



欧堡利亚报

NEWSPAPER OF OBRAO

A 1

2013年1月 总第9期
上海欧堡利亚股权投资管理有限公司主办

焦点报道

盐城市委常委、常务副市长戴元湖 莅临欧堡利亚臻园考察指导



图为：盐城市委常委、常务副市长戴元湖（左三），滨海县委书记、县长李逸浩（左二），县委常委、常务副县长钱武华（右一）在董事长戴春明（右二）的陪同下，视察臻园销售中心。 顾伟强 摄

（本报讯）2012年11月10日下午4点，盐城市委常委、常务副市长戴元湖，滨海县委书记、县长李逸浩等领导，冒着大雨莅临欧堡利亚臻园考察指导工作，欧堡利亚集团戴春明董事长陪同考察。

在臻园项目售楼大厅，戴元湖副市长一行认真地听取了戴春明董事长就臻园项目规划及工程进展情况的详细介绍，对欧堡利亚所取得的成绩给予充分肯定，对臻园产品定位及小区规划环境给予高度评价。戴副市长要求：欧堡利亚臻园项目要成为滨海县乃至盐城房地产项目的标杆典范，不仅要高起点规划，更要高标准建设。要利用好区位优势，利用好项目的自身优势，引进先进技术，创建滨海县科技、节能、低碳、绿色环保的示范小区，为引领时尚居住潮流，改善人居环境做出贡献。

滨海县委书记、县长李逸浩表示，欧堡利亚集团有着广阔的发展前景和良好的发展势头，同时也有着强烈的发展

欲望和清晰的发展思路，他要求欧堡利亚要发挥龙头企业的带动效应，要按照滨海科学开发、开放开发、联动开发、统筹开发、合作开发的总体思路，加快项目推进建设，进一步解放思想，合理整合资源，不断提高企业的核心竞争力。

戴春明董事长介绍说，欧堡利亚·臻园位于滨海县城中心西北部，用地总面积为107647平方米，总建筑面积为246648.32平方米。欧堡利亚·臻园以打造“滨海首席大型自然坡地园林景观人文社区”为目标，以丰富的地形高差变化为特色，精心设计优良的生活环境和丰富的城市景观。小区采用“人车分流”的交通组织形式，景观吸取英式园林的精髓，单体住宅和商业立面采用经典的ATR DECO建筑风格，将成为滨海新区极具观赏性的地标建筑。臻园以“缔造品质生活”为宗旨，以“给您一个五星级的家”为标准，为提升滨海人居环境贡献力量！

特别关注

碰撞智慧火花 激荡奋进动力 欧堡利亚集团召开2012年高层头脑风暴会议

2012年12月8日至9日，欧堡利亚集团召开了以“碰撞智慧火花，激荡奋进动力”为主题的头脑风暴会议。戴春明董事长、集团各事业部、各公司主要管理者约30人出席了会议。

头脑风暴议题主要围绕集团战略、财务体系、内部管理机制、人力资源与绩效以及各业务板块二十多个议题分别进行了详细的阐述，针对集团财务体系、绩效管理等方面的议题展开激烈的讨论。戴春明董事长提出“四谈”——谈学习、谈未来、谈岗位、谈价值，他表示此次头脑风暴会议的召开，是一次思想的激活，是一次智力的碰撞，是一次资源的共享，欧堡利亚未来的发展，需要大家齐心协力。用心花精力去学习，吸收别人优秀思想，建立人才机制，全面提升岗位价值，及时总结经验教训，时刻思考责任意识，以务实清晰的思路，高效完成本职工作。会议气氛热烈融洽，与会人员集思广益，积极建言献策，有益的见解在激烈碰撞中时时闪现。

在谈到集团内部管理机制问题时，江苏欧堡利亚集团总经理邓栋提出了如何建

立目标清晰、责任明确的内部管理方案，促进企业又好又快的发展。为了实现企业可持续发展，提出了五个设想、五个进一步：进一步完善领导体制、完善用人机制、完善考核体制、完善企业文化、完善会议制度。上海松投实业集团副总经理陈鹤明确以“三讲”统领企业的各项工作，讲政治是基础，讲大局是境界，讲责任是保障，三讲齐头并进，共同推动着公司各项业务的协调发展。上海欧堡利亚园林景观集团有限公司副董事长崔少林则重视抓“三风”建设，促公司发展。注重实效，端正会风，营造良好的文化氛围。调整思路，树立雄风，制定切实可行的工作举措。明确职责，改进作风，建立量化的责任体系。江苏松投实业有限公司总经理沈向阳注重调动员工的能动性，改“要我做”为“我要做”，上海松投实业集团副总经理夏秋珍认为，建立健全各项规



章制度和岗位责任制、明确责、权、利，从制度上保证公司规范的发展和运行。加强各部门沟通机制，不同的部门和公司的工作流程应该在一条绿色的通道上畅通无阻，从而共同提升管理职能。

关于集团财务体系，盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明的阐述集中在企业资本运营的重要性上，资本运营有助于企业实现融资的弹性，

使集团资本结构趋于优化，增强扩张能力以及抗风险能力，同时，可以达到放弃不良资产，及时调整经营方向，达到公司运营效益的最大化。按照客观规律来运营企业资本，通过市场化力量合理引导资金需求，真正达到企业价值最大化。在探讨资金结算中心基本设计思路时，董事长助理张龙先阐明了资金结算中心有效运行的基本保障手段主要有：内部结算、内资金配置、（下转 A2版）



高层论坛

加强交流沟通 谋求合作共赢 欧堡利亚&贝业新兄弟高层论坛隆重举行



2012年12月9号，在风景如画的天目湖涵田渡假村酒店，欧堡利亚集团与贝业新兄弟物流有限公司举行了高层论坛，集团和贝业新兄弟高层领导约30余人出席了此次论坛。双方就如何加强合作共建，推进双方企业快速发展进行相互交流探讨。

论坛上，双方就企业发展情况进行了简要介绍，并希望通过此次论坛加强交流与沟通，汲取有利经验，寻找共赢的方向。欧堡利亚集团戴春明董事长表示，集团很重视和优秀企业贝业新兄弟的合作，贝业新兄弟是一家在卫浴行业、家具行业和营养品行业有着显著资源和专业优势的国内第三方物流公司，中国物流百强之一，积累了丰富的现代企业管理经验。欧堡利亚与贝业新兄弟有着深厚的友谊，

希望和贝业新兄弟继续深化合作，在优势联合中共创辉煌。

论坛议题围绕欧堡利亚企业系统化管理的重要性展开，贝业新兄弟提出了九项管理在日常工作中的应用，制度+流程+体系的企业管理体系建设，以及在员工的职业发展方面的经验。欧堡利亚还就如何建立合理的内部管理流程，以及一个成功企业如何长青进行了具体阐述。双方各自阐述了企业文化建设方面的做法和思路。

双方表示，此次论坛为双方互动交流提供了很好的平台，相信通过双方的真诚努力，在今后的合作中能探索出符合双方发展、更有利于资源整合的新模式。

(上海欧堡利亚股权投资管理 谢红莉)

