

连锁餐饮集团高层领 导入职培训手册

连锁餐饮集团高层领导入职培训手册

第一篇 理念篇

第一章 企业简介

希波集团始建于是 1993 年，经过 10 年的建设，目前已发展成为拥有佳木斯市希波食品公司、佳木斯佳佳食品厂、天津市希波食品公司三个全资子公司的集团化企业。集团现拥有肉串、肉丸、肉片、肉卷、涮肚、火锅底料六大系列、五十多个品种。集团注重科研和新产品的开发，已有 22 项技术获得国家级专利，多项技术指标填补了国内空白，特别是先进的瞬间速冻技术和独特的生产工艺，使产品口味及营养价值极具特色，深受广大消费者青睐。

集团在全国的营销网络，遍布各大中小城市。目前拥有高素质的市场营销人员 500 余人；全资营销分公司、办事处 50 家；优秀、专业的经销商 200 家。集团与上海华联、联华、北京华联、天津家乐等国内大型连锁超市；美国沃尔玛、法国家乐福等国际零售巨头有着长期、稳定、良好的合作关系，拥有零售网点近 2 万家，在全国速冻食品行业中处于领先地位。

集团坚持“塑希波形象，创中国名牌”的宗旨，实施品牌战略。几年来，分别获得国家、省、市荣誉称号 40 余项。目前集团已全面通过 ISO9001：2000 质量管理认证体系认证，产品被国家绿色食品中心认证为绿色食品；连续多年被农行评为信誉 AAA 级企业；在中国食品工业协会全国肉类加工行业速冻肉串制品排序中，“希波”产品连续几年名列全国第一。国家无形资产权威机构评估，“希波”商标等无形资产价值 3.1 亿元人民币。统计表明：仅肉串每天有 80 万只希波肉串被食用，在广大消费者眼里，“希波”就是肉串、肉串就是“希波”。

集团依托于科技进步，坚持以市场为导向的原则，不断进行优化管理，全力把集团构筑成为产品结构多元化、生产技术现代化、人力资源的优质化、企业管理规范化的国际性知名企业。

第二章 希波企业创始人简介

刘平，佳木斯人，1974年参加工作，历任佳木斯机械局工程公司段长、构件厂厂长、公司副经理。1987年入党，2003年11月考入哈尔滨市工业大学EMBA工商管理硕士。1993年创办民营企业，现任佳木斯希波集团有限公司董事长兼总经理。同时，他还身兼多个职务，佳市慈善协会理事、佳市私营企业协会副会长、省工商联执委、省私营企业协会副会长、黑龙江省第九次党代会代表，因为业绩突出，党和人民给予他很多称号，市优秀共产党员、市劳模标兵、省劳动模范、省光彩企业家等。

刘平所领导的佳木斯希波集团有限公司是生产速冻肉制食品的大型民营企业，始建于1993年10月，现已成为闻名全国的跨地区、跨所有制的现代化企业集团，希波产品已覆盖全国各大中城市并已打入香港、澳门市场。希波集团已成为促进地方经济发展的重要力量。

第三章 希波集团的企业文化

企业文化是在一定的社会环境下企业及企业的员工在生产经营和管理活动中逐渐形成的观念形态、文化形式和价值体系的总和。希波的企业文化是对希波的制度上没有规定的部分进行补充和完善，反映了希波集团的发展方向和公司的对员工的基本要求。

【公司宗旨】：塑希波形象，创中国名牌。

希波集团在经历了十年的发展以后，在社会中已经树立了一个良好的希波形象，它具体包括：希波在公众心目中的知名企业的形象，希波产品在消费者心目中的名牌形象。希波的形象是全体希波人在长期的工作共同塑造的，它反映了希波人的凝聚力和奋进进取的精神。

名牌是良好企业形象的缩影，是产品优质的证明；同时，名牌是时尚的凝聚，是企业的无形财富。企业创出名牌，拥有名牌并保持名牌，就能占领市场，这是争夺战略的制高点。企业的知名度高，形象良好，又是企业创造名牌的催化剂，卓越的企业十分重视形象塑造和知名度的提高，以给顾客极大的感染力和吸引力，从而促进名牌产品的创造和推出。名牌名价，名牌是振兴我国民族工业的基石。因此希波将创中国名牌作为企业的志高目标。

