

鸿海环球控股集团
HONGHAI GLOBAL HOLDING GROUP

全球产业综合运营商

秉持专业化、规范化、国际化的经营理念
将鸿海环球控股集团打造成为全球最佳的产业综合运营商之一



鸿海志

鸿海产业 服务全球



扫码关注微信



鸿海环球控股集团
HONGHAI GLOBAL HOLDING GROUP

A 深圳市深南中路6011号NEO大厦A座22、38、39层
T 0755-83710199
F 0755-83710733
E webmaster@hohy.com.cn
www.szhhzd.com



- 焦点 2019年工作部署大会暨迎新晚会隆重举行
- 专题 浅谈小镇开发运营和音乐小镇运营设想
- 鸿影 记第一届鸿海环球羽毛球争霸赛
- 鸿声 我与鸿海二三事

鸿海志

鸿海产业 服务全球

主办 鸿海环球控股集团

2019年03月 第二期

编辑部

总顾问 林振洪 彭海泉

顾问 刘洁 张媛媛 张世标 熊安 井旌 王炜
赖锋

编委 罗建生 黄雪梅 张刚林 张又元 胡国秋 陈传煌
汤伟平 陆琦 邓兰 孟宪庆
(以上排名不分先后)

总编 邓丽静

主编 尹晓雯

设计 覃斌

编辑部电话 0755—88915001

投稿邮箱 476436026@qq.com

地址 深圳市深南中路6011号NEO大厦A座22、38、39层
特约联系人 / 通讯员 蔡潇 (华东区域公司)
黄丽娜 (莞深区域公司)
凌文湘 (华南区域公司)

前言

建设学习型组织 推动高质量发展

党的十九大宣告中国特色社会主义进入了新时代，社会主要矛盾发生变化，经济正在由高速度向高质量阶段发展转换，高质量发展也成为企业经济发展的必由之路，这对于鸿海环球这样一个主业绝大多数布局于竞争性领域的企业集团而言，尤其重要。

高质量发展的实质是对企业发展逻辑和发展方式的变革，也是经营管理理念和工作方法的变革。推动高质量发展，我们需要有全球视野，站在战略高度上看集团的经营发展，在质量变革、效率变革、动力变革上下功夫。而开启变革的第一步，也是最大的难点，就在于建设推动高质量发展的组织，提升组织效率，持续激发组织活力，让组织成为战略落地的有效推进器。

习近平总书记反复强调：“事业发展没有止境，学习就没有止境。”组织是一个能量场，要想应对人工智能、新能源汽车、工业互联网、数字医疗、新材料等新兴产业的崛起，必须提高组织机体的运转效率，保持竞争活力，建设高质量、学习型组织，塑造学习型企业文化势在必行。

“企业文化是一个企业或一个组织在自身发展过程中形成的以价值为核心的独特的文化管理模式”，鸿海文化的核心“鸿飞千里，海纳百川”，强调配合默契的团队精神，强调培养奋发进取，有着崇高使命感和强烈责任感的优秀“鸿性”员工。作为应对未来挑战的需要，“创新”“学习”注入鸿海血液，保持创业的激情，在顺境中有保持进取的活力，在困难时有自强不息、艰苦奋斗的精神，这是创新的源头活水；保持学习、开放的心态，紧跟行业前沿，坚持个人学习和团队学习相结合，紧密结合业务实践开展学习，学以致用，学用相长。

“知是行之始，行是知之成”，企业文化真正的力量不在于口号和标语，而在于文字背后的身体力行、知行合一。水土丰茂，变自生变，面向未来，鸿海将继续营造开放、包容的创新环境，培养学习型企业文化，持续激发组织能量，将鸿海建设成为价值共创共享平台，赋能给组织的每一位成员，共同创造鸿海更美好的明天。

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

CONTENTS | 目录

FOCUSED | 聚焦

- 01-02 | **要闻** 集团大事记
- 03-04 | 荣耀时刻
- 05-06 | **焦点** 集思会
- 07-10 | 迎新晚会
- 11-12 | 激励机制
- 13-14 | **专题** 高质量发展进度与质量并行
- 15-17 | 浅谈小镇开发运营和音乐小镇运营设想
- 18 | **特写** 走近威华
- 19-20 | **建设** 以人为本
- 21-22 | 目标一致，协同作战，同享同责
- 23-26 | **观点** 流言终结！直击产业地产的10大传说

ARGUMENT | 论道

- 27-28 | **知行** 君子说
- 29-30 | **职觉** 心无旁骛、专于本职
- 31-32 | 人生路途有担当
- 33-34 | **思享** 学习国学大师翟教授讲座随感

PROJECT | 项目

- 35-37 | 鸿海温斯顿宴会中心



INFORMATION | 智识

- 39-41 | **见解** 项目融资轮次与估值增长
- 42-43 | 信息连通世界 数据创造价值
- 44 | **推荐** 如何更好的做出投资决策？
- 45-46 | **知识** 简易征收适用“5%”征收率的纳税行为

IMAGE | 鸿影

- 47-48 | **回顾** 生日会
- 49-50 | 鸿海集团与普陀区党建
- 51 | 集团财务管理中心进行述职报告会
- 52 | 项目跟投培训与绩效考核培训
- 53-54 | **特别企划** 谁羽争锋
- 55-56 | 燃烧吧 卡路里
- 57-58 | 羽动起来，羽爱同行
- 59 | 把酒问月庆贺美好
- 60 | **典范** 脚踏实地 精心耕耘

SOUND | 鸿声

- 61-62 | **征文比赛** 鸿海，鸿海
- 63 | 鸿海
- 64 | 鸿飞千里，海纳百川
- 65-66 | 嘿，我想对你说
- 67-68 | 我与鸿海二三事
- 69-70 | **感怀** 谁言寸草心，报得三春晖

01°
NEWS

鸿海环球控股集团与清远市政府在2018年民营企业项目签约仪式上
加大投资力度，助力清远全域旅游发展



9月29日，鸿海环球控股集团参加2018年清远市民营企业项目签约动工仪式暨招商推介会。广东省商务厅、省经信委有关领导，清远市委书记郭锋、市长黄喜忠、市政协主席梁志强等政府领导出席签约动工仪式暨招商推介会，鸿海环球控股集团创始人、联席主席兼首席执行官彭海泉，执行董事吴浩祥，副总裁刘洁等参加会议。在项目签约仪式上，鸿海环球控股集团创始人彭海泉代表集团与清远市高新区政府就鸿海·清远国际音乐小镇项目正式签约。



02°
NEWS

强强联合 共赢未来
——鸿海环球与卓越集团签订合作协议

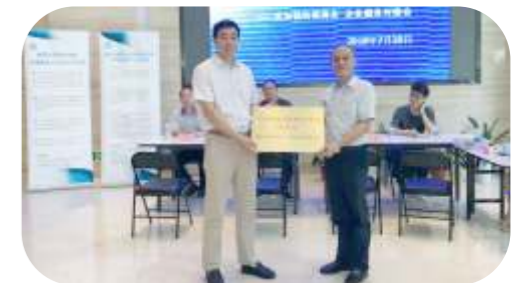


近日，鸿海环球控股集团与卓越集团就东莞“三旧”改造项目正式签订合作协议。鸿海环球董事长林振洪，鸿海环球控股集团创始人、联席主席兼首席执行官彭海泉，执行董事张媛媛，卓越集团总裁李晓平，集团高级副总裁陈林，深圳地产副总经理谭颖等出席签约仪式。

签约仪式上，李晓平总裁对林董、彭总一行表示欢迎，对鸿海环球深耕东莞区域所取得的成就表示高度赞赏，强调双方将发挥各自资源和行业优势，同心同德，致力为双方创造良好的经济效益和社会效益。

03°
NEWS

上海鸿海大厦顺利举行普陀区工商联
——民营企业法律服务工作对接会



由普陀区法院、区检察院、区人社局、区工商联、真如镇街道商会、国创律师事务所共同举办的区工商联民商事协作机制“民企法律服务站”真如商会站点服务企业深度对接会，在鸿海大厦一楼大厅内召开。普陀区工商联副主席徐丽华代表参会，对接会上普陀区法院、检察院、人社局领导及律所负责人均亲临现场办公，在法律法规、各类政策、办事流程、社保等方面，为真如辖区内企业代表进行现场咨询和答疑解惑（通讯员 王费健/上海）。

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部（整理）



华东区域公司总经理
王炜（左）出席颁奖仪式并上台领奖

2018粤港澳产业园区年度榜重磅发布 鸿海环球控股集团喜获两项大奖

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

9月20日，2018粤港澳产业园区大会在深圳凯宾斯基酒店隆重举行。会上，鸿海环球控股集团依靠专业化、规范化的经营理念，丰富的运营经验和雄厚的实力一举斩获2018粤港澳大湾区创新40年榜——最佳产业综合运营商大奖，同时在2018粤港澳人气产业园区运营商10强投票评选中喜进十强。

随着业务不断发展壮大，鸿海环球控股集团对企业战略定位及未来中长期发展进行重要规划调整，确立集团“产业综合运营商”的整体战略定位，以产业



运营+资本运作并驾齐驱，实体产业为依托，金融资本为纽带，拓宽行业发展道路，致力于成为全球最佳产业综合运营商之一。

本次大会由中国工业合作协会与方升（园区大会）主办，招商蛇口、深圳科技工业园、广东省产业园区协会等多家知名粤港澳产业园区行业专家发表演讲，吸引超过200多位行业人士出席，助力粤港澳大湾区打造国际科创中心。

鸿海·清远国际音乐小镇荣誉入选 广东省级特色小镇培育库 助力中国音乐文化旅游产业国际化发展

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

近日，广东省发展和改革委员会公布了第二批省级特色小镇培育库入库名单，鸿海·清远国际音乐小镇荣誉入选。

根据《广东省发展改革委、广东省科技厅、广东省住房城乡建设厅关于印发加快特色小镇（城）镇建设指导意见的通知》（粤发改区域〔2017〕438号），鸿海环球控股集团申报的鸿海·清远国际音乐小镇符合基础条件良好、目标科学合理，创建实施方案可行的要求，符合“产业链、创新链、资金链、人才链、服务链”五链融合的发展理念，能够促进“产、城、人、文、旅”有机结合，实现“宜创、宜业、宜居、宜游、宜享”发展目标。

鸿海·清远国际音乐小镇项目地处广清交汇处、清远市银盏旅游片区107国道旁、轻轨银盏站与龙塘站之间，交通便利，周边旅游资源与高档住宅区集聚。根据规划，鸿海·清远国际音乐小镇总规模7118.6亩，首期投资105亿元，运营后

通过滚动投资达260亿元，重点围绕音乐相关产业，在众创音乐基地、作品创作基地、乐器制作基地、教育培训基地、总部基地大楼等的建设推动下，汇集如湖南卫视、星海音乐学院、QQ音乐等音乐创作及服务机构，打造集教育、演出、赛事、创作制作、生活体验、旅游为一体的“音乐文化全产业链”。

清远国际音乐小镇作为鸿海环球控股集团倾注全力、重点打造的特色小镇项目，将积极申报国家级特色小镇，其鲜明的特色、产业的创新，必将激发区域活力、带动地方经济发展。通过“三特”之路倾心打造中国最具国际性、文化性、产业性、开创性的音乐主题文化旅游小镇，致力成为南中国音乐文化新坐标，中国音乐文化旅游新名片，为中国音乐文化产业走向国际化助力！





■ 鸿海环球控股集团

2019年首次高管集思会圆满举行

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

2019年2月12日——14日，鸿海环球控股集团2019年首次高管集思会在深圳观澜慧江举行。本次闭关会议在鸿海环球控股集团董事局主席林振洪，集团创始人、联席主席兼首席执行官彭海泉的带领下集合各中心副总监级以上人员、各区域公司负责人，旨在统一思想 and 目标，认真总结过去一年取得的成绩，查找工作中的不足，制定公司年度工作目标计划并通过各中心、各子公司与区域公司落实到每一环节。



会议由集团创始人、联席主席兼首席执行官彭海泉主持，秉着务实、高效的原则，通过集体会议统一思想，通过小组讨论集中解决工作中存在的难点、痛点问题，制定工作总结与计划，并将计划指标分解细化，立下“军令状”，签定责任书。



林振洪主席在会议伊始表示，集团着重加强“三个核心”建设：打造人才团队，将鸿海平台打造成高价值生态平台；进行土地“IPO”和人才“IPO”建设；加强实体产业运营板块。林主席强调新一年在座各位要精准自身定位，将工作当做修行，修炼好内功。



经过集中热烈的分组讨论，彭总针对讨论成果，对集思会议进行总结。彭总指出2019年全集团重要战略目标有两个：一是现有所有项目要做到“手续完善好、建设好、运营好”；二是保持充分现金流，融资手段多样化，切实有效做到“产融结合”。集团作为“产业综合运营商”，在产业布局方面已取得可观成果，在工业园产业、康养产业、文旅产业、田园综合体领域等均有所布局，而人才团队建设是完成集团目标的基础保证。彭总尤为强调2019年集团将继续加大绩效考核力度，用人方面要具有创新思维，在内部引入人才竞争，实施中高管“能上能下”机制，“能者上，庸者下”，做好人才引进和人才储备工作。

彭总最后强调，“三分战略、七分执行”，2019年的集团核心目标非常明确，关键在于如何实施，如何落实，在座人员必须切实维护公司利益，敢于担当，敢于决策，如期实现战略目标，向中国综合产业运营商标杆企业奋进。■

自强不息 艰苦奋斗 ——鸿海环球控股集团2019年工作部署大会 暨迎新晚会隆重举行

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

律回春晖渐，万象始更新。2019年2月14日，鸿海环球控股集团2019年工作部署大会暨迎新晚会在深圳华侨城洲际酒店隆重举行。鸿海环球控股集团董事局主席林振洪，集团创始人、联席主席兼首席执行官彭海泉携全体员工共同出席本届盛会。

本届盛会由两部分组成，首先召开了为时3小时的2019年度工作部署大会。部署大会由集团副总裁、执行董事张媛媛主持。彭总为全体员工深度解析集团总体发展战略、2019年发展思路及目标；林主席做2019年度工作指示。



在团队建设方面，彭总强调要建立强大的狼性团队，敢于拼搏，敢于奋斗，紧紧依靠现有资源和平台把鸿海能量发挥出来；在用人方面，重点挖掘有潜力的基层员工，把一切有担当想做事的人员委任到区域公司，最大限度给予发挥才能的机会；在执行方面，彭总指示各团队尤其集团总部要扎实工作基础，将重心下放到区域公司，必须保持密切沟通，保证部门之间、集团总部与区域公司之间无缝对接。



林主席在工作指示中再次强调鸿海土地资源丰富，宏大版图需要有担当的精英团队落实，提高团队战斗力是当务之急，必须要统一目标、统一思想、统一行动，加强团队协同合作，打造德智精英团队；希望鸿海伙伴们紧跟目标，求真务实，真抓实干，保持定力，激发潜力，同心尽力，为鸿海事业努力奋斗，爱拼才会赢。

随后，2018年激励股权持有人收益发放仪式隆重举行。林主席为42位2018年度激励股权持有人发放收益。至今，集团累计授予激励股权份2340万股，共计八批员工荣获激励股权。



工作部署大会结束后，由鸿海环球控股集团总裁办精心筹划的主题为“自强不息，艰苦奋斗”的2019迎新晚会拉开帷幕，林主席代表集团董事局上台为全体员工致热情洋溢的祝酒辞。鸿海环球全体员工举杯同庆，共同赋予这美好夜晚别致而又难忘的回忆。



伴随着晚宴上的佳肴飘香、觥筹交错，动人的歌声、曼妙或热辣的舞姿、搞笑的演绎、充满欢乐的游戏环节等精彩纷呈的节目在绚丽的舞台灯光下，为所有在场观众奉献了一场视听上的饕餮盛宴。



