# 明亚保险经纪公司董事长兼总裁杨臣（小文档推荐）

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-08-24

*第一篇：明亚保险经纪公司董事长兼总裁杨臣（小文档网推荐）杨臣：很高兴有这个机会跟中国保险业的朋友来分享。刚才泰康的刘经纶总裁也说了，这个行业今年发展趋势跟往年有很大的变化，也很有意思。刚才在听中荷人寿的Pieter说的时候，他说目前有一个...*

**第一篇：明亚保险经纪公司董事长兼总裁杨臣（小文档网推荐）**

杨臣：很高兴有这个机会跟中国保险业的朋友来分享。刚才泰康的刘经纶总裁也说了，这个行业今年发展趋势跟往年有很大的变化，也很有意思。刚才在听中荷人寿的Pieter说的时候，他说目前有一个问题是保险产品的同质化。回过头来，基于保险产品的同质化，公司的战略要加强，一个是渠道，一个是品牌，还有加强服务的体验。

我在保险行业待了这么多年，经常会给我一种异类的感觉，因为保险公司是经济体，是代表客户的眼光去看整个行业。从这个角度上看，我认为保险行业，包括今天和讯所引起的话题，渠道创新也好，渠道强化也好，我认为都是从一个保险行业、保险公司角度去考虑。但是事实上，如果我从一个客户的角度来讲，是反着的，这个行业可能最大的问题是产品的问题。

因为任何一个行业，从产品到渠道，到相应的服务，柴总说保险公司有两个半事，一个是投资的事，一个是渠道的事，产品的事是半个事，但是客户买的是产品。我看这个行业整体趋势下降也是必然的，之所以说下降只有那么一点点，这是因为保险行业有着强大的渠道，没有这支强大的渠道，电销渠道也好，银保渠道也好，应该下降很多，现在整个产品的产品体系、相应的服务理念，可能跟老百姓都是有差异的。这个行业如果要从渠道创新方面来讲，有几个方面：

一个是从监管，要有两个放松。一个是费率的市场化，一个是产品开发。监管放松会对这个行业有重大的数据支撑。从保险公司的角度来讲，不见得说公司不愿意去做保障类的产品，一方面是因为有预算、保费的约束，一方面有监管对产品开发的限制和约束，还有承保能力的约束。什么能保，什么不能保，如果大家都看得清楚风险，那么可能价值就不大。

第二，可能更重要的是需要明确渠道市场定位，渠道也需要专业，我认为在保险行业里，至少明亚做的是渠道的创新，是第一家重点服务于个人的经纪公司，也是以个人为主的经纪公司，包括销售的定位和销售的模式，包括在销售过程当中怎么去运用技术手段，去帮助客户界定需求，去帮助客户挑保险公司，挑产品，做个性化的服务。在这个领域里明亚做了一点创新，虽然离成功还很远，但是至少给这个行业做了一个新的开拓。这一块也是基于保险产品本身，尤其是个人寿险产品，个性化需求非常强，需要一对一的服务。

第三，产品方面。之所以说到产品这块，是因为产品非常重要，明亚也有做一个相应的尝试，就是跟人保寿险合作开发了一款纯保障类的产品，也可以覆盖重大疾。明亚60%以上的产品是保障产品。开发的产品截止到上个月虽然总体销量不大，但是有32家的保险公司专业人士主动来买这个产品，主要还是精算师和核保人员。产品细分了六类不同的人群，这页需要一定的勇气，因为定期寿险很便宜，另外我们要求百分之百体检，保险行业目前营销体系来讲，希望尽量避免体检。但是我觉得这一类的产品本身是符合客户需求的，也是有相当的发展潜力的。

如果我们能够在渠道创新，在产品创新上能够做到一定的程度，可以降低对渠道的压力或者降低对渠道的要求，整个行业本身也会越来越丰富的产品，或者抓住客户最贴切的需求，相信销量是一定可以激发出来的。

**第二篇：汽车零部件公司董事长兼总经理主要事迹**

汽车零部件公司董事长兼总经理主要事迹

\*\*，男，汉族，现任\*\*诚拓汽车零部件有限公司董事长兼总经理，自1994年7月于\*\*农校经济管理专业毕业后，坚定信念，积极创业。在创业发展的过程中，不管有多忙，他每天都要挤出时间坚持学习，曾先后在浙江大学、清华大学MBA学习深造，不断“充电”。在他的人生信念里：目标有多大，舞台就有多大。做企业要想做成规模，就要有自己的核心技术、一流的管理水平和一流的管理模式。

