

鹏欣时空

PENGXIN
TIME & SPACE



39

2016年3月 总第39期
内部资料 请勿转载

产业为基 金融为翼 拼搏创业 再展宏图

学井冈精神 创鹏欣伟业

开源节流从你我做起

以互联网思维打造品牌与通路



鹏欣·白金湾微信



鹏欣地产集团微信

追求品质 快乐工作

Pursue Quality Enjoy Working

2016新年献词

THE 卷首语
PRERFACE



鹏欣集团董事局主席 姜照柏

鹏欣集团首席执行官 姜雷

新年献词

新年甫至，紫气东来，万象更新。值此新春来临之际，向大家致以亲切的问候和诚挚的谢意！

时间将曾经的辉煌留给历史，也将无限的希望带给未来。在过去的2015年，达观与睿智，理解和信任，让我们鹏欣集团的发展又上新台阶。希望在2016年，我们要把握发展大势，围绕集团“产业+金融”的发展战略，以“二次”创业的精神与勇气，凝聚彼此的力量，开拓更加广阔的鹏欣天地！

恭祝鹏欣人在新的一年里大展宏图、阖家幸福！

鹏欣集团董事局主席 姜照柏

鹏欣集团首席执行官 姜雷

Dear Friends,

The New Year is just coming. It is an auspicious omen and everything takes on a completely new look. The New Year is around the corner and I'd like to extend my cordial greetings and my sincere appreciation! Time makes the past success a history and brings a hopeful future. Over the past year of 2015, optimism and intelligence, understanding and trust helped Pengxin Group stand on a new high level. Based on general development trend, I wish we can develop a broader "Pengxin World" in 2016 by focusing on "Industry & Finance" strategic plan and gathering each other's power.

I wish every Pengxin member a happy and prosperous new year!

Mr. Jiang Zhaobai, Chairman of Board, Pengxin Group

Mr. Jiang Lei, CEO, Pengxin Group



上海鹏欣（集团）有限公司
SHANGHAI PENGXIN GROUP CO.,LTD.

地址：上海市虹桥路2188弄虹桥商务别墅55-59号
电话：021-62615599 传真：021-62616899
网址：www.peng-xin.com.cn 邮编：200336



产业为基 金融为翼 拼搏创业 再展宏图

文 | 鹏欣时空编辑部

鹏欣集团历经多年探索，逐步明确了“产业+金融”的发展方向，明确了“提供国际化的全球并购解决方案”的商业模式，其中最核心的就是产业！产业是1，没有产业，就没有后面创造的0，就没有后面增值的N次方；产业是鹏欣集团的基础，“产业+金融”的发展方向，就是在产业的基础上，利用金融的方法、思路资源来支持拓展产业的发展。集团各个板块在发展过程中，要针对产业的发展特点，寻求符合产业特点的发展方式和利用好不同时期的发展工具。

每个板块都要把实业的1做好。说一千、道一万，要把实业做好；千变、万变，不变的是把最基础的产业做好，将产业夯实是鹏欣必须扎扎实实做的抓手，在这一点上，鹏欣绝不玩虚的。

要始终牢记，鹏欣是做实业出来的，即产业基础好。鹏欣集团无论过去、现在、还是将来，必须坚持“产业第一”的发展理念。一定要把我们的产业做强、做深、做大、做实，再用资本、金融的手段推动产业大发展。将来，鹏欣的金融事业即便做好了，做大了，形成金融产业了，也会像现在做产业一样扎扎实实，一步一个脚印。

2015年作为集团“双制”改革的元年，相关改革工作已经得到实质性进展，集团旗下的上市公司推出的“限制性股票”激励方案已经公告，地产板块和资管平台合伙人机制基本落实。同时，在第一轮方案实施的基础上，不断总结和完善，逐步考虑中层及以下人员的激励方案制定；逐步完善、逐步到位，以机制创新解决存在的问题。

各板块要用好“统一思想”和“双制改革”这两个抓手，一方面抓“双制改革”，一方面抓“统一思想”，两手抓，两手都要硬。鹏欣是拼搏的地方，鹏欣与享乐绝缘；鹏欣的企业文化建设一

定要形成凝聚力，从过去的“要我做”转变为“我要做”，从而全面提升鹏欣人的工作激情、工作效率，为集团“二次”创业打下良好的基础。

“二次创业”不仅仅需要制定大的战略、拥有大的智谋、具有大的胆略，更需要全员更高的思想格局、更宏伟的理想抱负，我们必须清醒认识到集团“二次创业”是我们在发展历程中一次新的企业革命，通过“二次创业”让我们企业无论是管理者，还是普通一员的尊严、自信都能够得到又一次提升。

“二次创业”要“有战略、强组织、强后台”，建立和完善一系列确保“二次创业”成功新的体制、新的机制，全面梳理“二次创业”人才引进与发展计划等，只要有利于集团“二次”创业的任何工作都要积极推动，不推诿、不懈怠，发挥“荣誉共存、利益共享、使命共担、风险共防”的“二次创业”精神。

“二次创业”是时代赋予我们鹏欣人当下的使命，也是我们职业生涯中改变人生、突破自己的历史性机遇。我们要以集团利益为首要，彻底摒弃一切思想杂念，抛开一切“小算盘”，甚至是“小圈子”。鹏欣的“二次创业”、“双制”改革，已为每个鹏欣人构建了一个充分施展才华突破人生天花板的绝好平台，我们每个人都要珍惜，不要在大势面前迷失方向，被一些蝇头小利去犯“走私”的错误，从而丧失了实现人生梦想的机会。我们要充分发挥团队作用，胸怀再宽一点、交往中大气一点、担当上多承受一点、节奏再迈快一点，大家携手同行，全身心投入到鹏欣伟大事业中来。

鹏欣的“二次创业”，是全体鹏欣人的共同使命和事业，任何人不能例外！在这个伟大时代，用我们的创新、创业，实现自我，为鹏欣、为民族、为国家做出贡献。



关注鹏欣更多精彩

上海鹏欣（集团）有限公司
SHANGHAI PENGXIN GROUP CO.,LTD.

编辑
《鹏欣时空》编辑部

社长
姜雷

社务委员会委员
徐洪林 严东明 彭毅敏 蒋蔚婷 童晓峰

总编
严东明

编辑成员
万仁荣 陈博 李悦 杜昱辰 徐健

责编
万仁荣

翻译
张文

社址
上海市虹桥路2188弄虹桥商务别墅55-59号

邮编
200336

电话
021-6261 5599

传真
021-6261 6899

投稿邮箱
pxsk@peng-xin.com.cn

出版印刷
2016年3月

编辑设计
上海晟聪文化传播有限公司

印刷装订
上海安枫印务有限公司

News 新闻资讯 P04

Strategy 新战略 新征程

“学井冈精神、创鹏欣伟业” 总裁讲话要点	P06
“学井冈精神、创鹏欣伟业” 活动荟萃	P08
注重企业文化建设 践行“双制” 改革	P11



Culture 企业文化

狠抓教育落实 展现企业新貌	P13
创新学习形式 强化学习成果	P15
燃烧激情 共创辉煌	P16
既然选择远方，便要风雨共担	P18
爱在雨季	P19



Employee 员工天地

“我们是新西兰乳制品行业不可忽视的力量！”	P20
开源节流，从我做起	P22
感恩鹏欣，携手共进	P24
记一段阳光灿烂的日子	P25
我与鹏欣共同成长	P26
愿学长松，勿作桃李	P27



Interview 人物专访

以互联网思维打造品牌与通路	P28
---------------	-----



盛文灏
纽士兰（上海）乳业
有限公司董事长专访

Vision 鹏欣视野

美联储暂不加息的“国际因素”	P30
聚焦两会，房地产行业如何应对“去库存”压力	P31

集团 2016 年工作会议隆重召开

1月25日，集团2016年工作会议在集团59号二楼会议室召开。集团董事局主席姜照柏和首席执行官姜雷分别作了重要讲话和工作报告，对集团2016年工作作了全面部署。集团首席运营官徐洪林主持会议。

姜照柏在讲话中指出，近30年的发展，鹏欣集团围绕地产开发建设和实业投资，为国家的GDP增长作出应有的贡献；在未来，鹏欣集团更应该通过转型投资及海外并购，为国家的GNP增长作出更大的贡献，立足于GNP增长的转型，体现出的正是鹏欣新战略下的国际视野与格局。

姜雷在报告中要求，集团已经完成了全年经营预算工作，明确各板块未来发展方向和全年的任务目标，要立即着手做好全年任务目标的分解和工作计划安排落实，各项工作的落实，最关键、最核心的是人才、团队。

会上，集团副总裁公茂江宣读了《关于表彰2015年集团先进集体和先

进个人的表彰通知》，集团领导为先进集体和先进个人代表进行了颁奖。



集团董事局主席姜照柏会见日本丸红株式会社会长



日前，董事局主席姜照柏在集团总部会见日本丸红株式会社社长国分文也一行。



丸红株式会社社长国分文也在董事局主席姜照柏的陪同下参观了上海鹏欣（集团）有

限公司的总部。双方就相关的投资项目进行了深入的交流，主席就赴日考察时对方的热情接待表达了最诚挚的感谢。最后，丸红株式会社一行人向姜主席表达了感谢。

丸红株式会社是日本具有代表性的大型综合商社，自1858年创立以来，至今已有一百四十多年的历史。公司总部设在东京和大阪，资本金1940亿日元，是日本五大综合商社之一。丸红已经在中国的12个城市设立了13个当地注册法人或办事处，在中国建立了为数众多的三资企业，其数目超过120家。

集团首席执行官姜雷出席鹏欣资源与杰拉德签约仪式

近日，集团首席执行官姜雷出席鹏欣环球资源股份有限公司与美国杰拉德控股有限责任公司签约仪式。

美国杰拉德公司是一家综合性国际贸易公司，成立于1962年，为全球前五大有色金属贸易商之一，具有53年持续盈利的业绩。

双方展开战略合作后，鹏欣资源将在资源开采、金属生产、加工等方面交流互进，美国杰拉德可为鹏欣资源提供物流和运输方面的便捷，公司则借此开展海外业务布局，从矿产资源的生产商、销售商，逐步扩展至资源的交易商、服务商，打造以资源为核心优势的产业投资平台，未来可以进一步扩大发展至贸易产业、新材料产业、金融产业。



优化组织 深化改革 狠抓落实 实现转型 ——地产集团 2015 年工作总结暨 2016 年 工作计划会在浦江智谷隆重召开

1月16日，地产集团2015年工作总结暨2016年工作计划会在上海浦江智谷产业园区隆重召开，地产集团领导班子、各部门、各项目公司负责人及政治委员近60人参加会议，鹏欣集团首席执行官姜雷、鹏欣集团首席运营官徐洪林及集团相关领导应邀出席，会议由地产集团副总裁丁宏伟主持。

今年的年终总结会形式较以往有了较大改革和创新。14、15日地产集团相关领导分别听取了各项目公司、各部门年度工作汇报及2016工作计划，就全年工作展开了深入分析和讨论，深刻剖析问题根源，并对2016年总体目标计划的完成制定了有效方案。

会上，地产集团总裁彭毅敏就总体工作情况作总结汇报，并对2016年总体目标进行了部署。集团首席运营官徐总肯定了地产集团2015年全年工作，指出了存在的诸多问题，强调通过优化组织、推进扁平化架构，一手抓文化落地，一手抓后台监管，围绕减负债、抓正现金流、强化核心竞争实力，确保全年各项任务目标圆满完成。



集团首席执行官姜总对集团未来发展进行了展望，强调了2016年是集团深耕转型发展之年，进一步明确了地产集团战略目标，战略上坚定“产业加金融，投资加并购”的目标，战术上围绕“建系统”、“搭平台”等方式，充分应对地产板块的二次转型的挑战和机遇，实现轻资产、多元化的发展道路。

【编者按】
Editor's Note“学井冈山精神、创鹏欣伟业”
总裁讲话要点

文 | 鹏欣集团办公室



近日，在组织“学井冈精神、创鹏欣伟业”活动百日之际，为进一步坚定大家二次创业的信念和意志，提高对集团发展战略的认识，统一思想、履行职责，抓住“双制”改革的契机，以激情、创造为动力推动各项工作，集团组织召开“二次创业百日回头看民主生活会”。集团首席执行官姜雷对“学井冈精神、创鹏欣伟业”活动、“二次创业百日回头看”活动给予高度肯定，认为活动围绕的是企业文化、精神层面的补给和提升；在认真听取大家讨论后，姜总结合集团的发展状况，就井冈山精神、民主生活会、二次创业等主题发表重要谈话。

一、对井冈山精神的3点理解

学习井冈山精神，就要具备艰苦奋斗和奉献的基本功，更重要的是要忘了过去；不要以为过去取得了成功，就可以不进取，坐享其成。鹏欣高管要能够放下过去，重新拼搏，围绕企业、事业去追求；要有个人的奋斗目标，不能忘记应有的社会使命。