2019年，全体鸿海环球人将继续发扬自强不息、艰苦奋斗的精神，以坚如磐石的信心、只争朝夕的尽头、坚忍不拔的毅力，激情进取，抓住机遇，开启属于鸿海环球控股集团的2019新征程！

股权激励收益发放
Issue The Rewards of Stock Incentive Plan



抽奖环节
Part of Lottery



自强不息 ZI QIANG BU XI
艰苦奋斗 JIAN KU FEN DOU
2019迎新晚会

节目精彩呈现
Wonderful Shows



彭总歌唱《敢问路在何方》



歌曲《悟空》



音乐剧《幸福是奋斗出来的》



古风舞蹈



小品《单身联谊会》



诗朗诵《迎着风雨笑看沧海》



复古舞蹈串烧



股权激励机制

2018年度绩效考核业绩突出员工，经董事局研究决定，对2018年度绩效考核业绩突出、勤奋务实的员工给与加薪及授予激励股权的综合激励。

◎ 获得加薪及激励股权获得者名单

姓名	中心/区域	岗位	加薪	授予激励股权
李爽	总裁办	高级秘书	月薪总额的10%	增加20万股
王丹丹	人力资源管理中心	招聘主管	月薪总额的10%	增加20万股
彭爱光	项目拓展中心	总监	月薪总额的10%	增加20万股
汪银芳	华东区域公司	主管	月薪总额的10%	授予20万股
王费健	华东区域公司	招商主管	月薪总额的10%	授予20万股
王敏生	华东区域公司	招商总监	月薪总额的10%	增加20万股
黄丽娜	莞深区域公司	总经办主任	月薪总额的10%	授予20万股

激励机制——项目跟投

为提升项目运营效率，增强员工主人翁意识，激发员工积极性，公司结合行业内通行做法与自身实际情况，秉着“项目资产增值收益与员工分享收益相结合”“风险共担、保本原则”“双限原则”特推行项目跟投机制，与员工共同分享集团项目发展成果。

2018年12月集团推出首个跟投项目——《上海青浦物流项目跟投》，筛选出项目关联责任人和对鸿海有信心的、有培养价值的部分员工参与跟投。本次项目跟投总额1304万元，其中个人跟投652万元，公司配额652万元，共37位跟投人，覆盖集团各层级、各业务线条关键核心人员。公司严格按照跟投方案办理有限合伙企业工商注册、变更、开户，并遵循项目资产增值与员工分享收益。

在人才战略上，鸿海将继续弘扬“海纳百川”的精神，以博大的胸怀容纳各方精英，学习、进步、分享。让精英人才资源入股、技术入股，充分分享鸿海平台的发展红利。鸿海将继续建立完善符合自己发展特色的激励机制，始终坚持以责任结果为导向、贡献面前人人平等，让组织及个人充满活力，为公司创造更有效的价值。



高质量发展 进度与质量并行 ——浅谈工程管控

文 / 华东区域公司 桑宇



中国改革开放四十年，取得了举世瞩目的成就。近期上海成功举行了中国国际进口博览会，其主会场中国国家展览中心“四叶草”华光异彩，明星璀璨，给世界各国的参会人士留下了难忘的印象。对于如此大规模的建筑建设在当代中国已屡见不鲜。那对于这些建筑如何按时按质的顺利完成呢？工程管控在其中起到至关重要的作用。

日常的工程管控可分为事前、事中、事后三个方面。

事前——深入了解项目、设计阶段及相关手续的报批、审核报价及方案

首先需要了解项目及类型，明确此项目是商业、住宅、工业还是其它类型。类型确定后进行精细化区别。以商业为例，就可分为办公楼、商场、SHOPPING MALL、商业街等；再以工业为例，可分为工业厂房、工业基地、工业仓库等。

其次是设计阶段及相关手续的报批。对项目进行精细化区分后，在设计及报批方面就有的放矢，会针对产品的使用功能性进行合理化设计。在设计管控中，设计方案要针对设计功能的使用性及合理性进行核对，对于设计方案的可操作性进行审查，对于设计方案与相关规定的符合性进行核查。在管控设计阶段同时相关手续要根据国家有关法律、区域省市的规定进行相关的报批，为使项目产品的最后顺利使用铺平道路。

最后是对施工单位的报价及方案进行审核，报价的审核可参考国家的相关规定及市场的价格进行比较、对于不同单位报价的比较需参考各自的施工方案及施工工艺。除此以外还需参考各施工单位的资质及工程经历与项目的符合性。最终确定合适的施工单位对此项目进行施工。

事中——在整个建造的工程中，进度与质量的控制是重中之重

进度控制从以下几点着手：根据施工合同约定的工期让施工单位进行分部分项工程工期的统筹安排，对于进度计划的安排进行审核。对于此审核需考虑施工人员、机械、材料、施工工艺与方法、外部环境等因素。施工进度安排无误后进行日常的工期核实；在施工过程中建立会议制度，每周有周会总结、每月有月会总结、每季度有季度总结，对于专项事宜召开专项或专题会议进行总结并协调；针对无法正常完成的工期分析原因，找出事情的根本症结并在后续的施工中补救完成。

质量控制从以下几点着手：监督施工单位的各个交底是否落实，交底流程是否完善；根据施工方案及施工规范分析质量控制点，在施工至质量控制点时重点关注，将质量控制点的内容如期如质完成；对于施工中存在的施工缺陷责令施工单位进行整改，对于施工质量不合格的内容发送联系单要求施工单位进行整改，整改完毕后方可进入下道工序；如有监理，合理利用监理作用，使监理加强现场管控及验收机制。

事后——项目产品各分部分项工程验收

验收必须符合相关规定；验收资料要存档；确保项目产品能交付并使用。确保项目产品在合同约定质保期内及时得到跟踪维修保养，发现问题需要及时联系施工单位并及时进行维修。

工程管控环节还有许多内容，此处只是简单介绍。为了使项目工程圆满完成并在此后顺利使用，对于工程管控还需实时的学习及总结。学习新的知识，掌握市场新的动向及内容，不断创新和完善，使鸿海的工程成为优质的、有口碑的项目工程，助力“中国制造”走向“中国智造”。





浅谈小镇开发运营 和音乐小镇运营设想

文 / 华南区域公司 孟宪庆

2014年浙江省在成功运行特色小镇的实践基础上，首次提出“特色小镇”概念，之后全国掀起了一股特色小镇建设热潮；2016年中央将特色小镇创建列为农村重点工作之一，各部委、地方密集出台相应支持政策，特色小镇进入了国家层面全面推广的新阶段；2017年特色小镇首次写入政府工作报告，得到了最高官宣认可，国家扶持政策再次加码，全国小镇建设渐成燎原之势。2017年年末，针对多数小镇项目借小镇建设之名行房地产开发之实的情况，发改委、国土部、环保部、住建部联合出台《关于规范推进特色小镇和特色小城镇建设的若干意见》，规范和引导特色小镇的建设，防止变形走样、盲目发展及房地产化。今年8月末，对照十九大精神，为巩固纠偏成果、有力有序有效推动特色小城镇高质量发展，国家发改委下发了《关于建立特色小镇和特色小城镇高质量发展机制的通知》。通知明确要求，以引导特色产业高质量发展为核心，以严格遵循发展规律、严控房地产化倾向、

严防政府债务风险为底线，以建立规范纠偏机制、典型引路机制、服务支撑机制为重点，加快建立特色小镇和特色小城镇高质量发展机制，释放城乡融合发展和内需增长新空间，促进经济高质量发展。

小镇概念自2014年出现到现在持续高温状态，理论上讲经过4年左右发展多数小镇都应该进入运营盈利阶段了；但梳理各地小镇项目，我们会发现真正进入运营盈利阶段的小镇少之又少可称凤毛麟角，大多数小镇项目甚至还没动工开建。这种状况反映出开发商、政府和其他社会投资方已经逐渐认识到了小镇开发的复杂性、成长培育的长周期性和市场化运作的高风险性。参与小镇建设的各方已经形成了谨慎进入和长线运营的共识及其心理准备，以前行业内常见的诸如一头向政府圈地，一头用土地融资的空手套白狼型；利用概念向政府低价勾地后，高价转让给第三方的圈地倒卖型；未对资源、市场、消费者和政策做深入的分析，也没有研讨设计好小镇的开发、盈利、

运营模式，就凭效果图和拍脑袋臆造出来的策划规划方案去向政府拿地的玩弄概念型；没有自己成熟的运营团队，一切人力和产业资源都靠去市场上寻找第三方的中介公司型等等各种套路，现阶段的地方政府和投资方都已经不再轻易相信了。

与传统房地产开发不同，小镇建设有其自身的高要求；小镇建设起步资金动辄过亿，且从开发到运营盈利需要长期规划，必须有雄厚的资金实力；小镇在整体功能、产品、配套、服务、盈利模式、开发模式等方面都和普通房地产项目存在根本性差异，需要有专业策划、运营、服务和管理能力的专业团队去把控，普通房地产项目管理团队操盘小镇将难以成功。



基于开发主题的不同，小镇有主题乐园模式、休闲农业模式、度假旅游模式、产业驱动模式、养老旅居模式、古镇改造模式、文旅组合模式等单项驱动或上述混合驱动的开发模式；而盈利模式通常有旅游产品收益、吃住玩乐等综合收益、产业收入、地产收入和资本运作收益等各种盈利模式组合。无论是何种主题、何种开发和盈利模式，小镇的产业体系和配套服务体系都是重中之重。



能够落地的、可持续发展的产业是小镇能否持续发展的基础和条件，是小镇保持永续动力的前提；而围绕着游客公共服务（交通、卫生、安全、信息等）、产业商户服务（包括经营环境、经营秩序、招商政策、打造上下游和相关产业链等）、小镇居民服务（物业服务、生活服务等），建立高层次和精细化的服务体系，是打造小镇核心竞争力的关键。

清远国际音乐小镇项目，是华南区域公司目前正在运作的重点项目之一。项目选址清远市龙塘镇S253和107国道交汇处，项目总投资约人民币200亿，项目定位为融合技术、产品、商业模式、服务业态等多维创新，集音乐展示演艺、国际音乐文化交流、现代音乐产业创作发行交易、乐器制作、音乐教育与培训、音乐养生、文化体验、观光旅游于一体的国际特色音乐小镇。

项目建成运营成熟后将创造约1.5-2万个就业岗位，承担清远音乐文化旅游产业孵化器与驱动器，实现音乐文化旅游产业链延伸和拓展的重要使命，汇聚国际音乐文化旅游产业运营平台，成为展现国际音乐文化、国际音乐产业、音乐旅游产业的窗口，提升清远城市竞争力、打造文旅和产业升级的城市名片。

项目愿景美好，但项目产业如何引入和落地，是未来小镇能否盈利的关键因素之一。下面提出几个音乐产业运营方向和设想，和各位同仁探讨——

○ **音乐教育和培训**：与国内外知名音乐高等学府和专业音乐培训机构共建分院或其他分支机构、派驻机构、短/中/长期培训班等，提供教育场所和实践基地，同时为学员提供餐饮、休闲、住宿、娱乐等服务。



○ **音乐产品创制、宣发和版权交易**：设立版权交易中心，联合文娱公司、音乐人工作室、广电传媒机构和网络音乐等机构，深度嫁接各方平台，发挥资源优势，提供音乐产品创制、宣发和版权交易服务。



○ **乐器研发生产销售基地**：设立乐器交易市场，引入国内外知名乐器厂商，提供乐器研发、制作、销售配套产业服务；承办各类音乐论坛和各类音乐

(演艺)设施设备博览会，邀请国内外与音乐相关领域的实体企业、互联网音乐、音乐教育、乐器、音响、灯光及周边产品关联企业等展商汇聚一堂，将小镇打造成全国音乐创意文化和产业设施设备集散地。

○ **搭建音乐演艺市场平台**：承办明星歌手演唱会、专辑发布会、歌迷见面会、大型音乐节等活动，吸引音乐爱好者和游客，提升人流量和项目知名度和公司品牌，提拉相关消费；吸引知名音乐企业注册落户到小镇，将中国新音乐推向国际，将国际上优秀的音乐IP引进国内。



○ **提供音乐产业商业配套**：规划好音乐小镇的音乐生态公园、演艺场馆和录音棚直播间演播室等音乐产品创制基地、音乐SPA和音乐康养理疗中心、音乐艺术博物馆和声像体验馆、音乐家和爱乐人公寓，吸引知名音乐人工作室入驻，吸引以音乐为发展梦想的各类人员进入音乐小镇，将音乐小镇发展为一个创作+制作+营销为一体的中国新生代音乐创意族群的新梦想音乐乌托邦。

音乐小镇目前正在开展项目前策和规划工作，值此之时抛砖引玉，希望和各位同仁探讨，为共同打造好集团的首个特色小镇项目略尽绵薄之力。■

走近威华

文 / 华东区域公司 孙金忠

威华工业园位于上海市嘉定区徐行镇，占地面积43亩、建筑面积45026.28平方米。威华大门是乳白色面砖建筑的门柱，大方简洁，仿佛在向你打招呼，温馨感油然而生；以深灰色相嵌橘红色墙体的中西结合建筑群座落在院内，彰显稳重；宽阔的广场道路让人感到前途宽广；面积大小不同的厂房错落有致排列，表示威华适合不同类型的企业，欢迎并能容纳大、中、小企业入驻。工业园环境优雅，布局合理、道路宽敞、配套齐全，物业管理做到了人性化、合理化、规范化，物业服务做到有求必应，始终把客户的实际需求作为物业服务的宗旨。

走进工业园首先映入眼帘的宣传栏，醒目的报道了鸿海置地威华工业园的发展史、企业文化建设，还有员工生活天地等栏目，大大激发了员工奋发向上的斗志。园区就是员工之家，工余时间篮球场成了年轻人的天地，三五个人一场小比赛就开始了，没有裁判，按游戏规则操作也别有一份情趣。

“民以食为天”，还有句俗话说叫“众口难调”，但是威华食堂圆满解决了这个问题。食堂每天二大荤、二小荤、二素菜，免费提供时令汤。员工可以根据自己的口味任选一大一小一素菜，价格控制在7元以内。附近还有人慕名来就餐，餐厅每天就餐人数多达150人。有人问食堂会不会亏本？这请放心好了。公司会选派有经验、肯吃苦的采购员，每天一大早到批发市场抢进一手货的菜品，进货后有食堂人员进行验收、把关、复核，运行二年多以来始终处在盈利状态。

满足客户的合理需求是我们物业的责任，我们用真诚、信赖、务实的理念使入驻威华的所有企业感

到放心，及时沟通、相互理解与客户建立互相信任的合作关系是物业服务的基础。物业管理、物业维修人员二十四小时住在园区内，使客户有一种安全感，紧急突发的时间物业会随时到场予以解决，客户对物业有意见，可以投诉上一级物业领导。

2018年面对多变的国际、国内经济形势的波动，租赁市场大起大落，制造企业面临艰难的困境，园区内有多家企业租赁合同到期。针对这些问题，物业不打无准备之战，提前对各企业进行分析，调查企业的经营状况，走访客户，调查周边市场，成功完成了：好乐买续租并将租金予以大幅递增32%，集承续租租金递增45%；对伊稻与成希的合并进行调整；由于日曼提前终止合同，物业引进电商梓煦；威华物业支持鼓励优质企业，满足涌沛物流的生产经营需求，同时主动对涌沛物流的租赁面积进行调整；涌沛物流作为威华最大的客户，当其遇到政府相关部门检查时，物业始终坚持与客户一起解决问题，客户的事情就是物业的事情，物业不会一推了之，涌沛物流真正体会了物业的存在与价值。

