月1日,中北公司农花生活超市员工团队风采展示PK。



7月5日,市卫健委对宝马纸业进行2023年公共场所双随机专项检查。



7月7日,金江副食、中肽公司、宝马纸业参加第20届中国兰州投资贸易洽谈会。



7月8日,集团总办王主任督查宝马纸业工作,并参加安全、清洁文明生产检查。



7月15日,集团人事部组织各生产经营单位办公室人员,对更新员工《劳动合同》相关业务培训学习会。



7月17日,产业园高总、马经理组织生产部质检部学习酿造食醋生产工艺流程,并就夏季食品安全进行强调要求。