SMT 神州通集团
SINOMASTER GROUP

神州通

总043期
2012.09

SINOMASTER MAGAZINE

聚才兴业　共享成功

变思维 调结构 激活力 再发展

——神州通集团2012年上半年各产业工作回顾

神州通油茶荣获江西省“省级林业龙头企业”荣誉称号

沉淀心境，大步前行

——写在酷动数码“二.五”第一年

海上升明月　天涯共此时

内部资料·免费交流　神州通 2012年 总043期 2012.09

深圳市神州通投资集团有限公司 Shenzhen Sinomaster Investment Group Co.,Ltd

内部资料·免费交流

SMT

深圳市神州通投资集团有限公司

ShenzhenSinomasterInvestmentGroupCo.,Ltd

深圳总部地址：深圳市福田区天安创新科技广场一期B座808室

ShenzhenHeadquarterAddress:Unit808,TowerB,Tian'anHi-techplazaphaseI,FutianDistrict,Shenzhen

Postalcode:518040　Telephone:0755-33066611　Fax:0755-33066655 Website:www.sinomaster.com

北京总部地址：北京市朝阳区百子湾西里302号楼神州通大厦

BeijingHeadquarterAddress:No.302,WestofBaiziBay,ChaoyangDistrict,Beijing,SinomasterMansion

Postalcode:100124　Telephone:010-87957333　Fax:010-57330612 Website:www.sinomaster.com

SMT 神州通集团 SINOMASTER GROUP

［企业宗旨］

聚才兴业 共享成功

［企业目标］

成为一家“让员工感到幸福，被合作伙伴认同，受社会尊敬”的世界级企业集团！

［核心价值观］

共怀梦想　共同成长　共担风险　共创价值　共享成功

共怀梦想：共目标、同价值，同心同德。

共同成长：共进步、同超越，不进则退。

共担风险：共投入、同甘苦，风雨同舟。

共创价值：讲奉献、论业绩，舍我其谁。

共享成功：铸伟业、乐分享，梦想成真。

主办单位：神州通集团

集团成员：

爱施德股份（股票代码：002416）

北京酷人通讯科技有限公司

深圳市酷动数码有限公司

深圳市神州通地产置业有限公司

江西神州通旅游投资发展有限公司

深圳市神州通在线科技有限公司

深圳市神州通物流有限公司

上海酷武供应链管理服务有限公司

深圳市酷奇投资有限公司

深圳市彩梦科技有限公司

深圳市星云风互联科技有限公司

江西神州通油茶投资有限公司

深圳市聚华辉商贸有限公司

深圳太辰光通信股份有限公司

深圳市年年卡网络科技有限公司

深圳市祈飞科技有限公司

神州通国际有限公司

深圳市神州通慈善基金会

编委会：黄绍武　黄文辉　刘小强　陈建明　张致民

周韶军　刘湘飞　刘　浩　李　靖　叶风良

编委会主任：黄绍武

总编：林小红

主编：庄小杭

执编：朱　菲

编辑部：E-mail：zhufei@sinomaster.com

电话：0755-33222391

传真：0755-33066655

地址：深圳市福田区天安创新科技广场一期B座808室

邮政编码：518040

公司网址：www.sinomaster.com

彩云追月步步高

董事长　黄绍武

硕果清香飘万里，明月千里寄相思。

又到一年一度的中秋佳节。中秋节是我国传统节日之一，中秋，象征着收获、团圆、光明、圆满；中秋，是阖家团圆、把酒问月、庆贺美好的日子。民谚有云：月到中秋分外明，它饱含着人们对未来、对美好的寄托和情思。

中秋在古时也叫仲秋，意即时令已进入秋天的第二个月，一年的时光已过去了三分之二。“春播夏种秋收获”，在年初的年会上，我们确立了“变思维、调结构、激活力、再发展”的年度战略指导思想。半年来，集团总部和各产业单位紧紧围绕着战略指导思想开展工作，对经营管理工作进行变革和创新，取得了良好的业绩。

当我们在收获累累硕果之喜悦时，也深知我们的每一点成绩都离不开全体神州通人的辛勤耕耘，我们也铭记神州通事业的每一点进步都离不开社会各界领导、朋友、伙伴的关心支持。因为有您，我们一直阔步向前；因为有您，我们从未畏惧艰辛。

在“变思维、调结构、激活力、再发展”的新一轮企业发展中，神州通人将以更加饱满的热情、更加昂扬的斗志和更加崭新的姿态，持续推进集团的经营变革和管理创新，持续保持创业的激情与活力，共怀梦想、共同成长、共担风险、共创价值、共享成功。

举杯邀明月，天涯共此时。我们真诚地希望今年中秋月更圆，人更圆。祝各位中秋快乐，身体健康，家庭幸福，生活步步高。

Contents/目录

神州专题

02 变思维 调结构 激活力 再发展
——神州通集团2012年上半年各产业工作回顾
03 持续贯彻落实十五字执行精神 切实做好路径的选择和管理
——北京酷人通讯科技有限公司2012年上半年度工作会议
05 彩梦科技2012年年中会议召开
07 神州通地产多元谋变 四线商业逆势破局
09 发展油茶产业 培育产业支柱
——神州通油茶2012年上半年工作开展情况回顾
12 勇往直前谋发展 艰苦奋斗创明天
——2012年神州通在线上半年工作回顾
15 协同协作 持续改善 创新发展
——神州通物流上半年经营成果回顾
17 酷武物流2012年中工作会议总结回顾
21 变思维、调结构、激活力、再发展 神州通旅游多管并重

神州要闻

24 爱施德内部策略会成功召开
24 国内知名卡商武汉天喻访问安派易讯
25 安派易讯喜获手机生产牌照
25 深圳市彩梦科技有限公司晋升为移动互联网CPA营销推广合作伙伴
26 彩梦科技凯旋深圳动漫展
26 热烈祝贺彩梦成功接入移动手机阅读基地漫画频道
26 三水萧林7月火爆热销 再现楼市传奇
27 九江市商务局、林业局来神州通油茶 检查油茶产业开发项目推进情况
28 神州通油茶与九江市油茶服务推进领导小组举行第二次会商工作会
28 神州通油茶召开种植管理技术培训会
28 热烈祝贺江西神州通油茶投资有限公司荣获江西省“省级林业龙头企业”荣誉称号
29 江西省林业厅森林工业局局长王琅为神州通油茶授牌
29 神州通油茶赴江西丰城御润坊油茶科技园参观学习
30 神州通油茶与彭泽县政府举行油茶种植项目签约仪式
30 神州通油茶召开新颁布管理制度学习培训会
30 神州通油茶举行爱心捐赠授牌仪式
31 神州通物流成功签约山东、贵阳两省移动终端物流服务项目
31 神州通物流成功竞标广东移动终端公司物流仓储配送项目

神州要闻

32 神州通在线获得《神州通即时通讯系统》版权证书
32 神州通在线获得《SMT移动信息化解决方案系统》版权证书
32 神州通在线开展西冲拓展活动
33 酷武物流参加广州网货交易会
33 统一企业与酷武就电商业务的供应链管理达成战略合作
34 庐山西海瑜伽大赛在柘林湖外婆岛举行
34 新高速，新西海—— 首批武汉团抵达柘林湖景区

神州风采

36 沉淀心境，大步前行
—— 写在酷动数码“二.五”第一年
41 神州通在线培训生的职场初体验
41 简简单单的充实
42 人生的第二所大学
43 站在时间的尾巴上
44 心态决定状态

神州情怀

46 深圳市神州通慈善基金会为员工刘小云捐赠1万元互助基金
47 关于深圳市神州通慈善基金会俄多玛小学定期援助项目的终止公告
48 深圳市神州通慈善基金会向河源市和平县捐赠3万元修路建桥
49 走大路、敢创新、攀高峰
52 承载梦想的油茶

神州品鉴

54 集团化管控
57 从僧侣分粥看加强企业制度建设的重要性
58 让丰满的理想照进骨感的现实

神州文苑

62 一人一车一世界
63 妈妈，我爱您
65 海上升明月 天涯共此时
66 望月思乡

声明:
本刊部分图片、文字来源于网络，因原作者及联系方式不详故未能联系到本人，请尽快与我们联系，以便奉上稿酬。本刊全部文字和图片均享有版权，未经本刊书面授权许可，一概不得以任何形式或方法转载或使用，本刊保留所有版权。
STATEMENT:
A few pictures and sections of the magazine come from the internet . We try but fail to contact the authors. It is appreciated that the authors kindly contact us to claim remuneration.The text and images are copyright, can't be used in any form

神州专题

变思维 调结构 激活力 再发展

神州通集团2012年上半年各产业工作回顾

2012年2月，在神州通集团2012年集团年度工作会议上，黄绍武董事长做了以“变思维、调结构、激活力、再发展”为主题年度工作报告，报告站在神州通十五年的发展历程上，从更大的历史跨度对十五年来集团经营管理的得与失进行了系统的回顾与思考；报告以企业生命周期理论为核心，深刻剖析企业经营成长过程中所面对的客观问题，提出了解决问题的方向和方法；报告从战略的角度把准了企业当前的脉搏、高屋建瓴地对各产业单位的发展方向做出了规划，为集团的再发展提供了根本指导思想，并对企业文化和干部队伍的建设提出了明确的要求。

年已过半，神州通集团各成员单位在集团的领导和支持下，深入贯彻落实董事长黄绍武年初工作会上的“变思维、调结构、激活力、再发展”讲话精神，紧紧围绕集团的战略部署和发展目标，积极应对企业发展中存在的各种困难和问题，深化改革，精诚团结，开拓进取，真抓实干，使各项工作扎实有序稳步进行，取得了阶段性的成果。为实现“构筑信息化、网络化、知识化的企业集团，实现产业运营与资本运营的融合，加快实体经济与虚拟经济的融合”的集团总体战略进一步夯实基础。

持续贯彻落实十五字执行精神 切实做好路径的选择和管理

北京酷人通讯科技有限公司2012年上半年度工作会议

2012年7月7日至9日，北京酷人通讯科技公司2012年上半年度工作会议在京召开，会议进一步强调公司“执行年”的思想，通过公司领导对目前国内通讯市场现状和公司发展规划，及前后方的管理干部对半年来的工作案例分析，为所有与会人员阐述了公司提出的十五字方针（即抢资源、建规则、会评估、善参谋、能补台；看未来、理结构、抓执行、会算账、讲结果。）为期三天的会议，不仅成为了分享与交流的集合，也是学习和借鉴的平台。

以执行为主基调的路径选择和管理

会上，酷人通讯董事长刘湘飞先生强调，2012年是酷人通讯的执行年，并要求各位管理干部充分发挥主观能动性，从行业、公司的高度出发，在各项工作的开展中切实做好路径的选择和管理。同时，通过现场互动的形式，向全国的管理干部讲述了工作和生活中的“十大关系”，即公司价值和项目价值的关系、个人价值即其收入的关系、个人和团队的关系、知道和不知道的关系、方向和方法的关系、点和面的关系、医托和医生的关系、怀疑和坚持的关系、文化和制度的关系、工作和生活的关系。刘董的讲话，高屋建瓴，并以一种轻松地形式将酷人文化传输给在座的所有人，让人受益匪浅。热烈的会场气氛，时常爆出阵阵热烈掌声，让员工深刻感受到了酷人近四年来沉淀的文化精神和经营理念。

副总经理董雯先生，对前方办事处上半年工作进行了总结，不仅指出目前公司各省办事处的工作优势和问题，也为接下来的工作进行了方向性的指导。他报告中强调要成为酷人优秀办事处的关键点：1、运营商关系如何转化成有效生产力；2、办事处渠道黏性的稳定和提高；3、基层员工的工作能动性提高。

副总经理王岳峰先生，对2012年上半年度公司业绩进行了整体回顾，并分析了市场趋势及终端竞争环境，他指出目前通讯市场品牌集中度越来越高，智能手机越来越普及并价格更加低廉的现状，同时国产品牌的集体亢奋和互联网企业纷纷进军手机行业的趋势，让与会人员充分了解了目前中国通讯市场现状和发展趋势。结合市场环境，他指出下半年公司营销策略和目标必须紧紧围绕“执行”的思想，持续推进“多品牌”战略，引入优质竞争力品牌及产品，精心运作，打造“金牌产品”策略，树立行业领先地位，围绕“渠道下沉”和“运营商下沉”的重心，整合资源，集中精力，深化合作，打造公司核心竞争力。

副总经理徐峰先生，结合市场环境和公司渠道现状，提出酷人必须打造三大支撑体系，即刚柔并济政策作业、打造简单高效作业流程及系统、有效服务各类渠道；组织保障；业务流程调整，以及通过资源整合、精细化管理和建立核心客户体系来实现2012年酷人业绩的持续增长。

上半年“执行”成果的检验和分享

此次会上，产品事业一部总监倪春先生、销售管理中心总监薛志刚先生、市场部总监隋欣女士、运营商部经理刘照勇先生和人事行政部经理武亚航先生分别结合自身模块就“抢资源、建规则、会评估、善参谋、能补台”进行了详细的阐述。前方华南区总监赵定宇、华东区总监曾炎、辽宁办事处经理毛邦鸿、深圳市办事处经理曹旭、北京市办事处经理陈砻结合前方省办机构上半年工作分别对“看未来、理结构、抓执行、会算账、讲结果”进行了案例分享。同时，在四驾马车的分组讨论中，来自全国省机构销售、运营商、市场的管理管理干部与后方干部进行了具体业务层面的深度沟通和交流。7月9日的董事长座谈会上，使得来自前方的干部代表深刻认知公司的经营理念和方针策略，实现与公司领导的直接交流与反馈。而且在积分制改革讨论会上，各方代表各抒己见，为公司特有的积分考核制度改进和完善提供宝贵建议和意见。

活动与奖励并行，提高公司前后方员工凝聚力

在半年会传统的拓展活动过程中，由公司领导分别率领的运营商、市场、销售方阵经过智力、体力、团队协作等比拼，在各项拓展活动项目进行激烈角逐，最终以销售队摘得桂冠。晚宴上，公司对拓展活动中的优胜队进行了奖励，并为在2012年上半年度工作表现突出的团队和个人颁发了锦旗和奖金。

本次年会，不仅传承了酷人特有的文化，也不断改革和突破。在为期3天的会议过程中，前后方管理干部进行了半年一次的会师，进行面对面的沟通、交流、分享和合作，总结工作之时，也是规划未来，相信2012年的下半年所有酷人同仁将“执行”落到实处，在路径的选择和管理上，迸发出新思路，创造佳绩，实现酷人2012的飞跃。

彩梦科技2012年年中会议召开

2012年7月29日，以“树样板，激活力，立标签，再发展”为主题的彩梦2012年年中工作会议暨百日会战誓师大会胜利召开。集团领导及各产业嘉宾共20多名莅临现场进行指导，董事长在会上发表重要讲话并检阅彩梦团队的宣誓。叶风良总经理在会上就彩梦2012年半年度工作情况进行总结汇报，报告主要内容如下：

一、行业市场环境分析（外部）

1、产业前景

当前的外部环境及空间前景仍十分乐观。中国手机用户基地已超过10亿，手机上网用户将突破6亿，预计移动互联网市场规模达600亿。中国2012年智能手机出货量或达2亿台，本土品牌出货将超1亿。

2、市场变化

市场环境一直保持动态发展，功能手机市场增速放缓，智能手机方兴未艾；中国移动运营商基地业务模式出现调整，各运营商政策变化较快，需要彩梦及时调整业务模式。

3、行业机会

整体而言，彩梦当前面临的机遇多于挑战。运营商基地业务市场规模空间巨大，仅中国移动2012年基地业务收入规模超过156.8亿，预计三大运营商各基地业务2012年收入规模至少在200亿以上。各省业务仍有很大市场规模，拓维信息在湖南省单月收入达400万，空中网在河南省单月收入超过230万，融创天下在广东省单月收入1500万。各省收入仍有很大市场规模和增长空间。彩梦科技收入规模总体基数不大，随着去年底公司架构调整，实施精细化、专业化运营以来，部分业务线发展较快，未来将成来新的收入增长点。

二、行业市场环境分析（内部）

1、上半年彩梦运营情况

2012年上半年公司总体运营情况良好，无论是业绩、团队还是管理都取得了较好成绩。

业务收入稳定增长，信息费达80多万/天。团队规模达200多人，北京团队发展壮大，从原来14人增加到40多人。十大基地全面合作，阅读基地喜获殊荣，阅读业务获评“中国移动阅读基地优质渠道合作伙伴”；语音业务获评优秀合作伙伴；游戏产品作为优质CP方接入中国移动游戏基地；音乐视频业务实现突破；动漫业务首家全国31省商用。专业化子公司落地按计划实施，明星业务、明星团队脱颖而出。

2、上半年彩梦主要事件

1)2月，成功举办公司8周年庆典

2)2月，启动公司上市更名计划

3)3月，召开了第一次IPO工作会议

4)4月，组织团队建设管理培训

5)5月，北京公司组织架构进行变革

6)6月，召开彩梦科技发展研讨会

7)7月，一批新生力量加入团队

三、拟定了公司发展战略纲要

在黄绍武董事长及集团领导的指导下，经彩梦管理层内部认真讨论决策，未来3-5年彩梦的基本战略规划为：

当前立足于传统业务运营基础及自身优势特点，打造样板市场，复制样板，实现区域总量提升，进一步确立全国市场优势地位，实现公司年利润过亿元；培育重点业务，打造阅读、音乐两个标签业务，形成行业影响力，为未来形成品牌效应培育核心用户；充分发挥企业自主创新能力，加大技术研发及产品内容投入，力求在3-5年内，形成自主产品品牌，成为移动互联网行业内领先的企业。