物业稳定的收入是集团公司的经济基础。物业规范的管理是集团公司发展的后勤保障。强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进物业管理，为企业的改革转型、平稳发展奠定基础。

难走的路是上坡路，威华工业园还需要努力，只有在现有的基础上不断创新，拿出一套适合威华园区特点的物业管理模式，吸引更多的客户到威华来入驻，使威华立足市场且越来越大，保持荣誉比获得荣誉更难，我们一起努力。■

以人为本

文 / 人力资源管理中心 蒋文超

2018年，彭总在多次会议中指出“公司发展应以人为本，只有团队强大了，公司才能发展，我们应该增强我们的团队，唯才是用，公司在未来3-5年内，员工规模计划达到5-10万人”。

的确，员工是每个集团发展的根本。集团的运营，离不开每一位员工的辛苦工作；集团的成长，离不开每位员工积极向上；集团的业绩，都有赖员工的共同努力奋斗。所以，在每个岗位匹配合适的人才至关重要，招聘尤为重要，我们应人人推荐，唯才是举。

那么，先了解下，市场上房地产公司一般怎么招聘的呢？

现场招聘，这种适合中低端岗位招聘；

自己内部提拔和培养，这个是最好、忠诚度最高的方式，成本也相对较低；

通过招聘网站进行网上招聘，像猎聘网做综合网站房地产居多，卓聘网是房地产垂直招聘网站，然后再经过面试、初选、领导决定等程序进行；

圈内人推荐，多结交圈内知名人士，和他们打好关系，相互分享资源。此渠道相对效率会低些；通过猎头公司，挖高端人才，这个成本相对较高。

不同岗位应侧重不同的招聘渠道。据市场调查，地产行业中高级人才在市场往往处于供不应求的状态。目前各大地产公司也针对这一现象实施各种方案。

一、启用猎头招聘



很多房地产企业因中高级人才匮乏，因此错失市场竞争机会。为了尽快补充中高级人才，很多企业都在启用猎头。据了解，碧桂园2017年猎头费用约2.7亿元，华夏幸福2017年猎头费用4.8亿。大批高端人才的快速加入，促使集团快速发展，碧桂园2017年登顶地产销售榜首。启用猎头招聘相对来说，是目前招聘最高效，同时也是最烧钱的。

二、管培生计划

目前，一线房企除了传统招聘渠道，也都有自己的管培生计划。比如：碧桂园的“未来领袖计划”、中海的“海之子计划”、龙光的“光之子计划”、复星的“星之子计划”、华夏幸福的“常青



藤计划”等等。

所谓管培生就是集团“以培养公司未来领导者”为主要目标的特殊项目。将企业的发展与员工的职业生涯紧密结合在一起，为优秀员工提供更为广阔的空间，铺就了长远成长之路。同时，增加了集团凝聚力和员工的忠诚度。这种渠道，是最可靠的，但是相对周期较长。

三、内部举荐方案

除了以上两种招聘渠道，目前最实用的还有内部举荐的渠道。这种渠道相对员工忠诚度很高，落地性较强。2017年恒大推行了内部推荐奖金制度，主张全员推荐，人人有奖。一大批人才涌入恒大，为恒大的发展做出了卓越贡献。

2018年4月，我们集团也推出了“我为集团添砖瓦”活动，鼓励人人推荐。集团本着正确价值观和较强专业性的用人标准，在活动期间，取得了不错效果，多位优秀人才加入到我们团队中，为集团引入了新血液，同时提升了在职员工的荣誉感和责任感。集团人才体系搭建迈上新台阶。

在此，感谢全体员工的大力支持，希望我们全体员工继续发挥优势，为集团引入更优秀的人才，继续为公司发展添砖加瓦。

公司的发展离不开员工的共同努力，只有员工齐心协力，努力拼搏，团队才能发展，集团才能强大，希望与各位同事共勉。■





目标一致，协同作战，同享同责

文 / 绩效考核与管控中心 张刚林

为更有效落实集团总体工作目标部署，推动集团业务线条管控与指导，加强同业务线条工作目标的一致性，2019年集团绩效考核将重点推动业务线条协同作战，同时挖掘适合集团发展的优秀人才。

一、协同作战，同享同责

基于集团业务线条管控模式，结合绩效考核实际情况，实现“线、条、块”的考评。“线”是对工作事项提出自身专业意见的业务部门，“条”是对战略目标的有效传导；“块”是对工作目标有效

分解并落实到每个人，是部门负责人的重要管理抓手。

1、目标一致，指标同责

为实现集团年度目标，集团各中心在实际工作中应采用“下沉式”的工作思路，以“工作目标”为中心，帮助和指导区域解决业务线中实际工作问题，形成完善的线条管控。同业务线条负责人要充分沟通并形成关键业绩指标1-2个，指标权重占比30%-40%，并明确可量化的考核标准及评分方式，使工作细化到可以准确评价。

2、全线条参与，确保整体目标实现

通过业务线条广泛深入的讨论，共同制定关键业绩指标，从指标制定、执行、评价标准、过程跟踪解决等方面强化线条全员参与，逐步形成成为同一目标而互相配合，共同作战的工作思路；通过关键业绩指标的驱动，强化员工的工作行为聚焦在同一目标，从而实现整体目标。

3、发挥线条专业人员的关键作用

让专业人员既当“救火员”，更当“教练员”。绩效目标的制定不仅让员工知道干什么、怎么干的同时，也让员工明白干成什么样。在目标协同作战中，线条专业人员帮助员工掌握正确工作思路和方法，及时发现问题并解决，让员工创造更多的岗位价值。

二、实战“砺炼”，成就优秀人才

为更有效挖掘和培养人才，分线条、分板块、多维度的深入挖掘有突出工作业绩、人品好，有培养潜力等方面的优秀员工，结合公司各项激励措施，给予相应激励。

1、挂职锻炼，培养多面手

为促进集团与区域公司进一步协同作战，有效的推进工作目标落地，公司推出不同岗位挂职或身兼多职，从中考察并培养未来所需的多专多能人才。

2、铸就团队，成就人才

通过目标制定、目标分解、目标完成、总结经验的过程，促使业务线条团队在PDCA管理中闭环，持续改善，从而形成高绩效的团队。优秀人才是跟着团队一起成长的、逐步在团队中找到自己位置的、与团队一起解决困难的、对团队目标始终坚持的人，能与团队同心同德、同舟共济的，不计较个人得失，顾全大局的人也必将被发掘，得以成就。

总体来说，鸿海人要摒弃“安排什么做什么，



不安排绝对不做，等着下命令或与安排与自己无关的工作不愿干”的陋习，成为做实事、敢担当、有思路、善于解决问题、决心要和公司做一番事业的人。从而实现“鸿海没有员工，中高管都是事业合伙人，员工都是跟投人”的终极激励目标。■



流言终结！ 直击产业地产的 10大传说

文 / 机构事业部中心 潘达成

近年来，在住宅地产集体承压、商业地产整体遇冷的背景下，以服务实体经济为主要目标的产业地产开始逐渐升温，地方政府、传统房企、产业资本、金融资本蜂拥而上，在地产领域掀起巨大波澜，引发社会各界热议，有关产业地产的流言、传说不胫而走。作为定位于“产业综合运营商”的鸿海人而言，去伪存真，坚定对产业地产的准确认识，是做好工作的有力保障。

本篇从“初识印记”“商业模式”“投融资路径”三部分梳理直击有关产业地产10大传说，亦欢迎各位领导同事讨论交流、指点更正。

第一部分 初识印记

传说一 产业地产就是产业类地产开发？

产业地产核心在产业，不在地产，重在运营，不在

开发。所谓运营，体现在两个层面，一是做空间服务商，即提供基于产业的定制化空间产品和配套服务，这是基本的任务。二是做时间合伙人，可以结合案例来理解。展讯通信是中国领先的手机芯片供应商，纳斯达克“中国3G概念第一股”，从租借张江高科园区研发大楼，到获得张江高科注资后在纳斯达克上市，其发展史就是张江高科扮演时间合伙人的鲜活例子。

所以，产业地产不同于传统住宅、商业类地产先开发、后销售/招商的逻辑，而是产业先导，强调综合资源统筹运营，地产空间的开发只是其中起步的一环。

传说二 产业地产很赚钱？

赚不赚钱，数据说话。我们选取公开年报行

业规模前10的产业园区上市公司，看其营业收入、园区收入及占比数据，便一目了然。(数据截止2018年底)

公司/数据(亿元)	园区收入	营业收入	园区收入占比
上海金桥	12.29	16.74	73.42%
华夏幸福	230.86	596.34	38.71%
张江高科	3.62	12.53	28.89%
东湖高新	11.92	76.33	15.62%
上海临港	1.91	20.72	9.22%
招商蛇口	58.1	754.55	7.70%
北京电子城	1.55	21.34	7.26%
苏高新	3.66	62.42	5.86%
荣盛发展	15.7	387.04	4.06%
宏泰发展	0.37	29.35	1.26%

除了上海金桥园区收入占比能达到一半以上（但其规模倒数第二），大部分产业地产公司仅在个位数，主要的业绩依然来自传统物业销售。可见，相比传统住宅和商业地产，产业地产的运营收益并不突出。

传说三 产业地产不赚钱？

那是不是产业地产就不赚钱了？也不尽然。起码这与常识相悖，全国销售额前20大房企中过半数已涉足产业地产，甚至作为战略转型的方向。如何理解？可以借用越秀房地产投资信托基金主席林德良的概括“产业地产属于长周期、稳定型的投资模型，最后需要做金融化退出，实现投资目的”。

产业地产，运营是根基，同时作为企业盈利考量，要规划好长短期现金流平衡路径，具体措施可以通过：第一，拿地的时候先跟政府谈好条件，20%做地产，80%做产业，通过地产弥补一部分投入；第二，租金也是很大的收入；第三，多层次的股权收益，包括场地入股、基金和产业混合投资等。

传说四 产业地产做的最好是华夏幸福？

的确，华夏幸福作为产业地产龙头代表，从资产规模看确实做得最大。但我们专业鸿海人也还要深入了解从其他指标看的细分龙头，博采众长。比如，从产业投资看，张江高科无疑是做得最好，实现了产业股权投资收益占总收益一半以上；从毛利率看，上海金桥以67.19%排名第一，比华夏幸福47.93%高出近二分之一。还有更多比如从大湾区区域看、从扶持七大战略新兴产业类型看，从园区智能化运营看等等各细分龙头，都应作为我们的学习榜样，奋力赶超。

第二部分 商业模式

传说五 产业地产项目可以全国复制？

产业地产项目有共性，但是基本上都不可以复制。如果有人告诉您，他能够复制硅谷，能够复制大连软件园、北京中关村，您觉得可信度高吗？产业地产的异地复制是个美好愿景，但天时地利人和都变了，产业的形势和土壤也都变了，想重复过去那个成功经典，无异于再造经典，可想而知难度有多大。过去的经验可以借鉴，资金、团队、管理可以输出，但成功能否复制，真的只有天知道！

复制失败的案例比比皆是，无需列举。橘生淮南



则为橘，生于淮北则为枳，历来如此，非人力所能强求。产业地产所能做的，仅仅是因势利导罢了。

传说六 产业地产的模式都差不多？

概括而言，产业地产目前至少有三大商业模式：地产开发商、产城开发商、产业投资商。

地产开发商模式与传统的住宅开发模式并没有太大差别，是在工业园区或其它地方获取土地，以整体开发或订制式开发的形式建设产业物业，如产业综合体、总部综合体等，然后以转让、租赁等方式进行项目经营和管理，获取开发利润的模式。

（案例：万科等）



产城开发商模式即所谓的“一二级联动开发”模式。土地一级开发获利，代替政府从事区域一级开发如三通一平、公共设施建设等，获取土地出让收入、产业招商等新城的运营/税收收入、基础设施配套费等非税收入，以及地方财政可以支付的特许经营专项收入等。土地二级开发获利，开发商获取房地产用地进行二级开发，通过销售、出租房产获利。（案例：华夏幸福等）

产业投资商模式，即不仅将资金投向产业地产，同时还将资金投向入驻园区的企业。通过园区运营、资本运作、基金管理三种方式盈利。园区运

营，与前二者类似，通过出让园区土地、租售产业物业、配套园区服务等获取收益；资本运作，发挥熟悉入驻企业的优势，采用资金或物业入股的方式对成长型企业进行孵化、培育，待企业被并购或上市后，获得资本增值，形成既当“房东”又当“股东”的模式；基金管理，管理发行的产业投资基金，收取基金管理费也是产业投资商的获利渠道。（案例：星河等）

对比而言，随着政府相关政策的细化收紧，地产开发商模式将难以持续，产城开发商模式核心的“一二级联动开发”亦存在与现行土地招拍挂体系矛盾的方面，唯有真正以产业发展为核心的产业投资商模式，能获得政策、市场、资本的认可，这也是越来越多大型房企更改名称，“去地产化”的原因之一。

传说七 产业地产只是开发商造的又一个泡沫？

的确，开发商这些年造的噱头和泡沫不少，最终看，狂热过后遍地鸡毛，往近看，特色小镇已基本被抛弃，摊大饼、不经济是其最关键原因。那么产业地产呢？网上疯传的热文《一个比房地产更可怕的泡沫将席卷中国》，直指各地大大小小的经济开发区和工业园区，现状着实令人震惊。

无疑，曾经落后的、空洞的园区将被淘汰、整合，这其中中国经济、城市发展产业升级、转移的原因，也有产业地产从野蛮生长走向精细化耕作的的原因。这也是为什么要强调，产业地产一定重在产业，这才是可持续发展之本。

因此，从这个角度看，经营能符合新兴产业发展要求的产业地产的市场，并不存在泡沫，反而是蓝海，无论从政策/投资环境、市场规模、毛利率、增速

等表现都能佐证。而成功的关键，一定是围绕产业发展，不管是联盟已经成熟的大型产业公司合作，亦或是助力方兴未艾的中小微创业孵化，都要紧紧锚定产业发展的主轴。

第三部分 投融资路径

传说八 投资先套路囤地，再销售招商？

从第二部分关于商业模式讨论已经比较明了，套路囤地即地产开发商模式已经是强弩之末，行业领先的公司已经迅速在转型，未来将是以前产业发展为主旋律的新型产城开发模式和产业投资模式独占鳌头。



传说九 产业地产融资难？

关于产业地产融资难的说法，一方面，现有传统房地产融资的途径，产业地产很多也已经走通，包括IPO/借壳上市、银行授信/抵押贷款、信托、基金、融资租赁、应收账款保理、收益权产品、公司债、ABS、REITs等。

另一方面，我们也看到，政策支持、市场规范、行业成熟、资金认可等各方面都在向好发展。未来，产业地产将以其产权集中、企业租户收益稳定持续、产业发展增值可观、促进区域“政、产、融、研、

文”全面繁荣等独特优势，获得更广阔资本支持。

传说十 鸿海只做产业地产？

鸿海作为产业地产领域“百亿规模”的重量级参与者，产业地产目前是我们的主营业务，将来也依然是我们的战略重心。深刻理解“产业综合运营商”的主体定位，“产业运营+资本运作”的双轮驱动，“产业投资、产业运营、高端制造、工业地产、商住地产、文化旅游、健康养老”七大板块协同发展的内涵外延，还需要大量的扎实工作、时间机遇。

而我们作为鸿海的一分子，所需要做的，就是认准集团方向、做好本职工作，坚守岗位、上下同心、持之以恒。那样，鸿海的下一个20年，“全球最佳产业综合运营商”的新辉煌，将由我们共同创造、共同见证！

总结：产业地产一定是大势所趋，我们有幸参与到其中。曾经我们追悔莫及的错过很多，如今我们若能以大时代的格局和视角认真审视，把握住机会，我深信，这次我们都能够心满意足！

