

03 内刊
2014
内部资料 免费交流

[焦点]

新常态下公司地产发展之路

新
吴中

进取 积极进取，保持向上。
梦想 放飞梦想，志向远大。
灵动 轻灵跃动，吐故纳新。
慎思 审时度势，缜密厚重。
健康 快乐工作，健康生活。



地址：江苏省苏州市东方大道988号
电话：0512-66981888
网址：www.600200.com
邮箱：jswz@600200.com

敦本务实 志存高远
主办单位：江苏吴中实业股份有限公司



内部资料 免费交流

总 顾 问：赵唯一
总 编：姚建林
副 总 编：金建平
执行总编：朱菊芳
编 委 会：陈佳海、戴 亮、范 鸣
顾志锋、管光彩、屈 莉
孙建英、沈 琤、王镇宇
俞 佳、赵立媛、钟素芳
编 辑：承 希、丁 昌、丁 磊
顾文化、何其嘉、黄华强
李红仙、李兴旺、孙珏萍
许震明、周 虹
通 讯 员：陈宇霞、王宏业、杨 博
姚社春、姚震琦、张 旭
(以上人员按姓名首字母排序)

准印证号：苏新出准印 JS-E230
承印单位：苏州日报印刷中心

目录 Contents

第三期 / 2014.12

卷首语 2 变革的力量 姚建林
FOREWORD

视野 3 新闻简讯 企管部
VIEW 8 行业动态 企管部
10 政策速递 企管部

焦点 12 发展之路
FOCUS 13 地产突围——中吴置业何处去？ 金建平
17 逆势时，风雨未必萧萧 仲尧文
18 公司房地产业务发展思考 陈逢明
24 大家谈
24 制度是保证企业良性运营的关键 徐伟春
24 应势求变，穿越调整周期 丁 昌
25 家天下的改变与坚守 高先明
25 朝着商业方向尝试 许震明
25 做资源的整合者 陶 峰
26 楼盘项目巡礼
26 家天下：七年新起点 宿迁项目部
26 中吴红玺臻园：品质生活 红玺项目部
27 宝祥苑、嘉裕花园：精品工程
保障房项目部
27 岚山别墅：用心筑家 岚山项目部

文化 28 传承
CULTURE 28 感恩 顾永清
30 姑苏人文
30 东山白切羊肉 孙雪明

学习 32 新思维
STUDY 32 内控行天下 孙建英
34 沟通艺术 黄佩华
36 好书推荐
36 《成长》 范 鸣
37 《决战大数据》 屈 莉
37 《影响力：低姿态做人、高标准做事》 吴健敏

家园 38 风采
HOME 38 你我他，吴中人 孙珏萍
39 球场谐趣 周武杰
40 苦难是最好的收获 陈佳海
41 古城，古韵 丁 迪
42 安吉观瀑小记 王宏业
44 百科
44 有关“感冒”的常识，您了解吗？ 徐 颖
45 固本培元——冬季养生小贴士 李红仙

46 党建
46 党的群众路线教育实践活动专题报道 总部党委办
48 重温党章——十八大党章修改的重要意义 总部党委办

封三图片
THREE PICTURES

变革的力量

时光流转，寒暑更替，2014年已成为了光阴之过客。

正因为时光的力量我们还无法逆转，所以我们在感叹中，不断去追忆和反思，期待下一刻、下一次……回顾逝去的2014年，变革成为了一种新常态，除了拥抱它你别无选择。

最明显的是互联网在传统产业里风生水起，掀起翻江倒海的大潮。在与公司紧密相关的医药和地产行业，网售处方药解禁引起了行业巨震，传统医药销售渠道剧变在即。万科、方兴“双11”网上售房如火如荼，万达、腾讯、百度组成“腾百万”联盟，万科副总裁肖莉入伙电商房多多，房地产互联网元年由此起航。

互联网的来袭促进了生产工具的革新，当互联网成为一种时代的标签时，又何尝不是生产力、生产关系变革的起爆点。对传统企业的我们，拥抱变革，就是拥抱这个时代，我们要做的不是当一个观众看热闹，而是要看出里面的门道。互联网的思维和商业模式体现了用户至上，体验为王，其实质应是企业经营的回归和民主化，提供客户和市场所需要的优质产品和服务不正是企业经营的精髓所在？在互联网大潮中，如果你对此没有清醒的认识，即使你方向正确了，你也会误入歧途。

千变万化中唯一不变的是为客户创造价值。我们唯有坚持这点，将互联网等为我所用，快速、多变地见招拆招，方有可能胜出。所以，2014年公司加快推进了医药营销模式的改革，在精细化营销上推陈出新，将产品的细节、服务的细节、增长的细节落到实处。对中吴置业的发展，公司也在适应形势的变化做出调整，构建和发挥自身的优势，深度挖掘、发现、黏住客户，本期焦点栏目对此做了比较深入、全面的分析讨论，这种思想碰撞出来的智慧火花必将点燃我们变革的导火索。

一枯一荣，变化之间积蓄的是春的力量。草木生长一春，葱茏一夏，燃烧一秋，最后在整个冬天里积蓄力量，等待来年的春天重新开始。在市场的变革期，适时而变同样是我们蓄力提升的好机会。只要保持经营的本质，融入创新的基因总能看到一道暖阳，而这道暖阳最终将带领我们走出寒冬，在春风里芳华依然。

期待，变革的力量燃起春的希望。

姚建林



News information 新闻资讯

01

新疆伊犁州考察团调研苏州制药厂

9月26日下午，由伊犁州党委常委、常务副州长刘会军率领的新疆伊犁州考察团一行50人在苏州市经信委李忠副主任等的陪同下参观调研了我公司下属吴中医药。公司副总经理、吴中医药总经理孙田江，吴中医药副总经理吴振邦，公司企管部经理赵立媛等接待了来访考察团，并向考察团介绍了公司经营现状和重点品种以及发展规划等情况，双方还就企业发展等问题进行了深入的探讨交流。



02

江苏吴中获“苏州市自主品牌制造服务化示范企业”称号

2014年8月，苏州市经信委授予江苏吴中“苏州市自主品牌制造服务化示范企业”称号。为深入贯彻落实苏州市委、市政府关于“打造苏州工业经济升级版”的决策部署，加快苏州工业转型升级步伐，引导自主品牌制造企业向创新价值链两端延伸，市经信委今年在省内率先启动了自主品牌制造服务化示范企业评选工作。



03 宿迁“家天下”项目公开发售

10月18日，中吴置业在宿迁开发的第三个住宅项目——“家天下”举办公开发售活动。“家天下”项目位于宿迁宿城新区，凭借优秀的区位和过硬的品质，项目开盘前三天即成交69套。



04 吴中医药召开内皮抑素三期临床研究者会议

11月9日，吴中医药组织来自各临床医院的专家在安徽合肥召开了内皮抑素三期临床研究者会议，本次会议将对推动内皮抑素三期临床下阶段工作起到积极作用。



05 吴中医药阿德福韦酯获国家火炬计划项目立项

10月21日，国家科技部发布2014年度有关国家科技计划项目名单，吴中医药“阿德福韦酯原料及胶囊的产业化”获国家火炬计划项目立项。

06 吴中医药参加“第72届全国药品交易会”并荣获两项殊荣

11月27日至29日，吴中医药赴广州参加“第72届全国药品交易会”。参展期间，公司展示了独特的企业形象，旗下多个品种均吸引了众多客户前来洽谈。

另外，在此前举行的“2014中国化学制药行业年度峰会”上，吴中医药还被授予“2014年中国化学制药行业工业企业综合实力百强”称号，重点产品“匹多莫德口服溶液（芙露饮）”也被评为“抗肿瘤和免疫调节剂类优秀产品品牌”。



07 沈倍奋院士团队到访吴中医药

12月4日至5日，中国军事医学科学院基础医学研究所沈倍奋院士团队杨光研究员、吕明研究员、洪海燕研究员一行莅临江苏吴中医药集团，就双方合作共建的企业院士工作站正在开展的相关工作进行交流探讨，并赴苏州制药厂、中凯生物制药厂进行技术指导。

08 吴中医药获省科技型中小企业称号

8月29日，吴中医药获得由江苏省中小企业发展中心授予的“江苏省科技型中小企业”称号。该项荣誉是为大力培育创新型企业，推进全省中小企业科学发展，引导企业向新兴产业领域和“专精特新”方向发展而设立的。



09 吴中医药再次获得江苏省高新技术企业认定

12月8日，江苏吴中医药集团凭借其优秀的研发能力、成果转化能力和经营业绩，再次获得了江苏省高新技术企业认定。省高新技术企业的获得，将使吴中医药得以继续运用政策优惠激发创新活力，挖掘市场潜能，增强核心竞争力。

10 公司召开党的群众路线教育实践活动总结大会

10月24日下午，公司党的群众路线教育实践活动总结大会在21楼会议中心隆重召开。公司党委领导班子全体成员、党员干部及群众代表等90多人参加了会议，区委第三督导组副组长陆锡明带队出席会议并发表讲话，公司党委副书记朱菊芳主持了本次会议。会上，各位领导对贯彻习总书记重要讲话精神，巩固和拓展教育实践活动成果作出了明确要求。公司将依照会议精神，努力落实到位，以推动公司经营管理工作。

大会结束后，还举行了吴中区“家在苏州——践行社会主义核心价值观”群众宣讲活动江苏吴中专场。



11 江苏吴中医药集团发布社会责任报告

12月9日，在苏州首届（2014年）工业企业和行业协会社会责任报告会上，江苏吴中医药集团有限公司发布社会责任报告，积极履行社会责任，勇于接受社会监督。



12 江苏吴中2014年“吴中好声音”歌唱大赛复赛圆满结束

9月29日，公司在4楼宴会厅举行了2014年“吴中好声音”歌唱大赛的复赛，42名选手经过近四小时的激烈角逐产生了二十强，他们将晋级12月的决赛。

13 2014年公司团委团干部培训班顺利举行

10月29日下午，公司团委举行了首次团干部培训活动，吴中区团区委副书记王寅平、公司党委副书记朱菊芳、公司人力资源部经理王镇宇受邀为十六名团干授课。本次培训给广大团干部搭建了一个学习、交流的平台，也为今后公司团务工作的开展打下良好的团队基础。



14 公司两员工家庭获评吴中区“最美家庭”

公司总部行管部丁磊家庭、苏州制药厂顾永清家庭获评吴中区“最美家庭”。



Industry trends 行业动态



1 多家上市医药企业加紧并购医院

10月，血糖监测系统供应商三诺生物出资2900万元收购北京健恒糖尿病医院，信邦制药则以1.28亿元获得旗下第五家医院的运营权。而在此之前，康美药业即启动了对通化、梅河口等地五家医院的整体收购。北大医药也先后斥资数十亿元并购株洲、贵阳、深圳共四家医院，并参与合办北京大学心理医院。

近来，受医疗机构的高毛利及其对医疗资源掌控能力的吸引，至少有17家医药类上市公司发起了对各类医院的并购。其中多数已基本实现了从传统医药企业向医疗服务及大健康产业的渗透。



【点评】

去年10月份，国务院公布的《关于促进健康服务业发展的若干意见》曾对民营医疗机构及产业链上下游项目给予优先支持。今年8月，国务院再次鼓励社会资本办医。事实上，随着公立医院改革的深入推进，民营资本正在逐步加大对医疗领域的投入。鉴于医疗服务机构的终端特性，这一并购浪潮或将在很大程度上改变原有的药品销售渠道模式，缺乏终端控制能力的药企将面临更大的风险。

2 搜房网3.8亿元入股上海同策

10月，搜房网斥资3.81亿元入股新房代理公司同策房产咨询（16%股权），双方还宣布将分别投资6000万元和4000万元共同成立房地产互联网金融服务公司。这是继世联行、合富辉煌和21世纪中国不动产后，搜房网入股的第四个房地产代理公司。通过这些行业领先的专业线下公司的紧密合作，搜房网希望可以更好地满足用户不断增长的新房和二手房交易需求。

搜房网表示，还将以开放产品和服务等模式覆盖更广泛合作伙伴，继续加快搜房平台化的发展。

【点评】

作为国内房地产市场主流的网络平台，搜房网近年一直在积极寻找线下合作伙伴，以应对国内新房及二手房市场的产业升级。而主流线下房地产营销/中介公司也在顺势加快互联网化，以巩固其市场份额。

可以预见，未来的房地产销售模式将迎来变革，自营及中小代理商的销售方式或将逐步失去活性。此外，网络化的销售平台势必减缓交易双方信息不对称的程度，未来各楼盘间的竞争将更为激烈。

3 外资药企接招优质仿制药

9月数据显示，今年第2季度中国医药市场销售额中，跨国企业仅占24%。而由于外企销售额平均增速慢于行业增速，其市场占比预计将持续下降。未来，在仿制药质量一致性评价的促进下，部分本土药企高质量的仿制药将缩小与原研药的价格差距，并在医保控费压力的促进下，更易进入医保和各地的招标系统。



不过，在阿斯利康等外企看来，政府一系列举措都有利于规范市场，真正科学合理推广药品的公司都会受益。而外资药企在以质取胜、制剂工艺、品牌延伸、与临床数据整合、与给药装置整合、与医疗器械公司合作等方面优势明显，这些优势将有助于药品生命周期的延长和产品仿制壁垒的提高，市场规范所带来的机遇大于挑战。

【点评】

仿制药质量一致性评价等工作将大大提高我国仿制药的质量和生产工艺，有利于本土药企完成技术升级，促进行业整合，取得与外资药企正面竞争的能力。更为规范的市场，为规范型企业带来施展空间。未来，国内医药市场将属于规范且技术先进的企业。

5 苏州限购全面取消 两项新政紧随其后

9月26日，苏州市住建局确认，全面取消限购。凡在市区域购买住房(含新建商品住房和二手住房)的，不再实行限购。至此，苏州从2011年3月1日开始的限购政策成为历史。至此，江苏省已全面取消限购政策，46个限购城市中也只剩北京、上海、广州、深圳未松绑限购。