(上接 A1版) 对外融资、对外投资。总部资金结算中心的建立有利于交易成本的节约和控制，有效地为集团体系内各个企业提供融资支持和资金管理服务。围绕集团战略，上海滨杰实业有限公司总经理沈宏领提出，针对集团可持续发展战略，作为集团的主营业务，房地产业需要实时、实地的发展。大力发展绿化、现代农业，发展农林业可享受国家政策和资金上的支持及优惠。限制发展建筑等劳动密集型行业，有条件的发展餐饮服务行业和金融行业，积极发展新能源、新技术、物流等产业。江苏欧堡利亚实业有限公司副董事长姚剑则具体分析了集团与标杆企业之间的差距及目前存在的主要问题，理性设定短、中、长期发展目标，改善各方面管理流程从而缩小与标杆企业的差距。集团实现可持续发展，需要一个当机立断的决策团体，一支强有力实施战略的管理团队，一套系统的管理流程，更要有一群努力奋进的员工。

人力资源管理及员工绩效提升方面，上海欧堡利亚股权投资管理有限公司副总经理刘必新和综合管理部总监王珺主要论述了如何支持下属工作以及对集团人力资源体系建设的思考。支持下属工作，是自己工作的一部分，是工作责任的体现。需要提供良好的工作环境、建立积极的企业文化、良好的激励政策。培养和培训途径主要有：建立员工职业生涯规划、多种晋升通道、较长时间岗

位锻炼、多岗位培养、严格要求自己。实现了跨越式发展的欧堡利亚集团在发展过程中，形成了自身独有的组织特征。集团人力资源管理的功能定位有三种模式，分别适应于不同的管控模式：操作管理中心、政策监控中心、顾问服务中心，从人力资源中心给予集团及各事业部指导和帮助。在专项领域方面，大家各抒己见，欧堡利亚大酒店总经理滕士伟分析了星级新酒店发展期的经营策略，建湖新城华松有限公司总经理刘聘阐述的是关于成立欧堡利亚开发专业委员会的提案，针对公司管理现状及存在的问题提供了合理的解决方案，上海亚桥融资租赁有限公司总经理屠期铭对民营准金融精耕细作及未来出路进行思考，此外，滨海致雅装饰公司总经理朱海平仔细研究了公司的发展方向，上海滨松纺织品有限公司副总经理李亚平剖析了目前纺织企业形势概况及对策，华松三明纺织有限公司赵总则深入探讨了华松工业园的发展。

会议最后，戴春明董事长强调指出，要充分利用集团提供的有利条件和积极因素，各级管理团队要抓住机遇，迎接挑战，在总结过去一年经验教训的基础上合理安排好下一年度的工作计划，保持高效创新的节奏，在精细管理上下工夫，相信在全体欧堡利亚人的共同努力下，集团在下一年将取得更快更好的发展。

(上海欧堡利亚股权投资管理 谢红莉)



戴春明董事长在集团头脑风暴会议上的讲话

各位好，集团发展到今天的规模，要归功于大家的奉献，真诚感谢各位的辛苦付出。欧堡利亚未来的发展，更需要大家齐心协力。此次头脑风暴会议的召开，是一次思想的激活，是一次智力的碰撞，是一次资源的共享，涉及企业发展的各个议题选取得当，论述精辟，体现了大家的智慧，也看出了各位同仁对集团发展的尽职尽责、尽心尽力。我们怎么看待欧堡利亚未来的发展，主要从四个方面进行探讨，谈学习，谈未来，谈岗位，谈价值。用心花精力去学习，1+1+1...+1=100就会成立。吸收别人优秀思想，建立人才机制，以务实清晰的思路，高效完成本职工作。有付出才有未来，我们需要时刻思考一个问题：岗位要我做还是我要为岗位做？全面提升自己的岗位价值，爱岗敬业，以一种高度责任心对待工作，保持欧堡利亚人先进本色。未来集团品牌建设需要多方努力，在及时总结过去经验教训的基础上，取其精华、弃其糟粕，反思做事的过程，教训+过程+正确思想+付诸于行动，个人才能全面提升，整个集团才能更好更快地前行。在企业的发展中，明确岗位价值至关重要，自我价值的实现是关键的一环，企业给予的平台，需要有用的人去开创，去发展，市场机制需要有才的人，需要全面提高自身综合素质，自我价值的实现，也是自身自豪感的体现，相信有各位的努力，集团会有更美好的明天。

参加集团“高层头脑风暴会议”后感

一、体会与收获

本人参加这次“头脑风暴会议”感触良多，首先，体会到“论坛”其背景是欧堡利亚集团从家族企业向集团企业转变过程中，企业发展遇到了困难和挑战；如：集团企业如何战备布局；如何从单一家庭管理模式向现代化企业管理转变等等，集团公司想借助“头脑风暴会议”的形式，来统一思想，凝聚力量，群策群力来应对当前企业发展中所碰到的机遇与挑战。应该说：这是一次有益的尝试。

其次，由于参会各公司会前充分准备，会议涉及企业发展的方方面面，从企业发展方向和战略定位，到加强企业内部管理和企业发展的相互关系；现代化企业内部管理中，如何建立员工激励机制，以及如

何加强企业文化建设等方面，各自阐明了观点，提出了许多好的办法和经验。同时各公司又能针对目前企业发展过程中存在的问题和困难，针对性提出了克服困难和解决问题的方法和措施，使本人增长了许多知识，学到了好的经验，受益良多，为今后进一步搞好自身负责的公司增添了力量和信心。

二、问题和建议

为了使今后集团公司在举办类似会议时能收到更好效果，本人建议：议题选择上能更有针对性。

第一，主要针对集团企业最突出最急需解决的问题，不能面面俱到，一口气要解决所有问题，这样效果不会太好。例如可选择：1.受“国家对房地产调控政策”的影响，集团主业房地产该如何重新定位？

如何在严控政策下求生存和发展？2.一个企业求生存发展究竟靠什么？3.企业如何挖掘人才，用好人才，留住人才？4.为什么说企业竞争归根到底是人才的竞争？5.什么是科学的企业管理？集团公司如何根据行业特点，建立起完整的内部管理各项制度等。

第二，会议形式可多样化，每次可选择一、二个专题，分“正、反”两方，进行辩论式的发言，最后主持人“归纳、总结”阐明正确观点和立场。辩论中必须坚持“知无不言、言无不尽”，不扣帽子，不抓辫子，不攻击对方，“相互尊重、平等对待”。这样才能碰撞出火花，克服会议死板沉闷的气氛，达到活跃、愉悦，效果显著的目的。

以上观点，仅代表个人参加会议后的感想和建议，不当之处欢迎批评指正。

(上海华松小额贷款公司 徐锦贤)

项目动态

欧堡利亚·臻园一期花园洋房盛大开盘



2012年11月18日，欧堡利亚·臻园营销中心锣鼓喧天，彩旗飘扬。欧堡利亚集团董事长戴春明、江苏欧堡利亚实业有限公司总经理邓栋、盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明、副董事长姚枝剑等领导以及嘉宾亲临现场。上午8时28分，在震耳的爆竹声中，在集团领导和各界人士的热烈祝贺声中，欧堡利亚·臻园一期花园洋房盛大开盘！

此次推出的一期5栋花园洋房受到滨海购房者的热捧。在现场，购房者在置业顾问的带领下观看了欧堡利亚·臻园的三维片，置业顾问详细介绍了一期开盘的洋房产

品，购房者纷纷表示心中有了称心的选择。来自滨海当地的一对即将走入婚姻殿堂的情侣小刘和小夏表示，臻园的户型好，采光、通风、视野都到位，景观有品味，安家于此，全家人都比较满意。而另一位当地经商的李先生则表示，区域转了一圈，这个房子最理想，他说：“周边的楼盘都去看过，比来比去，还是想选欧堡利亚·臻园。房子的设计、外立面颜色和建筑风格我很喜欢，位置优越、交通便捷、配套成熟，开发商值得信赖，买这样的房子，挺有面子的。”