本文因时间仓促，个人认知亦有局限，相关论断难免不够严谨，仅以此抛砖引玉，望与各位优秀的领导同事，往后有机会再深入探讨，不断进步，为公司创造更多价值！

君子说

文 / 莞深区域公司 黄丽娜

“君子”一词广泛见于先秦的典籍古书之中，尤其是儒家经典之中，我们常说的四书、五经中都有记载。例如《诗经》中的第一首诗《关雎》“关关雎鸠，在河之洲。窈窕淑女，君子好逑。”又比如《论语·宪问》中写道：“君子之道者三，我无能焉。仁者不忧、知者不惑、勇者不惧。”

那么什么是君子呢？可能这个问题还真能考倒不少人，今天就跟大家来说一说“君子”。

“君子”由“君”和“子”两部分组成，“天子、诸侯及卿、大夫有地者皆曰君”“凡有地者，皆曰君。”也就是说，有地（指的是可以世袭的地）的人可以成为“君”，背后隐藏的含义是爵位、贵族。“诸侯之上大夫卿、下大夫、上士、中士、下士凡五等，亦称子”，也就是说为官之人即为“子”。由此，我们可以知道，君子泛指平民以上的几大阶层：天子、诸侯、大夫、士。与我们如今所理解的君子不是一个概念（为什么会这样呢，我们接着往下谈），暂且把它称之为“一代君子”，与之相对的，“小人”就是广大的贫下中农、平头百姓、布衣素民，暂且称之为“一代小人”。这样，我们可以作出总结，一代君子和小人，是两个客观存在的社会阶层，与道德高尚与否并无关联。

“一代君子”有土地可以世袭，衣食无忧，所在阶层及其拥有的社会地位相对稳定，往往一待就是几百年，就逐渐在这个君子圈里形成了统一的、特有的行为习惯，演变出“君子之道”，这里的“道”意思是“方式、规则”，暂且称之为“一代君子之道”，例如我们印象中的英国绅士，形象都是高高的礼帽、笔挺的西装、光亮的皮鞋，这就是他们的绅士之道，讲的是一个道理。

到了春秋时期，一个弱肉强食的时代，各国需要大量人才，平民能快速加入君子之列；诸子百家中的墨子、孟子、荀子等，也都自称为“子”（严格上说，都构不成一代君子的内涵）。同时，正因为国家、土地吞并，阶层变动加剧，一代君子那种衣食无忧等生活方式、行为习惯，无法继续维持。这一切导致了君子、君子之道的概念混乱。在这种背景之下，孔子倡导的儒学文化进入了我们的视野。

春秋时期，周礼崩坏，良好道德、社会秩序不复存在，孔子主张仁治、道治。对于人的规范上呢，就表现在提出了一系列的“君子说”，将原本属于一代君子这个小圈子的行为习惯汇编为课本，还演化为六艺“礼、乐、射、御、书、数”，集成了一部君子养成计划，告诉大家君子怎样做才是君子。经过儒家教育改造塑造而成的君子，我们称之为“二代君子”，也就是我们今天所说的君子，而他们所具备的的知识礼节、道德品性也就成为了“二代君子之道”。

孔子并没有一本专门的著作的来讨论君子，其主要思想体现在《论语》散文集中，我们可以挑

选一二来体会一下“二代君子之道”。

例如“子曰：君子疾没世而名不称焉。”意思是说君子担心的是自己去世之后，世界上没有人记得自己，说明君子志存高远，以留名于世为追求。又有“子曰：义以为质，礼以行之，孙以出之，信以成之。君子哉！”强调君子要重视道义、礼仪、谦逊、诚信，对君子提出了很高的品性要求。我们所熟悉的儒家五常“仁、义、礼、智、信”也是君子的立身之本。可以说，孔子在一代君子身上提取精华，再加上他所提倡的完美人格，以此为目标培育二代君子。

回顾历史，我们可以看到，战国开始，诸侯越来越少，秦始皇上位，分封全部取消，虽然汉代恢复一部分，但“一代君子”不再是中国历史的主流，儒家提倡的“二代君子之道”开始盛行，“二代君子”开始兴起，成为道德楷模，直到现在。

对于今天的你我，我们说君子是为了提出和思考一个问题：我们想成为一个怎样的人？像一代小人那样辛勤劳作？像一代君子那样衣食无忧？还是像二代君子般高风亮节，亦或是成为“君子中的君子”，既享有一代君子地位，还能具备二代君子风范？

我相信，儒家文化之所以到今天仍然熠熠生辉，就是因为它的入世精神，因为它用文化的力量不断鼓舞我们每一个人去辛勤劳动，锻塑修养，为实现自己的梦想和美好生活而不停奋斗。我想这也是儒家文化真正的精髓。■

心无旁骛、专于本职

文 / 华东区域公司 蔡潇

如果没有理想的职业，至少我们应该有职业的理想，职业的理想是什么？每个人的答案都不一样，有人用职业积累的财富定义理想，有人用职业创造的辉煌来定义理想，还有人以自我超越的观感来定义理想。无论怎样，有一种东西是亘古不变的，那就是我们都渴望成功，渴望让理想变为现实，而所有这些美好事物的前提都需要有一种力量来支撑，这种力量就是专于职。

从专业到职业，从企业到行业，最初接触的是专业，后来专业成了职业，最初的落脚点在企业，成长后渐渐熟悉了企业所在的行业。没有意外，没有唐突，没有太多的惊喜，最初的我们都经历过青涩的时光，懵懂的认识，不成熟的冲动，如果说我们的理想建立在对未来的憧憬上，还不如讲



我们的理想曾经都彷徨在职业的选择道路上，我们都对职业的不忠诚，甚至现在仍然对我们从事的职业充满怀疑，这所有的一切都仿佛在拷问我们：我们是否专于我们的职业？

心无旁骛，专于本职是一种职业操守。不忠于选



择的职业无异于背弃理想，背弃理想无异于没有理想，没有理想的人是没有灵魂的机器。幸福在哪里？幸福来源于我们追逐理想的喜悦，我们会为取得一点进步离理想越来越远而骄傲，我们会为经过努力拼搏后实现阶段性理想而激动得热泪盈眶。忠于我们的职业就是忠于理想和未来，心无旁骛，专于本职，做最好的自己，给自己一个胆大包天的目标，在自己的本职工作上做到世界第一，这就是我们的职业操守。

心无旁骛，专于本职是一种职业信仰。没有信仰的人，灵魂无处安放，注定一辈子漂泊，浪迹天涯，看起来很浪漫，甚至有人觉得这是人生的唯美，其实这只是想象中的幻境，没有基础的空中楼阁。专于本职，就是专于心中的信仰，专于内心最深处的情感，把我们的职业作为一种事业，作为人生攀登的阶梯，逐步完善，逐一落

实，当有一天我们回首过往，发现原来我们一直秉持心中坚定的信仰没有改变，我们是否会为我们一路的坚持而感动不已。因为我们相信，心无旁骛，专于本职是对自己良心最好的交代，对得起自己，就对得起全世界。

心无旁骛，专于本职是一种情操。人的社会属性决定了人的社会责任，无论是对公众，对家庭，还是对自己。专于职业，我们用工作来回报社会，做好本职工作为社会添砖加瓦；专于职业，我们用工作来回报企业，做出成绩为企业发展贡献力量；专于职业，我们用努力来回报自己，取得进步为自己开创未来。只有专于职业才能实现对社会、对企业、对自己的责任，才能兑现自己回报最初的诺言，没有专于职业，就没有高尚的情操，也就没有以上的一切。

如果没有职业操守，没有信仰，没有情操，我们的社会将会是什么样子？如果没有专于职业，我们的理想，我们的未来会在哪里？心无旁骛，专于本职，你可以做到！■

人生路途有担当

文 / 华南区域公司 赖桂洪

每个人都在社会中扮演着不同的角色，而每个角色都肩负着不同责任与使命，所以担当是人与生俱来的责任，也是永远伴随着我们的学习、生活、工作精彩的人生舞台。

那么，什么是担当？担当是肩负的责任与使命，是对梦想的践行，是履行对自己、家庭、企业、社会、国家与民族的坚定承诺。

古人云“大事难事看担当，顺境逆境看胸怀”，这道出了担当的核心精髓。

工作中常有“多做多错、少做少错、不做不错”的心理，出现了“不作为、怕担当”“担当是领导的事”的现象，推卸责任成为一种习惯，而这种心理和现象导致抱怨、推卸责任、得过且过、工作效率低

下，影响团队士气，最终影响企业目标的实现。在实际工作中，需要我们每一个人负起责任，勇于挑战，担当起工作中的每一件大事小事。

那么，我们需要在工作中乐于担当、敢于担当、善于担当。

乐于担当体现的是一种先忧后乐的思想情怀。

毛主席说过，“人总是要有一点精神的”。精神凝聚气质、通达未来，是事业的进步之基、发展的动力之源。乐于担当的精神能激发人的潜能，唤醒人的良知，推动事情朝着正能量方向发展。不负责任的人，往往都是那些碌碌无为、鼠目寸光、不思进取的人。他们在习惯性逃避责任、推卸责任中，失去了生存与发展的机遇，最终被淘汰。员工不能履行好岗位

职责，那就不能为企业创造价值，也不能实现自己的理想；作为管理者，没有担当，就不能履行管理的责任，就不能带好团队，就不能胜任“大事难事”。

11月14日，新浪微博用户在其微博“杯子的秘密”中曝光了20家五星级酒店拍摄到的卫生乱象，包括浴巾擦马桶、用过的毛巾擦杯子，甚至将一次性杯盖捡起来重新使用等不卫生现象。试想，五星级酒店的清洁员没有搞好清洁的能力吗？是五星级酒店没有要求、没有标准吗？当然不是。那是清洁员缺少一份责任，缺少一份担当。酒店的管理层不知道这种现象吗？当然也不是。是他们不想管或者不敢管。可见乐于担当作为日常普通工作中的基本要求想实现也非易事。

只有乐于担当，你才能在家里获得孩子的尊重、社交中得到朋友的认可、工作中得到领导的赏识、下属的拥戴。

敢于担当体现的是一种迎难而上的责任意识。

人生本是一场艰苦的修行，要做成一件事，都要克服许多困难，需要强大的内心和勇气。如果没有钱学森、邓稼先等科学家的担当，中国怎能在国家一穷二白的背景下研发两弹一星？如果没有任正非所打造的“狼性”团队的担当精神，又岂有今天的华为？台湾省民进党不敢担当，即使当政、掌控立法院，最终也被人民抛弃。当今时代，个人、企业都面临错综复杂的机遇、矛盾、风险，这就需要有迎难而上的责任意识，在困难面前敢闯敢试，在项目推进的关键性节点、重大困难面前，敢抓敢管、敢于作为、敢于创新、敢于担当。

善于担当体现的是一种有勇有谋的能力素质。

在这个发展一日千里的新时代，创新能力成为时代的标签，勇于创新、敢于承担创新后果，对每个人



尤其对企业管理者是种严峻的考验。

越是在任务繁重的关键时期或重要节点，企业管理者越需要有勇有谋、善于担当，具有进退有据、运筹帷幄的能力，练就善于发现、分析和解决问题的本领。

每个人都不是与生俱来就有天大本领的，为此企业每个员工都应不断提高职业素养（专业知识、专业能力、专业作风、职业精神），企业管理者更要持续提升自己在纷繁问题与复杂局面中把握当前与长远、局部与全局、工作重点等辩证关系的能力，使自己具备战略思维、辩证思维、创新思维、底线思维，胸怀大局、把握大势、着眼大事，牢牢把握工作主动权；学会统筹谋划、协同推进，妥善处理各种复杂利益关系，着力提高操作能力和执行力。

今天，在鸿海大平台上，我们选择的是一份责任、一份担当。我相信，只要我们带着乐于、敢于、善于担当的精神，常怀感恩之心，一定能为公司创造更大价值，实现个人理想与目标。■

学习国学大师翟教授讲座随感

文 / 工程管理中心 张忠文

近日，通过好友推荐，我观看了翟教授给企业管理者的内部讲座，他用这么精辟的一句话概括了人生，“人生就是这样，你就是你想要成的那个人，你就是你决定成为的那个人。”他是一个将传统文化融入于现代生活，用古代人民的智慧结晶造福于社会经济的大师，通过观看视频，让我扪心自问：从参加工作到现在我学了些什么，学到了多少知识，我又会用多少，我真是无言以答。为时不晚，应该好好规划人生道路，珍惜时间。

“沟通篇”讲“不要小看你身边的每一个人，辗转五次可以见到总统”，且“人有了随喜心，才能广交朋友，广结善缘”。在如今这个人口流动性很大的社会，需要我们去结识更多的朋友，才能让我们的生活更丰富多彩。因此我们要学会和别人沟通。沟通有三个特征，行为的主动性，过程的互动性，对象的多样性；三种方式，自我沟通，与他人沟通，与公众沟通。少用，慎用”我认为“”我觉得“这样的字眼；多使用”您“”您们“”我“”我们“这样的字眼；表达不同意见时，请你保留对方的立场。沟通上没有对与错，只有立场不同，观念不同而已。

“管理篇”中讲了许多管理理念，尤其是团队精神对我的感触较深。在我们鸿海，文化核心——鸿飞千里 海纳百川。鸿，常以人字或一字队形飞舞于天。要在险恶的大自然中生存下来，鸿所依靠的是它们配

合默契的团队精神。商场如战场，商战如兵战，鸿海环球控股集团只有在没有硝烟的战场里努力培养出一群奋发进取，有着崇高使命感和强烈责任感的优秀“鸿性”员工，才能使鸿海在市场竞争中战胜如林对手树立自己强者的地位。

海纳澎湃动力的鸿海主张依靠竞争和胜利来激励员工，在自己所属的行业中一定要做到最大最强。但它绝对理解和尊重竞争对手，包容和接纳合作伙伴，同时也在残酷的市场竞争中努力张扬自我。在经济高速发展的时代，鸿海须始终拥有鸿鹄的奋发与团结以及大海的包容与强大，才能在群雄并起的商业时代，走出王者之道。我们工作中很需要这种精神，我们应该跟着领导的指挥走，与同事友好合作，让这个团队发挥他最大的能量，让个人作为团队的一份子发挥自己的热量。

“修养篇”讲到“人的胸怀，人的境界，人的德行是修出来的”。生活本身就是财富，生活就是我们提高修养的大熔炉，我们要用心去体验我们的生活，让自己成为一个有修养，有素质的人。一个人的修养好坏可以从很多方面体现出来，包括我们的言谈举止、待人接物、个人形象等等。有时一个人的修养不只代表我们个人，还体现了我们的家庭环境、工作环境、文化素养等。

“心态篇”讲到一个人的心态能够决定一个人的

行动。心有多大，舞台才有多大，思想有多远，我们才能走多远。在就业形势严峻的当下，总有人会抱怨自己怀才不遇，没有好机会，翟教授给我们形象的解释为“怀才和怀孕是一样的，只要有，早晚会被看出来，怀才不遇，只能说你怀的还不够大。”当一个人心态好的时候，他的思考是正面的，他的行为是正面的，他的表达更是正面的。

“孝道篇”讲“人世间最不能等的就是孝敬父母”。“孝”是中华民族的传统美德，然而在这个独生子女日益增多的现代社会，孩子成了家庭的中心，家长把他们当成了“小公主”“小皇帝”，在他们的意识形态中，孝的概念很模糊。什么是孝？“身体发肤，受之父母”，我们要保护好自己的身体，这是孝的基础；孝也不单是让父母吃好、喝好、穿好，更重要的是多与父母交流，多陪在父母身边，常回家看看。