值得一提的是，其后不久，限贷松绑和公积金新政两项刺激政策即分别于9月底与10月初出台

4 顺丰介入医药流通领域

10月，顺丰表示将介入医药流通领域，并成立食品医药事业部。业内人士认为，尽管医药流通需要GSP等相关资质，但国家对大物流较为鼓励，只要顺丰投入充足资金，资质门槛并不高。此外，当前我国医药商业仍不成熟，由于一直缺乏专业物流服务，造成很多医药商业公司不得不在医药物流层面投入大量资源，影响了的核心商业能力的发展。顺丰此举将优化医药商业的结构和资源调配，意义重大。

【点评】

目前，尚无信息表明顺丰具体将介入何种业务（如医药商业服务、第三方物流、医药电商配送），但业界普遍看好其在第三方物流和电商配送方面的发展空间。当然，顺丰能否顺利获得上游供应商信任、能否提供低于现有医药流通企业的物流配送成本等，均存在较多不确定性。但外部竞争者的加入，预示着医药流通领域的盘整已经深入。面临着顺丰的“跨界”企业特殊的竞争优势，小型医药流通企业的生存将进一步受到威胁。



【点评】

自6月起41个城市陆续取消限购，其后是9月30日央行公开要求各地银行松绑限贷，以及10月9日三部门联合出台住房公积金新政策，政府救市的信号已经越发明显。

但最新数据显示，目前主要城市新建商品住宅库存总量继续增长，均价继续下跌，疲软态势未有根本性改观。未来更多楼市利好政策或将继续出台。



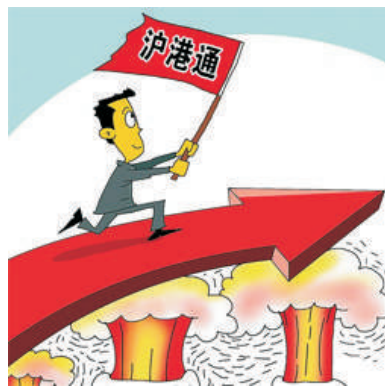
Policy delivery 政策速递

1 证监会：沪港通试点正式启动

沪港通试点11月17日正式启动。同日，上海证交所发布《关于启动沪港通试点有关事项的通知》、《关于加强沪港通业务中上海证券交易所上市公司信息披露工作及相关事项的通知》、《关于发布<香港中央结算有限公司参与沪股通上市公司网络投票实施指引>的通知》，上交所设立的证券交易服务公司（即港股通SPV公司）中国投资信息有限公司发布了首批参与港股通业务证券公司名单、股票名单、交易日安排以及服务费通知。

【点评】

沪港通的开闸是上交所推动人民币国际化、推动资本市场双向开放的一次重要尝试，是上交所在国际化战略推进过程中的重要里程碑，沪港两地交易所在监管部门指导支持下精诚合作之作，拉开了上交所国际化战略深化的序幕。

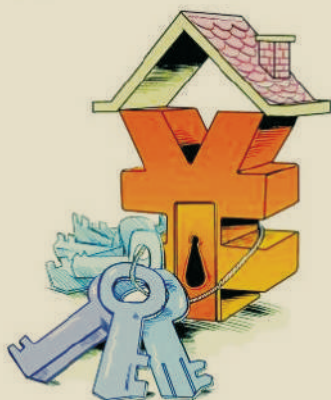


2 人民银行：存贷款基准利率下调

11月22日，人民银行下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。调整后，金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%，同时将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍。

【点评】

央行降息后会大幅度增加市场的资金总量，货币市场流动性会得到改善，从而缓解目前企业特别是小微企业的融资成本过高的问题，释放经济活力。



3 证监会：《上市公司重大资产重组管理办法》、《关于修改<上市公司收购管理办法>的决定》发布

10月24日，证监会发布修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》和《关于修改<上市公司收购管理办法>的决定》，主要涉及取消部分资产重组情形的审批、完善发行股份市场化定价机制、完善借壳上市定义、丰富并购重组支付工具等7大内容。

【点评】

本次修订体现了“放松管制、加强监管”的理念，减少、简化了并购重组的流程，强化了事中事后监管，将进一步增强上市公司的竞争力。



4 全国人大：《关于在北京、上海、广州设立知识产权法院的决定》通过

8月31日，第十二届全国人大常委会第十次会议通过《关于在北京、上海、广州设立知识产权法院的决定》，以立法形式宣布在北京、上海、广州设立知识产权法院，并对知识产权法院的机构设置、案件管辖、法官任命等做了规定。知识产权法院将以审理专利等技术类案件为主，并在省级行政区域内实行跨区域管辖。

【点评】

该项《决定》彻底实现了知识产权法院及其所在地高级人民法院民事和行政审判“二合一”，即由知识产权法院及其所在地高级人民法院知识产权审判庭统一管辖和审理涉及知识产权的全部民事和行政案件。这意味着我国法治进程的进步，也对促进知识产权的发展有着积极意义。



5 国家发改委：《推进药品价格改革方案(征求意见稿)》下发

11月25日，国家发改委向8个行业协会下发了关于征求对《推进药品价格改革方案(征求意见稿)》意见的函。根据征求意见稿，未来药品的形成机制将转变为：医保药品价格由医保部门接手制定支付基准价，医院采购时围绕医保支付基准价谈判，加强医院议价能力；专利药和中成药独家品种等药品则引入多方谈判机制，形成合理价格；血液制品、全国统一采购的药品和避孕药具、一类精神和麻醉药品、低价药等，基本沿用现行政策。

【点评】

有专家指出，该方案将药品价格管理的相关职能由发改委转交给医保部门，并将带动进口药、单独定价药品和优质优价中成药降价，同时，在多部门联合强制降价背景下降低专利药和独家品种的价格。

当然，目前城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险、新型农村合作医疗的“三保合一”等配套政策一直未有实质性进展，本次改革是否能够真正落地还有待进一步观察。



焦点

发展之路

新常态下 公司地产发展之路

万科地产再触网 携手淘宝“双十一”搅动楼市
楼市供需总体宽松局部过剩 房企加大去库存化
楼市库存压顶 七成房企短期偿债能力明显不足
第三波救市 三十城松绑住房公积金促楼市回暖
央行降息后 媒体称六大城市的房价有望反弹
两类城市房价将会涨 购房者迎新的购房窗口期
.....

2014年，房地产市场整体增速放缓，受制于市场信心不足，相关数据持续回落，引发了行业对于市场预期的转变，而今，市场进入调整的大势已经确立。

2015年，中吴置业看向何方.....

地产突围

——中吴置业何处去？

中吴置业 / 金建平

应《新吴中》第三期焦点栏目组稿“从政策、行业变化角度探讨行业发展趋势和变化，认识公司地产现状、解析问题、释放改革信号，提出自己的观点用以交流，希望栏目开篇文章观点独到并有一定分量”以及“中吴置业主要领导撰文”之要求，本人忝为撰文，有一定分量难说，但借此机会作认真思考确有必要。

一、中吴置业的前世今生

中吴置业组建于2010年10月，其前身是创立于2005年的隆兴置业和2007年的苏宿置业。从第一个地

产项目金枫美地开始，先后开发苏苑花园、阳光华城、岚山别墅、红玺、家天下及保障房宝祥苑、嘉裕花园等楼盘，总计建筑面积 147.84 万平方米（包括在建）。

从以上中吴置业的简明史可看到，江苏吴中涉足房地产是中途杀入，半路出家。当时的想法是在热火朝天令人眼红的房地产市场上寻找“短平快”（周期短、风险小、见效快）项目，以起到支撑公司业绩的帮助作用。如今，弥补业绩的目标庶几达成，而“短平快”的指导思想决定了我们搞房地产行业的随机性

和投机性，缺乏战略定位和思考，在房地产战场上打游击战，捞一把是一把，即使后来定为“重要产业”，也难有战略意识和大的手笔。当然，成败皆萧何，每每风尖浪谷，我们死不了，能活，尽管很苦逼。于是，十年的东拼西杀，成就了如今的中吴置业这一具备一定规模的小型房地产企业。

时至今日，在新的政策背景、新的市场形势和新的挑战面前，在进退拐弯的十字路口，中吴置业往何处去？怎么去？寻找答案之前让我们先来看看这个市场。

二、房地产这个市场

没有充分的自由和健全的法治，难有真正的市场。中国的房地产市场始终是个政策市场。自从上世纪九十年代房地产启动伊始就确定为国家支柱产业之一后，政府这只手就特别闲不住，特别喜欢出手，从土地供给到资金、利息、税收，到价格，甚至到户型配比、客户购房资格等等，摸遍了房地产业这个西施的全身，并且调控和刺激轮番折腾，再加上市场本身那只无形之手，两手交织，神出鬼没，直把房地产投资者、从业者以及消费者乃至市场搞得癫狂、痛苦不已，不能自制。如今，政府累了，而且越摸问题越多、越大，就打算不打压也不刺激，把它交回市场了。于是，乱象迭出的市场似乎趋于平稳。然而新的

帷幕打开之际人们惊讶地发现这个市场变了，整个变了个样：供求关系逆转了。以前是卖方市场，供不应求。如今是买方市场，买房者面前有N个楼盘可供选择。不管是一手房，还是二手房；不论是住宅，还是商铺，一时间汹涌而出，直叫人乱花渐欲迷人眼——这个市场房子太多了。只要拿到地就能赚钱，不可能了；只要有钱就能搞房地产，也不可能了；只要开盘不用等房子造好就卖光，更不可能了。潮水退了，就看得谁光着屁股。如今不管是穿上了裤子还是继续光着腚，都想夺路而走，都要争抢都要拼了，拼地段、拼产品、拼成本、拼营销、拼开发商整合资源的能力，从绵绵不绝的竞品那里，从多变而又不知何时从天而降的各种政策惶恐中，从各种推高成本的因素包围下，杀开血路，突围而出。

那么，中吴行吗？

三、命运的选择——中吴怎么办？

这个问题是文题，是本文最应吃分量之处。在新的政策形势和市场条件下，中吴怎么办？往何处去？是否还能沿老路继续走下去？老路就是继续打游击，打得赢就打，打不赢就走，不见兔子不撒鹰。想想也不差，可是市场各要素已变化了，打游击打得赢当然好，打不赢可不见得走得掉，很可能是全军覆没。况且也很难有可打游击的地方了。见兔放鹰道理不错，



可凭我们的现状，兔子出来了未必马上看得见；看见了，也放鹰了，也不见得抢得过人家。因此，老路似乎最稳当，却是没什么出路的。以我之见，有两条路可走：一是撤离，一是坚守。撤，好理解。房地产市场不再风光，风险处处，实在不是好玩地方，就不留恋了，挥挥手，所有的爱恨情仇就此作个了断：将现有的项目坦然作结，沉着应战，边打边撤，不乱阵脚，该赚的赚，该亏的亏，就是受点伤也算全身而退，然后作壁上观。这条路看来最省事，但显然不是本文的宗旨，就轻描淡写带过了，我想就第二个选择作一番纸上谈兵，沙盘演练。

我以为在房地产这个阵地上坚守不撤做最后的守望者，沿袭老办法，重走老路子，走下去显然不行，一定要有创新要有变革。在原有基础上求新求变，从理念到运作模式非要有大刀阔斧的变化才有可能柳暗花明又一村。下面试着就“变”这个话题表述如下：

（一）产业定位发展战略要变。中吴置业房地产业现在定位为“重要产业”，而一个行业一旦进入，就必定同时面对机遇和风险，企业所有的运行都是如何规避风险，抓住机遇，求得发展。公司产业能否壮大取决于其应对市场的能力，而不是因为它是“重要产业”或“不重要产业”。由此带来的发展目标发展战略也相应要变，逮住一个捞一把就走显然是走不远的，一定要有中、长期的战略目标。此外，在产品

上，同质化产品竞争难有出路，养老、旅游、物流等服务型地产应会方兴未艾，值得往这个方向努力。

（二）漠视品牌建设的行为态度要变。品牌建设不是说要做高档产品，做高端地产，而是以用户为中心，专注品质和细节，做到完善的人性化设计，完好的建筑质量，完美的配套服务，这应是开发商终生的追求。然而在市场的喧嚣和功利目标的压力面前，常常会降格以求，不再顾及。以往我们在项目选择定位、产品设计建设、环境设施配套到物业服务，整条线上有这种精神理念，如“八大精品地产宣言”，但缺乏坚守，更缺乏细致的研究和具体的落实。

（三）融资方式要变。房地产是资金密集型产业，没有集中大量资金的能力，就是巧妇难为无米之炊。我们以往融资方式主要是银行贷款，得益于银行，如成本较低；也受制于银行，如规模、银行政策等。融资渠道单一必然制约房产公司的发展。我们可以看到地产大鳄的资金无一例外是多通道来源的组合，银行资金只是其中一部分。如果我们不能从包括资本市场在内的市场数十种融资渠道和方式中引来更多的活水，是不可能壮大的。融资这个问题值得打开思路，特别是决策层要专注研究探讨。

（四）开发形式要变。房地产市场已从各自为战各显神通，闷声吃独食进化到相互协作、优势互补，形成资源整合、抱团取暖、合作共赢的真正的利益联



盟。有的开发商甚至提出了“小股操盘”的战略，彰显了新形势下地产开发形式的合作性特点。我公司以往在政府项目上已有了合作建设的尝试，并取得了成功，这条路是否能走得更远，如运用到商品房开发中去，值得继续实践尝试。