2024年他为响应\*\*县政府招商引资的号召，投资5000余万元创办了\*\*诚拓汽车零部件有限公司。

目前厂区占地面积2万多平方米，已具备年产800万只以上制动系统零部件及20万套汽车制动盘的生产能力。

他始终坚持“创新、责任、诚信、开拓”的经营理念，充满了现代青年人的创新精神、社会责任感和使命感，作为新时代崛起的青年企业家，坚持走精品路线，在管理\*\*路清晰、见解独到，倡导人性化管理，推行现代管理制度。

经过了五年多的努力，成为奇瑞、上汽、长安、一汽、比亚迪、吉利等国内公司的长期供应商，部分产品还远销国外。在行业内取得了省内排名第一、华东地区排名第二的优异成绩。

在他的领导下，公司通过了ISO/TS16949等体系认证，积极与合工大、安工大等进行技术合作。曾先后获得“高新技术企业”、“\*\*市工业培育小巨人企业”等多项荣誉称号，并多次受到当地政府嘉奖。

2024销售总额达18186万元，增长率达25%，净利润1071万元，净资产利润率35%，员工人数228人，现金流量达5000万元，人均创利1.49万元，年纳税额320万元，增长率32%。

企业发展了，宁总还不忘回报社会，富不忘本，带动更多的村民发家致富，增加经济收入，过上好日子，2024年公司从有限的资金中拿出50多万元修建了一条乡村公路和一座桥梁，极大地方便了附近村民的生活。

他乐善好施，捐款帮困，热衷于公益事业。

2024年公司捐款希望工程2024元，资助困难户5000元。

2024年公司向四川\*\*地震捐款5000元，资助困难户5000元。

2024年公司赞助教育事业1万2千元，支持乡村道路建设2万元，资助困难户1万元。

2024年公司曾向希望工程捐款2024元，西南干旱捐款1000元，青海玉树发生地震，在第一时间向相关的慈善机构捐款1000元。

自2024年开始，公司与有关院校紧密联姻，为刚毕业的大学生提供实习就业的机会，2024年被\*\*市高校委员会授予“大学生见习基地”称号。帮助更多的学子、下岗职工摆脱困难局面，提供更多的培训和就业机会。

**第三篇：公司董事长兼总经理述职述廉报告**

我是去年任董事长的，按照分工负责审计、法务和风控工作，同时兼任xxx产业投资公司董事长兼总经理。一年来，我在集团党委和董事会的领导下，认真学习，勤奋工作，恪尽职守，开拓创新，积极调动各级骨干积极性和创造力，较好地完成了各项工作任务。现将一年多来履行职责和廉洁从业情况报告如下：

一、2024开展的主要工作和成效

（一）勤学善思，不断提高综合素质。始终把加强学习思考作为履职尽责的重要任务，任xxx产业投资公司董事长以来，深感责任重大，依托“两站三中心”服务平台基础，进一步完善市场服务端组织架构，重点解决政策和市场协同不畅通的难题，为政企联动、企业运营提供了基本平台。

