

导读

热点聚焦

居然之家重磅落户
开启强强联手新篇章

特别策划

贻海观澜

经济视野

如何看中国15年入世的变化

行业研究

碧桂园、万达、绿地
都怎么玩地产众筹

YESHINE 贻成

贻人诚信 成于至境
07月2015年



贻海观澜

总第35期



SHUIMUTSINGHUA VILLA GARDEN

怡成·水木清华



静享林水, 咫尺繁华

大智者虽常栖居于野, 但从不绝缘世务,
臻稀林水天地, 尽享宁静, 出鉴繁华。
滨海机场、开发区、京津高速转瞬即达,
十分钟, 是我与世界保持的距离。
咫尺之遥, 体味繁盛与静谧两种人生境界。

水岸联排 臻席敬待

210-360平米湖岸逸墅, 将自然居住漫漫升华, 尽情彰显英伦都铎的优雅气质。

· 地产巨擘 择地排境: 怡成实业集团20年精神沉淀, 领航环渤海区域环境别墅
· 稀缺自然 生态领地: 7平方公里森林公园, 1200亩生态湖泊, 原生环境地主
· 国际赛场 高球疆域: 2000亩27洞USGA标准国际GOLF球场, 挥杆品味人生
· 纯墅血统 原生别墅: 68%绿化率, 实景环绕私家官邸, 纯别墅居住区吐纳生成

· 悠然庭院 内外兼修: 私家庭院, 环景露台, 多视角建筑景观层次昭然呈现
· 仕族阶层 私享领地: 6000平米双会所, 永久私家游艇码头, 雕琢优雅时光
· 皇室礼遇 专属服务: 巴特勒式服务, 一对一私人管家, 悉心呵护日常生活细节
· 张弛有度 品鉴繁华: 十分钟生活半径, 进而驰骋繁华盛景, 进而坐享静谧天成

VIPLINE.+86 22 66309999

外展场地址 / 中国·滨海新区·第三大街与 黄海路交口·水木清华营销体验馆 项目地址 / 京津高速二线·水木清华园 (滨海森林公园·滨海森林高尔夫球场旁)

开发商 ◆ 怡成实业 物业管理 / 盛孚物业 景观规划 / 东林筑景 建筑设计 / 德国莱茵之华

本广告为不特定人的要约邀请, 买卖双方权利义务以合同为准, 本公司拥有对本资料的最佳解释权, 敬请留意最新资料, 内容仅供参考, 所有图片均以政府批准图则与法律文件为准。



SHILIMUTSINGHUA VILLA GARDEN

怡成·水木清华



挥杆果岭, 启幕极境荣华

怡成·水木清华承袭优雅气质,
 拥揽2000亩27洞国际级USGA高尔夫球场,
 一个圈层的默契, 只在挥杆之间, 崇然而生。
 天空之下, 果岭之上,
 在高尔夫的风景里, 让非凡从稀有到私有。
 一杆之遥, 成就超越平凡的经典。
 专属会员资格, 只赠予掌控世界的人。

水岸联排 臻席敬待

210-360平米湖岸逸墅, 将自然居住浪漫升华, 尽情彰显英伦都铎的优雅气质。

• 地产巨擘 排档独领: 怡成实业集团20年精耕细作, 坐拥环渤海区域环境领跑
 • 稀缺自然 生态领地: 7平方公里森林公园, 1200亩生态绿道, 原生开建施工
 • 国际级信 息球链接: 2000亩27洞USGA标准国际GOLF球地, 挥杆品味人生
 • 纯熟运营 原生别墅: 68%绿化率, 完善环湖私家道路, 休闲散步尽享自然

• 天然庭院 户外赏楼: 私家花园, 环景露台, 多层次建筑景观层次自然呈现
 • 社群氛围 私密圈层: 6000平米双会所, 永久私家游艇码头, 精英业主圈层
 • 奢华礼遇 专属管家: 巴顿制式服务, 一对一私人管家, 悉心呵护日常生活
 • 独揽有度 品质奢华: 十分钟内达半环, 进而坐拥繁华喧嚣, 退而尽享静谧天成

VIPLINE. +86 22 66309999

外展场地址 / 中国·滨海新区·第三大街与黄海路交口·水木清华营销体验馆 项目地址 / 京津高速二线·水木清华园 (滨海森林公园·滨海森林高尔夫球场旁)

开发商 ◆ 怡成实业 物业管理 / 蓝宇物业 景观规划 / 东林筑景 建筑设计 / 德国莱茵之华

本广告为对不动产人的要约邀请, 不构成要约, 具体内容以实际为准, 本公司保留对广告内容的解释权, 敬请留意最新资料, 广告仅供参考, 所有宣传以政府批准文件为准, 不作为法律依据。



08

目录 [CONTENTS]

003

广告索引

- 目录页 贻成·福地广场
- 封二跨广 贻成·水木清华
- 封三 贻成·峰景
- 封底 贻成·豪庭

006

卷首语

用“互联网+”助跑企业

008-019

贻成·脉动

- 【热点聚焦】居然之家重磅落户开启强强联手新篇章 08/
- 福地广场消夏BO燃情上演 010/
- 感受幸福 放飞梦想
- 贻成豪庭风琴大赛温馨落幕 012/
- 愉悦身心，加倍健康，户外瑜伽活动圆满落幕 014/

【精彩特写】

- 滨海高尔夫的精彩5月 016/
- 滨海森林高尔夫会员邀请赛如期盛大举行 017/
- 滨海森林高尔夫俱乐部五月份球童内训 018/
- 保障安全，排查隐患
- 日本专家完成俱乐部球车全面检修工作 019/

020-025

贻成·品牌

- 【特别策划】
- 贻海观澜 020/
- 东疆港湾珍惜藏墅
- 回归自然的夏日首选 022/

电商OR实体未来市场谁是赢家



销售电话：022-25866666

“实体店一定会成为最后的赢家！”

全球最大的管理咨询、信息技术公司埃森哲最新一项调研的发现令人惊讶：未来计划更多通过实体店购物的消费者比例从一年前的18%攀升至26%；表示实体店“非常方便/方便购物”的客户达到93%，远高于网络和移动设备。

这似乎与许多零售商的认识相去甚远。过去一年多里，传统零售商纷纷扎堆部署电子商务，由店商向电商转型。根据埃森哲的“中国零售商全渠道零售能力调查”，63%的传统零售商已开展多渠道零售，但接近三成表示其多渠道战略实施并不成功。

国际资深潮流预测专家，时尚圣经《VIEW》杂志掌门人大卫·沙的预测，“无论电商势头如何强劲，实体店一定会成为最后的赢家！”。

以体验带动消费

当网购兴起的时候，欧洲市场也经历了实体店销售下滑的影响。当时欧洲实体店对网购的反应是，马上动手在店铺里增加一些娱乐内容，比如增加咖啡吧、在店铺内挂上名画，或者弄上很舒服有趣的东西吸引消费者。在位于上海Burberry的旗舰店里，就曾挂上莫奈的巨幅名画。

伦敦的一家百货店里也曾策划过一个特别的促销活动，在活动中，把所有衣服的商标全部拆掉，商店里一点生意都没有，这个活动的主题就叫“沉默”，所有来到店里的人都懒懒散散地或躺或靠在沙发上，给大家营造一种很特别的体验。

在迪拜市中心的一个大型购物中心，也曾经以8公里的长度，来模仿三大时尚之都的著名街景，以吸引消费者。



目录 [CONTENTS]

028-055

贻成·家园

【居住空间】

渤海度假村里的风景 026/

贻成·水木清华滨海最大的公园是你家后院 028/

【品鉴品读】

故宫建筑：十全十美话古典 034/

《哪些能力很重要但多数人没有》 036/

重温人力资源的四角色和三驾马车 038/

三国主公的领导艺术 040/

心灵的望远镜 045/

【微信时光】

2015上半年电视圈最大事盘点 046/

马云企业语录 048/

海尔把大企业拆解为“小微公司”，高成本、野蛮生长，会不会失控？ 050/

匈牙利小城举办胡须选美大赛 054/

056-068

贻成·视角

【经济视野】

国务院动真格了！7种“老大难”问题将解决 056/

如何看中国入世15年的变化 058/

【行业研究】

碧桂园、万达、绿地都怎么玩房地产众筹 062/

影视大佬纷纷进军房地产业究竟布的什么局 066/

电商OR实体未来市场谁是赢家



福地广场项目2015年底竣工



销售电话：022-25866666

未来的赢家

消费者的感觉和感受是电商无法做到的。为此，一定要强化服务体系、做好精准定位、找准目标客户、做好店铺感动营销、做好店铺数据分析与管控、做好店铺的货品管理、店铺的人员管理、卖场管理、库存管理、VIP管理、销售管理、促销管理等等。在这场战争中，你的竞争对手倒下去了，你就是未来的赢家！

你们准备好了吗？

未来5年，传统实体店一定会赢！

其实，国家也在调控政策，大家都知道现在做网店也越来越难做了，压力也越来越大，我们可以清楚的预料，未来，电商和实体店一定是并存发展的，因为有竞争才会促进两者之间的进步。

跟着主力走财富全都有

贻成福地广场是滨海新区首个集家居购物、休闲娱乐、时尚餐饮于一体的大型体验式商业综合体，辐射百万人群。居然之家、北京新影联院线两大主力店已正式进驻，招商率达70%，黄金旺铺300万/套起售，最长包租15年。主体现已封顶，外立面即将呈现，预计明年年中盛大开业。所以，各位亲，你们准备好了当财富的赢家吗？

“互联网+”助跑企业

6月25日，以阿里巴巴为大股东发起设立的是中国第一家开在“云”上的银行——浙江网商银行开业。在这家银行，只有APP，却没网点、没有信贷员。众多业务将由机器和大数据来完成，依靠大数据来获取客户，做风险甄别。放贷款的将是机器，而不是人。

不管接受与否，互联网正以摧枯拉朽般的力量，改变着人们的观念，颠覆着传统行业。正如万科王石所说：淘汰你的不是互联网，而是不接受互联网，最终被竞争对手所淘汰。

这一波汹涌的变革潮席卷一切，用互联网改造企业已成不可逆转的趋势。互联网的实质上就是利用高效率来整合低效率，对传统产业核心要素的再分配，也是生产关系的重构。对企业来说，要抓住传统行业价值链条当中的低效或高利润环节，利用互联网工具和互联网思维，重新构建商业价值链就有机会获得成功。

用“互联网+”联接和培育客户

客户是“兵家必争之地”。现在客户的可选择性很多，如何把客户聚焦在企业产品上？互联网提供的是一个入口和抓手，让零碎的客户信息整体化。

在这个越分享越能获得的时代，每个人都是自己的平台，每个人也都是其他开放平台的插件。企业要转变对客户层面的管理，建立并形成一种与客户分享和互动的强力关系，培养企业的“粉丝”，让“粉丝”成为客户，让“粉丝”带来客户。要做好精准定位，找准目标客户，做客户数据分析与管控，强化服务体系。赢得了客户就是未来的赢家！

用“互联网+”促进产品销售

现在的年轻人、甚至不少的中年人生活在微信上，生活在陌陌上，生活在Nice上，生活在Instagram上，生活在WhatsApp，生活在阅后即焚上，生活在Line上。微信已然是这个时代的基础设施。

广告平台转移到互联网上，营销的核心是用户



出品	天津贻成集团
编辑	贻成集团内刊编辑部
视觉支持	天津市青云直上文化发展有限公司
编委	邱万华 李华 张青云
公司地址	天津市塘沽区河北路4862副1号
电话	86-22-25216666
传真	86-22-25216666-5005
电子邮箱	zh@yeshine.net
公司网站	www.yeshine.net

的口碑，每个人变成了营销渠道。通过用户口碑的推送，形成效益的转化。“互联网+”不仅仅在营销领域上上了一个台阶，也为在传统营销时代摸不清用户需求的产品和品牌提供了改进的基础。

要调整商业模式。实体店肯定要与电商融合。O2O的营销模式应运而生：一是线上到线下，用户在线上购买或预订服务，再到线下商户实地享受服务；二是线下到线上，用户通过线下实体店体验并选好商品，然后通过线上下单来购买商品。未来，开发商通过大数据，可以精准锁定并预测用户的下一个消费行为，实现以消费者为中心，通过C2B实现大规模个性化的定制。

用“互联网+”推进品牌改进

今天的消费特征不是需要，而是想要。能够打动这个时代的年轻人、中产阶级以及富有消费实力的人群，并不是价格本身的高低，而是一种生活方式。找到企业与客户群体连接的方式和产品，意味着企业效益才可能落地。

一个社群代表的是一种生活方式。企业能创造什么样的新品类？什么是我们的商业机会？通过“互联网+”连接社群和客户，根据信息“匹配”，给这些问题提供解决的数据和方案，把企业的产品和服务做得更好。从这个角度来说，企业的产品和品牌已不

是Logo，不是规划和设定，而是代表了有没有更多的人和企业连接，有没有更多的品牌愿意和企业比邻而居，有没有更多产业链合作伙伴愿意和企业合作。

用“互联网+”延伸产业链条

互联网预言帝凯文·凯利认为“真正对你们构成最大威胁的对手一定不是现在行业内的对手，而是那些行业之外你看不到的竞争对手”。

当今，跨界已成为一种变革的常态。而横向的跨界协作和连接，本身就会以人为中心，去重新定义新品类的价值和它的定价策略。

传统行业在进行互联网转型的时候，往往非常舍不得或不愿意放弃依靠垄断或信息不对称带来的既得利益。仅仅把互联网当成一个工具，思考的是怎样提高组织效率，如何改善服务水平，更希望获得更大利润。仅有这些是完全不够的。一定要与互联网进行深度融合，创造新的发展生态，产生“1+1>2”的效果。

未来互联网也会让很多行业发生翻天覆地的变化。“互联网+”为培育新的经济动力、推动经济转型提供了新的机遇。每一次变革都会产生一些更强更大的品牌。关键看我们有没有危机意识，有没有信心去迎接竞争？否则，在这场电商的冲击中，也许会被淘汰下去了。

《贻成》编辑部

贻成 YESHINE
贻人诚信 成于至境
07月 2015年
总第35期



居然之家重磅落户 开启强强联手新篇章



5月19日，滨海新区贻成福地广场又迎来一家主力店的重磅落户，贻成集团与居然之家的“新店签约仪式”在天津万达文华酒店隆重举行。这是居然之家全国第178家门店，也是在天津的第3店，

居然之家天津分公司总经理文琳君先生、天津贻成实业集团总经理宋秀东先生出席了本次签约仪式。现场200多名与会商家及各界媒体共同见证了这次签约合作盛会，居然之家紧跟经济形势，在天津自贸区挂牌不久即强势进驻滨海新区贻成福地广场，签订了其在天津第三家门店，也是滨海新区首家旗舰店的合作协议，揭开了居然之家在滨海大力发展的新篇章。

启动仪式上，贻成实业集团总经理宋秀东先生向与会商家介

绍了天津贻成集团的背景，以及目前重点打造的大型商业综合体贻成福地广场项目，并对居然之家的进驻表示了热烈欢迎。宋秀东先生说：“有朋自远方来，不亦乐乎。经过贻成集团与居然之家真诚而卓有成效的努力，终于达成最终合作。贻成福地广场必将敞开双臂，热情地欢迎居然之家的到来！”

借此次启动仪式，宋秀东先生也表示：“栽下梧桐树，引来金凤凰。坚信贻成福地广场将成为各位商家的创富平台，成为滨海新区全新消费主场。欢迎更多商家加入，与贻成福地广场携手共进、合作共赢！”

居然之家天津分公司总经理文琳君先生表示，签约贻成福地广场，是居然之家在滨海新区的重要布局规划，居然之家极为看



重贻成福地广场的区位优势、交通优势及配套服务。据文琳君先生透露，居然之家滨海旗舰店占据贻成福地广场大型集中商业的地下一层至地上四层，经营面积约50000平米，和市区居然之家分店有所不同的是，滨海旗舰店将定位为进口家具欧美嘉年华，并会开辟出一整个楼层用于古典家具，打造天津最全、最大的古典家具盛宴。

本次启动仪式上还对居然之家即将全线启动的“530女神当家日”大型活动进行了详细讲解和品牌动员，让人不禁对居然之家在贻成福地广场的滨海旗舰店开业后的盛况充满期待。

据悉，贻成福地广场项目两大主力店——居然之家、北京新影联院线已经正式进驻，现招商率已达70%。项目由贻成专业团队招商及运营，目前进展顺利，预计将于2016年年中盛大开业。贻成福地广场打造滨海首个集家具购物中心、休闲娱乐中心、时尚餐饮中心“三心一体”的商业综合体，开业后势必成为滨海百姓新的消费主场。