实现这一战略的路径为：

集中优势，精细运营，做大做强，树立样板市场

培育重点业务，打造标签业务，塑造公司品牌

创优争先，激发活力，企业内部培养明星团队

以信息为先导，设立“战略研究部”，把握行业趋势

四、下半年重点方案：百日会战

1、百日会战背景介绍

2012年6月26日，集团组织召开了“彩梦科技发展问题诊断研讨会”，黄绍武董事长率集团领导及集团下属各产业单位负责人出席，会议提出了“标签业务”“样板市场”等战略构想。

2012年7月8日，彩梦部分管理层及集团领导召开了“关于落实彩梦科技’成长的烦恼’研讨会会议精神的会议”，会议最终确认实施“树样板、立标签”的“百日会战”计划。

2、百日会战主要内容

1)7.29-11.5日，全公司向预定发展目标发起冲锋；

2)将阅读和音乐两项业务打造成为公司未来的标签业务；

3)将湖北、安徽等14个省份打造成为省份样板市场；

综合上述，回顾彩梦上半年的奋斗历程，我们有挑战也有进步，我们更加深刻地认识到，唯有不断变思维、调结构、激活力，才能让企业基业常青。我们要坚定不移地高举《神州通宣言》旗帜，奋勇前进，以更加坚定的决心、更加有力的举措来贯彻落实既定的发展战略，才能不断推动彩梦再发展，不断开创新局面。

神州通地产多元谋变 四线商业逆势破局

2012年7月27日上午，集团产业交流会·神州通地产上半年工作汇报会在地产深圳总部会议室举行，集团副总裁刘小强、助理总裁张鹏、人力资源中心总经理林小红等集团领导听取了地产公司的上半年工作汇报。本着提出问题、解决问题的会议精神，集团相关领导与地产公司管理层主要就事关地产公司发展战略的几个重大项目，进行了深入的交流和探讨。

2012年上半年，从外部环境看，在“稳定和严格实施房地产市场调控政策”下，房地产市场面临的形势十分严峻，销售低迷，资金回笼困难；从内部条件看，我们现有项目的开发涵盖住宅、商业、物流、旅游、度假等多种产品类别，可谓房地产行业的“高难度动作”。尽管如此，在全体员工的艰苦努力下，今年上半年，神州通地产依然基本完成了半年度的经营指标。地产总经理李靖指出，这个成绩是值得肯定和鼓励的。2012年上半年，神州通地产共计完成销售金额1.85亿元、销售面积3.23万平方米，尤其昆山公司、新余公司逆势突围，分别在各自的区域市场取得了相当不错的销售成绩。

在年初的2012集团年会上，黄绍武董事长曾对地产公司明确提出了三项要求：

1、利用集团资源，全力打造“产业地产”发展模式，要在“四线城市商业地产”上下功夫，通过降低城市类别，回避竞争风险；

2、通过制度化、系统化、信息化的项目管理，缩短开发周期，提高运营效率；

3、根据神州通地产的模式要求，通过内部培养、外部引进的方式，打造一支满足自身商业模式需求的人才队伍。尤其是要加强项目负责人和总部专业岗位人才的培训和快速引进。

这无疑对神州通地产提出了更高的要求，并且寄予了厚望。在过去的这半年里，地产公司积极响应集团要求，将其作为今年及今后一段时期的指导思想，落实、体现到实际工作中。

在住宅开发上，以昆山公司为首，开始着力于自有品牌的打造，从产品品质到社区环境、风格、品味、文化、服务等各方面均以品牌房企为标杆，不断加强神州通地产及项目自身品牌建设；

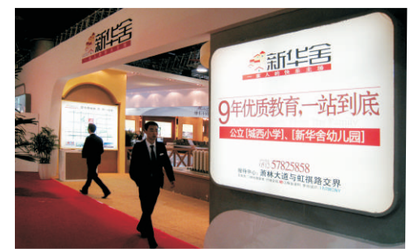
在“高难度动作”上，不论是天津的商业地产、物流地产以及“产业地产”模式，还是上海崇明岛度假地产、庐山西海旅游地产项目，在充分发挥集团优势、整合集团资源的情况下，各项工作均在有序开展；

在四线城市商业地产上，地产将其作为核心专长进行培育，前期倾注了大量心血，先后实地考察了江西星子、德安、上高、贵溪、乐安、南昌县、永新、修水、彭泽、河北正定等地方，经过艰苦卓绝的谈判，已于6月与星子县政府签订合作框架协议，而与德安县的谈判也正积极推进。正像刘小强副总裁在地产半年会上指出的那样，四线城市商业地产新模式的探索是集团对地产的要求，也是地产自身寻求突破转型的需要，明确重点、聚焦核心是地产要解决的首要问题，钱的支撑、人的配套要跟上。我们坚信，在集团的大力支持下，神州通地产必将在四线城市商业地产新模式打造上，取得更大的突破。

2012年下半年依然是房地产行业发展的敏感时期，在国家宏观政策调控之下，我们必须冷静思考。尽管市场观望氛围逐渐消除、商品房销售价涨量增、投资和消费信心明显回升，但是，2012年下半年房地产业的走势仍然留有许多不确定性，摆在地产公司面前的任务仍很艰巨。我们需要在对外部环境和内部资源条件进行分析研究的基础上，理清发展思路。鉴于此，神州通地产于七月份开始拉开了一场全公司范围内的以“问道”为主题的公司发展策略研讨活动，目前活动仍在进行当中。

时间紧迫，任务繁重，但我们相信，只要公司全体同仁能够团结协作、齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成2012年度各项经营目标。

天津神州通物流园奠基仪式隆重举行



参加昆山房展会

2012年上半年工作会议现场

第一季度工作会议

发展油茶产业 培育产业支柱

神州通油茶2012年上半年工作开展情况回顾

2012年上半年，神州通油茶深入贯彻落实董事长黄绍武年初工作会上的“变思维、调结构、激活力、再发展”讲话精神，紧紧围绕神州通集团对神州通油茶的战略发展定位要求，精诚团结，开拓进取，卓有成效的开展了各项工作。根据要求，现将神州通油茶半年来的工作报告如下：

一、绘蓝图，准确定位发展目标。

神州通油茶承负着承载神州通集团百年基业的重担，在赣鄱大地上冉冉升起。“挤身世界一流企业，打造世界一流品牌”，新生的神州通油茶有一股初生牛犊不怕虎的英雄气概，有着挤身世界一流企业的壮志豪情，这是神州通集团对神州通油茶的发展定位，也是神州通油茶为之不懈奋斗的企业目标。随着神州通油茶在产业开发中的不断深入，企业的战略目标也越来越清晰，发展思路越来越明朗。从最初追求数量（种植面积）到追求质量（适度规模有机生态的种植）转变，由初期的跑马圈地、占山为王，逐渐过渡到减速提质、加强管理上来。坚持“不打农药、不施化肥、全生态、无污染”的发展理念，追求“生态、

绿色、有机”种植理念，坚持和谐发展、协调发展、绿色发展、科学发展的发展方针。确立了“全生态的、有机的、国际化的、顶级的食用油高端品牌”的油茶品牌定位和“百年的、国际化的企业”企业定位。

二、抓种管，全力推进生态种植。

神州通油茶始终坚持打造纯天然，回归大自然的油茶种植生产方式，坚持构建人与自然和谐，生态环境良好的有机种植模式，始终将油茶有机种植的理念贯穿于种植全过程。将有机种植作为企业未来的核心竞争力。一年之计在于春，年后神州通油茶就全面启动了一场春季油茶造林大会战活动，严格按照适地适树的原则，根据测土配方的要求，选择高产、优质、抗病性强的“长林”系列8个品种作为栽植的油茶种苗。同时，神州通油茶针对油茶生产特点，季节特性，全面展开了二季度油茶精细化抚育管理和当前“抗旱保苗”管理等一系列幼林抚育工作，为打造神州通油茶核心竞争力奠定了良好的生态种植基础。与此同时，神州通油茶还加紧对优质山地资源的控制，组织3支精干工作队伍，深入宜林山区一线，大力开展林地资源选择、洽谈、流转、过户工作。仅上半年，神州通油茶在江西彭泽、安福、都昌等地正在洽谈的林地面积8500亩。实际在江西鄱阳、宜丰、湖北红安等地流转优质林地8200亩。目前，相关林权证过户手续正在办理之中。加强了种植管理团队职能化建设，确保管理团队职业化，内部管理规范化，生产团队种植专业化。

三、清资产，全面摸清种植面积。

为认真核定各子公司的实际面积，为公司经营管理奠定良好的基础，规范和加强企业管理。神州通油茶自今年6月初开始，历时一个半月，大力开展了清产核资工作。核查采取地形图勾绘和GPS实测相结合的方式进行，由各子公司负责人或生产管理负责人带路，总公司技术人员对所辖基地逐地逐块的进行现场核查。现场调查完成后，及时整理成相应的图表与资料，核查出来的实际种植面积分别由总公司核查人员和子公司负责人当场签字予以确认。通过清产核资工作，神州通油茶全面掌握了各子公司油茶实际种植面

积，为公司的经营发展提供了最原始的依据，提高了公司管理的针对性，促进了公司规范化经营进程。

四、创品牌，加快实施品牌战略。

以品牌创建期、品牌企划期、品牌包装期、品牌官网期、品牌推广期、产品上线期六大模块为执行大钢，实行分级作业，稳步推进。组建了品牌运营事业部门，成立了品牌战略委员会，完成了品牌7个名字35个品类的全程注册工作，并顺利取得了品牌代理书的使用权。下步将着力在纵横两个唯度上展开实地工作调研和采样。纵向主要在中高端卖场、包装厂商及品牌服务商、国内玻璃容器生产厂家三个层面加强工作。横向重点在香港、北上广深及经济发达的江浙沪等地区选点采样。通过开展调研，为后期品牌策划、容器选择、价位卡段以及供应商甄选等方面做到有原始市场依据，并围绕市场特点，为月牡香油茶品牌更好的瞄准目标市场做好各项准备。以此赋于神州通油茶商品具有高性价比的、商业厚重的、同时又不失中国文化的茶油品牌新标杆，力争月牡香油茶品牌成为百年的、全生态的、有机的、国际化的、顶级的食用油高端品牌。

五、广合作，全面启动科研工作。

将科技支撑上升到企业可持续发展的高度，不断加强与国内高等院校、科研院所广泛、紧密、深度地合作。与中国林科院亚林中心签署了技术合作协议，聘请了亚林中心首席油茶专家赵学民为公司技术总工，全面负责公司的油茶种植技术指导；与中国林科院亚林所专家姚小华等就油茶有机种植标准展开了深入地探讨，推进神州通油茶有机种植技术规程确立；与江西农业大学就土壤等油茶有机种植的环境因子检测展开了深度合作，切实把好油茶有机种植前置检测关；聘请了南昌大学食品系易醒教授兼职公司科研中心，组建科研队伍，重点开展油茶最先进的生产加工工艺技术研究。确保神州通油茶具备最先进的生产工艺，最核心的竞争优势，最前沿的科技应用。

神州通油茶围绕资源型、科技型、文化型、市场型要求，打造生态种植基地、科技研发基地、精深加工基地、总部经济基地，推进“山水园一体、文旅林融合、政企民共荣”。相信，在神州通集团的坚强领导下，在一批热爱油茶事业仁人志士的奋力下，神州通油茶承载神州通集团百年基业的梦想一定会实现。

勇往直前谋发展 艰苦奋斗创明天

2012年神州通在线上半年工作回顾

时光如水，过往匆匆，2012年已然过去一半。2012年初，集团黄绍武董事长在2012年集团年会主题报告《变思维，调结构，激活力，再发展》中，结合神州通在线发展现状和战略目标，对神州通在线2012年的工作提出以下几点要求：

1、要以集团内部企业客户需求为起点；

2、要专注于SAAS模式的企业管理软件开发；

3、要建设一支以需求分析师和架构设计师为主导，确立“架构自我设计”、“编程外包”的开发模式。

在集团董事长的战略思想指导下，2012年上半年神州通在线围绕满足集团内部企业客户需求，优化开发项目，着重技术管理团队建设及企业文化建设，加强内部管理，强化制度的健全与落实。神州通在线2012年上半年工作从以下四个方面展开：

一、项目开发

SMT

This is to certify that

Shenzhen Sinomaster Online Technology Co., Ltd.
Technology Center

Achieved

CMM®I Maturity Level 3

From a Standard CMM®I Appraisal Method for Process Improvement (SCAMPI)
Class A v1.3 Appraisal held onsite from 06 April to 12 April 2012

The organization satisfied all requirements for CMM®I v1.3 for DEV

Wenqian Tian, SEI Lead Appraiser ID No. 0600798-02
CRS (SEI Partner ID: 03-113CDL)

1、协同办公系统的开发处于稳步推进状态，针对集团内部企业客户提出的需求，对现有的考　勤薪资系统、预算系统、出差管理等进行优化处理；对于在线考试系统、招聘管理、工作计划理、培训管理、车辆管理等子系统，重新深化了解业务需求，在新的MVC框架下重新设计和开发，进一步提高协同办公系统的智能化要求。

2、移动终端快速开发平台按照技术规划已经完成第二迭代的开发，目前已经完成了出差申请、出差报销、事项审批、考勤签卡、员工请假的手机版提单功能，后续将继续完成第三迭代规划的目标。

3、即时通讯系统基本功能已全部完成，并在小范围试用，基本达到取代现有RTX的目标，后续将进一步完善UI设计及用户体验。

4、已经完成流程引擎V2.0的开发验证及发布的全部工作，后续仍需对流程引擎进行进一步的优化升级，以满足因不断增长的业务系统的数量和使用用户

的数量带来的对驱动能力的更高要求。

5、统一开发框架的建设已完成第二迭代的开发任务，主要优化了框架平台、业务控件、UI样式调整等核心功能，后续将持续进行技术研究，采用最新的主流技术，不断完善其架构设计，不断加强其可靠性、稳定性、灵活性，不断提高其规范性、易用性，不断满足快速开发、高效开发的要求。

二、运维客服

1、制定了《客服管理制度》并落实到日常的运维工作中，为集团各产业单位提供优质高效客服提供了完整的制度体系。

2、实现了系统及数据的迁移、虚拟化。协同办公系统前后端在克服重重困难，以不影响集团各产业日常工作的大前提下，最终胜利迁移，现有虚拟系统达45个。同时建立了完善的开发测试环境，大大提高了工作效率。

3、信息系统安全建设实现了从无到有，南昌机房先后部署了：BESR2010(系统备份)、NBU7.5(数据库备份)、SEP11.0(端点安全防御)、Nagios(网络设备及系统资源实时监控)、Catic(流量监控)、GLPI(资产流程管理)，保障了南昌机房整体网络平稳高效的运行。

4、南昌机房与北京机房实现了数据级容灾，当南昌机房出现意外灾害时，北京机房能恢复3小时前数据，保证了整个集团数据的安全。

三、团队建设

1、调整结构、吸纳人才、提高技术团队整体素质。

为了实现建设一支以项目经理、需求分析师和架构设计师为主导的技术团队的目标，2012年上半年共招聘10名技术人员，通过外部优秀技术人才的引进，充实技术团队力量，调整了技术团队的结构。

2、建立项目经理责任制，提高项目管理水平。

开发团队建立了以项目经理为核心，开发经理和需求分析师为辅助的项目管理团队，职责分明、分工合作，明显提高了项目的管理水平。

3、加强CMMI3体系的培训工作。

上半年通过进行CMMI3技术开发流程、规范等培训，借助咨询顾问公司的专业能力，培养一支深入掌握CMMI体系的专业团队。

4、做好培训生培训工作，为公司提供后备生产力。

2012年我们共招聘了4名应届培训生，为确保培训生能够尽快融入公司，达到岗位要求，确定了以技术总监为导师进行总体培训规划， 1个指导老师带1个培训生的“一对一”形式进行指导和培训，每周集中开例会解决问题、总结经验，目前4名培训生正在茁壮成长。

四、企业文化

今年深化落实“神州通宣言”的 工作是以制度建设为重点，通过“入制”来使企业文化真正落地。

1、通过CMMI认证落实“神州通宣言”

2012年4月12日，神州通在线顺利通过CMMI3的认证工作，通过建立符合神州通在线发展目标的技术开发体系、质量标准体系、评价考核体系，从而提高项目管理能力、开发能力、产品质量保障能力，为用户提供优质的服务，以“固化执行、有序优化、追求高效”作为指导方针，以此作为新的起点继续深化“神州通宣言”的落地工作。

2、根据《宣言》理念，结合神州通在线现阶段的特点，建立、完善公司各项规章制度。

2012年上半年，共发布了《绩效管理制度》、《办公秩序管理办法》、《客服管理制度》。通过建立晨会、周例会制度，落实并强化公司内部管理。通过《绩效管理制度》的进一步完善，实现了“为人发绩效”向“为事发绩效”的转变，实现绩效奖金的多少由“打分计算”向由“考评数据计算”的转变，更好地调动了员工工作的积极性；通过《客服管理制度》的推行，规范了神州通在线运维部客户服务的基础管理，提高了客服人员的业务技能、服务水平和服务质量。