据了解，欧堡利亚·臻园项目占地约11万平方米，建筑面积约26万平方米，规划有联排别墅、多层洋房、高层景观房等不同类型的产品，最大限度地满足不同阶层置业者的需求。在规划上，创新设计出山地地势；在空间利用上，为业主度身定做灵活多变的活性空间；在景观上，以超大面积景观休闲广场为核心，一条纵轴从东端入口延伸到西端并融入广场中心去，其间贯穿树阵、小硬地广场、绿地景观休闲广场等空间节点，通过植物的花、叶、果、干来丰富景观特色，并利用植物的季节变化增加色彩和时空变幻，营造出四季景观空间。

自2012年8月18日售楼处对外开放以来，以26万方的规模汇集了ARTDECO高层公寓，浪漫花

园洋房和私密奢华联排相结合的多重社区功能，和因地制宜结合地形，打造坡地园林多重景观的规划理念，闻名滨海楼市。

作为欧堡利亚集团里程碑式扛鼎力作，臻园将以更加靓丽的形象打造滨海高尚生活样本，诠释滨海城市居住价值。毋庸置疑，一座城市地标社区不久即将完美呈现。（江苏欧堡利亚实业 孙志上）

左图：欧堡利亚集团董事长戴春明（左二）、盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明（左一）、江苏欧堡利亚实业有限公司总经理邓栋（左三）等领导莅临臻园销售中心。

右图：一期花园洋房盛大开盘。 王翔 摄



企业文化

集团第二次采编（盐城地区）培训圆满落幕



会议现场

继集团上海地区采编会议圆满落幕之后，盐城地区采编培训交流会于2012年10月27日在欧堡利亚大酒店隆重举行。此举充分说明集团重视企业文化建设，下决心打造一支企业自己的专业采编队伍。集团戴春明董事长和江苏欧堡利亚集团有限公司总经理邓栋等高层领导高度重视，欧堡利亚股权投资有限公司副总经理刘必新亲自为采编人员颁发证书。

一篇好的新闻报道能够有效传递企业信息，在企业品牌宣传中起到关键作用。刘总致辞中传达了戴董事长关于集团品牌建设以及战略工作的精神并对各位基层采编人员提出了具体的要求。号召大家认真参与品牌建设，积极主动承担责任。《欧堡利亚报》执行总编王珺结合多年的报社经验，通过剖析具体生动的写作案例，深入指导了广大采编的新闻写作，给大家耳目一新的感觉。典型案例国庆60周年的专题培训深入浅出。各盐城地区新闻骨干热情高涨，均表示希望多参与类似培训大会，提升自身综合素质。特邀嘉宾上海盐城商会党办主任、《上海盐商报》主编吕庚佐和国家摄影协会会员顾伟强也把宝贵的写作摄影等方面经验带到现场，采编人员纷纷表示受益匪浅。（上海欧堡利亚股权投资管理 谢红莉）



盐城地区采编人员合影。顾伟强 摄



培训会现场

2012年11月3日下午，在盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司会议室，华东东岸铁军培训师联盟创始人、TTT资质职业培训师耿兆丰，为来自盐城地区各事业部的管理人员开展一场以“没有完美的个人，但有完美的团队”为主题的团队角色测试培训。

耿兆丰讲师用一句古希腊的谚语：“理解别人是聪明，认识自己是智慧”来作为本次培训的开始。接着他把西游记里的四位主人公唐僧、孙悟空、猪八戒、沙和尚在西天取经过程中的团队角色逐一详细的分析与总结，他运用现代管理学的研究方法解释如何建设一支高效的团队，如何扮演团队角色等内容。

培训中耿兆丰讲师又将熟悉的“木桶原理”来作为题目。他讲到，盛水的木桶是由许多块木板箍成的，盛水量也是由这些木板共同决定的，若其中一块木板很短，则此木桶的盛水量就被短板所限制。若要使此木桶盛水量增加，只有换掉短板或将短板加长才成。同样一个团队组织的成功，不在于某几个人，而是所有人的齐同并进。

耿兆丰讲师还让在场的每位管理人员填写了一份测试问卷，他采用的是目前人力资源管理行业权威——贝尔宾团队角色测试，通过测试问卷的各项分值来对每位在场管理人员进行了团队角色分析。经过他的详细讲解，使大家清楚地了解到自己在团队中的角色定位，在今后的工作中如何进行优势互补，从而提高工作效率，创造完美团队。

通过培训使学员们体会到，高效的团队工作有利于默契协作。团队成员必须清楚其他人所扮演的角色，了解如何相互弥补不足，发挥优势。成功的团队协作可以提高生产力，鼓舞士气，激励创新。利用个人的行为优势创造一个和谐的团队，可以极大地提升团队和个人绩效。没有完美的个人，但有完美的团队。（盐城欧堡利亚城市投资 周歆）

挑战自我 熔炼团队 盐城事业部组织管理人员进行团队角色测试培训



酒店传真

“蓝色梦旅”启首秀 大气从容树标杆

欧堡利亚大酒店喜获2012年江苏省五星级饭店工装展示大赛金奖

2012年12月12日至14日，江苏省旅游星级饭店工装展示大赛在张家港市举行，本次大赛共有85家高级饭店代表全省913家旅游星级饭店进行角逐，500多名参赛选手同台展示靓丽的各式工装，比赛分设金奖、银奖和优秀奖若干。江苏欧堡利亚大酒店代表队以独具匠心的服装设计和大气从容的魅力风采在大赛中脱颖而出，荣获金奖。



2012年12月11日，在江苏欧堡利亚集团总经理邓栋的亲自带领下，由比赛队员、指导老师、后勤服务组成的江苏欧堡利亚大酒店参赛团队，提前来到张家港进行比赛前的场地试探、团队集训，为正式比赛做足准备。12月13日上午9:30，比赛正式开始。欧堡利亚大酒店代表队作为全场第一支表演队闪亮登场，酒店的参赛主题为“蓝色梦旅”。伴随着悠扬的乐曲，身着蓝白色调服装的酒店员工，脸上带着甜美的微笑，面朝观众，款款而出，将工作场景融入服装秀进行展示。风格、色彩协调统一，而又有岗位角色

区分的服装，以其独特的设计感、极具地方特色的色彩搭配和剪裁，征服了在场的每位评委和观众。特别是身着白色旗袍的中餐厅服务员，胸口绣有精致的蓝色丹顶鹤图案，手托酒店糖艺师制作的滨海特产何首乌，充分表达了酒店经营文化特色。当乐曲结束的那一刻，现场掌声雷动，评委们频频点头，欧堡利亚大酒店以标杆式的表演奠定了此次工装比赛的冠军水准。

为了能在大赛中充分展示出酒店的五星风采，欧堡利亚集团领导高度重视此次比赛，亲自筛

选参赛队员、选择服装、参与背景视频的创意，并邀请专业形体老师对展示过程进行编排。在一次次排练中，用心推敲，不断迸发出新的创意灵感，从而最终奠定了比赛主题，充分契合本次大赛“整仪容、比气质、赛服务、展风采”的要求。酒店七名员工精神饱满、形象大方、动作精准，以优美的姿态展示了酒店风采，更使全省人民以及同行认识了滨海，认识了欧堡利亚大酒店。（欧堡利亚大酒店 陈慧）

