

鹏欣 时空

PENGXIN
TIME & SPACE

2019年10月
内部资料 请勿转载



地产特刊



2019地产转型转移中期汇报会召开
彩云之南，我们来了！
乔迁之喜——地产集团总部七月全面入驻浦江智谷
鹏欣地产集团云南新总部发展成果

看海有约

海南·博鳌



May health and sweet days with you.
in Boao Hainan.

10.18万元起
入住海南白金湾
To Live in Boao
for fifteen years 15年



送亲朋
送爱人
送孩子
送父母

一张会员卡 全家同享
与家人相伴同行
欢聚时光共享天伦之乐



世界级海湾 康养式度假 PLATINUM HEALTH VALLEY
① 4006 233 116 ② 海南·博鳌·滨海大道

开发商：琼海鹏博置业有限公司

本广告内容仅供参考，一切权益最终以会员协议及相关权益规则为准，琼海鹏博置业有限公司保留最终解释权。

Platinum Luxe Life
Providing the most excellent service in platinum life.
白金湾养生谷

不忘初心 继往开来

康养新产业，撬动亿万蓝海市场。

在中央“健康中国 2030”规划纲要的引领下，以康养+旅居+医养结合的新型康养产业正如火如荼般发展。习近平总书记指出，康养产业的发展，是实现“人民对美好生活的向往”的重要内容，是顺应中国社会结构新变化、满足“健康老龄化”刚性需求的长久之计。在需求和政策的双重利好下，康养产业迎来了重大发展机遇期。再一次站在产业风口，鹏欣集团果断决策，抓住旅游康养的政策红利与市场契机，利用集团在康养领域多年的积累，打造“文旅康”产业，助力鹏欣集团多元化发展跃上新台阶。

九万里风鹏正举，转型不忘守初心。忆往昔，集团三十载激情奋进，创造了一个又一个匠心独具的建筑、艺术与人文作品。从建筑工地高耸云天的塔吊，到引领城市地标的鹏欣综合体和高品质酒店，从全球优质资源对接中国市场的战略布局，到新能源与农投的聚焦发展，集团多元化扩张的步伐不断向纵深成功迈进。

康养文旅新发展，深耕拓展新空间。展未来，“健康中国”撬动万亿市场，鹏欣“康养”品牌跃势而出，发展喜人：长三角 CCRC 国际养老社区建设平稳推进，产城联动产业小镇和康养小镇项目建设捷报频传，候鸟式连锁养老公寓等康养项目顺利进行……在这些项目的背后，是集团上下万众一心的全力保障，是一批批鹏欣人毅然奔赴一线的勇气担当。对理想的坚持，对事业的执着，我们可爱的鹏欣人正发扬着艰苦奋斗的创业精神，为成功实现转型转移，贡献自己的光和热。

“让我们的言行推动社会的进步”这不仅是一句口号，更是铸就百年鹏欣的愿景和使命。鹏欣所做的，不是简单的一个个产品，一个个项目；鹏欣要做的，是留给子孙后代的一件件作品，是造福人民的一项项实事。

创造卓越企业，成就卓越人生。鹏欣人，不忘初心，继往开来。

让我们共同期待，比期待更精彩。

■ 鹏欣时空编辑部

CONTENTS

PENG XIN 目录

出 品
上海鹏欣（集团）有限公司

编 辑
《鹏欣时空》编辑部

社 长
姜 雷

社务委员会委员
徐洪林、公茂江、严东明

总 编
严东明

编辑成员
邵丽蓉、金炜、陈博、朱晓伟、袁磊

责 编
邵丽蓉

社 址
虹桥路 2188 弄虹桥商务别墅 55-59 号

邮 编
200336

电 话
021-6261 5599

传 真
021-6261 6899

投稿信箱
pxsk@peng-xin.com.cn

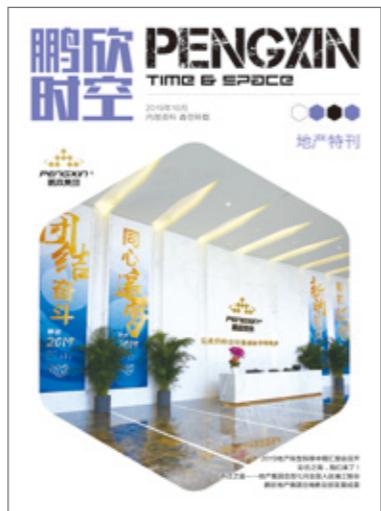
出版印刷
2019 年 10 月

编辑设计
上海晟聪文化传播有限公司

印刷装订
上海安枫印务有限公司



关注鹏欣更多精彩



PART01 特刊

2019 地产转型转移中期汇报会召开
鹏欣康养产业开创发展新篇章



转变观念，开拓创新
“2019 地产转型转移中期汇报会”学习小结

彩云之南， 我们来了！



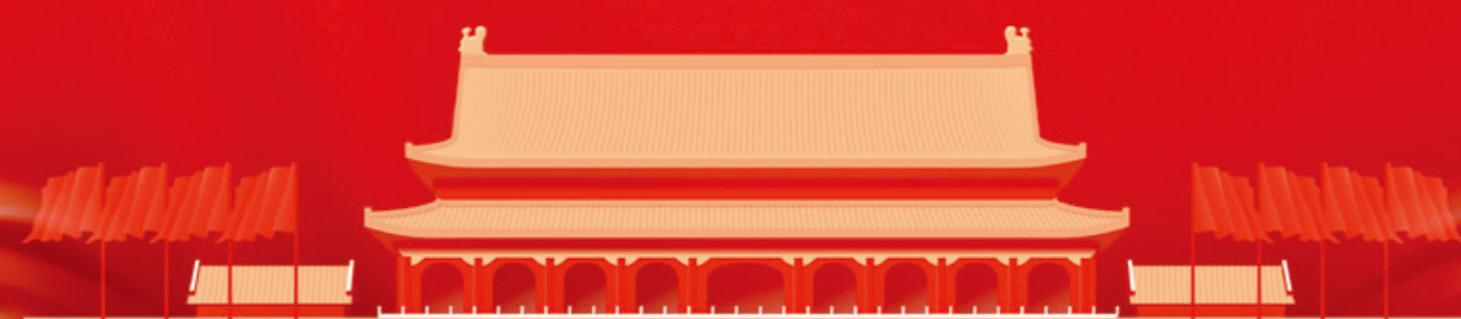
乔迁之喜
——地产集团总部七月全面入驻浦江智谷



鹏欣地产
云南新总部发展成果



壮丽70年 奋斗新时代



中华人民共和国

世界人民大团结万岁





7月6日上午，鹏欣集团2019地产转型转移中期汇报会在鹏欣浦江智谷召开，鹏欣集团董事局主席姜照柏、首席执行官姜雷出席会议，鹏欣集团、鹏都健康公司近50位高管参加会议。

01

2019地产转型转移中期汇报会召开 鹏欣康养产业开创发展新篇章



近年来，鹏欣集团洞察宏观经济大势，把握发展机遇，以三十多年发展积累的优势，顺势而为，谋定后动，转型康养文旅新发展，转移深耕拓展新空间，康养产业迈上新征程！



会议总结了近期在西南地区投资拓展取得的成果和成功经验，康养产品线顺利推进，康养文旅联动发展模式已展身姿。



会议由鹏欣集团副总裁兼鹏都健康公司副董事长公茂江主持，鹏欣地产集团总裁彭毅敏、鹏都健康公司副董事长丁宏伟分别汇报了康养板块的中期工作成果，鹏欣集团副总裁徐洪林作工作指示。

彭毅敏汇报了转型转移中期工作的



汇报与发言



成果，以及开发一线的新动向。他表示，集团转型转移目标已经走出了坚实的第一步。在巨大的机遇面前，奔赴一线的鹏欣团队个个斗志昂扬，激情工作，奋勇拼搏，使命必达。丁宏伟就未来组织建设的战略架构的定位进行了解读。他表示，集团上下要以同心共济的团队凝

聚力和攻坚克难的团队执行力，完成这次转型转移的自我革命。未来，将以现有的康养产品线以及文旅联动项目为发展起点，加快提升管控水平，将鹏欣康养的品牌价值做大做强。公茂江在讲话中指出，在鹏欣团队的共同努力下，康养产业进展喜人。未来，鹏欣集团也将继续给予高度支持，围绕鹏欣康养的中长期战略目标，持续深耕，打造康养项目的行业标杆。



集团副总裁徐洪林提出了三点要求：

第一要统一思想，站在全新的起点上，开拓未来发展空间；第二要打造学习型组织，在小镇建设，文旅商、康养等新产业面前，积极学习、积极适应，提升自身的作战能力；第三要站在鹏欣的舞台上，发挥创业拼搏的精神，实现事业理想，实现自己的人生目标。