1、坚定不移忘记自己过去的辉煌，建立更高的人生目标，在伟大的历史机遇面前，要为社会、为时代做出自己的贡献。每个人的选择都有其合理性，但都要有目标、有信心。我们不能辜负自己的生命，不能辜负伟大的时代，要对自己的信念负责，不能让自己后悔，不能让自己的子女后悔。

2、鹏欣的战略确定、路线确定，接下来就要靠组织实施。井冈山时代“星星之火、可以燎原”，现在我们更应该有战略、有机制、有远大理想，通过组织建设实现鹏欣梦。今年集团提出的“双制”改革，目前在稳步推进，一定会成功；希望“双制”改革能使鹏欣人都有合伙人精神。

3、鹏欣脚踏实地的发展，20多年的成绩证明鹏欣不玩虚的。资本市场不能虚，实业更不能虚；干事业不玩虚的，做人做事与不能玩虚的。鹏欣的高管一定要牢记，脚踏实地干实事。

二、对民主生活会的2点期望

今年一直在思考下一步怎么干？在市场不确定的背景下，有些东西必须调整，才会有变



化；今年市场上发生的一系列事情给我们很多启发，“战争”中能出英雄，能有机会。

1、今年前9个月，我们在复杂的市场背景下，不断思考、推敲、研究，提出“产业+金融”发展方向和“国际化的全球并购解决方案”商业模式，鹏欣的战略清晰了。但这个过程中，有反复、有不一致，有时候没有耐心去沟通，请大家理解批评。

2、鹏欣的团队来自五湖四海，希望每一位高管都能够深入了解企业、了解同事，发生问题要先批评自己，首先给自己找差距。鹏欣的高管应该以欣赏的眼光看同事，用挑剔的眼光看自己；要多理解对方，多欣赏对方。

三、“二次创业”是时代赋予当下鹏欣人的使命

简要回顾鹏欣集团的创业历程后，姜总结合民主生活会的主题，对“二次创业”提出了更高的要求。

首先，“二次创业”不仅仅需要制定大的战略、拥有大的智谋、具有大的胆略，更需要全员更高的思想格局、更宏伟的理想抱负，我们必须清醒认识到集团“二次创业”是我们在发展历程中一次新的企业革命，通过“二次创业”让我们企业无论是管理者，还是普通一员的尊严、自信都能够得到又一次提升。

第二，“二次创业”要“有战略、强组织、强后台”，建立和完善一系列确保“二次创业”成功新的体制、新的机制，全面梳理“二次创业”人才引进与发展计划等，只要有利于集团“二次”创业的任何工作

都要积极推动，不推诿、不懈怠，发挥“荣誉共存、利益共享、使命共担、风险共防”的“二次创业”精神。

第三，“二次创业”是时代赋予我们鹏欣人当下的使命，也是我们职业生涯中改变人生、突破自己的历史性机遇。我们要以集团利益为首要，彻底摒弃一切思想杂念，抛开一切“小算盘”，甚至是“小圈子”。鹏欣的“二次创业”、“双制”改革，已为每个鹏欣人构建了一个充分施展才华，突破人生天花板的绝好平台，我们每个人都要珍惜，不要在大势面前迷失方向，被一些蝇头小利引诱去犯“走私”的错误，从而丧失了实现人生梦想的机会。我们要充分发挥团队作用，胸怀再宽一点、交往中大气一点、担当上多承受一点、节奏再迈快一点，大家携手同行，全身心投入到鹏欣伟大事业中来。

姜总在讲话中指出，顺应时代发展要求、敢于创新、勇于创业，是老一辈鹏欣人的优良传统，也是鹏欣企业文化不断凝聚积累的核心。这次井冈山精神学习和民主生活会的举行，在更高的格局上统一思想、形成共识；鹏欣集团将通过落实“双制”改革、合伙人机制、股权激励等方式，推动所有鹏欣人的“二次创新”、“二次创业”！

姜总特别强调，3年窗口期非常关键，历史性机遇稍纵即逝，时不我待！从这次井冈山学习活动之后，各板块要迅速地抓落实，激发所有鹏欣人的激情，把“双讲”、“四有”的学习具体落实到“二次创业”行动中。鹏欣的“二次创业”，是全体鹏欣人的共同使命和事业，任何人都不能例外！在这个伟大时代，用我们的创新、创业，实现自我，为鹏欣、为民族、为国家做出贡献。



地产集团学习贯彻“学井冈山精神创鹏欣伟业”活动荟萃

文 | 地产集团办公室

2015年6月5日至8日，地产集团六名高层领导参加了鹏欣集团组织赴江西井冈山开展“学井冈山精神，创鹏欣伟业”二次创业红色之旅教育活动，考察参观了先辈们曾经工作和战斗过的地方，重温了中国共产党执政理论和制胜法宝，并在井冈山干部学院召开了“学井冈山精神，创鹏欣伟业”、以激发“二次创业”激情为主题的民主生活会。为了确保民主生活会顺利召开，之前还召开了“团队建设”、“企业文化研讨”两场会议作为民主生活的补充。

现就地产集团就本次活动落实情况回顾如下：

一、把“学井冈山精神，创鹏欣伟业”与“双讲活动、四有新人要求、八不准规定”结合起来，共同推进落实，做到分阶段、有组织、有落实。

第一阶段：动员宣讲阶段：组织开展宣讲学习活动，地产集团于6月13日在月度工作例会后，组织总部各部门主要领导、各项目负责人开展了专题学习活动。会上，集团首席人力资源官阮解敏传达了姜雷总裁在民主生活会上的讲话，动员各单位紧密围绕姜总提出的争做“四有”员工、实现“二次创业”的要求，结合年度工作任务，着眼企业文化和团队建设，进一步激发全体员工全员创新“二次创业”的工作激情，部署了各阶段学习内容和达到效果。

第二阶段：贯彻落实阶段：地产集团各条线、各部门负责人组织

本单位、本部门学习，通过多种形式开展学习、交流、讨论，将姜总指示贯穿到各项实际工作当中，调动各级领导和全体员工主人翁责任意识、二次创业参与意识、四有员工模范意识，发扬井冈山精神，弘扬鹏欣文化，抓住机遇，坚定信念，锐意进取，充分发挥组织、部门和个人的主观能动性和全民创新激情。在此基础上，将学习落地，让激情融入到各项具体工作之中。

第三阶段：成果验收阶段：结合地产集团战略目标、年度目标、业务发展、本职工作及本条线管理情况，深刻剖析当前存在的问题，就如何激发团队“二次创业”及“讲激情、讲创造”双讲活动的开展与落实，制定新的举措，对学习中涉及工作目标、方式方法及应对措施，进行整合提炼并予以实施。地产集团企业文化领导小组针对各单位、各部门贯彻姜总重要讲话精神学习活动进行检查。

二、召开专题会议重温井冈山精神、中华伟业的形成过程和“信念、激情、态度”对事业目标形成重要性，坚定“产业+金融”的战略目标和信念。

在6月29日地产集团领导班子会议上，地产总裁彭毅敏就学习活动组织情况再次听取了汇报，各级领导重新回顾了井冈山精神的深刻内涵，并结合地产板块战略规划和目标分别作了发言。

彭毅敏：今年时间过半，我们在认真总结上半年任务目标完成情况的同时，必须关注今后地产板块的发展，要与金融紧密结合，从战略布局上发挥地产优势，激发团队激情。当前地产处于转型期，一方面面对较大压力，另一方面领导班子必须坚定信心，弘扬正能量，团结一致，深刻认识自身的不足，相互补台，以发扬井冈山精神为主基调，以姜总重要讲话为中心，以推动地产板块“二次创业”为要务，充分调动全体员工创新积极性，为完成地产集团中长期发展规划和年度任务目标而努力。

丁宏伟：井冈山精神要求大家必须齐心协力，步调一致，具体工作中，不仅要有下级对上级的绝对负责，也要有上级对下级的充分信任，从而一步步走向成功。企业要有坚定的方向，要学会做好实业的基础上创新，创新的基础是房地产领域内的创新，必须扬长避短，发挥自身优势，正如井冈山确立的农村包围城市的具有中国特色的革命

路线一样，要开辟出一条金融地产行业的创新之路。

阮解敏：井冈山精神的精髓是艰苦奋斗的精神，是革命者的三大法宝，不仅要坚定信仰，还要敢想敢干，具有突破创新意识，同时要走群众路线，动员群众、依靠群众，激发全体员工的创新意识。政治上我们要坚定对中国共产党的信念，目前正在着手建立鹏欣党组织，有效运用党团组织、职代会、协理员制度，统一员工思想、加强组织建设、提高管理水平、周密进行布局，行动上我们必须发扬井冈山精神，树立榜样，传递正能量，激情创业，发挥能动性。

会上，围绕井冈山精神和对姜总讲话精神内容的认识，地产集团相关领导围绕相关话题谈心得，讲体会，定举措，深刻剖析问题，畅谈解决之道，提出了一些办法和举措。

三、学井冈山精神、坚定二次创业信念的核心是发展产业、推进地产工作全面提升

第一、加大文化宣传力度，强化团队建设。井冈山精神的灵魂在于坚持理想、坚定信念。习近平总书记在十八届中央政治局第一次集体学习会上指出，理想信念是共产党人精神上的“钙”，没有理想信念精神上就会缺钙，就会得软骨病。企业文化是决定企业兴衰的关键因素，是企业发展的灵魂，两者相融相通。因此，唯有加大企业文化宣传，以文化教育员工、感染员工、规范员工，今年以来，先后提出了





“双讲”、“四有”、“八不准”等要求,今后还将始终坚持不渝地开展多种多样的企业文化宣传。进一步凝聚人心,助推企业发展。

第二、充分应对挑战与机遇,强化自身实力。1、充分解读和适应房地产市场发展,面对瞬息万变的市场变化,更应突显狼性文化,强调“狠、准、稳”三股劲,形成一支力拼到底,拼搏进取、嗅觉敏锐的队伍,在发展过程中及时适应和转变,提升打造品质、运营品质、服务品质。以顾客为中心,了解客户需求,以价格、品质和服务抢占市场占有率,通过规范化打造,精细化服务,逐步降低打造和运营成本,让利于顾客、受益于企业; 2、发挥“互联网+”的优势,以平面媒体、互联网为平台,以互联网思维进行发散、思考,进一步引导客户,关心产品和服务,关注企业和品牌; 3、整合大数据、大渠道优势,进一步拓宽资源渠道,实现以地产板块为主,放大鹏欣集团品牌和市场效应,进一步提升各板块的资源共享; 4、练好内功,提升自身。积极面对“这场没有硝烟的

战争”,面对严峻房地产行业经济形势,充分抓住机遇,应对挑战,加快引进金融领域人才,不断调整业务结构,顺应集团的改革与发展。当前,地产板块尚处于新老交替阶段,新鲜血液的融入有激情、有动力,有助于鹏欣未来的发展,但缺乏鹏欣文化的底蕴培养,缺乏实际的经验,老鹏欣人身上传承着犹如井冈山精神一般的理想信念和忠诚热情,失去了“二次创业”的激情和动力,只有新老融合,优势互补,才能逐步形成具有鹏欣特色的人生观、事业观、价值观。

四、学井冈精神工作抓手是要统一思想、统一信念、统一步调,丰富和完善我们企业文化

1、学井冈精神就是要顺应企业变革、适应市场变化,重拾井冈精神,不仅是让新鹏欣人坚守信念,敢闯新路,更是让老鹏欣人不忘创业艰辛,不忘艰苦拼搏,为再创鹏欣伟业注入一针强心剂。

2、学井冈精神就是要清楚鹏欣集团已迈入发展的4.0时代,地产板块面临着战略

转型,变革与创新是挑战更是机遇,为点燃“二次创业”的激情,赋予了更高的使命和要求,集团已经给我们制定了战略转型的时间表,相约3年后,重上井冈山,共享“二次创业”的丰硕成果。

3、学井冈精神就是要我们应坚定信念、实事求是,来适应宏观政策调控和应对行业发展变化,更应勇往直前,敢闯敢拼,用实际行动来迎接未来的发展与挑战。

4、学井冈精神就是要我们感受到任务的紧迫性、使命感,同时,也真切地感受到集团对于地产板块转型的信心和期望,当然,我们拥有足够充分的时间进行调整和转型。

我们坚信未来的三年,对地产人而言将是历经艰辛的三年,拼搏奋进的三年,也必将是“鹏欣梦”实现辉煌、实现“二次创业”激情燃烧的的三年。我们有信心、有决心完成集团交给我们的任务,重塑地产生机,当三年后我们重上井冈山时,我们一定向我们先辈交上满意的答卷,为“中国梦”添砖加瓦。