左图：大赛评委嘉宾与获奖单位合影。

右图：江苏欧堡利亚大酒店工装展示现场。王翔 摄

五星创建

江苏欧堡利亚大酒店五星申报工作顺利通过省星评委检查



2012年12月20日，江苏省旅游局委派匡家庆、宋琦两位省级星评委对江苏欧堡利亚大酒店申报五星级饭店进行评审。经过两位专家二天认真、细致、全方位的现场检查，欧堡利亚大酒店顺利通过初检。省旅游局质量管理处调研员杨晓明、科长曹益民、市旅游局局长童健、调研员达明山、质量监督所所长刘新华、欧堡利亚集团总经理邓栋一同参加检查活动。

检查组首先听取了酒店总经理滕士伟关于酒店基本情况、经营管理状况及创星工作情况的汇报。欧堡利亚

大酒店自2011年11月开业以来，以五星级标准为起点，酒店管理高度重视，全体员工众志成城，积极参加申报星评准备工作。为了保证酒店硬、软件达到五星标准，一方面，酒店以“客人满意、员工满意”为经营目标，通过每月一次的主题活动，将管理工作切实深入推广，从而做到以真诚感染宾客，以微笑留住宾客，提升优质服务水平；另一方面，加强设施设备的维修保养，提升客房舒适度，开发核心菜肴特色，增强管理能力。开业一年以来，酒店经济效益、品牌效益和社会效益得到明显提高。

江苏省星评委对酒店硬件设施、服务项目、服务内容、服务技能、管理状况、维护保养及清洁卫生等方面进行了全面细致的检查。检查反馈会上，两位星评委充分肯定了酒店创星工作，同时，针对软件设施提出了诚恳的整改意见。

省旅游局杨晓明在会上作重要讲话，她表示欧堡利亚大酒店建筑庄重大气，用材用料考究，内部装饰典雅，体现了浓郁的地域文化色彩。特别是通过波涛、水鸟、鱼、海滩、渔网、帆船等诠释海洋滩涂生态文化，营造了令人流连忘返的环境氛围。经过一年的努力，酒店运作良好，取得了良好的经济效益和社会赞誉。酒店创星工作扎实稳步推进，从创星工作汇报材料准备到接受检查的安排，看得出管理方做足了功课，令人惊喜和感动。酒店的种种努力，得到了检查组一行的充分认可，大家充分感受到这是一个用心在创星的酒店。最后她祝愿江苏欧堡利亚大酒店早日加入五星行列。（欧堡利亚大酒店 陈慧）

上图：星评汇报会现场。

下图：省级星评委匡家庆（左二）、宋琦（左一）在邓栋总经理（左三）的陪同下，实地检查大酒店硬件设施及管理状况。王翔 摄

圣诞狂欢夜

2012年12月24日晚，由欧堡利亚大酒店、欧堡利亚·臻园房产联合举办的“2012欧堡利亚大酒店圣诞狂欢夜暨欧堡利亚臻园业主答谢酒会”，在欧堡利亚大酒店二楼大宴会厅隆重举行。当晚，欧堡利亚大酒店的VIP客户、臻园的尊贵业主共300多位嘉宾欢聚在酒店经过精心装饰、充满节日欢乐气氛的欧堡利亚厅，共同度过了寓意美好的平安夜。江苏欧堡利亚集团总经理邓栋、盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明、副董事长姚枝剑等集团领导出席晚会。

活动从18时30分开始，共持续约两个半小时。美国火鸡、法式碳烤羊排、德式烤猪手、美式焖鸡腿……丰盛的圣诞大餐，各式美酒、饮料、水果、点心等美味流溢，让尊贵的宾客尽享舌尖上的愉悦。期间精彩节目轮番上阵，热力四射的肚皮舞、神秘震撼的激光舞、默契完美的力量组合，沙画、电声乐队、酒店工装走秀等丰富多彩的节目掀起现场一波波高潮，整个大厅热闹非常。而穿插其中的诱人抽奖更是吊足了胃口，全场约有四分之一的嘉宾都收获了奖品。最后，由江苏欧堡利亚集团总经理邓栋与盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明共同抽取特等奖——46寸液晶电视+18888万元臻园购房抵金券，将压轴好运送达现场嘉宾。

整场晚会高潮迭起，受到了到场嘉宾的一致好评。活动在《难忘今宵》的音乐声中圆满落幕。

（欧堡利亚大酒店 陈慧）



企业动态

原上海园林局局长王孝泓被聘为欧堡利亚园林景观集团高级顾问

园林景观集团高级顾问聘任仪式



2012年11月7日，上海欧堡利亚园林景观集团有限公司举行高级顾问聘任仪式，欧堡利亚集团董事长戴春明董事长亲自为原上海园林局局长王孝泓先生颁发聘任证书。

园林景观建设有利于改善生活环境和提高人们生活水平，有利于城市的可持续性发展，对保护城市的

生态环境具有重要的意义。高级顾问的专业技术水平和人们对园林景观艺术的认知程度决定了园林景观艺术水平的好与坏。王孝泓先生多年从事园林景观行业，具有宝贵的技术经验，加入上海欧堡利亚园林景观集团，必将把他拥有的丰富的专业知识积累运用到集团的园林景观建设中去，促进集团园林景观事业的发展。

当天，集团还和海根绿化有限公司签订了乔木月季苗木供销合同。苗木品质和苗木供应商的选择是决定园林景观精品项目成功与否的关键因素，它关系着住宅项目的实施效果。这次合作为集团和苗木供应商打开了资源共享互通有无的局面，体现了集团重视城市园林景观建设，缔造城市品质生活的美好愿望。

（上海欧堡利亚股权投资管理 谢红莉）

图为：戴春明董事长（左）为原上海园林局局长王孝泓先生（右）颁发聘任证书。顾伟强 摄

视察指导

大丰市政协副主席韦新视察海棠花园建设情况



2012年11月27日下午，大丰市政协副主席韦新率市政协一行，在大丰市城东新区管委会主任曹建伟陪同下对海棠花园项目建设推进情况进行现场察看。大丰市城东新区管委会副主任、大丰市兴城华松置业有限公司董事长沈明智、盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司副总经理、大丰市兴城华松置业有限公司总经理林峰，副总经理陈淦等陪同视察。

该项目是欧堡利亚集团在大丰城东新区重点打造的高档住宅小区，由十幢高层和七幢花园洋房组成，采用全人车分流的交通组织形式，该项目于2010年10月开工，计划2013年上半年交付。

（大丰兴城华松 杨林）

盐城事业部启动房产ERP信息化系统



2012年12月24日下午，欧堡利亚集团盐城事业部在欧堡利亚大酒店多功能厅召开了欧堡利亚房产ERP信息化系统项目启动会。盐城事业部主要领导、滨海建湖两地开发项目的相关管理人员以及南京明源拓展软件公司项目组成员近40人参加了项目启动会议。

盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司副董事长

姚枝剑主持了会议，盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明作动员讲话，他指出，实施房产ERP信息化系统是适应市场发展，增强企业核心竞争力的需要。欧堡利亚集团充分重视企业的信息化管理工作，各岗位人员要以广泛参与、努力变革的心态积极投身于信息化建设，按照角色配置，以欧堡利亚·臻园项目为起点，全面实施ERP信息化系统管理，认真做好项目系统运行的相关工作，以诚实勤奋的学习态度，尽快熟练掌握软件系统的操作方法。

南京明源拓展软件公司王亚坡经理表示，他们期待与欧堡利亚集团合作，重点是借鉴同行标杆企业的成功经验，结合房产公司管理实际，努力探索出适合欧堡利亚集团房产发展的管理体系。此外，他还介绍了ERP信息化系统项目实施的目标、计划、措施等相关情况，为双方良好合作打下了坚实的基础。（江苏欧堡利亚实业 孙志上）