修身、治国、才能平天下嘛。首先，凡是能够干大事的人，都是能够坐的住的人。释迦牟尼一坐9年，毛泽东在岳麓书院闭关一坐3个月。能静下心来做事的人才能做大事，我们浮躁的心应该平静下来，潜心做好手头工作。其次，那些没有目标的人都是在为有目标的人实现目标，自己如果没有独立的思考方式，就会老是陷入到别人的游戏规则里，有目标才有动力。再者，我们要规划好自己的时间，多学习充实自我，

厚积而薄发。“不做准备的人，就是准备失败的人”。且很多事情失败的原因，不是行动前没有计划，而是缺少计划前的行动。所以我们要学习，拒绝学习就等于拒绝成长，学习才能充实自我，学习是快乐的。

翟教授的精彩演讲为我们展示了儒家、道家的精髓，让我们重新审视国学与当今社会的密切关系，他的妙语连珠给我留下了很深的印象。观看以后也明白了“知人者智，自知者明”，我们应该追求“自强不息，厚德载物”的人生境界，做有修养、懂孝道、好心态、广交友、有知识，能够管理好自己的人。在公司的培养下，在自身的不断努力下，快速提升自己，与公司同发展，共创美好明天！



上海·鸿海温斯顿宴会中心

精益求精只为完美盛宴

鸿海温斯顿宴会中心位于上海鸿海大厦5楼，隶属于鸿海环球控股集团旗下品牌。宴会场地由著名室内设计师倾力打造，将欧式的建筑风格与中国的传统文化元素完美融合，高档精致的搭配，优雅却不失华丽的风格令人印象深刻。

与传统的宴会厅相比，鸿海温斯顿宴会中心一直精益求精，作为一站式的高级会馆拥有专业的策划师、现场布置、摄像摄影、司仪主持、节目表演等服务。顶尖设施包括高清视频会议系统、投影仪、环绕立体音响、视频及灯光调节、先进LED屏。雅致的布置，加上无可比拟的优质服务和设施，不管是婚宴、宝宝宴、生日宴、公司会务、商务宴请、品牌发布还是企业年会，鸿海温斯顿宴会中心都确保从宴会开始到结束，各项细节无一遗漏，为客人带来高端宴会的完美体验。



精益求精 只为呈现完美盛宴

● 婚宴

与传统的酒店婚宴相比，鸿海温斯顿宴会中心为新人解决婚礼当天需要面对的一切问题，具体的服务内容包包括：高端华丽的婚礼场地、证婚仪式、迎宾仪式、结婚喜宴、婚礼主题花艺、新人秘书、婚礼现场督导、婚礼主持、婚纱礼服、新娘形象设计、摄影摄像、婚礼灯光及音响效果等等。



● 宝宝宴

依据客户所选宴会主题、孩子的性别、兴趣，以及家长的要求，专业为客户策划出有针对性的设计情景化派对主题，为客户提供符合的派对场地。保证场地安全、卫生，让家长无后顾之忧。



● 商务、年会宴请

根据会议风格、组织者要求、参会人员饮食习惯等需求,合理订制特色菜单、配备相对应的礼仪以及服务人员。为客户提供多种就餐形式,从而达到“精美的菜式,合理的价格,专业的服务,完美的策划。”



● 名厨团队 打造精品菜肴

餐桌是宴会的重要舞台,鸿海温斯顿宴会中心拥有专业餐饮设计团队,结合客人喜好,为客户提供多种就餐形式,从而达到“精美的菜式,合理的价格,专业的服务,完美的策划。”用高端的菜品招待宾客,以家宴的体贴烹饪技巧让宾客感受温暖。



● 欧式装修风格 感受西方优雅

● 鸿海厅

面积达370平方米,全场无柱,厅高5米,可同时容纳20桌贵宾入席,欧式的高贵典雅设计,呈现出大厅的华丽景象,一线品牌的全方位立体视听设备及剧院式舞美灯,美轮美奂,LED主屏+分屏为宴会增添震撼力。



● 悠蜜厅

面积达220平方米,厅高5米,可同时容纳12桌贵宾入席,精致的水晶吊灯如梦似幻,演唱会级舞台灯光效果,圆你一场浪漫的欧式宴会之旅。



廉政

反腐倡廉
不以权谋私

廉政文化

反腐败 倡廉洁

集团设置专门的举报电话和电子邮箱,作为各级员工及外部关联单位人等反映、举报集团董事、监事、中高级管理人员和其他各级员工违反职业道德问题的情况检举、揭发实际或疑似舞弊案件的渠道。

受理部门: 廉政督查领导小组
举报电话: 0755-88915058
举报邮箱: lz@szhhzd.com

项目融资轮次与估值增长

文 / 战略投资管理中心 冯为



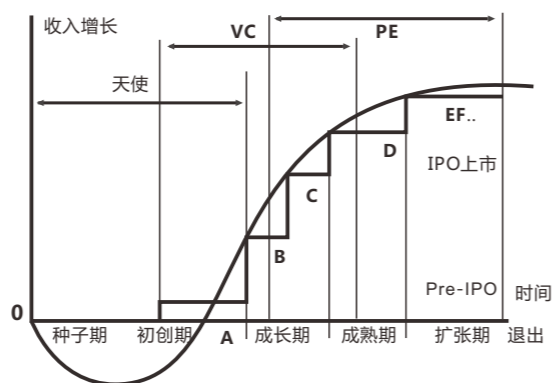
最近，一部大红大紫的电视剧《创业时代》在创投及金融圈引起不少议论，除了AngelaBaby的尴尬演技引来吐槽无数，其对于创业与融资的讨论也让这个看似高大上的领域逐步为人所熟知。

随着全球化的深入人心，西方经济学与投资价值理念多被人提及，“估值”“天使轮”“VC”“PE”这些投资界的“黑话”也逐渐变得尽人皆知。“美图上市”“小米千亿估值”“360私有化”“瑞幸咖啡成独角兽”“摩拜单车E轮融资”这些巨头项目时常见诸报端，其中伴随的是中国经济的腾飞、互联网产业的高速发展，其中也映衬着人们对美好生活的向往。

为了让大家更好的理解这些伴随我们日常接触的种种金融信息，笔者借着这部影视剧就来给大家侃侃项目的融资轮次与企业的估值增长。

项目融资轮次

理论上，融资轮次并没有严格的定义和分界，但依照研发阶段、营收能力和规模，大致可作如下划分：



种子轮：项目原始创意仅停留在一句话、一个念想，此阶段的项目都是极不成熟的，成功融资也多是凭借人格魅力或从业经历所取得，金额也多在10-50万。此轮投资款多打水漂。剧中郭鑫年由西藏骑行穿越之旅有感而发提出“魔晶”这个即时通讯概念，这便是项目的种子阶段。其回京后与罗维首次会面，罗维提出，郭鑫年可以以其项目换取狐邮的50%股权，这便是魔晶首次获得橄榄枝，然而种子轮投资在此剧中并未发生。



天使轮：指项目已初具原形，具备早期研发团队、启动资金以及明确的商业计划（Business Plan或BP），但尚未获得任何收入的情况下所获得的投资，融资资金多用于研发及早期产品。专业的天使投资机构多采取“广撒网”的投资方式，他们清楚，此类项目超高的风险伴随的是超高的回报（通常可达数十倍乃至百倍），但凡一个成功，投资人便也赚的盆满钵满。

剧中魔晶团队获得咖啡厅老板徐佳莹和高迪200万元投资，便可以视为项目获得的第一笔天使投资（Angel Investment），而代价便是20%的股权。值得注意的是，徐佳莹和高迪第二次给予的200万元投资款仅获得13%的股权，这便是典型的项目在融资过程中的估值增长。

Pre-A轮：该轮次处于项目在风险投资（Venture Capital 或 VC）的早期阶段，公司产品有了成熟模样，开始正常运作一段时间并有完整详细的商业及盈利模式，在行业内拥有一定口碑。但公司依旧处于亏损状态，因此融资多用于大批量生产或市场拓展。此轮融资具备投资风险高、周期长、收益高等特点。

剧中魔晶在获得了启动资金后，开足马力，并在不足两个月时间完善了项目计划书、路演以及产品demo，因此赢得了洛菲斯的千万美元（具体金额并未透露，但笔者粗略计算后估计在一亿人民币左右）融资，此时的魔晶已经完成项目市场投放前的大部分开发及准备工作，一旦上线运营，便即刻能获得回报。

A/B/C/D轮：是指项目在获得盈利后，以及首次公开发行（IPO）前可能获得的一轮或者多轮次融

资，按照融资的先后顺序我们按A/B/C/D予以区分。其实并不是所有的企业都会经历C/D轮甚至E/F轮的融资，只有像摩拜单车、饿了么或人人车这样千亿级巨头在快速烧钱换取市场的过程中才有此盛况。此轮融资具备投资风险适中、周期适中、收益较高等特点。

剧中魔晶在上市后首次加入“群聊”概念后，三天下载量突破3000万人次，成功吸引了李奔腾的5000万，虽然剧中5000万的属性尚无定论，但我们可将其视之为魔晶的A轮融资，魔晶虽本身为免费项目，自身并无收入，但其庞大的用户注册量以及活跃度（DAU）便是其价值的基础。



Pre-IPO轮：项目已经累积获得了多年持续增长和盈利后，首次公开发行的最后一轮融资，此时企业已有相当规模，正在或已经完成各项财务及法律规范，大致符合交易所上市条件。此次融资可能为筹集上市费用或寻找资本合作伙伴等。由于接近上市阶段，此轮融资具备投资风险低、周期短、收益稳健等特点。

成功上市是所有创业者梦寐以求的，然而并非所有项目都像BAT一样能够在不断融资的过程中依然保持创业团队的话语权。而与之相对的被收购，也是创业投资退出的途径之一。在《创业时代》中，最终郭鑫年的魔晶被李奔腾收购了合计65%的股权，收购时魔晶估值已达2亿美元。虽然吃瓜群众对郭鑫年心有不甘，但对于魔晶的前股东卢卡、杨洋洋、徐佳莹、高迪

以及洛菲斯来说，这不可不谓一次成功的投资。

项目估值的增长

IPO是项目投资人的首选退出渠道，此时项目已完全公开化，拥有市场公允的“市值”作为定价标准，其股价的形成也是严格按照市场化逻辑，由买卖双方供求关系所形成的价格体系。然而现实中，并不是每一笔投资都可以伴随着项目走到IPO或收购阶段的。在项目IPO之前（或称非公开市场），新老股东的轮替都需要一个科学的“估值”作为交易对价的参考依据。

笔者在校园里学习过不下七八种估值工具，然而现实中并不存在一个放之四海而皆准的估值模型。在这里，笔者简单普及三种最常见的估值方式：

市盈率法

市盈率(Price Earnings Ratio或称PE)就是股票价格（或市值）相当于净每股收益（或净利润）的倍数。我们将同类型的已上市企业作为参照物，计算其股票价格和最近已公开财报中的每股收益的倍数，并代入到现有项目中（前提是该项目已获得盈利）便可得出企业的估值。该模型适用于有上市计划以及拥有广泛上市参照物的成熟项目。与之类似的还有市净率法、市销率法等，区别在于适用于不同行业类型的企业。

现金流贴现法

该模型就是把企业未来特定期间的预期现金流量按照折现率还原为当前现值，公式如下：

$$P = \sum_{t=1}^n C * F_t / (1+r)^t$$

此模型主要适用于已获得稳定盈利（通常为五年以上）或每年盈利涨幅大致相同的稳健型企业。

拍脑袋法/博克斯法/500万上限法

虽然在各类估值报告上，市盈率法及现金流贴现法是出现频次最高的，但笔者负责的告诉大家，绝大多数企业估值都是由CEO在CFO的怂恿下，拍脑袋确定的价格，又或是在一轮成功融资之后，适当提高报价而确定的新一轮“估值”。多数情况下，碍于老股东的颜面利益，企业估值是只涨不跌的过程。然而，即便拍脑袋大法（博克斯法与500万上限叫法不同，但大意相同）大行其道的今天，其他估值模型也并非毫无意义。其意义在于我们需要富有逻辑的经济学模型去拟合这个由拍脑袋所确定的价格，并用严谨的工作方法去支持这个随机选择的数值有其合理性。

所谓“估值”，不过是投资人和被投资人手中的议价工具和博弈手段罢了。

最后，如果大家有机会看完《创业时代》全剧，笔者总结了该剧中的魔晶项目，由创立初期到成功被收购中间的历次融资和与之相伴的估值增长。

	股东及持股比例	投资金额	出让股权	估值
种子阶段	郭鑫年/杨羊羊/卢卡100%	30万元 (借款)	-	0
天使阶段1	郭鑫年/杨羊羊/卢卡80% 徐佳莹/高迪 20%	200万	20%	1000万
天使阶段2	郭鑫年/杨羊羊/卢卡67% 徐佳莹/高迪 33%	200万	13%	约1540万
Pre-A轮融资	郭鑫年 35% 温迪 5% (赠予) 杨羊羊/卢卡6% 洛菲斯 21%	1亿	21%	约4.74亿
A轮融资	郭鑫年 35% 温迪 不详 杨羊羊/卢卡 不详 洛菲斯 21% 李奔腾 不详	5000万	不详	不详
收购(退出)阶段	郭鑫年 35% 李奔腾 65%	约9亿	65%	2亿美元 (约合14亿)



信息连通世界 数据创造价值

文 / 总裁办 李旋

信息化的数据世界

人类的世界是一个信息情报集于一体的数据世界，信息化已经无孔不入的渗透进人类生活，手机、电脑、电视等电子设备是人类获取世界信息必不可少的途径，智能化生产办公、科技化生活居住已成为流行主体。AI（人工智能）、智能办公、智能生产、大数据给人带来了各种便利，为推动人类社会进步提供了极大的技术支持，同时还大大提高了效率，在此所依赖的就是计算机语言和计算机大脑，一个虚拟且实用的信息化数据世界。

什么是信息化

在人类历史进程中，最初古人以语言、书、画、信等来传递，经过几千年发展人类创造出一个以现代通信、网络、数据库技术为基础的虚拟数据世界来协助人类完成各类数据的汇总及展示，是为特定人群的生活、学习、工作等行为提供辅助的技术。使用该技术后，信息传播速度加快，提高了信息透明率和各种行为的效率。

什么是大数据

经由几十年科技发展，最初的信息数据已经衍生为新的科技“大数据”。大数据是一个数据的集合体，通过整合信息世界里的数据，针对人类的需求来反映一段时间内某一样本内的数据活动趋势，让人看到数据现状进而预估未来。大数据是现代一种极具价值的信息资产，譬如数据搜集、整合、汇总，进行数据计算、演算、推算，从而看昨天、算今天、预明天，这都是大数据的优势。

信息化的系统

在这个电子化、数据化世界里，人们生活里充斥着各种电子产品，电子科技已渗透至生活及工作的方方面面，无微不至的协助着人类。每一个产品就是一个系统，人类借助信息化科技产品用作智能化办公生产，比如利用AI化系统运算及算法，物联网大数据等智能化办公科技手段，小至家居住宅、大到商场产业园都可以利用系统化的平台、电子化的运算来大大优化管理模式，提高工作效率，同时可以利用大数据让

信息数据透明化，从微观到宏观让管理者看到所有数据，让管理者更了解整个的公司状况，避免企业在业务管理及用人方面的隐患。

举个例子，国内多数大型企业都有建立人事档案及人事黑名单系统，评估在本司就职的员工或面试人员的履历、工作能力、心理学问卷、道德问卷等一系列评估，从而得出此人的评分以及价值，同时可以规避掉一些不符合职位要求与具有不稳定因素的人。

● 数据化的价值

大数据时代，一切数据都已透明化，数据可以引导人或事件的未来走向，通过从前的数据来预测未来的数据，从而发现优势与不足。比如如果数据展现出某个行业投入的资金及营收持续提高，那么这个行业就在赚钱，反之这个行业就在下滑和亏钱。