注重企业文化建设 践行“双制”改革 赣州项目“讲激情、讲创造”学习教育活动总结

文 | 赣州项目部

2015年,赣州项目根据地产集团2015年《关于开展“讲激情、讲创造”学习教育活动计划实施方案》的部署与要求,项目公司通过学习领会集团年度会议精神和姜总的重要指示,明确工作目标、方法和要求,结合“双讲”工作实际,倡导以身作则、大局观念和打造团队顽强拼搏精神,全员争做“有态度、有激情、有创造、有互联网思维”的四有员工,全力冲刺住宅项目提前交房目标顺利达成,使教育活动达到了预期的目标要求。

一、以“双讲、四有、八不准”为主题,找差距,定目标,定措施

(一) 全员重视,组织领导到位

在活动过程中,认真学习、充分认识“双讲”、贯彻落实“八不准”以及争做“四有员工”的重要意义;认真梳理、整改查出的问题,使得全员加深了对鹏欣企业文化的理解,全身心地融入团队,并投入到项目公司各项工作中,以实际行动继续践行“让我们的言行推动社会的进步”。

(二) 学习对照“八不准”,照镜子、整衣冠

项目公司高度重视廉洁自律、反腐倡廉工作,深入学习集团“八不准”之规定,组织全员对“八不准”规定进行了自查,各部门负责人对所属部门人员进行了评估,梳理全员《员工廉洁自律承诺书》,进一步提升全员廉洁自律意识。同时,项目总经理对班子成员和对外经济交往较多的关键岗位人员进行了评估谈话;班子成员和对外经济交往较多的关键岗位人员对总经理遵守“八不准”规定的情况进行了无记名评议:

(三) 落实“双讲”活动方案,查找分析问题并制定落实整改措施

按照“双讲”学习教育活动第一阶段的要求,项目全员对照检查个人、部门和单位在“讲激情、讲创造”上存在的问题,要克服“懒散、老油条、不作为、海绵体”等现象,特别是要克服影响和制约项目公司快速发展的突出问题,认真分析产生的个体和系统原因,举一反三,对问题不遮不盖。

(四) 以“双讲”为抓手,以具体行动落实推动企业文化建设



1、和赣州市慈善总会联合举办了“鹏欣有爱、情暖赣州”的新春慈善捐赠活动,员工自发、踊跃募捐9103元爱心款,送到了瑞金市谢坊镇小学生、白血病患儿童宋阳征手上,爱心温暖了寒冬中的赣州大地;

2、公司内部由团支部组织发起,多方实地考察了解周边希望小学的现状困难之后,开展了“让爱传承、情暖梅岗”公益助学募捐活动,项目公司全员积极踊跃捐款献爱心。之后团支部利用募集的爱心资金,采购学生学习、老师教学用品一批,共计12块黑板、158套学生校服和红领巾等物品捐赠了到梅岗小学,鹏欣文化再一次在红色根据地弘扬;

3、组织员工积极参与社会公益活动,开展了五四青年节植树及组织业余篮球、乒乓球、台球等比赛等活动、不断提升鹏欣品牌的社会影响力;

4、开展了十月一日住宅交房誓师大会和“我为冲刺10.01做什么”的有奖征文活动,营造了“有态度、有激情、有创造、有互联网思维”的四有员工的氛围,为项目公司提前交房吹响了进军号;



5、创新行政管理，理解、尊重、放手、支持80/90后工作，开展了丰富多彩拓展、员工家属生日的慰问，了解、帮助困难员工家庭解决后顾之忧；为员工提供了舒适、安全、温馨的就餐环境，对异地员工推出“今天我当家”等提升员工归属感的活动，不断激活了人的激情和团队的创造力，办公环境和员工的精神面貌得到了提高。

6、结合“讲激情、讲创造”活动，启发工作思路，增强团队凝聚力，开展头脑风暴，先后组织了项目团队和营销部及代理公司销售团队专题拓展活动。

二、加强企业文化建设，践行“双制”改革

2015年上半年开始，赣州项目认真践行落实集团“双制”改革，项目年薪制员工以《经营决策文件》确定的总体目标为基础，分别分解签订了《2015年度目标责任书》，项目管理班子成员签订了《赣州水游城项目基金合伙协议》，誓与项目荣辱与共，以实际行动表达带领团队共创辉煌的决心。

加强项目公司员工日常工作目标管理，2015年年初，结合项目公司整体经营管理目标，项目开发节点销项计划，将全年工作节点细化到每天、每周。为适时监控目标执行情况，项目公司每周周例会对本周各部门须完成的工作情况进行具体梳理，对于当周末完成工作及时督促并分析原因，办公室做好相应的监督记录工作，相关会议记录纪要作为员工半年度、年度绩效考核、员工及时奖惩、晋升、淘汰的重要参考依据。

三、做好住宅项目开发总结，促进鹏欣品质的精细化提升，争取在下一步水游城综合体地块开发建设过程中再创辉煌

（一）项目业绩显著

1、住宅各项开发建设节点目标均按时或提前达成，最终实现提前竣工验收并交房。

2、住宅销售即将清盘，商铺销售实现破冰

截止10月中旬，赣州项目住宅共计1020套，已售980套，销售达成96%；商铺1、

2、3、6、7号楼开盘116套，已售48套。目前，项目公司全员营销，全力以赴，热情高昂，争取冲刺赣州项目年度经营决策文件所确定之目标。

（二）团队凝聚力、战斗力进一步加强，团队及团队成员进步明显

截至2015年10月，赣州项目开发团队在编人员23人,营销团队7人，招商团队5人。赣州项目通过对企业文化的宣讲，达成团队对鹏欣文化的高度认同，队伍稳定，员工流失率十分低，形成了项目员工与项目团队共同成长，共进退的良好团队氛围。

2015年3月，为优化项目公司结构，合理配置，减员增效，根据集团年会姜总讲话精神，对无态度、无激情、无创造力的“三无”员工及时进行清退，3月项目公司劝退2人，诫勉3人。同时，对团队中进步明显的员工及时予以肯定，年度内工程副经理、策划副经理均由内部晋升，表彰奖励了8名月度先进员工。

赣州项目作为集团实施开发地产走向金融地产的战略执行团队，目前结构合理、班子有力、团队和谐、精神饱满。下阶段我们将再接再厉，在保持已有成绩的基础上，结合项目目标和工作实际，继续提升品质、提高效率。全力以赴、攻坚克难、易事办精、难事办好。为实现赣州项目的各项经营指标做出不懈努力，真正实现“双讲”学习教育的目的，不断促进赣州项目的各项工作向前推进。

狠抓教育落实 展现企业新貌

呼市项目2015年“双讲”活动总结

文 | 呼市项目部



2015年呼市项目公司和沃华商业呼市分公司“讲激情、讲创造”学习教育活动，始终坚持以集团“双讲”通知精神为指针，以“讲激情、讲创造”为主题，以确保金游城成功运营为目标，通过创新教育形式，丰富教育内容，切实提升了教育质量，推动了商业运营工作的顺利进行。现将主要情况报告如下：

一、基本做法

（一）强化组织领导，确保教育落实
集团“双讲”通知下发后，我们及时召开班子会议专题传达学习了通知精神，并迅速成立了由谢飞总经理为组长的“双讲”教育活动领导小组，领导班子成员全部签订了《“讲激情、讲创造”承诺书》。组织召开了教育准备会，认真分析了目前公司在讲激情和讲创造方面存在的突出问题，明确了“抓‘双讲’、强组织、促商业”的总体教育思路，科学制定



了《呼和浩特鹏达投资置业有限公司和沃华商业呼市分公司“双讲”学习教育活动方案》和《“双讲”工作推进表》，进一步明确了时间、内容和责任人。召开了“2015年‘双讲’动员大会”，层层进行思想发动，逐级抓好教育落实。3次召开班子会议专题剖析查摆问题，4次组织专项检查，督促各部门抓好整改落实，确保了各项工作落到实处。

（二）创新教育形式，提升教育质量

一是以健全组织促进教育开展。我公司地产集团批复为51人，在岗员工33人，不包括自建营销团队11人（在岗9人）。在开展“双讲”教育中，我们对4名在“讲激情、讲创造”方面存在问题较多的员工进行了劝退，分流员工1人。充实了商业物业公司总经理和商业财务经理2人。队伍战斗力和凝聚力有新的增强。

二是以深入学习贯彻鹏欣集团2015年工作会议精神为抓手引领“双讲”活动开展。年初以来，我们始终把学习贯彻好鹏欣集团工作会议精神，当作开展“讲激情、讲创造”教育的有力抓手持续推进。教育引导广大员工充分认清鹏欣集团2015年工作会议重大现实意义，自觉地把学习贯彻会议精神同深刻反思呼市项目存在的问题有机结合起来；同科学谋划2015年工作思路目标有机结合起来；同大力营造“讲激情、讲创造”企业文化氛围有机结合起来。坚持用“三个结合”统揽整个学习贯彻活动全局。

3月3日，集团下发《关于学习贯彻集团2015年工作会议精神的通报》后，我们立即制定下发了《关于迅速掀起学习贯彻鹏欣集团2015年工作会议精神热潮的通知》，对整个学习活动作了再动员、再部署，收到了良好的教育效果。

三是大力开展了“讲激情、讲创造”系列主题实践活动。深入开展了“我与鹏欣共成长”主题征文活动和“深入开展双讲，创新行政管理”征求意见活动。成功召开了“讲激情、讲创造”专题扩大民主生活会。组织领导班子成员和部门领导，认真开展批评与自我批评，真正达到了统一思想、达成共识、推动工作的目的。

四是开展了新办公区企业文化的集中布展工作。通过在走廊悬挂鹏欣企业使命、远景、目标、价值观等宣传展板，在活动室张贴“特别能吃苦、特别能战斗、特别能忍受、特别能奉献”的“四特”精神宣传横幅，在餐厅制作企业文化宣传栏，不断弘扬主旋律，进一步营造了催人奋进、健康向上的企业文化氛围，有力地振奋了员工精神，鼓舞了队伍士气。

五是抓好“三项活动”，充分展现企业新貌。

第一，广泛开展争当“四有”员工活动。立足呼市项目实际，自觉地把开展争当“有态度、有激情、有创造、有互联网思维”的四有员工活动同提高金游城整体招商运营品质有机地结合在一起，在推动中心工作上狠下功夫。采取网上交流、微信转发、每日巡检和招商运营岗位大练兵等有效形式，不断强化员工“四有”意识，激发大家为金游城做贡献的积极性和主动性。尤其是通过开展“携手金游城、争做四有好员工”主题拓展活动，有力



地推动了招商运营工作蓬勃开展。

呼市金游城商业总面积为66893.24m²，截至目前，签约商户已达106家，签约总面积为54103.66m²，签约率为80.88%。已开业商户达88家，开业总面积为46678.98m²，开业率达69.78%。目前，北京华联、大地影院、肯德基等主力店和次主力店已全部开业。韩伊自助、水晶时尚酒吧等7家商户近日即将开业。另外爱贝英语、狮子熊网咖等3家商户已进场装修，预计12月底之前将全部开业

第二，大力开展落实“八不准”活动。组织部门以上领导和各部门集中开展自查自纠活动，每个部门和领导干部都撰写了自查报告。并认真填写了自查表，政治委员组织对总经理进行了廉洁自律民主测评。在办公区醒目位置悬挂“八不准”宣传展板，公布了举报电话，强化监督，促进了“八不准”深入贯彻落实。

第三，继续大力开展“双争一树”创新实践活动。通过开展即以弘扬“四特”精神为主题，“争当优秀团队、争当优秀员工，树立先进典型”的系列活动，推动全局工作开展。政委积极配合集团内控部和审计部，圆满完成了半年度专项审计工作，并取得满意效果。此外，我们还组织“企业文化月”系列活动。

第四，积极开展送温暖、献爱心慰问活动。今年以来，我们在开展“双讲”活动中特别加强了对员工生病和家人病故的慰问工作。先后5次看望慰问了生病和家人病故的员工，极大地鼓舞了广大员工讲激情、讲创造的积极性。

二、存在主要问题

通过大力开展“讲激情、讲创造”活动，我公司广大员工面貌一新，精神振奋，士气高昂，有力地推动了各项工作的开展。但也存在一些问题主要是：

一是个别部门重视程度不够。不能正确

处理好工学矛盾，片面强调业务工作重要性，对双讲教育的重大意义理解不深，缺乏高度，导致教育工作积极性不够高。

二是个别教育内容落实不够彻底等问题。一些教育内容存在形式主义，走过场现象。个别教育内容虽然落实了，但效果不明显，作用不大。

三、改进思路

一是要尽快组织“双讲”教育回头看，对没有开展好的内容集中进行整改，一步到位，不留死角。

二是举办一次“双讲教育与企业发展大讨论、大发展”专题讲座活动，科学阐述鹏欣“双讲”教育的重大现实意义，进一步提高各级领导对教育的重视程度。

新的一年，我们将在总结经验的基础上，进一步完善教育机制，创新教育思路，全面提高教育水平，切实为鹏欣企业创新发展营造健康向上的企业文化氛围。

创新学习形式 强化学习成果

文 | 南通项目部

为推进企业文化建设，让企业文化成为公司快速发展的助推器，真正实现“用我们的言行推动社会进步”的企业使命，鹏欣集团自2012年起，展开全员性的“双讲”学习活动。随着企业的不断发展，鹏欣集团已进入4.0时代，国际化、金融化的发展战略已然清晰。面对这一形势，鹏欣集团果断将强化组织建设及创新发展工作提到极端重要性的位置，确定了2015年的双讲主题为“讲激情、讲创造”。通过“双讲”教育活动真正做到强组织、强后台，为集团下阶段的超常规发展提供坚实的保障。