【公司精神】：自我加压，争创一流。

希波集团对公司的每位员工在不同时期设立了不同的目标。希波集团的员工在工作中都能感觉到来自工作的压力。但希波的公司精神“自我加压”强调的是做为员工更主要的压力应来源于自己。只有从思想上主动承担压力，才能在工作中做到轻装上阵，达到快乐工作的目的。作为希波的员工应该做到无论在工作中所遇到的压力有多大，公司领导的要求有多高，都能用一颗平常心来面对，真正最大的压力来源于自己。

希波集团的员工无论何时都要进行自我反省，在自我加压的同时为自己设立更高的工作目标，不断的挑战自我，争创一流。在工作中不断挑战自己最高记录，不能满足于自己过去所拥有的成就。因为过去不等于将来，今天的成功不等于明天依然成功。每位希波人都能把自己的工作做得更好，都有争创一流的共同目标，希波集团的发展才会更加迅速。

【公司目标】：创希波百年基业，办世界一流企业。

希波集团的目标创希波的百年基业，表明了希波人的远大的志向，要把希波集团建设成为像可口可乐、通用电气一样的百年企业，让希波的产品进入更高的消费者的家庭。因此在希波内部建立了员工推荐人才的奖励制度；对录用的人才，为了更好地帮助其发挥才能，集团为各类员工组织安排了系统的培训，人力资源部为其设计了职业生涯的规划，使人才在希波能有一个提高自己才能的机会，同时为各类人才的自身发展提供了一个充分展现的大舞台。

希波集团的目标另一个是办世界一流企业，使希波集团在百年的发展过程中具有更强的生命力和吸引力。希波的领导人认为这是对“创希波百年基业”的有力补充，希波集团不仅要做到长久发展，更要使集团的规模不断壮大，达到世界一流企业的标准。即西文世界一流企业的昨天就是我们希波人的今天，西文世界一流企业的今天就是我们希波人的明天。

【经营方针】：永远生产社会最需要的产品。

一个好产品，可以给企业带来好的发展前景，甚至带动一个行业的发展。希波肉串在整个希波集团的发展历史中担任了一个非常重要的角色。现在，每天都有近 80 万支希波肉串被消费者食用。说明希波肉串产品是被广大消费者所接受的并且喜欢的产品，随着公司销售队伍的发展壮大，将会有更多的消费者了解希波，喜欢希波的产品。

为延续企业的生命，就必须重视在新产品上的开发与研制工作。在希波高层领导的正确指导下，通过集团各部门辛苦的工作，希波肉串、肉丸系列产品才能不断地向社会推出新产品，才能满足不同层次消费者的需求，从根本上保证了希波的产品能不断发展，市场份额越来越大的一个总体趋势。希波仅肉串产品就有几十个品种，这是我们竞争的对手所不具备的。不断推陈出新，这也是希波肉串产品能在市场中畅销十年不衰的一个重要的原因。

【销售宗旨】：市场份额第一，经济效益第二。

希波的销售宗旨，一直以市场占有率为中心。市场份额的增加不仅仅是指单纯销售量的增加，更是企业综合实力的一种体现。现代企业的规模优势不是指企业资金的优势，也不是指企业员工数量的优势，而是指企业的市场份额在行业中是否具有优势地位。占据市场份额第一的位置，在行业中会有更大的影响力，对经销商具有更强的吸引力，对消费者具有更高的信誉度。因此，希波在终端渠道的投入非常大，现在共有 20000 多个终端网点。其中一些国际超级卖场的进店等各类费用比较大，甚至超过了希波所得到的利润。但希波人认为，为了更多的消费者能够在第一时间内购买到希波的产品，在这些国际超级卖场里希波的产品一定要有醒目的陈列，让广大的消费者方便购买，同时也是极好的广告宣传作用。只有消费者的利益得到了保障，公司的利益才能得到真正的保障。

【质量原则】：效益服从产品质量。

企业的生命在于产品，而产品的生命在于质量。在当今社会，消费者对产品的质量要求越来越高。高质量的产品就是他们消费的最大的保障。企业要开拓市场，巩固市场，发展市场，必须通过提供给消费者满意的产品和服务才能实现。企业产品的质量就是企业的生命，

