



The image shows the front cover of the 2016 Annual Report for Anlian. The title 'anlian 安联' is at the top right, followed by 'CONTENTS 目录' (Contents). The left side of the cover features a large green vertical bar with the word 'DIRECTORY' written vertically. The right side contains a list of contents with page numbers. The background is a soft-focus photograph of white daisies and green leaves. The overall design is clean and professional.

要闻回顾

集团开展 2017 年员工春游活动



为提升企业凝聚力，丰富员工业余生活，集团暨集团工会特开展了 2017 年员工春游活动。

本次春游活动在前期广泛征求员工意见与建议的基础上，共设置 3 条线路，分别是滁州休闲三日游、成都双飞 4 日游，西安双飞 4 日游。

整个旅游活动安排合理，内容丰富，使员工在紧张的工作之余能够放松身心、增长见识，提高了企业的凝聚力和员工的工作热情。增强了团队协作和员工的归属感、自豪感，让大家都以更饱满的精神和更大的热情投入到工作和生活中。



06 2017/05 安联世界

蓄势待发 载梦前行

——安联集团 2016 年终总结暨 2017 新春年会



良辰辞旧岁，金鸡报春来！

1月20日下午，尚群宴会酒店二楼中华厅喜气洋洋。热闹非凡，安联集团 2016 年终总结表彰大会暨 2017 新春年会在那里隆重召开。集团领导、特邀厂商嘉宾、驻场科技各公司全体员工以及外埠公司部分员工参加了此次大会。



●安联福公司总经理张海霞年度工作总结



●安联涂料公司总经理李祥做年度工作总结

安联世界 2017/05 07

要闻回顾

庆祝三八妇女节，集团召开女职工座谈会



3月8日上午，安联暨集团工会在三楼会议室召开了“三八妇女节”女职工座谈会，集团“三八红旗手”、各单位职工代表以及工会委员参加了座谈会。

座谈会由集团工会主席兼张经理主持，张主席代表集团暨工会向女职工致以节日的问候和美好的祝愿。

集团女职工分布在各个公司不同岗位，在各自的岗位上发挥了重要作用，为安联的发展做出了巨大的贡献，是当之无愧的“三八红旗手”。随后张主席为荣获 2017 年“三八红旗手”的女职工颁发了荣誉证书和奖金，希望全体女职工立足岗位，努力学习，提高技术，关爱家庭、和谐生活，努力成为事业、家庭双丰收的新时代女性。



集团荣获合肥市 “十大书香企业”荣誉称号



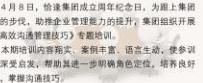
近日，合肥市 2016 年度“十大书香机关”、“十大书香企业”、“十大书香家庭”、“十大读书之星”评选活动揭晓，安联集团喜获合肥市“十大书香企业”荣誉称号。

一直以来，集团坚持以人为本，依托职工书屋，建议学习型企业。今后，将继续鼓励员工多读书，读好书，为员工继续学习创造有利条件，不断提升员工的学习力和创造力。

04 2017/05 安联世界

集团开展《高效沟通管理技巧》

员工培训



集团各公司召开 2016 财年股东会

2017 年 4 月，集团各公司相继召开 2016 财年股东会。会上，总结 2016 财年的成绩与得失，并对新财年的工作作出规划与安排。



安联世界 2017/05 05

喜获联想商务之星大奖



3月9日，第十八届联想商务之星大会在北京召开，姚总代表安联作为大联想的核心合作伙伴受邀参加本次盛会。会上，安联以突出的运作能力和优异的业绩，喜获联想商务之星奖，这也是安联连续十几年荣获此殊荣。

今年是集团和联想合作的第十九个年头，新的一年，我们将继续秉持协同发展、共建未来的宗旨，风雨同路，砥砺前行，创造更加辉煌的业绩。



集团三公司喜获联想大奖

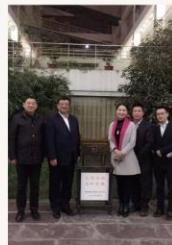


过去的2016财年，集团联想各业务无惧挑战，以昂扬的态势，大步向前，赢得了骄人的业绩。3月24日，在深圳召开的联想合作伙伴大会上，安联荣获、安联开启、安联浩扬三公司分别斩获消费渠道业务分销商金奖、商用大客户合作金奖和商用零售合作金奖三项大奖。