通过南通项目全体员工的积极配合和认真学习，2015年的“双讲”学习工作基本结束。回顾整个学习过程，基本达到了“双讲”学习的预期目标。现就全年学习工作情况总结如下：

一、领导重视，从“双讲”学习意义与任务、学习形式与内容、学习成果与落实等方面全方位落实年度学习工作。

“双讲”学习工作伊始，项目领导高度重视，及时传达集团的学习通知精神。通过动员会、座谈会等形式广泛动员，深入浅出的剖析“双讲”学习工作的必要性与重要性，让项目员工统一思想，认真贯彻落实“双讲”学习工作。

项目办公室围绕2015年“双讲”学习的目的，结合项目实际情况，制定了详尽的“双讲”年度学习计划。整个计划包含了各阶段学习的内容、形式及落实措施，保证了整个学习工作有计划、有条理地展开。

各阶段的学习，项目领导都要求员工提交阶段性的学习小结，强化学习成果。通过检查整改、员工座谈等形式将学习成果落实

到实际工作中，将“双讲”学习的作用发挥到最大。真正做到重计划、看结果，抓落实。

二、创新学习形式，抓住学习重点

1、由于学习内容多，学习周期长，要想起到最佳效果，在抓普遍学习的同时抓重点，采取多种学习形式，提高学习积极性，优化学习成果。

2、总结提高

每个阶段学习结束时，要求每个员工要有学习心得，通过总结，让员工“照镜子”，发现自身的成长和存在的不足，以便及时的整改提高。

3、员工座谈

在学习过程中，项目领导组织召开员工座谈会，通过整合员工的建议与意见，了解员工的思想动态及工作设想，让“双讲”学习活动转化为推动团队建设、企业发展的有效工具。

4、自查内省，不断提高

对照“双讲”学习要求，展开全员自查内省工作，全面总结个人思想、工作方法等方面的问题。针对问题，从思想上找根源，在工作中求创新，以此不断强化团队建设，提升个人工作能力。

三、以“四有”、“八不准”为学习契机，深化学习内容，强化学习成果。

鹏欣4.0时代的发展特点，对员工的职业素养与行为提出了更高的要求。集团适时提出了“有态度、有激情、有创造、有互联网思维”的四有新人标准及“八不准”规范。从工作态度、方法、思维模式及职业操守等方面，对每一个鹏欣人提出了新的要求，也进一步强调和升华了“双讲”学习的目的。

2015年的“双讲”学习活动即将告一段落。在项目领导的指导和督促下，南通项目全体员工始终保持着积极的学习热情，真正将此次学习活动转变成自我学习、自我提高的一个内在要求。

“双讲”工作不曾停止，我们仍在继续。只有通过不断的学习、巩固和优化“双讲”学习成果，才能进一步提升团队建设工作质量，才能真正成为企业新时代发展动力源。





2015年4月14日至15日，正值初春，阳光明媚，春风不燥，万物梦醒，心灵顿悟，到处飘荡着油菜花的芳香，搭乘这个美丽的季节，南京鹏欣·水游城全体员工分两批前往历史悠久的南京高淳国际慢城度过了一段激情而难忘的拓展之旅。

大家身着统一的绿色文化衫，穿着春天的颜色，牵着春天的手，怀着期待的心情，踏上了拓展旅程。到达培训点后，培训师先让我们给自己身边的小伙伴们做了按摩操，活动了一下身体。伙伴们认真服务着队友，正享受着呢，接着一个抓手指的游戏却让我们突然又紧张了起来，让我们注意力都处于高度集中的状态，且带着忐忑的心情听着培训师那让人难以捉摸的故事，又想抓住别人，有怕被别人抓住。培训师抓住我们的心理反应，总是不按照常理出牌，总在我们以为的“关键词”中转换了词语，让我们处于紧张的惯性思维中。一个很简单不陌生的小游戏，启发我们在以后的工作生活中，体会专注的重要意义，要突破惯性思维，要有创新意识，为接下来的挑战项目做了铺垫。

精彩继续上演，通过“谁是舞王”的角

燃烧激情共创辉煌 ——记2015年南京鹏欣·水游城春季拓展之旅

文 | 鹏欣南京·水游城 徐大海

逐，由培训师指导掌握规定的舞蹈动作并且全队持续坚持2分钟，经过设计“谁是舞王”的环节来评定名次，最终各队根据自己获得的名次顺序来选择队名。起初，我们在大风中起兮，群魔乱舞之，但一想到舞跳得好坏直接关系到我们的集体荣誉，我们非常用心的学习及练习，展开激烈的”抓钱舞“大PK。最终,五个队伍以“拍卖竞争”的形式，在欢声笑语中，分别赢得了极具乡土气息的队名——“小虎家”、“福娃家”、“二愣子家”、“石头家”和“狗蛋家”。

激情的广场舞之后的，我们感到口渴想喝水，没那么容易啊，接下来各自在队长的带领下进行挑战二：“群龙取水”，完成任务才有水喝。看似简单的项目，单靠一个人是完成不了的，只能让一位取水人完全将自己的身体托付给队友的情况下，尽量的伸展全身，才能取到水。考验我们团队协作能力的时候到了，各队都很机智，都派出身材高大，体重又偏轻的队友作为“取水人”，“就差一点点、加油、坚持呀！”鼓劲声不绝于耳，最终用我们团队的力量让每位队员都喝上了甘甜的矿泉水。

重磅出击，挑战项目“神笔马良”，项目要求每个队伍每人手持一根绳子牵引着大毛笔，在资源有限的情况下共同完成三个特殊“文字”的书法创作，要求团队每个人积极参与。刚开始我们都觉得完成这样的任务很有难度，但我们团队每个人全情投入，出谋划策，经过一次次不断的磨合与尝试，书写出了一幅幅书法力作，更让大家惊喜的是，各个小队写出的单个没有逻辑的字，最终汇在一起是“讲激情、讲创造、齐努力，创辉煌”。这个项目体验，让我们意识到自我价值，我们每一个人在团队中的重要性。唯有方向一致方能达成目标！



在“神笔马良”挑战项目的基础上，我们根据各队写出的“文字”为主题，进行头脑风暴。我们分不同角色，扮演导演、剧务、主角、配角、群众演员等，每个人都要参与演绎。我们上演了风格迥异、男女反串的现代版古今穿越剧。内容创意之精彩，人物装扮之生动，气氛之热烈，堪比专业水准，充分展示了我们每个人的创造力！

最后，培训师带领大家做了一个简单的小游戏，这个简单的游戏告诉我们一个简单的道理“行动永远比语言更有魅力！”我们在自然轻松快乐的环境中学习、感悟、燃烧激情，充分发挥个人和团队的创造力！

此次全员拓展培训，让大家有机会在一起充分沟通、相互学习。整个培训过程中贯穿着明确的培训主题，充分融入了集团2015年度“讲激情，讲创造”的核心思想，给每位员工留下了深刻的印象。同时，通过此次培训加强了员工之间的了解与信任，进一步提高了团队融合度及全局观！

携手同行，争创“四有”员工——呼市项目团队拓展活动纪实

为增进员工交流与沟通，提升团队凝聚力、战斗力，结合鹏欣集团“双讲”、“四有”员工等企业文化主题，2015年8月8日，呼市项目公司、呼市金游城及物业公司共计50余人前往塞外小镇岱海组织开展“携手金游城，争做四有员工”的团队拓展活动。

活动第一站全体成员来到蒙牛乳业集团总部参观学习，切身了解蒙牛乳业的企业文化、经营理念、管理运作等内容，进而寻找差距，提升自身。看到一排排整齐的设备，自动化的控制系统及生产流水线，不仅开拓了眼界，更对蒙牛的管理方针印象深刻，“服务、协

调、指导、监督、考核”这十字方针，通过企业文化内化于心，成为员工的行为准则，并身体力行的时候，文化的力量是无穷的。组织员工参观蒙牛本身就是我们自身企业文化的体现，通过参观了解优秀企业的管理及文化，以先进为榜样，能够在学习中取长补短，进一步发挥优势，激励自身不断奋进，也达到了此次参观学习的目的。

当天下午，全体成员在专业的拓展团队的带领下开展了具有针对性的户外拓展活动。开营前通过“松树与松鼠”、“找友人”、“拔河比赛”等一系列破冰活动，旨在冲破隔阂，建立信任基础，营造快乐和谐的团队氛围。开营仪式团队组建，根据队员人数共分成4个小组，依照教练组的要求在5分钟之内选定各自的队长、队名、口号、队歌及队伍造型，强化所有人的适应能力、协作能力和团队意识。随后各队集结进行团队文化展示，野狼队，鲲鹏队，巅峰队纷纷闪亮登场，队名、口号和造型新奇而潮流，凝聚着每名成员的智慧和创意。

整个下午，各组成员分别在队长的带领下，披荆斩棘、群策群力地完成了“幸运扑克牌”、“水杯接力”等环节对垒。整个过程让我们更深刻的认识到了团队的作用，相信团队，增进了自己对集体的参与意识与责任心，我们经历了一个从无序到有序，从个人发挥到服从指挥，从单打独斗到团队协作的过程。团队中每个成员都充当了不同的角色，都是团队中不可或缺的一员。既要充分发挥自己的才智，又要以团队的整体目标和利益为重，这样团队的力量才会加更大。通过大家的不懈努力，每位团员都取得了优异的毕业成绩，通过了毕业门。

此次团队训练，各组成员看到了自身的优劣，在体会着奉献、协作、奋进带来的成功喜悦后，每个人深刻想到“团结、协作、自信”的精髓，为今后全面提高金游城的经营管理水平奠定了良好基础。

既然选择远方，便要风雨共担

文 | 鹏欣希图鲁铜矿



2015年公司的团队活动在大家的欢声笑语中画上了圆满的句号。坐在返回上海的车上，窗外是匆匆而过的初冬暖阳，身旁是满身泥土早已疲惫不堪的同事。CS射击活动过程中的一幕幕清晰地在脑海中呈现，我们忘记年龄，不分职位，尽心尽力，共同参与。这一天，我们因团队凝聚力，在团队活动和处理家事之间有取有舍；这一天，我们因团队责任感，在团队精神和个人主义之间有进有退；这一天，我们因团队荣誉感，在怕脏怕累和奋力拼搏之间有失有得；这一天，有成功，有挫败，有喜悦，也有感动。

团队活动的真正目的不是为了争得第一名，而是在其过程中，培养和激发每一位参与者的团队精神。因为团队精神是高效团队的灵魂，是团队成员为了实现团队利益和团队目标而互相协作、尽心尽力的意愿和作风。团队精神的重要性首先就是团队的凝聚力。因为团队的凝聚力是针对团队和成员之间的关系而言的，团队精神表现为团队成员强烈的归属感和一体性，每个团队成员都能感受到自己是团队当中的一分子，把个人工作和团队目标联系在一起，对团队忠诚，为团队的成功感到自豪，为团队的困境感到忧虑，这就需要我们通过团队活动将大家庭中每一位成员联系到一起，让团队成员清楚地明白在此项工作中自己就是参与者，并在团队中发挥怎么样的实际作用，至此团队凝聚力也就充分得到了体现。再者是团队的合作意识。良好的团队需要成员之间相互依存，互相敬重，彼此宽容和

尊重个性差异，彼此之间形成一种信任关系，待人真诚，尊重承诺，相互帮助。合作意识在团队活动过程中得以培养，多沟通、多交流、多体谅、多关心，这样才有利于任务的完成，因为良好的合作氛围是高效团队的基础。在这次的团队活动中，我们收获了队友、同事间的信任、了解和关心，更让我们彼此的距离拉近。

团队活动的最终结果也不在于我们取得了什么名次，而是在于活动的过程中我们是否将自己真正的视为团队一员，与团队共风雨，与团队共荣辱，只要在过程中有所付出，便会有所收获，哪怕是有一点点，都是作为个体的我们在团队中价值的体现。一场富有意义的团队活动只能作为培养和激发团队精神的敲门砖。我们如何才能把活动中的团队精神带到工作中，将得到的启示运用到实际的工作中并延续下去，这才是检验团队活动最终结果的标准所在。