“

鹏欣集团董事局主席姜照柏， 首席执行官姜雷，对产业发展 作重要指示

姜总在会上回顾了鹏欣历经三十多年的发展，从单一产品模式，进入多元化、国际化发展历程，特别是过去十年的产业多元化转型和产品多样化转型，鹏欣已经到了转型发展深度期，进入了产业深耕时代。

姜总指出，鹏欣康养产业就是要充分利用产业优势，利用多元化转型和产品多样化的优势，聚焦三大主线深耕发展。一是用好这么多年积累起来的项目开发、工程建设、投资管理的实战经验，加速打造产城联动产业小镇和康养小镇项目；二是在华南、西南片宜居气候环境地区，建立鹏欣的候鸟式连

锁养老公寓等康养项目；三是深耕长三角地区，建立一批CCRC国际养老社区，把我们具有优势的上海城市中心居家养老项目深度化，将护理院与医联体有机结合，做强护理院，做深养老产业。未来15年，鹏欣要聚焦核心、持续深耕，整合优势、创新发展，做强鹏欣康养产业。

深耕产业 精益求精

姜总特别强调：“成功需要奋斗，每个鹏欣人，都要以奋斗的热情、创业的激情，投身转移新战场，深耕产业、精益求精，创造以鹏欣品质为骄傲的康养品牌，在实现卓越鹏欣的奋斗历程中，实现我们每个人的卓越人生！”

”



”

姜主席在讲话中指出：公司战略业已明确，发展规划业已清晰，鹏欣已进入产业深耕期，未来将紧紧围绕农业食品、新能源和康养三大板块，整合上下游资源，打通全产业链，持续努力做强产业平台。我们的转移发展是主动适应国家战略的需要，是更好发挥鹏欣发展能力的需要，更是为人民幸福生活创造更大价值的需要，这是我们的初心，也是我们发展的动力！大家认识要提高，思想要统一，目标要明确，精神要振奋。

姜主席特别指出：

我们所做的，不是简单的一个个产品，一个个项目，我们要做的，是留给子孙后代的一件件作品，是造福人民的一项项实事，我们要以这个思想高度去奋斗、去创造！公司上下要不断学习、不断提升，破解康养产业发展遇到的新问题，激发团队每个人的激情与能力，共同打造鹏欣康养产业的每一件作品，也是打造我们人生的每一件作品！

”



会议进一步统一了各级领导的思想，进一步激发了全体员工拼搏奋斗的激情，大家一致表示，我们要站在新的起点上，不忘初心、砥砺前行，共同创造鹏欣康养产业工作的新篇章！

从“新出发” 铸产业精神，创鹏欣品牌

2019年，集团明确了地产集团“向西南”开拓发展的全新战略，这是基于地产30年发展深度思考后的战略决策，云南也成为了集团实施战略的战术路径和产业定位。

2018年中期会议全面回顾了地产行业的现状与机遇，结合宏观经济大势与企业自身发展现状，集团提出了“转移转型”战略——以云南为切入点，积三十多年来房地产、城市建设、工业园区开发积累的优势，顺势而为，谋定后动。我们深刻地认知到，转型转移发展战略是鹏欣发展的需要，也契合国家“一带一路”战略的需要，更是为人民幸福生活创造更大价值的需要。我们从“新”出发，基于我们的初心，也为新战场的开辟提供了无穷动力。

在这一战略背景下，在姜雷总裁的带领下，奔赴云南的首批团队进驻昆明，开启了向西南发展的新篇章。姜总特别强调：“成功需要奋斗，每个鹏欣人，都要以奋斗的热情、创业的激情，投身转型转移新战场，深耕产业、精益求精，创造以鹏欣品质为骄傲的品牌，在实现卓越鹏欣的奋斗历程中，实现我们每个人的卓越人生！”

从年初进驻昆明以来，团队成员以文化引领，重塑当初立业立志时的初心，发扬“敢打仗、能打仗、打胜仗”的产业发展精神，克服初期人手少、事务多的困难，做到分工不分家，团结协作，艰苦创业，以高昂的斗志，将局面层层打开。经过半年多的努力奋斗，团队初战告捷，先后落地了三个重大项目，签约开发规模达到两万余亩，夯实了产业转移转型的第一步，完成了鹏欣地产在产城融合、文商旅康的产业转型布局。

根据有序推进的各项计划，我们预计在2020年初，就会有“鹏欣”品牌在云南落地，开花结果，我们将以打造鹏欣精品为目标，在当地建立起鹏欣的知名度与美誉度，在祖国西南边陲践行“让我们的言行推动社会的进步”的使命。

地产集团总裁 彭毅敏

回到原点，重新出发

记得小时候听过老鹰蜕变的故事，说的是老鹰为什么是鸟类中寿命最长的。老鹰的寿命一般在70岁左右，但当在30多岁时，老鹰的爪子开始老化，它的喙长得又弯又长，几乎碰到胸膛，难以进食。羽毛也变得又长又厚，沉重的羽毛使得飞翔变得十分吃力。此时，老鹰再也不是鹰击长空的空中猛禽，而是被环境淘汰的一垂垂老者。为了生存，为了能够再次搏击长空，为了上天给予的“天空之王”的荣耀，它必须经历一个非常痛苦的蜕变，才能如凤凰涅槃般欲火重生。首先，它必须努力地飞到山顶的悬崖上筑巢，并在那里经历150多天的艰苦蜕变。在那里，它要用自己的喙不停地击打石头，让自己的喙完全脱落，然后静静等待新的喙生长出来。然后用新的喙把自己的旧指甲一根一根地拔出来，当新指甲长出来后，再把羽毛一根一根的拔掉。等待漫长的5个月后，新的羽毛长出来。老鹰才能重新飞翔，重新成为天空之王。

万事万物的规律都是一样的，行业也会在发展中起起落落，企业亦如是。中国房地产发展了30多年，为中国社会的发展作出了卓越的贡献。鹏欣地产顺势而为，也随之高速发展了20多年。但时至今日，看似欣欣向荣的地产业却面临着巨变，国家对行业的宏观调控越收越紧，中美贸易争端不断升级，全球经济长期徘徊在低谷。在这样的形势下，鹏欣地产未雨绸缪，在2年前即作出了转移转型的战略决策做深功能性地产，传统地产转移至土地价值洼地的云南成立地产集团二总部，上海总部转型进军方兴未艾的康养产业。

作为一名管理者，我经常在思考这么些问题：在“转移转型”的新形势下，鹏欣怎么从地产的传统思维转变到康养的服务思维，从平时身体力行的“高周转”转变到慢慢沉下心来做“优体验”，善于学习，善用资源，敢于创新，勇于开拓；从组织架构上，如何建立一个弹性、高效、透明的组织，让目标明确、责任到位、绩效激励；怎样做好多样化人才的储备和施展平台的搭建。而让我欣喜的是，我看到很多和我一样的鹏欣人都在积极地调整自我，提升自我，以应对时代的转变，公司的转变，跟上公司发展的步伐。

蜕变是为了适者生存，是为了更好地活下去，但这过程却是痛苦和孤独伴随。犹如鹰的蜕变，要忍受身体上难以承受的痛苦和心灵上的孤寂，但这是成为一个成功者所必须付出的代价。鹏欣地产就是那只在经历蜕变中的老鹰，我们有着曾经的辉煌和荣耀，但今天，我们必须放下这些骄傲，回到初创时的原点，以一个创业者的心态，怀揣着初心和使命，重新出发。相信只有经历过蜕变，才能成为更加优秀的企业。

我们必将用我们的坚韧、坚持、坚强，坚守我们的初心--鹏欣，一直“比期待更精彩”！

鹏都健康公司副董事长 丁宏伟

转型不停步，转移大踏步

解决吃饱和吃好的问题是企业生存和发展战略思考永恒的主题，“转型和转移”就是基于这种思考做出的战略判断和决策。

“转型”就是要跳出地产做地产，延伸我们的产品线，发挥我们的运营优势，打造康养作品、运营养老产品；“转移”就是向南发展，以云南广西为桥头堡，发挥我们30年来积累下来的建筑精品打造能力和多业态开发能力的优势，契合国家一带一路战略走向，在东南亚布局，以城市基本建设为切入点，实现小城镇、城市副中心开发建设的目标。

“转型”是一次学习跨界的过程，需要谦虚好学、学无止境、精确精准、归零的心态，从产品形态、运营模式、市场机会、团队适配、资源整合等多维度进行深度思考和谋划，谋定而动，建立自己“4S”康养旗舰店和样板区，用体验经济带动产品经济，用产品经济推动规模经济，给自己定一个15年目标，确保转型成功。