荣誉的获得是肯定和赞扬，但更多的是激励。新的一年，我们将直面机会与挑战，锐意进取，真抓实干，勇攀高峰，再创佳绩！

联想中国区总裁童夫尧

莅临集团检查指导



3月15日下午，联想集团中国区总裁童夫尧先生一行莅临集团检查指导。集团董总、姚总共同接待了童董一行，并进行亲切友好的交谈。



恭贺安徽安联云服务有限公司成立



新时代，集团为整合资源、业务协同，将原安联浩扬公司电信部和安徽联诚外包服务部进行整合。3月7日上午，安徽安联云服务有限公司正式成立，集团副总裁姚女士及各子公司负责人共同出席了揭牌仪式。

本期专题

本期专题



◆商用教育公司总经理崔伟做年度工作总结



◆安徽聚纳公司总经理具中海做年度工作总结



◆安徽启特公司总经理梁立军做年度工作总结



◆安徽开拓公司总经理王明武做年度工作总结



◆集团总裁姚女士做主题报告

随后，集团总裁姚女士做了题为“蓄势待发，筑梦前行”的主题报告，她总在报告中对2016年度集团的各项业务进行了全面的总结和细致的分析，在肯定成绩的同时，面对存在的问题我们也要勇于正视，并对2017年的工作进行了计划和部署。

会上，对在2016年度工作中表现突出、业绩优异的3个先进单位、9名优秀经理、35名优秀员工及迎新文体活动获奖者进行了表彰奖励。

姚总在致词中感谢所有员工2016年的付出和努力，并对获奖员工给予充分的肯定和表扬，希望全体安联人能够不忘初心，上下一心，用我们的拼搏和创新赢取安联更加美好的明天！



◆姚总致词



◆2016年度安徽安联云服务有限公司先进单位



◆2016年度先进单位



◆2016年度优秀经理

国邮轮船长弗朗西斯·德雷克的名字命名的。它长300公里、宽950公里，仅次于南纬50度风暴肆虐的西风带，号称怒吼海峡。这里是太平洋和大西洋独有的风景，正常风浪都在十级以上。这里也是通往南极大陆最捷的通道，所有去南极的船都要从这里经过。



早上六点去邮轮的六层吃早餐，船开始晃得厉害，我小心翼翼地扶着走廊上的栏杆，步履蹒跚地像个醉汉，有几次差点跌倒，不行了。船上的都是本地人，即使摔倒也无所谓。我观察到船员走来，整齐地摆了一排的小纸袋，原来这些都是为了大家拍照纪念。邮轮的大海相比，此时的天空真是蔚蓝，白云上显得温润了许多。有人说，这里的天空是一张大画布。南极多变的天气是一个才健壮但缺乏耐心的画家，一边在这画布上涂抹，一边不停地改变着主意。于是，我们一会儿看到深沉的白絮，一会儿看到蔚蓝的白云，一会儿看到浓郁的锈色霞，一会儿看到大漠般的黄沙，更多的时候我们看到的是涂抹得不留白的漫天乌云，真是变幻无穷。

吃完早餐，便从外面甲板上拍照，虽然阳光灿烂，但风很大，风也湿透了我的衣服，它的温度不适合，所以下处，石破天惊，被扫一切，大漠撒哈拉的命令威震全球。我想那不是没有大树让它可以一展雄风，否则肯定飞沙走石，地动山摇。这样想，我又觉得这个暴君真该感谢它的，它的老大荒凉了，荒凉到我无法找到一棵树，荒凉到我无法留下任何痕迹。