希波要做长青的企业，所以公司把质量放在生存发展的第一位。1997年希波公司发给经销商的产品由于发货司机的个人原因，导致产品出现了缓化问题，当时公司的做法是把价值数十万元的产品及时的销毁。公司的效益降低了，但公司的质量保证了，信誉保证了。正是靠这种精神，希波才能在消费者心目中树立了良好的企业形象。

【工作原则】：只可改变过程，不可改变目标。

希波的工作原则，首先是在工作中必须持有的原则和态度，就是在工作中要坚定一个信念，工作目标一定要确保完成。在希波集团工作的每一位员工，都要制订每个月的工作目标、每个星期的工作目标。并且根据这些确定的目标，做出相应的工作计划。在实际的工作中每个人都严格按制定的工作计划执行，工作目标的设立时要注意目标不要过高或过低，使每个人通过努力都能够完成，这样希波集团整体的工作目标才能确保完成，工作效率才能真正提高；其次工作方法要讲求技巧，在希波集团工作，制订的公司目标、部门目标，个人目标都不能轻易改变。在实现目标的过程中，会遇到各种各样的困难。当一种办法行不通时，就要换另外一种办法，要全方位思考，在工作中要具有创新的精神，这样才能确保目标的实现。目标管理会让每位希波人的能力越来越强，希波集团就是在不断的突破创新中，在实现一个个的目标过程中而发展壮大起来的。

【工作方针】：质量第一、发货第二、降耗第三、产量第四。

质量包括产品质量、工作质量和服务质量。希波集团非常注重质量问题，不合格的产品是不能提供给消费者的，否则就会给消费者造成一定的损害，同时会降低希波集团的信誉，造成不良影响。不管市场需求是多少，一定要遵循质量第一的原则，如果产品质量不合格，公司储运部是不能发货的，坚绝不能让质量有问题的产品进入流通渠道。其它部门的工作质量，服务质量也是公司很重视的，是第一位的。在保证各方面的质量前提下，就应以市场需求为先，保证经销商的需求，满足市场上消费者的需要，不能只考虑成本而影响正常工作的进度。在保证质量，保证市场需求供应的前提下，还要做到最大限度的节能降耗。如果单纯

为了完成任务而是通过增加耗损量得到的，那么这种任务的完成是没有意义的，工作任务的完成量应是在降耗的基础上得到的。其它的部门也是一样，要以工作质量和服务质量为先，然后是保证工作和其它部门的需求，其次是考虑成本，最后才是工作任务的完成量。

【工作心态】：相互沟通，快乐工作。

希波集团员工之间相互理解，相互沟通，这是团队建设的关键。通过沟通达到目标一致、思想一致、行动一致，希波的向心力和凝聚力才能变得更强大，希波的工作效率才能更快速地提高。集团高层领导的战略布置才能真正贯彻执行，制定的各项工作计划才能按时、保质保量地完成。在希波其它的部门也要加强相互沟通，所以在希波实行部门间的换岗工作，让各部门的员工有更多相互了解和沟通的机会。通过沟通在希波的内部就会产生无形的力量，会激励人们以更高的热情，更积极的态度去面对所做的一切，才会营造出愉快的工作氛围。员工就能把工作当成一种乐趣，愿意在希波工作。同时把企业中的每个同事当成自己的兄弟姐妹，真正做到相互关心和相互帮助。而且希波集团为大家办理了养老和医疗保险，为大家组织了各种层次的培训，开展各种丰富多彩的娱乐活动。真正营造出家庭般的亲情氛围，从而锻造成一支战无不胜的优秀团队。

【做人理念】：以诚为本，实事求是。

这不仅是希波领导者对公司员工的基本要求，也是每位员工做人的基本理念。要想做好事，首先做好人。以人为本，以诚为本。希波的发展不是靠弄虚作假支撑的，是靠每一个希波人实实在在的工作积累起来的，只有这种真实的积累才能经得起考验。在希波的发展过程中，不是一帆风顺的，也有过许多困难，犯过许多错误。但希波今天的发展壮大，是和希波人的这种实事求是的态度分不开的。错误并不可怕，怕的是有了错误不知道悔改，没有一个对待错误的正确态度。尤其对待工作中的失误情况，要敢于第一时间真实的反映，不能因为隐瞒、虚报事实而耽误了解决问题的最佳时机，否则给公司造成的损失是不可估量的。无论