（五）管理模式要变。房地产除了资金外，人同样是最重要的生产要素。能否建好一支团队至关重要。不能把房地产看做什么人都能搞的产业，发展到今天，它的产品线、生产线、营销线、成本线、客服线、资金线、财税线，无一不是由专业团队专业操作，因此专业化管理是房产公司的不二选择。投资方与开发团队的关系应是各司其职，各尽职守。投资方（或上级公司）负责研究政策和市场，决策投资方向、发展战略、经营目标确定和考核、人力资源政策、团队激励政策等公司宏观层面目标。开发团队全心致力的就是上述目标政策框架下的具体工作目标的实施完成。上下切忌错位，特别是上级方介入到开发团队的具体而微的日常管理中。那么对投资方而言，带来的问题是：这样的开发团队从哪里来？出现问题，比如道德风险怎么办？这些问题正是公司最高层所要特别关注的。我以为团队的问题，首先要如何选聘人才。人是第一生产力，一流人才做一流的事，但既要马儿跑得快，又不舍得给马儿多吃草，那跑得快的马是不会来的，来了也会走的。散金求才，古人皆知，何况现代社会。人力资源同样涉及一个投入和产出的问题，投入和产出的先后顺序是先有投入然后才有可能产出，而绝无颠倒的道理。只要拿出与市场匹配的薪资待遇，公司需求的各种人才何愁不得。其二，如何强化激励。正向激励与负向激励（奖与罚）不可偏颇，约束与激励紧密结合，制定可行目标，明确激励政策，配之以具体严密的考核，监督，让员工为自己工作错误付出代价，为自己工作成绩得到奖励。并能分享公司的经营成果。解决了以上两点，再结合公司良好的企业文化，作为公司一员，谁在自己岗位上会不勉力工作？哪个岗位上会有不称职的员工？团队问题必将迎刃而解。顺便提一句，作为房地产一号企业万科已经在项目间推行合伙人制了，从中我们可以捕捉到一个信息：公司与团队的关系已从奖惩考核升级到股份跟投，从而关系捆绑更为牢固，从而形成公司大平台与子公司小平台之间的利益共同体关系。团队问题解决了，构成高效运行的管理体系当

属顺理成章。

经过二十多年的沿革变迁，房地产潮在退，热已降，上山就为王，落草即开花的年代已一去不还。但国家经济结构的独特性，地区经济发展的不平衡性，或许还能催生出种种机会。如何抓住这些机会，求得长足的发展，就看各自的造化了。而对房地产自身来说，现今的房地产企业已不是光靠“卖身”（投资房产）就能赚钱这么简单了，而要注重“卖艺”了。没有几招“三脚猫”功夫就别想去混了。对我们而言，任何固化的思维，已有的经验都不足为训，甚至无济于事。唯有不断学习借鉴，不断创新变革，才可能突出重围，进入新的洞天。

此文至此大致把想说的都说了，要想在有限篇幅内把房地产这个涉及宏观、中观、微观的方方面面说个清楚，难免挂一漏万，力所不逮，所及每个议题都是个大课题，需要作具体深入的研究分析。在此只是表达个人的一些观点和思路，倘有不当之处敬请指正。此外考虑到能让人看得下去，也不想写成标准的工作总结之类八股，努力把枯燥的东西表达得生动些，故有些用语比方似不够庄严，或许与企业内刊风格不入，在此诚请阅读此文的诸君海涵了。



逆势时，风雨未必萧萧

中吴置业 / 仲尧文

房地产业经过了16年的“高歌猛进”转入到现在“痛苦彷徨”的发展，行业的反复调控和市场的风雨萧萧逼使我们从过去的聚焦“政策”逐步落实到“产品”、“价格”、“服务”。

告别了机会主义，业内各路土豪纷纷转型，地产行业的多元化方兴未艾，然而围观者多，突围者寥寥。他山之石，只适用于开拓和启迪思路，拿来主义往往开篇宏伟却落地终了了。应景作文，不敢奢谈宏观走向和战略谋篇，我就聊聊下来“家天下”项目的战术和执行。

一、压力下的情绪管理。

业绩指标完成不了，公司压力、客户犹豫、同事迷茫都使人阵阵惶惶。心烦意燥下我们理性认识市场不好就是不好，并积极应对。

某种意义上，说什么不重要，做起来才重要。降价走量、一成首付、全民营销、特价内部优惠，林林总总都可以，关键是动起来，想起来就干！坐而论道想风险想利润患得患失，不如咬着牙冲出血路拼个艳阳天。

逆市最重要的是成交量。市场再差也有卖得好的项目，想尽办法把人气提上来，一天会比一天好，多出几个小销冠，多出几个小高潮，春天就不远了。避免夸张的广告推广，把资源集中在看得见摸得着的地

方。谁带人来就对谁好，谁能介绍客户就对谁好，谁能成交就对谁好！

二、产品是个硬道理。

“家天下”品质大盘的定位确定了就要坚定不移，不断完善。品牌是需要各种产品细部来堆积的：入口广场及售楼部的标杆效应已现，接下来就是样板间和景观样板段，并延伸到工地现场和工料展示。

后续产品要有定制性的优化。户型上保留目前的优点外，二期要针对改善性客户对舒适度的要求，多层多一部分功能房和尺度的要求，高层增加部分双卫的需求。

社区商业是城市运行毛细血管的延伸。它具有刚性需求、体量较小、风险可控、更贴近客群、具备线上商品及服务植入的想象空间。业内，“社区商业”和“城市综合体”开发模式雌雄未定，但社区商业必然从散户草莽竞争升格为整合产品线竞争。“家天下”四期有近3万方的社区商业，潜力无限，而且具有高稳定性和可复制性。

择一寓居住，就是选择一种生活状态。老龄化是个躲不过的未来。社区养老、就近天伦是大部分民众的愿望，四期拟规划的单身公寓将配合推广优化成社区老年公寓。

三、利润在于细化成本。

概算，追求算的快，算的准；控制，追求成本不突破预算；策划，成本的优势是好钢用在刀刃上，多花钱必须要有回报。销售价格起不来，利润空间逼迫细化成本，篇幅关系，不再展开。

四、资金链压倒一切！

只有销售去化了，资金回笼了，才能保障项目的分期开发。所有部门、所有人员、所有配合单位都要积极服从销售节点要求，为销售创造条件，配合销售去化，保卫资金链。

供求关系的转变，市场风向的逆转，必须把市场和客群把握在自己的手中，不要太多寄希望代理公司及渠道公司，包括网络团购等等，这些都不过是桥梁，是工具。自身一定要有项目特色的销售团队，同时加大对销售去化的结果考核力度，必要时可以采取销售团队的准合伙人制。

黄金时代也有埋在沙堆的寂帐，白银时代也会有首饰工艺的瑰宝。静下来，做好自己的事情。逆势时，风雨未必萧萧。



公司房地产业务发展思考

中吴置业 / 陈逢明

提笔行文，颇有压力，不知如何下手。思考难免泛泛，于是想通过行业经营环境变化和发展趋势分析，借鉴行业内成功企业发展经验，结合公司内部资源（能力），提出公司未来可能的发展方向。

一、目前房地产经营环境变化

销售面积同比呈下降趋势：2014年上半年，全国商品住宅销售面积为4.25 亿平方米，同比下降7.8%，较多年度历史数据可连续观察的14个主要城市（北京、上海、深圳、广州、天津、沈阳、杭州、南京、成都、武汉、东莞、佛山、无锡、苏州），今年上半年调整幅度更大，商品住宅销售面积同比下降20.9%。

预售面积延续增长库存压力继续增加：截止2014年6月底，上述14个城市商品住宅批准预售面积仍延续增长态势，但增速由去年同期的16.5%回落至9.8%。截至6月底，上述14城市的新房库存面积（已取得销售许可而尚未售出的商品住宅面积）由2013 年底的1.22亿平方米上升至 1.35 亿平方米，库存去化周

期（按最近三月移动平均成交面积计算）由2013年底的9.8个月上升至15.4 个月。

住宅开发投资完成额增速继续下降：上半年全国住宅开发投资完成额增速由去年同期的20.8%下降至13.7%，全国商品住宅新开工面积同比减少19.8%，新开工面积为近 5 年来最低。住宅新开工、开发投资的下滑将减少未来一两年的新房供应，与市场去库存的要求相吻合。

土地供应面积和成交面积双降：一、二季度，有公开数据可持续观察的16个主要城市（深圳、广州、东莞、佛山、上海、杭州、南京、苏州、宁波、北京、天津、沈阳、大连、武汉、成都、重庆），住宅（含商住）土地供应面积同比分别下降1.5%和16.2%，成交面积分别下降5.9%和上升26.9%，土地出让底价仍维持高位，导致土地流拍现象明显增加，土地市场的调整还将延续。

房价上涨趋势结束：随着住房供需关系的改变，房价上涨趋势结束，行业调控政策也由抑制市场过热的单边调控转向因地制宜的双向调控。政策边际继续向好，有助于稳定市场预期，推动行业回归稳定发展的轨道，实现“软着陆”。

二、房地产行业未来发展趋势

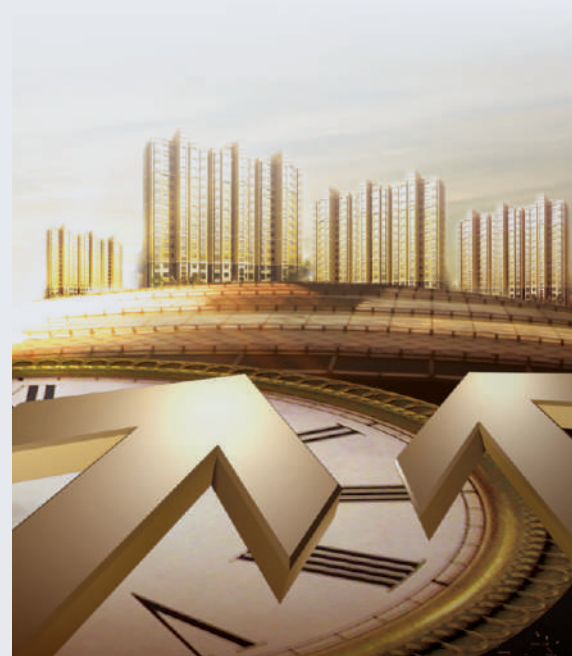
1) 分化加剧：不同城市量价走势和政策导向分化继续加剧，大企业领先优势继续扩大，中型企业不进则退，小企业边缘化。地价和供求矛盾加大一线城市房价上涨压力，部分三线城市价格存在下跌风险，房价上涨压力大的一、二线热点城市政策相对从紧，绝大多数城市政策保持平稳，少数市场低迷城市可能继续微调政策鼓励需求。

2) 风险积聚：经济降速、制度变革、需求透支等风险进一步积聚，高速增长后回归理性势在必行。

3) 回归理性：旧城改造和保障房建设力度加大挤占部分刚需市场，未来房地产住宅将以改善型和保障型住房产品为主导。宏观调控政策实质转变，房产政策回归正常化，行业逐步进入平稳健康发展期。

4) 互联网冲击：传统的融资、销模式已经捉襟见肘，万达与腾讯百度的合作，万科的互联网化，都预示着房地产行业的生存发展环境、发展模式正在发生巨大变化，也显现出房地产营销服务领域的深刻变革，房地产业正在沦为需要变革的传统产业。

5) 行业转型：消费升级、政策支持促使更多企业转向养老地产、产业地产、旅游地产、文化地产等新领域，跨行业多元化经营趋势出现。



三、标杆房企之龙湖地产-“软性竞争力代表”

限于篇幅，仅以龙湖地产为例，对核心要素作简单介绍。龙湖，创建于1994年，成长于重庆，发展于全国，总部在北京。公司于2009年在香港联交所主板挂牌上市。2013年年销售额达481亿元，净利润86亿元。

制定打造核心竞争力的战略

◆区域发展战略-聚焦区域，运用系统的优势提供多元化的产品

在每一个进入的城市进行多业态、多项目布局并快速开发与销售，用较短的时间实现当地市场的领先地位，有计划、有步骤地逐步推进新区域发展。运用业态与区域的双重平衡实现持续稳步发展，分散产品结构不均衡和区域周期不均衡带来的风险，实现领先业务规模，达致最佳的资源使用效率。

◆产品策略-差异化，为客户提供与众不同的高品质产品与服务

1) 产品标准化-“积木理论”（标准化的模块、个性化的拼合）

利用先产品扩张再地域扩张的战略在各个业态积累了丰富的经验；通过模块标准化确保成功经验、成熟产品的快速复制，从而达到高速周转。同时考虑到不同地域的不同政策及客户需求，将“创意”标准化，建立标准化模块为基础的产品库，通过模块个性化组合的积木搭建方式，有效解决了产品快速复制和中高端客户对产品独特性要求的矛盾。

2) 突出景观,关注细节

独有的五重景观体系和坡地景观成为龙湖一线城市项目的标签，加大了差异化特征，成为产品核心；同时，通过同纬度选择植物的原则原则，自建苗圃基地的方法，解决植物成活率的难题，节约成本。

3) 关注客户需求，引领市场潮流。

加强产品独特性，满足客户对高品质住宅的更高追求；不断提升楼宇及服务品质，致力于为客户提供最佳体验，在市场建立良好商誉，提升和保持高推荐和重复购买率，通过高品质多元化产品开发实现客户

终身锁定，围绕商业资源管理和氛围营造来提升商业物业和地段价值。

- ◆管理策略
- 1) 建立战略型总部：定位为专业决策、支持平台，组织结构扁平化。
- 2) 建立项目运营管理平台(POM)：POM全面覆盖了项目论证、项目策划、设计、招投标、施工、营销、客服等七大阶段的核心业务，围绕着房地产项目开发的全生命周期，重点从“进度、质量、成本和现金流”四条主线发力，实现对项目的“规范化、流程化、精细化”管理。借助“会议体系、成果体系、知识体系”三大支撑体系，达到“降低决策风险，提高投资收益，严控运营过程，确保利润实现，知识成果复用。”

- 3) 构建高效运营管理体系：投资决策及收益跟踪体系、阶段性成果管理体系、运营决策体系、进度计划管理、成本管理体系、资金预算管理和知识管理体系等七个子系统共同组成龙湖的运营体系。每一模块均有完善的流程及信息系统进行支撑，新成立的分公司可在三天之内，通过信息化手段复制该运营模式。
- 4) 重视信息化管理：龙湖运营标准化与其信息化建设密不可分，2003年起，先后上线财务、成本、项目计划、产品库管理等系统。