（二）求真务实，脚踏实地履职尽责。坚持以做好新时代退役军人就业创业为根本出发点，加强企业实体运作，打造xxx公司全产业链。一是率先做实退役军人就业创业服务保障。根据政策指导下，遵循市场导向、需求牵引、调动各方力量共同推进的原则，始终将高质量发展退役军人就业创业工作作为发展目标，依托集团内部企业管理和产业发展资源优势，积极做好平台建设，主动衔接多家大型国企、央企和优秀民营企业，整合各方资源优势，截至目前与147家企业和协会建立联盟合作，切实保障为退役军人提供“一站式”教育培训、就业实训和个性化创业孵化综合服务优势。二是做大做强企业教育培训、就业实训、创业孵化三大功能。按照“订单式、定向式、定岗式”要求，为退役军人引入以成功就业为导向的多层次、多样化职业培训、学历提升综合性教培服务，与xxx大学高专等20余所高校建立合作，完成1100名自主择业军转干部和353名计划分配军转干部适应性培训。与215家企业建立退役军人人才输出合作，累计储备优质用人岗位20000余个，与第三方在xxx市合作打造了涉及仓储物流、市场营销类综合实训基地共4个，面对严峻复杂的疫情防控形势，随机应变、顺势而为，推出“戎归云滇‘职’等你来”等退役军人线上招聘会共51场、线上带岗直播7场。2024年12月成功启动“xxx云品进京”大型现场展销活动，高位为退役军人涉农企业提升综合品牌效应、市场渠道和业务半径。陆续开展创业辅导、培训、创业实训等活动16次，积极承办2024年第二届建行杯创业创新大赛，取得了全国赛1个二等奖、1个三等奖、2个优胜奖的成绩。三是高质量完成xxx公司审计法务风控工作。针对公司2024年9月27日正式成立审计法务风控部的实际，完善内部审计制度，建立内部审计机构，对部门职责及部门各岗位职责进行了明确定位分工，做到了分工明确，职责清晰，协调统一；

克服成立时间短、审计任务重、业务人员配备不足的实际，审计人员高效对接配合集团审计工作，并根据审计工作计划，顺利完成了对公司上一任领导的经济责任审计，对发现的问题建立台账，对已整改问题及时销号，对正在整改问题每个月落实跟进并按时撰写审计整改报告提交集团。制定下发《关于加强公司审计法务风险管理工作的通知》，对部门（中心）及下属公司日常工作提出要求及指导，确立各所属公司审计负责人及工作联系人；

针对公司风险防范人才不足、制度体系不健全的局面，公司已聘请专业的风险管理专业机构中审中环，已完成对公司的风险防范工作进行体系及制度搭建；

加强法务工作管理，坚持法务岗与合同管理分设部门进行专项管控，对于所属公司的重大合同签订，参照集团和xxx公司的重大合同决策权限范围，根据各公司章程和制度规定按照不同合同审批环节进行报批。建立了无讼诉讼管理系统统一管理平台，公司将涉诉业务全部在平台内进行录入归档和评估管理。及时组织开展民法典学习和参与知识竞答活动，加强法治宣传，完成在线学法学习要求。

（三）开阔视野，尽心竭力开拓创新。坚持把开阔眼界、开拓创新作为尽心履职的重点突出出来，在xxx公司运营中，结合xxx省产业特色优势，深挖省内涉农xxx企业资源优势，在全国开创专门致力于推广xxx省服务项目，已整合31家退役军人优质高原农特产品；

充分发挥融媒体宣传优势，累计活动点击观看量超400万，为宣传全省xxx企业树立标杆、建好样板，注入了创业信心和活力；

在xxx公司审计工作中，做好集团内部专项审计迎检工作以及按照xxxxxx公司要求，开展三家公司审计法务风险自检自查工作。除此之外，在迎检以及自检自查工作之后，积极组织公司各部门及时、有效地开展问题整改工作，认真落实问题所在，按审计要求进行整改，切实做到合法、合规管理。

二、存在的不足和下一步改进方向

总结一年来的工作，虽然取得了一定的成绩，但还存在一些差距和不足，有些工作做得还不够到位，还有不尽如人意的地方。一是理论学习还不够深入系统，满足于集团党委配发的书本读了，笔记记了，体会写了；

满足于集团组织的集中学习任务完成了，对习近平新时代中国特色社会主义思想学习不够及时、不够深刻、不够系统。二是对xxx企业的发展方向、企业定位把握还不够准，开全国之先河成立“双创”基地，对企业后续发力、如何解决难点瓶颈问题缺乏深入的思考。三是能力素质还有短板和弱项。下一步，将紧紧围绕企业发展方向，进一步加强学习调研，在工作中发扬艰苦创业和牺牲奉献精神，真抓实干，开拓创新，为把基地打造成“教、培、研、创”一体化退役军人就业创业示范基地，领先建立退役军人就业创业“一条龙”服务标准化体系而努力。

三、个人廉洁从业情况

一年来，我时刻牢记党的宗旨，自觉增强党性观念，严格执行党纪党规，正确对待权力、地位和自身利益，筑牢反腐倡廉思想防线，主动接受群众监督，按照分工履职尽责，讲团结讲大局讲奉献，积极主动配合主要领导开展工作，与班子成员互相支持、互相配合、团结协作，做到了廉洁自律、廉洁从业、廉洁奉公。