福地广场消暑 **BBQ** 燃情上演

无烧烤，不夏天。完美的夏天离不开美味的烧烤和激爽的啤酒。6月6日，一场好吃又好玩的消暑BBQ烧烤派对在贻成福地广场售楼处前小广场燃情上演，这是贻成福地广场为新老业主及到访客户提供的一场饕餮盛宴，活动得到了贻成富家湾的大力支持。

香气四溢的烧烤、冰爽带劲的啤酒、精美的凉菜、新鲜清爽的水果、动感十足的K歌、惊喜连连的抽奖环节以及全场互动趣味有奖游戏，全方位地调动了到场嘉宾的参与，为这个夏夜周末增添了不一样的激情。

激情四射的BBQ烧烤派对吸引了140余组新老业主、客户的参与。据了解，很多嘉宾早早便来到了活动现场，与贻成福地广场工作人员如老朋友般讨论项目进展、谈天说地，BBQ诱人的香味与嘉宾们的欢声笑语在现场弥漫开，引得周边人群纷纷驻足。



<p>相关工作人员 与现场嘉宾举 杯同庆，欢度 周末</p>	<p>现场气氛热烈， 处处洋溢着欢声 笑语</p>
<p>抽奖送礼品、 趣味有奖游 戏，现场惊喜 连连</p>	<p>壮观的烧烤架， 美味的食材等待 上桌</p>



贻成福地广场本次消夏BBQ派对集烧烤、K歌大赛、抽奖于一身。贻成福地广场相关领导为到场嘉宾进行项目最新进展及优惠政策讲解后，“燃情福地消夏BBQ”正式开始。贻成福地广场特地请来专业大厨操刀，大厨把精心准备地食材放在烤炉上烹调，不时传来阵阵香味，引人垂涎。烤好的食物被装点成盘，大虾、凉菜、水果、冰爽的啤酒以及香气四溢的烤肉让到场宾客食指大动。嘉宾们享受着美食与温情的氛围，与家人谈笑、和好友碰杯，处处洋溢着快乐与温情。

随后，在天津MYFM100.5知名主持人小一的带领下，音乐加速度、猜歌名、你问我猜等趣味游戏轮番进行，参与游戏的嘉宾不仅玩得开心，还收获了惊喜奖品；精彩的K歌大赛则再次助推现场气氛，伴着轻松、动感的音乐，听着一首首发自内心的歌曲，高潮迭起的幸运抽奖环节顿时引爆了全场。橄榄油、丝巾、酸奶机，这不仅是贻成福地广场为前来参加活动的嘉宾提供的活动奖品，更是贻成福地广场对大家的感谢与回馈。

贻成福地广场自开盘以来备受各界关注，主打家居购物中心、休闲娱乐中心、时尚餐饮中心“三心一体”概念。继居然之家、北京新影联院线两大主力店入驻后，品牌商家纷纷跟进，招商率已达70%。目前商铺最长包租15年，买铺不花钱。贻成福地广场倡导体验式商业模式，并把这种理念融入活动中，期待与投资者、经营者、消费者共同开启滨海新区全新商业地标。





感受幸福 放飞梦想

——贻成豪庭风筝大赛温馨落幕

初夏，暖风徐徐、芳草如茵，正是放风筝的大好时节。5月16日，贻成豪庭“感受幸福放飞梦想”为主题的风筝大赛活动温馨落幕。

“感受幸福放飞梦想”风筝大赛活动自五一小长假就拉开序幕，经过五一风筝彩绘DIY、5月16日风筝比赛两个环节，丰富了客户、居民的业余生活，增强了贻成豪庭社区文化凝聚力。

5月16日时值周六，阳光明媚，下午活动时间未到，贻成豪庭幸福广场已经开始有人群围拢，现场的画糖人和捏面人也吸引了人们的注意力。正式比赛前，贻成豪庭特邀的风筝表演高手向人们展示了高超的特技表演，只见长长的特效风筝随风起舞，在表演者手中轻灵地上下翻飞，变幻出各种特技造型，刺激着人们的视觉感受。

欣赏了炫酷的风筝特技表演后，贻成豪庭放风筝比赛也正式开始，造型各异的风筝早早停放在草坪上蓄势待发，伴随着欢声笑语，贻成豪庭幸福广场上，迎空飞起了色彩斑斓的风筝，沐浴着明媚的阳光，英姿飒爽的老鹰、灵活的鲤鱼等各种类型的风筝在天空中自由翱翔，蓝天下是人们带着孩子自由地奔跑，每个人放飞着属于自己的风筝，勾勒出一幅专属于贻成豪庭的画卷。





“平时因为工作原因，很少在家陪孩子，今天天气那么好，难得休息，陪着孩子出来放放风筝，我们都非常开心。希望社区以后要多举办这种活动！”“我今天特别开心，妈妈陪我来参加这次活动，我希望我的梦想像我的风筝一样，在蓝天中展翅，越飞越高。”贻成豪庭的业主和孩子开心地说。

贻成豪庭此次风筝主题活动旨在

加深与业主之间、邻里之间的沟通与亲子互动，传递贻成豪庭的社区文化及人文关怀。贻成豪庭卖的不仅仅是房子，更是对业主的持续关怀。孩子是家庭的中心，孩子的教育则是每个家庭格外关注的重要课题。据悉，与贻成豪庭一墙之隔的云山道九年一贯制学校现已开始招生，具有雄厚师资力量加盟。看来，贻成豪庭的业主们再也不用担心孩子的学习了！

“愉悦身心 伽倍健康”

户外瑜伽活动圆满落幕



瑜伽，因其能放松身心，受到越来越多都市人的喜爱。一般瑜伽都是在室内进行，但是户外瑜伽更能让练习者感受与大自然的亲近。本次活动在空旷的绿色果岭上进行，参与者听着悠扬的音乐，享受着瑜伽活动带来身心愉悦的同时，尽情地呼吸着滨海森林公园与园区内绿植释放的清新氧气。



6月21日上午，“瑜悦身心，伽倍健康”——天津市滨海新区首届绿色健康户外瑜伽活动在贻成水木清华园区内拉开了帷幕！本次活动旨在传达公益、平和、奉爱的理念，向人们推崇健康积极的运动方式，在大自然中感受瑜伽带来的愉悦心情。

此次户外瑜伽活动原定200人参加，但是活动现场到来的人数早已超过计划人数，说明本次活动深得大家的喜爱。

整场活动持续了两个多小时，户外清新的空气，不停歌唱的鸟儿，微波粼粼的湖面，令人心旷神怡、倍感舒心。在这舒畅的环境中，学员们跟着专业瑜伽老师的教学练习瑜伽动作，专注聆听天籁，忘却城市的喧嚣，尽情地呼吸吐纳，舒展身体，舒缓紧张情绪，达到心灵与大自然的完美融合。

瑜伽体验过后，大家纷纷进入高尔夫练习场试打高尔夫球，体验了“贵族运动”。本次活动举办的非常成功，凡是参与活动的客户均获得了价值千元的奖品，大家纷纷表示这样的活动应该多举办，也感谢主办方能够提供活动平台！

作为滨海新区豪宅的领军产品，贻成水木清华独享滨海新区最大的森林公园资源，毗邻专业的27洞国际锦标级高尔夫球场，享用两大天然“绿肺”资源。



伴随着气温不断升高，美好的五月已经悄然离去，在这充满激情的月份，滨海森林高尔夫俱乐部举办了多场精彩的活动。同时，俱乐部自身也通过不同形式，在不同方面进行了提升和完善，下面请跟着我们的照片来重温走过的五月。



滨海
高尔
夫



的

精
彩



月





滨海森林高尔夫 会员邀请赛如期盛大举行

5月9日，梅赛德斯-奔驰杯高尔夫“天津之星”分站赛举办。130人齐聚滨海森林高尔夫俱乐部，通过滨海森林与梅赛德斯-奔驰品牌的联手合作，到场的贵宾得到用心服务与时尚尊享，深切品味美妙星徽的高球生活。

5月12日，华商北京高尔夫球队第二届月例赛举行。

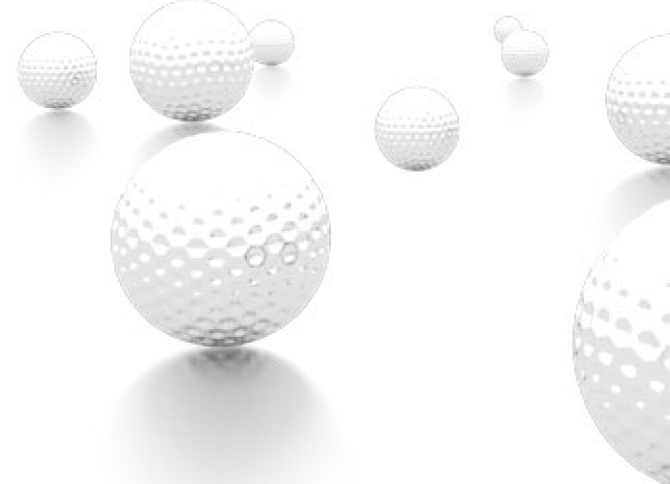
5月13日，2015仕嘉男士养生首届高尔夫业余城市联谊赛天津站·预选赛成功举办。

5月17日，“贻海观澜”杯2015年迎春会员邀请赛在我球会如期开杆，俱乐部为会员准备了丰厚的奖品，以回馈广大会员及嘉宾这段时间以来对俱乐部的大力支持。颁奖晚宴现场，球会特别抽出大奖，会员及嘉宾们满载而归！

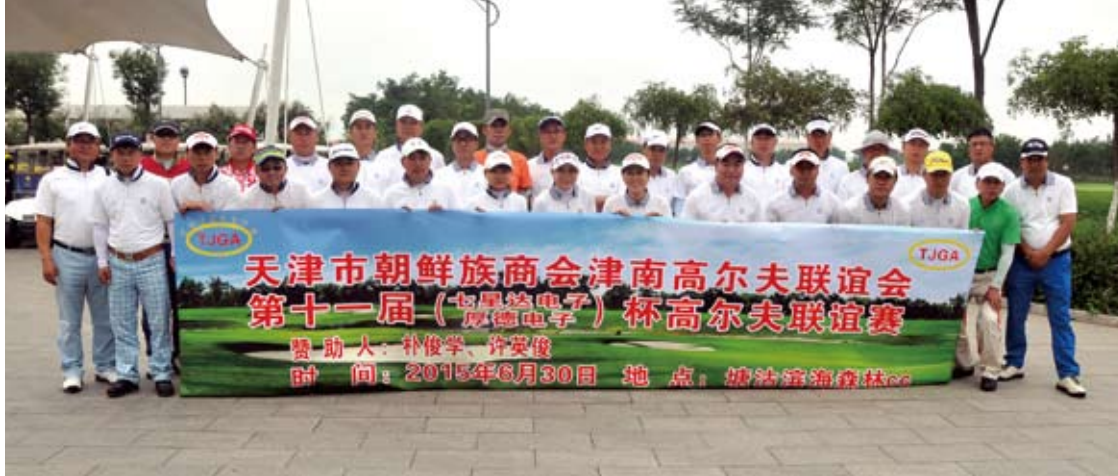
5月23日，“挑战杯”第三十九届农牧行业高尔夫精英赛完美收杆

亲和队2015年5月月例赛完美收杆

五月的几项赛事已经完美预热，我们有理由期待和相信，滨海森林高尔夫俱乐部将会在接下来的几个月里，不断为广大球友提供更高品质和水平的竞技环境，让我们拭目以待！



滨海森林高尔夫六月赛事



滨海森林高尔夫俱乐部五月份球童内训

为丰富员工业余生活，同时也为更好地在服务过程中协助客人，滨海森林在5月18-22日组织员工进行了场地考核，以内部检验球技。考核成绩达标的，除享有在排休日拉包下场的福利外，还可在工作需要时参与新球童场地培训。

大家围坐一团，进行紧张而有趣的推杆比赛。在轻松愉悦的氛围下，展开一场业务技能水平的比武，互相交流、共同提高。



保障安全，排查隐患

——日本专家完成俱乐部球车全面检修工作

安全是每个球场至关重要的指标，排查隐患、提供安全的打球环境也是每个球场的责任和义务，而球车恰恰是安全环境中最重要的环节。3月份的高博会，滨海森林高尔夫俱乐部总经理董利有先生与在京参展的YAMAHA高尔夫球车厂家，就滨海森林俱乐部现有60辆YAMAHA球车的使用运行情况进行了反馈。

收到反馈后，YAMAHA厂家十分重视，于5月份专门委派多名日本的相关专家来津，利用两天时间，将俱乐部现有60辆球车全部检修完毕。

双方技术人员共同配合，在不到两天时间内，60辆车逐一排查，对于发现的问题，双方在现场进行了分析、交流。实地检修

后，滨海森林俱乐部主要领导及日方专家共同在会议室，就球车使用、疑难问题、球车保养、安全保障等方面进行了交流和切磋，与会期间，球会结合自身运营时发现的问题等向日方专家交换了意见，并在会议期间充分学习和听取了日方专家的建议及经验。

在为期两天的球车故障排查中，日方专家的专业水平和敬业精神得到了球会领导的高度肯定和赞扬，而此次球车大规模检修工作也为客人提供了更加全面的安全保障。

不断的提高服务质量是滨海森林高尔夫俱乐部的宗旨，也是保持俱乐部核心竞争力的重要指标。俱乐部无时无刻不在努力完善细节，锲而不舍，思辨无终！



◆ 区域交通 ◆
REGIONAL TRANSPORTATION

THE MOST INVESTMENT POTENTIAL AREA IN CHINA

便捷交通 1小时畅达京津冀

项目地处京津冀核心圈层，交通便捷便利，地铁、城际、高铁、30分钟高速通达；距首都国际机场54公里，驾车40分钟，通过京津高速可直达北京南站，驾车90分钟可直达北京首都国际机场。

1. LOCATION MAP
项目位置 示意图

LANDSCAPE RESOURCES

SEAVIEW PRIVATE BAY SHORE IN THE WORLD

海景私产 世界湾岸

北中国·自贸区·看海首选

独享绝版海岸线资源，坐拥国际级海湾，与邮轮仅有一线之隔，全长2公里私家海岸—观海景，亲海休闲度假。

2 KM PRIVATE BEACH
ZERO DISTANCE WALK CLOSE TO THE SEA

2公里私家沙滩 零距离亲海漫步

坐拥中国最大人工黄金沙滩

◆ 景观资源 ◆

SUPPORTING FACILITIES

亚洲顶级国际游艇基地

ASIA'S TOP INTERNATIONAL YACHT BASE

亚洲顶级游艇基地已经规划建设了2.46万平方米的景区，75个泊位空间，未来还将建设700多个泊位。届时，该基地将成为中国内河第一国际级游艇度假休闲度假区，船艇码头，以国际级标准方式运营，真正与世界顶级邮轮无缝连接。