“转移”是产业变革、产品升华的过程，充分发挥自己在一线城市产品开发的优势，去二三线城市开发让人家仰慕的产品，将我们“品牌、设计”影响力，植入到城市化、城镇化及新农村开发建设中去，在云南，广西形成样板区和示范点，择机向缅甸，越南，老挝等东南亚地区发展，在经营上追求低成本扩张，在落地项目开发上“短平快、不恋战”，充分运用好长短两套组合拳，长短结合，总体布局、循序渐进，在南部中国再现“比期更精彩”的美誉！

2019年是我们鹏欣战略变革年，也是我们战略落地年，势将推动“转型不停步，转移大踏步”战略实践成功落地！

鹏欣地产集团副总裁 阮解敏



不忘初心，砥砺前行 为鹏欣康养新一轮崛起努力拼搏

本人入职鹏欣近15个年头，见证了鹏欣集团从主营房地产发展成多元化的国际集团，见证了地产集团从住宅地产开发到商业地产开发，现在逐步转型康养，感觉除了自豪、骄傲，更多的是感恩。感恩鹏欣的平台，成为自己成长的舞台；感恩鹏欣的氛围，既有家庭的温暖，又有事业发展的鞭策。

作为一名地产的老员工，面对转移转型，感觉重任在肩，任重道远，我觉得应该做好以下几点：

首先，我们要坚定转型的信念。转移云南，转型康养，是大势所趋，更是集团顺应形势的发展战略，作为老员工，必须坚定信念、坚决拥护。作为人力资源从业人员，应该积极宣贯转移、转型、转岗的思想，同时，要根据集团发展需要，找“好”人、用“好”人、育“好”人；

其次，我们要坚持坚韧不拔的鹏欣精神。艰苦奋斗、吃苦耐劳，是鹏欣稳步发展的基石。新时代，有人说这种精神过时了，但如果放弃了这种精神，我们将一无所有。他应该成为扎根于我们思想、行动中的指针，不畏艰难、砥砺前行，为实现目标，付出自己所有的努力。

再次，我们要坚决秉承老员工的先锋模范作用。作为老员工，鹏欣的精神已深深植入我们的脑海，渗入我们的血液。在地产总部，我们为地产各板块、鹏欣集团、各兄弟板块培养、输送了一批认同鹏欣文化、有能力、有态度的员工，他们通过自己的言行，潜移默化地推动着鹏欣文化在各个板块的传承和发展。面对新形势、新业态，我们更要严格要求自己，充分认识到自己的责任和要求，正视不足、不懈努力、忠诚履责、率先垂范，为其他员工做出思想、行动上的榜样，继续为集团培养、挖掘、输送更多的人才。

最后，我们要坚持创新。创新是企业发展的推动力。从鹏欣30年的发展历程可以看到，开拓创新，是永远的主旋律。我们地产的转型，业态的升级，也是思想创新、产业创新的结果。我们要摒弃老思想、抛弃旧糟粕，以开放的姿态、创新的精神面对各项工作，全面实现集团转型成功的目标。

集团的转型，是一次机遇也是一次挑战，我们每一个鹏欣人都要做好打硬仗的准备，都应该以“产业精神”来武装自己，以“李云龙式干部”的标准要求自己，努力拼搏，激情创造，为地产的转型、为鹏欣的再次腾飞创造自己的价值。

鹏欣地产集团人力资源部副总经理 金炜

跟上转型思路，踏上转移之路

一路走过房地产开发的黄金 20 年，很多房地产的从业者乃至开发企业已经习惯于高增长快速发展的模式，但时至今日外部环境发生了重大变化，对房地产开发企业的开发能力也提出了新的要求。在新的形势下鹏欣如何找出一条适合自身发展之路的发展途径成为所有鹏欣人所关注的重点。

今年以来总裁在数次会议上对鹏欣地产板块未来的发展之路做了详尽的描述，革新之路一如鹏欣以往的风格，不求做大规模只求做强内核。会上指出在当前新的形式下我们要以云南为桥头堡进一步向东南亚发展，复制我们曾经成功的经验，为康养集团的发展奠定基础。作为一名在鹏欣服务了 10 多年的老员工，曾经也对革新之路心存迷茫。当总裁为未来规划指出了明确的方向之后，我如醍醐灌顶一般看清了未来奋斗的方向。

建立地产集团云南新总部，是董事长和总裁以高瞻远瞩的目光发现了地产开发的一个战略机会。在走访了以昆明为中心的云南各城市，深感伴随着当地经济的快速增长，康养产业这里大有天地可为，这将是鹏欣康养发展的重要引擎之一。同时伴随着中国经济的发展，中国人口平均寿命大幅增长，人口迅速老龄化。因此立足于服务老龄人口的康养产业在未来同样大有可为。这将是康养发展新的蓝海，如何迅速在这片市场上立足，建立起鹏欣自身的康养品牌和经营模式是当前阶段的重要工作。

鹏欣依旧是鹏欣，鹏欣将再造一个新鹏欣。在董事长和总裁的指挥下作为鹏欣员工必将义无反顾跟上集团的转型思路，踏上转移之路，在全体鹏欣员工的努力之下，鹏欣康养必将迸发出新的辉煌！

鹏欣地产集团营销管理部总经理 汤亮



坚持多付出，找回“30%”的附加值

目前，在各方资源都快速消耗的情况下，未来价费机制能理顺的康养地产与产城融合将更受到青睐，而能够在市场上真正淘到金子的，我觉得将是针对地产转型，并建立起完善的康养行业投资风控体系的社会资本和地产公司。

鹏欣地产的转移与转型，不仅是我们鹏欣人的新起点，更是我们新目标、新征程的出发地。为推进集团产业转型和业务发展，应该发挥我们全体员工的工作主动性和创造性，老员工带新员工，坚持多付出，充分利用集团在硬件、软件上多投入的 30%，稳扎稳打边实践边学习，不断创新，认真研究“康养 + 地产、康养 + 金融”的产品线，和集团一起茁壮成长。

作为鹏欣投资部的一名老员工，我认为我们应该坚持以下几点工作，重复做，一直做：

第一，加强组织建设：带好投资拓展部团队，培养狼性文化，努力完成集团制定的目标和投资拓展工作；

第二，做好存量资产工作：根据集团要求和项目进展情况，积极配合公司相关部门做好存量资产处置工作；

第三，不断学习：做一名有公司使命感、和公司价值观同步的鹏欣人，不间断学习金融、康养、投资、融资等方面的知识；培养开发到运营各阶段都能胜任的综合性复合型人才；

第四，投资拓展：利用各方资源和渠道，团队做到知人善用，针对公司提出的“找人才、找资金、找项目”目标进行培训学习，了解具体活动内容。发动部门人员，推荐优秀候选人，贡献投资人、银行信贷等投融资资源，推荐集团产业链上下游相关优质企业项目合作等。开拓新项目，努力完成集团提出的 10 年做 100 个老年活动中心的新目标。

人生就像一只储蓄罐，你投入的每一分努力，都会在未来的某一天，回馈于你。我们应该紧随集团战略步伐，坚持多付出，找回 30% 的附加值，找到我们鹏欣的核心竞争力。

鹏欣地产集团投资发展中心副总经理 张扬

转变观念，开拓创新

“2019 地产转型转移中期汇报会”学习小结

2019年是鹏欣集团转型转移，产业深耕期的关键一年。通过本次中期汇报会的学习，武汉项目公司对集团转型转移的内涵、目标有了进一步的深刻认识，并结合项目的实际情况，适时调整目标，为保持每位员工在工作中的激情与创造奠定了基础。对本次会议精神的学习理解主要体现在如下几点：

第一、要转型，就要转变观念。拿破仑曾说：“一切缘于观念”。态度决定一切，但观念影响行动，科学的发展战略需要与行动相匹配的理念。转型是战略层面的一种选择，武汉项目近期因白金壳子项目股权变更，加上地产集团的转移转型，部分员工面对转变、转型、转移、转岗的严峻形势和现实压力，不同程度地滋生了悲观泄气、等待观望等思想情绪。经过本次汇报会的学习宣贯和讨论交流，让所有员工对于转型的重要性与必要性有了进一步的认识理解，有效的增强了大家的自信心、事业心和责任心。