一是强化廉洁自律。平时加强法规制度的学习，能够严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》和《党员领导干部廉洁从业若干规定》以及xxx省xxx集团公司有关廉洁从业的规定要求，注重维护国企领导干部形象，强化廉洁自律意识，注重自我预防，没有发生损害国有资产权益、损害企业利益、铺张浪费、以权谋私等行为，没有参与抹牌赌博、高标消费、公款报销个人开支等行为。

二是严格以身作则。严格按照纪委监委关于国有企业领导干部廉洁自律的有关规定执行，处处以党员先锋模范作用要求自己，树立了良好的党员领导干部形象，生活中没有公款私请、公车私用、私事公办等问题。对部属要求严格，按照规章制度规范管理，艰苦朴素，勤奋敬业，努力工作；

注重调动公司员工的积极性创造性，增强凝聚力向心力，形成团结一致、同舟共济干事创业的良好氛围，有效提高工作质量和工作效率。

三是保持勤俭作风。在工作中根据预算指标，控制各种开支，节约各种费用，尽可能做到少花钱多办事，精打细算，坚持过紧日子思想，没有利用公款吃喝玩乐，生活上崇尚节俭，保持良好的道德风尚和健康的生活方式，从没有利用职务和职权之便，为家人亲人和亲戚朋友谋取私利。

**第四篇：记沃土果蔬制品公司董事长杨虎年**

嘉峪关市沃土果蔬酒业有限公司董事长杨虎年工作业绩 杨虎年，男，中共民建委员，1962年1月出生，大学文化，现任嘉峪关沃土果蔬酒业有限公司董事长，嘉峪关市政协委员，工商联副会长，1998年本人被中国科协评为全国防风固沙先进个人，1999年被嘉峪关市委市政府评为绿化先进个人，2024年公司被市委市政府评为绿化先进单位，嘉峪关市园林绿化先进单位，2024年被甘肃经济日报宣传报道，2024年被【时代先锋】编辑委员会报道，2024年被中国质量诚信企业协会评定为中国诚信企业家，公司评定为中国质量诚信AAAA级品牌企业，这些荣誉离不开自己的心血和汗水。初出矛庐，我是一个农民家庭出生的孩子，二十年农村生活的坎坷，让我立下了改变生活的志向。西部大开发的春风，吹动了我的心，1989年我组建工程队，带领几十个农民工，在外面承包工程，就凭借着我的头脑和大学文化的功底包工、识图，挂靠武威金羊建筑工程公司牌子承揽工程。第一项工程就是在金昌市的东大山铁矿，承揽了工程，工程进度，质量干的非常好，后来我就到酒钢公司承揽了各种工程。经过十几年的摸爬滚打，在建筑业上我积累了很多工作经验也积累了资金。到目前为止，建筑业资产近１０００万元。创下了十几项优质工程奖。西部大开发的号角吹响，我紧跟形势，看到国家对环保工作很重视，工作越抓越紧，对无公害食品、绿色食品要求越来越高，萌发了对无公害食品的加工想法。凭借着我多年在嘉峪关地区工作的经验和体会，了解到本地区的土质好、日照时间长，昼夜温差大的特点，创新改造土壤和种植葡萄的想法。

１９９７年为选择葡萄种植园，跑遍了整个嘉峪关市，最后选择新城乡。后经市政府同意，发改委立项批准，在戈壁荒漠上划拨２０００亩土地，开始了我的第二次创业。同年9月，在嘉峪关市新城乡的戈壁滩上，自己种植土壤开发荒地种植葡萄。经过1年多的开荒，2024亩土地全部种植了葡萄，2年过去了，我出了多少力，流了多少汗，自己也记不清楚了，到2024年我的葡萄园已发展到了2０００亩，产量达到了３０万公斤，取得了今天这样的可喜成果，我始终没有忘记大胆创新，改造土壤。在种植之前我请教过甘农大的教授，得到了科技人员的指导，与甘农大签订了技术合作协议。二次创业成功后，酒钢２００４年以我的千亩葡萄园为榜样，它们发展5万亩的葡萄园，我的千亩葡萄园被酒钢看重收购，赚钱后，开拓了第三次创业。