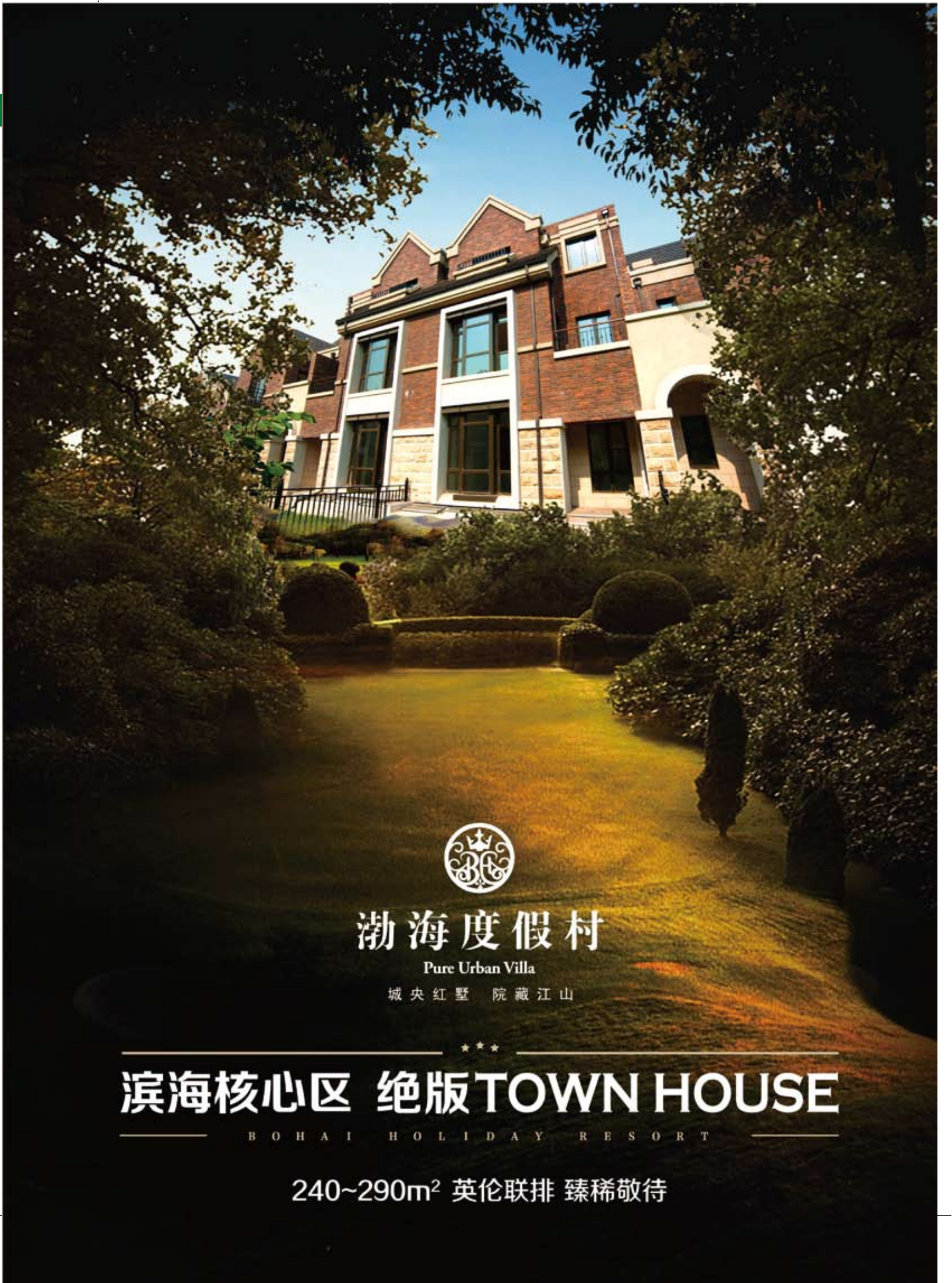
东疆港湾珍惜藏墅 ——回归自然的夏日首选

位于天津滨海新区东疆保税港区东端，项目东侧紧邻东疆港人工沙滩。作为东疆港首个别墅项目，由众多英式风格的双拼和联排别墅组成。





销售热线：022-66318888



渤海度假村

Pure Urban Villa

城央红墅 院藏江山

滨海核心区 绝版TOWN HOUSE

BOHAI HOLIDAY RESORT

240~290m² 英伦联排 臻稀敬待



尊享专线 022 2586 6060

开发商：天津市滨海城投建设业投资开发有限公司 营销中心：天津市滨海新区塘沽新北路以南渤海度假村18号楼
代理商：天津始成房地产顾问有限公司 本广告中图片文字仅作说明使用，亦不作为合同的要约，不构成双方买卖合同内容。资料的编制解释权归开发商所有。



渤海度假村里 的风景





渤海度假村位于滨海新区核心塘沽老城区新北路以南，紧邻10万平方米的生态水源水库，上风上水，三面环路，交通极为便利。为滨海罕见的“城市·纯别墅”社区，融入英国皇家贵族的传承精神，都铎式建筑外檐与几何状皇家园林，交相辉映、相得益彰。项目已全部实景呈现。



贻成·水木清华 滨海最大的公园是你家后院

塘沽森林公园是滨海新区迄今为止建设规模最大的生态绿化工程。紧邻贻成·水木清华住区，开发建设总面积现已达4.6平方公里相当于1.5个占地面积2.9平方公里的颐和园。



自然是美丽的,永远包藏着绿色的生机和希望.当清晨的第一缕阳光洒在一片树林的时候,鸟儿开始在枝头舞蹈,翠绿色的枝叶伸展着清晰的纹理,寂静的角落里有花朵在悄悄开放.这是自然的语言,乘着风的音符飞行在蓝天下。

自然是博爱的,它用绿色围炉起一个又一个爱的梦境.它常常走进我的梦里,教会我宽恕伤害过自己的人,教会我用爱心去帮助那些需要帮助的人.让我懂得生命和生命之间本应相互爱护,生活才因此丰富多彩.自然用它的博大和阳光照射着我们的生活,把季节里那一抹翠绿变成对于生活的热爱和呵护。



自然是灵异的,它无穷的奥妙让我们渐渐从中得到启示,让我们在感叹自然的神秘的同时也把所得到的启示和知识应用到实际的生活当中来。

自然又是脆弱,随着现代化的建设日益迅速,工业城市在大地上崛起,随着经济的不断发展和提高,随之而来的还有环境的污染,水污染,空气污染,所导致的一系列自然灾害,让我们的生活不再阳光明媚.而当一切归于平静留下给我们的是无声的思考.一片能够近距离拥抱大自然的人间乐土在城市之中已属难能可贵。这些只能在画上看到的风景再次变成现实!



盈盈碧水间 葱葱万木生

往来有清风 归家享华荣

贻成水木清华 亲近自然的纯别墅社区

坐拥八千亩滨海森林公园

毗邻27洞国际锦标级高尔夫球场

远离PM2.5 空气恒清新

210-360m²阔景英伦双拼联排 样板间即将华丽开放

项目地址：京津二线 贻成水木清华园（滨海森林公园、滨海森林高尔夫球场旁）

贵宾专线：022-6630 9999

贻成员工 艺术苑



《孔雀》
作者：杨倩（集团）



《金色童年》 作者：闫蓓（河船重工）

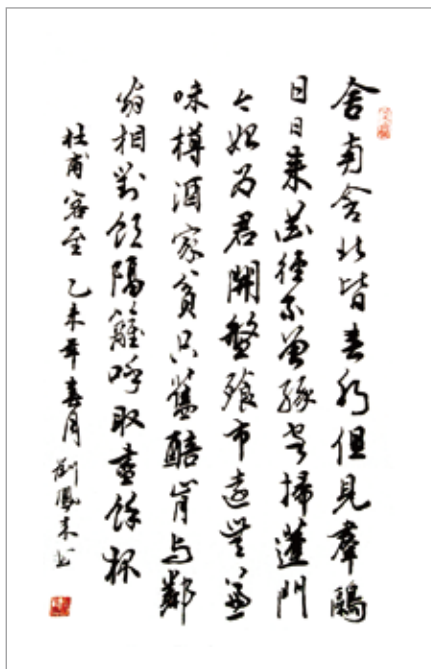
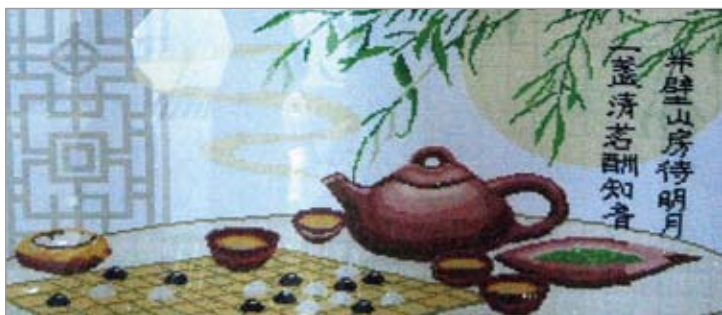


《玫瑰》
作者：李娜（贻成实业）



《玫瑰》
作者：杨倩（集团）

《清茗》
作者：韩风云
（渤海湾）



《杜甫客至》
作者：刘凤来（业主）



《山水》 作者：样溢樑（业主）



《粉红玫瑰》 作者：李雪艳（河船重工）



《五福临门》 作者：韩风云（渤海湾）



《国色天香》 作者：孟庆娟（业主）



《牡丹》 作者：刘阁芬（业主）



《国色天香》 作者：高凤萍（业主）

欢迎大家踊跃投稿

经过大家不懈地努力，我们共同的心灵家园——《贻成》全新改版！在2015年的夏日里，带着新的墨香、携着新的希望、抱着新的梦想，我们把全新的《贻成》送到大家手中……

改版后的《贻成》杂志仍为季刊，每期72页，主要通过四大板块十几个栏目反映企业生产经营全貌，展示企业文化风采，架设内外沟通桥梁，提升企业品牌形象。

《贻成》的成长，离不开每一位领导、员工、业主以及合作伙伴的关注和支持。为了使我们的心灵家园更丰润充实，欢迎您踊跃投稿！稿件内容可以是学术内容，可以是工作心得，也可是闲暇随笔，还可以是生活感悟。希望您在工作之余，将自己的所感、所思、所悟尽数盘点，将人性的光辉融在字里行间。假如您捕捉到了大自然的精美瞬间，假如您对心灵远足有着独到的见解，那就别吝啬了，晒一晒和大家一起分享吧！只要您用心记载，就是我们所热切期盼的好东东。诗歌、散文、情景剧，文体不限，原创就好！

投稿请发送至zh@yeshine.net

电话 022-25216666-8101

期待您的心灵之作！

让我们共同建设好我们的精神家园，并祝她越办越好！！

改版后的栏目

板 块	栏 目
1 贻成·脉动	热点聚焦
	贻成要闻
	精彩特写
2 贻成·品牌	特别策划
	企业透视
3 贻成·家园	居筑空间
	贻成社区
	微信时光
	品鉴品读
	生活沙龙
4 贻成·视角	经济视野
	行业研究
	全球瞭望

《贻成》编辑部

2015年夏

亲爱的伙伴：

从你呱呱坠地的那一刻起，世界上就多了一个独一无二的你。你的容貌、你的秉性、你的才华、你的举手投足，无人能替。亲爱的伙伴，在你生日的时候，你最想向谁表情达意？是把你带到这世上的父母双亲，还是你的知心爱人？你最想收到什么样的生日礼物和祝福？

《贻成》编委会全体人员，在《贻成》35期出刊之际，祝三季度生日的你，独一无二的你，心想事成，一世HAPPY!

《贻成》编委会

2015年7月



三季度员工生日

贻成集团：

崔扬 陈静 任丽 张启泉 孙欣 郝树峰 付玉成 沙健
荆淑霞 窦俊瑜 吕志伟 王晓静 王刚 王秀明 秦洪丹 王秀兰
杨倩 王春祐 赵雪芹 郭伟

实业集团：

刘德恒 刘飞 刘青峰 赵玉梅 刘晓红 丁媛 毕琳 李丹丹
王书平 刘柏林 孟秋来 张伟 靳秋爽 肖全胜 张磊 刘宝龙
潘利根 张莉 王辉 常瑞欣 张方伟 荣爱红

故宫建筑：十全十美话古典

实在想不出，世界上还有哪个地方，能有这样一片奇迹的存在。这里的每一所建筑，都有着与众不同的个性，它们拥有着不同的名字，拥有着不同的用途，微风轻抚这座古城，似乎听见岁月的叹息声。今天，我们就来细细数一数，故宫里究竟有多少种不同的建筑——



殿

殿是故宫内等级最高的建筑，建筑体量往往也比较大。殿一般用作皇帝居住和朝会的地方，也可用来供奉神佛，如太和殿、钦安殿等。



宫

宫本来是指大型的房屋，后来成为皇帝的专利。宫和殿在建筑形式上，没有明显的分别，区别主要在功能上。所谓“国事曰殿，家事曰宫”，如：顺治年间和康熙初年，皇帝都住过保和殿，但当时分别将保和殿改名为“位育宫”和“清宁宫”。宫的代表有乾清宫、宁寿宫等。



堂

堂一般是指处理政事的房屋，也可以用来供奉佛像。而故宫中的堂，其用途并没有明显的局限，除了像内阁大堂、大佛堂这样符合“堂”本身用途的建筑外，还有用作园林建筑的遂初堂，作为寝宫的乐寿堂等等。



阁

阁是指类似楼房的多层建筑。通常可以用来远眺、游憩、藏书和供佛之用。如：体仁阁、文渊阁。



楼

楼是指两层和两层以上的房屋。作用和阁类似，但纵观故宫内的“楼”，其等级大多较“阁”为低。故宫的楼中有一个特例，就是“角楼”，角楼虽然只有一层，但仍然被称作楼。其他楼的代表有：阅是楼、云光楼。



门

门，顾名思义就是故宫内的门户。由于故宫内的建筑多是以院落的形式组成的，所以从外到内，有很多形式的门。



关于故宫的大门，可参见我们之前的微信，里面有详尽的介绍。门的代表：午门、太和门。

斋

斋一般是指书斋或学舍。如大名鼎鼎的淑芳斋，就曾是乾隆旧时读书的地方。但也有的斋用来供奉佛像，如位育斋在雍正年间就用作佛堂。故宫的斋形式有：淑芳斋、倦勤斋等。



轩

轩本意是指书房或敞厅类的建筑，多用于园林建筑。如：乾隆花园中的古华轩，就是一座大的敞厅。但故宫内也有些轩已经改变了原本的功能和样式，如：丽景轩、绛雪轩，仅仅只是沿用了“轩”的名字，建筑的形式几乎没有任何“轩”的影子。



亭

亭一般为开敞性结构，顶部可分为六角、八角、圆形等多种形状。亭通常是用作休息、乘凉或观景。故宫内的亭主要出现在花园中，



如御花园中的御景亭，千秋亭，乾隆花园中的碧螺亭等。

馆

馆一般是指供游览眺望、起居、宴饮之用的房屋，有的也作为佛堂使用。故宫内以馆命名的建筑不多，最著名当推咸若馆，这是太后、太妃礼佛的场所。

哪些能力很重要 但多数人没有

如果 让你选择，你认为人最重要的能力是什么？努力、上进、幽默感？抑或是聊天、勾搭、约妹子？除了这些，生活中还有很多能力很重要，但是多数人却并不具备。和小编一起来学习吧！

用语言准确表达出想法

说真的，我们中的大多数都缺少这项技能，但它又极度重要。

用语言准确表达自己的想法，可以帮助你建立人际关系，给别人留下深刻印象。学好这项技能让你可以和别人自如地交流思想。

锻炼自己表达技能的关键就是——勇敢去说。你可以尝试和陌生人对话，和火车邻座搭讪，和许久不见的初恋联系一下。和那些你需要鼓起勇气才能和他们对话的人唠几句，这样可以逼着你将自己的思想表达清晰。

走出去，开始和别人对话吧。解开自己的束缚，表达你自己。

和自己相处的能力

独处是一种能力。

一个人的时候也能很快乐，如果你掌握这项技能，相信我，没人能夺走你的幸福。做你自己最好的朋友，享受自己的陪伴，享受一个

人的快乐时光。

如果你get这项技能，你将会开始感恩周边的人和一切。

In solitude, be a multitude to yourself.