图为：欧堡利亚房产ERP信息化系统启动会现场。周歆 摄

项目动态



2012年11月18日，为期五天的滨海第六届房地产交易会在县体育馆拉开帷幕。滨海县委副书记姚兆春出席并宣布第六届房地产交易会开幕。

由江苏欧堡利亚实业有限公司倾力投资的欧堡利亚·臻园亮相交易会现场，同时欧堡利亚·臻园一期花园洋房也在18日房交会开幕当天盛大开盘，引来全城瞩目。（盐城欧堡利亚城市投资 周歆）

集团简讯

松投实业再获ISO质量体系贯标

近日，上海松投实业有限公司成功通过GB/T19001-2008标准、GB/T50430-2007标准、GB/T28001-2001标准和ISO14001:2004标准。作为一家以建筑市政工程为主营业务的公司，松投实业再次证明了一贯提供优质品质精品工程项目产品的能力。

GB/T19001-2008标准及GB/T50430-2007标准是中国合格评定国家认可委员会对于企业满足工程建设施工企业质量管理规范的认证，而GB/T28001-2001标准和ISO14001:2004标准是中国合格评定国家认可委员会及泛太平洋国际认可组织对于企业职业健康安全体系以及环境管理体系的认证。

松投实业长期以来一直坚持对顾客负责、对员工负责和对社会负责的态度，遵循上述标准体系，从2012年初正式启动的ISO认证项目，从开始至审核完成长达约一年，包括预审、文件审核和执

行审核三个阶段，于8月份全员参与由专业认证机构带来的相关内部培训，并最终于2012年11月5日获得上述标准的成功认证。

通过ISO认证对松投提升质量管理水平有着非常深远的意义：一方面，更好地实现了房屋建筑服务项目的有效执行、过程控制和持续改进，减少服务交付中的时间成本，有效提升了服务交付的能力，为客户提供稳定的、高质量，低成本的可靠的项目作出了保障；另一方面，进一步提升了松投团队的项目管理水平，提高了人员利用率和团队稳定性。ISO资质的获得，是松投服务与质量管理工作新的起点。上海松投实业有限公司将再接再厉，不断根据业务发展的要求完善各项管理体系，为客户提供质量过硬的精品工程，实现业务规模的快速增长，为欧堡利亚集团的发展贡献一份力量。（上海松投实业 张锐）



2013年元月1日，第二届建湖房产展示交易会在建湖县体育中心开幕。在房展会期间，欧堡利亚·尊园、璟园联合展位受到了广泛关注和一致好评。此次欧堡利亚·尊园推出10套特价实景现房，即买即住。展会三天共接待登记客户284组，成交9组，为各家参展单位之冠。欧堡利亚·璟园接待登记客户223组，为开盘积累了近30组意向客户。

（建湖新城华松 何金玉）

集团头脑风暴会议 各议题主要观点

1. 资金结算中心基本设计思路 张龙光

总部资金结算中心的建立有利于交易成本的节约和控制，促进集团内各企业考评体系的建立，总部可以有效地控制和管理整个集团体系的现金流量，减少集团体系内各企业往来账余额，对整个集团体系内资金进行统一整合，有利于降低企业内部结算成本和外部融资成本，有效地为集团体系内各个企业提供融资支持和资金管理。总部资金结算中心的基本功能：内部资金调配功能、资本控制功能、内部结算功能、筹资、融资功能、投资管理功能、外部资金往来业务功能。资金结算中心有效运行的基本保障手段主要有：内部结算、内资金配置、对外融资、对外投资。

2. 关于集团内部管理提升问题的思考 夏秋珍

对公司管理规范化现状提出建议：建立健全各项规章制度和岗位职责制、明确责、权、利，从制度上保证公司规范的发展和运行。完善各类规章制度，充分发挥制度对维护生产和经营活动的作用。真正形成制度管人、管事、管物的机制。建立工资晋升与激励制度，保证员工合理的经济效益，进行绩效考核，将考核结果与薪酬体系链接起来，奖罚分明，增加激励政策。做好聘用员工的考评工作。建立合适员工聘任及培训制度，从人员上保证公司发展的需要。建设企业文化，营造良好的企业氛围。加强各部门沟通机制，不同的部门和公司的工作流程应该在一条绿色的通道上畅通无阻。各职能部门之间加强沟通。建立公司内部资料传阅制度，整合公司信息。

5. 如何支持下属工作 刘必新

支持下属工作，是领导工作的一部分，是工作内容的分解，是工作责任的体现。首先需要提供良好的工作环境，提供合适的工作平台，有明确的工作要求，确定工作权限，规范工作流程，并有切实的工作目标；二是建立积极的企业文化，与下属充分交流，创造努力实现目标的精神状态，信任员工，适度的包容，关心员工的家庭及生活；三是要建立良好的激励政策，规范的考评体系，兑现承诺，客观地评价适度地批评。四是业务提高方面主要从相信专业人士、适当的业务指导、适度岗位职责之外的工作，及时向偏方面进行，五培养和培训途径主要有：建立员工职业生涯规划、多种晋升通道、较长时间岗位锻炼、多岗位培养、多种方式培训。六要严格要求自己，有公心、带头遵守相关规定，少听越级汇报、不越级指挥等。

13. 我们离“标杆企业”有多远? 姚枝剑

企业可以选择标杆，确定企业中、长期发展战略；并与竞争对手对比分析，制定战略实施计划，并选择相应的策略与措施。通过标杆管理，有助于企业建立学习型组织，更深层次挖掘外部和内部知识，提高资源利用率，提升核心竞争力。有助于帮助企业辨别、寻找卓越企业及其卓越的管理功能，并将之扬弃性地吸收、消化到企业的经营计划中来，从而激励管理人员更好地完成绩效计划。标杆管理是企业持续改进的工具，是提高绩效的工具，是企业战略制定的工具，是企业增速学习的工具，是企业增长潜力的工具，是衡量企业工作好坏的工具，是企业实行全面质量管理的工具。通过与标杆企业的对比，形成我们的战略目标：到2020年达到200万平米住宅项目、60万平米商业项目。

18. 致雅装饰公司未来的发展方向 朱海平

致雅装饰公司刚起步，很多方面需要加强和改进。管理模式需要改进，装饰公司应该与房地产公司同一管理体系或隶属于房产公司，这样能够方便跟踪和了解。在房屋开发时实行“三同时”服务，即：装饰的方案与房屋的方案同时出炉；装饰的施工图与房屋的施工图同时设计；装饰的施工与房屋的土建施工同时进行。这样，会避免许多不必要的重复劳动和资源的浪费。资质等级需要提升，专业技术人员亟待加强，质量管理体系需要加强保证，逐渐扩大行业知名度和影响力。管理理念是：讲究工作效率、培养一批有主张、有见解、有能力的人、加强职业道德的培训，使员工的主人翁敬业精神得到提高。

3. 建立目标清晰、责任明确的内部管理机制 促进企业又好又快的发展 邓林

关于公司的管理模式提出五个进一步：一、进一步完善领导体制。在目前已经确立的三级管理体系下，建议实行董事长授权下的总经理负责制，建立权、责明确的领导体制；建立逐级分工负责制，形成扁平化的管理系统；成立重大决策审查委员会，协助总经理决策；建立事后审计制度，定期不定期对各分公司进行各类审计。二、进一步完善用人机制。发现人才，培养人才，用好人才，广开渠道招募人才。三、进一步完善考核体制。建立内部奖惩考核制，在考核面前人人平等，考核时要结合民意，尊重员工的意见。四、进一步完善企业文化。尊重员工，信任员工，关心员工，引导员工。五、进一步完善会议制度。建立定期例会制度，讨论决定日常事务；建立专业例会制度，切实解决实际问题；建立现场例会制度，提高办事效率。