汽车安全平稳地停到终点站，看着窗外渐渐落下的夕阳，看着每一位队友、同事快乐的脸庞。我能真真切切的感受到，一支充满着热情，如朝阳般的团队正在悄悄的从远方的天际边冉冉升起。2015年已经过去，2016年正跨步走来，新的一年，我们拥有和面对更多的机遇和挑战，我们矿业团队会将希望和目标定在远方，无论这条路有多难有多险，我们都会肩并肩，手挽手，勇往直前。因为既然选择了远方，便要风雨共担。

爱在雨季

文 | 维修车间·张会林

人们都说久违的雨,是芳香的雨,是多姿的雨,是喜雨;是洗去尘埃,带走烦恼,带来绿的生机,是非洲大地的生命,是非洲大地的源泉,二零一五年十月十六日下了旱季以来SMCO矿区的第一场雨,也意味着旱季即将结束,雨季很快到来。

SMCO矿区所在地刚果(金)利卡西市,这里只有两个季节,那就是旱季和雨季。旱季里的是旱,没见过下雨,几乎是滴雨不下。水源是相当的缺乏,对当地居民来说水太珍贵了。有时见他们到离家好几公里远的熊猫河里去取水喝。旱季时大片土地都荒芜着,只有一些耐旱能力极强的野生植物顽强的生长着,没人种庄稼,因为种了也是会旱死。不说庄家,就连宿舍外的仙人掌都蔫了,由于离赤道太近,紫外线太强,所以这里的太阳火辣辣的,站在太阳底下一会儿就受不了,当你来到阴凉处就感到非常的凉爽,小风习习,但是土地却更加的干燥。植物却更加枯萎。

在刚果(金)大部分地区进入了十月中下旬就开始逐渐进入雨季。一下就是半年,雨水大了的时候,有一些道路就会被阻断、冲毁,车辆行人就得经常地绕行,许多路不是人为的修的,而是平地里压出来的。正如鲁迅所说,其实地上本没有路,走的人多了,便成了路。十六日早晨乌云布满了整个天空,风一阵一阵地刮过,有点凉、开始并没在意,最近阴天是常有的事嘛。到了晚上六点多钟,天阴得更黑了,空中响起了雷声,渐渐地地下起了雨,听起来啪啪直响。雨好像下得很大,打开窗户就听得见哗啦啦的流水声,一股清新的空气扑面而来。雨点滴滴落在地面上,汇成了小水洼,漾起了一圈又一圈微微的波纹,连树木都被这潺潺细雨洗得纤尘不染,显得格外的翠绿,像穿上了新衣。雨水流进了地里,让土地更加湿软了,就连空气都变得更加清新透明。这场雨说大不大,还是持续了一个多小时,就这么淅淅沥沥地下着,我伸出手去接从屋檐上滴下的水滴,晶莹剔透,聚似珍珠绽似花。雨季,一个美丽而富有生机的季节,一个值得品味的季节。雨啊!雨!这就是你的芳香,这就是你的多姿吗?是你给非洲人们带来了幸福,是你让非洲人民吃到甜美的粮食,是你让非洲人们在这个世界生存。人世间的万物都得到您的滋润,雨季是一个多么充满希望的季节。此时此刻我也非常高兴,也很兴奋,冒雨在室外转了一圈,高呼雨来了!雨来了!张开臂膀拥抱这久违的雨季,拥抱这美丽的大自然,漫长的旱季终于拂袖而去了,大地万物又将迎来了温和的雨天,河水涌流,小草萌芽,树木抽枝,鸟儿欢歌,一切都充满了生机,充满了活力,雨水浇灌着这块古老的非洲大地,雨水就是非洲



大地的生命,就是万物的源泉。雨水的气息渗入地下。小草赶紧睁开了睡眠,它迫不及待地把头探出了地面,贪婪地吮吸着雨的乳汁,将身子使劲从地下往上钻。只几天的功夫,它已遍布了雨后非洲大地,为大地披上了鲜艳绿装。花儿也积极地迎接雨季的到来。一个个花蕾悄悄地从光秃秃的树枝上冒了出来。几个晴天过后,几缕温风吹过,它们就灿烂的地绽放在枝头。五颜六色的鲜花到处竞相开放,不过大多是野花,比我们栽在盆里的花还要硕大,还要茂盛,还要鲜艳。非洲雨季的花之所以多,是因为那里的花开花,草开花,灌木开花,许多树也开花。芒果树开的是星星点点的白花,仙人掌开的是金灿灿的黄花,玉兰树高擎着白里透青的玉杯,高贵,典雅,火炬树绽开的花朵比绿叶还多,一棵树似一团火,一排树似一片红红的彩霞。到了开花季节,矿区周围都成了彩色的长河,绿的海洋,人在周边走,就像置身于花海深处。非常美丽壮观,紫的、黄的、绿的、红的,各色的花朵像一团团彩云一样装点着丛丛的树木花草。勤劳的蜜蜂也闻香而来。花上,花下成群结队地劳作,时而还会即兴献舞。蝴蝶也抵挡不住花的诱惑,早早就破茧而出了,嗅闻着花的芳香。动物们也从旱季的沉睡中醒了过来,与植物们一起享受大好的雨季时光。青蛙不知是从枯枝败叶中爬出来的,还是在岩石底下醒了过来,平日里也见不着她们踪影。但在那潭潭溪水中一团一团的黑点儿肯定是它们偷偷丢下的希望。身材娇小的蜥蜴也从卵中冲了出来,披着新衣到处乱跑。许多鸟儿也从远方追随雨季飞了回来,清脆的歌喉整天都欢唱着雨天的美好,幽深的山谷中,歌声在时时地回荡。

美丽非洲刚果(金)的雨季,变化之多,美丽之多,都值得我们认真品味。繁花似锦,绿海荡波,满眼是绿色,处处是花的海洋。到处都开放着五颜六色的鲜花,雨季到了,品味雨季,让你感到乐趣无限,雨季到了,品味人生,让你沉思自问,把握好人生美丽的季节,把握好人生幸福快乐的时光。蓝天、骄阳、绿树、红土、花海、构成美丽非洲刚果(金)雨季最美丽的景色,一个多姿多彩的缤纷世界!我爱你SMCO,我愛你美丽的雨季。

“我们是新西兰乳制品行业不可忽视的力量！”

新西兰乳业成功创业历程

文 | 鹏欣纽士兰



“2012年鹏欣Milk New Zealand在新西兰就是一个人、一部电话、一台车。咖啡馆成了经常与顾问举行会议的地方。但到今天，在这片100%纯净的土地上，在世界最好的黄金奶源带上，我们拥有了18万亩土地，拥有了29个牧场……”

2015年3月20日晚「2014 BNZ 新西兰华商评选」颁奖晚会在奥克兰朗廷酒店隆重举行。Milk New Zealand Holding Ltd作为鹏欣集团旗下的华商企业获得了当晚的评选大奖以及最佳新创企业奖。公司代表Terry Lee在发表获奖感言时不禁感叹公司从“一个人、一部电话、一台车”到如今规模的不易。评选更对公司的发展做出高度的评价：以拥有新西兰本地奶源牧场为基点，通过联合新西兰本地农业管理企业为抓手，迅速开发出从奶源到原产地生产包装、从产品开发到中国国内销售的整套系统，是近年新中贸易发展大背景下引人瞩目的大产业、大联合、大开发的典范。

追溯到2011年1月，鹏欣正式向新西兰海外投资办公室提交了对原克拉法牧场的收购申请，自此开启了鹏欣集团在新西兰创建乳业全产业链的历程。这桩首开中国企业之先河收购新西兰土地资源，在经历了一年多的波折之后，终于在2012年11月正式完成交割。北岛牧场（原克拉法牧场）包括13座奶牛牧场和3个干草场，总资产约2亿纽币。大多数牧场集中于陶波地区，牧场覆盖总面积约8,000公顷，乳牛总数超过14,000头，年产奶量为4,600吨奶固体。收购之后公司与新西兰国有企业Landcorp合作，通过分奶人制度和合资公司的形式对整个牧场实现统筹管理，并持资对牧场设施进行改造，旨在为新西兰

创造更环保、优质的牧场资源。

在完成北岛牧场收购后的一年，鹏欣继续其对于新西兰的资本投入。2013年10月，鹏欣宣布与新莱特乳业的两名创始人John Penno和Juliet Maclean合作收购新莱特牧场。这项收购并没有经过太长的等待，次年3月顺利完成交割。南岛牧场（原新莱特牧场）位于新西兰南岛的坎特伯雷平原，拥有充足的水源、完善的灌溉系统、相对稳定的牧草供应，与北岛牧场遥相呼应，相互补充协调。牧场总资产超过2亿1000万纽币，旗下13个奶牛牧场相对集中，总面积约4,500公顷，乳牛约14,000头，年生产能力超过5,300吨奶固体。自此，鹏欣在新西兰乳业上游资源的从无到有为今后的垂直全产业链的建设打下了坚实的基础。

如果说最好的红酒在欧洲、最好的咖啡在南美、最好的茶叶在中国，那么最好的乳制品也与其奶源产地有着密不可分的关系。而所谓的“黄金奶源带”，指的就是在南北纬大约40-50度之间的温带草原。这一区域内的草原常年被温带气候所环绕，是国际公认的优质奶牛饲养带。湿润多雾的空气虽然不利于谷物的生长，但却为多汁牧草的生长提供了良好的条件，而以牧草为食的奶牛自然也能住得舒适健康，为人们带来高产量、高品质的奶源。相对于北半球的大规模与高产量，南半球的黄金奶源带产量更少，品质更纯净。



8000万年前，新西兰从地球大陆板块中脱离，完整保留下最初的原始风貌与自然环境。洁净空气、纯净水源、肥沃土壤与四季温润的海洋性气候，都是新西兰乳品卓越品质的保障。尽管总产量只占世界的2%，新西兰却拥有国际乳品贸易35%的份额。

鹏欣旗下牧场资源坐拥黄金奶源带的优势，为了进一步将上游资源与中国市场进行完美对接，2013年4月，鹏欣纽仕兰乳业与新西兰米兰卡公司在上海就常温奶生产的合作签订协议，新西兰政府代表团一行70多人出席签约仪式，新西兰经济发展部长Hon. Steven Joyce、毛利事务部部长Pita Sharples和鹏欣集团董事局主席姜照柏、赛领基金首席执行官刘啸东共同见证了双方的签约。Hon. Steven Joyce部长和姜照柏主席为新产品样品揭幕，“纽仕兰”品牌就此诞生。新西兰总理Hon. John Key和贸易部长Hon. Tim Groser也为新产品签名见证。



米兰卡（毛利语中，miraka意为“牛奶”）工厂是新西兰唯一一家由毛利财团控股的乳制品加工企业，其独特的自然资源优势以及优良的乳制品生产工艺和设备也是促成此次合作的重要原因。纽仕兰和米兰卡都旨在为消费者提供高质量、高营养的优质产品。纽仕兰所有产品由新西兰官方独立机构Insight严格检验及认证，每一罐产品均可全程追溯。从新西兰牧场到工厂再到消费者手中，纽仕兰尽可能去除中间环节。2015年3月，纽仕兰产品正式登陆电商平台，打通全产业链的最后环节，真正做到“把新西兰牧场搬回家”。

2014年11月，国家主席习近平先生对新西兰进行了为期三天的国事访问。在访问期间，为了促进中新两国友好合作关系，中心双方在新西兰举办了一系列的双边经贸合作协议的签署活动。鹏欣集团姜照柏主席以大康牧业控股股东的身份受邀参加该活动并与蒙牛乳业、米兰卡公司就乳制品合作业务签署了《UHT牛奶项目协议》。三方同意以中国作为目标市场，增加新西兰UHT产品产量和品种，并加强在新西兰乳制品产业的资本投入。

从无到有；
从一个人、一部电话、一台车到29个牧场、18万亩土地；
从新西兰纯净天然的奶源到中国消费者的餐桌；
这一切都是一个企业对于“走出去”、对于让中国的消费者享受到全球优质资源的坚持。



在世界经济增长放缓的背景下，我国经济增长速度虽然在全球位于前列，但是国内众多行业也深受影响。在此背景下，资源板块适时地提出了开源节流的口号。通过实施精细化管理，全面提高企业竞争力，降低物流费用来实现利润的扩大化。

开源节流，就是增加收入、节省开支。首先要从思想上牢固树立开源节流意识，认清开源节流重要意义，做好开源节流工作。其次从自我做起，从现在做起，从身边的每一件小事做起，节约一纸一度电、一滴水，逐步形成浪费可耻、节约光荣的良好企业廉洁文化氛围。再次，增加收入主要靠业务部门广开销售渠道，提升销售额和利率。而节流要靠每一个部门从自身着手减少开支、节约成本。