3、讲荣誉，立正气；挖典型，树榜样。

2012年上半年根据《神州通宣言》的精神，对先进员工和团队进行了表彰，共发布了2则公司通报表扬和1则公司通报批评，在公司范围内形成讲荣誉、立正气、学先进的良好氛围。

4、丰富员工活动，宣导企业文化。

2012年上半年组织了登山、踢足球、游泳、员工生日会、神州通慈善捐款等活动，通过这些活动宣导企业文化，落实“让员工感到幸福”的企业目标，提升员工对公司的认同感和归属感，营造一个充满爱和温暖的大家庭氛围。

半年匆匆而过，公司各部门通过半年勤勤恳恳的工作，基本完成了各项阶段性的任务，相信在集团领导的指导下、在全体员工的共同努力下，神州通在线将“勇往直前，谋发展；艰苦奋斗，创明天”。

协同协作 持续改善 创新发展

神州通物流上半年经营回顾

2012年是神州通物流公司经营非常困难的一年，一方面多年亏损造成公司员工士气低落，信心不足，另一方面物流外部市场环境差、行业内恶性竞争日趋严重使得所有物流企业的生存举步维艰，物流公司的经营面临着前所未有的巨大压力。

在如此困难的局面下，神州通物流经营管理团队不等靠要，结合董事长在年初会议“变思维、调结构、激活力、再发展”的主题报告及对物流公司的指导要求，物流公司领导班子根据物流公司的实际情况明确了“抓运营、重服务、拓市场、促改善”的12字经营方针。凭借对物流行业的熟悉和过硬的经营能力以及专业的物流运营能力，2012年上半年，物流公司紧紧围绕集团对物流公司的经营战略规划和物流公司的经营方针推进经营改善。

为使各项经营管理工作能够有效的得到贯彻落实，物流公司根据集团“变思维、调结构、激活力、再发展”思路，采取了一系列的措施推进各项经营工作的落实。在思想上，要求各分支机构建立经营意识、客户意识，强调运营质量就是公司的生命线，从思想上改变分支机构负责人固有的思维模式。要求总部各部门协同协作，打通部门间的壁垒，强调总部的服务职能与管控职能，有效的做到总部与分支机构步调协同一致。为使经营工作能更贴近一线，公司在组织结构上进行了调整，成立了南北二个大区，有效的指导各分支机构工作的开展。同时在业务上对于那些没有利润的，不符合公司发展方向的业务进行了调整，对于业务开发重点关注运营商业务以及与公司经营有叠加效益的客户，使公司各项资源合理优化，经营效益得以改善。为帮助和扶持重点发展机构的业务开展及运营质量提升，总部领导分别挂点各机构，推进各项经营管理工作的落实。通过一系列工作措施的推进，目前公司的整体工作氛围良好，工作效率得到较大改观。

通过变思维、调结构、激活力等一系列经营活动的开展，在全体员工半年坚持不懈的共同努力下，物流公司上半年在经营业绩上取得了明显的增长。自1月份开始逐月稳步减亏，特别是在物流业4月旺季不旺的压力下，公司的减亏势头依然强劲，在2012年上半年累计共有14家机构实现了27个单月的盈利。上半年的整体收入较上年同期增长49%，上半年的整体成本率较上年同期下降9.35%；上半年整体费用率较上年同期下降18.74%，上半年整体利润较上年同期减亏348万，特别是在6月份实现整体经营减亏至25万，接近零亏损。上半年公司在外部市场环境日趋严峻的情况下越来越多的机构实现盈利给神州通物流公司全体员工提振了信心，经营业绩呈稳步改善的良好态势带给大家极大的鼓舞，同时也让管理团队信心倍增。

虽然上半年物流公司在经营上取得了一些突破，但神州通物流的发展还仍处在初创期企业阶段，在年初的工作会议上董事长报告高屋建瓴地对物流公司的发展方向作出了明确规划，对神州通物流提出了要专注于区域仓储及配送业务，构建城市配送专业网络；要通过团队建设、标准化作业、精细化管理等有效措施，提升运营质量，改善经营成果的期望和要求。在这二项工作上，神州通物流在经营改善的过程中一直常抓不懈，不断通过作业流程标准化、管理流程最优化等管理创新提升公司的专业营运能力、响应速度、客户服务水平，不断提升公司的物流运营专业水平，提升公司生产效能。

一份耕耘一份收获，上半年的经营成果离不开我们所有员工的共同努力，通过数据对比分析，收入和利润的增长、成本及费用率的下降充分证明公司“抓运营、重服务、拓市场、促改善”的经营策略已经在上半年经营中初显成果，也充分证明了我们物流团队是个敢于打硬仗、敢于接受挑战的队伍。在本次年中工作会议上，陶总也指出公司正处在转型的关键时刻，希望各职能部门、各机构能够发现自身存在的问题，科学合理部署下半年工作；要求全员将营运质量提升工作持续开展下去提升客户满意度；希望各级管理干部要坚持不懈为改善公司经营现状努力奋斗。

下半年我们全体员工更要乘胜追击，按照集团的期望及物流公司的发展规划推进经营改善，要努力开源同时更要做好节流工作，在陶总“二个务必”的经营指导思想下，提高工作紧迫感和危机意识，盘活和有效利用好我们的资源，努力提升运营服务质量、提升作业效率、建设好我们的服务网络，实现神州通物流各机构经营业绩全面飘红，用业绩来证明我们物流团队。

酷武物流2012年中工作会议召开

2012年8月3日，酷武物流2012年中工作会议在上海得丘园会所举行。酷武总经理朱咏等公司领导及各部门负责人共21人出席了本次会议。

这次工作会议是在公司贯彻落实黄绍武董事长今年年会提出的“变思维、调结构、激活力、再发展”精神、外部市场经济环境发生较大变化、酷武经历战略调整的背景下召开的。会议由酷武副总经理汪卫东主持，总经理朱咏首先致辞发言，之后各部门负责人汇报本部门工作。

朱总在讲话中围绕行业、企业、盈利和行进模式四方面进行了分析和阐述，对酷武市场定位、未来公司发展方向和下半年工作重点做了规划和部署。朱总首先分析了当前行业特性。目前电商行业呈现以下特点：从盲目爆发到回归理性（持续、稳定的需求将出现）；需求没有减弱，依然在成长；价格是关键，但越来越多的案例中不再是决定因素；解决方案强于单一服务，整合协同强于单打独斗；客户在不断成熟，过度炒作无济于事；行业大鳄的影响力在下降。 对于企业来讲，我们需要把握好几个问题：稳定的投资来源和投资理念；管理层和投资方具有匹配的经营理念；核心业务竞争力明确聚焦定位；策略清晰且相对稳定；经营规范性；企业文化符合行业特质。我们要极力提高我们的盈利水平，了解并处理好以下问题或关系： 我们离盈利目标的距离； 盈利与规模化的关系；项目盈利至关重要；实现盈利并不来自于卖价，而来自效率；客户流失是对盈利的极大威胁。 对于我

们的行进模式，我们要注意：合理的团队配置；可操作的业务运营流程；管理工具（单仓 - 多仓 - 异地）；团队自身学习能力和复制能力。基于外部形势和内部情况，我们在市场开拓上要重点关注适合我们公司发展的中高端客户，同时要不断致力提高我们的运营能力和服务水平。

之后客户管理部、销售部、客服部、仓库经营管理部、配送部、财务部、人力资源部、行政部、采购部、信息管理部先后报告了本部门的工作情况，总结了上半年的工作，分析存在的问题，并介绍了下半年的工作规划。报告中，大家围绕公司如何开拓市场、怎样提供优质服务、建立更良好的沟通、培养优秀人才、提高公司盈利水平等方面进行激烈探讨。

客户管理部在介绍了上半年项目的运营状况后，分析了在沟通、客户满意度和盈利水平方面存在的问题， 针对这些情况，客户管理部布置了下半年部门的工作计划：客户管理部资源和客户经理团队资源整合，充分利用现有资源，以便客户经理能够加强与客户的沟通，了解客户需求，适时地针对客户需求提出有效的解决方案，提高客户满意度，同时发掘更多的合作机会 ；与其它部门加强沟通，定期举行例会，务求把客户的需求正确、有效地传递给各相关部门，以最大程度地降低错误出现的机会，避免不必要的赔付，增加项目收益；对收款流程进行优化，客户经理及时了解客户的问题所在，主动解决问题，以便顺利完成收款；优化服务流程，提高服务质量，寻求扩大服务范围与增加二次营销的机会。同时客户管理部也表示将加强对销售方面的支持，协助销售经理向新客户介绍酷武的运营情况；让客户愿意对我们的服务做推广；对现有的项目寻求二次销售的机会。

市场开拓将是下半年酷武发展的关键。销售部介绍了本部门下半年的工作计划：1. 填充现有仓

库；2. 扩大销售团队； 3. 在华东地区扩仓；4. 在华南地区开拓新市场。

客服部作为日常直接服务于客户的一线部门，其人员素质和服务水准对提升客户体验和公司形象至关重要。客服部将提高服务质量，加强人员培训和人才培养作为下半年的工作重点。在人员培训上尤其要抓好业务知识积累、个人工作能力提高和综合能力培养等几个关键。

仓库运营部是公司运营的核心部门，在上半年工作中梳理了内部的组织架构，明确了岗位职责，健全了KPI考核，提高了员工的积极性；同时在流程优化和效率提高方面的工作富有成效。在下半年工作中，仓库运营部将重点做好几方面工作：库内产品破损率的下降；提高内部系统库存准确；人员工作效率的提升；基层管理人员第二梯队组建；整顿库存结构，提高仓库使用率；协助前端控制库存周转，根据不同客户的不同合同需求，使仓库利润最大化。

配送部作为配送运作和承运商的管理部门将进一步优化承运商结构，提供精确信息的跟踪监控力度，健全KPI考核，同时完善结算系统并加快结算速度。

财务部在上半年完善了公司财务管理制度，疏理结算流程，建立了财务分析框架，取得良好效果。在下半年工作中，财务部在按时、按质、按量完成日常财务工作时将重点做好如下工作：严格按公司的规章制度控制成本、费用等开支的合理性；合理安排资金，以收定支，以保证公司的正常运营；加强结算管理，及时跟踪应收、应付异常信息并及时反馈；继续推进预算系统的使用；更深度的加强内部监督控制；逐步完善的财务分析框架；协助制订明年的公司经营预算；加强与各部门的沟通、协作。

人力资源部继制定完成2012年人力资源规划后，协助公司成功进行公司组织架构调整，积极细致有效做好员工沟通工作，实现组织调整平稳过渡，保证公司正常运作；同时顺利完成了公司各岗位职责的修订，调整人员编制预算；完成员工薪资调整并配合运营部门制定完善考核及奖励制度，提高员工积极性；利用企业宣传栏不时丰富其内容，宣导企业文化和公司规章制度。在下半年工作中人力资源部将把企业文化建设、培训、绩效管理考核和人事制度进一步完善作为工作重点。

行政部在过去为员工提供良好工作环境和后勤支持做出了不少努力。在下半年工作中，行政部将继续抓好常规管理，进一步提高服务质量，打造立体后勤； 勤俭节约，杜绝浪费，打造节约后勤；强化安全工作，建设平安库区，打造高效后勤；“多走、多看、多检查”打造主动后勤。

采购部在上半年制定完善了酷武采购管理制度，建立了《酷武合格供方名录》和《供应商资料汇总》等采购资料档案，理顺了采购流程，采购成本得到有效地控制。采购部下半年工作重点将是：建立和完善公司的采购系统管理软件以便于管理和监督；持续开发新的供应商以建立良性竞争，降低成本，提高服务质量；保持与各个部门顺畅的沟通，确保仓库运营所需物资的及时供应；继续做好每月的采购与付款计划以使让公司资金利用率最大化。

信息管理部上半年的成果不少，在完成日常公司系统维护的同时，相继开发了采购系统、新接口、WMS维护工具和运费比对系统，极大地提升了公司的管理水平。下半年将紧密配合和满足其它部门需求，继续开发一系列管理系统，维护好公司的信息系统，提升公司核心竞争力，使信息管理部也成为我们公司的一大卖点。

期间三位公司副总经理汪卫东、郑明燊和牛侗分别就企业文化建设、培训、创新、提高客户服务水平和运营能力等话题与大家分享了自己的见解和经验。

与一般工作会议只听报告人讲报告不同，酷武本次会议增加了讨论和咨询环节，在每次部门报告后或甚至报告中，大家就各部门工作中的有关问题和建议进行了积极务实的讨论，针对性强，气氛活跃，通过有效沟通达到更好的了解和协作，效果相当好。大家客观地总结了过去，更放眼于将来的发展，并立足于踏实地做好当前的本职工作。

这是一次团结奋进务实的会议。在会议结束时，每人都用一两句话进行了积极的总结和表态。通过本次会议广泛的交流和沟通，公司的发展之路更加清晰，大家对公司的未来也更怀信心。相信经过大家的奋力拼搏和密切协作，酷武的未来将更美好。

变思维、调结构、激活力、再发展
神州通旅游多管并重

为了策应年初集团黄绍武董事长“变思维，调结构，激活力，再发展”的战略要求，结合企业实际及市场规律规则，神州通江西旅游紧紧围绕黄董报告精神，深入细致查摆问题，检讨工作得失，从感性到理性，从数据到分析，从整改到措施，从改进到效益。江西旅游班子充实调整后，集团助理总裁、江西旅游总经理王本春亲力亲为，调查研究，坚持每月工作调度制度。下属各企业、各部门负责人汇报先期工作进展情况，部署下步工作要点，大家集思广益，博采众长，及时发现问题，提出整改措施办法，多管并重。

1、以自身企业为主体抓大抓强营销。营销是企业的生命线，企业的成功首先取决于营销的拓展和盈利。营销要有自己的企业文化、企业品牌。依靠他人做营销，自己做配角，始终是小脚女人。营销部要认真分析市场，了解市场，拓展空间，积极探索区域对接，互动对接，主攻武汉、南昌等市场，扩大九江、安庆等周边城市，完善营销工作链条有序运转机制。

2、巩固扩大企业文化、企业品牌、企业业务。旅游业务从狭义的游山玩水、饮食居住，上升到广义的休闲养生、中华文化，都需要彻底的解放思想，调整结构，适应市场需求。通过科学完善的优质服务，创造经济价值和社会价值。继续做大做强去年新拓的航空售票业务，即将开辟铁路售票业务，积极创收，除剔去正常成本外，逐年增收增效。

3、整合资源，精兵简政。人力与行政、规划与工程各合成一个部门。各部门分工明确，公司拟出台绩效考核办法，奖优罚劣，让工作业绩与工资报酬挂钩，激励职员想干事、会干事、增内涵、增效益的工作热情。各下属公司、部门要规范定岗定编定人，因材施用，合理适宜的配置人员，该增设的岗位通过竞聘择优选用，该裁减的毫不留情地予以清退。公司各下属单位仅人员精简，节约成本20万元。

4、盘活旅游岛内餐饮。前期岛内餐饮部员工发固定工资，每日只能接待500人次，年利润6万元。遇旺季1000人次以上，无法接待。游客吃不上饭，投诉较多。公司决定餐饮部对外招租，责任承包。尽快与有实力有经验的承包户，按照卫生、达标、高雅的要求，签订合同书，保障游客卫生用膳、方便用膳，尽可能做到餐饮零投诉。同时以柘林湖绿色蔬菜、优质野生淡水鱼为品牌，吸引天下宾客观光品尝。承包后可节约自聘人员工资，净增收入10万元以上。

5、真诚与旅游主管部门管委会沟通协作。旅游景点门票营业收入每月一次性结算结清，财务收入分配明了清晰。财务部严格财经报告及相关制度，严格手续，严格审查，杜绝一切不合规报账。云居山旅游要积极主动协调各方关系，扩大项目规模，深化云居山真如禅寺佛教内涵，弘扬中华文明，弘扬真善美。

工作调度会上，王本春总经理强调指出：一是全面提高员工综合素质，规范行为，在学习中进步，在进步中提升，每个员工都要睿智创新、开拓进取。二是抓好各项工作的贯彻落实。任何工作，再好的计划、方式、方法，最终落脚点在每个员工的狠抓落实。落实是硬指标，硬道理；落实出效果，出精品。三是团队精神，协作精神，亮剑精神。团队是一面旗帜，需要大家添光增彩。团结协作，敢作敢为，和谐文明出战斗力，出效率。内耗、猜疑、嫉妒、心浮气躁、懒散、无为，都是企业绝不容忍的恶习，必须坚决克服唾弃。大家务必同事同仁同德，共事共心共为。

爱施德内部策略会成功召开

7月28日，爱施德内部策略会在北京、深圳两地总部以视频形式成功召开。我司董事长兼总裁黄文辉、高级副总裁夏小华、副总裁吴学军、刘浩等公司领导，以及各事业部、相关部门负责人参加了本次策略会。本次会议以“认清环境、剖析问题、制定策略”为目的，希望通过各相关部门对目前公司经营状况及市场、行业前景的讨论及分析，进一步明确公司的业务策略及发展模式，明晰公司未来的战略发展方向，保持公司的持续增长。

会上，黄文辉总裁发表了讲话，指出在行业和市场快速变化的情况下，我司面临着巨大的挑战。在这种挑战面前，我们要群策群力、辨明方向、快速决策、应变求新，在挑战中寻求更多的机遇，让公司在持续的变化中获得可持续的增长和发展。黄总说提出问题不是为了批评，而是为了寻求对策，所以要求大家敢想敢说，通过充分的脑力激荡，使得本次会议发挥其应有的作用。高级副总裁夏小华也表示，希望大家知无不言、言无不尽，通过充分的讨论和分析，充分认清公司存在的问题，积极寻求解决方案，为公司的进一步发展奠定坚实的基础。