4. 注重调动员工的能动性，改“要我做”为“我要做” 沈向阳

如何调动所属员工的工作积极性和主动性，是管理者必须面对并需要始终面对的一个课题。坚持始终贯彻“员工第一”的思想，只有始终把员工放在第一位来开展工作，才能使企业、员工、市场实现三赢。注重调动不同群体的工作积极性，针对不同的群体需求，按照领导与部门挂钩、部门与个人挂钩的考核原则，制订绩效考核方案。给予下属以充分的信任和肯定。在以后的工作中，切实做好把每个员工当作公司的财富，依靠全体员工的力量来发展和壮大公司。在做好工作计划的基础上，改变现在眼高手低一把抓的现状，领导需要把工作分成三类。简单概括就是：放手、指导、亲为。通过适度的分权和授权，好事关公司发展的中心工作。加强协调服务。采用激励机制，激发员工自身的推动力。

7. 以“三讲”统领企业的各项工作——讲政治、讲大局、讲责任 陈鸣

讲政治是基础，讲大局是境界，讲责任是保障。强调各层领导干部要讲政治，切实行动上与集团总部保持高度一致。讲政治的真谛是“做”，通过“做”促进工作有效落实。通过“做”树立自身良好形象，通过“做”带动职工积极参与。讲政治，还要讲政治纪律，各级管理干部在管理工作中要光明磊落，讲真话办实事。做为一个企业领导干部，要具备方向、立场、纪律等全局的综合素质。只有讲大局，才能保持清醒的头脑。只有自觉实践集团公司的远大目标，才能得到广大员工的支持和拥护，才有施展才能，实现人生价值。坚持高尚的操守，拓展公司的经营思路，以此夯实公司的经济基础，是我们最大的大局。责任从来都是同职业联系在一起的，把职业规范提升为道德责任，讲责任最根本的就是履行职责，有所作为。

14. 关于房地产企业税收筹划及风险防范 朱丽虹

房地产企业税收筹划意义重大，需谨慎对待。营业税纳税筹划可用房产代建代替房产销售的筹划，也可用融资租赁代替房产销售的筹划。当前，房价过高一是国家土地出让金过高；另外，建筑施工企业在采购材料设备过程中所带来的增值税额不能抵扣，形成最终消费，其税负转嫁给购房者。对房地产征缴大部分集中在房地产开发、交易环节，使得房地产企业税负沉重，通过融资租赁转让房地产是一种双赢的销售方式。关于旧房作为改造安置房转让的税收筹划，如果以市场价格分析，旧房的增值额未超过扣除项目金额20%的，在符合当地政策条件的情况下，可考虑转让旧房作为改造安置房、廉租房、经济适用房房源，以便于充分享受税收优惠政策，获取更多利益。

15. 五星级新酒店发展期的经营策略 马士伟

作为经营管理者，创造酒店效益最大化是义不容辞的职责，即酒店品牌效益和经济效益的最大化。收益管理，简称RM，是一种科学的经营管理方法，其宗旨是在不增加企业成本的情况下，以最快速度和最恰当的价格细分市场，使饭店每天都能以尽可能高的价格出售尽可能多的客房，从而使饭店收入达到最大。综合起来，酒店需要在五个维度上平衡：酒店总利润、品牌的保护、价格对用户的吸引力、用户获得和使用特价房间的方便性、酒店实施清库房的方便性。餐饮经营实现收益最大化，经营的方向应该是提高营业收入、品质和收益是生命线。

19. 目前纺织企业形势分析及对策 李亚平

目前我国纺织行业发展方式仍是粗放型，增长主要依靠物质资源消耗，重外延、轻内涵现象仍较普遍，科技含量比重不高，高附加值的东西仍是少数，大路货仍是中国纺企在走的道路。特别是规模不大的小企业基本上存在重复建设现象。国际市场需求持续低迷，国内成本优势逐步弱化，国内市场也没大的起色，后道需求不旺，并且劳动成本在逐年递增，传统纺织业的优势在我国已不再明显。面对错综复杂的国内外纺织形势，结合实际，建议采取对策：立足专业，向高端发展，可在50S、60S甚至80S棉纱上动脑筋，加大研发力度。据调研，目前精梳50S、60S紧密纺纱市场依然很紧俏，甚至产品扩大销售渠道，增强企业的知名度，做到“人无我有，人有我特”的境界。精细化管理，产品精益求精，加强售后服务，及时跟踪客户意见。立足上海，辐射江浙，拓宽销售渠道。注重企业内涵，提升企业文化。

6. 集团公司的可持续发展 沈家顺

成绩代表过去，未来的发展需要公司可持续发展计划。公司良性的运作，是资金的合理运转，是企业盈利点的体现。对集团各行业的看法：一、实时、实地的发展房地产行业，重视中小城市的刚性需求，中小城市房产开发是我们房产企业的发展方向。二、在房地产行业受到国家产业政策限制的情况下，大力发展绿化和现代农业可作为公司未来的产业发展方向。发展农业可享受国家政策和资金上的支持，这是其他行业无法享受的优惠。三、随着劳动力成本的快速上涨，限制发展建筑、纺织等劳动密集型产业是企业发展的必然趋势。四、有条件的发展餐饮业和金融行业是集团走向品牌化的发展之路。五、积极发展新能源、新技术、物流等产业，成为公司新的产业亮点。

8. 抓“三风”建设 促公司发展 袁少林

围绕公司发展，就如何抓好“三风”建设提出如下建议：1、注重实效，端正会风，营造良好的文化氛围。会议的要求是：会必议、议必决、决必行、行必果。会议规模要适当，会议准备要充分，会议中心要突出，会议气氛要活跃，会议精神要贯彻。2、调整思路，树立雄风，制定切实可行的工作举措。要以稳待变，立足同情、地情，避免死搬硬套，力戒盲目冒进，建议房产应以稳待变。当前和明年一段时期应该全力以赴做好现有项目建设，加快资金回笼，积蓄资本，谋求新的、更大的发展；要以创开路，建筑、景观、绿化的工作重点是两个提升：一是提升资质等级；二是提升能力水平；要以人为本；要以块定费。3、明确职责，改进作风，建立量化的责任体系。围绕责任体系方面，建议从以下五方面做：明确职责，制定目标，合理分工，落实责任，加强考核。

16. 建设大型苗地的思考 吴林良

目前集团大约有一万多亩苗地，其建设的好坏将直接影响企业的发展和未来趋向。其中已建成的苗地1800多亩，正在建设的9000亩，苗地之多、规模之大，在绿化行业中也是罕见的。上海地区苗地集中在松江，总的面积在1000亩左右，质量、品种等各方面都较好，应设法将原有苗地内的上好好苗保留下来。目前碰到的问题是搬迁、抽稀、调整整形的问题，小昆山苗地数量多、搬迁时间短，实施难度大，盐城地区苗地，气候相对寒冷，立地条件差，苗木生长缓慢，应以江北地区的工程苗为主，并且以耐盐、耐寒、抗风的乔木为重，花灌木为辅，种植规格大、中、小搭配。南京高淳苗地，立地条件是几个地区中最好的一个，但考虑到今后销售和运输问题，建议多种性价比较高的树木、少种常规乔木。