在孤独中，一个人要像一支队伍。

挣脱羊群效应

曾经有人做过一个实验，在一群羊面前放上一个栅栏，领头羊跳过栅栏之后，后面的羊也会跟着一个个跳过。

这看上去很合理对吧。但是让栅栏突然被移开，后面的羊还是继续跳，就好像栅栏还存在一样。如果你问他们为什么跳，他们可能会回答“前面羊跳，我就跟着跳喽。”而人类也不比羊聪明多少。我们也有这种“羊群效应”：我们学东西往往很快，但有时候我们学到的很多东西都是错的。这个现象可以解释我们生活中的很多事。比

如说打着宗教旗号的封建迷信。比如过印度人对于Engineering专业的狂热。

不幸的是我们大多数人都跟继续跳跃的羊一样。羊是活不下来的，他们最终会被送到屠宰场。

学会不做模仿别人的羊，可能是我们一生最重要的一课。

快速恢复的能力

Resilience的含义是“弹性、弹力、快速恢复的能力”。比喻到生活中，就是生命的韧性。

从一败涂地中一次次站起来——

即便遭遇坠机，也能重回风光无限：

即便经历一次次的实验失败，却不放弃重新起航：

你要试着培养这种能力。

学会放手的能力

有些东西真的不是你量身定

做的，很有可能你再怎么努力也得不到。有时候，你需要转换自己的目标，改变自己的计划。

你可以尝试深呼吸，再深呼吸，好了，我可以开始考虑我的新计划——必须要有这种态度。

学会Let it go，可以从下面这些事情开始做：

放弃所有物质的贪婪；

不穿的衣服，都扔掉或捐掉吧

别再等待朋友圈里的评论和点赞；

别再怨恨那个你曾死心塌地的女孩；

别为错失的那些机会而懊悔；

放弃用尽一切力气让那个不爱你的人去爱你……

学会放手是成熟的标志，虽然并不容易，但是它很重要。

讲故事的能力

很多人让我们记得很久是因为他们知道怎么样讲一个好故事。

你将在人生的数十年间遇到无数人，而你也将忘了他们之中的大多数，但是你一定记得那些会讲故事的人。

“与众不同”的能力

人另一项重要的技能是——知道如何让自己与众不同。

你需要找到某一领域，在那里，你做的比所有人都要好，也做一个能为别人创造价值的人。（即使你的技能很小众）



当然，学习有些技能比其他的技能更有价值。但是从长远来看，哪个技能最有价值真的很难说。

获得优势最简单的方式可能是——把两个看似不相关的技能结合起来。比如说：做世上最好的计算机工程师非常难，做世界上最了解海豚的人也非常难。但做一个既知道电脑知识，又对海豚有所了解的人还是可以达到。你可以试着写一个软件纪录海豚的迁徙轨迹，或者从海豚和同类交流的方式受到启发，开发出一种新的软件。

自律的能力

最后的最后，你需要的是自律的能力。因为它几乎是你实现任何其他梦想的前提。

自律指的是让你的想法决定你的行为，而非你的情绪。

即使在最初的热情褪去后，仍然继续完成一个想法或者项目；

即使你非常想躺在沙发上看电视，也还是要去健身房；

早起工作，面对诱惑时说“不”……

是自律让我今天早上五点起床去跑步然后写下这篇文章的。相信我，要在从前，我现在是仍然蜷缩在床上的，但是这种想法被我的理智给克服了。

如果你正在与自律做着斗争的话，那么好消息是，它一定会对你有帮助的。

（本文由LinkedIn领英原创翻译）

重温人力资源的

四角色和三驾马车

文

李海燕

人力资源大师尤里奇于2015年5月底莅临上海，为中国的HR带来人力资源界的饕餮盛宴，我倍感开心与亲切。因为我与大师结缘于2002年，那年我有幸成为第一批拿到美国IPMA的HR认证，而这个认证的理论基础就是尤里奇的HR四角色模型。我也因为这个项目，与其他一些同仁共同著书——《人力资源经理胜任力素质模型》。这件事过去了13年，而这次大师来华，又勾起了我的许多回忆。

大家一定想问，大师对于人力资源的四角色是如何定义的？这主要从两个维度诠释。

战 / 略 / 伙 / 伴

人力资源为什么要成为战略伙伴？踏实做自己的专业不行吗？请问：专业的价值何在？现在很多企业都在做人才发展，请问：人才发展是短期能够达成的吗？这些人才是企业当下还是未来？统一回答为未来。但如果你不知道企业未来的发展战略，何以知道企业应该培养或引进哪些方面的人才？何以知道哪些业务对于企业未来发展是重点？

如果我们做的是事后跟随的工作，那用人时是否能从市场上获取人才？这样是否会提升组织的用人成本？这些人进来能够适应企业吗？新老员工间到

底该如何平衡？因此，成为企业的战略伙伴，并不是要求老板重视你，而是你要关注老板/企业的需求，他才是你在企业中的真正大客户，抓住了他的需求，你在企业中怎能没有价值？

变 / 革 / 先 / 锋

现在，企业唯一不变的就是变。尤其在大社会背景+经济背景，再遇上互联网+，你不想变都不可能，企业不变更无法跟上社会的发展步伐。这时，人力资源难道能坐以待毙吗？我们难道不考虑组织机构如何配套、组织流程如何跟进、人员能力如何发展，而仅是跟随？如果我是老板，都会坚决地说NO！因此，时代告诉我们，要想有价值，你首先要思变、擅变、并主动变，这才是王道。

员 / 工 / 卫 / 士 (员工关系)

人力资源从业者，首先要关注人，关注人就要关注人性，要懂得如何激发员工的潜能，抑制人性的弱点，通过激励、绩效等手段达成这些目的。但同时，我们要关注员工工作和成长的环境，成为员工与管理者间的润滑剂。这是我对员工卫士的理解，也是我们所说的员工关系。这样劳资双方的利益也是能够充分保障的。员工卫士并不是站

HR的角色定位应该是什么？在这个变革时代，需要静下心来思考。而早在1997年，尤里奇就在其《人力资源冠军：下一个议程——增加附加价值和交付成果》一书中，提到了人力资源的四角色和三驾马车。

在劳方和资方，而更多的是如何关注劳资双方利益的平衡，做到彼此间的理解、信任，帮助企业打造良好的雇佣关系，从而发展企业和个人。

行 / 政 / 专 / 家

(人力资源专业者)

勿庸多说，所有的HR从业者都认为自己是一个专业岗。虽然进入门槛不高，但做好不容易。最近，一个创业企业的HRD对我“吐槽”：人力资源工作让她感觉越来越没有价值，而且越来越难干，激情难觅。去年一位央企的组织部长(负责干部任免)，年近中年，科班出身，目前已经转岗做业务。他感慨：做了业务才知道，人力资源是多么难做的活儿。

我认为，人力资源是一个让人烦而不厌的工作。每天做的事似乎在重复，但其实都不一样，因为环境、人都会产生变化。但不能帮企业、部门、员工解决专业的问题就是无用的。没有专业性就相当于开车没有驾照，更别提高超的驾驶技术。

因此，要专业，但不能唯专业而专业，更重要的是用专业的方法帮助业务和员工解决问题。这四个角色缺一不可，否则无法在组织中真正达成有价值的目标。

关注人才、领导力和组织能力

记得在今年年初，尤里奇和拉姆·查兰这两位大师，有一次巅峰对话。

拉姆·查兰曾提出“是时候跟人力资源部说再见了”。论点一出，立刻引起了人力资源界的地震与恐慌。他与全球那些对HR感到失望的CEO们交谈过，他们希望CHO能像CFO那样，成为很好的董事会成员和值得信赖的合伙人，并凭借其技能，将员工和业务数据联系起来，找出企业的优势和劣势，令员工与其职位相匹配，并为企业战略提供人才方面的建议。

然而，很少有CHO能担此重任。他们多数是以流程为导向的通才，熟知福利、薪酬和劳工关系，专注于参与、授权和管理文化等内部事务。但他们没能将人力资源与真正的商业需求结合起来，不了解关键决策如何制定，分析不出员工或整个组织为何没能达成既定的业绩目标……

而尤里奇则指出“别轻易跟人力资源部说再见”。作为辅佐业务领导者的HR专业人士，不应当只谈论人才

话题，顶尖的20%的HR会关注三个方面：人才、领导力和组织能力。查兰先生的建议假定HR只能在“人才”领域做出贡献，这实际上限制了人力资源能够和应该创造价值的空间。当HR能够在人才、领导力和组织能力方面为高层领导提供洞见时，在创造巨大的价值。尤里奇认为与业务出身的HR相比，科班出身的HR能够在以上三个方面做得更好。这是他与查兰先生观点不同的地方。

不难看出，查兰先生之所以说要拆掉人力资源部，并非查兰本人的呼声，而是企业中CEO的呼声。这说明一个现实，人力资源工作没有真正做到对企业和老板有价值。当然，很多同仁会说，我们的工作不像财务工作更有规则和规律，人本来就是最灵活的，各有特质，不易用统一的一套方法管理。虽然如此，但我们仍然要更关注对于企业更有价值的事情，即尤里奇谈到的人才、领导力和组织能力。

从日常事务中跳出来

HR们不妨自省一下，很多时候，我们更多的是在做日常事务，而日常事务也未能提升员工的满意度。其价值何在？

因此，做与公司战略与业务相匹配的人力资源管理已刻不容缓。而早在1997年，尤里奇就在其《人力资源冠军：下一个议程——增加附加价值和交付成果》一书中，提到了人力资源的四角色和三驾马车。

三驾马车是指：人力资源为了匹配组织战略和贴近业务，将组织分为三个大的模块(打破了传统的职能式组织架构)，COE(专家中心，即主要提供人力资源专业方案，类咨询公司)/SSC(共享服务中心，提供一站式服务)/HRBP(业务伙伴，即了解业务的人力资源通才)。而这三个模块中，我认为HRBP最为重要，因为BP更贴近业务，更知道业务的痛点，更能洞察出业务的核心问题，以寻求COE帮助，并共同出具有效的解决方案。

我在十几年前就将人力资源组织设置为三驾马车的形式，并尝试了HRBP的模式。只是那时还没有这个提法，而是以“人力资源客户经理”的名字代替，但实践效果甚佳。如今，我希望尤里奇的人才理论体系能为更多的HRD拨云见日。

三国主公 的领导艺术

文

元明清

是非成败转头空，古今多少事都付笑谈中。

《三国演义》不仅是一部文学名著作，更是一部用人奇书：仁者用其仁，智者采其智，武者任其勇，任天下之力，事天下之归心，所以天下三分。

《三国演义》意味深长，绝对是管理学的精品。一部恢弘的三国故事，蕴含了太多的管理哲学与领导艺术，把领导者的思想发挥得淋漓尽致，值得现代企业领导人借鉴——

刘备：感情投资 知人善任

东汉末年，群雄并起，刘备以仁义招揽天下有识之士，终成就一番霸业，与曹操、孙权形成三国鼎立之势。刘备是破落贵族子弟，既不能“挟天子以令诸侯”，也没有父兄基业可以继承，完全是靠白手起家，艰苦创业。然而，他却能从一“织席贩履之徒”成长为一代风流人物，其高明之处就是高超的用人艺术。



刘备有“汉室之胄”的招牌，亦深知这一“资本”的重要性。《三国演义》第一回中，他在招军榜下初遇张飞时，首次亮牌：“我本汉室宗亲……有志破贼安民，恨力不能”。之后，刘备多次运用这一招牌，从而获得了其成就霸业的合法性。

中国人有注重感情的传统，在人与人的交往中，感情的作用就十分重要。最熟知的是三顾茅庐和刘备摔阿斗的故事。

《三国演义》第四十一回中，当曹操以大兵压境时，刘备从樊城、新野两处撤军，做战略转移，两县的百姓有几十万人追随，扶老携幼，哭声震天。这时众将劝刘备丢弃百姓，轻装疾进，刘备哭着说：“今人归我，奈何弃之？”当看见老百姓因为他而生死未卜时更是大哭曰“十数万生灵，皆因恋我，遭此大难；诸将及老小，皆不知存亡，虽土木之人，宁不悲乎！”他的这一举动使周围的百姓和士兵无不感动得流泪。就这样，他甘愿打一个大败仗，也要尽量保全其百姓。他用自己的失败制造了英雄落难的悲剧效果，使人产生心灵的震颤，愈加显示出他的大仁大义，从而一举抓住了乱世百姓之心。

在刘备领导的团队中，武有关羽、张飞、赵云、黄忠、马超五虎上将，文有古今第一贤臣诸葛亮等。刘备知刘禅无用，故在遗诏中写道：“勿以恶小而为之，勿以善小而不为。”刘备知刘禅不能为大善，故勉之以小善；不能为大恶，故戒之以小恶。父子经历不同，刘备在戎马生涯中练就的机谋权变，刘禅肯定学不到，因此“不足效也”。知子莫如父，刘备把刘禅的一生看得异常透彻。当讲到参军马谡时，孔明说：“此人亦当世之英才也”，但他却说：“不然，此人言过其实，不可大用，丞相宜深察之”[16]。后来诸葛亮不听刘备之言，重用马谡，招致街亭之败，不得不挥泪斩马谡。刘备一眼看穿马谡言过其实，这一点就连诸葛亮都逊色于他。

刘备用人不疑，对手下的新人、降将都能够恰当的使用。他用充分的信任，使人尽其才，才尽其用，而其部属也因为有成就感，对刘备更加竭力效忠。在这一方面，他比既知人，又多疑的曹操要高出一筹。《三国演义》第四十一回中，刘备落难，糜芳说赵云反投曹操去了，玄德叱曰：“子龙是我故友，安肯反乎！”张飞曰：“他今见我等势穷力尽，或者反投曹操，以图富贵耳！”……玄德曰：“休错疑了……子龙此去，必有事故。吾料子龙必不弃我也！”

刘备手下人才济济，但如何能使他们团结一心，辅佐刘备，就得考验其维持平衡的能力了。刘备“三顾茅庐”之后，对诸葛亮“以师礼待之”，关羽、张飞相当不悦，因为建安五年，诸葛亮时年二十七，而刘备时年四十七，关、张两人亦年长于诸葛亮，对他们而言，诸葛亮就像黄毛小子，但是刘备却猥自枉屈将一切重任交托给诸葛亮。在这问题的处理上，他对关、张两人的不满，仅以一句“吾得孔明，犹鱼之得水也。两弟勿复多言。”便将两人的不满扼制。在这一点上，刘备的处理是恰当的，因为初得人才必先信之，若是不予以重用，使其发挥所长，那人才必不为其所用，幸而刘备的眼光没错，诸葛亮果真才能出众，在博望坡之战中，巧施火攻大败夏侯，使得

关、张两人信服，直称“孔明真英杰也！”。

刘备是东汉末年一位传奇式的英雄人物，他以匡扶汉室的理想目标吸引人，以高超的攻心之术驾驭人，以独特的人格魅力吸引人，他知人善任、适度放权、把握平衡等方面有独到之处，达到了用心治人、驾轻就熟的境界。在这样的企业领导人手下做事，谁能不卖命呢？我们今天的领导人一定要学习刘备式的感情投资，这会给企业带来无法估量的长线收益。

孙权：三压并施 张弛有度

孙权字仲谋，三国时期吴国的开国君主。他26岁时接过父兄开创的基业，至71岁时去世。其间主政东吴国事45年，超过三国时期任何一位统领人物。而与曹操、刘备相比，孙权生存压力最大。他之所以能够延年益寿，稳握江山，这在很大程度上归功于他能够抓大事，放大权，勇于与属下分享权力、进退与共。



在三分天下的战争中，东吴的一大特点就是孙权绝少亲赴前线带兵打仗，而是交予属下去完成使命。这当中突出的有周瑜指挥的赤壁之役，吕蒙指挥的荆州之役和陆逊指挥的夷陵之役。这三役都是决定东吴命运的大战，可孙权却完全放心属下在前线御敌作战。表面看起来，孙权的用人妙在知人善任，用人不疑。但细细琢磨，孙权用人之妙在于他善于卸载压力，并通过“恩压”、“信压”和“责压”这三种压力来驱动属下处心积虑为他分担忧愁。

“恩压”就是用大恩大惠来调动属下的积极性，令他们忠心耿耿为上司效劳。史书载，“孙权善抚将士，能得臣下死力，将士都愿以身事主”。部将凌统早死，其子尚幼，孙权便将其幼子领入宫中抚养，爱如己子。有次，周泰由前线回来，孙权亲自为周泰行酒，命周泰解开衣服。孙权亲手指点泰身上斑斑伤痕，询问其来由。周泰一一述说完毕，孙权流着眼泪说：“周将军，你为我孙氏兄弟出征死战，不惜生命。我怎能不把你作为骨肉之亲，授您以兵马之权呢？我要与您休戚与共。”周泰感恩戴德，诸将亦无不心悦诚服。

综合上述事例，孙权恩宠属下是为了让他们感到被尊重，被爱护。而依照美国著名心理学家格拉泽的话：“爱与被爱是人类的最基本心理需求。”其充分满足会极大的增强一个人的自尊自信。孙权以此恩压属下，是为了最大限度地调动他们成就动机和报恩意图。

“信压”就是用充分信任来召唤属下的责任感，令他们全心全意地为上司分担忧愁。例如，夷陵之役时有人告发诸葛亮里通蜀汉，孙权坚定地说：“我与诸葛子瑜，可谓神交，外人流言不能间构。”

建安二十四年，孙刘联盟因荆州归还问题而矛盾激化，大将吕蒙偷袭荆州成功，并斩杀关羽。吕蒙和孙权依照计策行事，等吕蒙回来后，孙权便派了一个无名的儒将陆逊去接替吕蒙的职位。陆逊坐镇荆州抵御蜀军，孙权复刻了一枚自己的大印交给他，委任他全权处理与蜀汉交往之事。陆逊果然不负孙权所托，面对强敌，不急不躁，步步为营，以守代攻，最终火烧八百里联营大破刘备。孙权能够启用尚无名气的谋士，可谓是胆略可加，而由于他给予陆逊的极大肯定和信赖，也使得陆逊感恩戴德，为孙氏鞠躬尽瘁而后已。