本次策略会上，相关人员对公司近年来的经营数据和市场环境进行了分析，与会人员进行了充分的共享，并对公开市场分销业务策略、运营商合作业务策略、IT分销业务策略、 FD业务策略、运营改善及风险管控策略进行了深入的探讨，公司领导也做出了相关的点评和指示。

通过本次策略会，公司对当前经营形势有了充分认识和把握，初步形成了相关指导策略，并对各项重点工作进行了细致的后续落实安排，对于公司辨明方向、稳步前进，抓住市场机遇、保持可持续发展起到了积极作用。

安派易讯喜获手机生产牌照

日前，爱施德旗下企业安派易讯正式获得了手机生产牌照，成为GSM、CDMA双手机牌照企业。

据悉，安派易讯于2012年6月20日已成功通过了国家电信设备进网管理认证中心的审核，获得了中华人民共和国工业和信息化部颁发的正式牌　照。这标志着在近场通信(NFC)领域富有竞争力、具备硬件软件一体化能力的创新综合解决方案提供商安派易讯，已经获得了具备手机生产能力的认证，中国手机领域自主品牌的大家庭中又添新成员！

国内知名卡商武汉天喻访问安派易讯

2012年6月27日，国内知名卡商武汉天喻信息产业股份有限公司（以下简称武汉天喻）副总经理（研发中心总经理）吴俊军先生一行拜访了安派易讯。

武汉天喻以智能卡为主要产品，凭借国内领先的研发实力和技术水平，成为中国智能卡四强企业之一，也是国内卡类产品标准的参与制定者。其在银行方面合作伙伴众多，主要有中国工商银行和中国建设银行、中国农业银行及其他商业银行。由于工商银行是国内最大的银行，也是国内金融IC卡发行量最多的银行，占有市场比重达80%，所以天喻与工行推出的一系列银行卡产品也在银行业占据了80%的市场份额，在整个行业内有着很大的优势。

当日下午，安派易讯董事长郭绪勇、总经理文旭

东与武汉天喻副总经理吴俊军一行在爱施德进行了洽谈。参与会议的还有安派易讯国内销售经理范亚明、运营部经理杨琳、运营部龚彬、海外销售总监李军、系统架构师韩旭华、产品硬件部经理胡光友、产品软件部经理彭立伟，以及武汉天喻研发中心副总经理付积存、产品经理干江红、金融事业部华南区销售经理周荣等。

安派易讯董事长郭绪勇全程参与了两个多小时的洽谈交流。会上，董事长郭绪勇重点向武汉天喻介绍了安派易讯的背景、定位、优势和发展战略，强调了安派易讯作为NFC领域专业解决方案提供商的愿景以及当前的发展进程，同时具体讲解了产品的设计思路，并期望通过与武汉天喻的友好交流，促进双方在硬件和解决方案上的全面合作。总经理文旭东也介绍了公司的基本情况，重点讲解了安派易讯的硬件、软件产品以及解决方案。系统架构师韩旭华则结合国外案例对Anytap系列智能机进行了讲解，并详细介绍了系统产品Micro Payment小额支付系统的具体思路。

武汉天喻副总经理吴俊军则详细介绍了其企业产品以及银行合作业务，表示了对安派易讯在终端、系统产品的研发与市场应用前景的极力认可，同时表达了与安派易讯首先在nCover系列产品上进行深度合作的意愿。

随后，董事长郭绪勇、总经理文旭东邀请吴总一

行参观了安派易讯办公区域，现场观摩了小额支付系统、NFC标签两个项目的产品演示并与项目经理进行了详细的交流，文总代表公司与吴总签订了《NDA协议》。针对国内银行业的需求，双方将在商务模式与具体产品的协作上展开详细的交流与合作，扩大安派易讯在银行业以及卡商中的影响力，展现公司NFC领域的专业优势，实现双方共赢。

深圳市彩梦科技有限公司晋升为移动互联网CPA营销推广合作伙伴

2012年7月13日，中国移动互联网基地在广州召开了CPA（按“按效果付费”）营销推广项目启动会，此次会议有天音、腾讯、UC、应用汇等14家公司参与。深圳市彩梦科技有限公司（简称彩梦科技）受邀参加，助理总经理王芮出席会议并陈述了彩梦科技拥有的渠道合作优势及合作计划，受到基地领导的认可，并成功晋升为移动互联网CPA营销推广合作伙伴之一。王总代表公司与杭国强总经理现场签约合作。同时签约的还有腾讯、UC等知名企业。移动在全国范围内层层严格征选，最终挑选了我司与腾讯、UC等具有实力的公司，确立合作关系，帮助移动互联网基地推广。

彩梦科技凭借强大的业务创新能力、技术实力、渠道优势及完整的合作计划、较强的市场推广能力成功晋升为移动互联网CPA营销推广项目的合作伙伴，是公司发展的一次重大进步。

彩梦科技凯旋深圳动漫展

2012年7月18日，第四届深圳动漫展正式拉开帷幕。深圳动漫展由国家广播电影电视总局宣传管理司，深圳市文化旅游局，深圳广播电影电视集团主办，具有相当的专业性和权威性。

据统计，本届动漫节仅首日入场人次就突破16万，创造了深圳动漫节史上首日入场人次最多的记录。彩梦科技作为一家结合高新技术的文化创意型企业，始终以“创造流行，引领人们崇尚便捷时尚的手机化生活方式“的品牌定位，专注应用内容与终端的结合，致力于创意文化产品在移动互联网上的开发、传播和整合，这与深圳动漫展 “动漫，创意，生活”的展会主题不谋而合，相得益彰。

彩梦科技新颖而高效的运营模式，雄厚的企业实力，丰富的操作经验，吸引了多家参展商纷纷咨询合作相关事宜。展会期间，彩梦科技已与多家企业，高校，个人作者达成了初步合作意向，其中不乏幸星数字娱乐科技有限公司等国 际知名的动漫制作单位。参加本次深圳动漫展，为企业又一次积累了宝贵的实践经验，提升了企业知名度，扩大了品牌影响力，同时

也为抢占市场先机，拓展更大的发展空间增添了新的的砝码。

热烈祝贺彩梦成功接入移动手机阅读基地漫画频道

近期彩梦旗下各子公司不断传来好消息。旗下子公司北京数码明天科技发展有限公司于2012年8月份正式接入中国移动手机阅读基地漫画频道。据悉，在中国移动阅读基地各漫画评审现场，北京数码明天以第一名的好成绩顺利通过漫画内容、渠道优势、公司规模等各项资质审核。此次成功接入，意味着彩梦正式成为中国移动阅读基地的内容提供商（CP），为推动彩梦阅读业务的业绩快速增长奠定了扎实的基础。

不久前的2012年6月19日， 凭借过硬的产品研发实力、运营水平和品牌号召力，彩梦子公司深圳市酷彩科技有限公司被中国移动江苏游戏基地评为优质游戏内容提供商(CP)。同期，2012年6月5日，深圳市彩梦科技有限公司和北京数码明天科技发展有限公司双双被评为优秀合作伙伴C级的好成绩。

被客户认可，被社会尊重，为用户接受，是彩梦取得可以持续壮大发展的共赢准则。经过彩梦团队多年努力，彩梦已经积累和巩固多个内容提供商资质和多个渠道代理推广商资质，通道资源丰富，综合运营实力位居业内前二十名的水平。树样板，激活力，立标签，再发展是彩梦当前阶段的发展主题，彩梦团队将始终保持务实，实干的战斗作风，积极自主创新，整合资源，将事业做大做强。

三水萧林7月火爆热销 再现楼市传奇

中国人民银行先后于6月8日、7月6日连续实行了两轮的降息，但是楼市大环境并没有因货币政策的松动而明朗，温家宝总理半年内六提调控、六论房价，

让楼市大环境一直处在“限”字当头的紧张局势下，很多房企也陷入了举步维艰的困境之中。据媒体统计，昆山新房库存仍逾6.3万套，房企压力可见一斑。然而，高压力往往铸就高成就！素有萧林大道35万㎡水岸情境社区之称的城西名盘——三水萧林，以27套的签约数量、2350万元人民币的进账金额，逆势突围，成为7月昆山楼市杀出的黑马！

7月以来，三水萧林先后吸引了来自昆山新浪乐居、365地产家居网、搜房网、昆山房产网四大网络媒体的品鉴团，接待中心累计接待网友240人次。三水萧林凭借着超高的性价比赢得了广大网友的一致好评，有力地保证了项目在市场中的热度，为后续的良好销售奠定了坚实的基础。

在品鉴团接连抵达三水萧林的同时，项目还实行“走出去”的战略方针，积极参与楼盘巡展活动。巡展过程中，三水萧林同样博得了广大市民的亲睐，很多市民对“实景现房”有着浓厚的兴趣，并有不少客户前往项目现场洽谈、参观实景现房。后经筛选，外出巡展产生了多组有效客户。事实证明，只要是来到项目现场品鉴的市民，对三水萧林的认可度都相当高。工作人员分析道，实景现房拥有即买即住、看得见、摸得着等特点，产品品质便可得到保证，这就是购房者对现房一直情有独钟的原因。

然而购房者之所以最终选择三水萧林，除了“实景现房”这一因素之外，其卓越的品质、核心的地段、稀缺的水景资源、成熟的学区配置、人性化的户型设计、别样的英式风情也都是购房者选择的主要原因。据悉，后续三水萧林将进一步完善产品品质，一如既往地专注于每一处细节的打造，让我们共同期待，一个更为强大的三水萧林！

九江市商务局、林业局来神州通油茶检查油茶产业开发项目推进情况

2012年7月10日，九江市商务局纪检书记邹余礼，九江市林业局党组成员、副调研员陈义前等领导一行5人来到神州通油茶检查油茶产业开发项目工作推进情况。公司副总理高修勇，顾问高浔等领导一行陪同检查。

上午，检查组一行冒着高温酷暑深入到神州通油茶子公司之一的九江九州神州通油茶岷山油茶种植生产基地。检查组一行一边认真地查看油茶长势情况，一边详细地向陪同人员了解油茶种植情况、项目投资情况，并饶有兴致地询问了有关油茶及其产业的发展情况。随后，检查组一行又赶到了位于市内的神州通油茶总公司举行了会谈。

在实地检查与举行座谈中，市商务局邹余礼书记多次对神州通油茶作了高度的评价。他认为，神州通集团是一个实力很强的企业集团，神州通油茶投资油茶产业开发是在真干、实干。同时，他希望神州通油茶要继续履行油茶产业开发招商引资合同，进一步加大投资力度，加快工作进度，力争项目早日竣工。市林业局领导也表态，要继续加大扶持神州通油茶发展力度，全心全意帮助、协调和解决神州通油茶在发展过程中遇到的各种困难和问题，推动神州通油茶进一步做大做强，加快推进九江林业特别是特色林业产业的发展。

座谈会上，顾问高浔代表公司向检查组成员认真汇报了当前神州通油茶的发展情况以及项目总体投资情况。

神州通油茶与九江市油茶服务推进领导小组举行第二次会商工作会

2012年7月13日神州通油茶与九江市油茶产业发展服务推进领导小组（以下简称推进领导小组）举行第二次政企合作会商工作会。市林业局党委委员、副局长，推进领导小组组长陆主生，党委委员、总工程师、推进领导小组副组长陈细国以及市局营造林科、计财科负责人和神州通油茶副总经理陈红卫、高修勇，顾问高浔在神州通油茶会议室共同举行了第二次会商工作会。

为建立良好的政企关系，推动“双二十协议”全面落地，加快油茶产业发展，神州通油茶与九江市林业局就油茶产业综合开发共同搭建了一个会商工作平台，构建一个长效沟通机制。旨在通过这一平台与机制的构建，使市局能及时了解神州通油茶在油茶产业项目推进过程中遇到的各种问题，及时协调和解决神州通油茶在发展过程中遇到的各种困难，做大做强神州通油茶，加快九江地区林业发展。

此次会商工作会的主要内容是组织学习近期省厅出台的《关于做好2013年度农业综合开发林业项目申报工作的通知》、《关于做好2013年度农业综合开发林业项目申报工作的通知》以及《关于申报欧洲投资银行林业专项框架贷款项目的通知》三个文件，认真分析神州通油茶自身特别是种植方面的自身条件和优势，积极做好项目申报的组织与分工。做好与相关项目的策划、包装、对接与申报具体事务工作。

顾问高浔主持了会议，副总陈红卫、高修勇就有关问题和事项与推进领导小组作了深入的沟通与交流。第二次会商工作会达到了预期效果。

神州通油茶召开种植管理技术培训会

2012年7月24日上午，神州通油茶种植管理事业部在总公司会议室召开油茶造林作业设计规程培训会，参加培训会人员有神州通油茶副总兼种植管理事业部总经理高修勇、种植管理事业部副总熊茂铁、种植技术部经理代和平以及种植管理事业部技术部全体人员。会议主要分两部分进行，一是由种植技术部代和平经理全面讲解神州通油茶造林设计规程。三是全体与会人员讨论完善现阶段公司油茶造林技术规程，达成共识，形成定稿。

会上，神州通油茶副总经理、种植管理事业部总经理高修勇作了强调，他要求种植技术部所有人员要认真消化吸此这次培训会内容，要将理论与实践有机结合起来，切实做到设计在先，施工在后，设计要服务于施工，施工要按照设计要求操作，互为因果，相互促进。

热烈祝贺江西神州通油茶投资有限公司荣获江西省“省级林业龙头企业”荣誉称号

伴随着中国奥运健儿在伦敦奥运会上捷报频传的同时，日前，从江西省林业厅传来喜讯，江西神州通油茶投资有限公司正式荣获江西省“省级林业龙头企业”荣誉称号。

江西省省级林业龙头企业是江西省林业系统授予省内林业开发企业的最高荣誉，该荣誉是从投资规模、种植规模、种植技术、带动农户数量、促进林农增收、企业经营效益等方面进行综合评审，排名确定。此项荣誉是神州通集团进军油茶产业，成立江西

神州通油茶投资有限公司以来，获得的第一项荣誉。荣誉的获得，凝聚了神州通集团各位领导的心血，凝聚了神州通油茶全体员工的汗水；荣誉的获得，标志着神州通油茶投资林业的综合实力得到了江西省林业厅的充分肯定，标志着神州通油茶在林业综合开发领域内的影响力不断得到提升，标志着神州通油茶开辟了一条前景更为广阔、发展更为加快的绿色通道。

神州通油茶也将以这次荣誉的获得为动力，开拓进取，攻坚克难，再接再厉，再创新功，以优异的成绩回报集团领导对神州通油茶的关怀与厚爱，以优异的成绩回报社会各界对神州通油茶的大力支持！

江西省林业厅森林工业局局长王琅为神州通油茶授牌

2012年8月15日，江西省林业厅森林工业局局长王琅一行在九江市林业局森林工业局局长吴从建的陪同下，来到江西神州通油茶投资有限公司为公司授予“江西省省级林业龙头企业”牌匾和证书。集团助理总裁、神州通油茶总经理周韶军，副总经理陈红卫、高修勇，顾问高浔等公司高层领导全部参加了授牌仪式。

省级林业龙头企业的评选是从企业规模大小、综合盈利水平、科技应用能力，带动林农增收能力等方面综合评审确定。省级林业龙头企业，有效期为两年，实行动态管理，优胜劣汰。不久前，江西省林业厅评审认定并公布了2012年度“江西省省级林业龙头企业名单，神州通油茶一次申报，一次成功，荣幸的成为此批新认定的省级林业龙头企业之一。林业龙头企业对拉动当地林业经济发展，促进林业资源优化配置，发展现代林业，带动林农增收，加快新农村建设步伐等方面都有着极其重要的作用。此次申报成功对实现林工贸一体化、产供销一条龙的产业发展模式，加快林业规模化生产和产业化经营进程有着重要意义。

顺利进入省级林业龙头企业，不仅能迅速提升神州通油茶在业内的影响力与关注度，而且还为神州通油茶做大做强开拓了一条光明的绿色通道，为神州通油茶冲刺国家级龙头企业奠定了良好的工作基础。神州通油茶“挤身世界一流企业”的远大梦想从此启程。

神州通油茶赴江西丰城御润坊油茶科技园参观学习

为积极借鉴江西省各地油茶科技园建设经验，加快神州通油茶高标准基地建设，推进神州通油茶科技支撑进程，2012年7月27日，江西神州通油茶投资有限公司副总经理高修勇、顾问高浔与九江市林业局林业科技推广站朱峰站长在省林业厅科技处的介绍下，深入到江西丰城市御润坊油茶产业科技园参观学习。

江西御润坊富硒山茶油有限公司阳总和尤总工热情的接待神州通油茶考察组一行，并向考察组详细介绍了御润坊油茶科技园的建设情况，陪同考察组一行现场参观了御润坊油茶科技园的油茶繁育基地、油茶品类种植园、高产油茶种植基地。

考察组成员与御润坊山油茶有限公司就油茶产业园的总体规划、功能分区、发展模式、建设规模、管理经验进行了深入、系统的交流与探讨。参观考察后，考察组一行风尘仆仆的赶到省林业厅科技处就油茶产业科技园项目建设进行了咨询。