- ◆资本运作策略
- 龙湖自从2009年上市以来，公司资本比率一直维持在50%以下，净负债率一直维持在40%以下。上市五年来，在资本市场累积的信用优势及团队经验强化了融资能力。即使在下半年日益紧缩的国内信贷市场，集团依然能够获得基准利率的开发贷款。这使当期融资成本仅6.58%，继续保持民营房企领先地位。

- 1) “3+X+F” 战略融资格局
- 龙湖形成了“3+X+F”的战略融资格局，并以工行、农行、建行三大国有银行结合招行等商业银行为融资基础格局，同时与国际性金融机构进行战略合作。
- 2) 择机上市
- 2009年11月在香港上市，融资超过70亿港元。
- 3) 资本市场踩点精准
- 遇到融资窗口期，即使不缺钱，也借机融资，为下一步发展做准备。2013年1月，把握境外债券市场



窗口期发行10年期长债；2013年7月，完成77亿港元最大规模内房银团贷款。

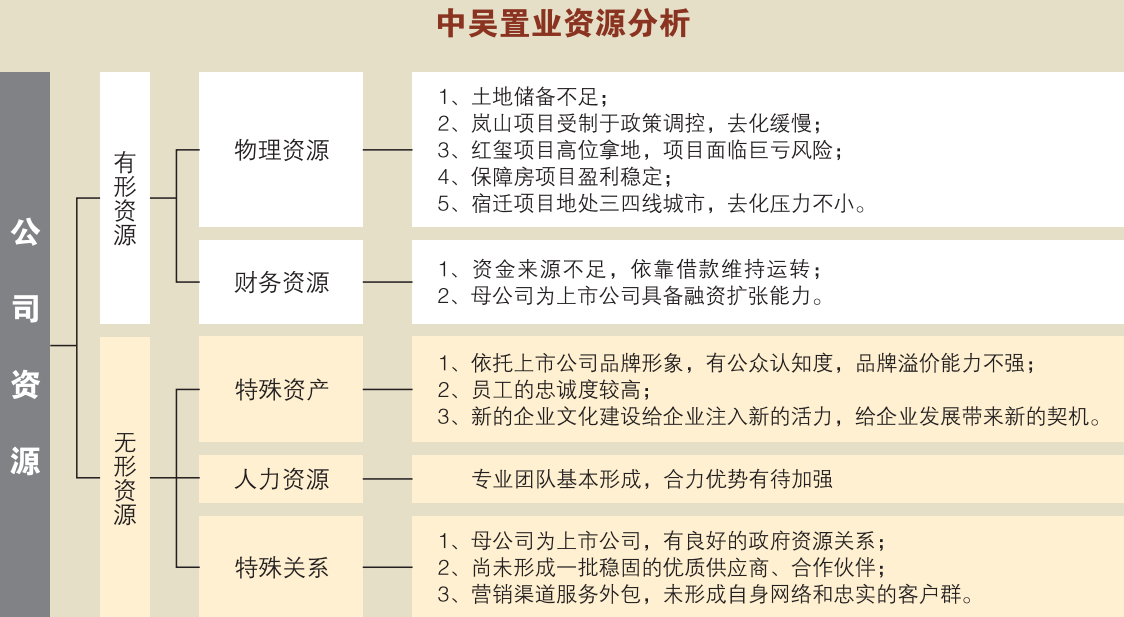
龙湖2014年经营策略

2014年公司运营的关键词是去存货、控成本。集团层面已完成相应的组织结构调整，进一步强化销售、成本与投资管理能力。争取用6至12个月的时间，加大存货去化力度，逐步提升整体去化率水平；并在保障品质的前提下，梳理、刷新住宅产品，尤其是刚需公寓的综合成本能力，以提升公司的投资效益。

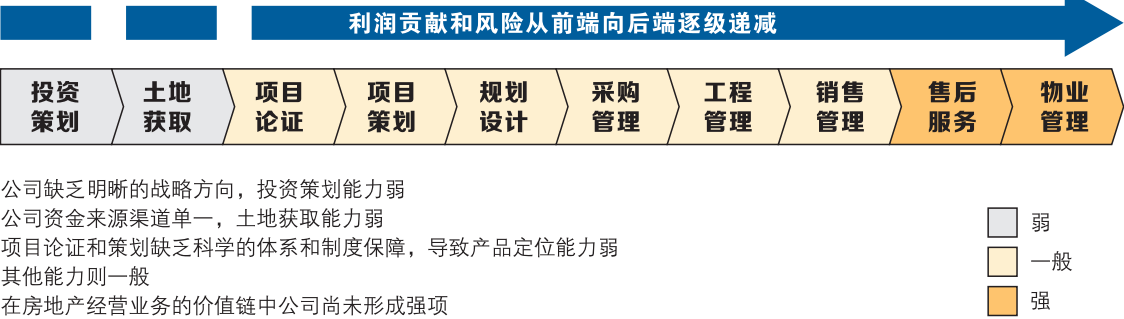
启示：龙湖今天的成功不是我们通过学习他的一些运营模式和管理方法就能简单仿效的。管理无定式，适合自己的、遵循客观规律的才是有效的。任何一种成功有效的管理模式背后都有一套严谨的逻辑和系统管理的思维，有背后隐含的前提条件约束和其配套手段支持。理性的战略思维需要企业结合自身的优势和资源来把握市场机会，需要正确的目标导向、业务模式实施、资源和能力支持三者匹配的系统来支撑。

清晰的战略是企业成功的前提，企业战略缺失将导致经营模式模糊，难以形成与之相配套的管理运营流程、制度，公司各职能部门因缺乏明确目标导向将导致工作开展协同性差、管理效率低下从而增加业务经营风险；经营模式的模糊导致企业在项目策划和土地获取时随意性增大，容易造成投资决策失误，从而造成项目成本控制难度增加，项目失败几率加大。

四、中吴置业资源、能力分析



从企业运营价值链角度分析公司资源优劣势



基于市场机会结合公司能力确定的主要产品战略发展机会

产 品	区 域			重点
保障房、旧城改造	一线城市风险小、条件高、机会少	二线城市经济基础较好，风险可控，有一定机会且有开发经历	四线城市机会大，经济基础差、风险相对大，关注新一轮城镇化机遇	
首改、首置类刚需	一线城市风险小，对资源的要求很高机会不大	二线城市风险可控、对资源要求高	选择经济基础好的三、四城市和一线城市卫星城镇，对资源要求相对低	
收购、合作优质项目作为补充	机会主义，但一定是占用资源较少的高周转优质项目			



未来业务方向及近期业务策略

目前房地产行业已经从过去的“野蛮生长”时代转入理性发展时代，行业洗牌加速，行业面临转型升级；经济持续增长、消费转型升级和中国较低的城镇化率依然为房地产业的发展提供长期可持续发展的后劲；公司现有部分业务陷入困境，公司各类资源优势不明显；

未来可能的业务方向：

- 1、在区域选择上：一、二线城市除合作开发外机会几乎没有（保障房除外），抓住新一轮城镇化机遇，选择有发展潜力的三、四线城市和一线城市的卫星城镇
- 2、在产品选择上：应规避去化慢的产品，在利润与周转速度上偏向高周转
- 3、在项目选择上：充分发挥上市公司政府资源优势，积极参与旧城改造和保障房建设（重点在经济基础较好的二线城市发展，经济基础和投资环境良好的三线城市选择性参与），保障房、棚户区改造具有高周转特性，对资金和其他能力要求相对低，应作为重点发展方向。
- 4、在其他途径上：积极寻找机会，收购、合作优质项目在行业整合加速的情况下，充分利用上市公司平台优势，积极寻找优质项目进行并购、合作。
- 5、在平台运作上：依托母公司上市公司资源优势，抓住行业调整带来的机遇，在融资渠道上寻求突破
- 6、关注行业转型升级趋势，探索多元化发展途径



未来业务方向及近期业务策略

公司现阶段应“顶住压力，渡过难关，快速回笼，积聚力量，等待时机”

近期业务策略与行动

强调去库存化，加速回笼资金

- 1、岚山项目应加速去化，尽快回笼现金
- 2、红玺项目设定止损，快速处理
- 3、宿迁项目加快建设，快速去化，保证项目现金流安全

注重技能培养、机制创新，提高运营水平

- 1、专业的投资能力
具体体现在：宏观经济与政策面的把握能力；市场分析判断能力；专业判断能力（尤其是房地产投资）；投资决策能力；投资组合调整与实施能力；市场风险控制与规避能力等。
- 2、融资及资金管理能力
主要是融资组织能力，不仅要熟知融资渠道与融资方式，还应具备在公司现有财务结构下设计出合理的融资组合能力。合理使用资金，提高资金的使用效率及风险控制能力。
- 3.产品定位能力
目标市场和客户的选择与判断能力直接影响产品定位，从而决定项目成败；精准的产品定位是项目成败的关键因素，应提升对市场需求判别能力。
- 4.营销策划、销售管理能力
提高精准营销能力，渠道把控能力。
- 5.工程精益管理能力、造价预算能力、成本控制能力
尽管项目工程建造阶段处于整个房地产行业价值的利润贡献有限区，但日益激烈的行业竞争使得越来越多的房地产企业更加重视项目建设过程中的成本控制，特别是当企业前后端能力较弱时，中端控制显得尤为重要。
- 6.以人为本，创建适合房地产行业特色的薪酬激励机制与管理体系



五、中吴置业房地产融资模式思考

中吴置业自经营房地产开发以来，未能有效利用上市公司平台资源，外部融资形式单一，除合作开发外，主要依靠银行贷款进行滚动开发，在行业发展黄金期失去了快速扩展机会。根据中吴置业自身资源和江苏吴中资源平台目前公司可能采取的融资渠道主要有如下几种：

- 1) 银行融资：主要是在项目地块获取后提供中长期项目贷款，对自有资金比率要求较高，审批时间较长，需提供抵押担保，这种融资方式无法解决公司获取土地资源的资金需求；即使通过江苏吴中这一平台可进行有限融资，但也受制于股份公司的财务状况；
- 2) 房地产信托投资：近几年发展迅猛，目前众多房地产开发企业均采用，但对项目本身质地要求较高，期限一般在1-2年，融资成本比银行贷款高，融资成本和项目质地、公司资质、融资时间长短有关，但前提是在已经取得项目土地后才能提供资金，需提供土地抵押或相关资产质押担保；
- 3) 产业基金：刚刚兴起不久便发展成为一种主要融资渠道，对项目本身质地要求较高，融资方式灵活多样，多为股权融资，也有股权+债券方式，可在获取项目地块前就介入，股权部分参与项目利润分红，债权部分利率与信托融资成本相当，但目前大部分股权融资在实际操作中也会锁定收益（其实际融资成本并不低于债权融资成本）。产业基金的引入不尽可以解决公司发展资金需求，同时也能提升公司专业化管理水平；
- 4) 证券公司股权质押回购：许多上市公司的控股

股东采用约定回购的方式向一些证券公司营业部进行融资，此种融资方式十分便捷，T+2资金即可到账，用途不限，融资成本较低，一般在年息8.5%-10%之间，但期限不超过365天，融资规模受持股比例和质押率影响，上市公司需信息披露。根据数据统计，截至2014年11月19日，按上市公司股权质押笔数算，信托公司的市场份额已经从2012年的50%降至10.46%，券商则从最初的不足10%增至59%，股权质押业务市值超过5000亿元；

5) 适时涉足金融领域为房地产业务发展提供持续的资金保证。江苏吴中应整合资源，利用现有准金融平台，扩大融资规模为房地产业的可持续发展提供必要的资金保证，同时也可为准金融业带来在风险可控下的规模利润，探索互联网金融模式（主要探索如何打造平台或与目前平台运营商之间如何对接）；

6) 通过在证券市场增发融资，改善财务状况，解决发展资金；

7) 通过合资、合作开发项目引进资金，中吴置业保障房项目的合作开发给公司提供了此方面的经验，利用合作开发解决公司发展资金的同时也为公司管理提升带来帮助；

不管是“新常态”还是原来的非理性发展状态，任何一个企业要取得成功都必须具备能在行业不同发展历史时期遵循该行业发展的内在规律，并在练好内功的基础上不断创新的能力。“知己知彼，方能百战不殆”，在房地产行业转折期到来之时，我们更应敦本务实，剖析自身，理性思考，坚定信心，抓住行业变革带来的发展机遇。



制度是保证企业良性运营的关键

中吴置业 / 徐伟春

中吴置业是一家有上市公司背景的房产公司，除了要满足上市公司的相关要求外，还应根据公司实际制定一些科学的管理制度。前一阶段，公司根据咨询公司的要求和建议制定了一套管理制度，但仍有不完善的方面，如投资决策制度、人事制度、招标和审计制度等。

首先，房地产企业是资金密集型企业，其每一个项目所占用的资金都相当可观，因此，投资决策显得尤为重要，决策制度与方法是否科学将直接决定投资结果，项目投资决策科学能为企业带来良好的投资效益，否则其结果也许是灾难性的，甚至会将企业推到生死的边缘，因此我们要高度重视建立一套完整的投资决策制度。

其次，不管是生产型企业还是管理型企业，在其所有要素中人的因素绝对是决定性的因素。房地产行业是综合性很强的行业，其经营管理人才的优劣将直接决定企业的管理效率与效益，企业所有者必须考虑为企业制定一套用人制度和薪酬制度来吸引和留住优秀的人才，不能让庸者下、平者让、能者上的用人理念仅仅停留在口号上。用人必须强调德才兼备，也必须认识到“德”是指职业道德者，不能只是好好先生。

再次，招标和审计制度每一个房产企业都有，但必须强调的是科学合理的制度应该是两者必须分开，而且要受到监督。因为科学完善的企业管理制度对企业固然重要，但执行与监督同样重要，缺乏监督的制度往往会成为摆设，所以两者都不能偏废，只有这样才能保证企业良性运营。

应势求变，穿越调整周期

总部企管部 / 丁昌

时代变迁，行业也会沉浮，经历了十年快速发展期的房地产行业也不能幸免，对于行业目前的发展状况，万科给出了大家公认的判断：“中国房地产行业的黄金时代已经结束，未来10~15年是白银时代。”房地产行业正在发生着深刻的变化，主要体现在以下三个方面：