第二、要转型，就要提升能动性。鹏欣以三十多年发展积累的厚积优势，现在已经进入到转型提速的“快车道”。要在快车道上快速而稳健的行驶，我们必须站在生存发展的高度来认真对待集团的转型问题。首先，在快车道我们不要开一台“慢车”，而要开一台快车，甚至是动车。目光短浅、得过且过、走一步退一步、只顾眼前不看长远、拖拉疲软放松懒散等等一切，都是制约我们发展提速的不利因素，我们既需“埋头拉车”也要学会“抬头看路”。其次，集团的战略变了，组织架构调整了，但是依旧是这群鹏欣人在做事，所以作为鹏欣成员的我们，创造力、执行力等等这些都必须跟上集团发展的步伐，必须全面提升自己的主观能动性。

第三、要转型，就要开拓创新。集团转型的目标始终是提升发展质量和效益，使企业在经济全球化竞争环境下具有更强的生命力和竞争力，让企业走得更远、活力更久，企业价值更大，对社会贡献更大，真正达到“内圣外王”的境界。作为鹏欣大家庭的一员，应该紧跟集团发展步伐及时修正个人目标，蜕变自己，如果不抛弃那些旧经验、旧模式、旧习惯甚至是旧思想，就会像一具枷锁一样束缚我们前进的步伐；不蜕变，我们的工作方式就不会开拓创新。

项目员工坚信，社会上很多人因为看见而相信，但是我们鹏欣人因为相信而看见。我们相信鹏欣的未来更美好，坚信通过本次转型转移，提升发展新路径，增强综合竞争力和社会影响力，实现用我们的言行推动社会的进步。

—— 武汉项目公司

千里之行始于足下

共同创造康养产业新篇章

为了深刻领会会议精神，切实贯彻公司战略部署，财务部门组织全体部门员工对会议精神进行了传达，并对会议内容会议精神、财务部工作重点与发展进行了深入的探讨和思考。

历经三十多年的发展，鹏欣已经到了转型发展深度期，进入了产业深耕时代。在这承前启后，继往开来关键时期，财务部门将在思想上统一步调、明确目标、坚定态度、一丝不苟地开展工作。全部门将统一思想，站在全新的起点上，开拓未来发展新空间。

未来15年，鹏欣要聚焦核心、持续深耕，整合优势、创新发展，做强鹏欣康养产业。这是公司的目标，也是我们每个人的发展目标。我们都是优秀的个体，借助鹏欣这一优秀的舞台，发挥个人的才干。会上，全员表示要把握发展良机，在实现卓越鹏欣的奋斗历程中，实现我们每个人的卓越人生。人生并没有很多个15年，唯有把握现在，从此刻做起，才能不负韶华，实现自身的价值。

公司的发展离不开各个部门的共同努力，而做好财务工作尤其需要多个部门的通力协作。在继往开来的新时期，财务团队更要同心共济，增加财务团队凝聚力，加强团队建设，提升团队战斗力。

在集团转型转移的重要时期，财务人员还需要积极加强自身理论和实践能力的学习。在过去地产开发产业运营的阶段，财务团队以现有的知识能力水平很好地配合了公司的战略发展。然而在新阶段，无论是小镇建设，还是康养产业，都有新要求，新标准。仅靠目前的知识储备技能积累远远不够，我们需要不断给自己充电，积极学习、积极适应，打造成一个学习型的团队，来更好地配合公司的战略实施。

千里之行始于足下，我们要站在新的起点上，不忘初心、砥砺前行，共同书写鹏欣康养产业工作的新篇章！

—— 地产集团财务部

狠抓学习快速增长 达成转型转移新目标

7月8日，成本管理部召开了深入学习中期汇报会精神的会议，向部门全员传达了姜董事长、姜总裁作的战略部署。部门领导要求全员认真思考，用心领悟董事长与总裁的思想，做到在这次转型转移过程中找准自己的定位，跟上队、不掉队。7月12日，部门全员再次集中，交流这几天的思考与感悟。

景观造价工程师谭轶骅前年因工作需要，由总部派往武汉，参加“汇悦城”项目的开发。近期，当听说集团在云南拿了几个新项目后，主动提出直接从武汉转战云南；武汉项目的采购主管吴曼丽，因武汉项目尚未开工，跟着地产的开发，先后到了天津项目、呼市项目，回到武汉仅两年，最近又因转型转移的需要，毫不犹豫地接受公司安排，在几天时间里打点行装奔赴云南项目，短短一周就进入了工作状态。

部门员工曾玲表示，她进鹏欣的时间虽然还不长，但对公司文化有了较完整的了解，能融入集体，希望自己能与鹏欣共同成长；张振俐表示，作为熟悉公司制度流程的老员工，会担负起这方面宣贯的责任。同时，为适应集体跨地区的发展，会建立起定期检查机制，以保障制度的执行；顾骏彪学习后表示，自己将迅速适应转型，熟悉康养产业，通过各种渠道，了解康养设施设备的制造与供应状况，近期正准备启动集中采



购计划；徐俊担任蚌埠项目任采购部经理，他表示，蚌埠项目体量大，采购任务重，人手不足。但是在总部的支持下，会很快与蚌埠项目完成磨合，推动各项工作快速进展。

近期，地产集团总部办公地点从虹桥路搬迁至浦江智谷，在全新的办公环境里，大家精神振奋，工作紧密协作。同时，在完成日常工作后，还需多学习多总结，提高自己的工作能力，把业务水平提升到新的高度，以适应鹏欣转型转移的要求。

—— 地产集团成本管理部

发挥创业拼搏精神 实现人生价值

7月6日，地产集团转型转移中期汇报会隆重召开，蚌埠项目部门负责人以上人员视频参加了会议。会后，各部门就会议精神向员工进行了传达和学习，重点学习了集团近年来的重要发展成果、地产转型转移现状及集团未来发展规划。

通过学习，大家充分认识到鹏欣集团经过三十多年发展，已经进入多元化、国际化的发展阶段。集团洞察宏观经济大势，把握发展机遇，顺势而为，谋定后动，转型康养文旅产业，深耕拓展新空间，推动康养产业迈上了新征程。目前，集团步入转型发展期，进入了产业深耕时代。

在巨大的机遇面前，集团依靠多年积累的项目开发、工程建设、投资管理的实战经验，快速走出了坚实的一步，取得了可喜的成绩，后续转型转移工作将更加深入推进，直达目标。

我们要深入学习集团发展战略和发展规划。通过学习了解到，集团未来将是多元化的产业，将围绕农业食品、新能源和康养三大板块，整合上下游资源，打通全产业链。集团转型转移工作是主动适应国家战略的需要，是更好发挥鹏欣发展能力的需要，更是为人民幸福生活创造更大价值的需要，因此我们提高认识，统一思想，明确目标，振奋精神，全心全意支持和参与集团转型转移工作。

面对转型转移工作，项目首先要抓好员工思想工作，全体员工要统一思想，积极学习，积极适应，激情工作，奋勇拼搏，积极参与到集团转型转移工作中来；结合产业转型转移，我们要苦练内功，提升团队凝聚力和战斗力，进一步提高工作效率和工作质量；结合产业转型转移，积极投身于集团大建设工作之中，站在鹏欣的舞台上，发挥创业拼搏的精神，实现事业理想，同时也实现自己的人生价值。

通过本次学习集团转型转移中期汇报会会议精神，项目全体员工进一步明确了奋斗目标，鼓舞了干劲，为A、C地块全面开发建设及即将开盘销售等工作奠定了坚实基础。

—— 蚌埠鹏欣水游城置业投资有限公司

统一战线 打造康养品牌标杆

把握康养转型机遇 锐意改革进取

7月6日，鹏欣集团2019地产转型转移中期汇报会在浦江智谷顺利召开。为更好领会会议精神，贯彻和执行公司战略部署，7月8日，全程玖玖健康公司总经理翁思跃在工作例会中向各位员工传达鹏欣集团和全程



玖玖健康公司未来发展方向并部署近期工作。

翁总重点对集团领导的发言进行了解读和分享。他指出，鹏欣集团在转型转移中期汇报会中提出战略转移，未来工作重点将向云南、广西等地区发展，在长三角地区将建立两个一千万平方米的康养社区，康养社区为集乐活、医疗、护理服务等一体的功能性社区。应对集团的转型，全程玖玖健康公司也将全面升级，在以上海为中心的长三角地区打造100家康养社区模式的公寓或酒店。全程玖玖健康也即将面对医疗改革，于此也必须需要IT技术做支撑，这都离不开公司全体员工的支持。