企业规模如何，都要以诚为本，实事求是的对待消费者，对待经销商，对待自己公司的员工。

【做事理念】：态度决定一切。

态度对人具有一种魔力，有什么样的态度就会得到什么样的结果。正确的态度，能够指导并帮助员工快速进步，态度在某种意义上讲比方式方法更重要。希波企业领导人刘平董事长对集团公司的态度：企业是大家的，不是自己挣钱的机器。希波员工对集团公司的态度：企业是自己的，是个人施展才华的大舞台。希波的发展壮大凝聚了无数员工的心血，是他们对希波集团的忠诚和无私奉献，造就了希波十年的辉煌。希波员工对工作的态度：工作要认真，敢于承担责任；工作内容要简单化、例行化；工作方法要多样化，敢于创新；在做好本职工作的前提下，出色的完成领导交待的其他工作。

【信誉理念】：世界上最难赚的不是钱。

希波集团的信誉理念是，世界上最难赚的不是钱，而是信誉。中国古代的商鞅正是凭借“城门立竿十两金”为自己、为秦国赢得了极佳的信誉，才使秦国真正的强大起来。而春都集团为了眼前的利益，卖给消费者的是不合格的产品，最终企业失去了信誉，同时也失去了原本属于自己的市场。。希波集团的领导认为企业的信誉是企业的一种无形资产，因此对经销商的信誉、对商场的信誉、对消费者的信誉、对员工的信誉十年来都是非常好的。也正是拥有了良好的企业信誉，希波集团才取得了农业银行的信任，拥有了 AAA 级的信贷资格。

【成功理念】：人生及事业的道路上，充满了“不”……只有将“不”战胜，迎接你的才是“行”。

在当今社会中任何企业和个人的成功不会是一帆风顺的，只有战胜挫折和困难，才会取得最终的胜利。面对挫折，希波同样采取的是一种积极主动的乐观态度：即在人生及事情的道路上，挫折对于成功者来说是最大的保护屏障。希波人认为没有失败，只有暂时的停止成功。正如《真心英雄》中所唱到的：“不经历风雨怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。”

因此希波在十年的发展过程中，虽然经历了许多的磨难，但是希波人仍以一种无畏的精神，克服了各种困难，才取得了今天的成绩。在以后的发展道路中依然会有意想不到的问题，可能会遇到更强大的竞争对手，但我们有决心战胜它们，希波集团今后的发展才会达到百年辉煌。

【领导标准】：每一位领导者都应当具备全面、独立的工作能力，公司所能给予你的只有两条：指标；资金。困难及工作由你来完成。

希波的领导标准，要有扎实的专业知识技能；要有良好的人际沟通能力；要有全面细致的分析判断能力；要有快速的诊断问题解决的能力；要有很强的控制自己、控制时间、控制局面的能力。对于希波的领导，公司所能给予你的只有两条：指标；资金。困难及工作由你来完成。这是希波集团赋予每位领导者充分的权力和信任，同时也给予了每位领导者最大的帮助，在资金上给予全力支持，在工作方向上做出明确指导。因此希波集团为每位领导者创造了良好的外部条件，给予了充分的施展才华的舞台和空间，作为领导者就应该带领本部门的全体员工，发挥集体的智慧和力量去战胜各种困难，按时完成公司所制订的任务指标。

【决策方针】：事前调查细致研究；思维超前全面考虑；计划明确清晰具体；周密交底详尽安排；工作结束分析总结。

希波集团的任何决策不是盲目的，新产品的开发、销售策略的制定、产品广告的策划等都是在细致的调查研究基础上作出的。这也表现了希波企业做事的原则，要以事实为依据，体现一种务实的态度。决策要有前瞻性，要考虑到全局，思维敏锐并且要超前。作为希波的决策层的领导者，必然要考虑希波未来五年、十年的发展。有了明确的决策目标，必须相应的制订好的计划来实施。计划要让员工都能够了解，领导者也十分明确具体的计划步骤。在希波公司有八定工作法，对于每一个人做好计划有非常实际的指导意义。对于决策的事情，要按时完成，并及时作出分析总结，成功和失败的经验对于企业来讲是一样的重要。