把握价格行情 出售环节利益最大化

密切关注国际有色金属价格，坚决按照公司领导安排的阶梯式点价策略，并合理安排点价头寸，抓住铜价反弹的有利时间窗口，力争在相对高位时加大点价头寸，使得公司平均销售价格相对IME平均价格保持一个溢价水平。

开源节流，从你我做起

文 | 鹏欣矿业

争取理想的运保费补贴。按照我方与托克之前签订的长期合同，现在到了调整运保费的窗口期，国际市场运保费也出现下跌，将努力与托克进行协商洽谈，争取一个理想的运保费补贴水平。

贸易部密切跟踪检测结果，协助现场提高阴极铜质量，并及时与现场质检部门沟通协调。如我方质检部门结果与第三方有争议，及时要求复检或者仲裁，为公司挽回损失。如果确实产品质量出现波动，与质检部门沟通，请他们查找原因并与生产部门协调改进，提高产品质量，以减少我方给予托克的质量贴水。

优化物流渠道 降低运费缩短供货期

物流运输方面我们根据市场行情及时与物流公司商谈，控制采购成本，力争降低运费价格。适当用国产件代替进口件、与供应商签订合作协议由其备库存、尽量银票支付、在确保质量的基础上缩短供货期。

通过调整和优化发运计划，优化配箱，合理计算集装箱等运载工具的最大装货量，同时避免容器超重，下浮物流配箱从运费占货值。尽量准确计算装载一单货物需要调用几个集装箱，并确定多种货物最佳的混载方式，保证将物流费用将至最低，减少集装箱数量和美元运费。

物流部门也要加强与国外现场清关部门的联系，在制作各种发运单据和清关单据上面下大力气，每批次的单据互相制作审核，从而使我们出运的货物最大利用国外的免税政策，减少缴税额度，为公司节约支出。



严控汇率风险 流动资金结构合理化

实时调整国内美金结构。由于近期国际汇率市场的波动较大，美元兑人民币的汇率不断升高，原先兑换在银行的美元也有了汇率的收益。我们要严防汇率风险，做好远期的保值工作。在保证国内资金正常流转的情况下，合理配置国内人民币的结构化。

提高国内流动资金的效益。把原本国内的流动资金进行结构上的整合，采用浮动性高的收益结构性存款方式，保持公司资金的流动性，在一定程度上提高流动资金的闲置收益。

强化内部控制 以财务专业化促增收

财务系统应当通过合理的内控手段，降低成本、费用，节省税金，以此提高企业的利润。同时，要积极配合业务部门开展工作，真正地发挥“财务分析”效用。先要把业务收入的项目尽量细致罗列，再把日常发生的所有的基础数据都完整地搜集保留下来，通过科学的财务分析，为企业的经营管理者找到经营当中存在的问题，指明方向，从而提高经营收入。

重视预算对生产经营的作用，加强预算管理的预见性、前瞻性和准确性，是预算管理的刚性和权威性得到保障和认同。加强预算管理过程中监督、纠偏力度，突出预算结果的导向性，逐步向专业审计靠拢。

严控人力成本 费用支出精细化管理

将从控制人力成本出发，根据公司发展情况，注重人员编制的核定，将通过配合现场做好岗位的优化调配，严格控制新进人员数量，在人员招聘时做到宁缺勿滥，择优使用选择一专多能型人才。

主观上充分调动员工积极性，提高其工作效率，合理安排员工工作岗位；暂停的业务，及时调整人员，增强企业凝聚力，减少或避免

专业骨干人员流失。

力图改善相关人事手续的办理流程，避免不必要的来回差旅费。严格执行订票管理制度，减少改签的频率，减少不必要的浪费。通过规范的人事操作和企业文化宣传，进一步增强企业的向心力，减少或避免因员工与企业之间的纠纷产生的费用发生。

培养勤俭意识 营造节能高效办公圈

加强办公用品管理，在细微处显节流。完善办公消耗品、耐用品领用的管理办法。充分合理使用办公用品，办公用品尽量物尽其用，倡导多次重复使用。加强办公设备、办公电脑仪器的管理。避免不必要的设备使用，及时更新能耗大、维修费用高的设备，降低维修成本。

平时要尽量避免不必要的文件打印，合理控制打印文件的份数，减少、杜绝重印文件；节约每一张纸，能够双面打印或复印的一定要注意纸张再利用。提倡无纸化办公，充分利用公司办公自动化网络、邮件传递接收文件资料进行办公，修改文稿要尽量使用电子媒介在电脑上进行修改，减少重复打印次数，降低纸张消耗。

加强内部能耗管理。在工作期间办公电话的管理，杜绝使用办公室电话办私事或者聊天，避免浪费电话费或者因线路繁忙造成业务损失。其次是节约用电，减少长期照明造成的不必要的能耗；工作完成后要及时关掉电脑显示器，下班时要关掉电器并切断电源等等。

开源节流工作是公司节约成本、增长经济效益的一项长期的重要任务，建设节约型企业是企业优化改革，走精细化管理道路的必经之路。作为公司的一员，需要将控制成本的概念深植到思想意识中，树立高度的责任感和事业心，同心协力共度行业低谷，打造鹏欣资源的美好未来。

感恩鹏欣，携手共进

我是鹏欣人

文 | 蒲正海

从今年3月份以来就已经进入鹏欣实习，到现在正式入职3个月，在鹏欣的时间已有足足半年了。这段时光在我人生的道路上留下了不可磨灭的痕迹，在这里我收获了更全面的工作经验、认真严谨的工作态度、追根究底的探索精神以及领导的关心、同学的友谊、同事的关爱等等。

自加入鹏欣以来，数次接受了各种方式的培训，这些都增进了我对鹏欣这家企业的理解、提升了我的专业知识与技能并让我从学生时代成功踏入职场。这期间各级领导的经验分享及谆谆教导，让我们这些新人感受到了集团对我们的鼓励与期待。与同为新进大学生的小伙伴们共同经历的入职培训，冲散了毕业的忧伤，加深了互相之间的友谊与认同，也让我很期待能与大家在鹏欣的发展道路上共同努力，共同成长。感激地产集团营销管理部与一品漫城项目的各位领导，你们的关爱和教导，让远在异乡脱离校园的我，顺利的融入了目前的工作与生活。踏入鹏欣虽仅仅短短几月，但已收到人力资源部、领导、同事及同学等方方面面的关心与帮助，我一定会怀着这份感动及大家对我的期待，不断提升，越走越远。

最后，我想谈谈被分配到地产集团营销管理部，这段时间以来的经历与体会。刚到一品漫城时，由于对集团流程及文件格式都不甚了解，实际工作中常常错漏百出，在领导和同事们的帮助和教导下，渐渐转变为有条不紊和得心应手。在案场度过的这段时光，让我对房地



产销售的方式及整个环节有了更清晰地认识，对实际工作中面临的种种压力与挑战有了更深刻的了解。同时，这段时间我也有幸见证了一品漫城及集团的一些改变。

1.一品漫城现场对代理公司的管理方式，从两家代理公司的分别代理公寓和别墅，改为联合代理。联合代理能够通过两家代理商的竞争促进销售力的提升，最大限度利用代理商的资源优势，保证案场的积极性。不过需要防范因不平等待遇及抢客带来的客户体验度降低和双方过渡竞争导致的争执。

2.中介的全面放开向限制中介的转变。房源销售的不同阶段需要对中介采取不同的态度，大量使用中介导致中介客户成交比例过高的管理风险与限制中介导致的销售速度

放缓之间的利弊得失需谨慎思索。

3.媒体投放及营销方式的转变。在传统媒体的营销方式越来越多的被网络营销及微营销所冲击的现在，一品漫城逐渐加大网络营销及微营销投入的做法，能够取得更良好的反馈。

4.地产板块开始更多的涉足保障房建设。个人认为更多的涉足保障房建设，是集团响应国家号召，承担社会责任的体现，符合集团“推动社会进步”的价值观，同时也是地产板块进入稳步发展的一个标志。

5.众筹平台的搭建和众筹产品的构筑。众筹对集团拓展融资渠道，改善资本构成以及促进优质资源的整合具有正面意义。

以上就是我进入鹏欣半年以来的见闻，不够全面也有失偏颇，难登大雅。谨以此文，祝愿集团鹏程万里，欣欣向荣！



记一段阳光灿烂的日子

我是鹏欣人

文 | 岳倩雯

转眼都已入秋了，来到鹏欣已经快四个月了，心境总会有些变化，不变的是阳光还如初来时一样灿烂。

初次来鹏欣是今年五月份，那时候还是作为一个学生来这里实习，想到未来我将在这里开始我的职业生涯，总有些忐忑，可又掩不住心中小小的欢喜。每日徒步复旦的校区，乘上地铁10号线，穿过半个市区来上班，尽管路程很远，可我还是不知疲倦。

时隔一个月，我再次走进鹏欣，第一次以一个社会者的身份在这里迈出我人生新阶段的第一步，第一步，我跨进了大康。这是一家主营畜牧业的上市公司，说实话集团决定把我分配到该公司的時候，我很困惑，甚至可以说有些排斥，一来觉得专业不对口，二来又觉得有些焦虑，毕竟同一批入职的管培生里，其他人都在一起工作，好像独独我没有同伴。尽管最初没能迅速调整到安之若素的心态，但面对人生的第一份正式工作，我还是丝毫不敢懈怠，总是小心谨慎地做好领导交代的事，那时候，我还没适应好角色的转换，更多的以一个学生的态度来对待工作，周围的同事都好像是我的老师，这样的职场好像太过拘谨，但我自己却又不知如何改变。我很高兴此时遇到了一个亦师亦友的领导，悉心开导，耐心教诲，慢慢地我也逐渐感受到同事们的真诚，这让我浮躁的心逐渐平静下

来。每个岗位都有重要的价值，都值得我去认真学习，而新的伙伴也需要我用心交往。从前我只觉得能力之于人生是唯一的价值，如今我也明白阅历之于人生是财富，我所面临的这样的境地最终将由我的经历转变成阅历。现在我认识到，我还有很多东西要去学习，证券事务上的工作我离熟练掌握还远得很，这份工作需要细心严谨的态度，需要熟练掌握上市公司的各项规则，最重要是有吃苦耐劳的精神，这样的工作可以很好地改正我做事马虎的习惯，扎扎实实地打好工作的基础，受益匪浅。

我从最初的排除，到现在逐渐地接受，这四个月来我不可谓没有成长，也是我人生中非常意义的一段经历。四个月中，除了收获，我也有我自己的一些想法。就我所处的证券事务部来说，这是一个距离核心信息最近的部门，几乎会与公司每个部门都有所接触，可以说证券事务部的工作都倚靠其他部门的配合协作，但是就目前公司的部门分工及人员配置，部门与部门之间的配合还不够协调意见容易产生分歧，证券事务部又一特殊之处是，它直接与证监局和深交所接触，信息披露必须及时、准确，这也是上市公司必须履行的义务。如今公司也有意加强高管及有关部门人员对信息披露的认识，我相信以后公司的组织结构以及部门之间的协作将会更加合理和协调。

我的梦想是成为一个有故事的人，并且我有这个自信能够实现这个梦想，我将付出配的上这个梦想的汗水，我从证券事务工作上走出了第一步，但脚步不会止于此，这只是起点而绝不会是终点，今后我会更加充实自己，也希望鹏欣能够信任我，我愿意与鹏欣共同成长。

我与鹏欣共同成长

我是鹏欣人

文 | 石鹏程

转眼间在鹏欣的日子已经过去三个月，有收获，也有困惑，主要的收获是在看项目上的一些感悟：

一、如何去看一个标的是否值得投资？

首先看行业，行业所处阶段、现有供求如何、竞争格局怎样；其次看企业，企业在行业中的地位、是否有独特优势、与我们现有产业是否有协同效应、财务状况如何；再次是价格，它的要价可能是多少、而我们又能给多少；最后不能忘记的是投资可能面临的风险，这得益于李占猛、田翊两位领导的教导。以鱼粉项目为例，我们分析了中国鱼粉的需求每年在100万吨左右，而国产鱼粉每年不到60万吨，且品质较低，每年大量从海外进口；而鱼粉行业属于资源稀缺行业，全球每年鱼粉产量稳定在500万吨左右，综合判断下来这个行业是不错的。接着看标的企业，标的企业位于南美，有较大的渔业捕捞配额，在当地鱼粉行业处于领先地位，未来有一定盈利潜力。

二、判断重要，但执行也重要；在确定一个标的值得投资后，如何设计交易结构来趋利避害，谈判如何掌握对方最需要什么，从而在适当的时机抛出来赢得主动。这些想法是在洪涛洪总开晨会的时候学习到的，比



如澳洲某一项目时提到的“白手套”，目前更多的只是一些概念，具体如何操作还有待更多的实践。此外尽职调查也很重要，看一个企业真实情况是否与交易对手方呈现出来的相符，但暂时还没实际参与。