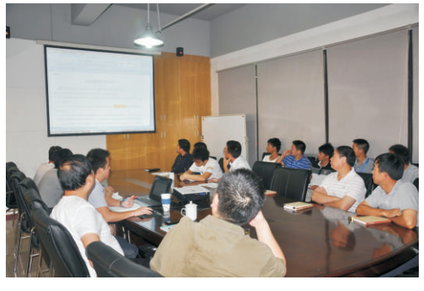
通过此次考察，考察组成员一行感觉收获巨大，对神州通油茶策划、申报、建设油茶科技示范园项目思路更加清晰、目标更加明确，进一步推动了公司油茶科技产业的发展。

神州通油茶与彭泽县政府举行油茶种植项目签约仪式

2012年8月8日上午，神州通油茶与江西省九江市彭泽县政府在彭泽县商务局会议室举行了《万亩油茶生态种植基地项目》签约仪式。彭泽县政府副县长秦岭，彭泽县商务局局长刘兴旺，彭泽县天红镇党委书记刘泉、人大主席陈强，神州通油茶副总经理陈红卫，种植管理事业部副总经理李林虎参加了签约仪式。秦岭副县长、陈红卫副总分别代表双方签字。

神州通油茶召开新颁布管理制度学习培训会

为积极贯彻落实神州通油茶第四次工作会有关员工职业化、专业化（两化）建设会议精神，推进公司制度化、规范化建设进程。2012年8月20日，神州通油茶在公司会议室召开了神州通油茶新颁布的制度学习培训会。公司全体人员参加了新颁布管理制度学习培训会，学习培训会由公司副总经理陈红卫主持。



公司制度建设是企业文化建设一项重要内容， 是推进一个企业组织规范化管理、实现企业组织目标的有效措施。神州通油茶尤其重视公司的制度建设，将制度建设作为公司当前一项极其重要的工作来抓。

此次学习培训会上，重点组织学习了新颁布的《办公秩序管理规定》、《移动话费管理规定》、《市内交通费管理规定》、《员工出差管理规定》等几项管理制度。为了使全体员工了解和掌握新颁布的各项管理制度核心内容，并自觉和带头遵守有关制度，确保新颁布的管理制度顺利地推行起来，公司采取了此次培训会进行强化学习，并将陆续采取诸如考试等一系列后续跟进措施，确保制度得到有效执行。

神州通油茶举行爱心捐赠授牌仪式

为了答谢广大神州通油茶员工的无私奉献和深情厚爱，进一步激发广大员工爱心捐赠责任感、使命感、自豪感，助力公益事业、创建和谐社会，2012年7月26日神州通油茶专门举行了这次爱心捐赠授牌仪式，在公司会议室为捐赠的员工授予了神州通圆基金胸牌。在家的工作人员也全部参加了授牌仪式，仪式由神州通油茶副总陈红卫主持。

仪式上，陈红卫副总为大家简要讲述了举行这次爱心捐赠授牌仪式的目的和意义，分享了深圳市神州通基金会从诞生发展到现在的光辉历程。公司领导为参加仪式的员工们进行了授牌。

“大爱无疆”，这个世界因为有了爱心才充满了希望和温暖。早在今年的4月份，神州通油茶在深圳市神州通慈善基金会的积极倡导下，扎实有效地开展了爱心捐赠活动，不论是加入神州通油茶时间较长的老

员工，还是加入神州通油茶才几天的新员工；不论是正在公司上班的同事，还是正出差在外的同事，都通过各种有效形式和办法直接或委托同事进行捐赠。神州通油茶人在献爱心前所展示出来不分男女老少，不分职务高低，纷纷慷慨解囊，踊跃捐赠的情形与姿态让人动容。

神州通物流成功签约山东、贵阳两省移动终端物流服务项目

盛夏时节，喜聆丰收乐章，通过激烈竞争，神州通物流公司近期成功签约山东、贵阳两省移动终端物流配送项目。

本次中国移动通信集团山东分公司、贵阳分公司就2012 年度物流配送服务项目进行公开招标，包括但不限于装卸、分拣、分装、封装、再加工、理货、数据信息加工、运输、运输调度、配送动态信息等物流配送服务。由于该项目战略意义大，投标过程异常激烈，竞争对手实力雄厚，其中不乏中邮、鸿讯等国资背景企业。神州通物流团队依靠广东移动终端成功运作案例，精心准备、团队合作，最终获得两省移动招标委员会的一致认可，与神州通物流成功签约。

该项目成功竞标为神州通物流注入了一支强心剂，极大地提升了物流公司全体员工的信心，相信通过公司服务团队倾力配合，该项目必将成为神州通物流更好地服务于运营商的成功典范，神州通物流经营局面也必将翻开崭新的一页。

神州通物流成功竞标广东移动终端公司物流仓储配送项目

近日，中国移动通信集团终端有限公司广东分公司新一期仓储物流一体化项目传来佳音，深圳市神州通物流有限公司成功竞得最大标的-- 广东移动终端仓储配送量最大区域-粤北区域的仓储及配送物流项目，年物流收入预计2500万左右。

此次广东移动新一期仓储物流项目招投标历时长达一个月，参加投标的9家物流企业均实力雄厚，由于标的数额大、战略意义高，竞争也异常激烈。集团企业合作部及神州通物流领导班子对此项目招投标工作非常重视，对物流解决方案的各个环节均给予了高度关注，最终在集团企业合作部领导与同事的大力支持及物流公司领导班子和骨干的共同努力下，神州通物流凭借与广东移动成功合作经验及优质的物流服务质量在9家竞争对手中脱颖而出，成功竞标。

目前，神州通物流总部及分公司全体员工都紧锣密鼓的投入到项目的启动工作中。连续两年成功中标，标志着神州通物流专业的物流仓储、配送操作能力，完善的客户服务水平得到了中国移动公司的高度肯定，该项目的成功运作为将来拓宽运营商市场奠定了良好的基础，同时该项目成功竞标对神州通物流来讲也是一个里程碑事件，有着极其重要的战略意义。

神州通在线获得《神州通即时通讯系统》版权证书

2012年6月21日上午，神州通即时通讯系统正式通过中国版权保护中心认证申请，获得中华人民共各国国家版权局颁发的计算机软件著作权登记证书。

《神州通即时通讯系统》是一款面向中小企业应用的即时通讯软件，它提供了一系列通用接口，可以实现从企业现有的管理系统中方便地导入组织架构，并随着企业管理系统中组织架构的变更自动更新，极大方便了企业内即时交互信息的运用。

系统除了提供常用的文字通讯外，可以创建多个不同的语音会议室、视频会议室同时进行会议，互不干扰；会议室中支持电子白板、屏幕广播、媒体共享、文档共享、协同浏览、会议讨论、会议投票、会议公告和其他会议控制功能，满足企业经营情景中多种场合的需求。

系统还提供了丰富的对外接口，可以很便捷地与第三方业务系统进行对接，底层的音频、视频算法采用C++实现，通过采用分层封装、分层屏蔽、分层实现各个子系统的应用功能。

目前神州通在线的开发团队正在将该系统与《协同办公系统》整合，不久将发布运用，将对神州通集团的信息化应用提供又一个有力工具。

神州通在线获得《SMT移动信息化解决方案系统》版权证书

《SMT移动信息化解决方案系统》是神州通在线自主开发、拥有完全知识产权的面向业务流程再造的中间件产品，该系统将企业常用业务封装成为标签控件，针对第三方业务可以通过数据转换引擎转换成SMT移动信息化中间件系统可识别的数据，做到和第三方业务系统无缝结合，同时该系统提供了可视化开发IDE，实现所见即所得的可视化开发环境，可以快速开发出一套在主流智能终端下的应用软件。采用这个系统可以解决在开发移动应用过程中，针对不同终端需要分别开发的问题，提供了“只要一次开发就能跨多种智能终端”的解决方案，极大节省了开发成本，缩短了开发周期。

目前该系统已应用于《协同办公系统》的手机版，同时支持运行IOS 和 Android系统的手机，取得了良好的效果。我们相信该系统在移动信息化领域具有广阔的应用前景。

神州通在线开展西冲拓展活动

8月25日，深圳市神州通在线有限公司为增进团队之间的感情，增强团队凝聚力和战斗力，开展了西冲拓展活动。

上午神州通在线全体员工身着统一的黄色文化衫兴致勃勃地出发了，经过一个半小时的车程来到了南澳杨梅坑三木新干线野战基地，大家在教练的带领下成立团队、取幡号、选队长、定口令，随后开始了丛林障碍战场的陆地争霸战，体验真枪实斗的惊险刺激。中午开始野炊活动， 四个小组在各自组长的组织下上山抓鸡，下水摸鱼，洗菜，切菜，炒菜，大家有条不紊、相互合作、像个小家庭成员一样忙活着，虽然过程有些“艰辛”，但是我们还是“不负众望”，每个小组完成了九菜一汤的丰盛午餐。因为是大家亲手做的饭菜，非常有自豪感，所以也觉得份外的可口，一扫而空。吃饱喝足后，同事们来到了有“东方夏威夷”之誉的西冲沙滩，游泳、垂钓、沙滩排球、打牌，玩的不亦乐乎。

活动结束后，大家纷纷表示非常喜欢这次的活动，认为在繁忙的工作之余，有这样的机会和同事们一起放松心情，增进感情，也增强了团队的凝聚力，期待下次活动更加精彩。

酷武物流参加广州网货交易会

6月27日至30日，酷武物流由副总经理郑明燊带队参加了在广州举行的网货交易会。该网络交易会是全球最大的网货交易和网商交流的线下平台，是由阿里巴巴集团联合旗下阿里巴巴网和淘宝网，整合支付宝、阿里云、中国雅虎等核心资源的线上平台打造的一个全民参与的社会化体系。

本次网货交易会参展企业达1500家，范围涵盖七大行业包括服装鞋帽、消费电子、家居家饰、母婴用品、工艺品礼品、食品、电子商务服务商。在本次网货交易会上，通过线上社区匹配、现场展示交易、论坛交流分享、团购秒杀走秀等多种生动有趣的形式和活动， 商家得到了一个很好的展示和交流。酷武的现身和展示吸引了许多客户和商家的兴趣和关注。通过同客户及商家的交流， 酷武物流不仅拓展了自己的商业渠道，也更加清晰地向市场展现了自己的业务模式、定位和发展方向，同时也更清楚地了解客户的需求和行业的发展趋势。在开发客户资源的同时，酷武与众多电子商务服务商和快递公司也进行了深入的交流。

通过此网货交流会，酷武总结了电商行业发展的几个新趋势。

1.网络分销大时代的来临。本次网交会的参展商家数量庞大，巨大的网络分销模式有利于企业把更多精力放在产品研发和生产方面，通过选取信用级别较高的卖家分销商品，既能节省成本还便于对销售体系的管理。

2.越来越多的大品牌入驻。本次网交会的一大趋势就是大品牌的入驻。这种现象从某种意义上也体现了电商行业发展势头的迅猛和竞争的激烈。

3.网商网购年轻化。商家在品牌的推广方面都打出时尚、实惠的符号，符合了年轻人追求时尚、品质的个性化要求。也暗示了80后90后渐渐成为现阶段网络消费的最大顾客群。

4.电商服务商的迅速发展。电子商务行业催生了越来越多的服务行业，它们与网购本身形成了一个互融的生态圈。

酷武的服务处在电子商务供应链的后端，是专注为电子商务行业提供仓储物流、精细加工以及B2C配送管理一站式解决方案的专业物流服务提供商。经过前一段时间一系列的调整，酷武已规范和加强了自己的运营能力，现正在商务上发力积极发掘商业机会，寻求更大发展空间，相信经过大家努力，酷武的发展道路将越走越宽阔。

统一企业与酷武就电商业务的供应链管理达成战略合作

基于酷武物流在业内良好的知名度和专业的供应链管理能力，日前统一企业和酷武物流已就电子商务业务的后端一站式供应链服务达成战略合作关系。第一批货品已于2012年7月11日正式顺利入驻酷武仓库，预计近期到货几十个SKU，约数十万件商品会陆续入驻酷武莲花仓。

统一企业是台湾一家大型食品公司，在东亚、东南亚均有很高的知名度，也是台湾规模最大的食品从业者之一。统一新近大力授权开发研制“美研社”系列胶原蛋白饮品等高科技产品已经上线，着眼电子商务销售渠道，大力进军电子商务界，7月底前顺利启动天猫旗舰店，正式开启电商之路。

酷武物流以自己专业的电子商务供应链管理能力和良好的业务表现，赢得了统一企业的信任和青睐，在统一电子商务业务的前期投标中以绝对的优势最终取得成功，统一和酷武不仅就电子商务业务的后端一站式供应链服务达成战略合作关系，而且有意向将业务延伸到电子商务业务的前端，酷武物流将为其建立在B2C仓储物流业务上的业务流程咨询、网店运营管理、产品营销策划、CRM模块运营、呼叫中心、IT协同开发等诸多方面展开多元化的深度战略合作，可谓是前端网店运营管理、后端仓库运营及配送管理的一站式解决方案的完美结合。

庐山西海瑜伽大赛在柘林湖外婆岛举行

6月30日，江西省第四届全民健身运动会庐山西海瑜伽大赛在庐山西海柘林湖举行。本次大赛由江西省体育竞赛管理中心等6家单位共同主办。庐山西海旅游国资发展有限公司、江西神州通旅游投资发展有限公司共同承办。通过多方携手打造，此次瑜伽大赛精彩纷呈、光彩夺目，为来柘林湖旅游的游客奉上了极致视觉的饕餮盛宴。

比赛中，选手们姿势优美、专心投入，倾情竞赛。其场景宛如仙境，让当日的柘林湖山朦胧，水朦胧，如诗如画。

莅临竞赛现场指导的领导有省体育竞赛管理中心主任李爱林、西海管委会党委政府领导李甫勇、钟华坚、江家和，神州通旅游王本春等。

新高速，新西海——首批武汉团抵达柘林湖景区

大广高速公路开通后，大大缩短了武汉至庐山西海柘林湖的路程，全程时间在3小时内，特别有利于组合一日游和二日游的线路行程。神州通旅游抓准了这一有利机会，与西海温泉、桃花溪漂流三家联手，采取“走出去”、“请进来”的营销策略，加大柘林湖的宣传推广力度，共同开拓武汉、黄石市场。

通过在武汉、黄石走访旅行社、报纸、电视宣传等形式的推广，庐山西海旅客人数大幅增长，效果明显。7月8日，武汉首批大型旅游团300余人畅游柘林湖，游客高度赞美柘林湖山好、水好、人好，不枉此行。

神州风采

沉淀心境，大步前行

写在酷动数码“二.五”第一年

2012年对于酷动数码来说，是特别的一年，因为我们刚刚走过了酷动事业的第一个五年。头五年对于一个创业公司来讲，是奠定基础至关重要的阶段。五年间，酷动人经历了从无到有，从弱小到逐步强大的成长蜕变；也经历了从默默无闻到力争业界上游的艰辛路程。回首过往，我们有太多的话要说；展望未来，我们更要反思沉淀，不断进取。在2012年这承上启下的关键一年，积极寻求自身变化，大力优化体系建设，进一步提升获利能力，修好“内功”，促进酷动实现健康持续发展，是我们继往开来的关键所在。

秉承企业文化大旗，推进组织价值提升

企业文化是一个企业的灵魂，是企业综合实力的体现，是一个企业文明程度的反映，也是知识形态的生产力转化为物质形态生产力的源泉。

集团成立十五周年以来，历经风雨，饱尝了民营企业发展的艰辛。一路走来，我们熔炼出了属于自己的企业文化，她是使我们受益终身的巨大财富。而酷动数码作为集团最有活力最年轻的产业单位之一，在高速发展的同时，也沉淀出了自己独有的价值标准和企业文化内容。长久以来，酷动数码始终将企业文化建设作为组织建设的重中之重，本中之本。在新的发展阶段，秉承企业文化大旗，持续提升组织价值，我们任重道远。

2012年上半年，酷动数码在企业文化建设方面，拓宽思路，组织建设与机制推行两手抓。5月初，由酷动人力行政管理中心主导，成立了“酷动业余活动俱乐部”。“酷动俱乐部”是酷动员工自发、自愿组成

的员工组织，是酷动人根据自身爱好、特长报名参加组成的活动平台。俱乐部下设有：足球、篮球、羽毛球、乒乓球、户外活动五大协会。俱乐部成立两个多月以来，已成功开展活动近三十次，与集团内各兄弟产业单位进行了多次内部交流赛。“酷动俱乐部”的成立，丰富了员工业余生活，提高了员工文化修养和身体素质，增强了员工凝聚力和团结意识，为推进企业文化建设，提升酷动品牌形象注入了新的活力。

5月底，“企业文化优秀分公司评比活动”的开展为酷动企业文化建设工作注入了新的活力。企业文化优秀分公司评比活动，目的就在于切实推动酷动企业文化的落地，提高全公司企业文化建设水平。通过加强内部交流，使分公司优秀企业文化建设成果为全员所认知、借鉴。起到促进整个公司觉醒、认知、实践、赶超的良好局面。同时发掘企业文化建设的优秀分公司和突出事迹，予以表彰。从而更好的开展企业文化建设工作，进一步推进酷动企业文化发展及集团《神州通宣言》的宣贯和落地，提高分公司企业文化建设水平。推优互促，共同进步。活动开展两个月以来，分公司涌现出了大批企业文化建设先进事例和优秀团队，企业文化建设获得了了长足进步。