【投资方针】：项目选择不要考虑投资多少；效果效益比较决定最后选择；具体实施应当节约每一分钱。

希波的投资方针，首先是项目选择要敢于创新，只要是对希波集团的发展有利，就不要考虑资金的问题，就不要考虑投资多少的问题；最重要的是投资效果效益比较决定最后选择；企业的发展需要有好的项目，立项很重要。只有好的可开发的项目，才会赋予企业很强大的生命力并持续发展。希波集团的投资方针，投资时要考虑几套成熟方案，比较选择出最佳方案，实施方案要有详细的预算，实施过程中要有严格的控制，具体实施应当节约每一分钱，使投资的费用效果达到最大化。实施结束后，要进行全面的考核。希波选择项目，关键在于项目的投资对于希波集团的发展有多大的促进作用，投资的质量如何。

第四章 1993 至 2003 年希波十周年大事记

- 1、1993 年 10 月 18 日，希波公司的前身佳佳食品厂在佳木斯正式成立。
- 2、1996 年 4 月，希波产品被国家专利局授予两项发明创造，十一项包装设计专利。
- 3、1996 年 7 月，刘平同志在佳木斯成立了希波食品有限公司，并在同月希波产品在“96 中国新产品博览会”上荣获金奖。
- 4、1996 年 8 月，刘平同志租赁了佳木斯肉联厂，使产销量翻了一番。
- 5、1997 年 1 月 18 日，佳木斯希波食品有限公司荣获省级消费者信得过产品荣誉证书。
- 6、1997 年 6 月，佳木斯希波食品有限公司荣获“重合同，守信用”单位证书。
- 7、1998 年 4 月，佳木斯希波集团有限公司荣获 98 推荐品牌荣誉证书。
- 8、1999 年 1 月 12 日，佳木斯希波集团有限公司荣获黑龙江省十大地方品牌荣誉证书。
- 9、1999 年 6 月 2 日，佳木斯希波集团有限公司被评为黑龙江省百强私营企业。