20. 关于华松工业园的发展建议 赵焱冲

为了今后华松工业园更好的发展，建议：抓好现有厂房的发展建设，把注册资本增至5000万，注重节能减排和产品开发，努力提升利润空间。利用滨杰林业公司现有的平台，做好争取国家代储棉项目，争取恢复仓储质押业务，利用滨杰林业已办理好的进出口许可证，向国家发改委申请棉花进出口贸易业务。利用园区现有的土地资源，打好招商引资这张牌，引进有实力的企业，有发展前景的项目，联合开发，联合经营，合股投资。另外，做好现有空置土地的开发利用，种植花草树木，为总公司房地产开发提供绿化配套苗木。

9. 企业资本运营的重要性 袁爱明

企业资本运营的好坏，直接影响到企业利润的增减。资本运营有助于企业迅速实现规模经营效益，增强扩张能力。企业规模的扩大也将提高其开发新产品的能力，以及抵抗市场风险的能力。同时，可以达到放弃不良资产，及时调整经营方向，达到我司运营效益的最大化。具体表现为：通过资本运营可以迅速实现企业自身营销网络、信用关系、自身企业与其他企业竞争及合作的整合，扩大我司的市场份额，形成更有力的市场竞争优势。如，可以通过对一些外地房地产开发企业的兼并和收购，扩大土地储备量，有效地占领当地的房地产市场。通过资本运营降低经营成本，迅速增加可支配资本。通过兼并和收购来激活资源之间的“存量资本”，来促进资源的优化配置，并导致权、责、利的重新组合，真正达到利润最大化。

11. 简述绩效考核体系的分析和建立方法 程玉祥

绩效考核工作在实际应用中与企业实际相结合是此项工作能否顺利开展的关键，需要把握几个关键要素：一企业绩效考核需与企业生命发展阶段相结合。二、企业绩效考核与企业所处行业、性质相匹配。三、企业绩效考核需与企业的实际工作相结合。做好绩效考核，要明确考核目标，设定目标结果。在建设绩效考核体系时，采用基于企业年度工作计划的绩效考核体系；签订目标责任书，将目标责任通过绩效考核体系落实到企业各个部门；根据设定的目标结果倒追，选择适宜的考核方法。考核指标的选择要具备可操作性，指标数据的获取要注意收集性。共同制定考核的评价标准。绩效考核分步实施，逐步全面推开。合理应用绩效考核的结果。做好绩效沟通是绩效考核的关键。

12. 关于成立欧堡利亚开发专业委员会的提案 刘峰

成立开发专业委员会，可以最大程度提升项目价值点，提升项目开发效益，加快开发全过程的风险控制，降低开发成本，快速培养人才，提升开发管理人员专业能力，加快开发管理体系的建立与完善。开发的流程、资金、地块价值、项目定位、规划设计、营销策划等都是房地产开发过程中重要因素，任何一个环节不到位都可能影响项目的成败。运作模式需要建立三级计划管理体系，例如：龙湖采用集团关键节点计划、项目一二级计划、及三级计划的模式，集团方面管理项目进度，主要是控制关键节点的计划和执行情况；项目一二级计划由“项目负责人”编制，依据集团关键节点计划倒推形成；三级计划属于个人工作安排，在一、二级计划上细化；开发专业委员会采用会议的方式并形成会议纪要。

17. 长远布局大平台，脚踏实地每一步 产业金融联动，保驾护航吃十年——浅谈民资准金融精细化管理及未来出路 屠舟林

产业资本与金融资本协同发展，主要有三种形态或契机。一是产业资本在扩建过程中和金融资本相结合，简单说就是融资助扩产；二是产业资本在多元化的产业延伸过程中和银行资本相结合，简单说借主营业务信用为新产业扩张融资；三是产业资本在收购、兼并、重组过程中和银行资本相结合，简单说融资杠杆收购。产业资本与金融资本相结合，实际为企业多产业发展和并购扩张做好了良性循环和保驾护航。如果前期规划得当，核心资源与外联运用得当，经营团队选聘考核得力，甚至可以为产业发展保驾护航五十年、一百年，关键取决于方向是否争取，是否坚持不移。融资担保机构是多类准金融形成产业链的核心环节，虽然融资担保公司本身的盈利能力有限，但通过构建准金融产业链可以实现盈利的模式。

21. 对集团人力资源体系建设的思考 王珺

通过对欧堡利亚集团各业务板块的评估，并依据对各业务板块的分类管控思路，把握好集权和分权的程度。欧堡利亚集团人力资源管控模式的选择确定要借助欧堡利亚集团人力资源管控模式评价模型，集团人力资源中心对“主业类”公司采用顾问指导模式为主，政策监控模式为辅的人力资源管控模式；对“支柱类”及“辅业类”公司采用政策监控模式为主，并逐步过渡到顾问指导模式；对“直管类”公司采用操作管理模式为主，并逐步向政策监控模式过渡。通过对人力资源体系与政策管理、各级人员管理、外部招聘与内部培养、薪酬管理、绩效管理等方面明确总部、事业部、公司的职能分工。搭建关键岗位人才的管理体系，建立健全人才储备机制，进行人才梯队和人才库建设。

10. 企业市场化进程中的授权该如何有效实现? 李峰

在向市场化转换中，授权是很容易产生误区走偏的系统。一：授权不授责，权责不清，责不到人，就是没有人承担责任。为了防止权利行使过程中发生偏差或错误，应事先约定或确定，以便最快速度纠正错误或预防风险。二：授权需要设置监管而非设置干预。被授权人在授权范围内应该能够独立自主作出决定，来自上级的干预应尽量减少，否则授权失效。下级必须完全服从，但应设置绿色通道，以便下级有充分依据认为上级的命令有违公司利益或授权或不合理之处的状况下，可以反映出问题。三：授权到团队，团队高管再向下各级分解，但在团队建立信任和磨合好之前，可以逐步实行，以便授权落地。如果未做好授权准备，就不要急于授权。



姓名不分先后

欧堡利亚真情暖寒冬

2012年12月3日，江苏欧堡利亚集团有限公司滨海事业部员工陈燕平的父亲突发脑溢血，生命危在旦夕。得知这一消息后，滨海事业部的同事以及上海松投实业有限公司行政和财务人员在滨海事业部总经理邓栋的带领下纷纷慷慨解囊，献出自己的爱心。滨海事业部综合管理部副经理周正红及设计部经理刘炳跃代表领导，前往江苏盐城市第三人民医院南院送上深情的慰问和诚挚的祝福。

病魔无情人有情 心手相牵爱心连

感谢信

江苏欧堡利亚集团的各位领导、同事：

你们好！

首先向给予我关怀与帮助的集团各位领导及同事致以最崇高的敬意和最衷心的感谢。

2012年12月3日对我而言是一个遭受重大打击的日子。晚上十点左右，我被一阵急促的敲门声惊醒，得知我的父亲突发性脑溢血正在江苏省盐城市南三院的手术室中进行开颅手术，生命危在旦夕。我心急如焚。在此我要感谢江苏欧堡利亚集团同事孙青春和王琳文，是他们在手机因没电而自动关机联系不到的情况下，积极寻找办法和我在滨海的亲友们取得联系，以便能够第一时间找到我。由于手术前我的父亲已经休克，所以术后能否顺利渡过危险期，尚待观察。