此外，对原有企业文化活动，我们也进行了回顾和优化。员工生日会Party就是一次全新的尝试。用Party的形式，将员工生日会从形式上推向了一个新的高度。通过邀请公司领导，中心负责人，“寿星”本人以及“寿星粉丝团”参与Party的方式，搭建平台，开展新颖有趣的游戏及集体活动，为员工度过一个印象深刻的生日会。获得了伙伴们的一致好评。

积极寻求自身变化，大力优化机制建设

2012年作为“修炼内功”的关键年，内部机制的优化和改革成为酷动寻求自身变化的突破口。

上半年，酷动数码大力拓宽组织内部建设思路，提出了《职能体系驻店日工作机制》《3C4U顾客服务ESEC行动指南》等方针政策，有效提高了职能体系工作效率，加强了职能与一线的联系。通过优化职能，达到更好的支撑一线、服务一线的目的，有效提高经营业绩。

为了推进科学决策和有效执行，促使各职能体系充分了解门店，发现门店问题，确保职能落地到店，以门店为服务单元推进各职能优化和发展。由酷动总部人力行政管理中心主导，各中心牵头的《职能体系驻店日工作机制》，于6月初正式启动。该机制推出后，以中心为单位，每周安排职能部门相关同事驻店参与门店工作。《职能体系驻店日工作机制》的推行，加强了职能体系和一线业务体系的联系，有效地带动了一线门店的服务质量；另一方面，在不同职能的碰撞和交流中，发现了平时隐藏在职能和业务之间许多不易察觉的问题。为酷动健康、稳定、持续的发展，提供了机制保障。

作为酷动的另一重要业务模块，3C4U新潮数码业务也在积极寻求增长和改变。《3C4U顾客服务ESEC行动指南》的推行，就是3C4U在新的发展阶段下的又一创新之举。3C4U门店运营工作的唯一核心就是“顾客服务”，而我们的服务使命则是“让每一位进店顾客都拥有挚友般的愉悦感”！为此，我们提出《3C4U顾客服务ESEC行动指南》——Enthusiasm(热情)、Show(展示)、Efficiency(高效)、Care（照顾）。围绕着这四点，3C4U制定了相应的服务原则和行动要求。从5月底推动以来，门店服务质量得到了近一步提升，顾客反馈良好，行动本身得到了消费者的高度评价。行动指南推动以来，一线的业绩也得到了刺激和一定增长。销售额方面，3C4U门店6月比5月环比增长超过60%，7月比6月环比增长超过25%，这和规范、创新服务体系的作用密不可分。

在酷动，有一句话非常流行——“帮助别人成功是自己最大的成功”。这既是酷动人的主题价值观，

也是每一个酷动伙伴用实际行动维护和践行的一句格言。为了更好的体现这一酷动价值观，使得酷动各层级伙伴在工作中所遇到的问题能得到高效快速的解决，公司在今年1月着手开发了“酷动协作请求平台”，给全体员工提供更快捷的沟通平台，营造酷动公开透明、直接高效的工作环境。

作为一个沟通系统，“酷动协作请求平台”目的在于高效、优质的解决员工工作中所遇到的问题。该平台面向酷动全体伙伴，任何人都有发起请求协助的权利，并且发起人员可以对被请求人员响应的质量和时效进行满意度评分。此外，作为监管机制，我们同时设立了仲裁机构和仲裁人员，对相关请求进行干预、监督、定期通报等，切实规范和完善平台的使用。

开源节流深化改革，实现健康持续发展

步入第二个五年，酷动的规模已从07、08年的七、八个城市、十几二十家门店增长到近30个城市、110余家门店。公司规模的高速扩张，也带来了经营成本和管理成本的大幅上升。控制成本，开源节流，成为摆在酷动人面前的又一艰巨任务。为此，公司从开源和节流两方面出发，多管齐下，积极拓宽内外部增长模式。

对于酷动，最大的开源是达成公司战略指标；最大的节流则是在整体业绩下降25个百分点的情况下，整个酷动仍然保持盈利，这两点是实现酷动健康和可持续发展的基础。自Q2起，公司各业务体系和平台体系围绕此思想展开了积极的推进工作。

为了合理有效的整合资源，降低成本，提升公司全员的成本控制意识，酷动总部发起了“潜伏行动”，自上而下全力推进实施“开源节流”工作。通过对门店租赁成本优化、引进门店增值产品、发展自有品牌业务、进行人力编制合理管控及对日常行政办公费用、会议及电话费用等进行全面的优化和控制，有效提升公司收入，降低了各项成本费用的支出。同时，将“开源节流”费用节约指标列为相关体系的考核内容，实现自上而下的节约控制体系，有效带动了全公司的“开源节流”工作。

在开源方面，酷动稳中求变。在保持一线城市占有率领先的同时，公司将拓展重心移向二线城市，率先抢占市场，形成先入优势及规模影响力。上半年已成功拓展绵阳、芜湖、桂林等城市，计划再开门店40余家，市场规模持续保持领先。

与此同时，爱施德旗下另一全资零售品牌，“AER-享易无限”也在酷动平台上开始发育，这意味着公司进入了移动通讯应用体验领域。AER-享易无限的筹建从2011年6月开始，用了将近一年的时间进行各种市场调研、考察。对各地零售商的形态和发展进行分析。期间委托罗兰贝格对移动互联网背景下的中国手机零售市场发展出具了正式报告。今年4月，黄文辉董事长亲自拜访了台北神脑总部，对海外零售商与运营商合作方式进行了深入了解，为AER-享易无限项目的正式启动拉开了序曲。

AER-享易无限专注于向顾客提供移动应用需求满足的解决方案，相应的首家实体店面将在8月中旬正式落户龙岗COCOPARK购物中心。今年将完成深圳自建15个标准店和社会店，初步建立线上平台和呼叫服务中心的目标。未来2年将实现从建立区域优势到规模扩张的战略推进，超过200家自建店的目标已在规划中。

回顾过往5年的发展路程，着眼当下，酷动数码正走在发展前行的十字路口——机遇与挑战并存。有道是：雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。沉淀心境，锐意进取，酷动事业必将大步前行！

神州通在线培训生的职场初体验

每年的毕业季，来自五湖四海的应届生们聚集到了神州通，他们将在这里完成从“校园人”到“职场人”的蜕变。继潜龙项目1期暨2012届培训生1.3.9计划第一阶段训练后，被派往集团及各个产业单位的培训生们正式步入了他们的职场生涯。以下是进入神州通在线公司的4位IT新人的职场初体验。

简简单单的充实

文/罗捷

白驹过隙，乌飞兔走之间，一个月的时间就这么匆匆地过去了。

自己带着旅行箱，走进公司的宿舍的情景，还恍如出现在昨日。那时的我还在为即将工作的日子惶惶不安，可现在的我已经完全适应了，就犹如在这儿生活了好久一样。

这里很重要的一个原因，是神州通在线公司的前辈们都很友善很热心。刚来到这的时候，潘总跟我们谈话，而谈话的内容不是对我们工作的要求，也不是对我们的期望，而是问我们是否在这儿生活得习惯。我觉得这是一种深深的人文关怀，也是对我们抱着很大的信心，工作的问题我们一定可以拿下。而且，别的不说，我的导师刘建兴绝对是神州通在线四大导师里面最热心的，工作时是尽心尽责的导师，生活中是关怀至微的老大哥，他是我迅速进入工作状态的关键人物。我刚开始工作的时候，总是感觉那么无所适从。因为在学校的时候带着太多的坏习惯，我心里一直想着去克服这些习惯，就显得缩手缩脚的；而越是缩手缩脚，就越容易犯错，顾此失彼。还好我很幸运，有刘建兴导师鼓励我安慰我，让我能快速度过这个时期。

现在的我，总是感觉时间过得太快，从早上班到晚下班仿佛只是一瞬之间。我曾总是在公车上想这是为什么，后来我想明白了，因为我们的日子简单而粗暴。我们在宿舍与公司之间来来回回，看似单调索然无味，实则充实感觉每一次来回都让自己变得不同，刚回家就开始期待第二天的来临。我很希望自己能够保持这样的状态，我也相信，在线公司能够提供这样的环境，“聚才兴业，共享成功”。与公司共成长，这是我现在唯一的目标。

人生的第二所大学

文/罗煜忠

在过去四年的大学时光，我坚持过也彷徨过。如今的高等教育，让我看不到希望，于是放弃了考研的念头。我毅然选择了工作，开始我的职业生涯。我之所以会选择IT行业，是因为受了一代伟人乔布斯的影响。如今乔布斯长眠于世，但苹果公司的辉煌还在继续。乔布斯在斯坦福大学上的毕业演讲震撼着我，其最后一句“求知若饥，虚心若愚”成为了我最重要的箴言。

就职于神州通在线科技有限公司已一个月有余，作为一名培训生，我深感不虚此行。在这里，我正在经历着人生的第二所大学。与以往不同的是，此行求学是公司为我支付了学费。我对于求学的目标更加明确，更加有动力。

在公司的一个月里，我的收获足以抵得上大学一个学期的所有收获。我更深信，这里是“聚才兴业”的地方。在正式入职后，公司就为我安排了导师。这是我初踏职场的收获。在大学中，没有人会为你去指明前进的方向，更没有人主动过问你曾遭遇的困难。在公司里，导师在工作和生活上给予我很大的帮助。引导我熟悉工作环境，了解业务流程。导师一天都有忙不完的工作任务，但是他却从不厌其烦地为新人答疑解惑，传道授业。我在这里看到了真正的师者！另外，公司还为我们制定了一系列的培训，为我们的后续工作做好铺垫。公司是希望把我培养起来，使我能够胜任这份工作。足见公司重视人才培养，同时这也是集团企业文化的真实写照。

知恩当图报，这是中华民族的传统美德。我深知自己需要快速上手工作，投入到实战中才是最好的回报。“不折不扣地执行，全力以赴的执行，创造性的执行”，我每天都在望着头顶的这句话，希望能够早日上战场，与同事们并肩而战。同时我也希望能够在这人生的第二所大学绽放光彩！

站在时间的尾巴上

文/谢东旭

这么多年过来都是学生，这样突然一拐，确实有些不习惯。刚进大学时，离开家不习惯，留恋高中的纯真美好，还有对未知的将来的憧憬和忐忑。等到大学要毕业了，才发现大学很多美好事物又要离开了。吃散伙饭的时候，发现我的大学其实也差不多算够用了，也算是做了些事情，尽管都是一些没用的。

小的时候没有什么机会出去玩，能跑的地方也是半径为几十公里周边，做的事情完全没有什么意义可说，时光就是这样溜走，最后剩下只有回忆。有次去旅游，看到原始森林，那些树根长得很好，空气很潮热，爬山的时候还可以看到小溪，两边是各种看不懂的植物，到了山上居然还有卖烧烤的，大家吃着东西都很满足，感叹着还有什么比这更爽的事情吗。和朋友坐在缆车上从山顶下来的时候，看到天空很蓝，远处的风景在太阳下看起来也很灿烂，突然又看到缆车的生产日期是1967年，看到朋友不是很在乎的样子在看风景所以还特地晃了几下，就这样二十分钟的观光就结束了，下缆车的时候朋友严肃的跟我说：你丫的，刚才真是吓死爹了。是啊，这就是人生吗。缓了缓从古董的缆车下来的惊慌心情之后去了一个热带植物园，有个水果园但去的时候没有果子，大家都很惋惜，植物园里面有片很大的草地，全是黄颜色的小花，铺满了一地，在纠结是否要进去糟蹋它们的时候，导游跟我们说这个是金花生，不怕踩。说实话，躺在这样的草地上面确实很舒服，一大片全是金黄的颜色。旁边的朋友说这地方真的很好，以后要是工作了可能一辈子都没机会再来了，然后惆怅地看着目光所能及的无限远的地方，我知道，他肯定是想上厕所了。

和这些美好的事情无关，学校里面有很多的考试，没想到离开学校后还有考试；再者就是很多不懂事的尴尬和困难，这也让我们总能记住一些事情，而且还可以拿来当做谈资，或许还能起到某些激励的作用，不得不说从这些方面来说还算是个好事。那天下班回去的时候，天有点黑，公车上也没几个人，同事说下班还真晚啊，迎着燥热天气，发现自己居然真的毕业了。大学的时候听说，上大学后对于家乡来说只有冬夏，再无春秋。前几天晚上一起军训的几个同事晚上围在路边聊天，在路人的围观中说着来深圳工作的原因、想法等等。最多的可能是事业，各种的负担，发现大家基本都有目标和想法，自己也在想到底为了什么要这样出来工作，出来漂泊，要换一种全然不同的环境生活，不过外面的天气实在是有点热，所以还没想好之前就只能回宿舍洗洗睡了。

工作日的时间总是过得很充实，而每当闲暇时站在时间的尾巴上，才发现每一种体验、每一次回忆都是生活的馈赠。

心态决定状态

文/龚伟

时光如梭，转眼离开学校已经1个多月，独自踏上职场之路。

从来没有离家这么久过，可能是大学就在家乡读的原因吧，每天跟着人流前行，当停下脚步的时候想家的感觉就忍不住涌上心头。每天的生活过得都很充实，繁忙的工作确实能让自己的注意力集中起来，不知不觉一天就结束，但有时也不免觉得这样两点一线的生活过于平淡，陷于这样的矛盾之中，或许很多刚毕业的大学生也和我有一样的感受吧。

如何调整自己的状态，这对每一个初入职场的人来说都是一个不得不面对的难题。我觉得，为小事而欢呼！每天只要有一件能让自己觉得开心的事，无论大小，足以让生活增添色彩。比如周末在家亲自下厨做顿美食犒劳犒劳自己，或是去电影院看部视觉大片，亦或是留心关注下班路上雨后的天空，何尝不是一件美事。

面对职场的压力，毫无经验的新入职场的大学生们总会遇到许多困难和挫折，面对困难与挫折时，有些人选择了放弃，有些人选择了坚持，勇敢面对。调整好目标，脚踏实地前进，争取新的机会，争取获得下一次的成功。一个真正的强者面对失败时，通常能够认真反思，吸取经验教训，努力去争取新的机会。

人的一生，从求学到工作，从学艺到谋生，经历无数次的角色转变，每一阶段的人生角色，赋予的内容和要求是不全相同的，因此必须有效适应每一次人生转变，才能更好经营自己的人生，才能最大化发挥个人的人生价值和全景化地实现我们的社会价值。以不变应万变的理论或许在知识爆炸、竞争与机遇共存的21世纪，已经失去它固有的内涵。会不变中求变，适应每一次人生角色转变，将取得最终的成功。

深圳市神州通慈善基金会为员工刘小云捐赠1万元互助基金

2012年7月，深圳市神州通慈善基金会从神州通旅游邓超处得知一个不幸的消息，神州通旅游同事刘小云的妻子于三年前经医院检查出身患乳腺癌并伴随尿管堵塞、肾结石等病状，今年4月份，又查出另一只乳房出现癌症细胞并进行了第二次手术切除。期间为治疗进行了两次化疗及大型手术，每月需负担近3000元左右的医疗费用，截至目前已花费约18万元。按照医院的诊断，刘小云妻子在二次手术后2至3年内，每个季度要进行一次插管检查，并需要长期服用中成药，促进伤口愈合和组织修复。几年来，大量的费用支出已为这个家庭带来了巨大的负担和负债，后续昂贵的检查治疗费用及经济压力使这个家庭陷入了困境。因此，刘小云特向神州通慈善基金会提出求助申请。

基金会收到援助申请后，第一时间与刘小云取得了联系，表达对其家庭的关怀与慰问，并对刘小云及其家庭情况进行了全面的了解。经过了解，刘小云2005年入职神州通旅游，七年来一直兢兢业业工作，并积极参与基金会的募捐活动，尽管其家庭遭受着巨大的经济压力，但其本人一直为神州通慈善基金会贡献着自己的微薄之力，近年来都为慈善基金会捐款献出爱心，符合资助的前提条件。经基金会理事会成员的研究决定，一致同意接受刘小云的援助申请，以10000元“员工互助基金”予以援助，并在后期持续关注刘小云的家庭情况，视情况再提供援助。

7月12日，神州通旅游副总经理彭政道作为“爱心大使”代表基金会特地邀请刘小云妻子上云居山疗养，并将10000元援助金送到了刘小云手中。对于神州通慈善基金会及所有神州通人的关心，刘小云夫妻两都非常感动，他动情地说：“集体的关爱更加让我相信只要坚持不放弃，有我们神州通人的精神再大的困难也能战胜。我为自己身在神州通这个充满爱的大家庭里感到自豪，我将以最好的精神状态在公司努力工作。”并表达了对神州通集团以及神州通基金会的深切感激。

让我们衷心祝愿刘小云妻子早日康复，祝愿这个家庭幸福平安！

关于深圳市神州通慈善基金会俄多玛小学定期援助项目的终止公告

深州市神州通慈善基金会（原圆基金）自2010年2月成立以来，本着支持公益慈善事业，促进社会和谐发展的宗旨，积极投入社会公益事业，以各种形式回馈社会。

2010年4月，青海玉树发生7.1级大地震，神州通慈善基金会立即发起募捐，以实际行动帮助灾区人民抗震救灾。为了将大家的爱心落到实处，基金会与地震中受灾严重的四川省甘孜州石渠县俄多玛乡中心小学取得联系，几名理事会成员于6月11日亲自前往俄多玛小学进行实地考察，经深入了解各方情况后，基金会决定采取定点、长期、互动的方式援助俄多玛小学，并出台了《神州通慈善基金会俄多玛小学资助方案》，以月生活费的方式对点捐助那些家庭困难、有学习意愿的学生及以支教慰问金的方式对点捐助生活困难的、有需要的教师，帮助同学顺利完成学业，支持老师安心教学工作，将俄多玛小学的资助予以常态化和机制化。