在上述事例中，孙权恩信属下，用人不疑，不但会给属下以更大的鼓励，也会给属下以更多的权

威。而根据美国心理学家罗杰斯：“无条件的肯定会无限地激发一个人的潜能。”可以说，诸葛亮与陆逊之所以能为东吴开创盛业，与孙权的充分信压是分不开的。

“责压”就是指对属下适当设置明确的责任，令他们免生骄傲情绪，不断努力表现自己。例如，孙权对老臣张昭一向保持距离，一而再、再而三地不用他为丞相，尽管张昭一直是众望所归，也是东吴最大的氏族。一次两人发生争执，孙权干脆说：“吴国士人莫不入宫则拜我，出宫则拜君，我之敬君亦算到家了，要是这样一再当众折辱我，我倒有点担心万一失计怎么办？”一句话说得张昭良久无言。后来，孙权见老臣张昭一再反对自己与公孙渊结盟，并称病不朝，就命人将他家门口用土堵上，其不满之意尽在其中。在这里，孙权对张昭保持适当距离，令他不因自己是三朝元老就可以自命不凡，倚老卖老。

陆逊卷入孙权两子——太子孙和与鲁王孙争霸的斗争，陆逊站在太子一边。陆逊屡次上疏陈述嫡庶之分，他说：“太子正统，宜有磐石之固，鲁王藩臣，当使宠秩有差，彼此得所，上下获安。谨叩头流血以闻。”因而得罪了孙权，孙权既不许陆逊还都，又以亲附太子的罪名处陆逊外甥顾谭、顾承、姚信等流徙。最后使得陆逊含恨而亡。虽然孙权表现得有些过度，但是重臣插足继承权的斗争，会使得朝廷更加动摇不定，甚至会扰乱孙氏王朝的未来。

纵观三国奠基人物之用人术，曹操对属下是“责压”有余，“信压”不足，每到关键时刻便“宁可我负天下人，毋宁天下人负我”，如此行事自我中心，何以信取天下士子，难怪他会中周瑜之“蒋干盗书”的计谋；刘备对属下则是“恩压”有余，“信压”不足，如此用人过分同感，何以使属下产生危机感？难怪他不能阻止关羽蔑视东吴将士，导致最后荆州被袭；孙权则是“恩压”、“信压”、“责压”三压并施，样样皆通，每临大事必

知人善任，勇举新人，如此善抚将士，恩信众臣，难怪他会屡屡化险为夷，最终寿过古稀。如此用人之术，曹、刘二主，当自愧弗如。

随着现代职场要求的不断升级，各级主管不仅对于员工的能力和素养日益苛刻，对于部门主管的管理技巧与用人艺术也日趋重视。优秀的主管不仅要做事有条不紊，而要知道知人善用，抓重点而放细节。不善用人的管理者，则不仅使自己疲惫不堪，更无法与职员建立积极的职场关系。因而如何用人，是管理者的必修课。

曹操：广纳人才 量材而用

在《三国演义》里，曹操被刻画成了一个奸诈多疑、背信弃义、嫉贤妒能的小人，而事实上曹操有性格阴暗的一面，但他敬重人才、敢于担当，算得上是一位优秀的领导。曹操从镇压黄巾起义起家，逐步扩展壮大，灭吕布，败袁绍，逐鹿中原，三分天下。其用人之道值得学习和探讨。



曹操得到关羽后，非常欢喜。尽管关羽归顺曹操前曾立下三约，只降汉，不降曹，一有刘备的消息，立马走人。曹操的爱才是真诚的，明知关羽身在曹营心在汉，仍厚待之，结果损兵折将，放虎归山。赏识深入敌阵的赵云，便下令不准伤害，以致于赵云杀出千军万马。

官渡之战后，曹操以弱胜强，击败了袁绍，在缴

获大量书信中，发现军中有不少人曾与袁绍私通。顿时军中人心惶惶，唯恐曹操一一清算。曹操是一代奸雄，他很清楚如果要清算和袁绍有来往的人，恐怕自己的手下有一半都保不住。何况当时敌强我弱，有些人不一定是勾结袁绍，可能只是给自己留条后路罢了。“当绍之强，孤亦不能自保，况他人乎？”然而出乎大家意料的是，曹操非但没有拆开那些信件，还当众焚烧通敌书信。看着那些信件化为灰烬，大家悬着心才渐渐放下来。曹操的宽容和大度，让那些曾经有二心的将士惭愧不已，也更加信任和拥护他，从此心甘情愿、死心塌地地为他卖命。

曹操收许褚时，“操下账叱退军士，亲解其缚，急取衣衣之”曹操如此礼遇，许褚感恩戴德，“遂招引宗族数百人俱降。”对待投降之人，曹操不忌前嫌，与自己原班人马一视同仁，量才而用。

任何一个群体都是由不同性格、不同经历、不同年龄、不同能力的人员组成，作为最高指挥官，曹操能扬长避短，人尽其才，使之在特殊环境里或者在某一场战役中发挥特别的作用。曹操目光如炬，群雄并起，鱼龙混杂中，曹操却能独指刘备说：“今天下英雄，惟使君与操耳！”操更能在孙权初露头角时感叹，“生子当如孙仲谋！”。曹操也有不豁达之时，如杨修；曹操爱的才多是武将，他自负文才了得，所以容不下杨修。

一次战争途中，正值麦熟，操发号令“…大小将校，凡过麦田，但有践踏者，并皆斩首…”然而，曹操之马却被一斑鸠惊入麦中，踏坏了一大块麦田。操立刻唤来行军主簿，拟议自己践麦之罪，并掣剑欲自刎，郭嘉极力劝住曹操，操便割发以代首，于是三军悚然。古人是不会轻言割发的，因为当时观念认为头发受之于天地和父母，神圣之至，若发与体相离，则意味着身首异处或弃尘缘而去。

“割发代首”的故事，展现了曹操的自律，再次验证“以身作则，为人典范”的领导主题。尤其是

领导自己犯的错误的，更应该赏罚分明。群雄逐鹿，曹魏一统，个中缘由，可以管窥一二。

对于今天的企业领导人来说，一定要慧眼识人，任人唯贤。不论年龄大小、资历深浅，一律平等对待。这样才能笼络一批人才并能使他们英雄有用武之地。一个企业是否具有凝聚力、战斗力和创造力，关键要看企业领导是否具备卓越的领导能力，以及应有的豁达与胸襟。还要努力具有更加广阔的世界眼光、强烈的国际意识和为大局服务的全局意识。

三国演义：人才战略学

一部《三国演义》，也是一部人才战略学。

“唯才是举”，是曹操的人才战略，才用其长，不求全责备，故战将千员，谋士如云，一统北方。“求贤若渴”，是刘备的人才战略，以情动人，以信用人，故诸葛孔明鞠躬尽瘁，辅佐开创蜀汉基业。“得人者昌”，是孙权的人才战略，举贤成风，人才辈出，故能雄踞江东。

单说东吴，“得人”最出色的有两位，一个是周瑜，一个是鲁肃。

当初，孙策带着三千兵马打天下之始，周瑜就向他推荐江东“二张”，靠着这批人才，孙策得以在江东迅速站稳了脚跟。后来，孙权接班后，周瑜又向孙权力荐鲁肃。在曹操大军压境的时候，鲁肃力排众议，主张迎战，并联合刘备，协助周瑜大破曹兵。周瑜临终前，又推荐鲁肃接自己的班，出任三军统帅。可以说，周瑜知人善任，对东吴发展作出了很大贡献。

然而，周瑜千好万好，可就一样要命，气量不够大，对比他能耐大的人，就难相容了。比如对诸葛亮，当发现此人比自己更有才，第一反应就是除掉。又比如对庞统，此公在赤壁之战中功劳不小，周瑜却从未推荐过这位奇才。“既生瑜，何生亮”，容不得比自己高的人才，这是周瑜的致命弱点。

反观鲁肃，当周瑜要杀诸葛亮的时候，鲁肃坚决反对。刚刚接任大都督，鲁肃就立刻向孙权力荐比自己强的庞统。哪知孙权以貌取人，没看上。鲁肃见自己单位不用，马上就推荐给刘备，为的是以联蜀抗曹大局为重，不使大才埋没。

比较鲁肃与周瑜的人才观，高下立判。鲁肃没有周瑜的雄才，但在用人上，“大略”却高出一筹。其区别，表面上看是胸怀的大小，胸襟的宽窄，而实质上是战略思维的比拼，大局观念的考量。鲁肃的高明处，就在于识大体，虑长远，从战略全局的高度识别人才，保护人才，推荐人才。

历史小说的演绎如此，社会现实的道理亦然。世间人为最贵，人才为国宝。重视人才，是古往今来创业者、执政者的一等要务。不过，人才的重要性一般都能知晓，任用人才一般也能做到，难的是将人才资源作为战略资源来谋划，将人才发展作为一项系统工程来建设，尤其是培养、重用创新型人才等一流人才。著名科学家钱学森生前几度问道：为什么我们的学校总是培养不出杰出人才？触及的正是人才战略的要害问题。

“人才资源是第一资源”，确立人才优先发展战略布局，明确用战略思维、开放视野、发展观点谋划和推动人才工作，更好地实施人才强国战略，说明人才战略思维已经是一种国家意识，也是做好人才工作的必备素质。

眼下，树立人才战略思维，要搞制度建设，建立健全一套科学的培养、启用、考核、奖惩的人才制度等；更要推进观念转变。一般来说，选人用人，易犯两大通病，一是“近视”，眼睛总在身边扫来扫去，视野不够开阔；二是“下视”，目光不喜欢往上看，优秀拔尖的总觉得不顺眼，不好把握。武大郎开店挑矮个，“白衣秀士”入伙选庸才，这里边，有私心、私利的桎梏，也有人才观念上的封闭短视、陈旧落后等问题。

“天下未尝无才，患所以求才之道不至”。用好用活人才，很重要的一条，是要有海纳百川的气度，高瞻远瞩的卓识，天下为公的觉悟，“周公吐哺，天下归心”，如此，方能不拘一格，广纳群贤。

心灵的望远镜

英国鸿儒约翰逊博士说，认为伦敦索然无味的人，对人生也必感到厌倦。约翰逊身为十八世纪的古典绅士，难免傲慢地认为伦敦是世界的中心。世人都说伦敦是冷漠的都市，但在冷漠之中，只要都市人自己的灵目与慧根犹存，必仍可发现世情之乐、人生之趣。

今年夏天，在一个黄昏路过泰晤士河畔的查科加纪念广场，见一书生模样青年，在国家美术馆前架起一天文望远镜。另有一告示牌，说今夜月白风清星光灿烂，正好从此镜中窥得太阳系的土星，每位只收五十便士。

见之不觉心动，毫不犹豫从他那具足有人高的天文镜中去窥探星象，果见如天鹅绒一般的太虚之中，在圆形镜的左上方，若有一个小白点隐约在浮动。定睛看时，又见豆般大的土星另有一白色光环围绕，原来那便是自小从《少年科学丛书》中初知、一直无缘识荆的另一星球。遂喜不自胜，遥想四五百年前，明代的万历皇帝接过传教士利马窦献上的天文镜之际，也是一样的心情。

在凡胎俗骨的闹市中，忽有刹那能神驰于天外，虽是惊鸿一瞥，也是一丝可喜的缘分。乃欣然解囊，给了那位街头的天文学家比五十便士多得多的几个铜板。他道谢连连，随即忙于接待下一位好奇的顾客。但我对他的谢意却远非一点金钱所能比拟。感谢他以一点小小的才华，为过路的城市人开拓出一片苍天，让我在嚣嚣的市声人烟里，忽得到片刻的顿悟与安慰。

所知是在那望远镜中的遥远星宿，永闪烁在营役的大化以外，眼前车流千里，与远处泰晤士河畔的一抹华灯，毕竟只是一片虚幻的红尘。人潮中那广邀遍地苍生观窥星座的青年，此刻竟带上一层淡淡的救世主色彩。

次日再走过广场，那人和那天文镜已不在。那位有悲天悯人之慨的智者，也许只是一个失业的大学生，向偶遇而有驻足仰观之缘的每一个陌生人，送上一副心灵的望远镜，那是一份何等廉价而珍贵的人生的礼物。



（摘自《经典短片阅读》）

眼看着，2015年眨眼间已经走过了一半。这半年间，娱乐圈发生了大大小小的事件，电视剧鹰眼专门整理了相关资讯，让你一手掌握半年内，我们这个“圈”中最瞩目的事件和人物。

2015上半年电视圈 **最**大事盘点

事件篇



最意想不到的春节 ——抢红包

据微信方面称，除夕当日微信红包收发总量达10.1亿次；18日20:00-19日00:48，春晚微信摇一摇互动总量达110亿次。

春晚微信祝福在185个国家之间传递了约3万亿公里，相当于在地球与月球之间往返370万次（取地球离月球的最远距离40.6万公里）；18日22:34春晚摇一摇互动出现峰值：8.1亿次每分钟。

最红电视剧——《武媚娘传奇》

古装电视剧《武媚娘传奇》在湖南卫视独播，首播收视率爆表，直接破2。因为其中的“剪胸”事件，一度成为话题热榜。《武媚娘传奇》的“1.5轮”和二轮播出表现也极为突出；在香港播出后，收视率惊人，已稳居TVB所有剧集之首；在台湾地区播出后，收视人群数量已达百万。



最震惊的饭桌事件——毕福剑视频

在4月6日传播开来的视频中，毕福剑说唱《智取威虎山》片段，对开国领导人、打土匪等调侃戏谑，语带侮辱。中央电视台发布声明将严肃处理，其个人在晚间发布微博道歉。《星光大道》起用朱军和尼格买提作为新主持人。



人物篇



最华丽的人事变动——黎瑞刚

黎瑞刚的确多次向市委市政府主动表示，希望退出负责日常运营的台长和总裁职务，继续担任上海广播电视台、上海文化广播影视集团有限公司党委书记、董事长，兼任百视通新媒体股份有限公司董事长。4月，黎瑞刚执掌下华人文化传媒娱乐投资有限公司通过交易，获得了TVB的部分股权。

最让人“妒忌”的劳模——唐嫣

开年后的三部大戏《何以笙箫默》、《活色生香》和《千金女贼》，每一部都和当红的男神们合作，这样的养眼的黄金搭档想不火都难。《何以》同时在江苏、东方两星联播，收视点达2.24%；湖南独播的《活色生香》因为有了“当红炸子鸡”——李易峰的加持，收视点冲到1.83%；和刘恺威合演的《千金女贼》，独播收视为1.18%。满屏皆唐嫣，不是说说而已。（来源：电视剧鹰眼）



最惊奇的体制内大佬变动——夏陈安

1月12日，“浙江广电集团召开的党委会上，已经正式批准了夏陈安的辞职报告。夏陈安“出走”消息迅速在一天内刷爆微信朋友圈。最后他回归母校中国传媒大学，除了担任学术导师之外，还受聘担任中国网络视频研究中心执行主任。

最吸睛的综艺节目——《奔跑吧，兄弟2》

以“80后”熟知的经典动画片《圣斗士星矢》为主题，凭借强大的主持团队以及高人气嘉宾的加盟，《奔跑吧兄弟》第二季强势回归，首播即创下4.97%的超高收视率。



马云

创业语录

马云：我最遗憾的错误

2001年，我犯了一个错误，我告诉我的18位共同创业同仁，他们只能做小组经理，而所有的副总裁都得从外面聘请。

现在十年过去了，我从外面聘请的人才都走了，而我之前曾怀疑过其能力的人都成了副总或董事。

我相信两个信条：态度比能力重要，选择同样也比能力重要！

马云：不能统一人的思想，但可以统一人的目标

千万不要相信你能统一人的思想，那是不可能的。

30%的人永远不可能相信你，不要让你的同事为你干活，而让他们为我们的共同目标干活。

团结在一个共同的目标下，要比团结在一个人周围容易的多。

马云提醒：

细节好的人格局一般都差

①有人觉得我牛，6分钟说服了孙正义，其实是他说服了我。见孙正义之前，我在硅谷至少被拒绝了40次；②做企业赢在细节，输在格局；③格局，“格”是人格，“局”是胸怀，细节好的人格局一般都差，格局好的人从来不重细节，两个都干好，那叫