绿色也算是伟大的奇迹。站在甲板上还没拍几张，感觉人都快飞起来了，赶紧冲回船舱。

上午船上有讲演，船长介绍南极大陆以及每一个探险队员。这些探险队员都是大学的专家，有的是气象学家，有的是鸟类专家，有的是海洋生物学家以及南极学家等，后面每天都会有各种专题讲座，帮助我们解读这片神奇的大陆。

白天，我们仍在房舱的阳台，看海，看天，看海鸟的飞翔，感叹天地之壮美，简直就是观看一个电影大片。我感叹着大海浩瀚世界辽阔，不停地在心中慨叹：这风从哪里来？云从哪里来？

船员的饭菜很好，走廊上经常有人对海鲜江鱼海，我努力保持自身平静，少买东西，尽量不怂恿别人买东西，但还是忍不住坐下，坐着都算。只得赶紧上床平躺下，以保持身体平衡。

过德雷克海峡的第一晚没去餐厅吃饭，胃里一直不舒服，躺在床上上翻来覆去地睡不着，半夜起来翻来覆去，虽然翻得很难受，但翻性很好。清晨6点多钟起来，室外寒风大作，船下仍然涛涛汹涌，船内温度维持在20度，船外估计在零度左右，有些寒冷。所以南极船队只有从11月到第二年的3月这样的避寒才够，冬季就是不可奢求的。

真佩服昔日那些勇敢极地冒险家们，在南极探险史上，美国海军上校斯特林·普雷斯顿南极探险的第一回是他也是史上著名的殉职者。他本来看着希望成为第一个到达极点的人，却没料到会被挪威的阿蒙森抢先一个月，更不幸

的是，阿蒙森来了一帆风顺赢得了声誉，他却在历经艰险后死在途中。我一直在想这段悲剧的原因，所以在船上只要有空我就研究这部厚厚的阿蒙森写的遗稿。

我正在问我自己——我们为什么来南极？有一首诗回答得好。南极，她唤醒了我们探索未知天地的一腔热血，她

是，阿蒙森来了一帆风顺赢得了声誉，他却在历经艰险后死在途中。我一直在想这段悲剧的原因，所以在船上只要有空我就研究这部厚厚的阿蒙森写的遗稿。

我正在问我自己——我们为什么来南极？有一首诗回答得好。南极，她唤醒了我们探索未知天地的一腔热血，她

是南极，继续航行。

经过了两天两夜船上的颠簸，我们所乘坐的麦洛星号探测邮轮，终于冲出了德雷克海峡这个“魔鬼海峡”的狂风巨浪，平稳地行驶在南设得兰群岛附近的大海上。

尽管此时的天气极值夏至，气温仍处在零度左右，远处，一座座万仞高的冰山，终年被冰雪覆盖，常人无法登岛的，即是夏季，岛上裸露的土地也很少，更不说说冬季。北极熊就是一块块年复一年的冰山，这些冰山像盖上一层层沉寂的雪被，使南极洲成了地球上海洋的一块土著居民的大陆。不过，也正因此，造就了这个星球上最后一片净土不同凡俗的绝美。

能缓缓地向南行驶，眼前变化的风景是，冰山，偶尔有一点点雪的冰块，飞翔的海鸟，运动的云和雪山连在一起，天边是变幻的云彩，海尽头与天文交汇处的异彩斑斓光影，脚下深蓝色海水一天天地美丽，这才是地球上纯纯的美。

难怪有人会说，穿过德雷克海峡以后你就不后悔了，那无边的宁静和神秘的美景绝对会让你一生难忘。此言不假，我站在甲板上放纵四顾，完全被这迷人的极地所吸引。

这一大片辽阔薄薄地铺着，不愧是极地的热烈。

这时船已停下，静静地泊着，四周安静，只闻汽笛声，远远看见海面上有探险队员正驾驶冲锋舟从船上返回，不知他们看到了什么？对新的陆地，远远看来竟充满神秘感，不等于已知的世界。茫着，不见树木，不见绿色，像一块块砾石散落在草地上，这些砾石或大小，或成或散，形状各异，不规则地分布着，冷眼直视着我们这些深入极地的旅之客。