市场的转变：行业增速的趋缓，伴随着房地产企业业绩的分化、区域行情走势的分化，普涨普跌的行业态势或已结束；

盈利模式的转变：由原来的“土地增值”转变为“产品增值”，随着土地增值速度明显放缓，市场将重新回到产品竞争的轨道上来；

开发模式的转变：随着市场需求的不断放缓，以往高周转、高杠杆的激进开发模式面临的风险将越来越大，取而代之大家采取了积极去化、现金为王的过冬策略。

这些趋势的变化表明行业调整周期的到来，对于公司房地产板块来说，以前的发展逻辑已经不能支撑公司房地产产业未来的发展，而目前这种讲究成本、讲究产品价值的类实业化趋势也使得我们需要对行业重新审视，对未来发展成功要素进行预测和提炼，同时对自身资源的不断挖掘，在战略层面对产业发展的方向和路径进行调整。

未来市场的巨大风险和不确定性，让我们需要一颗“敬畏市场”的心，要求我们多思、慎行、坚持，打造自身核心竞争力，努力穿越房地产行业调整周期，最终走出一条适合中吴置业自身的发展之路。

家天下的改变与坚守

苏宿置业 / 高光明

房地产企业在进行市场定位时要充分考虑定位过程中的品牌、创新观念，为自己的商品打造卖点，并采用定性和定量相结合的定位模式。这需要我们认清自己哪些方面需要改变，哪些方面需要坚守，要将自身的优势体现出来，打好自身的品牌价值。

我们要坚守的是品质，要改变的是各项服务。既然楼盘是定位于品质住宅小区，那么相关配套就要达到对应的品质。购房过程中高质量的服务给赢得业主的信任，完善的物业管理让业主感受到居住的温馨，长期而言，建立品牌突出优势式定位来使百姓对房企有一个全新的认识。必须相信口碑会慢慢传开，有利于接下来的销售。同时我们也要认识到营销，不仅是销售人员的事情，需要全体员工参与进来。

我们要坚守的是价格，要改变的是销售策略。现在市场行情不太好，百姓都在观望等待楼盘价格下降，但是绝不应该简单地降价促销，这是对已经交付房款的业主的极大不负责表现，也肯定会对自身销售造成极坏的影响。既然价格要坚守，那么可以从别的角度让利，如经常性的回访邀请有购房意向或者已经订房的客户参与公司活动，节日期间赠送各类礼品。购房的客户中很大一部分来自周边乡镇，可以组织老客户带新客户前来购房奖励老客户超市购物卡等，定向扩大宣传面的同时也减少其它不必要宣传费用。

不管如何改变，如何坚持，只有大家一起努力了，才可以突破现今市场的“严冬”，迎来新一轮的“春天”。

朝着商业方向尝试

吴中医药 / 许震明

商业住宅楼经过十几年的沉淀，购房者越来越看重开发商的品牌，以至于知名度越高的楼盘越好卖。

而规模不大的商业街却是市场新宠。由此，中吴置业能否朝着商业方向尝试。当然，商业街对开发商的专业要求较高，很多城市开发后闲置的商业街，主要是在选址、开发规模、建筑型态结构、街面的宽度等方面出现了问题。

如果能够统一经营管理，特色定位，如美食街、酒吧街、精品街、休闲街等，并且商业街开发普遍都会受到当地政府的支持，因此商业街将是一个受消费者欢迎、经营者青睐、投资者追求、开发商关注、政府支持的对象。未来，商业街对开发商和投资者都有较好的回报前景。

做资源的整合者

兴瑞贵金属 / 陶峰

目前，房地产发展进入了新的阶段,最大特点就是进入了资源整合的时代，核心竞争能力是整合资源的能力。谁先进行资源整合，谁具有专业化优势，谁才有机会获得成功。

首先，资源整合带来品牌，品牌的作用毋庸置疑。比如首创，把土地资源作为重要核心资源加以利用，同时结合企业领导人的影响力、融资能力等，有效发挥各个资源间的合力，打造了首创地产的品牌，占据了市场优势。又如SOHO中国，利用企业自身独特的文化资源，把它融入到开发的各个环节，让SOHO中国资源充分发挥魅力，在攻城拔寨取得业绩的同时，也创造了一种新的文化现象。可见，中吴置业可充分发挥自己的地区影响力，打造自己的品牌的同时创造新的资源价值。

其次，使用新的经营管理手段，开发新的建筑产品并提高产品的附加值。在及时了解需求动向的基础上，寻找市场供给与需求的最佳结合点，才能真正的提高顾客的满意度。地产商不会去设计、不会去施工，行业的发展必将讲究管理、流程与精细化分工的。未来消费者将更加注重产品品质，建筑实体的科技化、智能化将得到深化发展。随着消费者越来越理性，他们对建筑的防噪音、节能、智能化等方面的要求也越来越高，所以需要绿色建筑技术和信息技术应用到房地产业务的最终产品中。朗诗地产在“领跑科技地产”这方面做的比较领先，“朗诗国际街区”向客户承诺的“恒温、恒湿、恒氧、低噪、适光”的五项品质保证在业内均居领先地位。

可以说，资源整合能力的有无和大小，是房地产企业生存发展的关键之道。中吴置业必须做资源的整合者，发展资源整合能力，并在整合的过程中赋予附加价值，从而取得长足发展。





楼盘项目巡礼

Real Estate Project Parade

编者按

地产开发，作为江苏吴中的重要产业，我们始终坚持以精品地产，开启生活之美。至今，开发面积超百万方，足迹遍及苏州和宿迁，塑造了卓越的品牌形象。金枫美地、岚山别墅、中吴红玺、苏苑花园、阳光华城多个项目的成功运作为江苏吴中赢得了“苏州十大明星楼盘”、“苏州最佳人居别墅”等美誉，政府定销房项目也获得苏州市各级政府及居民的认可。

家天下七年新起点

中吴置业 / 宿迁项目部

江苏吴中在宿迁深耕七年，见证了这座城市的变迁与发展，这是美好的七年，奋斗的七年，更是辉煌的七年。在这七年里，苏宿置业从蓬勃青年成长为沉稳智者，实现着一个又一个的超越。

七年轮回，是圆满句点，更是崭新开始。在寄予希望的第七年，家天下应运而生，生活有家在天下，这是吴中人的生活寄语，更是对每一位“家人”的愿景。50万方全新规划、托斯卡纳公园住区，家天下北广场实景呈现，喷水，铁艺、沙画每一细节处理，都给人带去别样的感觉，必将打造一席典范！

从项目奠基到家天下正式公开发售，家天下正经历着属于“她”的第一次……在这背后，是家天下这个团队，不墨守成规，拥抱变化，敢于拼搏，精于创新。在“成就自我，福祉他人”历程中，进取担当、永不言败。

这是个年轻的团队，在房地产转型的小时代中，踏实的做好每一项工作，创造效益的同时，更要保障项目品质，用心服务“家人”，树立行业口碑。



中吴红玺臻园品质生活

中吴置业 / 红玺项目部

中吴红玺臻园坐落于苏州政府斥资150亿打造的城铁新城，周边一站式配套成熟，158生活广场、第七人民医院、中 / 农 / 建 / 苏州等多家银行、邮政及优质学区，让您即刻融入生活；近享城铁新城配置的永旺永乐、宜家家居、洲际酒店等国际顶级商圈。同时，紧邻城铁新区站、轻轨3号线、多条公交零距离驳接及中环快速路等环伺左右，15分钟车程直达市中心。

绝版的绿城系法式经典建筑，23%超低密建筑密度，奢享和煦阳光，是市场上最具议价的建筑风格；绝版低密度豪宅：会所、别墅、叠加别墅、电梯洋房。

城铁新城私家圈层专属会所，引进一线顶级英派斯健身，恒温游泳池，宴会厅，棋牌室，影音室，乒乓球室一应俱全，私享高品质休闲。



宝祥苑、嘉裕花园精品工程

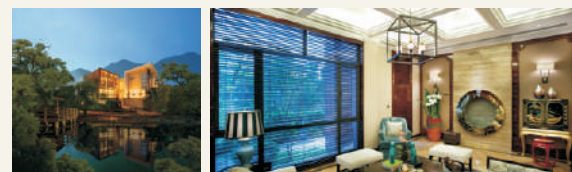
中吴置业 / 保障房项目部

中吴置业积极参与政府保障房、定销房项目的建设，改善苏州百姓人居环境，承担起一个房地产开发商的社会责任。宝祥苑、嘉裕花园不仅如期交付，而且嘉裕花园定销商品房小区以品质赢得了信赖，被评为“2014中国土木工程詹天佑奖优秀住宅小区金奖（保障房项目）”。

宝祥苑位于苏州金阊新城，2010年12月开工建设，2013年7月投入使用，是苏州市政府为解决城区中低收入家庭住房困难的实事工程。项目总建筑面积29万平方米，由15幢26-33层单体建筑构成。宝祥苑三面环河，周边配有超市、学校、医院、农贸市场、公交站等，生活设施完善。

嘉裕花园位于苏州平江新城，2012年5月开工建设，2014年2月投入使用，是苏州市政府定销商品房项目。项目总建筑面积17万平方米，由12幢18-26层单体建筑构成。嘉裕花园毗邻苏州火车站、沪宁高速苏州出口，周边配套完善，交通便捷。

我们在建设中注重工程质量管理、工程进度把控，全过程进行质量检验；注重讲求经济实用，完善配套设施，优化居住环境，更好地满足群众的多样性居住需求；作为苏州本地房企，希望因我们服务社会而变得更加美好。



岚山别墅用心筑家

中吴置业 / 岚山项目部

岚山别墅作为别墅界资历颇深的前辈，见证着近几年房地产的兴衰，也历经了繁荣、无奈和希望。

岚山也曾风光于轰动的营销动作，立邀顶级设计师高文安打造中国蓝样板间；李云迪、左麟右李的跨界联袂；以及霸气外露的“豹子”形象代言……这些都为岚山带来了盛名与喝彩，但岚山并没有忘记房地产的根本职责——筑家。从世界级景观大师打造的五层植被垂直景观，到恢弘绘制的科技别墅新蓝图，岚山的每一处创造都为家增添了完美意义；从绝缘式外墙保温系统，到断桥铝合金门窗系统，岚山的每一个细节都为业主带来人本关怀。

尊重土地，也相信土地会赐予你惊喜，土地的稀缺性让豪宅和别墅具有极高的收藏价值。岚山作为灵岩山下唯一纯别墅社区，不可复制的山景与繁华核心的地段，使岚山极具升值潜力，并成为城市人居的典范之作。

让我们共同见证一个了不起的岚山……



我是江苏吴中医药集团苏州制药厂一名平凡而又普通的老员工，我在制药厂工作的二十四年中，有我的收获，我的成长，甚至感动，真的好多好多……

1990年秋，我这个来自农村的毛丫头幸运的被分配到了苏州第六制药厂，终于成为了一名工人，当时我的那种自豪感和幸福感是现在年轻人无法体会的！后来，到了片剂车间，在老师傅耐心的教导下我逐渐成长为一名合格的压片工，1991年7月六药厂建厂三十周年，我作为新人积极地参与了厂庆表演，当时我内心无比兴奋，因为“我们”已在共同“成长”！

1998年春，我们车间中较年轻的员工都被调去了原料药车间，当时大家都不太愿意，因为原料药车间要上三班。俗话说傻男傻女上三班，谁想自己也成个“傻子”呢！对于我们有小家庭的人来说挑战性更大。我却暗下决心一定要踏踏实实，认认真真的做好

这份工作，我相信别人能做好的我一定也能做好！在原料药车间我真努力的工作得到了主任的认可和同事的肯定。后来，我不仅当上了一名精烘包工段的工段长，更是光荣的成为了一名共产党员，于是我更加努力地工作，信心满满……

2004年制药厂改制，我不仅是六药厂的老员工，更是成为江苏吴中的一名新员工。那时的我对江苏吴中知之甚少，只知道这或许就是企业要生存，要发展的必然趋势吧！后来由于药厂厂房搬迁，暂停了原料药的生产，我们原料药车间的员工陆续分配到各个新岗位，我又到了检测中心。我知道检测中心非常重要，虽不如车间那么庞大，但对工作的责任心要求更强。我是一名年龄偏大、文凭偏低的老员工，能否做好这份工作，心里还真没底。但我明白其实这更是个锻炼和学习的机会，我相信自己同样能做好。

过去的2013年是我困难，也是最无助的一年，但这一年也让我真正感受到江苏吴中大家庭温暖！那年我老公因患急性重症胰腺炎住院抢救，我只能向单位请假全力照顾，可一个月，两个月……病情毫无起色，治疗效果反反复复，我只能一次次请假，当时心乱如麻。医院高额的治疗费用已让我头疼不已，万一工作又出问题真不知该如何生活下去！当我不知所措时，领导不但准了假，还主动帮我申请了困难补助，我们检测中心的同事都奉献了一份爱心！当我拿到这笔看似不多，但充满关怀的慰问金顿时一股暖流在我心里涌动！这份来自大家庭的爱给我带来了勇气和信心，让我更加坚强的跨过了一个又一个坎。经过长达十个月的治疗，我老公的病情总算慢慢的好转了，在新年前回到了家。过完新年我也上班了，同事们纷纷来关心我的工作生活，我都不知道说些什么好，只是一个劲地点头，我终于又回到了这个充满爱，充满温暖的大家庭……

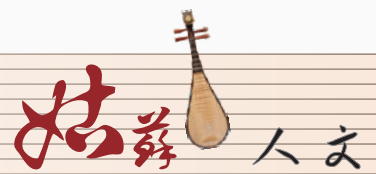
现在，苏州第六制药厂已经更名为江苏吴中医药集团苏州制药厂，制药厂历经改制、搬迁、更名，我也多次调岗，可我还在这里，我从一名新员工变成了老员工。这里不仅是我工作的地方，这里还有我对制药厂、对江苏吴中的深厚感情，我亲身经历的点点滴滴，记录了我这二十四年来工作中的成长，快乐和感动！