太有才！

马云：领导比员工多什么？

领导永远不要跟下属比技能，下属肯定比你强；如果不比你强，说明你请错人了。

①要比眼光：比他看得远；②要比胸怀：领导的胸怀是委屈撑大的，要能容人所不容；③要比实力：抗失败的能力比他强；一个优秀的领导人的素质就是眼光、胸怀和实力。

马云：中国商人千万别在“红道”上混

①人一辈子要明白钱和权两个东西是绝对不要碰在一起，当了官永远不要想有钱，当了商人千万别想权；②钱和权这两个东西碰在一起就是炸药和雷管碰在一起，必然要爆炸；③胡雪岩的悲哀就在于他是红顶商人；④中国商人千万别在“红道”上混。

马云：年轻人必须思考的4大问题

①什么是失败？放弃就是最大的失败；②什么叫坚强？经历许多磨难、委屈、不爽，你才知道什么叫坚强；③你的职责是什么？比别人多勤奋一点、多努力一点、多一点理想，这就是你的职责；④傻瓜用嘴讲话，聪明人用脑袋讲话，智者用心讲话。



马云：人生在世在做人，不是做事

我跟自己讲我们到这个世界上不是来工作的，我们是来享受人生的，我们是来做人不是做事。

如果一辈子都做事的话，忘了做人，将来一定会后悔。

不管事业多成功、多伟大、多了不起，记住我们到这个世界就是享受经历这个人生的体验。

马云：高手的竞争论

①一定要争得你死我活的商战，是最愚蠢的；②眼睛中全是敌人，外面就全是敌人；③竞争的时候不要带仇恨，带仇恨一定失败；④竞争乐趣就像下棋一样，你输了，我们再来过，两个棋手不能打架；⑤真正做企业是没有仇人的，心中无敌，天下无敌。

马云：别把抱怨当习惯

人是退化最严重的动物。跟兽比人很“弱肢”，和狗比人很“闻盲”，但人类“进化”了抱怨。

偶尔为之无大碍，但当抱怨成习惯，就如喝海水，喝的越多渴得越厉害。

最后发现，走在成功路上的，都是些不抱怨的“傻子们”。

世界不会记得你说了什么，但一定不会忘记你做了什么！

马云给初创企业者的忠告

①大家看不清的机会，才是真正的机会；②让员工笑着干活；③客户第一、员工第二、股东第三；④抢在变化之前先变；⑤忘掉money，忘掉赚钱；⑥小聪明

不如傻坚持；⑦心态决定姿态，姿态决定状态。

马云谈创业

①一个好的东西往往是说不清楚的，说得清楚的往往不是好东西；②创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人；③这世界最不可靠的东西就是关系；④免费是世界上最昂贵的东西；⑤今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。

马云“四不”创业智慧

①创业最怕就是看不见，看不起，看不懂，跟不上；②看不见对手在哪里，看不起对手，看不懂对手为什么可以变得那么强，然后就跟不上了；③即使对手很弱小，也一定要把对方看的很强大，即使对手很强大，也不一定要把自己看的很弱小。

马云：当你决定要创业时

便意味着：

①没有了稳定的收入；②没有了请假的权利；③没有了得红包的机会。

然而却更意味着：

①收入不再受限制；②时间运用更有效；③手心向下不求人。

想法若不同，结果便不同；选择不一样，生活才变样。

马云谈机会

如果一个方案有90%的人说“好”的话，我一定要把它扔到垃圾桶里去。

因为这么多人说好的方案，必然有很多人做了，机会肯定不会是我们的了。

海尔把大企业拆解为“小微公司” 高成本、野蛮生长，会不会失控？

推广“小微模式”是海尔2014年最热门的一个战略性动作。尽管实施仅一年，却收获了不错成果，越来越多的人在以“小微”为单位，“当自己的CEO”。直至2014年底，海尔公司旗下“小微”公司总计约212家。

一、总体模式

根据业务、战略要求和经营策略的不同，海尔孵化出的小微分成三类：虚拟小微、孵化小微和生态小微。

虚拟小微从事的仍然是原来的事业，但其工作方式与分配模式则转变为自负盈亏，独立运营的“小微”模式，例如：负责某区域冰箱销售的“销售小微”。孵化小微又称“创客”小微，是由企业内部员工发起的“创客项目”。其本质是在总公司资本及资源的支持下，由海尔员工创办的公司，用于孵化对于海尔的非传统项目。生态小微也是在海

2014年，海尔全球营业额达2007多亿，增幅11%，同期净利润150亿元，增长39%。在海尔看来，这主要依赖于其创业生态圈建设，由创客小微构建起的开放森林。



尔平台上的创客项目，但其创立者不一定是海尔在册员工，其核心业务未必与海尔直接关联，可被看作是海尔致力于打造开放式产业生态圈的投资项目。

二、管理理念

“企业平台化，员工创客化，用户个性化”是海尔2014年提出的核心战略理念。

企业平台海尔公司把海尔集团把公司看作是一个“投资管理平台”。企业决策层的定位从管理者转变为项目投资人与资源支持者。

一线员工直接面对市场终端需求，提报具有市场前景的内部创业项目，倒逼企业体系提供支持资源。员工创客企业员工不再是绑定在确定岗位上执行上司命令的螺丝钉，而是有条件、有动力进行主动提案与项目创新的“创客”。“创客”可依据自己洞察到的商机主动在企业内部平台上提交设想，获取资源，以主动驱动公司的产品创新与业务盈利。小微公司具有一定的人事决策权与，可对外对立招聘，敏捷获取企业外部

资源。原企业“中间层”要么到某一个小微企业做小微主或者成为小微成员，要么只能选择离开。用户个性组织改革的核心收益之一便是业务决策层距离用户前所未有的近了。由于总部对小微的管理采取独立核算与自负盈亏的模式，其产品设计方与制造方能准确的感受到市场压力。同时，抛弃了原有大集团中的流程束缚，小微可以通过不断地与用户交互，在多次实践与尝试中探知用户需求，从而将各种好想法变成产品。

三、组织结构

海尔在把自己做小，这个小不是简单的物理切割，而是转变为平台。未来海尔将只存在三个层级：平台主、小微主以及小微成员。小微成员原来的员工，以前要听从上级指挥，现在要为用户创造价值，必须要变成创业者、创客。小微主这些创客组成小微创业企业，其中的提案人与决策方，便

是“创客”自行选拔出的“小微主”。小微成员和小微主间可以互选，如果小微主做了一段时间被小微成员认为不称职，可以选掉。平台主海尔原区域事业部负责人便是现在的“平台主”。他们的核心任务是与区域平台下的小微主对接，服务于各小微的日常运营，在资源上给予各小微保障与支撑。

在这样一个时代，海尔企业把原先的劳资关系从过去的上下级关系变成了投资人与创业者的关系，迸发出前所未有的活力。

2015海尔年会张瑞敏下“军令”：小微企业引领平台发展

在2015海尔年会上，海尔董事局主席、首席执行官张瑞敏对海尔今年销量目标没有提要求，反而将重点放在小微企业上。他希望这些小微企业今年能够引爆用户流量，并下了“军令”：“到今年三

季度，至少每个平台有一个小微企业实现引领。”

所谓“引爆”，就是聚集足够多的用户流量、达到一定的市场规模，并且通过持续与用户互动、不断推出迭代创新的产品和服务，最终的目标是实现行业的引领。“我们要把产品销量转化为用户流量，再把用户流量转化为引领行业的产品和服务。”张瑞敏对小微企业提出了这样的要求。

在海尔集团的大平台下，目前已有39个小平台。在这39个平台上，海尔内部成立了212个小微企业，如雷神游戏本、水盒子、空气魔方等。

既然“军令”已下，雷神游戏本就要向“游戏运营”平台演进。

路凯林是雷神游戏本的小微主。在他带领下，雷神游戏本在短短十个月内，从零起步，跻身国内游戏笔记本的第二名。他告诉《第一财经日报》记者，他的“引爆”目标是：硬件上，2015年必须做到国

内游戏本的第一名；软件方面，雷神将推出游戏浏览器，今年规划吸引100万用户。

张瑞敏专门对雷神的用户流量与产品销量进行研究。他说，2013年12月，雷神的粉丝量只有3万，到2014年6月，粉丝量49万；粉丝量3万的时候，销售游戏本500台，网上销售了4天；当它有49万粉丝的时候，同样是500台游戏本，在网上1秒钟抢光。

“交互用户数和销量是相对应的。能不能有更多的交互用户，粉丝量和销量是不是融为一体（不能6个月才迭代，而是每个月甚至每周都迭代），用户规模的成长不仅仅是待多长时间、买你的货，这些是非常重要的。”

为了促进小微企业的“孵化”，海尔今年将重点搭建投资驱动平台、用户付薪平台。

“海尔将成为资本投资者，对小微企业进行服务，海尔还会与市场的投资者结合起来。”张瑞敏希望，未来给



员工付薪的，最终不是企业，而直接是用户。“所谓‘用户付薪’，就是自己赚、自己花”，在路凯林看来，“用户付薪是与海尔以前的‘职务酬’对应的，赚到钱才能有薪酬，赚得越多、分享越多，赚不到钱就没有薪酬。所以，必须自己赚钱。”路凯林说。对于投资驱动平台，路凯林的理解是指引入外部资本投入，资源、资本进来可以促进小微企业更快的发展。“我们计划今年吸引1500万~2000万元的A轮融资，释放出10%的股权。”这也意味着，雷神希望今年的估值可以做到1.5亿~2亿元。“未来，雷神余下90%的股权，将由海尔、创业者、风投三方各持有一定比例的股权，海尔仍处控股地位。”路凯林说。

正如美国人彼得·蒂尔(Peter Thiel)在他的《从0到1》(Zero to One)中写道：

“做大家都知道如何去做的事，只会使世界发生从1到N的改变，但是每次我们创造新事物的时候，会使世界发生从0到1的改变。”

“我们最后一定要引

领。引领是什么呢？就是从0到1。现在有没有呢？没有；我们有没有持续引爆呢？也没有；有没有引爆？少。2015年，我们聚焦的目标是引爆引领，必须要有引领，虽然不可能做到全部，但是每一个平台至少有一个能做到引领。”张瑞敏说。

雷神的诞生和发展或将符合这样的期待。雷神是由海尔电脑部门的几名员工创立的。他们看到网友的上万条吐槽，整合了社会资源，推出了雷神笔记本，成为海尔推动员工“小微创业”的典型案列。它也是海尔旗下最早吸引到社会上风险投资的小微企业之一。

2014年12月，雷神拿到了首期500万元的风险投资，此前海尔对雷神投了187万元的孵化基金。去年，雷神实现了2.5亿元销售，第一笔风投进入后，雷神的创始团队也得以跟投入股。与海尔投入的资源相应的是，雷神团队与海尔签订了回购、对赌协议。路凯林透露，一旦雷神进入良性发展轨道，那么海尔集团旗下的上市公司青岛海尔(600690.SH)或海尔

电器(01169.HK)将会回购创业团队手中的雷神股权，“我们的股权就能实现大幅增值”。同时，这也意味着海尔的资源找到了新的证券化方式。

不过，如果雷神的发展没能达到预期目标，则股东再做出后续决策。“对赌期限为三年，2015年为第一年，因为第一笔风投进入后，雷神才作为正式的公司独立运营。”

路凯林说，雷神已经有130万粉丝，计划2015年增加到300万粉丝，凝聚更多用户流量。而雷神的目标则在于从硬件延伸到软件，进而形成游戏运营生态圈。路凯林坦言，这并非没有困难，他们对游戏文化产业还不太熟悉。因此，雷神一旦切入游戏运营，还将会引入专业团队，甚至兼并中小的游戏公司。雷神的计划之一就是兼并海尔旗下另外一个游戏本小微企业“机械师”。

一位家电业内资深

人士直言，海尔在模式创新上走得很快，但产品、宣传在向互联网转型过程中，还需要更切合实际，不只是概念，而且价格要更加亲民，才能使这些创新产品的销量真正引爆。2014年，海尔集团全球营业额预实现2007亿元，同比增长11%；预实现利润150亿元，同比增长39%。不过，张瑞敏此前在接受媒体采访时坦言：“从上市公司数据看，利润增长并不明显，海尔的利润增长还主要来自集团旗下的金融等其他部分”。

如何把“小微企业变革”与实现用户价值的引爆结合，将成为海尔2015年深化互联网转型的重点。作为一家规模超过2000亿的老牌传统制造业巨头，近几年来，海尔集团的张瑞敏一直在思索互联网转型的方式方法。从经营思维到组织结构，从人才管理到技术革新。海尔在大刀阔斧地改革中，砍掉了阻碍自己前进的枝蔓，在变



革中获得了重生。

对于海尔来说，“规模大”既是它的优势，也是它的劣势。在产能过剩成为新常态，制造业利润越来越薄、传统制造业受到互联网思维洗礼的背景下，想要继续使海尔这艘巨型航母不断前行，必须对它进行“拆分”。因为只有拆分，才能使企业具有快速应变的能力，才能应对高速迭代、瞬息万变的互联网化市场。

将拥有8万员工的海尔巨型“母舰”拆分不是一件容易的事。一方面，拆分是为了让船身变得轻盈，让新生的小微企业拥有“自我造血”功能，能够在互联网时代创造出更高的价值；另一方面，也要协调这些“小船”，使它们排列成“舰队”，仍然向着一致的目标团结的前行。这需要管理者对于企业有着绝对的把控力。

截至2014年12月份，海尔内部已有212家小微公司，越来越多的

互联网人士怀揣创业梦想加入海尔。这些小微公司成立后，从产品策划、研发、生产到上市销售，时间为1年左右。1年为成果检验期，如果产品销售未达预期，团队将自动解散，可以再组建新的小微公司，或自行离开。这期间，如果项目得不到海尔最终的审批，3个月之内团队也可以随时解散。

拆分航母的效果是显著的，仅仅一年时间，海尔便拥有了更多的智能化家电产品，甚至是新硬件。帅私人影院、雷神游戏本、贝多芬智能烤箱、空气盒子、SmartCenter智慧管家等不胜枚举，照此推测，未来的海尔制造必将有更大的想象空间。

从组织结构上，海尔也向着互联网时代的扁平化管理探索改变。张瑞敏将海尔的业务流程整理为“人单合一”四个字。什么叫“人单合一”呢？简单来说，就是要求员工要有老板

意识，要有自主创新的意识。在张瑞敏看来，人的素质高低决定了订单质量的高低，这种思维要贯彻到海尔制造的全流程中，流程中的每一个人都要创造出自己市场上的第一。

为此，海尔将80000多名员工分解成了2000多个经营主体，让员工成为真正的经营者，让每个人都成为自己的“老板”，与此同时，随着员工“老板思维”的提升，中层的必要性将减退，海尔计划裁减1.5万人，其中大半均为中层。从组织结构上实现互联网时代的扁平化管理，是海尔向传统说再见的另一大表现。

想要互联网化，最重要的还是让企业拥有“用户思维”。海尔是怎么让自己的“思维”得以转化呢呢？答案很奇特，通过将员工打造成“创客”，来增加企业的“用户思维”基因。

比如海尔最新生产的一种“无屏网络电视”，就是由一名85后员工，在网上和用户交流时，获得的灵感。在交流中，他发现，有两类用户总是在抱怨：一类是孕妇，她们反映坐着看电视不舒服，

希望能躺在床上对着天花板看电视；另一类是母亲怕小孩子看电视伤眼，希望有一种可以替代传统电视的产品。这位85后员工从用户的痛点出发，将自己的创意放到了海尔为员工提供的开放式创新平台上，结果很多部门的人都主动前来参与，最后选择了硅谷创业者的解决方案，采用美国德州仪器提供的高性能光机解决方案，利用武汉光谷的生产基地开发出了新型的无屏网络电视，一经上市便引起了用户的抢购，在该类细分市场稳坐第一宝座。

最近，随着李克强总理对“万众创业”和“创客”的推崇，海尔再一次被当做传统企业互联网转型的例子被推了出来，它旗下的“海尔U+智能平台”更是成为了人们评价它成功转型的重要标志。

其实，海尔的转型看似风光，但是和众多中小企业比起来，它经历的变革所带来的阵痛或许更加强烈。正是抱着一颗不断向前的心，张瑞敏才能指挥着海尔这个舰队，在互联网的海洋中，乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