根据《神州通慈善基金会俄多玛小学资助方案》，神州通慈善基金会于2010年7月开始资助俄多玛小学，截止到2012年7月，神州通慈善基金会总计向俄多玛小学资助资金120011.1元，资助学生24名，资助教师3名。两年多以来，神州通慈善基金会与俄多玛小学一直紧密联系，每月通过电话或信件与俄多玛小学校长四郎泽登联系，时刻了解学校的情况，当得知孩子们学习用功升学正常，老师们生活顺利安心教学时，我们倍感欣慰。

今年7月初，我们收到学校四郎泽登校长的特别来信，信中反馈当地政府已于2011年8月启动了“集中办学，节约师资”的路子，乡级学校公开办一至三年级，四年级以上集中到镇级或县级学校就读，目前俄多玛小学学生变动大，神州通基金会的援助资金发放不便；而甘孜州石渠县俄多玛乡处于维护祖国统一，反对分裂的前沿，当地县委县政府严禁接受政府行为以外的援助，以避免被不良分子利用；同时已经有不明就里的家长因为自己孩子没有得到援助而到学校闹事，污蔑学校办事不公，厚此薄彼，学校担心长此下去容易引发群体事件。

结合俄多玛小学四郎校长的来信以及目前国家政府对藏区的相关政策，为了避免可能出现的不良后果，经神州通慈善基金会理事会研究决定：从2012年7月开始终止俄多玛小学的定期定向援助，后续采取不定期跟踪项目情况并根据当地环境进行一些物资上的支援方式。

感谢神州通集团全体员工对神州通基金会俄多玛小学项目的关心与支持！俄多玛项目终止的同时，基金会也正在全力寻找其他外部援助项目，欢迎大家继续关注。特此公告。

深圳市神州通慈善基金会向河源市和平县捐赠3万元修路建桥

当我们淋浴在温暖的阳光下，穿梭于五彩世界，享受着幸福的生活，体味着人生的缤纷之时，深处山区的贫困村民却还在为自己的生计而奔波忧愁。

今年8月，深圳市神州通慈善基金会收到深圳市福田区人力资源局开展对口帮扶河源的倡议书。经了解，是福田区政府按照中央、省、市扶贫政策要求，筹集资金帮扶河源市和平县李田村、前程村修建路桥和求医助学。河源市和平县李田村、前程村属于省级贫困村，人均月收入低，很多贫困户温饱问题没有得到解决。此次福田区政府倡议所募得的资金一是帮扶李田村修建桥梁，解决村民出行难问题。李田村干台下大桥位于李田中心河下游，是两岸村民生产、生活、运输和学生上学的必经之桥，因建设年代久远，大桥已破旧不堪，严重影响村民的生产、生活和运输，急需重建。二是帮扶前程村实现村道硬底化。前程村所辖杨屋自然村有500多村民，目前仍有2公里村道未实现硬底化改造，影响村民交通出行及生产生活。同时，很多贫困户因疾病求医、子女入学等急需帮扶也需要广大爱心人士伸出援助之手，大力支持。

帮扶贫困村修建路桥和求医助学涉及民生工程，是做好事和善事的具体举措，这也寄托着村委会和村民急切盼望，承载着贫困村脱贫致富改变现状的诉求与梦想。“送人玫瑰，手有余香”。 神州通慈善基金会本着支持公益慈善事业、促进社会和谐发展的宗旨，响应福田区人力资源局倡议，捐赠3万元用于河源市和平县修路建桥，为加强农村基础设施建设、缓解当地村民行路难做出我们的贡献，希望能改变贫困村的现状，为他们开创一条通向美好的未来之路。

走大路、敢创新、攀高峰

神州通油茶 李鹏

我们走在大路上，意气风发斗志昂扬。毛主席领导革命队伍，披荆斩棘奔向前方……

伴随着《我们走在大路上》这首斗志昂扬的歌曲，我的内心激情澎拜，我的斗志无比豪迈。作为神州通油茶第一届管理培训生的其中一员，我感到非常自豪。在与公司共同成长的日子里，我见证了神州通油茶刚成立时由九江市甘棠湖一处简陋的办公楼搬迁到现在现代化办公气息浓厚的九江市庐山区长虹大道信华国际商务中心；见证了神州通油茶从去年注册开始，在短短不到一年的时间里发展到已有14家子公司，而且多家子公司正在筹备注册当中；见证了神州通油茶从新生正逐步成为一家油茶行业内具有重大影响力的大型企业集团。能在这样一家茁长成长的公司快乐工作，我怎能不感到无比自豪？能与这样充满朝气的企业共同成长，我怎会不是在前景光明的大道上行走？

我们的道路多么宽广，我们的前程无比辉煌，我们献身这壮丽的事业，无限幸福荣光。

昂首大路篇

《潜伏》中晚秋写过一首小诗《走要走大道》：

走要走大道，大道上阳光好，秧歌伴着锣鼓跳，青春扮做旭日早。

走要走大道，大道上爱情好，匆匆的过客快忘掉，叛逆的心向着北风跑。

走要走大道，大道上风景好，雄壮的兵马闪光的刀，崭新的山河翘望着拂晓。

潜伏中晚秋是一个单纯的感情动物，爱慕余则成，追随自己的感觉，却依靠别人，只能整日忧伤。余则成是晚秋的精神导师，引领她进入一个崭新的世界，把她变成脚踏实地走在大路上的人。在沉醉于故事情节的同时，我觉得神州通油茶这份事业正把我领进一个全新的油茶世界，而我也已经把它看成是自己终身为之不断奋斗的事业。

神州通油茶提出“全生态、无污染、不打农药、不施化肥”的要求，以有机种植的标准抓好油茶的生态种植，做有机生态油茶，以国际有机标准要求自己，同时全面启动精深加工、品牌运营，实现油茶全产业链覆盖，真正做到有机生态茶油从源头抓起，做到生产安全的可观光性，食品安全的可溯源性。神州通油茶致力于打造一个全生态的、有机的、国际化的、顶级的、安全的食用油知名品牌，走有机生态安全这条大路。虽然这条大路可能充满荆棘，可能道路曲折，但是我们一定会朝着这样的目标不断开拓进取，勇猛前进！

敢于创新篇

创新是任何一个社会组织持续发展的永恒动力。正如集团董事长黄绍武所言：“创新是企业发展之道”、“只有创新才能让神州通持续发展、永富激情”、“只有创新才能让员工感到幸福，被合作伙伴认同，受社会尊敬”。

神州通油茶在集团领导的正确带领下全力进军生态农业，立足于中国特有、特色的植物——油茶树。在短短时间里神州通油茶能够取得如此骄人的成就与勇于创新密不可分。

当前，神州通油茶进军生态农业在战术战略上主要分三步走。第一步：跑马圈地，占山为王。第二步：减速提质，加强管理。第三步：组织建设，能力提升。神州通油茶在前进的道路上时刻保持着清醒的头脑，紧紧抓住时代发展脉搏，适时调整战略部署。从跑马圈地，占山为王在短短几个月内林地流转面积上万亩，到减速提质，加强管理，建设高标准的高产油茶基地两万多亩，神州通油茶在油茶领域迅速扎根立足。始终坚持面积和质量两手抓，两手都要硬。同时，针对子公司队伍参差不齐，种植基地管理效果水平不一的情况，神州通油茶正在走好第三步，通过培训，参观学习，达到加强队伍建设，提升成员能力和水平，朝着职业化的队伍前进的初衷。神州通油茶每一个战略战术的推行与实施，无不闪烁着公司高层创新的智慧和韬略。

勇攀高峰篇

神州通油茶在定位上立足高端，在实践中勇攀高

峰，不断进取。

神州通油茶集油茶种植、精深加工、品牌运营于一体，将油茶综合开发作为推进现代林业发展，加快林农增收致富，确保国家粮油安全的战略性产业来抓，致力于成为一家规模化、专业化、高端化、市场化、全产业链覆盖的现代化、国际化企业。公司以高度的社会责任感面向社会，面向世界。高定位，意味着高难度，高难度决定我们必须敢于攀登，攻克高峰，当我们到达峰顶时，就能体会 “会当凌绝顶，一览众山小”的奇妙意境。

神州通油茶在不断的攀登高峰，通过新建、并购、收购等方式到目前为止公司下属子公司已经注册的有14家，还有多家子公司正在酝酿注册当中，其中已有7家子公司有油茶种植基地。而且，公司已与南昌大学建立校企合作，建立了科研研发中心，真正做到科技引领企业发展。

神州通油茶坚决贯彻“不打农药“不施化肥、无污染、全生态”有机种植要求，确立了“统一种植规划、统一技术标准、统一农资管理、统一操作流程、统一管理平台搭建、统一品牌建设和运营”的核心指导思想，正攻克有机生态油茶这一高峰。

前方的道路充满荆棘，我们将要攀登更多的高峰。

向前进，向前进，朝着胜利的方向。

承载梦想的油茶

神州通油茶 尹红梅

创业的激情，仿佛澎湃的波浪，
风雨兼程一万里，
在赣、鄂、皖的土地上，
播散我们梦想的种子。
共怀梦想，我们毅然出发！

“跑马圈地，占山为王”，是勇士的胆略，
辛勤的汗水，奔腾的热血，
义无反顾地与现实碰撞。
用敏锐而长远的眼光，
明确目标和方向；
组建一支能打硬仗的队伍，
向有机生态进军昂扬。
共同成长，我们坚持梦想！

是的，我们已在追逐梦想的路上，
别问前面有多少艰难的抉择，
别问前面有多少辛酸和苦涩，
我们不退缩，不放弃！
共担风险，我们已是一体！

汇聚财力创造更多财富，
凝聚人脉营造更大人气，
子公司携手加入梦想的队伍。
与创业者同行，吹响事业的集结号；
与启智者为伍，绘出梦想的蓝图。
共创价值，我们收获喜悦！
风霜雨雪剩残枝，
桃花吹落李飘零，
惟有山茶偏耐久。
看着沉甸甸的油茶果，
变成清香透亮的山茶油
伴随着神州通油茶的足迹
走向千家万户之时，
正是成功之门向我们开启之日。
共享成功，我们举杯欢愉！

神州品鉴

集团化管控

来源：《世界经理人》

前言：集团化是中国许多企业不断探索的方向。随着越来越多企业在全国布局，甚至走向海外，集团化管控的方式开始为更多的企业所实践，由简单管控转变为多层次的协同依然是现阶段企业实践的难点。建立健全的战略管理体系，变总部的管控为资源的共享和责任的分担，通过有效的协同，集团总部与子公司才能实现1+1＞2的效应。

2011年3月15日，央视曝光了济源双汇“瘦肉精事件”。双汇集团的品牌遭遇信任危机，虽然导火索事件是子公司济源双汇的质量问题，但质量体系之外，更深层次的问题是企业集团化管控失效，总部和子公司没有形成合力，造成了管理的递减效应。

集团化管控失效在更大规模的国企身上表现更为明显。2011年5月12日，国资委副主任邵宁在中央企业管理创新暨全面风险管理经验交流会议上指出：央企中有一批企业是在非常特殊的历史背景下脱钩、打捆组建的，这样的集团管控能力往往比较弱，内部缺乏协同效应，有时候内部子企业间还互相竞争；如何通过内部整合提高集团管控能力，优化资源配置，是许多央企面临的挑战。

用平衡计分卡建立战略绩效管理体系

“很多企业突出的问题是战略在’天上飘’，制定了企业的战略，但战略执行和反馈没有人负责，表现为：一是集团企业没有战略规划、执行、反馈等功能合为一体的部门，二是流程有问题，花大量资金请咨询公司把战略规划做完后，没有把战略广而告之员工，结果战略就不了了之。”普华永道合伙人、博意门咨询创始人孙永玲博士分析说，“构建战略绩效管理体系，战略目标与子企业目标挂钩，与员工个人绩效挂钩，才能真正推动集团战略落地。”

1989 年起家于燃气业务的新奥集团，发展到2010年底时，之所以能获得集团总资产超过368亿元人民币的规模，就是因为在其快速增长过程中，按照这种方式将企业战略落地。新奥集团运用平衡计分卡作为战略分解工具，通过系统中的战略地图，战略首先被转化成一系列的具体目标，管理者围绕战略目标，

明确经营策略，设定相应的衡量指标和行动方案，生成用于落实经营策略、衡量工作执行的计分卡。战略地图与计分卡形成后，各个战略目标责任人，将自己负责的工作分解并向相关下级组织传递可量化的考核指标，其核心是从财务、客户、内部运营、学习和成长四个维度生成，通过这种层层分解和传递方式，战略被有效地传递到企业的每个单元。

“我们过去的战略目标基本是财务目标，如收入、利润、增长、回报率等，并不知道客户从哪来，我们聚焦的人群是谁，通过怎样的关键运营和举措来驰骋战略实现，而通过一张简单的战略地图，我们就把目标之间的因果关系厘清了，将整个集团的战略描述了出来。”新奥集团副总裁胡晓明说道。

此外，新奥总部建立了绩效会议室，用于企业季度、半年度和全年度的战略绩效回顾，对战略执行过程进行监控。当需要快速决策或者做一些战略调整时，新奥能够快速响应且及时纠偏。战略回顾的内容包括：各个业务板块原定战略目标的执行情况；如果有没有达到目标，原因是什么？下一个季度该如何去做？在下一级的成员企业，这种战略回顾周期可能缩短至每个月。比如2011年第一季度战略回顾时，某公司的客户满意度没有达到计划目标，亮起了红灯，管理者可以一层层追踪下去，最后发现是某小区管道外部施工过程中不小心挖断了管道，耽误了整个小区的工期，于是管理层立即采取针对性措施，改变对管网的管理、对施工方的管理，从而保证整体施工进度。

“新奥集团战略管控主要通过战略的沟通、过程的监控和最终绩效与激励这条主线，同时将核心资源配置贯穿其中，包括技术、资金和组织能力的准备，这样就可以实现集团的战略逐步落地，并逐步向集团战略目标迈进。”绩效总监梁志伟总结这个过程。

集团总部变管控为协同和共享

“要提高一线业务部门的决策效率和成果，总部的职能必须转变。总部使用简单的集权无法为下属业务部门创造价值，必须变集权为服务，整合资源给下属业务单元各种有效支持。比如总部是否具有较强的战略规划能力，建立全球一体化的人才培养中心等等。”孙永玲指出，集团总部通过职能部门对下属企业进行管控和协同，其创新意识和服务意识尤为重要。

飞亚达董事总经理徐东升赞同孙博士的观点。他说，总部不是制定标准的官僚，业务一线也不是总部眼中的盗寇，两者之间互相信任和协作，企业价值才能最大体现。在制度层面，飞亚达集团总部设置管理创新委员会，引入平衡计分卡和战略地图，借用平衡计分卡将品牌战略分解，同时也将关键指标自上而下分解。在公司层面，战略目标和预算相集合；在分公司层面，战略目标和员工个人绩效进行有效归结，通过阶段性的考核、面谈和回顾，推进集团整体战略持续执行。

在服务层面，总部为子公司提供三种协同：一是领导力和组织开发，人力资源持续对店面营业经理进行领导力培训；二是知识共享，管理委员会创新地提出并全面实践高端商业连锁经营模式理论、钟表业六西格玛的研发和制造流程、跨部门合作流程；三是人力资本的开发。这些都在持续影响公司的运作。

2011年，随着集团业务板块规模的扩大，飞亚达总部和业务部门功能在逐步调整。总部向战略投资和服务方向发展，包括资源的储备。而各业务板块，则向专业化纵深和规模化发展。“总部要进一步发展战略投资和企业管理，法律事务、资本经营相关的智能。要变成一个投资控股、投资管理型总部。”徐东升表示，“3年前，我已经要求高层管理团队把70%的精力放在未来发展资源的获取上，30%的精力放在骨干关注和重大举措倡导上。70%的运营放在中层骨干身上，他们有30%的精力参与到未来发展的工作中。日常经营90%的工作放在一线骨干身上，他们要有10%的精力用来学习。”

总部和子公司形成合力，总部职能部门必须成为创新者，他们首先要了解一线的业务和业务发展，其次必须了解国内外标杆企业在类似问题上的优秀实践。“与一线多交流，向外部学习，将管理变成服务，总部和子公司才能成为真正的利益共同体。集团战略目标才能在流程和目标分解当中被切实贯彻执行。”

从僧侣分粥看加强企业制度建设的重要性

相传有这样一个故事：7个僧人住在一起，共同面临一个问题—— 分粥。由于经济落后，人多粥少，每做一锅粥都不够吃的。刚开始时大家都相互谦让，你多吃点，我少吃点好像没有太大关系，但久而久之，矛盾就暴露出来了。为了解决好这个问题，建立和谐的人际关系，僧侣们酝酿要建立一项制度，以防止矛盾激化。于是他们采取了很多方法：