再继续航行，渐渐又听到了鸟声，或虫鸣声，不知可是奇怪人类打扰了它们的和平？

安联世界 2017/05 17

16 2017/05 安联世界

南极，一生要去一次的地方

文 / 姚云

人这一生，会有很多意想不到。我没有想到有一天我会踏上南极的旅途。人生小舟急转方向，偏离既定航程，驶向一片未知的神秘世界。

2017年春节的大年初四，我跟随着家人一起开始了自己人生的一次盛大旅行——去南极。与其说这是一次旅行，不是说第一次人生挑战。

当我接到去南极的通知时，确实有些胆怯，担心身体经不住长途跋涉，更担心极地气候会带来身体的不适。毕竟南极不是一般人能去的地方，这是块迄今为止唯一没有人类居住的大陆，自然环境极其残酷。是世界上最干旱的大陆，也是世界上最寒冷的大陆，最低气温达到零下89度，想想都可怕。南极之旅是一场艰苦的旅行，长时间的飞行，两地的时差，厚厚的装备，加上风浪的颠簸都会考验我的体力和意志，但犹豫了一会儿，我还是下了决心——去！一定要去！



一万一千吨，叫法国庞蒂库斯号，是专门为极地气候及海面设计的游轮。

船长带着帅气的船员们到楼下迎接我们，为我们撑着雨伞，船上专业的摄影告诉记者的门口我们拍下了登船的第一刻精彩瞬间，可惜我们下午在乌斯怀亚耽搁了，头天又因为小城冷风吹得乱飞在船上那一刻拍着很漂亮的照片。

每个人船上领了一个卡，这个卡是普通的卡，它有三个作用——座椅、消费卡、上船卡。晚上船长为我们举办了欢迎酒会，这家餐厅很有特色，让人酣畅淋漓，一道道菜上的秘密，据说能吃饱的食客的回头率高，大家笑开怀，为庆祝能够“百年难得一见的机会”而相拥一杯。

晚上人很多，迎接晚霞，大家抱着我们，一声汽笛长鸣，开始启航了。

驶进德雷克海峡，这里的白天时间特别长，凌晨四点多天就亮了，晚了要到十点，太阳才缓缓落下，大概有看日落的作用，回到房间就能睡了。清晨五点准时醒来，天已大亮。我不时到房间的阳台上拍照，观察海上每一艘船的云雾幻影。

此时，海水泛蓝，蔚蓝的颜色是浅水和深水的叠嶂交错，眺望画面，天地悠然，有一种在地球上升腾到宇宙的高度的视觉震撼。

白云悠悠，不是淡淡飘渺几朵，而是茫茫重彩的大布景。

海面上风浪很大，有海鸟在飞翔。

渐渐地风越来越大，船有些摇晃，我知道我们正在穿越德雷克海峡了。

南极之上“难”，除了遥远，还在于艰险。

如果没有一个地方，一片区域，一条海峡，成为无数水手和游客们在南极惧怕的地方，那么毫无疑问这个地方一定是德雷克海峡。它位于南美洲和南极半岛之间，是南美麦哲伦海峡和合恩角与南极洲南设得兰群岛之间的海峡，是南大洋的一部分，连接着大西洋和太平洋，以发现者19世纪英

14 2017/05 安联世界

安联世界 2017/05 15

打超集团下达的各项指标，销售规模、利润及其他业务关键指
标均大幅增长，是自2013年公司成立以来业绩表现最为突出
的一年，尤其是销售额的持续增长，反映了公司业务健康运
营的良好势头。

这一年，安徽开公司不仅着眼于业务的增长，更关注于新业务的探索和拓展。未雨绸缪，时刻保持业务敏感感和
发展责任感，管好团队和业务流程，不遗余力地去加强，以谋求
业务的可持续发展。