编后语：

感恩是一种美好的情怀，员工对企业的感恩是一种历史情结的传递，是对企业文化的认同，更是老员工深厚感情的表达。在江苏吴中这个大舞台上，只有我们相互配合、奋进开拓才能为自己赢得掌声，为企业做出贡献；只有企业这个舞台越来越大，才能给我们更多发展机会。

江苏吴中致力于让每个员工发展得更好。在这里，我们付出了努力，展示了能力，同样收获了成功，我们是在为自己辛苦工作。我们应倍加珍惜江苏吴中现在来之不易的发展机遇，热爱自己的工作、感恩我们的企业，让我们在平凡的岗位上，踏踏实实的工作，始终保持蓬勃朝气，勇于接受各种挑战，以良好的素质和出色的业绩在这个舞台上舞出最美的未来。



天气渐渐转冷，这个时候很多老苏州都会自然想到一道美食，那就是羊肉，而苏州人最熟悉的羊肉有东山白切羊肉和藏书羊肉二大类，都是冬天滋补的极品，难分伯仲。今天主要给大家介绍一下东山的白切羊肉。

秋风起，蟹脚痒，当黄灿灿的桔子挂满山坡时，东山的白切羊肉也上市啦。经过一整个夏天的流汗消耗，这时候的人们最需要补充营养，羊肉就成了最适合的滋补食品，它有丰富的胶原蛋白，男女老少皆宜。东山有句古话，白切羊肉吃一冬，赛过人参吃一冬。

东山白切羊肉已有两百多年历史，采东山本地湖羊，肉色白糯，入口肥而不腻，清香爽口，令人回味无穷，在东山不管是招待亲朋好友还是探亲访友，白切羊肉都是第一考虑的时令佳品。

东山白切羊肉与其他羊肉相比，煮法独特、卖法独特、滋味独特、吃法独特。

何谓煮法独特？取一整羊，沸水浸泡，去皮毛，去头和四足，就精盐和水而无其他佐料，用果木或稻柴打团，火力先猛后文十几小时煮制，使原味尽渗入内层。

何谓卖法独特？挑两个专用的约七十厘米高的慢莆（一种竹子编成的竹筐），清香的荷叶打底，美味的羊肉放置其内，两个箬帽置于上。肉香混着荷叶香引得路人驻足，只见卖羊肉的老爹刀起肉削成，厚薄均匀，不多不少，正好是客人要的斤两，荷叶一包，稻柴一扎，递到客人手中。

何谓滋味独特？三个字“酥，糯，香”，那种酥是入骨的酥，入口酥软，没牙齿的老人也能吃；那种香是纯天然的透心的香，肉香混着荷叶的清香，是纯绿色食品。

何谓吃法独特？东山白切羊肉有两种吃法，一种是下面吃，来到东山镇上，你会发现，东山农贸市场旁的店面旁总会有几个卖羊肉的摊户，不少人在摊位

上买了羊肉后走进附近的面店，只见面店小二把面端上，客人把白切羊肉小心翼翼的翻入面汤内，撒上一把切得细细的蒜叶，那个鲜香味美，一碗下去还想再来一碗！另外一种吃法，那就是下酒下饭了，将包有羊肉的荷叶包打开铺在桌上，夹取羊肉蘸着酱油吃，非常鲜嫩，口感奇佳。

美食虽好，但其制作过程的却是相关繁复和艰辛。东山人谈起白切羊肉自然会想到东山的禾家湾，一般来说，在东山制作羊肉都是以家庭为单位的，各人之间也有明确的分工。在禾家湾最出名的当数老姚家，老姚家几代相传，至今已是第四代传人，他家制作的羊肉入口更糯更香，很多人都会慕名而来，专找他的摊位切上几斤几两。

为了保持羊肉的鲜美，活羊必需当天宰杀当天烧制。于是凌晨二点，当人们还在睡梦中，天空寒星点点，村子四周黑寂沉静之时，老姚家却已人声喧哗，热火朝天，他们家一天的劳作就已开始。将羊宰杀好去皮去头和四肢，整只羊放入大锅中烧制，烧的过程火候相当有讲究，先用猛火连续烧一小时左右，直至锅盖上冒出的蒸汽又急又猛，接下来稍微降低火势烧半小时左右，蒸气变得柔弱无力，最后再用文火煮一个多小时，当然这近三个小时后并不是烧制过程的结束，还要有灶里时不时的塞上一把稻柴，把羊肉焖在

锅里七个小时左右，随着果木稻柴燃烧后的清香，羊肉的香味随着热腾腾的蒸汽弥漫开来，越来越浓。这个过程中人是闲不下来的，最累人的当数弯着腰弓着背清理羊肚羊肠，经年累月，就会落下腰痛的毛病，但他们坚持着，只是站直一会敲几下腰，呼口气就又弯下去继续劳作。

吃过晚饭，经过一整天的炖制，羊肉终于出锅了，拆羊骨头可真是技术活，没个三五年练不来，生手很可能把早已焖得酥糯的羊肉搞成稀烂，而对于老手却可焖熟到闭着眼也能完整的把整幅骨架拆出来，而羊肉则丝毫无损。羊骨去除干净，就把羊肉放在专用的木架子上，让冬天的寒风吹上几小时，目的是让羊肉凝结成块状，整个看上去象一块大年糕，这样才能在销售时切成一片一片的。

到第二天早晨五点多钟，将羊肉放在专用的慢莆中，盖上箬帽，带上一大把荷叶，顶着寒风，挑着担上镇市场开始销售……

任何美好事物的呈现都有艰苦努力的付出，包括美味。东山白切羊肉能传承至今，口味保持纯正不变，正是一些人一代又一代坚定不移辛苦付出的结果，在这个充满食品污染的年代，能保持传统做健康食品的行业已是不多。

编后语：

东山白切羊肉其实并不如松鼠桂鱼、响油鳝糊等苏式招牌菜一般著名，但是这个简单的菜肴依旧传承了苏式饮食选料严谨，制作精细的特点，以及和美食一脉相承的风土人情、人文精神。

这种大众美食背后洋溢着朴实的气息，这其中有劳动者用心烹制的敬业精神，家庭作坊中的团结协作，他们把对食物敬畏，对传统工序的坚持带到每一天的劳作中，在平凡的工作中实现自己的价值。这些不也是我们每一个实业经营者需要学习的么？

New Thinking

新思维



总部审计部 / 孙建英

随着全球经济一体化进程的加速和我国改革开放不断地深化，越来越多的企业面临各种经营风险、挑战与机遇并存的局面。在此情况下，内部控制就显得尤为重要，为企业在日趋激烈的市场竞争中稳步、科学、可持续的发展起到了保驾护航的作用。

内部控制起源于21世纪初，美国安然、世通、施乐等一批大公司会计丑闻接连曝光，诚信危机震撼了美国及国际社会，人们对自由市场经济制度产生质疑。为了提高民众对美国金融市场、政府经济政策的信心，2002年7月30日美国总统布什签署了《萨班斯奥克斯利法案》(Sarbanes-Oxley Act of 2002)。这是一项旨在加强会计监督、强化信息披露、完善公司治理、防止内幕交易的法案。被誉为“自富兰克林·罗斯福时代以来美国影响最广泛的公司商业准则的改革行动”。参照SOX法，国务院国有资产管理委员会于2006年6月6日发布《中央企业全面风险管理指引》。2008年7月1日，财政部会同证监会、审计署、银监会、保监会制定并发布“内部控制基本规范”，

随后发布了相关配套指引。

作为“普教第一股”的江苏吴中，自1994年4月1日成立以来，秉持着理论与实践并行、摸索与创新共存、社会共性与企业个性相结合的理念，逐渐形成一套适合于自身的内部控制体系，并于2013年度正式修订成册，以作为公司治理的一个重要审核工具。在今后的发展过程中，内部控制势必为公司的整体运营提供可靠的保障。

江苏吴中于1999年4月1日上市，此后，公司不断脱胎换骨、转型升级，逐渐形成以医药为核心、房地产为重点、多元化投资为辅的产业格局，二次腾飞的新篇章已然开启。在此情况下，须采取系统、专业的程序与方法，对企业的风险规避、内部控制进行科学、规范的评价，并结合企业自身的特色，不断改进与完善。公司通过成立内控评价小组，对内部控制进行整体评价，以此来进一步保证这一职能的实施与落实，进而推动整个上市公司的健康运营。

随着市场经济的发展和国际化趋势的加强，企业

所面临的风险日益复杂多变。内部控制在企业中发挥的作用越发重大，影响也越加深远。在借鉴成熟经验的同时，结合自身的实际情况和文化背景，企业需要注意做好下面几个方面的工作：

首先，进一步规范和完善内控制度。内部控制体系的建设是一项长期性的系统工程，并非一蹴而就，因此建立一种长效的组织机制显得尤为重要。通过构建一个包含决策、管理、执行、监督四个层次的内部控制建设组织架构，从而强化组织领导，夯实内部控制基础。

其次，全面深化内控意识，以“人”为本。内控体系的落地，“人”是关键，通过建立和形成一个积极、良好的内控制度文化，并转化为企业全体员工的日常行为习惯，如此，才能真正将内控制度渗透到企业的经营管理之中。

第三，信息化是未来发展趋势。在信息技术高速发展的今天，企业应积极发挥信息技术在信息沟通中的作用，通过财务、业务等信息系统的优化更新，提高业务处理效率和信息共享水平。真正实现无障碍传

递。

第四，规划一定的激励约束，从而保障内控的有效运行。将内控要求纳入绩效考核体系，与之相挂钩，通过监督、考核、奖惩等措施，进一步保证内控的强化执行。

此外，内部控制审计是内部控制的重要手段。依据中国内部审计协会制定的内部审计准则，科学、合规地建立符合上市公司战略发展风险导向管理的内部控制审计体系。内审部门应发挥好监督作用，查找缺陷并实施整改优化，不断维护、更新内部控制制度，持续提升内部控制体系的运行有效性。

综上所述，内部控制作为企业内部的一种制衡约束机制，是企业经营管理的重要手段，对企业的健康发展发挥着重要的作用。通过建立一套结构合理、内容完整、方法科学的内部控制体系，从而使企业完善自身治理结构，提升管理水平，有效防范风险、控制舞弊。有道是，手握内控，行走天下，华山论剑，谁与争锋！





沟通艺术

——记“吴中区第七届青年女干部培训”后感

吴中医药集团苏州中凯生物制药厂 / 黄佩华

金秋十月，在公司安排下，我有幸参加了区委组织部、区妇联与上海复旦大学联合举办的“吴中区第七届青年女干部培训”。此次培训的内容相当丰富，倍感机会难得，“国学与管理智慧”、“领导科学与沟通艺术”、“语言表达艺术——公众演讲技巧”、“两性沟通——让家庭更和谐”等内容是我之前从未学习过的，通过此次学习我对沟通有了一些心得体会。

首先，沟通的一个重要方面就是要互相欣赏。同样的半杯水，每个人看待的角度不同。对于一个人，你是用挑剔的眼光去寻找他的缺点加以分析和批评，还是用欣赏的眼光寻找他的优点加以赞扬？两种不同看待他人的眼光，产生了两种不同的人际关系。管理者在工作中要有慧眼识珠的目光和本领，不仅要尊重别人，还要欣赏他人，多看到对方的优点，让个体的才智得到充分发挥，各展其才，真正做到“以人为本”。

其次，要理解包容，站在对方的角度看问题。作为一个管理者，换位思考是认识他人、认清自己的最有效办法。以严谨的态度对待自己，以宽容的心态对待别人，就不会出现总是抱怨别人的情况。我们要不断发现别人的长处并给予肯定，经常检查、反省自己的不足，持续性地改进与完善自我。我们与上级的关系，要做到多分担，少推脱；做事情要有想法，有做法。与下级的关系要做到不与员工争利，不与下级争权。与同级的关系，要做到不与同级争功。

再次，要积极地与人沟通，善于表达。戴尔卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热忱的能力。”积极沟通便于相互间的理解，建立信任关系，便于工作的有效开展。管理者表达水平的高低，不仅直接关系到自己工作的成效，同时也关系到自己身后整个团队的合作。工作中不说空话，不讲套话，让每一句话都实实在在；会议上要理清思路，确立主题，分清层次，让别人愿意听、听得进。

人一生中不知道要与多少人交流，有些人只是交流过一两次，而有的人却需要交流很长时间，甚至一辈子，比如我们的同事，我们的家人。对于生命中的过客我们往往谦让理解，然而对于生命中一些重要的人却忽视沟通，总以为大家应该理解，却不考虑对方需要与接受的方式，即使出发点及结果都是好的，仍不可避免的造成伤害。其实，与家人、与同事我们更应该重视沟通，良好的沟通方式，能增进双方感情，促进团队关系，造就和谐的交流氛围。

细细思量，我也总结了如何培养良好的沟通方式：首先要真诚坦白，怀着真诚的心对待对方，坦白的讲出内心的感受、感情、痛苦、想法和期望，争取对方理解、体谅并共同解决。其次是双方互动，双方之间你一言我一语达成共识，才叫沟通交流，说话的语速要适宜，留给对方说话的时间等。当然，每个人的经历，思考模式，关注点都不同，难免沟通结果高度会有所不同，只有用心聆听，才能真正体会对方的用意。总而言之，大事小事，家事外事，遇事要多商量，要做到“大事不糊涂，小事不计较”，对于一些原则性问题，要讲究方式、方法，而对于非原则性的问题，要学会“一笑置之”；良好的沟通，拉近人们的心灵，寻找双方的平衡点，关系也会更加和谐。

沟通，是一种能力，并不是一种本能。它不是天生具备的，而是需要我们后天培养的，需要去努力学习、努力经营。我想生活中如果没有沟通，就没有快乐人生；事业中如果没有沟通，就没有成功；工作中如果没有沟通，就没有了乐趣和机会。沟通于生活而言是一门复杂的学问，我自认这门课程我还不及格，我还需要太多的学习和实践。