翁总要求，各位员工学习贯彻集团领导指示，遵循未来发展方向，打造品牌标杆形象，统一思想、统一战线，积极向上、砥砺前行！

——全程玖玖健康公司



7月12日，在何大为政委的主持下，海南项目管理人员学习了2019地产转型转移中期汇报会议精神。

会议伊始，何大为政委做了开场发言。他提出，要正确看待创新、积极拥抱变革，凝心聚力，创新突破。“鹏欣集团事业平台，足以承载起健康产业的发展，足以承载起各位奋斗者的梦想，集团进军健康产业，将再造一个辉煌的鹏欣。”他表示，老员工要做传播和践行鹏欣文化的带头人，不忘初衷，踏实勤奋，打造一支高绩效的忠诚团队。

会上领导表示，当下房地产企业前景不容乐观，酒店行业也竞争激烈。鹏欣审时度势，开启了产业转型转移的战略，获得了全新的生机。他要求全体员工要转变观念，协心协力，共同努力，提升精细化管理水平，提高团队的素质、专业的精神，把握新机遇、创造新业绩，实现新发展。

与会管理者要求全员积极紧跟集团战略转型目标，

清醒地认识到公司面临的严峻形势，也要充分看到转型对公司发展更有利的环境和机遇。管理层人员要进一步加强政治理论和业务知识学习，不断提升业绩为目标，围绕公司发展，敢于创新，以实际行动认同转型、支持转型和参与转型，结合自身条件，查缺补漏，战胜自我、完善自我，才能成为适应新形势、新任务要求的强者，才能更好地为公司转型发展贡献自己的青春和智慧。我们要从一个星级酒店服务管理模式，转为全程健康、康养、旅居、养老综合服务模式。

海南项目将在集团领导的带领下，努力完成甚至超越业绩目标，彻底实现扭亏为盈的局面，带头适应转型、转岗，严格要求自己，全力支持集团的发展战略，服从集团的安排，在转型中树立好榜样。

会议最后，何大为政委对此次学习会议进行了全面总结：2019年是海南项目战略转型之年，也是不断学习与成长的一年。项目全员要做好以下三点：第一，提高思想认识，自觉以转型转移同步共振。第二，坚持问题导向，自觉纠治以转型转移不相适应的陈规旧习；第三，落实工作职责，自觉成为转型转移的建设者。

海南项目全员将以时不我待的危机感和紧迫感，牢牢把握这次战略转型的机遇，锐意改革，大胆创新，积极开拓，求真务实，以扎实高效的工作和积极进取的动机，在推进企业转型，结合海南自贸区的建设，鹏博置业公司白金湾养生谷建设，创造更大的辉煌。

——海南项目公司



2019年，在地产集团“战略转移，深耕转移”的战略指引下，结合国家“一带一路”发展战略，我们来到康养产业开发资源集聚地——云南，依托鹏欣能力优势，探索发展新契机，搭建地产集团云南新总部平台，力争实现新作为。

02 彩云之南，我们来了！

强将底下无弱兵，在地产集团总裁彭毅敏的带领下，每位开疆扩土的“战士”一来到昆明就以饱满的热情和积极的态度进入工作，立足新起点，瞄准新目标，以更加坚定的信念，更加务实的工作，为鹏欣康养再创辉煌而努力奋斗。

在生活上，由于昆明地处高原，有的同事因高原反应难以入睡，甚至有的同事干燥得身体起皮，严重的每天流一次鼻血，但是我们无惧高原反应、气候干燥给身体带来的不适，主动调整自己的生活习惯去适应新环境，每天精神十足地投入工作。

在工作中，我们充分发扬鹏欣人艰苦奋斗的精神，来到机遇与挑战并存的

新环境，我们丝毫不敢懈怠，云南团队拧成了一股绳，朝着同一个目标团结奋进，披荆斩棘。为了推进项目尽快落地，每个人都承担着巨大的压力，我们每天加班加点工作，力争把自己的作用发挥到极致。目前正在推进的两个项目已经步入正轨，黎明的曙光近在眼前！另外，我们也在积极拓展新项目，通过对云南各地块进行调研，与各关联方进行接洽，寻求新的发展契机。目前我们已经掌握了所有被调研地块的基本数据并进行测算，提供数据支持。考察项目是每个周末的固定安排，通过积极了解昆明的房地产行情以及对竞品的分析，为项目产品定位和策划提供参考，为项目成功开

发奠定基础！

一群人，一条心，一起拼，一定赢！



相信在地产集团正确的战略指引下，在云南新总部团队的共同努力下，鹏欣云南一定会比期待更精彩！
彩云之南，我们来了！



朱雪松

要坚守，更要突破 ——记慧和项目总经理助理朱雪松

他始终保持着饱满的工作激情，以务实、负责的态度投入到日常工作中去；他身兼闵行、松江两个项目的开发配套工作，既能顾全大局，又能控风险、善节流；他以企业利润最大化为目标，积极出谋划策解决难题……守护工程，攻坚克难，保障利益，这就是地产工程项目的守护者——慧和项目总经理助理朱雪松。

自2006年进入鹏欣集团，经过十多年锻炼，朱雪松已经从一个刚出学校的青涩少年成长为在业务上独挡一面的业务能手。这不仅是他的坚持与坚守，更是鹏欣企业文化和服务精神的铸就。十多年的今天，唯有用比期待更精彩的企业精神要求自己，才能在转移转移中激流勇进，不断突破。

在松江南站项目四证办理期间，朱雪松积极协调规土、建交委等多个部门，在短短40天的时间内，将四证办齐，确保工程如期开工。在办证过程中，他努力协调多方政府部门，不仅为公司节约了数百万的成本，更为项目的如期开工提供了保障。

在松江余北项目竣工验收工作中，其中的规划验收采用专业的技术手段，通过协调竣工测量单位及规划局，顺利将超出许可计容面积的200多平米作了处理。充分利用政策过渡期，节约了成本。同时，余北生活泵房设备采取自主招标方式，通过竞价，比垄断部门的价格节约了大笔开销。通过协调松江环卫将余北项目配建的垃圾压缩站和小区垃圾站合二为一，避免损失销售面积约40平米；配合工程部协调验收部门优化了余北项目阳台与客厅之间移门，即节约了工程造价，又确保了验收通过。

上海项目开发配套工作中，无论是闵行版块，还是松江区域，基本都是身兼两个项目的开发配套工作。既能总控总体计划，也能亲上一线办理各项证照工作。同时在完成本职工作外能顾全大局，服从领导安排，替外地项目上遗留的问题出谋划策，甚至亲上一线支援。充分展现了地产人在转型转移过程中的突破创新精神，以他的行动努力诠释着鹏欣产业精神的实质内涵。

团队协作 共迎转型

——记丹东鹏欣水游城投资置业有限公司总经理陶百明

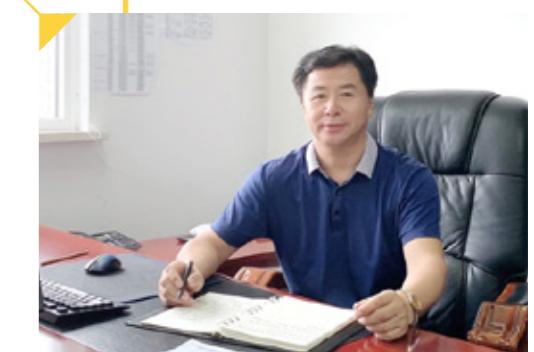
从丹东项目的寻求突破，到盘锦项目的披荆斩棘，使丹东项目方案重新调整，盘锦项目难题逐一破解。这些无不体现了地产人在遇到挫折时的百折不挠，更诠释了地产集团在转型转移变革中遭遇阵痛时的坚韧不拔。丹东鹏欣水游城投资置业有限公司总经理陶百明就是这样一位身先士卒，攻坚克难的领导者。

在主持丹东及盘锦项目工作时，陶百明从不当甩手掌柜，亲临一线和团队成员共同解决难题。在水游城项目处于停工状态时，亟待解决的问题层出不穷，他迎难而上，带领团队与政府沟通，与围堵现场的居民、商户谈判，期间遭围攻恐吓，却不退缩，通过坚

持不懈地努力，获得了政府的大力支持，使项目顺利复工，顺利完成11万平方米的地下结构施工，为后续现场工作奠定良好基础。

他刚接手盘锦项目时，项目公司问题颇多，其中业主因为交房延迟、产证办理延迟等问题投诉到公司，他带领团队耐心安抚业主，尽快解决问题，成功化解了矛盾，重新树立了鹏欣公司的正面形象。

陶百明深知一个人再优秀再能干，精力毕竟有限，工作要靠团队成员的共同努力才能完成目标，没有一个优秀的团队是管不好项目的。因此在管理工作中，他重视团队建设，讲求团队合作，为了使团队内部能有一个优良的环境，