这一年，安徽开公司在不断完善业务风险内控制度和管理
规范，通过制度和规范的严格执行，我们把风险降到了近200
万元的风险额，降低了损失，日常的应收账款都有了有效
地管控。

如果说做到最大的进步体现在哪里，那就是整个安徽开团队
经过三年的历练成长，更加的成熟稳健，在业务运营中知道，
懂取舍、精于把控业务的重心和要点，并坚持对业务不断深
入，使得安徽开公司逐步向完整的大客户服务业态迈进。

编辑部：

安徽开连续三年保持业务增长，优异成绩取得的背后，请谈具体采取了哪些行之有效的
措施。

安徽开：

连绵三年实现增长和盈利的业绩取得，从结果导向来说，
确实是小的成绩，但是我们在实践经历的这三年中，也就
是整个团队朝着一个又一个目标去奋斗，逐渐来到了当下的
这个位置。通过头分析来看的话，主要有以下几个方面：

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确
的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战
略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个
《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直
销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC
业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、
视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录
播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的
产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一
企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发
展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成
为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风
险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

2016财年安徽开公司在所有业务模式中，
桌面级产品业绩尤为突出，贡献最大，请分享一下桌面级团队的优秀经验和做法。

安徽开：

桌面级团队的业绩关键得益于这次敢打敢拼的一线业务
团队，他们是公司业务发展最核心的一支骨干团队，责任心和奋
斗精神始终贯穿于他们的工作中。他们每个人都立负责一个产
品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项
目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来
的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公
司最稳定的业绩支撑点。

编辑部：

2016财年，安徽开取得如此骄人的业绩，
可以想象的是，不可避免地会遇到一些问题和
挑战，是如何迎难而上的？

安徽开：

2016财年，安徽开展示了其在新的一年里，
发展出了现在的四个《省级、企业级、直
销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC
业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、
视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录
播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的
产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一
企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发
展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成
为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待成本调低并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样
变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

司最稳定的业绩支撑点。

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确

的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战

略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个

《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直

销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC

业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、

视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录

播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的

产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一

企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发

展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成

为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待

我们讯通必须降低成本并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样

变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

司最稳定的业绩支撑点。

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确

的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战

略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个

《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直

销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC

业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、

视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录

播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的

产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一

企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发

展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成

为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待

我们讯通必须降低成本并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样

变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

司最稳定的业绩支撑点。

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确

的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战

略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个

《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直

销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC

业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、

视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录

播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的

产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一

企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发

展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成

为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待

我们讯通必须降低成本并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样

变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

司最稳定的业绩支撑点。

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确

的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战

略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个

《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直

销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC

业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、

视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录

播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的

产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一

企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发

展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成

为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待

我们讯通必须降低成本并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样

变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

司最稳定的业绩支撑点。

（一）精准的战略定位：开启公司自成立起，就有明确

的战略定位和目标，从公司层面的措施来说，我们这三个的战

略目标是成为一家真正意义上的客户型企业。

在这个战略的指引下，我们的业务团队由成立时的两个

《渠道、直销》，发展成了现在的四个《省级、企业级、直

销级以及增值服务》，我们的业务经营由单纯的聚焦大客户、PC

业务发展成为整合的矩阵（桌面端和企业级）、3G（移动安全）、

视频（云桌面和数据恢复）、手机（大屏一体机）、服务器（录

播系统）等各大客户业务，不断扩充着支撑着整个公司的

产品线和业务覆盖，保有着新的增长方向。

（二）导向明确的激励体制：开启公司不断鼓励并让一

企业文化骨干担当重担，并根据不同的业务特点，制定了各

套规范合理、导向明确的激励途径，为公司各类业务的突破发

展提供有力的支撑，更使得新兴业务快速融入日常运营中，成

为公司发展的动力。

（三）制度流程的梳理整顿：开启公司为实现规范化管理，
提高工作效率和工作质量，降低业务运作风险，更深刻防范风

险给大客户业务带来尤为重要的。在2016年，对整个公司的合同
管理和操作机制进行了连串两轮的梳理整顿，持续推进各业务
环节的风险进行管理监控，各项工作的规范化管理水平有了显
著提升。