《成长》

兴瑞贵金属 / 范鸣

图书简介：

该书是“中国家庭婚姻小说第一人”著名作家王海鸰继《中国式离婚》《新结婚时代》后情感励志长篇小说。小说讲述了部队家庭出身的少年彭飞，倔强叛逆，高考时成绩优异，却因与父亲赌气报名参加空军招飞并被录取，成为军航飞行员。后来与一心向往成为中国法拉奇的记者安叶走到一起。但当爱情归于婚姻生活后，事业与家庭如何兼顾、事业是否为婚姻让路、在家庭中男女如何分工，等一系列矛盾接踵而来。小说围绕彭飞对理想的追求、对爱情的执著，将家庭与事业的牺牲、父子代沟、夫妻隔阂、婆媳观念的冲突集中在一家两代人身上。



书名：《成长》

作者：王海鸰

推荐理由

这本小说情感真实动人，因为自己曾经也是孩子，如今成为家长，母子、夫妻、婆媳关系在家庭中再普通不过，读这本书，我不断地在两种角色之间切换，既看到自己的成长过程，也看到了父母的感情付出。

孩子的成长不仅需要知识，更需要经历。每个孩子都有自己的个性，在成长的过程中会遇到各种各样的问题，我们对孩子要多沟通、多理解。现在作为家长，我也会考虑到作为孩子的一些想法，希望让孩子的成长更快乐，希望和孩子像朋友一样交流，也希望给他一个过来人的良好的引导。

这本书很值得一读，是触动心灵的成长记录，因为我知道，需要成长不仅仅是孩子……

《决战大数据》

总部党委办 / 屈莉

图书简介：

作者为国内大数据实践先行者，现任阿里巴巴集团商业智能部副总裁、数据委员会会长。该书首次揭开阿里巴巴运营数据的神秘面纱，解密了大数据实践的“混、通、晒”内三板斧和“存、管、用”外三板斧，为数据人拨开了大数据时代的层层迷雾，对数据化经营和运营数据的热点问题做了详细的解答，为现代商业的发展提供了数据应用的前瞻性建议和商业新范本。



书名：《决战大数据》

作者：车品觉

推荐理由

“大数据”无疑是现在的一个热词，这本书汇聚了作者十几年来数据行业的经验，书中强调数据是尊重人性的，只有商业实效性的数据才是有质量的数据，不能只是纯粹的看数据，要用数据还原真实的现实与场景。该书通过浅显易懂的实例，把深奥的大数据讲得生动有趣，将神秘的大数据概念讲的非常透彻，既生动又活泼，非常好读。数据化思考的见解不仅对于做数据的人很有帮助，而且对每个普通人建立数据化思维也有很好的启发作用。

《影响力：低姿态做人、高标准做事》

吴中医药集团苏州制药厂 / 吴健敏

图书简介：

该书取材于生活，作者通过一些具体的实例来分析其中做人做事的道理。这些实例有家长里短的剪影，也有官场、职场上的明争暗斗，与现实有着较强的共鸣。其中，所分析的道理，有来自古代传承的经验；有来自现代社会的总结，给人启迪与感悟。对如何做人，如何做事这个当下很多人思考的问题，本书所给出的答案就是：低姿态做人，高标准做事，并对低姿态做人、高姿态做事所涉及的诸多细节进行统筹、归纳。



书名：《影响力：低姿态做人、高标准做事》

作者：《经典读库》编委会

推荐理由

做人做事，是每一个人生命中的两大主题。一个人的生命轨迹如何发展，也会受到做人、做事的方式和态度所影响。作为一本管理丛书，没有过多空洞、艰涩的大道理，所说的问题都是一切贴近生活的东西，对现实的工作生活具有较强的指导意义。通过阅读此书，你会懂得“如果说低姿态做人是一种处世方式，那么高标准做事就是实现人生价值的最佳途径。做事没有高标准，即使做人再成功也不行，两者必须兼而有之，相得益彰”。这本书对于我们平时的管理工作大有益处，深读并付诸于工作，必有成效。



当你的心里轻轻划过“我们都是吴中人”这句话时，你的眼前瞬息会浮现出哪些面孔呢？会是与你天天大眼瞪小眼、“同室煎熬”的他们呢？还是与你偶尔下班一起休闲放松的他们呢？甚至与你因工作矛盾、意见相左而“耿耿于怀”的他们呢？呵呵，我们可能总是会习惯性地吧“吴中人”缩影到我们身边最亲近、最熟悉的同事们，但是有这么一些人却是不能忽视的“吴中人”，我来说一说，你们一起来想一想。

他们就是，你每天上下班驾着车急匆匆地驶进驶出公司时，看到的那几位冒着酷热、风雨、寒凉，依然坚守在转角处指挥交通的保安们。虽然他们指挥的动作不专业甚至是有有点“笨拙”，虽然他们以一己之力压根挡不住川流不息的车流，但是他们始终守护着自己的岗位和进出大楼的人们，为进出车辆努力地创造安全顺畅的通道。记得我有一位朋友就称赞过吴中大厦的保安非常尽职，他说每次在门口停车都会被友好地“驱逐”，没有一次能躲过他们的火眼金睛，但他却真诚并肯定地说：“你们的保安真的非常负责任！”

他们就是，你每天早上或中午端着辘辘饥肠步入食堂，看到的态度友好、热情服务的厨师们、洗碗阿

姨们。特别是周二、周四吃面条的日子，看着在热气腾腾的炉灶边挥汗工作，为陆陆续续到来的同事不厌其烦的一次次进出厨房下面条的老师傅，尤其是当他把下好的面条端到窗口时那一声响亮但温和的：“洒银咯面呀？”响起时，心底有一丝感动划过，温暖着你我他。当你把吃完的碗筷向窗口内的洗碗阿姨递送进去一点时，耳旁竟响起了她轻轻的一声“谢谢”，我又一次被感动了。

她们就是，在您每天时不时穿梭在走道里、洗手间时，看到的那几位正在清扫的楼层保洁阿姨们。夏天的时候，在我们享受着5A级写字楼凉爽惬意的空调时，她们却常常穿着汗湿的工作服在清理地面和台盆，擦亮地坪和窗户，抹干台盆周边的水渍，清扫整理厕所。当胖阿姨用带着浓重家乡口音的普通话和我轻声的“抱怨”清扫男厕所时遇到的尴尬事，有些男同事在她还在清扫厕所时就一头扎进去了，完全忽视她的存在。当看到胖阿姨蹙着眉头、摇着头时的表情，我感受到的是她的朴实和可爱。

“我们都是吴中人”，除了他们、她们，当然还有很多他们、她们，我的“说一说”是有限的，你们的“想一想”可以无限的……你我他，吴中人，每一天，美一天！



总部行管部 / 周武杰

长假无事，正在家中闲坐，忽一短信至，邀吾踢球。这几日却似蟹脚遇西风至——痒哩。正合吾意，暗思：有此队伍，甚好，有此兄弟，夫复何求？

比赛场地在独墅湖大学校区内，对手是苏州大学联队，吾等众人皆在场下活动，听从调遣，吾虽挥臂扭腰作潇洒状，心却暗急之，盖因吾已年事渐高，逐渐淡出主力阵容，前锋、中场、后卫，均一一排定，无吾，转身欲坐，忽队长转向于吾：今日守门员未至，汝欲往之守门乎？暗思：与其枯坐，不如上场，遂答：然也。虽今日只是守门，却也算首发，欣欣然。及至门前，心已凉半截，为何？此乃标准球场，球门既高且阔，奋力跃起，刚及横梁，两旁立柱更遥不可及，不免两股战战，浑身如筛糠之状，队友均曰：勿急、勿燥。自思：此门如此之大，吾担此重任，不急不燥才怪哩，要不，你来？



前方已开战，你来我往，人仰马翻，甚烈。

此处单表我方失球之状。

其一：对方得一角球，快速发出，吾方人员正赶来，未及，中路失位，对方头球攻门得手。

其二：对方右路长传至本方左侧，吾观之距离，出击恐迟，正犹疑问，耳边忽闻：守门员出击。得令冲出，已迟，轻挑过吾进网。此乃出击不坚决所至，吾乃罪人也。

其三：双方在吾方大禁区前沿混战，急切间视线被挡，不由前行几步，忽一物从上方划过：吊射！急回，已迟。此对方视吾身材所限，欺人太甚。

其四：对方右侧得球快进，我方阻截未成，形成突破，一脚低射，下蹲接球，弹于腿部变线入网，我方队长走来也未加责备，指了指地下，顿悟：扑球可倒地。吾辈守门水平如此业余可见一般，哈哈。此后，每遇险情，均倒，或如仙姑卧牙床，或成跪拜磕头状，真是丑态百出，效果却显著，较长时间未失球。

其五：双方混战于门前，本方人员不慎撞球于上臂，吾正准备扑球，对方大呼：点球！遂停，此球却慢慢滚向网窝，见此，对方似已忘刚才所呼点球之事，各各弹冠相庆，作欢喜庆贺之状，吾思：此辈见好就收，真小人也，心甚恶之。

终场哨响，本队一球小负，归途自思，今失五球，队之罪人矣，盛怒之下，欲挂靴以自责，又思：此本消遣玩乐，不必当真，何罪之有？遂绝挂靴之念。



苦难是最好的收获

董秘室 / 陈佳海

不管你问谁：“你喜欢苦难吗？”恐怕每个人都会避之不及：“不，不，还是希望我人生顺遂，不要经历什么苦难才好。”但不管你喜欢与否，苦难如影随形。小时候，皱着眉头被逼着吃完碗里的青菜，是苦难；上学了，因为考试成绩退步被老师家长骂，是苦难；恋爱了，你爱的人不爱你，是苦难；工作了，堆积如山的工作不能如期完成彻夜加班，是苦难。佛说：人生是一条苦难的河。从我们呱呱坠地，一个充满了未知苦难的人生便等待着我们的开启。

当我们年轻的时候，似乎总是喜欢炫耀自己的优越，难以忍耐心头狂喜、迫不及待分享给朋友的，一定是高兴的事情。我爸爸给我买了什么新玩具，我妈妈带我到哪里旅行……可当我们慢慢老去，几个老友见面或者碰到相见恨晚的新朋友，聊的最多的却是以前的“糗事”。那天老婆整理抽屉时翻出一张照片，身材魁梧的我弯着腰在用砖头搭成的小小灶台前炒菜，穿着短裤拖鞋，挥汗如雨。这是当年研究生刚毕业，租住在一个不足25平米的老新村时的照片。当年的我们一无所有，生活时常捉襟见肘。在楼市最火热的年代，攒钱、借钱、摇号、贷款，终于拥有了属于我们自己的房子。看着这张照片，我和老婆笑出了眼

泪。苦难吗？这恐怕是我成年之后最苦难的日子，可没有这苦难，又如何能深深地体会到今天的幸福！

女儿叮叮咚咚的琴声又在隔壁响起，时而听到妈妈严厉地矫正她的指法。学钢琴五个多月以来，我常常看到她弹不会的时候在那里抹眼泪，这对于不满6岁的她来说，恐怕也是一个不小的苦难吧！我甚至和她妈妈商量过，如果孩子真的太苦，就别练了。可几天前，她上完钢琴课兴冲冲地跑到我跟前，兴奋地告诉我：“爸爸，我超过叶露露了！今天这首曲子之后，我就比她学的快了。”那是一个比她早学2个月的小朋友，她还有下一个目标，是比她早学半年的小朋友。我想这个时候，她一定忘记了所有的苦难，而以后，她也会感谢这些曾经经受的苦难。

记得有首歌中唱到：“收获这一路点滴苦痛，原来全都是收获。”在命运的航程中，有的人含着金汤匙出生、一路顺风顺水，但更多的人会坎坎坷坷、跌跌撞撞。一帆风顺的人，就如同碧海泛舟，虽然景色宜人、身心舒畅，但也未免乏味，更何况一旦大的苦难如风暴袭来，恐怕难以招架；坎坷多舛的人，却如同弄潮儿，虽时有大风大浪，甚至面临灭顶之灾，但只要一息尚存，仍可乘风破浪。



吴中医药销售有限公司 / 丁迪

有时候
陌生是最遥远的距离
虽然近在咫尺
却从未靠近
我在脑海里想象着你的样子
偶尔一次机会
让我悄悄走进了你
那一瞬间——
仿佛穿越了千年
古城墙，古码头，古驳岸……
世人无不为之惊叹
小桥，流水，游船……
美得让人流连忘返
一幅美丽的烟雨画卷
叫作烟雨江南

只因当时的果敢
古城河在这里重现
历史上的吴越之战
打击了敌人的嚣张气焰
而今的你——
延续着一代又一代姑苏人的情感
古城河
饱经沧桑
河道中
轻舟载酒
夜色下
灯火阑珊
一切都好像在不停的诉说
那些伟大与平凡

舟橹摇曳，泛起阵阵波澜
蒙蒙细雨，拍打青青石板
醉里泛舟，
那点缀着古藤野花的古城墙
与那斑驳的北寺塔相依而成
形成一幅古韵悠远的画

漫步游走在古城小巷
白墙黑瓦
清水涟漪
推门就是碧波
开窗便有皎月
不知不觉便到了日暮
夜泊枫桥
粉墙竹影
岸柳依依

“渔舟唱晚归来近，
水阁人家尽卷帘”
那长长的平江路
静静的躺在河边
在落日的余晖下
诉说着历史的沿革
与岁月的变迁
船泊石桥下
画船共燕眠
寒山寺黄昏的呢喃
早已化作黛青的夜色
滋润着古钟澄净的回音

悄然踮起脚尖
把你远远眺望
姑娘们优雅的舞步
敲碎了万年的沉思
不闻画角悲吟
不见花落花残
黄藤酒，宫墙柳
引我踏入梦中的留园
而今，
破毡帽已成为古城镜头前的
时尚点缀
黄酒，如此甘甜
滤去昔日的苦辛
历史已翻开新的一页
何必再为往事伤悲
花样的年华似水般流逝
就如环城河边
每一朵花瓣，每一片树叶
繁华或萧瑟，花开或花谢
更如那2500年前的第一块青石板
早已发出了饱含勤劳，
坚韧与智慧的呐喊