陶百明

他从自身做起，营造绿色工作环境，大力倡导员工平等相处，绿色交往，防止滋生歪风邪气，推行领导班子带头落实八不准的要求，营造真正意义的风清气正、拴心留人的环境。在他的坚持和努力下，他带领的两个项目公司虽然人數不多，却能团结一心，打好硬仗。大家亲如一家，遇到难题不推诿，看到工作抢着干，形

成了良好的工作氛围。
陶百明通过以身作则、身先士卒的精神，为项目公司的员工树立了不畏艰难，勇于担当的榜样，使全公司上下形成了一股知难而上的良好氛围，为公司的进一步发展积累了丰富经验，为地产集团的茁壮发展储备了专业人才，为地产集团的转型转移提供了精神养料。



徐颖

时刻待命，使命必达 ——记地产集团财务部徐颖

兵马未动粮草先行，地产转移转型之路，自然少不了财务融资团队这一先锋部队的支援。半年来，负责融资业务的地产财务部徐颖，经历了从一波三折到圆满收官的工作历程。

夜里十点半，手机“滴滴”一声响。徐颖打开一看，是领导转发的一条微信，银行要求提供客户授信评估调查所需的各种资料。她惊喜地发现，对于集团多从强调和动员的地产转移转移之路，财务部真正迈出了第一步。

为保证资金及时到位，每一笔融资业务都必须争分夺秒快速推进。领导在前方选定借款主体，搭建业务架构，徐颖随时候命，配合提供所需的资料、财务数据。比如需要提供银行相关文件，审计报告，快速联系会计师事务所，协调部门的其他同事一起加班完成等。

下班后，她经常收到领导发来的工作，为

确保每个环节不出差错，她时刻严阵以待，生怕由于工作疏忽失误，造成无法挽回的后果，影响资金到位。

通过了授信和贷审后，一大波合同需要她和同事复核报批，来来回回几次修改后定稿、签字、用印……这些工作都是加急再加急，最终等到了银行放款的日期。本以为工作要告一段落了，不料在放款那天突然被告知，对提交的合同又有了新要求，这意味着之前提供的文件要全部被推倒重来——准备新合同和提款申请。在领导的远程调度和指挥下，她和团队赶在银行交易通道关闭前，完成了资料补充。下午5点，当接到确认款项到账的微信时，她心里的石头终于落了地。

这只是转型转移的第一步，过程很曲折，结果很完美，今后的工作，徐颖将继续奋战，使命必达。



袁援

发扬铁军精神 打好转型转移攻坚战 ——记建安公司财务主管袁援

9年伊始，集团明确了转型转移战略，地产重心将向云南转移。刚听到消息时，我内心还在想云南离我还是比较远的，还是先做好自己现阶段的工作吧，我想大多数同事一开始的想法应该跟我也一样吧。

然而，一切来得总是那么的突然，如同当初从没想过会跟内蒙古产生多少交集一样，有幸于3日开始参与到云南项目业务中。那天还没到上班时间就接到了领导通知，云南贷款需要给金融机构准备各项资料，而且上午就要。打开资料清单一看整整32项，说实在的真有点懵。但时间紧任务重，没有时间去考虑其他的，在去办公室的路上边走边在脑海里梳理工

作开展思路，待思路理清，来到办公室着手实施起来也算是遂心应手，最终在规定时间完成了任务。

本以为就此可以一心扑在本职工作上了，可事与愿违，5月7日差不多还有一个小时就要下班了吧，接到了第二天去云南出差的通知。接到通知后赶紧查航班信息，联系办公室订机票，接着联系借印鉴跟相关证照。其他资料都准备好了，法人身份证一时还拿不到，这可是办理业务的要件啊，且第二天一早就要赶去机场，为了不耽误时间，立即跟公司法定代表人联系好地点跟时间，下班后又从智谷赶到市区去取上了身份证，回到住处已经10点了，将

资料又梳理了一遍，没问题后将资料装袋放好，胸口的一块石头才算落地。

第二天一早赶到机场，因为是最早的一趟航班，所以基本上时间上没怎么耽误，顺利的在既定时间赶到了昆明，飞机刚落地就跟银行相关人员联系好时间，出机场便马不停蹄的赶往办事地点。因为提前联系好了，到银行后便优先给我办理业务。资料递交进柜台，本以为一切顺利成章，可经审核后银行反馈人行预留信息跟营业执照上有一点不符，不能开户。得到反馈，我感觉体温一下子就上升了，即将要放款了，却被告知账户开不了，这不是在开玩笑嘛。可是账户一定是要开的，急没有用，稍作调整开始跟晓之以理，动之以情的跟银行相关领导协调，最终银行作出了让步，顺利开通了账户。账户开好又跟银行相关人员确认好后续需要办理的相关事宜，将结果及相关情况反馈给领导后这才算告一段落。因公司里还有很多业务要处理，为不耽误第二天的时间，经请示领导获批后，当晚我又赶回了上海，第二天正常上班，对本职工作基本上没有产生影响。

回到上海上班后第一时间就安排同事去银行办理了相关信息变更，以确保账户使用不受影响。本以为可以稍喘口气，又赶上集团年报审计，事务所进场，配合对接相关工作。此时云南贷款工作也已临近放款期限，回到上海上了几天班后5月13日又接通知再去云南。本以为这次跟之前一样送资料过去，快去快回，结果是呆了一周，直至贷款放款划款完毕。

这一周基本上是白天在银行蹲点，随时等候领导指示，对接相关工作。晚上回到酒店整理数据对接审计工作，昆明白天的温度比上海高很多，气候还比较干燥，当地人都有些受不

了，而我因为之前着凉了，老毛病支气管炎又犯了，喘不过气气儿，靠药物缓解症状继续坚持工作。终于等到周五，要放款了，丁总头一天晚上刚从上海出差回到昆明，一上班便跟他碰头，汇报相关工作，同时就贷款放款事宜再进行梳理分析，做好相关预案。

一切准备妥当后，在丁总的带领下去银行协调放款。经多方协，调款项在下午两点四十划到了信托公司，接下来却没那么顺利，监管银行反馈资金今天走不了，一会儿说缺资料，一会儿又说交易结构有瑕疵。因为事先做好了预案，所以应对起来还算游刃有余。丁总坐镇协调，我们耐心的跟银行相关领导一遍一遍讲述交易结构，打消他们心中的疑虑，又按他们的要求及时联系上海的同事补充相关材料。经过两个多小时的紧张协调，直到四点多信托公司才将资金划到我们相应的公司账户，办完后面两轮资金划转已经六点半了，虽然挺累，但总算完成了这一艰巨任务。

这一阶段性的工作让我更深刻的领悟了凡是预则立，不预则废的道理；让我对领导们所承受的压力有了进一步的了解，领导们承受着巨大压力，任然无怨无悔尽心工作，我们作为公司的普通一员还有什么可以抱怨的呢？与其怨天尤人不如调整心态，尽心尽力做好每一项工作。

以上便是我在转型转移工作中的一小段经历，很荣幸得领导信任可以参与进来，从整个战略来看这只是所有工作中的一小部分，我所做的与奋斗在一线的领导及同仁们比起来只能算沧海一粟，让我们一起向奋斗在转型转移工作一线的领导及同仁们致敬！让我们转变思想，继承发扬铁军精神，打好转型转移这一仗。

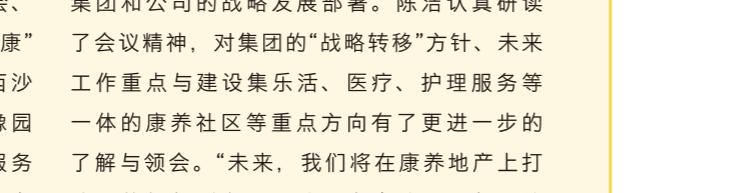


陈洁

转型转移，重任在身 ——记全程玖玖健康养老事业部运营总监陈洁

作为养老事业部活动策划与市场部负责人，陈洁在工作中时刻谨记“不忘初心，砥砺前行”的座右铭，紧紧围绕公司的核心重点业务，在领导的指导下，带领养老事业部、市场部团队处理多项线上线下活动、宣传工作与接待服务工作，勤勤恳恳、认真负责、爱岗敬业，完成各项工作目标。

她组织策划了2017年上海市社会医疗机构协会影像医学专业委员会成立大会、参展2018第五届上海国际科普产品博览会、参展2019上海老博会、参与“全程99健康”为老服务点，包括建设与策划设计长寿西沙综合为老服务中心、长寿邻里分中心、豫园睦邻中心——合康里、打浦桥综合为老服务中心、崇明堡镇社区生活服务中心等。在参与长寿西沙综合为老服务中心的策划活动时，领导要求从建设到运营的时限十分紧迫，陈洁为按时、高质、高效完成任务，主动带头