正是在上述这些措施的支持和保障下，安徽开才有了一
番的力度、持续的发展。

编辑部：

新的一年来临，我们将面临怎样的环境与挑战？

将采取哪些措施迎接新挑战？预计会取得什么

样的成绩？

安徽开：

我们已经进入2017财年。这一年将是充满大变局的年份，
一方面面对厂商和下游合作伙伴对我们的业务能力提出了更高的要求，厂商期待

我们讯通必须降低成本并给予我们更高的利润空间，
传统的合作伙伴们早已经开始了自身的业务转型，需要我们尽快地提升能力输出，而我们讯通必须迎接适应这样

变化的需求，业务压力不得不加大。

另一方面随着市场竞争加剧，原来的地方政府办协会项目进入尾声，而带来的地市

政府办协会项目和下游企业的合作对我们的业务的冲击。再加上云桌面业务的冲击，
他们每个人都立负责一个产

品或模块的一个区域，以独立的作战单元存在。他们细致于项

目设计，奔波于渠道走访，竭力于业务拓展。通过三年来

的不断打磨，现在能够担任任何渠道模式的新业务，也成为公

工作，内心的归属

2013年初，因为部门人员的变动，我跳槽了原来同事的工作。除了原有的本职工作外，又新增了人力资源的相关工作。

那一段时间，是给我压力最大的一段时间，猛然增加的工作量，再加上对新接手工作内容的不熟悉，常常觉得手足无措。

然而，不熟悉的我又让自己慢慢了解了它。不熟悉的工种就一遍遍开始梳理，幸好对公司的整体情况比较熟悉，幸好有很多同事的鼎力相助。虽然从事的工作确实繁杂，但经过自己一遍遍的熟悉和梳理，终于慢慢上手。

如果有人问我，你热爱自己的工作吗？我会毫不犹豫地回答“爱”，是的，我要爱我的工作，我珍惜这个工作机会，工作带给我的不仅仅是生活的片段，更主要是给了我的内心归宿感。

这份归属感太重要。

还记得，生完孩子后产假结束，一边是面对4个月大嗷嗷待哺的幼儿，一边是期待回归和熟悉的工作岗位。那段时间，内心有过挣扎，想着既然孩子没人带，索性自己辞职在家，专心带孩子。然而心爱的另一个声音又在提醒我，她儿子会长大，她不读成为我工作的负责和推动力。

那段时间，我的状态也不好，一直在上班就在待班，每天奔波在岗位和家庭之间，忙碌在工作和孩子之上。但庆幸的是，孩子带给我的不仅仅是亲子的快乐，更重要的是内心的成熟与稳健。那段时间，我学会了如何更好地安排工作和生活，如何更高效地处理工作。现在回想起来，那是自己成长中最骄傲的一段时光。

据说，曾有人做过这样的统计，人一生平均工作的时间占了人生的三分之一。那么，如果在工作中毫无热情，得过且过，那将意味着休息的时间，我们生活中的一半时间都将变为的索然无味。因此，快乐工作不仅只是关系到工作质量的问题，还与我们的生活质量息息相关。

简单的，长点来，也许只有不断地去追寻生活的意义，才能悟出工作的价值，工作有价值，生活有奔头，内心就会有归属。

前行，与你一起成长

八年的时光一晃而过，每当思绪沉淀，那些林林总总的回忆总在脑海中回放。自己也不再是当初那个稚气未脱的黄毛丫头，如今已是为人妻、为人母，身上的责任也更大。

经常有人说，做什么工作高薪稳定又挣钱都好不过的？老实说，我见过稳定的，也见过挣钱的，还见过不累的，但三个条件同时满足，好吧，曾我自己成长最快的一段。

生活对于大多数人来说，都是最好的，工作也一样。但很多人，一旦来到工作的环境便开始怨天尤人，工作强度太大，工作内容太乏味，这样的想法，只会让自己进入恶性循环，走入郁闷的漩涡。