数据来源是方方面面甚至人完全不易察觉的地方或方向进行搜集。数据给人们的生活、工作提供方向性的参考和引导，数据透明化才能更清晰的了解各行各业的状态。价值根据数据来判定，反过来数据就是价值，这是一个对等关系。大数据搜集汇总容易，调取查看更易。

举个例子，企业估值，其估值价值全部是基于各种数据进行计算演算而得来，同时还有数据审查及核算。如果此公司没有建立信息化系统，数据的搜集、获取、汇总会很费时，也无法准确的获取其公司所有数据，从而影响了公司估值，进一步影响了整个的企业发展，企业被限制了发展，员工也无法体现其价值。

● 科技化办公

一个企业的信息化、智能化办公体系建设是一项浩瀚的工程，工程虽然浩大但是花费与得到是成正比的。智能化办公能帮助一个企业完成信息化体系建设，从而达到更专业更标准化的管理和运营。譬如企业架构、办公流程、数据统计汇总、定期报表自动邮件



发送、智能化会议、企业电子档案库、个人简历库、智能化产业园、智能化酒店等等都是智能化办公范畴。

企业越大人才越多越不好管理，所以需要利用电子系统的便利建立企业属于自己的智能办公体系，进行规范化、体系化管理。同时智能化办公也是企业的品牌展示手段，清晰化的数据与高效化的管理更容易让企业获得客户的信任，易于建立合作。智能化办公即为科技化办公，利用各种科技手段来提高工作效率，从而节省时间做更多的事。

举个例子，OA（办公自动化）、CRM（客户关系管理）、ERP（企业资源计划）、酒店订房系统、餐馆订餐系统、收发快递系统、12306票务系统等都属于智能化办公体系，一个企业结合所有智能化系统进行工作就可以称为科技化办公，从而使得管理更精准，工作更有效率，为企业的快速发展保驾护航。

总之，一个缺乏智能化办公系统的企业称不上真正的现代企业。事实证明，商场如战场，企业想在激烈的市场竞争中做大做强，就必须让制度更完善、管理更科学，智能化、科技化的办公手段必不可少。保持敏锐的嗅觉，跟上现代科技的步伐，企业才能保持与时俱进的创新，在高手如林的战场立于不败之地。■

如何更好的做出投资决策？ 推荐陆蓉的《得到·行为金融学》

文 / 资金创新中心 潘海咏

收听广播节目《得到》已一年有余，其中涌现出太多的精品课，比如《薛兆丰的北大经济学课》，听众多达30万，是全世界最多的经济学课堂。近期上新的《陆蓉行为金融学》，让人再一次脑洞大开。2002年、2013年和2017年的诺贝尔经济学奖都颁发给了行为金融学家，到底此学科充满怎样的魅力呢？

能否做出正确判断的前提是，你是否拥有一个正确的价值观。价值观是随着时代变化不断发展的，行为金融学恰恰是当代所产生的一个跨界学科。行为金融学是心理学、经济学和金融学的集合，颠覆的是传统金融学理性人的根基——即人都是不理性的。虽然研究的问题跟传统金融学一致，但是得出来的结论却是大相径庭。

比如，传统金融学中有一个理论是有效市场假说——在信息充分流通和法规尽量严明的市场，价格是价值的体现，投资者不可能赚取超额收益。可是，事实真的如此吗？把这个理论现实化，即在我们每天行走的路面上，是否会出现100元人民币掉在地上的情况？传统的金融学观点认为，这件事是不可能发生的，因为在每天人来人往的路上，就算出现了有人掉钱的情况，也不会轮到你，一定会有人把它捡走。

而行为金融学的观点是，路面上如果出现了有人掉钱的情况，我先去验证一下，如果真有这样事，我再把它捡起来。

从这件事情来看，到底是传统金融学者是理性人，还是行为金融学者是理性人呢？

我再举一个例子，引用课程中的案例——三种级别的单人被子分别为超大码豪华、豪华和普通，价格分别为1000、600和400，现全部打折统一价售300元，你会如何选择？



从折扣优惠来说，选超大码的优惠最大，但是你真的需要超大码吗？你是否应该从自身的角度去考虑，我家的床到底需要多大的被子？如果你只有一张大床，你可能只需要一张普通被子，你就不会买超大码豪华双人被回家再进行无谓的修剪。

学习新知识的目的就是为了更新我们脑海里的操作系统，你没有看错，就是操作系统！就像安卓系统和IOS系统一样，当你在不断更新手机系统的时候，有没有想过脑子里的操作系统也要更新。新的系统能够让我们更快和更准确的处理信息，能够让我们做出更合理的决策，这也是让我坚持听《得到》的原因。

选择比努力重要，学会选择的根本就是你要拥有正确的价值观，学习“行为金融学”，能够让你对自己的行为产生新的思考，再结合投资决策，或许能够让你战胜市场，或许能够让你产生超额收益。目前，优秀的行为金融学学者大部分都离开教学岗位，直接参与金融市场的投资，比如很多量化投资者，他们就是行为金融学的信徒。陆蓉的行为金融学课是市场上为数不多的精品课程，或许她以后也会离开教学岗位，珍惜现在吧！■

简易征收适用“5%” 征收率的纳税行为

文 / 财务管理中心 张又元

“简易征收”，即简易征税办法，是增值税一般纳税人，因行业的特殊性（主要针对房地产开发企业和建筑业），无法取得原材料或货物的增值税进项发票，所以按照进销项的方法核算增值税应纳税额后税负过高，因此对特殊的行业采取按照简易征收率征收增值税。

采用简易计税办法，按照销售额和征收率计算缴纳增值税，不得抵扣进项税额。其中，小规模纳税人的征收率经过几次调整已经统一为3%，而适用于简易计税办法的增值税特定一般纳税人6%、5%、3%等四档征收率并存，一般来说一般纳税人适用5%的征收率居多，以下是适用5%征收率的纳税行为：

一、转让不动产

1、一般纳税人转让其2016年4月30日前取得（不含自建）的不动产，可以选择适用简易计税方法计税，以取得的全部价款和价外费用扣除不动产购置原价或者取得不动产时的作价后的余额为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

2、一般纳税人转让其2016年4月30日前自建的不动产，可以选择适用简易计税方法计税，以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

3、小规模纳税人转让其取得（不含自建）的不动产，以取得的全部价款和价外费用扣除不动产购置原



价或者取得不动产时的作价后的余额为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

4、小规模纳税人转让其自建的不动产，以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

5、个人转让其购买的住房，按照有关规定全额缴纳增值税的，以取得的全部价款和价外费用为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

6、个人转让其购买的住房，按照有关规定差额缴纳增值税的，以取得的全部价款和价外费用扣除购买住房价款后的余额为销售额，按照5%的征收率计算应纳税额。

二、销售自行开发的房地产老项目

1、一般纳税人销售自行开发的房地产老项目，可以选择适用简易计税方法，以取得的全部价款和价外费用为销售额，不得扣除对应的土地价款。按照5%的征收率计税。

2、小规模纳税人销售自行开发的房地产项目，以当期销售额和5%的征收率计算当期应纳税额。

三、不动产经营租赁

1、一般纳税人出租其2016年4月30日前取得的不动产，可以选择适用简易计税方法，按照5%的征收率计算应纳税额。

2、单位和个体工商户出租不动产（不含个体工商户出租住房），按照5%的征收率计算应纳税额。个体工商户出租住房，按照5%的征收率减按1.5%计算应纳税额。

3、其他个人出租不动产（不含住房），按照5%的征收率计算应纳税额。其他个人出租住房，按照5%的征收率减按1.5%计算应纳税额。

四、劳务派遣服务

1、一般纳税人提供劳务派遣服务，选择差额纳税，以取得的全部价款和价外费用，扣除代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理社会保险及住房公积金后的余额为销售额，按照简易计税方法依5%的征收率计算缴纳增值税。

2、小规模纳税人提供劳务派遣服务，选择差额纳税，以取得的全部价款和价外费用，扣除代用工单位支付给劳务派遣员工的工资、福利和为其办理社会保险及住房公积金后的余额为销售额，按照简易计税方法依5%的征收率计算缴纳增值税。

五、人力资源外包服务

一般纳税人提供人力资源外包服务，可以选择适用简易计税方法，按照5%的征收率计算缴纳增值税。

六、转让土地使用权

纳税人转让2016年4月30日前取得的土地使用权，可以选择适用简易计税方法，以取得的全部价款和价外费用减去取得该土地使用权的原价后的余额为销售额，按照5%的征收率计算缴纳增值税。



七、不动产融资租赁

一般纳税人2016年4月30日前签订的不动产融资租赁合同，或以2016年4月30日前取得的不动产提供的融资租赁服务，可以选择适用简易计税方法，按照5%的征收率计算缴纳增值税。



鸿海生日会 —来自总裁办的小温暖

文 / 总裁办 商务部

不知不觉下半年又在大家的忙碌中悄然流逝了，这半年里大家又过了非常多的节日：国庆、中秋、重阳、圣诞、元旦等，但要说起意义非凡的，当然还是各位小伙伴们的生日啦。

为增强公司凝聚力，加强员工归属感，进一步推动公司企业文化建设，形成良好的企业凝聚力和向心力，在领导们的大力支持下，总裁办的小姐姐们依然每个月都为大家准备暖暖的生日会，犒劳犒劳辛苦工作的小伙伴们。看似简单的生日会，可是凝结了许多小姐姐们的心意呢，每个月光是创意就想破了脑袋，下面让我们一起来回忆一下下半年的生日会吧。

下半年开始，总裁办的小姐姐们开始了轮流承包制，每个人都要负责一个月的生日会，所以细心的小伙伴就会发现，每个月风格好像都不太一样哦。有简洁派，有可爱风，不管是哪种风格，都倾注了小姐姐们满满的心意呀。



七月 —— 清凉一夏

7月份的深圳可真是像火炉一样，所以当月的主题就是给大家清凉一下消暑，除了日常好吃的生日大餐外，礼物可是为大家量身定做的小惊喜呢，感觉真的瞬间清凉不少。地点依然选在22楼大会议室，美食们早早地就摆上桌，唱完生日歌，玩完游戏，派送小礼物，大家玩的不亦乐乎。



八月 —— 我们在一起

8月份的生日会提倡了大家多多聚在一起的观念，希望大家在忙碌的工作中尽量抽取宝贵的时间，多多陪伴亲朋好友，大家永远在一起。生日贺卡有点另类，每个人拿到一张小卡片，写上最动听的话语，送给那位你最想陪伴的人吧！

九月 —— 金色仲秋

9月份大家会想到什么呢，金秋、落叶、丰收、月饼、中秋节！这次的生日会结合了中秋节这个传统节日，给大家呈上了一个秋意满满的生日会，除了日常的美食外，小姐姐们准备了好多灯笼挂起来给大家猜灯谜，大概是谜语难度太大了，大家纷纷拿出手机求助百度才顺利获得礼品，礼物都是小姐姐们亲手栽种的小盆栽，真的废了好大的功夫，希望大家过一个美美的中秋节



十月&十一月 —— 感谢有你 一路相伴

由于10月与11月过生日的小伙伴较少，所以我们将两个月一起合并选在感恩节为大家举办了一场以“感恩”为主题的生日会，礼物是用大家的照片做的卡通娃娃，每个人拿到自己的娃娃都直呼可爱，娃娃到位了，美食摆好了，生日会就开始啦。



十二月 —— 圣诞

2018年的最后一个生日会融入了大家都爱过的圣诞节元素，小伙伴们一起过了一个粉粉的梦幻圣诞生日会，礼物被包起来好像很神秘的样子，现场布置充满浓浓的节日气息，连蛋糕都穿上了粉粉的小纱裙。



好啦，至此下半年的生日会系列完美收工，来年我们会给大家带来更丰富更好玩的生日会，敬请期待！





鸿海集团与普陀区党建 联盟共同开展 DIY多肉种植活动

文 / 华东区域公司 蔡潇



为丰富员工业余生活，增进友谊，公司党支部联合普陀区真如镇党工委于2018年12月5日在鸿海大厦一楼大堂组织了DIY多肉栽培活动，本次活动吸引了来自鸿海大厦各个企业的代表“肉友”们参加，我司也有十五名“肉友”报名参与此次活动。

活动邀请到拥有资深多肉种植养护经验的商老师为大家讲解多肉植物。商老师讲到“多肉植物是指植物的根、茎、叶三种营养器官中至少有一种是肥厚多汁并且具备储藏大量水分功能的植物”。包括多肉植物的日常养护知识、浇水、日照等等，并现场示范如何正确种植多肉。



在DIY环节，大家跃跃欲试，纷纷手持小工具饶有趣味地种植起来，填土、配色、种植、摆盘。一会儿工夫，一盆盆有模有样的多肉盆栽完工。“肉友”们抱着自己制作的盆栽开心地对着相机摆起pose，并表示在这次活动中体验了盆栽种植的乐趣、学习了植物养护知识，更感受到了很多绿色的正能量。

通过此次多肉栽培活动，学员们纷纷感慨，看似不起眼的多肉，竟有这么多讲究。在亲手将一株株多肉制成盆栽的过程中，学员们深刻体会到，一株多肉可能没有什么出彩的地方，但数株汇聚一起就幻化成绚丽多彩的盆栽。工作亦是如此，作为鸿海人，在打造“全球最佳产业服务商”的路上，只要大家团结在一起，才能共同描绘出鸿海更加绚烂的蓝图！



据悉，后期党支部将不断推出政企党建联盟活动，促进企业与政府部门间的沟通交流，敬请期待！



集团财务管理中心进行述职报告会

文 / 财务管理中心 何春风

2018年12月28日，鸿海环球控股集团财务管理中心述职报告会在集团38楼会议室举行。本次述职报告会旨在为全面完成财务管理中心2018年的工作目标与绩效考核，切实提升财务人员的专业水平，建立高效的管理团队。

集团财务分管领导熊安，集团财务管理中心及华东区域公司、华南区域公司、莞深区域公司财务人员共计37人参加述职会，会议采取述职与评议相结合的方式，对全体财务人员的工作业绩、学习与成长、工作创新、日常行为、综合能力等五个维度进行评分。

通过述职，全体财务人员对2018年自身工作进行总结，对现存的问题、未来的工作计划以及有何创新，提出工作中的问题与改善办法，并对2019年的工作目标进行规划。

经过评选，马维维、许惠燕、何春风等七名财务人员获得奖励。

2018年财务管理中心述职报告会在一片欢声笑语中结束，作为一次尝试，达到预期效

果，通过相互交流，大家总结自身财务工作中的重点、难点，并提出改善建议，大家集思广益，解决了不少财务核算、税务统筹工作中的问题，对重头问题进行专门探讨，优化财务工作流程，并增加了财务人员对各业态财务核算、财务管理的学习和了解。



总裁助理熊安对本次述职进行点评，他希望全体财务人员善于学习，不断更新专业知识，精于财务核算、专长税务筹划，为集团迅猛发展贡献力量。■

绩效考核与管控中心 举行项目跟投培训与绩效考核培训

文 / 战略发展创新中心 品牌宣传部

为增强组织运行效率，激发员工工作热情，确保工作的高效运行，推动组织的良性发展，绩效考核与管控中心不断深化完善各项激励机制，相继举行全员项目跟投培训与绩效考核培训。

项目跟投是鸿海环球激励机制的重要组成部分，集团挑选优质项目推出项目跟投机制，筛选项目关联负责人和对鸿海有信心、有培养价值的员工参与跟投，设定各阶段分红方案，以项目盈利为核心，根据项目盈利情况分配收益，让员工充分享受到公司快速发展的红利。