懂生意经，做“多面手” ——记春川物业公司怡富商务广场物业管理处团队

怡富商务广场是集酒店、商场、办公楼于一体的综合性商办楼，尤其是酒店24小时运行，因此就更需要确保空调、锅炉、高压配电、水泵等设备正常运行，所以日常设施设备的保养就成为物业工作的重中之重，运行12年来，物业管理处一直秉持“艰苦奋斗、勤俭节约、开源节流、技术革新”的工作作风，在工程部经理曹春昱的带领下，在确保设施设备正常运行的同时，想方设法为公司节约支出成本，提升品质。

精细管理，节能增效

物业管理处为开源节流，各项措施多管齐下，提升设备管理精细化水平。首先，要求工程部员工离开设备房必须关闭所有照明；其次，

电梯机房加装排风机，减少空调用电负载；最后，空调系统运行根据“二次水”设备的温度，适时启动“一次水”设备系统运行的时间。

新老员工传帮带显实效

管理处一直坚持传帮带的优良传统，除了特种设备必须外包之外，其他所有设施设备都是由工程部承担维修保养工作的，同时还要求工程部年轻骨干不断学习，提高业务水平，自主技术改造，以节约管理成本。

维修工严国华初进公司是普通维修工，但几年下来，在曹春昱经理的指导下，自身刻苦钻研，已成为工程部一个技术娴熟的空调工，765台空调的日常维护和保养，均由他一人完



春川物业公司



打造一支有才干、有活力 执行能力强、综合素养高的冲锋队

——记南京水游城总经理室周娟 设备管理部负责人刘福胜

成：维修工吴昊初进公司是监控保安，根据他个人在弱电方面的特长，几年培养下来，已能独当一面，负责智能化楼宇及所有的弱电维修保养工作。

自力更生，自主创新

广场办公楼冷却塔冷量在高峰使用时达到饱和状态，往年都是通过大量自来水进行补冷，工程部对办公楼冷却塔进行了技术改造，通过商场冷却塔剩余冷量做旁通进行互补。改造后的冷却塔不但能确保高峰时空调正常使用，而且减少了水费成本支出，并且加装自动控制系统。电动控制阀是利用旧阀改造成功的，如果新购，网上询价至少要 7000 元左右，大大节省了开支。

广场办公楼运行十二年的大堂，木质纤维护墙板已多处破损，影响了办公楼的形象。管理处为了提升品质，向业委会提出改造办公楼大堂墙面及灯光的建议，同时为降低成本，管理处提出材料费由业委会出资，安装由工程部自主安装改造，大幅降低了改造成本。业委会出资购买了灯具，工程部将公共通道上的光源全部换新。一系列的改造，使怡富办公环境焕然一新，整体品质得到业主们的一致认可。

管理处团队在日常管理中从节约能耗、提升员工技能、减少人力成本得光洁如新，并创造了设施设备零事故的奇迹。万科、绿地等大型集团公司争相考察、学习，已成为物业管理业内标杆。

南京水游城作为鹏欣水游城系列商业综合体的代表，开创了商业地产的品牌典范。十年来，鹏欣人以真抓实干、责任担当的工作精神，用心经营水游城，其中涌现出一批先进员工的优秀事迹，总经理室周娟和设备管理部负责人刘福胜便是代表之一。



周娟

攻坚克难，干练自信的管理者

周娟自 2009 年 6 月加入水游城市管理团队以来，整十个年头。伴随着鹏欣南京水游城的一路发展，通过多年历练与责任担当，她已成

长为一位干练自信的管理者。提起她工作的风格，和她一起工作的领导、队友、下属，为她总结了五大工作“特点”：

一是讲政治，守规矩

2019年，随着国内经济大环境的影响，新的商业设施不断开业，竞争对手数量逐渐增加，面临的经济指标压力山大，周娟带领的团队没有沉浸在过去一年的成绩上，也没有畏惧即将面临的各种压力而下调销售预算。作为前台部门分管负责人，它继续做好前台部门日常工作每月节点管控，经营数据维度各项分析和重点业务工作进度把控，同时还要做好平行各部门的相关工作配合和对接，按照商业总部及项目领导制定的利润目标努力前行。

二是讲民主，有纪律

在团队建设方面，配合总部及项目领导要求，缩减编制提升薪酬标准，大胆尝试楼层不同管理组合模式，优化架构编制，提升人效。营运采用品类相关楼层合并，扩大管理职能，以保证工作质量为前提，优化合成营运一部、二部、三部，编制数相应减少。同时敢于起用培养年轻骨干，为团队第二梯队添砖加瓦。

三是讲创新，有激情

针对购物中心竞争激烈，SP/VIP活动传统单一的问题，她带领前台营运和营销部门伙伴头脑风暴，今年重点提升了VIP客群的粘性。通过数据分析制定VIP活动方案，达成全馆VIP销售占比30%的指标。结合线上电商平台，创新促销与支付宝口碑合作正式上线188付费会员卡，这是一次对消费新形态和服务新体验的探索，也是一次中心商业在新合作模式上的尝试，将水游城商业带入付费会员经济的前列。

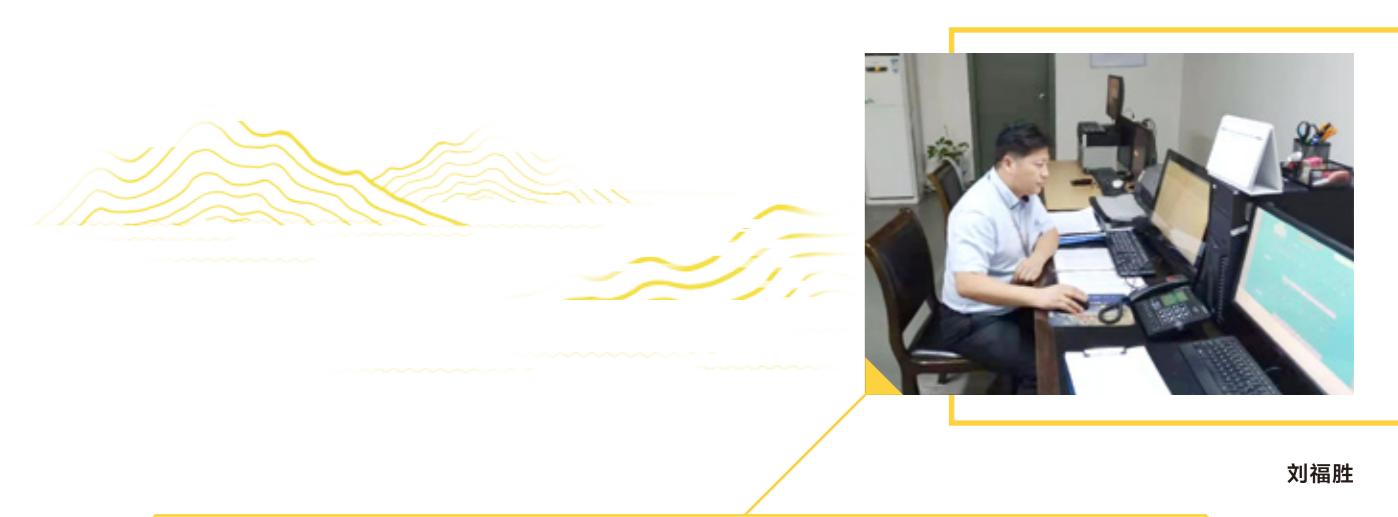
四是讲执行，有结果

今年上半年在保证安全与质量前提下，南水有超过6000平米以上的区域进行业务调改，是为历年来最大力度的一次调整。周娟接到公司指令后，迅速安排楼层经理会议，通过与工程部协调合理安排租户闭、改、移时间，最大化减小空档期业绩损失，大大减少了违约金的支出。后期，她每日召开调改会议，督促各楼层全力配合招商和内装部门，主动迈步、积极联络和跟进日程管控表，协调沟通前、中、后台各部门进行开业前的细节准备，确保调改楼层按期开业。

五是有担当，敢作为

8月南水即将迎来11周年店庆，然而南京从7.19起持续高温，每日的气温不断被刷新。此时因设施设备空调系统年久老化的原因，店铺员工与租户频繁投诉，购物环境受到严重的影响。对此，周娟积极与后台对接，克服困难，耐心沟通，上报公司紧急采购和租借冷风机，快速帮店铺解决问题。同时亲自带领员工对店铺员工进行安慰，并与品牌高层洽谈店庆期间活动，确保店庆销售目标。