匈牙利小城举办

胡须

选美大赛

据英国《每日邮报》5月24日报道，对于某些人来说，留胡子是一种时尚的生活方式。匈牙利的胡子节就给了这些以胡须为美的人一个展示美髯的机会。在匈牙利布达佩斯（Budapest）南部的基什孔费莱吉哈佐（Kiskunfelegyhaza）小镇举行的第七届胡子节上，参赛者们各自用精心修饰的胡须登场，以获得“最佳胡须”的殊荣。

来源：国际在线 编辑：张冀煜 这股由胡



来自德国的于尔根·伯克哈特（Juergen Burkhardt）仔细将自己的胡子左右两边梳成三缕，并使胡子卷曲起来。

德国男子诺伯特·托夫（Norbert Topf）身穿传统巴伐利亚服装，展示自己精心打扮的胡子。



参赛者中，有的从拿破仑三世（Napoleon III）的胡须获得灵感，参照着这位法兰西皇帝将胡须精心修剪了一番。另一位参赛者则将胡须卷曲起来，看起来就像尖尖的獠牙。



来自德国的艾尔文·布茨（Erwin Butsch）从拿破仑三世身上获得了灵感，仿照他的样子整理胡须。



德国男子伯恩哈德·豪格（Bernhard Haug）头戴小礼帽，展示自己洁净的小胡子



来自德国的伯恩哈德·海因兹曼（Bernhard Heinzmann）展示自己的胡须

胡须刮起的风尚有愈演愈烈之势，因为胡子正成为男性必不可少的面部妆容。但是很多专家警告称，胡须实际上就像“细菌海绵”，里面不仅暗藏数以千计的细菌，而且也是细菌传播的完美途径。



国务院动真格了 7种“老大难”问题将解决

国务院最近真是“蛮拼的”！进入五月份以来，差不多每天都有一份重磅文件公布。这些文件有一个共同特点，就是几乎都瞄准了民怨集中的“老大难”。办事难、网费高、看病贵、寒门难出贵子等等，这些过去在老百姓看来几乎解决不了的顽疾，国务院用实际行动表明：动真格，就没有迈不过去的坎。

老大难一：网速慢、网费贵

中国网速世界排名第82位，还比不上一些发展中国家，上网费却高于多数发达国家。此外，在诸多不合理的收费中，到外地打电话还要加收漫游费，不少网友直呼“不能忍”。

国务院：提速降费

网速慢、网费高，连李克强总理都看不下去了，不仅三次喊话要求提速降费，还狠抓成效。5月21日，国办发《国务院办公厅关于加快高速宽带网络建设推进网络提速降费的指导意见》。

《指导意见》要求，到2017年底，全国所有设区市城区和大部分非设区市城区家庭具备100Mbps光纤接入能力，80%以上的行政村实现光纤到村，农村宽带家庭普及率大幅提升。同时，4G网络全面覆盖城市和农村。

如何降费，国务院也有部署：4M以下铜缆宽带免费升级；推动电信企业开展定向流量优惠、闲时流量赠送方式降费；鼓励电信企业推出流量不清零服务；网费定价也将引入民间资本，通过有序竞争降低资费。

老大难二：看病贵

治疗感冒费用也能上万，加上异地报销结算不畅，有些人甚至因病致贫、因病返贫。面对高企的医药费，很多老百姓只能叹气。

国务院：破除以药养医

5月17日，《国务院办公厅关于城市公立医院综合改革试点的指导意见》发布。国家瞄准与百姓医疗关系最为密切公立医院，全面推县级公立医院综合改革，在100个地级以上城市进行公立医院改革试点，破除以药补医机制，切断医院和医务人员与药品间的利益链，并将全面实施城乡居民大病保险制度。

不仅有措施，也有时间表。《指导意见》明确，城市公立医院综合改革试点将在2017年全面推开，届时将实现“大病医保”、“取消药品加成”、“个人卫生支出占比降至30%以下”。

老大难三：打车难

出租车、专车、黑车在2015年成为热词。消费者抱怨打车难，高峰时段半小时也打不到车；打车乱，黑车当道，要价畸高还有安全

隐患。同时，出租车司机也因份子钱高、收入低、专车黑车“抢活儿”苦不堪言。

国务院：推动出租车行业改革

5月18日，国务院发布的《关于2015年深化经济体制改革重点工作的意见》中明确指出，将出台深化出租汽车行业改革指导意见。5月21日，交通部有关人士透露，深化出租车行业改革工作小组已经拿出出租车行业改革初稿，正征求各方意见，抓紧修改。

出租车行业怎么改？可从获得交通部肯定的义乌模式中窥探一二。目前，义乌市推行的措施包括放开出租车数量管控，摇号组建新出租车公司；出租车价格由政府定价逐步转变为政府指导下自主定价；逐步取消出租车公司每年上交给管理部门的有偿使用费等。

老大难四：寒门难出贵子

由于地域之间、城乡之间教育资源分布的差距，落后地区、特别是农村学子通过教育改变命运的道路变得狭窄，“寒门难出贵子”成了绕不过去的尴尬。全国高考中超过半数农村考生，然而在一些名校，农村生源仅占一二成。

国务院：给农村学生更多机会

《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》明确：落实考试招生制度改革，改进招生计划分

配方式，提高中西部地区和人口大省高考录取率，增加农村学生上重点高校人数，完善中小学招生办法破解择校难题，开展高考综合改革试点。今年4月，清华、北大、北师大等名校公布了对农村考生的招生计划，给农村中真正优秀的学生更多机会。

老大难五：政府门难进事难办

近日，关于办事难的新闻不断发酵。一路从证明“我妈是我妈”升级到证明“我是我”，老百姓被折腾的不轻。人民日报客户端做的小调查中，大部分网友都表示自己曾遭遇办事难，被要求开过各种奇葩证明，走流程各种被拖延推诿。

国务院：简政放权

简政放权如何落到实处、不开空炮？国务院已于5月12日批准了《2015年推进简政放权放管结合转变政府职能工作方案》。方案指出，要从“给群众端菜”向“让群众点菜”转变，彻底取消非行政许可审批类别。换句话说，就是今后搞变相审批、“折腾”老百姓的事会越来越少了。

老大难六：城市落户难

想在异地扎根，户口是绕不过去的“坎儿”。因为落不了户，孩子上到高中就得回老家参加高考；因为落不了户，看个病都不敢去大医院；因为落不了户，有的地方连房子车子都买不了；因为落不了

户，还有人举家无奈离开。由于落户难，一纸城市户籍，成了多少“外地人”的期盼。

国务院：放宽户口迁移政策

“外地人”的福利来了！《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》，对城市落户难给出了破解之道。一是抓紧实施户籍制度改革，落实放宽户口迁移政策，完善配套措施，建立城乡统一的户口登记制度。二是出台实施居住证管理办法，以居住证为载体提供相应基本公共服务。

老大难七：基层公务员晋升难

活多、钱少、升职难，有人这样描述一部分基层公务员的现状。其中，升职难最是他们的心头之痛。50岁还是科级干部、工作5年没有提拔，已成为一些基层公务员的状态。升不上去并非没有才华、没有奉献，只是“坑”少人多。

国务院：职务职级并行

基层公务员职务职级并行制度落地了！在《关于2015年深化经济体制改革重点工作意见》里，已明确部署公务员职务职级并行的试点工作，惠及对象就是基层公务员。一是在县以下机关建立公务员职务与职级并行制度；二是制定地市以上机关建立公务员职务与职级并行制度的试点意见。这就意味着，今后只要职级上去，即便没提处长，工资、待遇照样低不了。

来源：人民日报客户端

自2001年11月以来，中国加入WTO已有15年，给全球及中国自身带来深刻而巨大的变化。

如何 看中国人世15年的变化？

改革开放36年，中国进出口总额从1978年的206亿美元、占全球比重0.78%，扩张到2014年的4.30万亿美元、占全球比重12.2%左右。这期间中国2001年加入WTO以来更是高速增长的阶段，这个速度和变化可以用惊叹来形容。中国以世所罕见的速度成为全球第一大外贸国，这再次表明中国加入WTO的决策和方向是正确的，中国从中获得了巨大的成就和收益。另外，也表明，中国与WTO等国际组织打交道是一个复杂的过程，并非一加入就万事俱备了。自国际金融危机以来，以“外贸增速”论英雄的时代已经过去，中国外贸的内涵和方式也在发生变化。

中国“15年保护期”是个什么概念

“中国2001年起正式成为世贸组织成员。15年的保护期到2015年就到期了”、“根据我国的承诺，2015年后进口汽车、摩托车是零关税”等诸如此类的说法都是不存在或不准确的。我国加入WTO之后，并不存在一个笼统的适用所有义务承诺的‘过渡期’概念或者时点。实际情况是依据各产业、各商品或服务部门在谈判后确定的具体承诺来确定过渡期安排。这主要表现为：

(1) 中国在2001年入世谈判时，其中一条谈判原则是“坚持以发展中成员方身份加入”。因为在WTO诸多协定中，作为最惠国待遇原则有一些是专门针对“发展中成员方”提供的差别和更优惠待遇，包括普惠制安排、允许发展中成员方为国际收支平衡、不成熟产业保护等目的而暂时偏离世贸组织多边纪律、某种特定义务的免除、更长的过渡期安排等。当时中国争取到了一些实施承诺的过渡期。

(2) 大部分行业和领域的过渡期已经结束。更具体的说，比如在开放外贸经营权方面，外贸经营权由“审批制”过渡到“登记制”的期限是入世后3年；关税总体水平由入世前的14%降到10%，最长实施期到2008年；非关税措施，逐步取消400多项WTO成员方不再保留的非关税措施，在入世后1-3年内完成。在服务贸易领域，我国承诺允许外国律师事务所在华设立代表处，并在入世1年后取消对驻华代表处的地域和数量限制；银行商业存在方面，入世后5年允许外资银行向中国企业和个人提供人民币业务等等，基本上都已经履行完承诺。

(3) 作为焦点的汽车关税也已基本完成承诺。根据承诺，从2006年7月1日起，中国已将小轿车、越野车、小客车整车的进口税率由28%



降至25%，车身、底盘、中低排量汽油发动机等汽车零部件的进口税率由13.8%~16.4%降至10%。至此，中国加入世界贸易组织承诺的汽车及其零部件降税承诺已经履行完毕。不仅如此，根据海关总署发布的《2015年关税实施方案》，我国加入世贸组织的降税承诺已于2010年全部履行完毕。

(4) 如果说有一个“15年保护期”的概念，那就是中国会否在2016年自动成为市场经济国家。关于中国的市场经济地位问题的表述出现在《中国入世议定书》的第15段，即关于确定补贴和倾销时的价格可比性问题。如果是市场经济国家，那么“基准价格”由商品在出口国国内市场的价格决定；若是非市场经济国家，则使用“替代国价格”方法（也称第三国价

格方法），这种“替代国价格”往往导致受到反倾销指控的企业不能获得公平待遇。如果2016年中国顺利获得市场经济地位，中国企业外贸出口再也不需要寻找“替代国进口价格”应对反倾销、反补贴指控。目前欧盟、美国等成员并不愿承认中国的市场经济地位。不过，对于中国外贸而言，商品贸易因为外需疲软和劳动力成本上升，已经不具备明显的价格优势，因此使用“第三国价格方式”应对反倾销已经意义不大，中国的外贸自身也在转型升级，未来更多的将是服务贸易和投资贸易。

(5) 中国作为一个经济体，与15年前的体量不可同日而语。如果说15年保护期存在一个时点概念，也可以把这个时点看做中国进一步深化改革开放的时点。





当前世界贸易格局有怎样的重大变化

(1) WTO谈判机制逐步让位于区域及双边自贸协定。作为全球多边贸易谈判机制，自1995年正式运行以来已有20年，多年来都是国际贸易规则的主要制定者，并以多边贸易谈判作为推动规则完善的主要方式。但原本有望于2014年7月份在日内瓦达成的《贸易便利化协议》谈判也因为印度、南非等国家的反对搁浅。其“所有160个他成员都参加的贸易谈判模式”陷入困境，其谈判机制难以有效运转，而WTO已更多的成为各国争端解决机制和平台。因此WTO等国际贸易规则本身也在发生变化。目前全球贸易谈判已经让位于诸边或双边谈判。据不完全统计，目前全球已经达成和正在谈判的诸边（区域）及双边贸易协定（FTA）已有500多个。其中仅仅亚太地区的FTA（自贸区协定）就达到200多个。在此背景下，WTO需要通过自身改革，在全球贸易治理和推进达成新协定上有所作为，避免贸易规则碎片化。

(2) 当前重大的区域及双边自贸协定有哪些？着眼于全球竞争新格局及未来竞争“制高点”，以美国为主的发达经济体加快了双边和区域贸易协定谈判进程。其中“跨太平洋战略经济伙伴协定”（TPP）、“跨大西洋贸易和投资伙伴关系协定”（TTIP）以及区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）等，是双边和区域经济合作的几个代表，它们正在成为推进贸易投资自由化和规则制定的新平台。

(3) 当前双边和区域贸易协定有什么新特点？更具灵活性，谈判效率更高。从方向看，推动市场开放、削减贸易与投资壁垒是新一轮国际贸易规则的基本方向。新规则更加强调高标准、高水平，并将规则调整的范围从传统的“边境措施”向“边境后措施”延伸，在信息技术、知识产权、劳工标准、政府采购、环境保护等议题上形成新规则。这标志着世界经济进入了从边境开放向境内体制性开放的新阶段。

中国如何应对国际贸易体系的重塑和变化

(1) 中国已经是首屈一指的世界经贸大国。多边贸易谈判艰难、美欧贸易战略调整和转向以及由此引发的国际经贸规则重构,使国际环境更趋复杂。当前,美国主导了三个群体谈判,分别是与亚太国家(跨太平洋伙伴关系协议,简称“TPP”)、欧洲(跨大西洋贸易与投资伙伴关系协议,简称“TTIP”)及所谓的“真正友好的”国家(服务贸易协议,简称“TISA”)进行贸易协定的磋商。对我国来说,这既是重大挑战,也是重大机遇。特别是为我国提升在全球贸易治理结构中的影响力、促进国内改革提供了机遇。

(2) 着眼于经济利益遍布全球的现实,中国要坚持多边与区域并重。WTO虽然在贸易关税等谈判功能上弱化,但其仍是全球贸易规则制定与争端解决的重要平台。中国应全方位参与国际经贸规则重构,全面参与有关的各种谈判和讨论,这包括WTO机制,更包括各类诸边和双边贸易协议。目前中国在进行四个双边/多边贸易协议的谈判包括:区域全面经济伙伴关系(即东盟10+6机制,RCEP)、中韩自贸协议、中日韩自贸协议和中国-澳大利亚自贸协议。其中RCEP的影响力最大、前景也最乐观,因其参与国人口占全世界人口的一半以上,约占全球贸易的40%。中国应把综合国力逐步转化为规则制定中的话语权,建立亚洲基础设施投资银行,制定有关食品、气候变化或自然灾害、能源、国家

安全和南海安全问题的举措;积极准备建立基于RCEP的亚太自由贸易区。这是维护中国权益的必然途径,也是中国作为负责任大国的义务。

(3) 中国在应对世界经济和贸易急剧变化的时候,需要清晰把握自身的节奏。事实上,随着改革开放的不断推进,比如四个自贸区的建立等,中国在很多领域的开放度已经远远超过当时加入WTO时的承诺。但中国仍需要根据自身条件和要求审慎把握开放度和方式,这本身也是对中国各个领域深化改革开放的要求,而非简单的对接WTO的贸易规则要求。

(4) 人民币国际化也是参与全球贸易规则制定话语权的重要方式。中国今年力争加入国际货币基金组织的SDR(特别提款权)一篮子货币。目前,虽然SDR资产仅占全球外汇储备总额的2.4%,对全球金融市场影响较小,但是,人民币加入SDR的象征意义非常重要:这可以被视为国际社会对中国日益增长的经济重要性和在全球金融市场作用的一种认可。人民币纳入SDR不是一个是否将会纳入的问题,而是一个将于何时纳入的问题。今年被纳入的可能性接近于50%此外,这将是人民币国际化向前迈出的重要一步。

(来源/央视新闻)

5月29日下午，中国房地产众筹联盟在上海成立。

碧桂园、万达、绿地 都怎么玩房地产众筹

其实，在碧桂园之前，万达掌门人王健林已在4月15日的深交所演讲中提到：万达将以众筹为切入点，从重资产模式向轻资产模式转型；4月25日，绿地已经展开众筹试点，建设中的世界第三高楼宣布众筹一个亿标的。