第三次创业的开始，我从报纸上看到了这样一条消息：“嘉酒地区的洋葱运不出去，价格只卖壹毛多钱一市斤。有很多农民干脆就不要了，让它白白的烂在了地里。”就这一条消息，使我整整一夜没有睡着觉。做为一个农民家庭出身的我，替农民着急、替农民可惜，我心痛啊！思来想去，为什么不办一个加工厂，把这些很多运不出去的农产品加工成绿色食品呢？我开始上网查阅有关资料，我自己发明一项洋葱干红葡萄酒的专利技术，并申请专利，专利号200710118210，0。我在一本杂志上还看到了北京好口福生态食品研究中心的广告，用洋葱、胡罗卜及各种水果蔬菜生产系列果蔬产品的技术和国内先进的生产设备一则消息。这下子可乐坏了我，于是

我通过广告上的地址，用电话联系初步了解了情况，经过再三考虑，还是去了一趟北京，亲自考察了再说。经过多次考察专家论证，并与江西大学、西北农林科技大学、甘肃省商业科研所、中国果蔬研究所等单位，在产品开发上进行技术交流与合作。我终于下定了决心就办这样一个农产品加工厂，同时向市委、市政府递交了可行性报告，报告很快就被批准了。于２００5年嘉峪关市经发改委１０３号文件批准立项。在嘉峪关市委、市政府的关怀支持筹划下，年生产果蔬粉300吨，果蔬浓缩汁４５０吨，果蔬糕１００吨，洋葱葡萄酒1000吨，年产值可达６８００万元，年利税可达１４００万元，固定资产３００万元人民币的项目开始实施。

在２００５年６月总投资２３００万元，占地总面积为３５０００ｍ２，生产厂房２４００ｍ２，办公室１２００ｍ２，保鲜库１６８０ｍ２，储酒窖２４００ｍ２，生态园７３００ｍ２，项目土建工程开始破土动工。规模宏大，规模大了任务责任也相应的大了，这种场景使我看在眼里，乐在心上，但丝毫也没有对工程质量的疏忽，我整天都围着工地转。经过2年的建设，终于在2024年8月正式投产运行。目前该项目运行正常，年销售收入5800万元，利税1200万元。具有较好的经济效益。

创新“公司＋基地＋农户”生产结构的模式，人说４0多岁的汉子考虑问题全面才行，我就是这样考虑的也是这样做的。我的家乡在甘肃武威市大柳乡，家乡种植的农作物我非常熟悉，大柳乡又种大葱又种蒜，胡罗卜洋芋种起来很简单，产量高田间管理少更合算。洋葱、胡萝卜在西部地区种植非常普遍，当地农民都有种植经验不需要太大的技术含量，只要把握住选种这一关就可以了。可是企业需要这么大的原材料又从那里来呢？总不能开着车一户一户的去收购吧！想来想去我有创新一个念头，何不与当地镇政府商量商量呢？让镇政府领导组织全镇农户来统一种植我统一收购，这样就能解决企业所需要的农产品，好，说干就干，于是我起草了一份报告，关于嘉峪关沃土果蔬公司万吨果蔬加工项目需要解决农产品的报告，在报告中写到：由于受运输条件的限制，９０％的洋葱依赖于铁路外运，农民卖难的问题一直困扰着农业经济发展。而当地的加工企业生产规模十分有限，年加工能力不足１万吨，对农民种植农产品的发展够成潜在的制约。为了更好的解决本乡本市农民洋葱种植卖难问题，该项目需要种植５２００亩地的各种蔬菜、可带动当地农民种植户2２００户。平均每亩可增加收入２800元，高于种植小麦和玉米的收入。该报告很快得到了乡政府领导的重视，并向市委、市政府作了汇报。该项目的确立，洋葱、胡萝卜、南瓜、西红柿、黄瓜、茄子、苹果、梨、草莓、西瓜、红枣、杏子无论是蔬菜还是水果都成了加工原料，拓宽了农民种植品种的类别，为农民增加收入选择了很好的路子。该项目启动后就这一项给农民增加收入就达1400多万元。