前行的路上，当我们在抱怨抱怨太多，而机遇太少之时，不妨想想，机遇总是会青睐成“学霸”的样子。要想抓住机遇，就要学会在工作中去解决问题。面对工作，要怀着敬畏之心，有所敬畏，才能携手自觉的自我约束和戒除轻狂浮躁的言行。对工作的这种敬畏，她的不在于工作会出现的困难和挫败，而是担忧的是失去激情和志向，担忧的是将本来能够做好的事情因为懈怠和懒惰而做的糟糕。

工作是生命中最美珍贵的事物，唯有前行才是对工作最有力的回答。这几年，经历了安徽不寻常的发展，我深深地感受其中，面对企业，也有了归属感，从刚开始的不适应，到一路走来的感动，当肩上有了责任和担当的负载之后，才觉得不断努力，才能迎接那辉煌的憧憬和希望。

如果，生命有一首歌，那工作，也是这首歌中不可缺少的主旋律，岁月，或许可以模糊很多记忆的回忆，可擦不去，我与你相处的点点滴滴。在人生的长河里，我曾和你一起奔跑，那些扛着相机按下快门的时刻，那些为你记录下的美好瞬间，那些加班赶工的日子，终将成为我人生中最美妙的时光。

未来很长，在有限的时间里，做最优秀的自己，成就优秀的自己，成就优秀的你。

2016年2月，在集团年终总结表彰大会上，安徽安联信息集团正式揭牌



安联世界 2017/05 23

回眸 2016

回眸 2016



安联世界 2017/05 25



集团召开 2017 年“五一”“五四”

先进表彰会议



5月3日下午，集团董集团工会、党支部、团委共同召开了2017年“五一先进工作者”和“五四青年学习标兵”先进表彰会议。党员、工会委员、各单位职工代表和获奖员工一起参加了本次会议。



2016 年度安联集团“先进单位”

安徽安联启信信息技术有限公司、安徽安联添扬信息技术有限公司
安徽聚瑞信息科技有限公司



2016 年度安联集团“优秀经理”

纪利荣、徐鹏、王婧、夏雨、王明武、张磊、李晓东、丁丽、彭丽娇

2016 年度安联集团“优秀员工”

梁伟、叶道全、苏莉、孔彩霞、胡海霞、吕继婷、舒莉莉、姜文俊、李欣、龚平、罗亚龙、李闻、赵兔男、张梦婷、董春雷、王涛、刘洁、刘双双、姚继强、王学伟、张倩；曾文财、成捷冰、黄玲斌、柯洪杰、梁志信、王典业、凌金玲；李利利、马洁清、张勇；熊桂兰、宗杰、余永华、王少君

2017 年安联集团“三八红旗手”

纪利荣、王凤圆、胡先桂、杜根、李田芳、黄丹丹、张金华、李琼、杨雪雷、梁志娟、陈杨漫

2017 年安联集团“五一先进工作者”

沙其柱、施琪、林康健、吕晓婷、张伟、孟祥霞、李金甲、薛萍、刘勇、周木弟、余惠超

2017 年安联集团“五四青年学习标兵”