绩效考核培训

将继续给与加薪、激励股权等综合奖励。通过绩效考核，将“碌碌无为、混日子”的员工淘汰，把想做事、敢担当的员工挑选出来，为他们提供更广阔的发展平台。

在人才战略上，鸿海环球将继续发挥“海纳百川”的精神，让精英人才资源入股、技术入股，充分分享鸿海平台的发展红利，绩效考核与管控中心将继续建立完善符合集团发展特色的激励机制，始终坚持以责任结果为导向、贡献面前人人平等，让组织及个人充满活力，助推集团大发展。■



项目跟投培训

绩效考核制度作为集团管理体系的重中之重，经过2次综合修订，现已形成鸿海的绩效文化。根据制度规定，对绩效考核优秀的员工，集团

谁羽争锋

——记第一届鸿海环球羽毛球争霸赛

文 / 总裁办 商务部

为建设企业文化，增强各部门间凝聚力，让大家在繁忙的工作中放松身心，以更饱满的状态更积极的面对工作与生活。也为了增进同事之间的交流与沟通。2019年1月5日，由集团总裁办组织举办的鸿海首届“谁羽争锋”羽毛球争霸赛在深圳福田皇冠羽毛球馆拉开帷幕。

在前期报名阶段，各位参赛同事出于对羽毛球运动的热爱和对工会工作的支持，积极参与报名。赛前，同事们每周不定期利用下班时间认真训练，不断提高球技，为争取在比赛中取得优异成绩做着积极的准备。比赛中，同事们努力拼搏、挥洒球场；最难能可贵的是部分同事虽球技不佳，但仍奋战球场，积极参与到集体活动中来，在丰富自己业余生活的同时弘扬了团队精神。赛后，同事们共同交流、增进感情，充分的实现了此次比赛的意义。

比赛本着“锻炼身体、增进感情”“友谊第一、比赛第二”的原则进行。随着总裁办对羽毛球运动的推动，全体职工对羽毛球运动的比赛规则越来越了解，比赛技术也越来越精湛。赛场上激情四

射，选手们大展身手，强有力的挥拍，灵活转体，高技巧的搏杀，魅力感染全场：只见双方对手你来我往，振臂挥舞球拍，手腕轻轻一拨，羽毛球即凌空飞舞，腾转挪移间让人目不暇接，也给观众带来一场视觉盛宴。面对比赛，比赛双方心态极为关键，沉着冷静成为比赛的制胜法宝。

比赛分为男子单打、女子单打、混合双打三个项目，采取淘汰制进行，比赛的激烈程度显而易见，所有运动员都全力以赴来争取最高荣誉。

赛场上，参赛选手们尽情施展技艺，灵活运用各种战术，将高远球、扣杀、劈杀、吊球等各路球技展现的淋漓尽致；紧咬的比分，激烈的气氛，拼搏的健儿，在每位选手的脸上都能看到不言放弃的意志；再苦再累也不会认输，坚持到最后一分钟，拼搏到最后一个球，充分展现出选手们敢打敢拼、永不服输、团结协作、顽强拼搏的精神。经过3个多小时激烈角逐，首届羽毛球大赛混合双打、男子单打、女子双打“三甲”最终产生。



孙斌、徐鸣、章希锴、黎佳琪、吴婷、钟亮（由左至右）

混合双打赛由陈耀文团队的章希锴、黎佳琪摘得桂冠，樊志国团队的孙斌、徐鸣取得亚军，人力资源服务中心的钟亮、绩效考核与管控中心的吴婷取得季军。



罗建生、许绍堂、潘海咏（由左至右）

在男子单打赛中，采购招投标管理中心许绍堂夺得冠军，工程管理中心罗建生取得亚军，资金计划中心潘海咏取得季军。



邓丽静、刘楚、陈敏文（由左至右）

在女子单打赛中，陈耀文团队刘楚夺得冠军，战略发展创新中心邓丽静取得亚军，总裁办商务部陈敏文取得季军。

最终，鸿海首届“谁羽争锋”羽毛球争霸赛取得圆满成功，也非常圆满的达到了本次活动的初衷。在新的一年里，总裁办将继续策划更多精彩活动，丰富员工工业余生活，让员工以鸿海为家，工作在鸿海为荣。



燃烧吧 卡路里 ——记莞深区域公司“奔跑吧·鸿海”运动赛

文 / 莞深区域公司 黄丽娜

时值冬日，寒风袭袭，鸿海莞深区域公司组织名为“奔跑吧·鸿海”的运动赛，各中心员工不惧寒冷，热情参与，造就了一场散发活力和温暖的运动赛。

此次活动共分为两个环节，一是“个人战”——约跑吧11月跑量挑战，赛事要求参与者在打卡起7天内完成2次5公里的跑步。按时完成的个人，不仅可以为所在中心获得宝贵的积分，还能瓜分悦跑圈的参赛奖金，十分有创意和吸引力。共有33人报名参加了个人约跑活动，在11月22日——11月28日一周的约定期限内，共有29人完成了规定赛程。

根据约跑的人数，各中心获得了个人赛积分，分别是：综管中心12分、开发中心10分、投拓中心4分、运营中心2分。有了个人战作为热



身，大家热情高涨，约战1周后的团体战，再分高下。

12月8日，团体战——“约战吧·12月能量挑战”正式拉开帷幕。团体战共分三个项目。

House大赛，要求各中心派出五位代表参



加，一人上篮，一人篮底投篮，一人二分前虚线投篮，一人罚球线投篮，一人三分线投篮，分2轮，按用时长短排名。

正所谓男女搭配，干活不累，各中心分别派出三男二女组成参赛队伍，一分高下。首轮比赛投拓中心旗开得胜。

为攻守两方，以球击打中守方队员身体即为得分，以淘汰一方全部队员即为胜利。每支队伍设有两位女王，当女王被淘汰则视为全员被淘汰。所以大家不但要保护自己，争取攻权，还要守护女王，避免全员淘汰，是一项斗智斗勇斗团结的比赛。赛前，大家商量对策、布局站位，好不热闹。场下观众也看的聚精会神，为场上选手捏一把汗，早已将寒冷天气抛之脑后。



最终投拓中心将第一名收入囊中，成为超级能量冠军队，其余三支队伍开发中心、综管中心、运营中心获得正能量参与奖，就此“奔跑吧·鸿海”活动落下帷幕。本次活动不仅鼓励大家积极运动锻炼，燃烧卡路里，燃烧鸿海人的激情，更是一个秀场，秀出鸿海人的活力与风采！



踢出新天地，要求各中心派出六位代表参加，一人按规定路线运球，一人底线传球，一人对角线踢球击倒水平，分三轮，按用时长短排名。这可是一项考验耐力、合作和踢球技术的比赛，各支队伍都不敢掉以轻心，分别派出精英参赛。

最后一个项目是女王躲避球，相信看过running man的小伙伴都不会感到陌生，比赛分



羽动起来，羽爱同行 ——记莞深区域公司首届趣味羽毛球赛

文 / 莞深区域公司 黄丽娜

8月25日上午，鸿海环球控股集团莞深区域公司举办名为“羽动起来”的趣味羽毛球赛，旨在提高团队凝聚力和工作热情，增进员工交流。此次活动，既是比赛，参赛全员要赛出活力、赛出激情，更是秀场，要秀出风采、秀出风格！

整场趣味赛分为四个环节：

“秀风采”

各中心设计、编排队名与口号，并现场展示，拍照转发至朋友圈，以最先获得28个点赞的队伍为胜。其中：

综合中心口号——综合管理，袖子卷起！

开发中心口号——羽爱同行，羽过添情！

投资中心口号——低调低调，拓展驾到，不要掌声，只要尖叫！



运营中心口号——梦想改变一切！

最终综合中心以最快速度集齐点赞，拔得头筹，打响头阵！

“羽”你同乐

以羽毛球打入指定位置球桶内的数量多者为胜，讲究的是眼力与力量的协调。各中心队伍分别派出5位选手参加，各展身手，一较高低。运营中心以5个进球遥遥领先，斩获第一。

“羽”众不同

这是考验速度、平衡与配合的项目，要求参赛人员持羽毛球拍颠球完成往返接力跑，以时间短者取胜。各支队伍派出5名精英选手参赛，纷纷拿出杀手锏：有大力开出超远球，企图一步取胜的豪放派；有迈开小碎步，稳中求胜的婉约派；也有不求取胜，但求笑声的搞笑派；整个赛场，妙趣横生，欢乐一片，最终由活力四射的投资中心收获头名。



“羽”时俱进

是全场比赛最终环节，也是最为激烈的项目，采取羽毛球“三打”循环积分赛制，各参赛队伍各打三场比赛（11分，两局），并取6局总分高者为赢。有趣的是，赛制规定，参赛者必须弃用惯用手来比赛，这增加了难度也增加了看点。各中心都想在最后一刻扩大优势或实现超越，夺得本次比赛的冠军。全员热情高涨，纷纷摩拳擦掌，将本次活动推向一个高潮。参赛者们，精力集中，敢打敢拼；拉拉队员们，士气高涨，欢声高呼；裁判员们，公平公正，执掌赛场。现场一片大秀气氛！经过激烈比拼，最终由综合中心以42的总积分，排名第一。



至此，也揭晓了此次活动的最终综合排名：

第一名——综合中心积32分，获“独占鳌头”奖；

第二名——投资中心积28分，获“独霸一方”奖；

第三名——开发中心积26分，获“独领风骚”奖；

第四名——运营中心积22分，获“独一无二”奖。

莞深区域公司赵总给各队伍代表者颁发奖牌和奖励，鼓励区域公司全员继续发扬团结拼搏、热情奉献的精神，上下一心，砥砺前行。■





把酒问月庆贺美好

文 / 华东区域公司 赵文婷

月到中秋分外圆，提起中秋，每个人都会倍感亲切，中秋是一个人圆、月圆、亲朋团圆的好日子。作为我国传统的文化节日，早年间的文人骚客们就不惜倾注满腔情愫、运用饱满的笔触进行描绘、讴歌，如张九龄的“海上生明月，天涯共此时”、李白的“花间一壶酒，独酌无相亲。举杯邀明月，对影成三人”、李煜的“春花秋月何时了？往事知多少”等等。

时至今日的中秋节，或和家人一起吃月饼，望一望天上的月亮；或和同事亲友把酒问月，庆贺美好的生活。

为了弘扬中华民族传统文化，让鸿海·温斯顿酒店的家人们在中秋之际也能感受节日的喜庆与温馨，9月20日鸿海组织了一场以“迎中秋·庆团圆”为主题的聚餐盛宴，家人们齐聚一堂喜庆佳节！

聚会当日，鸿海餐厅内温情满溢，各桌在聊家常、开玩笑的活跃气氛中彼此间的心更加贴近。餐中为了感谢领导们对大家的关怀，同事们向领导们逐一敬上满怀深情的佳酿，在领导们与员工亲密互动之下掌声、欢呼声荡漾在厅中，整个聚餐其乐无穷，现场氛围非常热烈。

在一句句祝福、一声声鼓励之后，此次聚餐活动落下了帷幕。虽然聚餐结束了，但我们深深的记住了一个个可爱的面孔，记住了这个温暖时刻。通过这次聚餐我们深切感受到鸿海·温斯顿酒店就是一个大家庭，在这里有家、有爱、有梦想。大家在此找到了归属感，不单单是工作上的归属感，更是心灵上的港湾。

相信在这样一个温暖的大家庭中，我们都会怀着感恩、愉悦的心去工作，尽可能挖掘自己的潜能，与这个充满活力的队伍一起努力奋斗，不负领导的期望，为酒店创造出更大的辉煌！■



脚踏实地 精心耕耘

——鸿海大厦物业工程部维修工熊卫刚先进事迹报告

文 / 华东区域公司 孙金忠

熊卫刚2014年进入鸿海大厦物业管理中心从事工程维修工作，负责对鸿海大厦各类设施设备的保养及维修。4年多来，他爱岗敬业，任劳任怨，不断提高个人综合素质，现在已经由一名普通的员工成长为一名广受好评的优秀员工。

一、不断学习，提高自身业务水平

对于公司组织的培训，熊卫刚都积极参加，并以此为基础，认真思考，提高技术水平。同时不断要求自己“凡事要热情，凡事要迅速，凡事要认真”，对维修保养过程中突发事件做出应对方案。平时也多留心工作中的细节问题，留心工作中的点点滴滴，争取用心做好每一件事。

二、工作努力，按时按量的完成各项工作任务

熊卫刚负责的是鸿海大厦各类设施设备的保养及维修，是整幢写字楼正常运行的保障。无论是维修工份内或是份外的工作，他都积极配合，从无失误。对于大厦的设施设备认真做好巡检及定期养护工作，及时维修设施设备出现的故障，工作热情，得到了大厦租户的一致好评。

三、严格要求，提高综合素质

熊卫刚在做好本职工作的同时，对要求协助的同事都能耐心、及时地给予帮助。另外，他还利



用业余时间仔细阅读设施设备的说明书及相关资料，认真学习设备的专业知识，虚心请教维保公司，在他的努力下，办公楼的设备设施运行近几年来无因设备设施故障而造成责任事故。

通过锻炼，熊卫刚在鸿海大厦物业管理中心工程部的维修岗位上逐步走向成熟，但是他清醒的认识到，要不断的成长，不断的反思和完善自己，才能成为一名合格的企业人才。■



题记

INSCRIPTION

2018年10月，莞深区域公司举办“我与鸿海有约”主题征文比赛。在本次征文比赛中，小伙伴们的参与热情空前高涨，纷纷打开回忆的闸门，奋笔疾书，述怀激情燃烧的日子。此次征文比赛共收到稿件11篇，经过激烈投票环节，本次征文比赛共产生5篇获奖文章。刊登于本刊的，或为向鸿海倾诉情愫的诗歌，或为记叙我与鸿海点滴事件的散文，或为十分具有创意的嘻哈说唱小词。下面我们将带你走进莞深区域公司小伙伴们内心，聆听对鸿海的深切心声。



鸿海，鸿海

文 / 莞深区域公司 陈志高

我是一颗不知名的种子，随着四月的和风飘呀飘，落在了鸿海这一片肥沃的土地。沐浴着阳光，迎着风雨，悄悄地发了芽，像是一个懵懂的小孩睁开双眼，充满好奇的窥探着鸿海这个奇幻的世界，渐渐地熟悉鸿海，慢慢地了解鸿海……

鸿海，它是一座美丽神奇的花园

有鸟语花香

有苍翠欲滴

更有波光粼粼的清湖

鸿海的经营

是草木生长的地方

鸿海的管理

是园丁辛勤的照料

鸿海的文化

是莺歌燕舞，满园春意

一排排坚韧的苍松

一片片顽强的花草

任狂风肆虐，任暴雨嚣张

仍无惧无畏，茁壮生长

鸿海，让众鸟尽情歌唱，让百花竞相开放
这里有广阔的平台，为梦想插上了飞翔的翅膀。

我们的鸿海

多年来浑厚广博，勤奋进取

多年来鸿海人风雨同舟

多年来鸿海人患难与共

鸿海一步一步走到了今天

那是用心血培养的甘果

我们不断创造

我们与俱进

哪怕是经济萧条，也没能阻挡住鸿海前进的步伐，我们庆幸，我们欣喜，有一位开明的领导，以独特的光，指引我们前进的方向。

鸿飞千里，志向高远

海纳百川，有容乃大

公司文化，让我们勇往直前，自强不息

公司精神，让我们开拓创新，追求发展

鸿海人踏实、认真

鸿海人执着、实在

鸿海人不追求最好，但求更好

在现代社会冷酷无情的竞争中，加强我们鸿海员工团结的氛围，我们有实力迎接更大的挑战，我们有信心创造更大的价值，我们要用劳动浇灌着鸿海，迎接更加辉煌的明天！

鸿·海

文 / 莞深区域公司 周正

初到鸿海的人与事，给予我的印象与憧憬。

——题记

我与他在七月里见面
 心里放的都是幸福的片段
 路途中有很多同事说再见
 拜拜 我们 SHUT OUT TO 你的信念
 厨房做菜春哥最擅长
 一下班就要飞奔去饭堂
 这里的人每一个都善良
 吃饭的时候还送我一个蛋黄
 身边的同事我都十分喜爱
 每一天都开心你们肯定觉得
 他们都来参加我将来的比赛
 将幸福的片段都装进我的鞋盒
 在座的各位谁都无法取代
 我们性格都放在一起叠合
 无论是二十三年还是几载
 都不需要考虑不需要抉择
 记住
 是鸿海，让我们大家融合
 日暮
 是虹彩，让天地之间谐和
 PEACE
 一切都是值得