而今的苏州——
你，风采依旧
水陆并行，河街相邻
物华天宝，人杰地灵
你带给我们所有江南的
隽永与浪漫！
我讴歌：
我爱的姑苏古城
梦，在这里起航
抵达幸福的彼岸！



七月盛夏，骄阳胜火，酷热难当。在车友的组织下，自驾来到素有“中国竹乡”之美誉的安吉，一为避暑，二来赏竹。“藏龙百瀑”是我们此行的第二站，这里有着浙江境内最大的瀑布群，7月份恰好是最佳观瀑季，我们在第二天早晨，结伴前往景区。

藏龙百瀑入口位于山脚下，一座约五六米高的土城楼，貌似一个山区村寨，貌不惊人。城墙被厚厚的绿色植物覆盖。唯有“藏龙百瀑”四个金色大字熠熠生辉。进入景区，首先映入眼帘的是漫山遍野郁郁葱葱的竹林，昨夜一场小雨，把竹林涤荡的一尘不染，抬眼望去，一层轻纱薄雾在林间缓缓飘荡，晶莹露珠在翠绿的竹叶上滑动，鲜美气息沁入心脾，令人神清气爽。



山道依溪流而建，流水潺潺，碧波荡漾，随意弯腰掬水一捧，清冽凉爽。我们沿步道拾级而上。奇异古树在山道上方藤萝缠绕，覆盖成一条绿色的长廊，行走其间，仿佛走进一座天然氧库。

越往上爬，山道愈发陡峭，轰鸣声愈来愈响。穿过一座廊桥，我们来到了“神龟听瀑”，蛮有诗意的名字。只见溪涧中一块大石矗立其中，其形态就像一只伸长脖子的乌龟，仔细一看，大石龟的背上似乎还驮着一只小“龟”，俨然貌似一对父子俩，正在侧耳倾听瀑布声，神形兼备，令人啧啧称奇。

雨后路滑，我们处处小心谨慎，爬到这里已经是气喘吁吁了，起始阶段的路程如此艰难，让我们始料不及。好在旁边有一个小亭子，可以稍作停留喘口气。在这里我们邂逅一对老夫妻，两人自退休后就开始遍访浙江的名山大川，目前大约已完成70%，虽然两鬓斑白，汗流浹背，但两位相互鼓励，斗志不减，他们要携手爬到最高顶，我们顿时对老人家肃然起敬。受到他们的激励，我们不再停留，继续往前。

又是连续的台阶，我们来到一处深潭，幽森险峻，此处名曰“鹰踞瀑”。只见潭中巨石有的平滑光亮，有的嶙峋突兀。鹰在何方？仔细搜索才发现，原来在瀑布倾泻而下处，有一块岩石，兀立于悬崖边，外形酷似一只雄鹰，双翅展开，尖喙利爪，正在用喙梳理被打湿的羽毛，整个轮廓清晰明朗，令人惊叹大自然的的神奇。

走过鹰踞瀑，很快又一个颇有诗意的瀑布——“浣纱瀑”出现在眼前。一道宽约四五米的瀑布挂在崖面上，飞流而下宛若一大块洁净的纱布从天而降。和前面的瀑布相比，浣纱瀑似乎却少了一点狂野，却多了一份温婉，尤其是这个名字给瀑布增色不少。

景区道路蜿蜒而上，大大小小的瀑布依山势飞流直下，或急或缓，姿态各异。虽然并没有夸张的百瀑，可每次峰回路转，精疲力竭时，总会有一处瀑布从山涧喷涌而出，赠与我们一份惊喜，真可谓一步一景。

继续往前，一道约四五十米高的大瀑布展现在眼前了，叫“虹贯龙门”。只见两山之间一扇石壁横亘其中，听旁边的导游讲，这就是所谓的龙门，据说大雨过后，水气氤氲，一道彩虹横跨龙门之上，蔚为壮观。同伴们笑称瀑布名字远比瀑布要梦幻很多，正如我们前面欣赏到的潜龙瀑、龙纱瀑、龙须瀑、龙珠瀑、石蛙听瀑，名字各个文艺气息十足，但实际上……呵呵，也许观瀑需要的是一种意境吧。

管瀑亭廊边，有阵阵香味飘来，我们寻香而去，原来是当地的居民用竹笋做的小菜。竹笋是当地人佐餐的佳肴，有诗云“客中常有八珍尝，哪及山家野笋香”，昨晚我们在农家乐已经享受了一次舌尖上的盛宴，尤其对竹笋的香鲜嫩脆赞不绝口。今天再次品尝

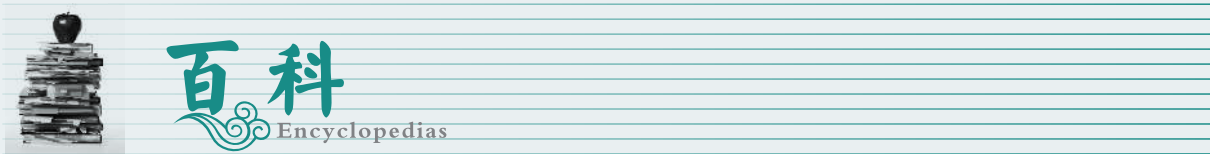
到了竹笋的另一种做法，虽简单但爽口，芳香四溢，确实诱人，小伙伴们吃的酣畅淋漓。

稍事歇息，我们一鼓作气，我们终于抵达百瀑当中名字最响落差最大的瀑布——长龙飞瀑。瀑布落差达60多米，名为一瀑，实为三瀑。最高一层的瀑布仿佛从云端坠落，犹如一条长龙横空出世，中途经过两次悬崖，飞泻而下，形成一瀑三折的绝妙景观。三道雪白的帘幕从天而降，气势磅礴，声振峡谷。

欣赏到了最为壮观的瀑布，心愿已了，无力再挑战景区最高的龙登台，准备折返下山。想起前面遇到的两位执着的老人家，我们羞愧难当。不管他们能否登顶成功，我们都会为他们喝彩。他们携手迈出的每一步，都是一次精彩的突破，那股不服输、敢于挑战自我的精气神，我们已自愧不如。

回首再望一眼藏龙百瀑，它不及黄果树瀑布那样宽广恢弘，气势不凡，也没有雁荡山大龙湫那样细窄如线，高达千米，飞流直下的震撼，但它的灵秀隽永和千姿百态，却恰如江南女子，虽无激波荡漾处，细揣摩却别有一番风味。若干年后，也许藏龙百瀑那些诗一般的名字会慢慢在记忆中消失，但我绝不会忘记那两位在山道上携手并肩执着向前的老人，这个画面似乎已经凝固在我心里，它远比自然景观更动人，也更长久……





有关“感冒”的常识您了解吗



吴中医药集团市场部 / 徐颖

随着气温的降低，“感冒”高发的季节即将到来。

“感冒”我们都不陌生，它是最常见的急性呼吸道感染性疾病，主要是由病毒引起的，目前已知的有超过100种以上的病毒可诱发感冒。流行病学显示，成人平均每年患感冒2—6次，儿童则达6—8次。

感冒在临床上分为普通感冒和流行性感冒(简称流感)，两者都以空气中飞沫形式传播。但它们之间也有不同之处，普通感冒主要由鼻病毒、冠状病毒、呼吸道合胞病毒等多种病原体引起，而流感的病原体为流感病毒。

普通感冒对人们的影响较小，多为散发，也可先后有多人感染发病。普通感冒常常先始于打喷嚏、咽部痛，然后流涕、鼻塞、咳嗽等症状，发热较低，一般数天后便可痊愈。

而流感常常突然发生，传播迅速，会造成地区流行，甚至可引起大流行。全身症状较重，会出现高热、发冷、头痛、肌肉酸痛、关节酸痛等症状，严重时会引起肺炎等其他并发症。

“感冒”以对症治疗为主，通过改善或消除感冒症状来缩短病程，减轻感冒的危害。可针对症状选择药物，如出现鼻塞、流涕等症状可选择含盐酸伪麻黄碱的感冒药；若发烧或头痛的话，可用含对乙酰氨基酚、布洛芬的感冒药；打喷嚏可选含扑尔敏、苯海拉明等的感冒药；咳嗽可选含右美沙芬的感冒药。但应注意，目前的感冒药多为组方成份相同或相近的复方制剂，避免重复给药。

针对儿童、老年人，频发感冒、呼吸道感染的人群，可给予免疫调节剂，如“匹多莫德”，在急性期，可缩短病程。在季节交替和冬、春季发病前，也可作为预防性用药，提高抵抗病毒感染的能力，减少发病次数、减轻症状。

我们都知道“感冒”主要由病毒引起，因此也可以选择应用抗病毒药物，如广谱抗病毒新药“阿比多尔”，它的主要作用是治疗“流感病毒等引起的上呼吸道感染”。

另外，应多注意休息，保证每天八小时的睡眠，吃点富含维C的水果，多饮水，吃流质饮食，热汤、热粥都是不错的选择。如果症状一直持续或急剧恶化，最好去医院请医生诊治。

固本培元

——冬季养生小贴士

传统医学认为冬季天寒，寒为阴邪，易伤肾阳，这个季节人体为抵御严寒，需要储存更多的能量和营养物质，肾是人生的根本所在，是人生生命活动的源泉，它滋五脏的阴气，发五脏的阳气。所以，冬季养生调养摄取食物宜食温性食物，以补肾温阳、固本培元、强身健体为首要原则。

那么冬季如何养肾呢？编者为大家搜索了一些简单易行的方法：

1、加强运动

冬季天气寒冷，适当的活动能够增加人体热量，促进血液循环。能够强身健体，益肾健身。

2、温水泡脚

每天晚上用温水泡脚，直至后背发热，微微出汗，不仅能够促进血液循环，还能够增加身体热量，强身健体，益肾延寿。

3、多吃黑素食物

比如黑豆，黑木耳，黑芝麻，都是补肾强体的好食品

4、枸杞补肾

枸杞含有人体必需的各种营养成分，对肝肾阴虚、腰膝酸痛、视力衰弱和糖尿病等症有显著疗效。冬季吃枸杞可煮粥，可以和各种粥品搭配，还可以早晚嚼食，嚼食的好处是对枸杞中营养成分的吸收会更加充分。

（本文由董秘室李红仙收集整理）



党建

党的群众路线教育实践活动专题报道

供稿：总部党委办 执笔人：屈莉

在全党开展党的群众路线教育实践活动，是党的十八大作出的一项战略决策。江苏吴中作为区委非公有制经济工作委员会直属企业，在区委第三督导组的帮助、督导下，从严从实推进各项工作，取得了一系列重要的成果。

一、强化群众观念、树牢宗旨意识



3月11日召开动员大会



公司OA系统开设活动动态平台，开设意见、建议邮箱

二、坚定理想信念、增强党性修养



公司总部支部组织学习



苏州制药厂党总支组织学习

三、加强作风建设、提升服务效能



党建相关制度上墙，督促党员发挥先锋模范作用



制度保障

四、解决突出问题、密切党群关系



安全检查



整改方案、专项整治方案

五、弘扬优良传统、严肃党内生活



班子及个人对照材料



党委专题民主生活会

六、围绕中心工作、推动改革发展



总结会



完善内控制度、内控评价制度、做好内控自评、加强制度执行力度

通过践行群众路线，公司党委全力以赴推创新、稳增长、调管理、惠民生、促和谐，进一步完善了发展思路、破解了发展难题、提高了发展水平。经济效益、管理水平和职工群众生活同步提升，安全生产和企业稳定相互促进。

重温党章

——十八大党章修改的重要意义

供稿：总部党委办 执笔人：周虹

党的十八大对党章进行适当修改，是推进各项工作、加强党的建设的客观需要，是统一全党思想和行动、凝聚全党智慧和力量、调动全党积极性的重要途径，对推进中国特色社会主义和党的建设新的伟大工程具有重大意义。

一、实现了党章的与时俱进

党的十八大通过的党章修正案，实现了党章的又一次与时俱进。把科学发展观同马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想一道确立为党的行动指南写入党章，实现了党的指导思想和基本理论的与时俱进；中国特色社会主义事业总体布局由“四位一体”到“五位一体”，体现了党的事业总体布局 and 战略部署的与时俱进；对党自身建设、党员、党的干部、党的组织的管理提出了新要求，体现了党的建设的与时俱进。

二、顺应了时代发展新要求

修改党章，是关系一个政党能否顺应时代潮流、把握前进规律的重大问题。党章的发展完善是历史的必然、时代的要求，党发展成熟到什么程度，党章就完善到什么程度，正如经历了建国后二十多年的艰难探索，总结了正反两方面的经验教训，才制定出了具有划时代意义的十二大党章；有了十一届三中全会以来改革开放的伟大实践，才成了马克思主义中国化的重大理论成果——邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，十八大新修改党章把科学发展观确立为党的指导思想，把中国特色社会主义制度写入党章，把生态文明建设作为中国特色社会主义事业总体布局的重要组成部分写入党章，把改革开放和社会主义现代化建设新的主要思想和重大方针政策写入党

章，把党的建设的理论创新和实践发展成果写入党章，充分体现了党的工作和党的建设的新鲜经验，体现了鲜明的时代特色，反映了时代要求。

三、提高了党的建设科学化水平

新修正的党章，体现了中国共产党对社会主义建设规律、政党建设规律，科学发展观基本规律的认识和把握更加科学准确，体现了马克思主义中国化最新成果，体现了新形势新任务，对党的建设总体要求，对党员、党组织、党的干部的新要求，把这些内容都充实到党章中去，有利于提高党的建设科学化水平，有利于广大党员干部更好地学习贯彻党章，贯彻党的方针政策和重大部署，更好地按照党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本经验、基本要求及重大方针政策推进党和国家各项工作。



雪蛋糕

江苏省农药研究所 / 黄华强



丹霞山日出

吴中医药集团 / 许震明