周娟表示，2019年在集团转型转移的关键时期，面对更日益严峻的销售形式及各项KPI指标、面对公司领导提出的更高的销售指标及11周年店庆目标，她和团队们唯有坚定信念、知难而上，通过更加细致、出色的工作，以提高销售业绩为出发点，一步一个脚印地完成全年公司领导下达的指标任务，使团队做到更大、更强、更有号召力。她将以十二万分的用心和努力，为公司创造更多价值，贡献自己的更大力量。



刘福胜

务实求精、保驾护航

由普通员工成长为设备管理部负责人，刘福胜加入鹏欣已经11个年头。他本着务实求精、保驾护航”的工作态度，兢兢业业服务于商业运营，落实长效安全管理责任。

同事们对刘福胜的评价可总结为：个性鲜明、有魄力。作为设备管理部的部门负责人，他肩负着商业运营保驾护航和日常部门管理的职责。多年来，他脚踏实地、对标找差，不断提高自身管理水平。

遇到设备故障，他首先分析原因，制定设备维修方案，组织人员维修，以最短的时间恢复设备运行。他对于工作精益求精，对于任何瑕疵都不轻易放过，力求工作尽善尽美。

在日常设施设备维保工作中，他强调设备维护运行规范及要求，加强部门员工专业技能和安全意识方面的培训，杜绝安全隐患和事故的发生，确保各系统设备安全稳定运行。特别是对于设备

运行的能耗管控，通过加强能耗数据统计、管理和分析，根据天气和设施内环境状况，对公共区域各设备投运量以及开启时段进行控制和调整，如内外场照明、空调、锅炉、取暖炉等，大大控制了能耗预算。今年1月底，他在日能耗数据抄录时发现水能耗数据过高，存在异常，随即召集团队对外围供水管道进行排查，查找漏水点，果然发现一根直径C 150主供水管道因沉降造成管道接头断裂。团队冒着冬季气温零下的严寒进行地面开挖与抢修，确保设施餐饮店铺和假日酒店的正常营业。

在团队培养方面，刘福胜也是一把好手。他对新进年轻员工进行因材施教，将优秀员工纳入部门梯队建设的骨干力量，更有一专多能的深度培训，充分发挥和强化部门骨干员工模范带头作用，增强互学互助精神，打造一支有才干、有活力、执行能力强、综合素养高的团队。



03

乔迁之喜

——地产集团总部七月全面入驻浦江智谷



7月1日，在中国共产党建党98年这个光荣的日子里，鹏欣地产集团总部入驻环境优美的浦江智谷5号楼。



为感谢25年来默默耕耘、为公司发展添砖加瓦的基层员工，公司高管们在7月1日上班前列队前台大厅，恭候前来智谷上班的员工。随后，由鹏欣集团副

总裁、鹏欣地产集团副董事长徐洪林携全体高管逐层对大厦进行了巡视，地产集团副总裁阮解敏全程陪同并对5号楼驾驶舱、报告厅、各部门分布区域等进



行了介绍，徐总对各相关部门为公司整体搬迁后能稳定运行所做出的努力给予了肯定。并提出鹏欣人要不忘初心，要有奋斗精神、创新之心、变革之志。新场所，新起点，新的十五年规划，鹏欣的未来一定比期待更精彩。

04

鹏欣地产

云南新总部发展成果



成果之一： 云硅智能科技小镇项目——签订经贸合作协议

云硅智能科技小镇项目占地 10000 余亩，是云南省招商引资项目的 1 号工程。近半年来，该项目作为鹏欣地产立足云南的首个项目，取得了突飞猛进的进展。

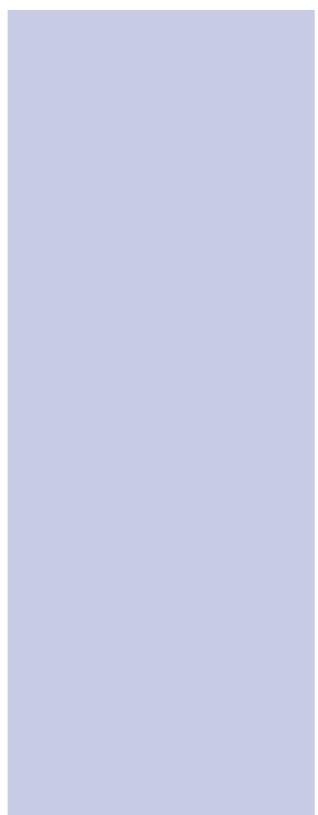
于 2019 年 4 月 28 日成立云硅智谷投资有限公司，打响了鹏欣地产云南新总部发展的第一枪。

云硅智能科技小镇项目规划总图初稿已完成，在进一步修正和完善中。

2019 年 6 月 13 日参加南亚东南亚国家商品展暨投资贸



2019 年 3 月，鹏欣地产云南新总部团队，成功组建奔赴云南开创新局面。7 月，原来的 3 人创始团队已经发展为现在由 13 名员工组成的核心团队。他们怀揣鹏欣梦想，艰苦奋斗，通过不懈的努力，推动了项目快速发展，开辟了崭新的转型新天地。



易洽谈会经贸合作项目签约仪式，鹏欣地产总裁彭毅敏代表云硅智谷投资有限公司与昆明高新区管委会签订经贸合作协议。

成果之二： 意思桥康养项目——增资入股

意思桥康养项目占地 7000 多亩，鹏欣以增资扩股的形式加入该项目。2019 年 4 月 20 日、7 月 15 日，CCD 滕社长一行两次考察意思桥康养项目，并提出开发建议，意思桥康养项目概念性方案及首期开发方案已完成。



成果之三： 中韩昆明生态城项目——签订项目合作协议书

目前已签订《中韩昆明生态城项目合作协议书》，并进行项目整体定位策划与项目总规及建筑方案设计。



成果之四： 鹏欣康养云南新总部办公楼落成

云南新总部办公大楼为三层的独栋别墅，位于昆明滇池大坝对面，地理位置优越。办公楼于 6 月 20 日签订办公楼租赁协议，7 月装修完成。



新闻报道

10亿进军云南！ 这家来自上海的房企，大手笔落子呈贡区和阳宗海

上海鹏欣集团大手笔进军昆明，落子项目于呈贡区和阳宗海七甸片区，分别将在呈贡开发超高层建筑、在阳宗海联手云南建投开发意思桥康旅小镇。

9月12日，昆明市呈贡雨花片区和阳宗海七甸片区17宗土地底价成交，约430亩土地最终10亿元成交。其中呈贡雨花片区124亩混合用地由上海鹏欣集团旗下公司竞得，成交价7.1亿元；阳宗海304亩土地则由云南一条龙企业集团绿化工程有限公司斩获，成交价2.9亿元。

呈贡雨花片区 124 亩地成交 或将打造呈贡最高建筑

呈贡雨花片区成交地块编号KCC2012-25-A1至A8，共8宗，位于彩云南路以西，涌鑫哈佛中心旁，地块紧邻地铁1号线，地块由上海虹欣置业有限公司联合昆明浦项地产开发有限公司竞得。该批地块曾在土地推介会亮相过，面积124亩，包括78亩商住混合用地、11亩教育用地和35亩商业用地，土地单价约277-631万元/亩，楼面价约485-2951元/m²。

值得一提的是，A6-A8共3宗商业用地容积率分别为15、17、19.5，如此高的指标在昆明市场上并不常见，从地块地理位置综合来看，该批地块极有可能用于打造呈贡最高建筑。

意思桥康旅小镇项目用地成交 上海鹏欣 1 天落地 2 子

阳宗海七甸片区共9宗约304亩地由云南一条龙企业集团绿化工程有限公司斩获，成交价2.9亿元。根据土地信息，今日成交地块容积率为1.1-1.6，土地单价约80-100万元/亩，楼面价约937-1364元/m²。

据工商注册信息，云南一条龙企业集团绿化工程有限公司股东：云南建投旗下省房公司持股40%，上海鹏欣地产持股40%，云南一条龙集团持股20%。

从股权结构来看，阳宗海片区本次成交地块是由上海鹏欣地产联合云南建投开发建设。而据此前信息，云南一条龙公司开发建设的项目为意思桥康旅小镇，去年省房公司持有一条龙公司80%股权，再引进了上海鹏欣地产。也就是说，上海鹏欣



本次拿下阳宗海304亩土地，也意味着一天之内在云南落地了两个项目。

这并不是上海鹏欣首次在云南市场亮相。去年5月，云南城投拟与上海鹏欣集团合作打造云硅智能科技小镇；同年11月，上海鹏欣集团与德宏州签署边境加工园区项目、公路项目的合作框架协议。



鹏欣·全程健康

医护结合、医养结合新模式