父亲在重症监护室的十天，众多亲友的热心关怀让我冰凉的心倍感温暖。让我最为感动的是，得知我家发生这一巨大变故后，集团总经理邓栋当即自掏腰包送来关怀，在邓总的带领下，同事们纷纷慷慨解囊，捐助爱心。滨海事业部经理刘炳跃和主任周正红，带着滨海事业部同事们以及上海华松商业集团行政部和财务部同仁的关心和慰问来到盐城市

南三院，看望我的父亲，询问术后状况，并送来营养品和鲜花。面对企业的关怀和大家的资助，如同冬日里最灿烂的一缕阳光，使我在寒冷的冬季感受到了企业的温暖和心灵的慰藉。

在此，我要感谢邓总经理，因为我知道，这段时间，他的周遭也发生了很多变故，但他对作为基层的我如此体贴，让我非常感动。我要感谢和我一同工作的同事们，虽然我们相处的时间并不长，但是你们在困境之中给我的力量和支持，让我有足够的信心面对人生中最黑暗的时刻。

无论将来，我身处何方，我都不会忘记在我人生最黑暗的时刻，你们伸出的援助之手，不会忘记公司给予我的关怀与爱护。江苏欧堡利亚集团拥有一支团结奋进、齐心协力的队伍，我深信，在未来的发展中，一定会更大更强。我深感幸福，因为这是个温暖的大家庭。

陈燕平
2012年12月28日

年末感言

2012年末感言

当飞逝的时光载着岁月的痕迹再一次停留在岁末，当日历一页页地撕掉只剩下最后几张时，恍然间才发现，2012年即将悄然而去了，心中难免涌出很多情愫，譬如怀旧，譬如留恋，譬如憧憬，譬如企盼。想想这一年我付出了什么，收获了什么？伸手摸一下鼓鼓的行囊，心底泛起一丝安慰。行囊里内容虽不怎么丰富，但却样样珍贵。

曾用“一路走来，回味无穷”总结一年来的工作，却找不到恰当的语汇描绘一年来的精神生活。感受人间冷暖、世态炎凉的同时，收获着喜悦与悲哀；挥手作别的不仅是云彩，还有孱弱的生命和渐远的纯真；结识了一些早该相识的人，疏远了一些早该淡忘的事；学会了在微笑的背后慢慢品尝苦痛，习惯了在喧嚣的空间悄悄寻找安宁，明白了事业与爱好不可得兼的道理，改变了刻板刻薄的性格。懂得了在失去的时候高唱我无所谓，并非掩饰，而是为不曾属于自己的东西送行。学会了在想入非非时嘎然而止，并非逃避，而是除了爱和责任没有理由挥霍感情。我与人谋而忠，与友交而信，有朋友的安慰与鼓励，我更懂得珍惜生活，珍惜人生赐予我的一切。

每到假期，陪父母唠一段家常，干点家务，细心的你会发现，父母的脚步慢了，从卧室到厨房多出来了三步……因为他们老了……珍惜生命中相遇相知的友谊，无论是生活中还是网络中的，在节日里打电话发短信相互祝福祈祷，愿他们健康快乐、事业有成、生活美满。

在每一片闲暇的时光中，我用键盘敲打人生，记录所思所感，收藏自己的岁月；在复杂的网络世界中，我体会到管窥天下的畅快，在一年中的某个时刻享受意外的惊喜；在平凡的生活里我不断寻找乐趣，努力学习，快乐休闲，不使自己因为心情糟糕而影响到家人同学。

生活如水，淡淡的忧伤、淡淡的无奈无声无息地流走了；人生如歌，即使没有夜莺的歌喉，也能唱响生命的主旋律；岁月如诗，浓缩了繁琐，提炼的是精华。逝去的日子就像一幅画，也许并不精彩，但它会一直悬挂在记忆深处，让我在偶尔的回眸时，能忆起曾经的风景、曾经的故事。回首一年的人生路，也许一路放歌，志得意满；也许一路坎坷、风霜雪雨；也许打拼了一年已身心疲惫，但只要不放弃希望和努力，相信新年的天空，一定会阳光灿烂，晴空万里。

(上海滨皓实业 吕爱娣)

心情驿站

中国的欧堡利亚

昂首迎着雨，挺胸披着风，已经风雨万千重，我要做建巢的英雄，建巢的英雄。让我们拥抱成长的记忆，串成新的美妙旋律，音符飞扬在风中，深情凝聚在雨中啊，嗨哟！在苏沪大地上，在中国的舞台上，写下我们的名字，欧堡利亚，欧堡利亚，欧堡利亚，欧堡利亚！

昂首迎着雨，挺胸披着风，已经风雨万千重，我要做建巢的英雄，建巢的英雄。让我们挥洒热情和汗水，换来你的开心笑容，微笑荡漾在脸上，温暖涌动在胸膛啊，嗨哟！在苏沪大地上，在中国的舞台上，写下我们的名字，欧堡利亚，欧堡利亚，欧堡利亚，欧堡利亚！



图文无关

(上海滨皓实业 夏秋珍)

旅行的意义

我想，我们一生应该要有一次比较冲动的旅行，很任性的。最好是在年轻的时候，最好花自己赚来的钱，最好去一个很遥远的地方，最好有一个可以牵手去流浪的朋友陪伴。

18岁读大学，问你理想是什么，你说环游世界；22岁读完大学，你说找了工作以后再去；26岁工作稳定，你说买了房以后再说；30岁有车有房，你说等结婚了再带老婆一起去；35岁有了小孩，你说小孩大一点再去；40岁孩子大了，你说养好了老人再去，最后，你哪也没有去。人一定要旅行，尤其是女孩子。一个女孩子见识很重要，你见的多了，自然就会心胸豁达，视野宽广，会影响到你对很多事情的看法。旅行让人见多识广，对女孩子来说更是如此，它会让自己更有信心，不会在物质世界里迷失方向。

旅行是一种病，一旦感染了，你就再也无法摆脱，它还是一种传染病，最后你可能把这种病传染给其他人而你根本就不想从中解脱出来。只有一个人在旅行时，才听得到自己的声音。它会告诉你，这世界比你想象中的宽阔。你的人生不会没有出口，你会发现自己有一双翅膀，不必经过任何人同意就能飞。

世界是一本书，不旅游的人只看到其中的一页。我们常常看到的风景是：一个人总是仰望和羨

慕着别人的幸福，一回头，却发现自己正被仰望和羡慕着。其实，每个人都是幸福的，只是，你的幸福，常常在别人眼里。

人生就像是风车，要让风车转动起来，你就必须奔跑，跑的越快，“风车”转的越快。你们还记得儿时拿着风车迎风奔跑的样子么？

用有限的时间，有限的金钱，有限的精力，去看无限的风光。

每年至少去一个从没去过的地方。

每个人对旅游的定义都不同，有些人仅仅把旅游当作放松的一种方式，并不在这片海和那片海中寻找不同，在旅游中懒散地从头睡到尾，得到放松就是他们需要的旅行。而有些人把旅行当作一种学习，他们需要孤身上路，一个人随心所欲的吸取旅行中得到的养分，为自己成长助力。

有人说“人生其实就是一场旅行，旅行就是体味不同的人生”。对每个人来讲生病就是一场盛大的旅行，而日子就是旅途中你经过的每一站风景，或美丽、或温暖、或忧愁、或喜悦。

旅行，是一段时间里空间的改变，无论那改变有多大，你知道你终将回去。但回去，和从未来过，是不一样的。旅行最重要的，不是结果，而是放下一切去感受当下的过程。(上海滨皓实业 吕爱娣)