三、云南出差半个月间，跑遍边境的六个地州，参与同政府官员的座谈，也深入到田间地头从交通、水电以及环保多个角度去选地，看蔗梢供应是否充足，同当地农民深入交流，这些都让我深刻体会到鹏欣人踏实的做事风格。此外，也认识了很多，丰富了自己的阅历。

事情是两面的，有收获自然少不了困惑，而且收获往往来自对困惑的思索。主要的困惑有两点：

一、产业并购与纯金融并购之间对比。产业并购着手的是长期经营，因此对企业的经营管理、成长空间更关注，因而也更接地气，对年轻人较为全面地了解现实世界的运行更有帮助。另一方面，与在纯金融行业的朋友薪资结构对比，难免心里会有些落差，他们年终奖多是一年工资，而我们是一个月工资，而上次培训听到说是工作不满一年一个月的工资也没有，更是泪流满面。

二、项目的落地机率问题。有时候一个项目投入的很多精力，满怀期待的希望能落地，最终的结果却是没有下文，多少觉得可惜。也许需要调整心态，工作做了，是否落地也不完全是由我们能决定的，即使没能继续推进下去，至少前期的工作也是一种积累。

愿学长松，勿作桃李

我是鹏欣人

文 | 薛诗文

2015年6月11日在这个难忘的日子，炎炎烈日下我首次踏入鹏欣集团实习，这是与学生时代的告别式，也是人生的新篇章开端。时光如白驹过隙一般，如今又一次迎来了2016年秋季招生旺季，回顾几个月的鹏欣生活，给予我的不仅仅是另一种人生体验，更是一种沉甸甸的责任感。

首先，几个月的努力工作使我无论从思想上或工作能力上都获得了显著的进步。从思想上，最初我的职业规划只有金融类的大方向，对金融、财务种种词语都只是文字上的理解和课本死板的解读。来到大资管后，通过一次次得来不易的机会，接触实际业务，完成专业报告，我发现梦想和未来的人生蓝图正在一步步变得清晰明朗。工作中，我的领导并没有丝毫由于我的经验缺乏而责怪我，她反而身体力行地为我演示如何操作，甚至连打印扫描这种细微小事都仔细叮嘱。一股暖意从点滴的行为中油然而生，我很快融入鹏欣集团的大家庭里。直到现在，她依然不遗余力的帮助我解决生活和工作上的种种麻烦，成为我亦师亦友亦亲人的伙伴。除了行政相关工作外，我也有机会参与投资部的相关工作。由于初涉实务，对流程、逻辑、步骤都不清楚，难免着手的立项报告和行业分析十分幼稚，李总一遍遍给我提出意见、指引我切合并购思维方向。从我开始接触投资部的工作是从看国外标的资料开始，很多生疏的英文专业内容大

大降低了工作效率，逼迫我努力多看多思考。而且，对于未上市的公司，对非公开资料的搜集也是很大问题。网络信息难辨真伪，券商和学者专家对同一行业认知有时大相径庭，我一直注意培养自己在纷乱信息中挖掘有价值的资讯并独立判断的能力。现在我的工作状态渐入佳境，学会充分利用自己的优势解决问题，用有限的工具开拓自己的视野，这些改善都难以与身边导师和同事们的帮助分开。

很多人都问过我鹏欣究竟是个什么样的企业，这便涉及到鹏欣集团的企业文化和方向问题，这与鹏欣集团的事业版图有着千丝万缕的联系。从表象上看，鹏欣集团是一家集农业、矿业、商业、房产、环保及金融为一体的民营企业，以姜董事长为代表的整个集团都低调、实干。而我所在的鹏欣资产管理公司是鹏欣集团顺应大环境发展新开辟的领域，是为梳理产业链，整合各个环节资源的新举措。“用我们的言行推动社会的进步”，这句简单凝练的话印在公司的各个角度，时刻提醒我们不仅要追求卓越，更要心怀社会国家，推动“大家”的繁荣富强，教育我们新一代以九零后为核心的新青年，是社会主义道德风尚的重要体现。

在未来的日子，我会抱着感恩之心，珍惜鹏欣集团给予我的珍贵机会，用自己的行动追求理想。希望自己能够和鹏欣集团一起成长进步。





以互联网思维打造品牌与通路 纽士兰（上海）乳业有限公司董事长盛文灏专访

文 | 鹏欣时空编辑部 徐健

“互联网不仅仅是载体，更是思维方式。”这句话在对纽仕兰乳业董事长盛文灏的专访中被盛总反复提及。在互联网思维被越来越强调的今天，相信每一个鹏欣人对其内涵都有自己的理解。而纽仕兰乳业在践行互联网思维与企业发展相结合方面已经走在了集团的前端，并在此基础上取得了骄人的业绩。盛文灏董事长在专访中阐述了如何将互联网元素有机地融入到企业战略中去，希望对鹏欣同仁们有所裨益。

1 找准目标：以乳业为起点打造一条让产品起飞的“高速公路”

企业的未来在哪里？这是每一个有远见的企业家需要思考的问题。对于问题的答案，盛总给出了一个形象的比喻：“我们已经有了新西兰的优质牧场资源，这是发动机，下一步需要整合其他资源将其组装成整车。有了整车还不够，还要建一条高速公路，乳品这辆车可以在上面飞驰，其他产品同样可以在上面起飞！”

一个兼具用户流量和用户粘度的平台才能称作“高速公路”，平台里包含了消费者数据。在互联网时代，这足以成为一个企业的核心竞争力。当然，要做成这样一个平台并非易事，用户的引入和保持都是平台成功的关键。因此要达成目标，还需要进一步规划走向目标的路径。

2 明确路径：全产业链 + 产品引流 + 大数据

路径的内涵包含三个层面。**第一，全产业链是基础。**再优质的通路也需要好的产品去实现价值，将新西兰优质牧场资源转化为有竞争力的产品就需要有一套完整的产业链条作支持。除了纵向的资源整合，我们还可以通过横向扩张，逐步形成我们的农牧业产业集群，丰富我们的产品线，最终实现“优质蛋白质制品”的一站式提供。

第二，产品引流是方法论。乳业担负着用户流量原始积累的重任，平台用户群的扩大是一个渐进的过程，特别是初始的引流尤为困难。如何利用现有的乳业资源提供让客户尖叫的产品，如何让客户对你的平台持续性地产生兴趣，这是目标实现的第一步，也是路径规划中最为关键的一环。

第三，消费者数据库是核心价值。平台在运作的过程中无时无刻不在搜集用户数据，运用大数据概念，对消费者的消费习惯进行分析，根据其行为模式对目标消费人群进行产品信息的精准投放，实现产品特征和顾客个性化需求的无缝对接，最终打造一个螺旋上升的营销闭环。

3 建立创新且可复制的商业模式

有了企业目标和对应的路径，我们的商业模式自然呼之欲出：以实业为基础、以互联网为载体、以金融为推手，依托高性价比的上游优质牧场资源，对接中国市场——下游通路、品牌、用户，打通产业链，建立目标人群数据库，形成全产业链核心竞争力。

一个成功的商业模式必然有可以落地的战略作支撑，否则只能是“镜中花水中月”。对此，盛总一共提炼出四大细分战略：品牌力、产品力、销售力和组织力。

1）品牌力：好的品牌都有一个共性，就是能够聚焦消费者痛点。经过系统性调研，对于乳制品，消费者最关注：品质安全、性价比以及新鲜度。为此，我们为消费者量身定做了宣称符号：“纯正新西兰血统奶源，世界上最纯净天然的牧场；自然放牧，6亩地1头牛；牧场新鲜直供，无中间商环节”。这些宣称在直击消费者根本需求的同时，也将纽仕兰的核心优势“牧场”得到了最大程度的展现。

2）产品力：市面上乳制品种类很多，如何在其中选择好的发力点决定了我们的产品能否在市场上脱颖而出。为此，我们决定将差异化创新和目标人群细分作为我们的两大产品战略主线。一方面聚焦新西兰基因，通过跨界融合的模式创造性地将麦卢卡蜂蜜、原产猕猴桃等新西兰国家基因注入到纽仕兰牛奶中去，在强化“新西兰”这一品牌概念的同时，也丰富了我们的“快消型乳品”产品线。另一方面专注于“老年人、女人和孩子”这三大消费人群，推出护胃保健的麦卢卡配方奶粉、减肥概念的代膳奶粉，益智增高的学生奶粉等。有针对性的创新型产品既可以有效谋取细分市场份额，同时也易于获得较高的溢价。

3）销售力：营销只是手段，我们的最终目的是建立一个既有流量也有粘度的平台，累计消费者数据库，形成以用户为核心的营销闭环。具体来说就是O2O战略——以线下为现实，以线上为未来，线下线上互动，建立用户数据库，实现线上线下的用户流量的兑现。

4）组织力：已经有了上游稀缺资源和创新的商业模式，那么最后欠缺的就是一个可以将来之实现的创业团队。我们的团队文化可以归结为“有创业梦想、竞争中发展、以结果为导向”。精神上强调团队合作和侵略性，时刻保持竞争的紧迫感；实践中前台开源后台节流，实现全员营销；制度上量化指标，责任到人，服务管理两手抓。最终打造一支共同进取，共同承担，共同分享的狼性团队。

4 互联网思维助力商业模式落地

眼下，O2O已成为消费品行业最炙手可热的运作模式之一，这既

是创业者的大好机遇，也意味着生存环境会更加激烈，相似模式的竞争在所难免。如何在瞬息万变的市场中找到最适合纽仕兰发展的O2O模式并将之落地是上述商业模式能否成功的关键。

线上：社群思维+微信平台

“先找用户，再找社群，最后回流到我们自己平台并将之留住”这是盛总对O2O线上模块的精炼概述。首先，我们要明确目标消费群体的需求和特征，将产品特征与目标人群精准定位。其次，我们要有社群思维，京东、东方购物、格瓦拉等生活服务平台就是一个个现成的社群，每个社群上都聚集着有共同方式的人群，我们将不同的社群与之前确定的目标消费群体做匹配，如果发现有很大程度的重合，就可以与对应社群所在的平台进行合作，共享终端利润。但跨平台销售并不是最终目的，在销售的同时我们强化与消费者的互动，通过领取优惠券或抽奖等活动吸引消费者来添加我们的微信公众号，我们的微信平台分为“服务号”和“商城号”。“服务号”的作用是保持与用户的交互：推送乳品知识和相关活动、为用户答疑、处理售后等，甚至可以发展粉丝经济(培育意见领袖并加V认证，刊发其文章引导舆论走向)，最终目的是品牌推广和建立用户粘性。商城号的作用是鉴别和维护重度消费者，不单独销售产品，只销售季月年卡，将客户忠诚度转化为稳定的循环消费，增强销售现金流的稳定性。

线下：全球直供+包销定制

目前95%的乳制品交易仍然发生在线下，所以线下平台的搭建仍是我们业务发展的重心。传统渠道是花进场费在商超铺货，但这种模式下，品牌之间的竞争很大程度上依赖巨额广告费用的投入。鉴于此，盛总提出“全球直供”+“包销定制”的理念，这一崭新模式的基础就是平台联盟：我们与物美、百联、华润等拥有成熟实体销售体系的商超集团签订战略合作协议，纽仕兰作为产品生产商提供最优质的新鲜奶源，并根据合作伙伴的要求为其定制个性化产品，合作伙伴负责在自己的渠道下推动销售。同时，为了保证合作伙伴的利益，我们给予其区域内的独家经营权。新模式下，经销商由原来单纯的渠道提供者转变为品牌竞争的参与者，纽仕兰攫取上游生产环节的利润，而销售环节的利润更多地让位于我们的合作伙伴。因为商超的获利完全与销量成正比，所以自然有动力通过品牌活动或店内广告等各种营销手段自发地为纽仕兰品牌作宣传推介。当然，在此过程中我们仍要明确单纯销售不是最终目的，通过线下的营销活动可以有目的地吸引消费者关注我们的微信，而微信平台又可以对线下活动作预热，从而实现线上线下用户流量的良性互通。

聚焦两会，房地产行业如何应对“去库存”压力

文 | 《鹏欣资讯》编辑组

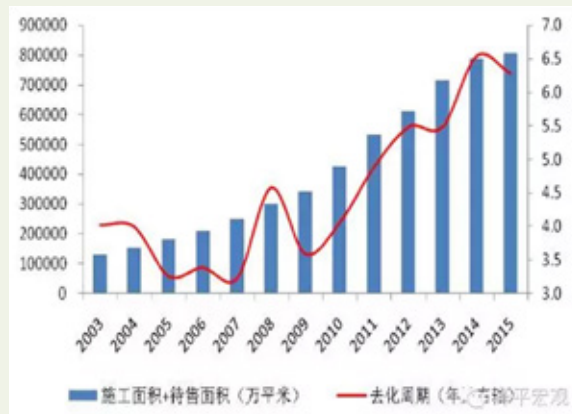


图1 商品房库存（待售+施工面积）与去化时间
数据来源：国泰君安证券研究，WIND

为期11天的全国两会已于本周闭幕，聚焦两会，房地产行业未来面临转型、变革与挑战，需要我们深度思考和积极应对，预示着未来一段时期房地产行业仍将在创新与改革中，并呈现多元化的发展态势。2015年国内房地产行业面临挑战，部分城市取消限购限贷，降首付、降利率、减税费等政策不断刺激需求。2016年伊始，减免契税和营业税、上调公积金存款利率、首付门槛再降，政府都在积极释放政策信号，房地产市场热度大增。