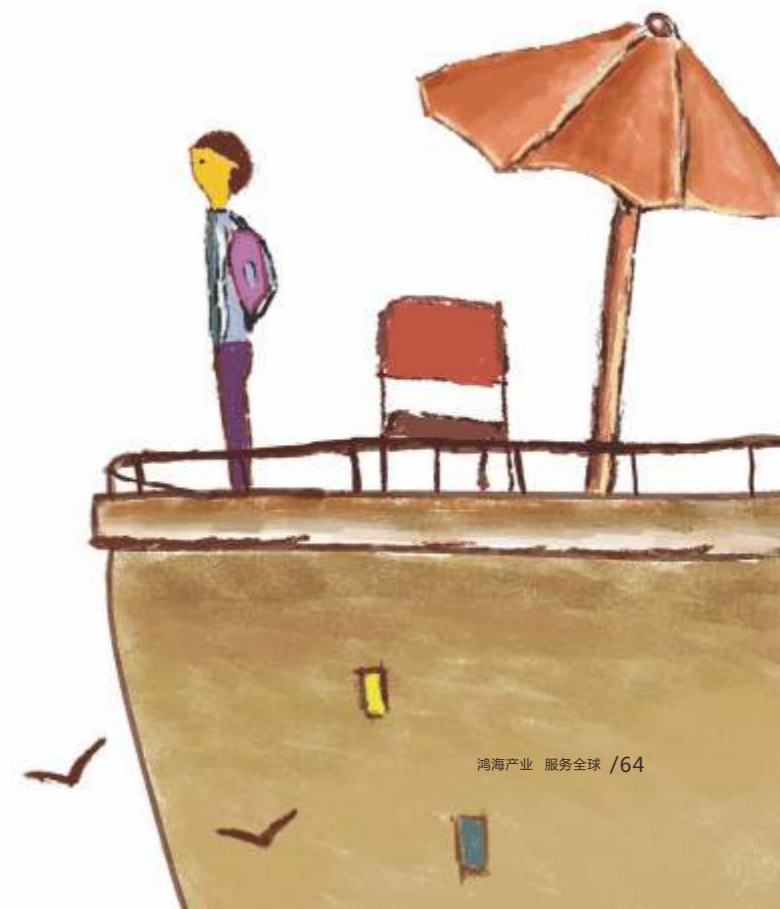


鸿飞千里 海纳百川



文 / 莞深区域公司 曾健

鸿鹄轻腾万里高，
 飞鱼尽竭及分毫。
 千花百卉争相艳，
 里外相邻同路人。
 海阔云深孤难越，
 纳士聚贤月路行。
 百坎干结更坚毅，
 川汇雾集化奇观。
 共济同心万里近，
 创新作桨志树帆。
 未经雕琢非璞玉，
 来月复归鸿愿偿。



嘿，我想对你说

文 / 莞深区域公司 陈小玲

嘿，你还记得第一次咱们见面的时候吗？

我记忆深刻的是在见面前一天接到你的电话说：“明天，我们可不可以见一面？”

这是我来莞的第一通电话，也是第一次正式邀约面试，我毫无思索回答“好咧”。

我无法抑制住兴奋，内心的狂喜，晚上提前偷偷地跑过去找到你，熟悉路线。

见面那天我穿着蓝色衬衫、黑色西裤，对着镜子整理好几遍，就像初恋的小女生仔细看了又看自己的妆容。

嘿，我七点五十分就到你身旁，却发现门还是关着，于是我跑到对面马路的小卖部等了又等。

第一次感觉这样的见面仪式犹如高考那样的紧张而兴奋。

见面了，感觉如此钟情，

初遇的美好成了你我之间的缘分，一直延续至今.....

嘿，你还记得咱们在一起多久了吗？

2014年9月9日，细细数数截止到今天1476天。

就那样我走进了你的世界，而你也成为我稳定生活的归属。

乍到东莞，面对陌生的环境，陌生的人群，有着莫名的惊慌失措和抗拒抵触。

因为有你，我多了一份安全感；

因为有你，我多了一份淡定从容；

因为有你，我依然在莞，留下来了.....

嘿，你还记得咱们在一起做了多少事情吗？

或许你已经记不清楚了，但是大大小小的事情依然像昨天一样存在我的脑海里：

我记得刚开展工作时，总有那么一点小挫折，

每当走在回家的小路上，遇上那一抹彩霞，大雁成群在天空自由自在的飞，微风拂面，我告诉自己“必须留下来”；

我记得紫荆营销中心开放时，为了抢时间抢人气，我们上下一心，众志成城；

我记得大岭山办公室遭遇围攻时，我们一致对外，团结互助；

我记得为了大岭山会所开业，加班加点毫无倦意，足足一个月；

我记得站在街头，拼命奔跑，采购物品时讨价还价，只为省那么一点点；

我记得这里所有的点点滴滴。

然而这一切好像流失的沙漏，流淌成时光.....

嘿，我喜欢你，但是有时候也讨厌你，

“每个人一生中，都有着上百次离开的冲动和五十次掐死对方的念头”。

嘿，我对你就是那样的情感：

你有时候包容，但是有时候却霸道；

你有时候低调，但是有时候却高高在上；

你有时候一成不变，但是有时候却变化莫测；

我猜不透你的心思，总想着或者离开才是最好的选择。

但是，我总想放弃时，你总告诉我：“咱再坚持一会”；

有时候得意忘形时，你总鞭策我“再谦虚一点”；

有时候做事欠缺考虑时，你总包容我“再认真一点”；

或者就是这种爱恨交错，或者就是这种无法言语的感情，

我们就这样腻着在一起1476天.....

嘿，遇上你，没有高低起伏，没有波澜壮阔，

就那么的简简单单，平平淡淡的。

犹如流水账，但当你细细品味却发现每一个点都有让你感动的瞬间。

嘿，遇上你，理所当然又毫无保留，

竭尽全力的奔跑，成了我人生中最灿烂的时光.....

嘿，我想对你说“鸿海——我的家，感谢你在孤独和流离的时候给我归属感”；

嘿，我想对你说“鸿海——我的挚友，感谢你在失望和徘徊的时候给了我希望”；

嘿，我想对你说“鸿海，咱们再走一段路，再看一路风景，愿你我成为彼此最闪耀的光.....” ■

我与鸿海的二三事

文 / 莞深区域公司 杨硕



做为一个天天与钢筋水泥打交道的理工男，很久没有集中思绪去写一篇与自身专业关系不大的文章了。最近公司发起“我与鸿海”的征文活动，一些过往经历不由自主的涌上心头，浮现眼前。

我与鸿海初识于2013年中，那时候我被原公司派驻到鸿海东莞分公司，参与长安紫荆广场项目的前期准备工作。当时办公地点并不在现在的顺发路一号，我印象里公司的同事只有十几二十人，大家其乐融融，每天上班第一件事是所有人一起听着音乐打扫办公室，打扫完后各自开始忙自己的事情。有问题了一起商量，会议简洁高效。有一天公司领导带我到长安紫荆广场项目所在地，指着一块还长满荒草的泥地对我说，这就是我们公司的地，以后我们要把它建设成长安地标性建筑。我对他信心百倍的语气印象很深刻，一个人的自信会传染，于是我也相信鸿海集团在

东莞的投资发展前景是光明的，虽然当时我只与鸿海的同仁们共事时间不足半月。

到了2014年5月，似乎冥冥之中有一种缘分，我又回来了，回到了长安紫荆广场项目，做为参建单位的现场负责人继续与鸿海的同仁们参与到紫荆广场项目的建设中来。我们一起见证着紫荆广场项目的变化，打桩、绑钢筋、制作模板、浇筑混凝土，楼一天天变高。封顶那天我们一起在楼顶铲下了象征着封顶的混凝土，当天晴空万里，惠风和畅，高朋云集，心情甚是激动。后来，项目也经历了诸多波折，甚至出现停工。当很多人对鸿海持怀疑态度，认为项目可能会停摆的时候，社会舆论压力也接踵而来，但公司老板顶住压力，迎难而上，鸿海的同仁们团结一致，不抛弃、不放弃，以极大地魄力和实力扭转乾坤，让长安人民见识到了真正的鸿海。我也真正认识到了什么才是鸿海精神，经历了二十余载坚实发展的鸿海从风雨中走来，并不是轻易被打垮的。“鸿飞千里，海纳百川”并不是一句空洞的口号。

以至于2016年春天的某个早晨，公司人事打电话询问我愿不愿意来鸿海上班，我立即就做了肯定的答复，就这样我正式成为了鸿海的一员，公司并不以我没有房地产公司的工作

经验而拒我于门外，用人不拘一格。来到鸿海，集团规模比我之前了解的要大得多，产业遍布全国，布局放眼世界。在这样一个广阔的平台谋求自身的发展，前景无限。于是我跟同事学专业知知识，跟领导学管理艺术，跟大家交朋友，越是与大家接触，越是受益匪浅，同时我也很快融入到鸿海的大家庭中来。

转眼间来鸿海也快三年了，公司发展势头迅猛，优秀人才在不断涌入，倒逼着我不断学习进步。或许有一天我也会离开，但是在与鸿海相识的时光是有趣的，经历是充满正能量的，必然也是难忘的。我以为“立鸿飞千里志，做海纳百川人”是我在鸿海学到的至理警句，指导未来的人生征程。我相信鸿海在公司老板的带领下，在同事们的努力奋斗下，前景无限。■

谁言寸草心，报得三春晖

文 / 工程管理中心 李彦

周末，一如往常的周末。

其实这个季节不太冷，但是顾客希希寥寥的茶餐厅在暗沉无力的光线映衬下显得毫无生气。

除此之外就是沉默。

刚爬完山的我略显疲惫，选择在餐厅一个不起眼的角落坐下，接着便点了一份丰盛的咖喱套餐。

点完餐后的时刻是空泛无趣的。我无意间扫视了一下周围：一个富态的中年女子和一位老人安静地坐在我附近。

中年老者白鬓苍苍，佝偻着腰，眼神略显呆滞，干瘦的双手不规律地抖动着。中年妇女缓缓地伸出右手，轻轻地把老者的头埋在自己的肩膀上。

片刻，他们的饭菜来了。中年女子小心翼翼地把饭菜送到老者的面前，把用餐围巾系到他那满是褶皱的脖子上；接下来把饭菜搅拌均匀，用勺子舀起送到嘴边吹冷，又亲自一口一口地把饭菜喂到老者的嘴里。

老者费力地低着头，嘴巴也只能配合地张合着。

“爸爸，这饭菜要慢慢咀嚼知道么？”中年女子关切地说。中年老者似懂非懂地点了点头。

“爸，你知道明天要干什么么？”

“嗯，知道，要到这里吃饭。”

“不是，是我们明天要去给妈妈扫墓。”中年女子笑着说道。

“嗯，知道，明天去你妈妈那吃饭。我怎么知道了。”老者提着枯瘦无力的手臂，指了指这家店，“明天你妈妈回到这里。”

“不是，是我们明天要去给妈妈扫墓。”中年女子耐心地纠正。

老者似乎懂了，全身激动地颤抖着，继而艰难地晃动着僵硬的头。

“爸，我在这。”

喂完老者后，中年妇女便小心翼翼地搀扶着老者离开了，最后安静地消失在我的视线里，餐厅接着一片沉静。

离别不曾相看泪眼，相思无涯尽黄昏。

一个朴实的父亲，一个开朗的母亲，一个平凡的我。

每次打电话回去，一旦父亲接到，手机就在几秒钟的寒暄中转到母亲的手中。母亲开玩笑地说是你爸小时候骂你骂多了，现在不好意思跟你聊了。

而母亲每次在电话中不厌其烦地叮嘱我在外面要好好工作，注意身体，而他们在家都很好，无需操心。

而我问他们需要买什么补补身体？他们都认为没有必要，粗茶淡饭一样好。

我们真正懂得父母需要什么？

依稀记得前几年初冬发生的一件事。

老家离村口的公交站台只有四百米。而我带着行李在深夜的十点钟下了车。

当时湖南的天气虽没有下雪，但是已经寒气逼人了。身穿三件衣服的我都不由地频打哆嗦，只能一刻不停地往家的方向走去。

就在我刚走出公交站几十米开外时，突然在漆黑的不远处看到了一个熟悉的身影。只见父亲穿着厚厚的棉大衣，缩着脖子徐徐地向我走来。

“爸，你怎么来了？”

“还不是看你这么晚还没到家，担心你呗。”说完，父亲伸手来抢我的行李箱。

借着依稀的月光，在父亲把身子探过来之际，我无意中注意到了他那满是褶皱的双手。

“爸不用了，我都这么大了。这箱子我提得动。”我强忍着欲夺眶而出的眼泪，婉言拒绝了父亲。

那一夜，我和父亲肩并肩地往回走，很少再聊天。路很短，但是时间仿佛很长。望着深不见底的夜空，自己的大脑仿佛决堤。从小到大无数个和父母生活相聚的场景一场场地在自己眼前浮现。

谁言寸草心，报得三春晖。

父母已经老了，而我们也开始老了。我们何时才能还得起我们这辈子欠下的对父母的恩情？

每逢清明节之际，我们不仅需要纪念那些逝去的亲人，更需要珍惜这些尚健在在世，却早生白发的父母。对于不断成长的自己，我们不仅要抓住流失不住的时间，还要捍卫这宝贵的情感。

也许再亲密的人在任何时候都会存在分歧：我们吵过，我们闹过，在那懵懵懂懂或青涩的岁月里。但大家经过岁月的洗礼而拥有了一颗成熟的心，在看穿世俗后，都会为彼此拥有那份弥足珍贵的情感而幸福，而感到自豪。

亲情是与在异乡漂泊的你进行一场时间与空间的对话时开心地说到：“我很好，勿恋。”

在一个不可触及的梦里：我跪在地上，拉着父母被岁月摧残的双手，哭得很厉害。

如果今夜星辰依然美好，请伴我行，安然入梦中，忆得相思苦。

如果说，人生是一场偶遇，左手阡陌，右手年华，我是否能在下一个路口再能牵着你们的手？



东莞·鸿海时代广场

缤纷生活 趣享天地

璀璨开启商业新时代
OPEN A NEW ERA OF BUSINESS



项目建筑主体共五层，坐拥地下一层，地上四层的商业空间，时尚亮丽的外形设计，极具识别度。项目涵盖零售精品、休闲娱乐、生活配套、亲子体验、特色美食等丰富的业态组合，将引领长安商业迈向新历程！



签约意向品牌

鸿海时代广场将秉承“商业共存,润泽八方”的宗旨,以丰富消费者的精神生活,满足消费者的生活需求为目的,提供良好的商家经营平台,助力商圈经济发展,从而提升区域商业价值!

现计划紧密结合项目,针对周边空白市场实行品牌引进,通过差异化的招商策略,创新引入70%的首店品牌,旨在打造长安中心最具潜力的商业标杆项目!



吃喝玩乐购,全业态火热招商!

财富热线：137 1195 5455

项目地址：东莞市长安镇莲峰路50号