假如说绿地和万达还算是冷兵器，那房地产众筹联盟可以算是火炮了：碧桂园、宝龙地产、大华集团、金地集团、绿地集团、绿城集团、融创、世贸房地产、万科、万通控股、中国平安组成的中国房地产众筹联盟，也将是中国地产史上第一个巨无霸联盟！

将这个联盟冠以众筹之名，也可见地产圈对互联网转型的决心之坚，随着互联网金融在近两年的井喷之势，地产金融由早年的信托模式向当下时髦房产众筹转型已箭在弦上。

2015年，或许就是房产众筹整体启动的历史元年。

一、碧桂园牵手中国平安打造首个众筹项目

碧桂园上海嘉定项目将以‘一平方米’作为众筹单位，投资者可以购买，在楼盘完成后，就拥有了某一套楼房整体或者部分的权益。之后，投资者可以选择众筹权利转为产权、直接拥有该套住房，或者是委托开发商卖房后转成收益权。

据悉，参与碧桂园嘉定项目开发众筹的人士大部分是对该项目感兴趣的人，即未来的购房者。投资者可提出对项目规划、开发、建设等环节的建议，参与到项目的户型设计、装修设计、社区配套等过程中，一定程度上实现产品“定制化”。

碧桂园联席总裁兼执行董事朱荣斌介绍，认购项目众筹金融产品者，不但可以参与到项目开发的全过程，还可以获得份额转让、优惠购房和项目分红等多重收益。

目前，绿地、万达、万科、远洋已相继公布了众筹战略，而碧桂园在5月29日众筹联盟成立当天，宣布将碧桂园上海嘉定项目作为首个众筹开发项目。由碧桂园提供产品，中国平安的平安好房提供平台。



对于碧桂园这次为何会选择与中国平安联手推出首个众筹开发项目，一方面，今年4月，平安集团斥资62.95亿港元持股9.9%，成为了碧桂园第二大股东。碧桂园当时就表示：“这是双方管理层基于两家公司共同的战略愿景，未来将在不同领域展开合作。”

对于碧桂园众筹能降低房价20%~30%，一位曾任职碧桂园项目总的业内人士表示：碧桂园本身在市场竞争中就是采用低价策略，他的产品价与周边市场的同类产品价差一般为20%。因为碧桂园打通了上下游的产业链，各项综合成本均较市场价低，所以他的最终成本是低的。鉴于此，此次众筹项目的价格能降到比同类产品低20%~30%，是有可能的。

二、绿地、地产宝和世界第三高楼众筹

要说房产众筹，绿地可以说是这个即将发起的地产众筹联盟里布局最早的企业。

今年4月13日，绿地联手蚂蚁金服旗下的招财宝和平安旗下的陆金所，发行了第一期年化收益率6.4%，总规模2亿，名为“绿产地

产宝”的线上理财产品。该产品上线后半小时内即售罄，融资金额用于绿地位于江西南昌的棚户区改造项目。

仅仅12天后，绿地位于武汉的世界第三高楼——绿地606项目宣布联手国内最大房产众筹平台众筹网发起606众筹，预计年化收益率15%，总规模为1亿元，周期为18个月。该项目被圈内视为房产众筹领域的标杆项目。

据悉，绿地此次众筹世界第三高楼，除了传统的1年半之后出售获益之外，还将联手众筹网金参与整个“众筹10楼”的招商及增值运营。内部人士称，绿地正在全国推行类似于Wework的短租移动办公模式，内部代号为Gwork。

而绿地606的众筹10楼将成为Gwork模式的一个重要试点：预计绿地将投资数千万人民币将整个10楼改造成为一个可以“拎包入住”的超现代、科技感极强的众创

空间，创业团队在里面可以享受完善的公共服务和先进的移动办公技术。

Gwork的模式切入还意味着这层众筹的10楼在不久之后就将产生租金收益，而众筹人享受到的收益将由开发商让利、租金收益、资产增值三部分构成，这种业务模式已完全不同于最早的房产众筹，更接近于国外流行的地产基金REITs。

这种“Gwork+准REITs”的众筹模式是由绿地和众筹网联手打造，而后者被圈内视为是绿地试水房产众筹的“白手套”。在山头林立的房产众筹圈内，该公司是国内第一家宣布获得融资的房产众筹平台。知情人士透露，绿地旗下的产业基金就是其谈判中下一轮融资的领投方。

绿地在互联网金融领域的布局还不仅于此：5月28日，绿地旗下的绿地香港宣布成立绿地金服，同时公布的还有与陆金所、众安保险、东方资产的战略合作协议。绿地金服总裁杨晓冬表示：未来三年，绿地金服目标是平台交易量突破1000亿，注册用户突破300万，打通500个社区。



三、万达的众筹战略与绿地的白手套

在行业起步之初通过参股控股间接切入新兴行业领域，在局势明朗之后通过定增并购手段把参股公司收回到上市公司主体内进一步提升股价，这种手段被资本圈内称为“手套戏法”。“众筹网金或许就是绿地试水众筹的白手套。”业内人士分析称，虽然明面上只是业务关系，但不排除双方在背后已有深层的战略布局。种种迹象可以在绿地近期资本市场风起云涌中窥见一斑。

业内人士称，在国内的房产众筹行业内，众筹网金在交易规模上不及京东众筹与平安好房，但在垂直细分领域，资产获取、交易结构设计、风险控制能力与资源整合能力上，其一直呈现出极其强悍的能力。该人士称，除了在绿地的多地事业部都开始准备发起摩天大楼众筹之外，该平台还在近期宣布与腾讯战略合作：通过开设一级众筹频道解决平台流量，打通财付通和微信支付增强用户流畅体验等。整合各方优势，将互联网+房地产+金融的模式最大程度替代传统地产金融的新兴引擎。

无独有偶，2015年持有物业

面积全球最大的万达集团与作为2014年全球最大开发商的绿地在房产众筹的战略定位上几乎一致地高调。在4月15日深交所举行的内部演讲上，万达掌门王健林第一次提到了万代的转型路线：从以售养租的重资产模式过度到万达输出模式，人人参与投资的轻资产模式。王健林放言：尽管今年万达开张的商业体还全部是重资产，但到2017年以后，万达要保证每年50个万达广场的速度，其中40个将是轻资产模式。

在万达的轻资产逻辑里，一方面将依靠基金保险等外部机构投资者，另一方面将自行发售“众筹模式”的理财产品来构建融资管道，为此万达已经在今年成立了万达金融电商，并收购行业内位列前十的支付公司——快钱来构架新兴的地产金融版图。

对于万达的众筹战略，在新浪微博上，众筹网金的创始人唐人在万达王健林的转型讲话下评

论称：“万达众筹战略与众筹网金生态平台极其相似。我们在产业布局与其不能相敌，但万达的高库存是战略转型的累赘。利用好万达去库存的周期（文中提到2017年后，也就是2年时间），我们作为第三方平台轻资产运作和独立公正性凸显。”

可见两代地产人对众筹的战略定位都是一致的。

四、大佬们的众筹动作

A 郁亮：万科将转型成为一家众筹公司

万科“小草计划”的核心是鼓励员工在万科“城市配套服务商”的产业链上下游，自由破土，开创个人事业。万科除了帮助孵化——提供数额不等的资金入股项目，提供合作方、专家等资源支持外，还可以在两年内为离职员工保留职位。

4月15日，万科集团正式下发了这份名为《万科集团内部创业管理办法》的文件。努力转型的万科，正想尽一切办法寻找白银时代的船票，这个计划背后其实是万科激发员工参与感，改革管理制度的一部分。郁亮的最终目标，是把他现在的位置——金字塔的塔尖削

平，把未来的万科变成一家平行架构，员工和合作伙伴都是合伙人的众筹公司。

为了这个目标，郁亮正在内部管理制度的各个层面，开展一场大刀阔斧的组织架构变革。首先就是2014年公布的“项目跟投制”，目的是激发一线公司管理层的生产力，据董秘谭华杰透露，截至2015年3月，万科共有4837人参与跟投，占全公司地产编制人员的68%。

B 绿城的众筹试验：难题已突破近期将有动作

2014年8月，宋卫平称：蓝城旗下一家公司已经在众筹开发领域拥有很深入的研究，该公司早在去年初就已经参与了房产众筹开发，所参与开发的项目已经开始动工建设。

据浙江绿城佳园建设工程管理有限公司董事长李园介绍，绿城上述项目有一定特殊性。原先拿地的企业当时已经资不抵债，当地政府为了帮助其清偿债务，允许改变土地性质，变更为居住用地，并以较低的价格转让。正因土地的价格相对于市场公开拍卖价较低，这一地块才较其他项目更有吸引力。

由于是众筹开发，蓝城只负责代建而不是自己出资，因此可以让出一部分开发利润，加上项目本身因为获得土地的渠道特殊，地价也要比周边便宜，这才使得上述楼盘最后能以低于市场30%左右的价格进行众筹开发。

和普通房地产项目相比，上述项目的另一个特殊性在于，由当地商会负责人动员几家企业一同组建公司参与众筹。企业的负责人出资

认筹大户型产品，剩余的都是小户型房源。

C 远洋地产再牵手京东金融开启房产众筹

远洋地产与京东金融5月27日下午在北京召开新闻发布会，宣布双方将进行第二次合作，将从6月1日起正式推出“金融+”计划，活动内容包括首付分期、装修贷款等。

据了解，京东金融将联合远洋新推出一款名为“白居易”的互联网房地产金融产品，可为购房者提供购房首付分期服务，首付款最长可分期24个月，远洋为购房者承担6个月的分期利息。此外，交房后，京东金融则可为业主提供10万元额度的“装修白条”，即将京东金融原有的“白条”服务，扩展到装修贷款，额度为10万元，可用于在京东商城线上购买家电。

届时，远洋地产将拿出全国13个城市24个项目近万套房源参与活动。根据远洋方面的解释，此次活动最大的亮点在于首付分期，远洋与京东共同拿出了大量资金，以免息来降低购房门槛，目的是吸引更多的年轻用户参与其中。

（转自 中国房地产总裁战略家）



影视大佬纷纷进军地产业 究竟布的什么局

5月9日，华谊兄弟（天津）实景娱乐有限公司与湖南弘愿文旅就华谊兄弟长沙电影文化城项目签订合作协议，这是华谊兄弟去年七个项目成功签约后，今年的首个签约项目。而除华谊兄弟以外，近年来华策、光线、上影、长城等多家影视公司都在瞄准地产业进军，“电视剧鹰眼”根据已有资料，梳理出以下脉络：

华谊兄弟：动作频频抢滩实景娱乐



2011年，华谊兄弟（天津）实景娱乐有限公司成立，该公司是华谊布局品牌授权及实景娱乐的重要棋子。同年，华谊就以1.1亿超募资金向该公司增资，由此拉开了华谊向影视主题公园、影视文化城等影视地产项目进军的序幕。2014年5月，华谊兄弟发布公告拟出让其持有的实景娱乐49%的股权给在地产领域有着很强资本运作能力的投资公司—北京华信实景，华谊此举引入战略投资者，实则在给华谊的实景娱乐业务谋求更大布局。

2011年6月，华谊兄弟联合多家公司成立上海嘉华影视，正式投资首个旅游地产项目。

2011年7月，华谊兄弟联合多家公司成立苏州影城。该项目规划由影视主题公园和华谊·悦榕庄度假村两部分组成。

2012年，总投资55亿元的观澜湖·华谊·冯小刚电影公社项目开始打造。

该项目已于2014年6月7日竣工开业，开业首日即接待游客1.2万人次，成功晋级“万人景区”。

2013年，华谊计划投资130亿元，建深圳文化城项目。2014年5月中旬，华谊以16.38亿元竞得深圳坪山三宗地。同年9月增资4000万元用于该项目建设。

光线传媒：计划打造中国人自己的环球影城



2014年6月，光线传媒对外公布了两大重磅计划：一是打造“中国电影世界”主题项目，该项目位于上海闵行区浦江镇，是

一个集拍摄、旅游、产业为一体的巨型环球影城。二是携手阳光七星娱乐，成立上海明星影业，重塑上海电影业的辉煌。

长城影视：频频斥巨资打造文化产业园



2011年，长城影视联合多家公司，计划总投资30亿元打造集影视、网游、动漫、影视艺术教育四大基地和主题乐园于一体的长城国际影视网游动漫创意园。

2013年，长城影视斥资50亿投资河北动漫旅游创

意园。

2014年，长城影视动漫旅游创意园项目落户滁州。该项目总投资约20亿元，欲打造皖版横店，成为滁州文化旅游产业的“一号工程”。

永乐影视：打造未来科技城唯一具有影视基因的城市综合体



2015年5月中旬，位于杭州未来科技城的西溪永乐城首次开盘，该项目是永乐影视跨界合作打造的未来科技城中唯一具有影视基因的城市综合体。未来

将利用永乐影视总部、明星工作室、中国制片人协会版权交易中心等高规格影视资源，对写字楼的运营和住宅形成强有力的动力引擎效应。



这些影视大佬为何纷纷进军地产业？

美国洛杉矶的环球影城始建于20世纪初，最早是派拉蒙等几大电影公司的拍摄基地，随后逐渐演变成一个主题公园。如今环球影城、迪士尼等主题公园的收入，早已超过母公司电影拍摄的收入。对于好莱坞几大片商来说，赚钱的秘诀在于一个好故事，可以通过电影、电视剧、游戏、主题公园等项目多次售卖。这在影视行业，叫做“IP（知识产权）运营”。

影视企业都深知，这个行业里没有常胜军，一部电影、电视剧投资失败都可能引起资金链断裂甚至企业破产，而一个影视公司经过一定时间的行业积累，或多或少都会形成与影视作品相关的IP。在迪士尼、环球影城的模式中，一般来说会向建成的主题公园收取知识产权的使用费，以及设计、管理的费用，这样的收费可能体现在股权上或是收入的分成上。所以，包括华谊、光线在内的影视大佬们进军地产业，试图打造品牌授权和实景娱乐，都是在学习迪士尼模式。依赖影视IP打造现实场景以吸引人气，通过独一无二的互动性、个性化娱乐产品刺激消费。对于影视公司而言，这无疑是一个缓解传统影视业绩焦虑的好途径。对于影视公司的项目合作者，尤其是对于地产巨头和地方政府而言，也是一个特别有利于圈地的“好故事”。

正如一位业内分析师所言：依赖影视作品的盈利能力并不稳定，但一个优秀的IP，可以去做游戏，做衍生产品，做实景娱乐，一个优质IP可以实现多次赚钱。以IP为轴心的内容生态圈，才是未来影视行业发展的王道。



贻成·峰景

红墅区里 de 瞰景高层

首付8万起

选择塘沽城市中心

购两居 赠地下车位 50~117m² 经典户型 特惠上市



尊享专线 022 25866060

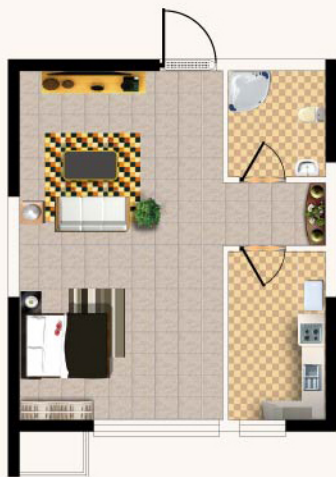


B₂

一室一厅一卫
建筑面积约 50 m²



户型方正，动线紧凑，空间利用率高
起居室和卧室一体设计，灵活随意
卫生间干湿分区，也可变身储物空间



B₅

两室两厅一卫
建筑面积约 90 m²



南北通透，室室全明，自然风光
餐厨一体，方便快捷
动线合理，杜绝浪费
主卧飘窗，平添尺度，增加情调



开发商：天津市滨海城投建设业投资开发有限公司 营销中心：天津市滨海新区塘沽新北路以南渤海度假村18号楼

本广告图片文字仅作说明使用，亦不是开发商的要约，不构成双方买卖合同内容。资料的最终解释权归开发商所有。

代理商：天津贻成房地产顾问有限公司

House price to buy the villa **真的可以**
洋房价格买别墅

典藏级珍品 压轴钜献

复合社区 顶级物业

地处滨海核心尊崇领地

有天 有地 有公园

地面三层 地下一层立体空间

贻成豪庭别墅15000元/平米起

完美诠释置业终极梦想