选举一位品德高尚的人掌管分粥。可时间一长，发现与他关系好的人经常占便宜，而另一些人则常常吃亏，影响了团队的和谐。大家由此得出一个结论：独断专行容易导致腐败。

实行轮流值班分粥。结果发现，谁值班谁先为自己“傲粢皇”直，导致一人吃饱，大家挨饿。说明这个办法还是不行。

成立三人分粥委员会和四人监督委员会。可是执行起来常常互相攻击、扯皮。甚至等到争吵完了再吃粥时，粥已变凉了。

公开、均等分粥。即把粥分成7份，每份数量均等，大家可任意挑选。令人惊奇的是，实施这一办法后，即使饭量大的吃不饱也没意见了。

分粥看起来是一件小事，但“懊褚允澄口”毂，分得是否公平关系到每个人的切身利益，因此里面学问很大。

分粥的故事给了我们很多启示

启示之一：坚持公平正义原则，是妥善处理企业各方面利益关系的根本。要处理好各方面的利益关系，关键是要建立一个好的制度。没有公平、公正的制度作保证，再好的愿望都难以实现。

启示之二：不同的分配制度，会产生不同的结果。一个单位的风气如何，根子在体制、机制和制度上，即制度问题带有全局性、根本性、长期性和稳定性。

启示之三：任何好的体制、机制和制度，都有一个不断探索完善的过程。这就需要不断地解放思想，更新观念，深化改革，勇于探索和实践，并根据企业工作实践中暴露出的问题，集思广益，认真改进，以满足大多数人的愿望和要求。

启示之四：一项制度的好与坏，既要看责、权、利是否对等，还要坚持个别问题个别对待的原则。唯有责任与权利对等，才能体现公平正义；而也只有坚持个别问题个别对待的原则，才能保证饭量大、力气大的人基本吃

分粥的故事充分说明：加强企业制度建设，坚持用制度管人、管事、管权，是企业员工建立和谐关系的关键。

让丰满的理想照进骨感的现实

评冯仑新作《理想丰满》

《理想丰满》作者简介

冯仑，商界思想家，带领万通前进20年，守正出奇，践行理想，筑梦踏实；他是民营企业的布道者，体察历史，探究现实，勤于思考，乐于分享；他是社会公益的先行者，从学习国外先进到成立万通公益基金会，发起爱佑华夏慈善基金会、壹基金公益基金会和阿拉善（SEE）生态协会……知行合一；他是一个平和的人，有着智者光辉和仁者魅力；他又是一个行者，穿越阿富汗直面战乱，跋涉非洲草原与猛兽对谈，深入不丹，行修幸福，徒步戈壁，锤炼意志，骑行宝岛，丰满理想；他，就是冯仑。

《理想丰满》内容简介

《理想丰满》是企业家冯仑自《野蛮生长》后亲笔撰写的又一力作。究竟怎样的房地产，才是对的生意？究竟怎样的社会，才会给力民营企业？究竟怎样的人生，才能创造生命的价值？ 当今中国，迷惑颇多——中国人价值观严重丢失，该如何重塑？收入差距日趋严峻，怎样才能确保社会的公平？公司遭遇政策挑战，发展限于瓶颈，该如何突破？社会财富将会如何传承？同根同种，台湾人幸福指数为何比大陆高？当理想丰满但现实骨感，怎样怎样规划才能让自己更幸福？《理想丰满》中，冯仑集半百人生沉淀，畅议当下热点；挟二十载拼搏经历，纵论未来大势。以其独有的睿智思辨、幽默段子，深入浅出，亦庄亦谐，对价值公平、财富传承、人生追求、企业治理等话题进行有力批判和建设，更全面展示、分享为人、经商的大智慧。充分彰显一代企业家的责任、情怀与远见，讲述令人内心安宁，人生幸福的鲜活故事。

知道冯仑，源于万通的刊物《风马牛》，北京万通董事局主席，被称为“万通六君子”“商界思想家”。改革开放这些年，民营企业家野蛮生长，都多半是会解生意的人，却鲜少会解风情。所以，冯仑才显得那么性感。在我的眼中，他是一个让丰满的理想照进骨感的现实的实践者。很多很多年没有谈过理想了，感觉理想只是小时候写作文时挂在嘴边的事。网上流行着“理想很丰满，现实很骨感”的段子，本来“丰满”与“骨感”都是用来形容女人身材的，在这里被冯仑借来一用，乍一看有点儿唐突，细一想就觉得用得极恰当，因为事实正是如此。

《理想丰满》这本书收录了冯仑最近五年所写的大部分散文随笔，保持了冯仑一贯随性率性，收放自如的行文风格，使人读之不觉得他是在说教，增加了几分阅读趣味。序言“站得高，尿得远”可谓是这本书内容的总括，道出了一个企业家从大处着眼，从远处着力的思想境界和能力，也阐明了中国民营企业和企业管理者的发展历程和走向。全书十七章内容涵盖广泛，既包含理想、公平、公益与慈善等国人比较关注和常常谈论的较大的主题。在这本书中，冯仑的理想的确是非常丰满，下笔也的确是非常大胆，比如讨论富人的财富问题，他就提出了富人的财富早晚是大家的，所以不必仇富；又比如讨论大家都特别关心的住宅问题时，他给出了住宅问题到底是青春痘还是疾病的比喻…… 读起来感觉很有意思，因为在这一本书中，他谈到了N个问题，而这N个问题不是社会热点就是容易引起大众关注的事情，所以，无论你是个企业家，是个商人，是个老师，是个学者，甚至仅仅是个闲人，你都可以从这本书中找到自己感兴趣的内容，多多少少开阔到见闻，吸收到营养。

冯仑在《理想丰满》中说“追求理想，顺便挣钱”。不过众所周知的事实，冯仑所投身的地产界存在着泡沫，不但有而且很大。泡沫造就着财富神话，造就着顶级富豪。从《理想丰满》中看过冯仑，我更想看中国当代一群最有钱人的富人在想些啥，做些啥，特别还想获得启示：他们怎么将理想和挣钱结合起来的？冯仑的书和书内文字本身就充满了丰富的答案：冯仑以少年时期开始蓬勃的理想为主题，提到了他对于成为思想家的向往，提到了他所倡导的“学好”价值观等等。简单视之，通过他的笔，我们可以读出他的勤奋好学、勤奋思考与广泛阅历。特别是他的若干反思，对现代企业制度的理解与实行，足让人很信服。 除此，我也能知道这位富翁如何看待现有体制的变革、财产的传承、发展及安全的焦虑等等，作为人的存在的种种困然，也不会因为他们的富有而绕道。显然一点，坑蒙拐骗之类原罪绝不可让富人走得更远。富人的富有、长期富有和共同富有，是当下中国一个充满现代人文内涵的课题。冯仑在新书中的文字表现，至少让人感觉，这个人到中年、目光温和的成功人士，所拥有的财富算配得上他的理想与思想。

看来看去，这是一本很不错的杂文集。像冯仑这样经历丰富的人，无论他怎么想、怎么写，都有非常值得大家借鉴和启发的地方。而且一千个读者眼里会有一千个冯仑：职场新手会从这位领导者那获得不少认识；管理者会有对手头管理活的新看法；梦想家们，会看到他若干雄心勃勃的狂想；而冯仑的竞争者，或许，他们还能看出他悄无声息地在向外输出万通公司的价值观，做一个超级广告。如果你是个比较有心的人，学一学冯仑的经验与智慧，责任与情怀，无疑是一件可以增加个人远见的好事。

神州文苑

一人一车一世界

酷武物流 杨东立

一辆入门级的捷安特公路车，一块头巾，一双手套，换来的却是价值连城的胜景和心灵救赎。——题记

个人骑车对比跟随骑行队有很大区别，自由却无助。我爱自由，同时不惧无助。

天气晴好却是把双刃剑，这也使得万能头巾成为了骑行的必备品，它既可以作为头箍阻挡头顶向下流的汗水，又可以作为口罩抵御沙尘和尾气。

从家出发，沿着老沪闵公路一路向南，在过江轮渡上我遇到了一个老年骑行队，一位老文青走过来与我攀谈。他的车子古朴而老旧，而一旁立着我的车却崭新而张扬，不过这都不会成为隔膜，因为我们都有着一颗勇敢向前的心脏，只不过我的略显生涩，而他的却是历经沧桑的深邃。

按照地图上标记的线路，我到达了奉贤区南桥。根据地图的指示来骑行，会有一种寻宝的悬念感，当你经过一个路口看到一个建筑正好在地图上也标记了，那种欢喜就好像寻到了宝藏。同时，你可以在无数种线路组合中做出选择。我通常不会选择走主干道，而那种穿梭于田间的小路却是我的首选。刨除路况，这种小道不仅车辆稀少利于骑行，美不胜收的风景也可以让人迅速的忘却疲惫以及内心的伤痛。当我的肌肉已经酸疼到略微有些麻木的时候，前方出现的一片壮观的油菜田，瞬间就点燃了我金黄色的斗志。

终于骑到了陆地的边缘，这时的我已经骑了两个小时，总里程45公里。面前是通往金山沙滩公园的最后一段路——沪杭公路。对于第一次长途骑行的我，此时几乎已经到了极限，即使心肺能力还足以应付，但腿部的肌肉实在有些力不从心了。很多时候，你是不会了解到自己真正的潜力的，可能是没有机会触及这个底线，也可能是源于恐惧。但是，当这个临界点真的出现时，很多人输在妥协，也有人赢在较真。

所以最后15公里，我几乎是靠着意志力撑到终点，历经整整一个小时。不为那清凉的海风，也不是因为远方高高挺立的摩天轮的召唤，因为此时的我早已没有心力去感受了，真正支持我骑到最后，成为我最后冲刺全部动力的是来自心灵深处的那份不屈和不甘心，是和内心深处那个软弱的自我较真的结果。

一个人静静地坐在海边，吹着海风，听着海浪，我好像突然参悟了什么。人生真的没有那么复杂，成功的准则也真的可以极简到两个字，坚持。想到这里，我后背突然冒出了冷汗。通常我们都很讨厌轻易放弃的人，而对坚持不懈的人赞赏有加。可如果对方是我们的对手呢？一个摇摆的对手其实不会对我们造成威胁，最可怕的，却是那个坚持不言弃的对手。

是不是很有点禅的意思？其实享受海风和美景，不需要那么多道理，深呼吸就可以。

妈妈，我爱您

神州通地产 王亚丽

正值2012年伦敦奥运会举行，每天早上坐公交车我首要浏览的新闻便是奥运赛况。今天，我看到一则奥运故事《你未痊愈，我不敢老》，讲述的是37岁“老将”、一个12岁孩子的妈妈、体操界的“常青树”丘索维金娜的故事。在20岁就被视为大龄的女子体操运动上，她的体操奥运生涯前后却跨度20年，因为她的儿子阿利舍罹患癌症，为了给儿子冶病，她加入了德国国籍，为了支付儿子治病的高额费用，她坚持参加体操比赛。她曾对儿子阿利舍说过：“你未痊愈，我不敢老”。这句母子情深的话，不知曾让多少人感动和铭记，而她，不论是对奥林匹克精神的诠释，还是对儿子无私的奉献，都那么让人钦佩、敬仰。

这让我想起了我的妈妈，心里一阵酸楚、愧疚。俗话说“父母在，不远游”，自读大学到参加工作，我一直都在外地，一年最多也就回一两次家。曾记得刚毕业实习时，大概是妈妈突然意识到我毕业了、长大了，后续会有自己的工作、生活，甚至会有自己的家庭，妈妈经常会打电话过来说想我了，看我是否有时间回家，因担心我在实习期工资不高，开玩笑的承诺说回家路费全包，并包“打发”。那时听了，心里甜滋滋的，经常跟朋友夸赞妈妈真好，却未意识到，这是妈妈对女儿深切地思念和不舍。

记得小时候，我和弟弟经常会为了一些小事情打架，虽作为姐姐的我会让着些，但调皮的弟弟却常来挑衅。有一次，具体为了什么事情倒是不记得了，只

记得弟弟彻底把我惹火了，我们俩在屋外打得很凶，妈妈知道了，从门前竹上扯了一把竹枝，一手提一个，把我们俩提到家里，一顿猛抽，大概是太生气了，抽得挺重的，我们都痛得撕声裂肺地大哭。妈妈打了一会让我们在一旁罚跪，自己则走出房间站在屋外，而我俩一看妈妈走开不用再挨打，即死皮赖脸地相视一笑，开始小声地讨论妈妈会让我们跪多久，并且聊得很欢。直到晚饭时，爸爸叫我们俩起来吃饭，我们俩却像什么也没发生过一样嘻皮笑脸地拿起碗就吃。可妈妈却一直未进房间，爸爸出去了一下便让我们俩自己去请妈妈吃饭，这时才发现，原来妈妈一直在屋外门口哭，俗话说：打在儿身，痛在母心。我和弟弟拉着妈妈的衣袖小声地哄着，好不容易才让妈妈进房间吃饭。灯光下，妈妈的眼睛红肿，还不时地擦下眼睛，过了好几天才跟我们说话。可惜那时还小，不懂事，我们俩还是照常打架，但记忆中妈妈似乎再也没有拿竹枝打过我们。

还记得小时候因为贪吃，晚上吃了一大碗蛋炒饭，结果肚子太饱半夜胃痛醒来，妈妈一夜未睡帮我揉肚子；小学时，因体质瘦弱，每天上学前妈妈会泡好一杯牛奶看着我喝完才允许走；高中在外上学，晚上生病上吐下泄进医院，妈妈吓得和爸爸连夜打的赶到医院，陪着我打吊针。因是尿道结石，医生嘱咐要多喝水、跳楼梯，妈妈怕我偷懒，每天按时把水准备好督促我喝，陪着我一起跳楼梯……这样的事情太多太多了，妈妈对女儿无私的付出和关怀，我想只要生命延续着，就永远也说不完。

中秋节即将来临，每逢佳节倍思亲，在这个时刻，我特别想念我的妈妈，我已很久没有陪她过中秋节了，我想，今年我一定要陪妈妈过中秋节，告诉她：妈妈，我爱您！

海上升明月 天涯共此时

农历八月十五日是我国传统的中秋节，也是我国仅次于春节的第二大传统节日。中秋之夜，月色皎洁，古人把圆月视为团圆的象征，因此，又称八月十五为“团圆节”。 中国人历来把家人团圆、亲友团聚，共享天伦之乐看得极其珍贵，历来有“花好月圆人团聚”之谓。

每逢中秋来临，赏月谈月便成为人们久谈不衰的话题。追溯中秋赏月的来历，据《长安玩月诗序》载：“秋之于时，后夏先冬；八月于秋，季始孟终；十五之夜，又月之中。稽于天道，则寒暑均，取于月数，则蟾魄圆。”也就是说，八月十五在秋季八月中间，故曰：“中秋”。为何人们钟情中秋赏月呢?

从时令上说，中种是“秋收节”，春播夏种的谷物到了秋天就该收获了，自古以来，人们便在这个季节饮酒舞蹈，喜气洋洋地庆祝丰收。从渊源上说，中秋又是“祭月节”，它源于远古人类对自然的崇拜。最初祭月的日子在“秋分”这一天，“秋分”这个季节在八月内每年不同，所以秋分这一天不一定有月亮，祭月无月是大煞风景的，逐渐约定俗成，祭月的日子固定在八月十五日。从科学观察来看，秋季地球与太阳的倾斜度加大，华夏大地上空的暖湿空气逐渐消退，而此时，西北风还很微弱。如此，天空特别洁净，月亮看上去既圆又大，是赏月的最佳时节。

民间中秋赏月活动约始魏晋时期，盛于唐宋。据宋朱翌《曲消旧闻》说：’中秋玩月，不知起于何时?考古人赋诗，则始于杜子美。”浏览唐诗，中秋赏月诗确有多篇，如王建有诗云：“月似圆盛色渐凝，玉盆盛水欲侵棱。夜深尽放家人睡，直到天明不炷灯。”徐凝的诗云：“皎皎秋月八月圆，嫦娥端正桂枝鲜；一年无似如今夜，十二峰前看不眠。”

宋代，民间中秋赏月之风更加兴盛。据《东京梦华录》对北宋京都赏月盛况有这样的描写“中秋夕，贵家结饰台榭，民家争占酒楼，玩月笙歌，远闻千里，嬉我连坐至晓”。《新编醉翁谈录》记载：“倾城人家子女不以贫富能自行至十二三，皆以成人之服服饰之，登楼或于中庭拜月，各有所期：男则愿早步蟾宫，高攀仙桂；女则愿貌似嫦娥，圆如皓月。”

明清以后，每逢中秋，一轮圆月东升时，人们便在庭院、楼台，摆出月饼、柚子、石榴、芋头、核桃、花生、西瓜等果品，边赏月，边畅谈，直到皓月当空，再分食供月果品，其乐融融。在我国的少数民族地区，中秋这一天，还举行别具特色的“拜月”、“闹月”、“行月”、“跳月”、“偷月”等丰富多彩的活动。

碧空如洗，圆月如盘。人们在尽情赏月之际，会情不自禁地想念远游在外、客居异乡的亲人。唐代诗人李白的“举头望明月，低头思故乡”，杜甫的“露从今夜白，月是故乡明”，宋代王安石的“春风又绿江南岸，明月何时照我还”等诗句，更是千古绝唱。

望月思乡

诗歌共赏

窗外的月亮
圆了
这是他乡的月亮
窗外的风吹着
风
找不到故乡
今晚的夜色
很静
静的只有我一个人存在
一颗孤独的心
如同一滴冰冷的露珠
饱满凄怆的泪光

家
真的很遥远
千里之外
我梦中瘦瘦的山岗

母亲
一定披星戴月
拄着一条老拐杖
扶着秋风
一头白发
坚持着
遥望远方

窗外的月亮
圆了
这是我思乡的月亮
窗外的风吹着
风啊
请捧着我的梦
一起回到
我温暖的故乡