结合两会释放房地产改革信号来看，2016年无论是中央还是地方，对房地产市场都给予了高度关注和支持，2015年中央经济工作会议首次提出了供给侧改革，五大重点任务——去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板。其中去库存成为了当前一段时期的重中之重。

当前中国房地产库存高、区域分化明显，去库存任务复杂艰巨，一线价格泡沫和三四线库存泡沫并存。2015年商品房施工面积与待售面积总量高达80.8亿平米，其中住宅55.7亿平米，按2015年销售速度去化时间分别为6.3年和5年。同时，区域显著分化，一二线库存

水平差异不明显，但一线城市人口流入，经济增长质量高，库存压力小，但价格泡沫明显。二线城市经济还在追赶，库存有一定压力，但有解决潜力。三四线资源型省市库存水平明显偏高，而且人口流出，经济下滑，需求低迷，库存问题最严重。2015年一线城市房价大涨，二线小涨，三线走平或下跌，凸显了不同地区的库存差异问题。

（图1）根据数据显示，商业与办公楼库存去化时间为15.6年。由于经济下行与互联网的冲击，商业和办公楼地产库存积压明显增大，2015年住宅以外的商品房为25.1亿平米，按照2015年1.6亿平米的销售，去化周期为15.6年。就目前情况，库存还会继续积累，库存问题形势严峻。尽管新屋开工连续两年下滑，但2015年新屋开工量仍高达15.4亿平米，高于12.8亿平米的销售面积（2015年销售较好）。据

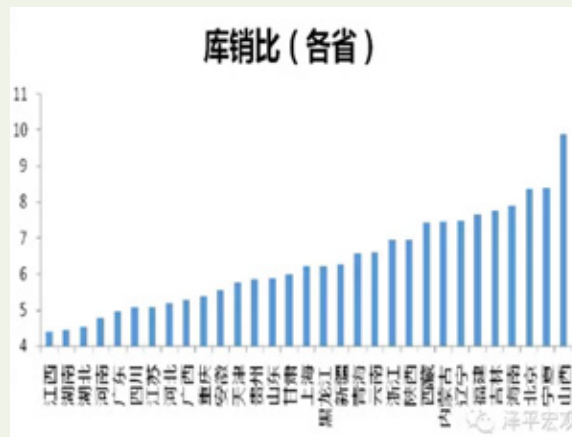


图2 各地区广义库存情况

国研中心刘世锦测算，我国住宅需求峰值1200~1300万套，按照每套100平米算，住宅需求峰值约12~13亿平米，2015年住宅成交面积为11.2亿平米，这意味着商品房需求增长空间有限。

（图2）从各区域城市库销比来看，明显呈现出三四线城市库存压

力较大，销量弹性小，二线城市库存水平始终，销量弹性始终，各地区一线城市库存有高低，但销量弹性大，库存问题小，

库存分化问题的另一个显性指标是房价，2015年一线大涨，二线小涨，三线下跌。统计局70大中城市房价数据显示，2015年一线城市商品住宅房价大涨（21.3%），二线城市略涨（1.6%），三线城市下跌（-2.2%）。

（图3）综合来看，各地区房地产库存呈现三轨运行态势。三四线省市库存水平明显偏高，而且销售弹性低，库存问题最严重。一二线库存水平差异不明显，但一线城市销售弹性高，库存压力小，二线城市销售弹性适中，库存有压力，但有解决潜力。2015年一线城市房价大涨，二线小涨，三线下跌，凸显了不同地区的库存问题。

去库存是供给侧改革的五大任务之一。近期一线城市房价暴涨，三四线去库艰难，表明总量放缓、区域分化，价格和数量泡沫并存。因此去库存过程中，相关金融机构也重点提醒须警惕货币过度宽松与资产价格泡沫两大风险。房地产行业作为资金集中度较高的行业，已经对中国经济的发展起到了尤为深远的影响，在去库存的过程中可能

出现过渡依赖货币政策倾向，过渡宽松不利于整体房地产改革大局。

另外，房地产泡沫的影响危害而巨大，在当前一线城市价格上涨的趋势下，势必影响并蔓延至二线城市，导致房价的连锁反应。如2008年次贷危机本质上是一次房地产泡沫危机

房地产企业普遍的认识在于行业已经进入了“白银时代”、“微利时代”，当前在应对去库存的压力下，如何由“危”转“机”，发现机遇，寻求转机。需要房地产企业积极面对和思考，其实，去库存实为做加法，应对去库存绝不是一家企业能够充分应对的，寻求积极寻求合作共赢，才能创造更多的投资机会。

1、重点关注有持续发展潜力的二线城市。

在上一年利好政策不断释放的背景下，收益去库存最明显的当属一线城市，2016年，对于库存合理且收益政策扶持的二线城市同样值得关注。目前鹏欣集团结合房地产行业的大变革、大趋势，

2、债市和大宗商品等市场受益。

去库存有利于降低房企风险，营改增在房地产行业的试点，企业成本降低，地产投资企稳可能性增大，有利于地产链条边际改善，叠加供给侧去产能，有利于大宗价格反弹。

3、城镇化进程推进相关领域投资机会。

农民工市民化的概念，不仅是去库存的核心举措，也是扩大有效需求、打通供需通道，消化库存，稳定市场的重要举措，其中蕴含着诸多发展机会，将会带动全系统产业链的发展等。

鹏欣集团以房地产起家，经过多年经营和发展，形成了目前“4+1”的发展模式，而房地产作为长周期的行业，仍将是推动国内经济的重要杠杆，在已经明确的十三五规划中，国家也从宏观层面提出了要健全住房供应体系，优化住房配比结构，促进供需平衡，化解库存压力，提高棚改货币化安置比例，促进房地产业兼并重组，提高产业集中度，以及开展房地产投资信托基金试点，发展旅游地产、养老地产、文化地产等新业态，对于鹏欣集团房地产板块的发展，都有着一定的发展契机，对于集团房地产板块，如何做好房地产的转型，打造地产金融平台，拓展新兴业态，将是值得深耕与思考的。

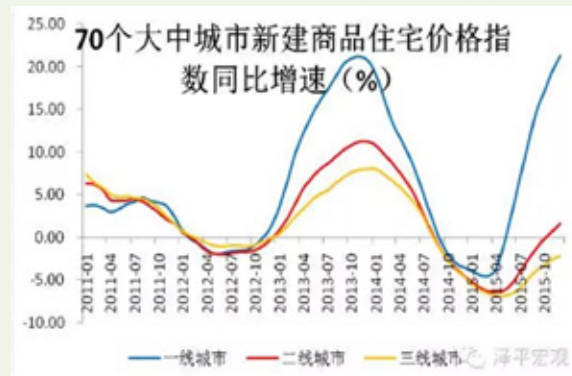


图3 2015年一线城市房价大涨，二线小涨，三线下跌
数据来源：国泰君安证券研究，WIND



Young, Fashion Personality, My Creative Space

五期新品 精装LOFT火爆热销

70年产权 约50-90m²微豪宅 买一层享两层

4.5M挑高，前滩“3”房，百变灵动空间

豪阔客厅、厨房、双卫浴，功能完备一应俱全

天然气入户，大气尊享，生活有滋有味

依托50万方一品漫城，商业、银行、学校等配套醇熟

投资、自住、办公皆相宜



5433 5858

项目地址：闵行浦星路568号8号线芦恒路站3号出口
投资商：鹏欣集团 | 开发商：鹏欣地产 上海鹏建房地产开发有限公司



ENJOY THE CBD VILLA

鹏欣·壹品别墅

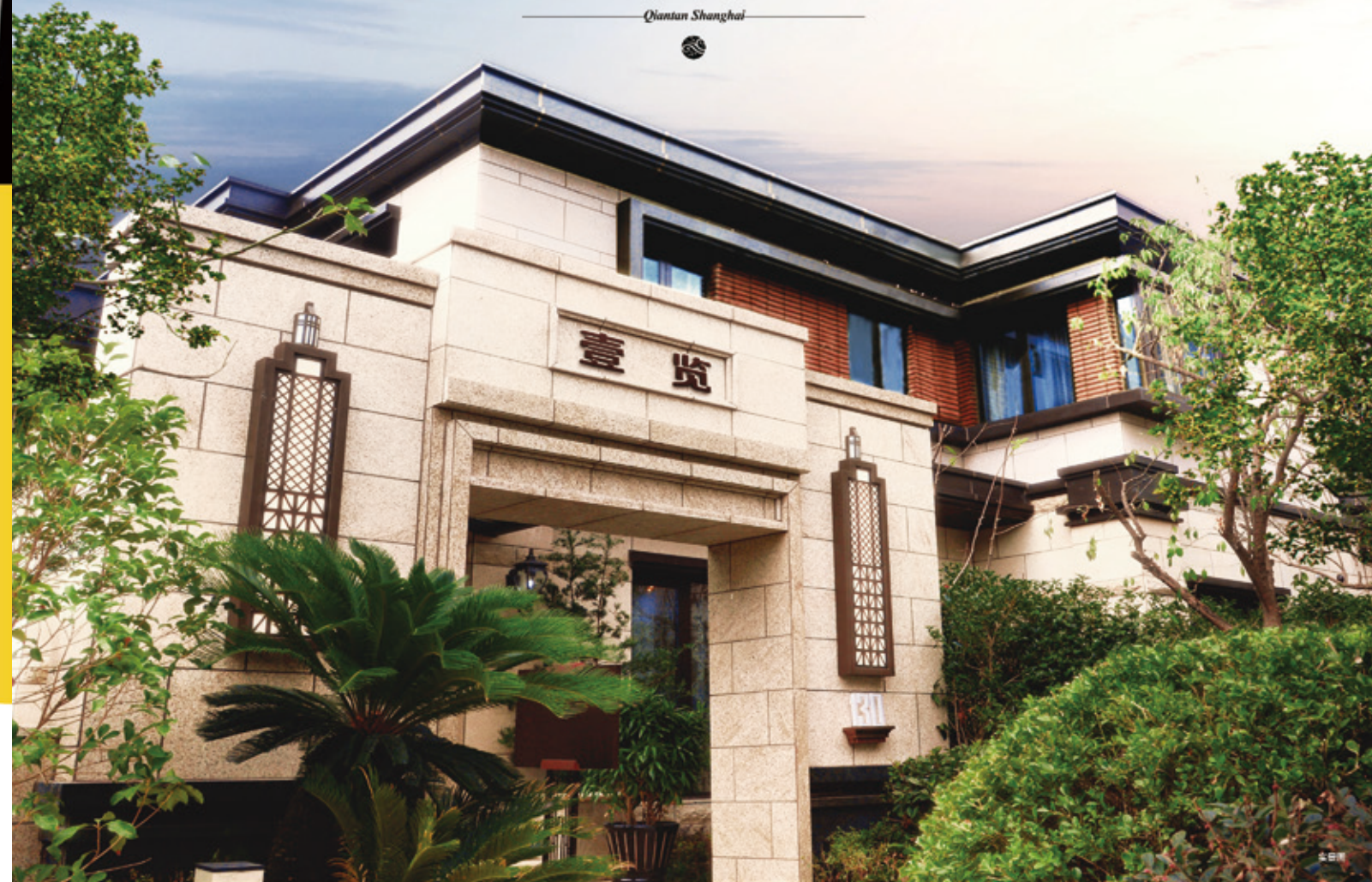


一步前滩 半壁江山

ATTRACTIVE FORESHORE ACHIEVEMENT
LEGEND PRELUDE

城市主旋律板块 约400m²享约700m²宽景门第大宅

Qiantan Shanghai



VIPLINE 5433 5858 接待会馆·芦恒路306弄258号

投资商：鹏欣集团 开发商：鹏欣地产 上海鹏建房地产开发有限公司

本资料不作为要约或要约邀请，最终以政府批准及双方合同约定为准。闵行预售（2013）第0000577号，闵行预售（2014）第0131号，闵行预售（2014）第0000714号，闵行预售（2015）第0000190号。

紐仕蘭
Theland From New Zealand

6 亩地 1 头牛TM

新西兰牧场直供

纽仕兰牧场TM奶粉（全脂）



新西兰**原装进口**



订购通道

咨询电话: 400-625-6969