10、13、1999年8月，农行黑龙江省分行授予佳木斯希波集团有限公司AAA信用企业，授信额达4000万元人民币。

11、1999年9月，佳木斯希波集团有限公司获得使用绿色食品商标标志证书。

12、2000年3月28日佳木斯希波集团有限公司荣获希波清真肉串、希波清真肉片、希波清真肉丸证书。

13、2000年6月17日，首批出口香港的希波产品在大连海关顺利通过，希波产品首次打入国际市场。

14、2000年12月，刘平同志在天津成立了天津希波食品有限公司。

15、2001年1月3日，佳木斯希波集团有限公司荣获国家质量达标食品证书。

16、2001年9月25日，佳木斯希波集团有限公司希波牌肉串、肉片、肉丸荣获黑龙江省名牌产品证书。

17、2002年10月16日，佳木斯希波集团有限公司荣获国家质量信得过食品证书。

18、2002年12月，希波集团有限公司获得A级纳税信誉企业称号。

19、2002年12月，佳木斯希波集团有限公司获得黑龙江省著名商标证书。

20、2003年3月5日，佳木斯希波集团有限公司获得绿色食品证书。

21、2003年3月26日，佳木斯希波集团有限公司获得2002年度速冻食品市场综合占有率同类产品前十名荣誉证书。

22、2003年7月1日，佳木斯希波集团有限公司获得ISO9001：2000质量管理体系认证证书。

第二篇 产品篇

一、产品系列：

希波集团产品分六大系列：肉串、肉丸、肉片、涮肚（麻辣烫系列）、肉卷、火锅底料。

二、产品种类：

希波产品依据五种不同的划分方法，主要分为：

1、按原料取材不同分：

牛肉制品、羊肉制品、鸡肉制品、猪肉制品、其它制品。

注：佳木斯佳佳食品厂主要生产非清真的产品。

2、按产品规格（单位：克）不同分：

肉串：主要有 340、216、540、480、240、270、360、90、500、2000 等。

肉丸：主要有 150、210、540、500、2500 等。

肉片：400。涮肚：400、700。肉卷：2500。火锅底料：200。

3、按包装形式不同分：

精装（高档肉串）、盒装、袋装（含简易装）。

4、按口味不同分：

肉串类：分为 A、B、C、D

A 为有孜然的产品，B 为没有孜然的产品，

C 为麻辣无孜然的产品，D 为适合儿童和老人口味的香甜产品。

肉丸类：分为鲜香滑嫩、爽脆硬弹、外脆里嫩、无肉产品和特种风味海鲜丸。

5、按品名不同分：见表格。

三、产品的特点：

1、先进的工艺：采用瞬间速冻工艺，最大程度保证产品的鲜度、口味、色泽不变。

2、采取滚揉的技术，通过机械原理改变肉质组织纤维，使产品口感、感观更好。

3、精良的配方，除膻技术的应用。

4、高标准的要求，从原料到辅料，严格按 ISO9001-2000 管理体制的要求检验。无污染、无公害、无药残、无农残。，希波系列产品所用原料肉采用从青海、内蒙等地生产的纯天然、无污染的绿色优质牛羊肉。生产年用的 150 余种原辅料都必须经过严格的检验。

5、方便、快捷、的特点。

6、绿色技术，色泽鲜艳。

7、产品无需缓化，直接进行油炸。

四、希波产品的特点

产品简介(适用于 2004. 2. 18 前生产产品)

类别	品名	规格(盒装)	规格(袋装)	口味分类	比率	
肉串	高档	山姆羊肉串	330			盒装 总计为 7%
		新西兰无骨羊排串	330			
		新西兰无骨牛排串	330			
	普通	麻辣牦牛肉串	340\216	480\240	A\B\C	25%-30% 11%—15% 2%—5% 牛、猪为 2% 3%
		咖喱牦牛排肉串		480\240	A\B\C	
		咖喱羊肉串	340\216	480\240	A\B\C	
		孜然羊肉串		480\240		
		羔羊肉串		480\240	A\B\C	
		咖喱羊排肉串	340	480\240	A\B\C	
		三江猪仔串	340\216	480	A\B	
		沙茶鸡肉串	340\216	480\240		
	香甜	牛肉串(香甜小肉串)		360		香甜系列 总计为 1%
		羊肉串(香甜小肉串)		360		
		猪肉串(香甜小肉串)		360		
		鸡肉串(香甜小肉串)		360		
	散装	牛肉串		500\2000		
羊肉串			500\2000			
肉丸	普通	特味牛肉丸		210	肉丸总计为 21%—26%	
		风味羊肉丸		210\2500		
		五彩猪肉丸		210		
		鲜香鸡肉丸		210		
	客满堂	牛肉丸(客满堂)		500\2500		
		羊肉丸(客满堂)		150\210\500\2500		
	香辣	香辣涮烤丸		540		
肉片	麻辣牛肉片		400			
涮肚	麻辣烫涮肚		400\700			
	麻辣烫什锦		700			
肉卷	希波羊肉卷		2500			

第三篇 福利篇

第一章 高层管理人员福利待遇规定

一、集团总经理助理以上级别高层管理人员的通讯补助为每月 200 元，手机话费超过 200 元部分由个人承担。每月 15 日财务部将通讯补助 200 元与工资一同划入个人账号，出差期间通讯费按公司相关规定执行。

二、集团副总经理以上级别高层管理人员交通补助为每月 400 元，补助标准按每月 25.5 个工作日，每个工作日 16 元出租车费计算（病事假相应扣除）。

三、集团总经理助理级别管理人员交通补助为每月 200 元，补助标准按每月 25.5 个工作日，每个工作日 8 元出租车费计算（病事假相应扣除）。

四、公司提供专车接送上下班或在公司住宿的高层管理人员不额外享受交通补助。

五、集团副总经理以上级别高层管理人员外出住宿，应选择星级宾馆，住宿标准为 180—280 元/天。

六、高管人员去分公司出差，分公司应安排车辆接送。

第二章 关于员工公出的管理规定

一、集团系统员工出差补助标准：

职 务	级 别	地 区	住 宿	伙 食	交 通	通 讯
集团董事长集团副 董事长集团总经理	一级	一类地区	实报	50	实报	实报
		二类地区	实报	45	实报	实报
		三类地区	实报	40	实报	实报
		四类地区	实报	35	实报	实报
集团副总经理 分公司总经理	二级	一类地区	实报	35	实报	30
		二类地区	实报	30	实报	30
		三类地区	实报	25	实报	30
		四类地区	实报	20	实报	30
集团总经理助理 分公司副总经理	三级	一类地区	120	30	20	25
		二类地区	100	25	20	25
		三类地区	80	25	15	25
		四类地区	70	20	10	25

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/015020213304011233>