致富不忘家乡父老乡亲

可以说我已经成为腰缠万贯的富翁了，可是我没有忘记家乡的父老乡亲们。大柳乡，尤其是我出生的那个小村庄，人们还挑水吃。我看在眼里，琢磨着怎么改变这一现象呢？只有打井、修水塔引自来水入户。于是我就拿出了自己的10万元钱为乡亲们打井，修水塔，把清澈的地下水引到了全组每一户的家里，从此人畜结束了挑水吃的历史。村小学的体育设备简陋，孩子们下课后只能踢踢毽子、跳跳绳、追、打、跑、闹。这些又被心细的我看在眼里，于是，就为村小学买了些体育用品，焊了几副篮球架送到学校。我经常参加一些公益活动，如汶川地震我个人捐款2万元，青海玉树地震捐款2万元，甘肃舟曲泥石流灾情捐款1.5万元捐款2万元地震

“钱挣多少才是个够啊！”这是我的妻子的一句话，这里面带有埋怨、气愤和惋惜，但更多的成分是心痛自己的丈夫。因多年来从事室外工作，我患上了风湿病。颈椎的疼痛经常折磨着我，时不时地呻吟一两声，左右摇动着头。“企业”是我的命根子，是我这辈子对党、对人民、对社会的回报！也是对家庭的一个交待！

**第五篇：安阳众生医化有限责任公司董事长段艳明在公司开业揭牌庆典仪式上的讲话**

在公司开工庆典仪式上的讲话

安阳众生医化有限责任公司董事长段艳明

尊敬的各位领导、各位来宾，先生们、女士们、朋友们： 大家好！

今天，我们安阳众生医化有限责任公司在这里举行简朴而又隆重的开工庆典仪式。首先请允许我代表公司全体员工对各位领导和各位朋友的光临表示热烈的欢迎并致以崇高的敬意！

安阳县安丰乡是一个山青水秀、人杰地灵、资源丰富、交通便利的好地方。发展社会主义农村经济、推进新农村建设、调整农业产业结构、增加农民收入是全社会的共同责任。特别是我们安阳县早已融入了中部崛起与建设豫北区域性中心强市的进程中，经济发展势头迅猛，经济建设氛围良好。通过多方考察论证，我们最终选择了富有较大发展空间的安丰乡东稻田村这块热土，决定在这里投资兴建安阳众生医化有限责任公司。

我们公司于2024年7月9日经河南省安阳县发展和改革委员会同意，在安阳县安丰乡东稻田村建设年产200吨盐酸强力霉素复配项目。项目总投资8000万元人民币，其中一期投资3600万元，占地20332平方米。项目建成后，将优先安排300余名当地村民就业，可有效促进农村劳动力的有序转移。该项目产品科技含量高，竞争力强，市场前景广阔，全部外贸销售。预计每年可新增销售收入1.4亿元，年新增利润3000余万元。

目前，我们公司已完成投资2600余万元，陆续建成标准

化厂房车间5000平方米，另有办公、生活区，仓库，检验室等3000平方米，生产设备及辅助设施已经安装到位，具备了开工试产的条件。同时，公司管理机构基本组建，各项规章制度、岗位职责已经制定，一座现代化生产企业已初具规模。

我们公司在短短一年的时间里实现了由征地筹建到开业投产的巨变，速度惊人，成效明显。这些成绩的取得，得益于安阳县委、县政府给予的政策性优惠支持、得益于安丰乡党委、政府及东稻田村两委的关心、鼓励与支持，得益于县、乡相关职能部门的理解与支持。在此，我再次代表公司全体员工对各级各部门领导的关心和支持表示忠心的感谢！

今后，我们公司将本着“团结、诚信、务实、高效、创新”的经营理念，积极组织生产，狠抓质量管理和安全管理，以一流的产品、一流的服务赢得市场，赢得客户，创造出一流的效益。

今天，各位领导和各位朋友带着深厚的感情来参加我们公司的开业揭牌庆典，这既是我们的最大荣耀，又寄托着各位领导对我们公司的无限期望。在这里，我向各位领导和各位朋友保证，决不辜负你们的关心和支持，我们一定把你们的期望变成我们公司发展的动力，落实到今后的生产、经营、管理之中，带好一班员工，干好一番事业，为社会主义新农村建设做出我们应有的贡献。

最后，请允许我代表安阳众生医化有限责任公司全体员工祝各位领导及各位来宾身体健康、万事如意！

谢谢大家！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找