任伟、王宇、张宇、陈飞、袁峰、石开振

30 2017/05 安联世界

党支部活动



◆ 2016年9月3日，集团党支部全体开展爱国主义教育活动



◆ 2016年9月3日，在井冈山历史博物馆，党员集体接受爱国主义教育活动



◆ 2016年9月3日，井冈山红军广场，全体党员重温入党誓词



◆ 2016年11月11日，集团党支部组织全体党员赴泰山岱岳宾馆开展警示教育活动

◆ 2016年3月23日，集团党支部召开“两学一做”活动动员会

安联世界 2017/05 31

员工培训



2016年6月7日，集团月消防知识培训



2016年6月7日，集团井冈山红色知识培训



多姿多彩的文体、娱乐活动



32 2017/05 安联世界



◆ 大气磅礴的开闭幕式表演



◆ 《人间精品尽璀璨》



◆ 《Playing With Fire》



◆ 《PPAP》



◆ 歌曲串烧



◆ 《你是我的小呀小苹果》

安联世界 2017/05 33

心在一起，才叫团队

人类一思考，上帝就发笑。

上帝笑你愚蠢的人，同时对真正的智者惜不自然地露出赞许的微笑。以下5个管理的小故事，帮助你不能错过：

一次，钥匙也想过一过锁那种安逸的生活，于是把自己偷藏了起来。主人出门回家，不见了开锁的钥匙，气急之下，把锁给砸了，并把锁扔进了垃圾堆里。

人进屋后，找到了那把钥匙。气愤地说：“锁也砸了，现在锁着你还有什么用呢？”说完，把钥匙也扔进了垃圾堆里。



在垃圾堆里相遇的锁和钥匙。不由感叹起来：“今天我们难得如此可悲的下场，都是因为过去我们在各自的岗位上，不是相互配合，而是互相嫉妒和猜疑！”

很多时候，人与人之间的关系都是相互的，互相扯皮、争斗，只能是两败俱伤，唯有互相配合，团队协作，方能共同繁荣！

团队必备的基本要素

(一) 友谊

狮子和老虎之后爆发了一场激烈的战争。到了最后，两败俱伤。

狮子快断气的时候对老虎说：“如果不是你非常要抢我的地盘，我们也不会弄成现在这样。”老虎怜悯地说：“我从未想过要抢你的地盘，我一直以为是你想要侵略我！”

观点：相互沟通是维系同事、老板之间的一个关键要素。有什么话不要憋在肚子里，多问同事、员工交流。也让同事、员工多了解自己，这样可以避免许多无谓的误会和矛盾。



(二) 信任

两只鸟在一起生活。雄鸟采集了清晨一巢果仁让雌鸟保存。由于天气干燥，果仁水分变少，一巢果仁着上去只剩下原来的一半。

雄鸟以为是雌鸟偷吃了。就把它啄死了，过了几天，下了几场雨后，空气湿润了，果仁又变成饱满的一巢。这时雄鸟十分后悔地说：“是我错怪了雌鸟！”

观点：老板、同事之间要相互信任。很多幸福团结的团队就在于怀疑和猜忌。所以，对同事、员工要保持信任，不要让猜疑毁了团队。



(三) 慷慨

两只鸟站在树上对骂起来。它们越骂越凶，越吵越激动，最后一只鸟竟随手拾起一样东西向另一只鸟扔过去。

那东西击中另一只鸟的后背裂开来，这样羞羞答答的鸟才发现，自己打出的东西原来是自己另一只尚未孵化好的蛋。

观点：遇到事情要冷静对待，尤其是遇到问题和矛盾时，要保持理智，不可冲动，冲动不仅不能解决问题，反而会将问题变得更糟，最后受损失的还是整个团队。

(四) 快乐

小羊请小狗吃饭。它准备了一桌丰盛的青草。结果小狗强吃了两口再也吃不下去了。

过了几天，小羊请小牛吃饭，小牛想：我不能像小羊那样小气，我一定要用最丰盛的宴席来招待它。于是小牛准备了一桌上好的排骨，结果小牛一口也吃不下去。

观点：有时候，己之所欲，也勿施于人。凡事不要把自己的想法强加给同事，遇到问题的时候多进行一下换位思考，站在对方的角度上想想。这样，你要更好地理解同事、员工。



(五) 快乐

小猪开始学做蛋糕，但它做出的蛋糕总是不好吃。它问公鸡师傅，公鸡想，它做蛋糕的材料是什么。小猪说：为了他浪费。它做蛋糕用的谷是一块快煮坏了的鸡蛋。公鸡对小猪说：“记住，只有用好的原料才能做出好的蛋糕。”

观点：是的，只有用好的原料才能做出好的蛋糕。同样地，只有用快乐的心情才能构建起幸福的团队。所以，进门之前，请把在外边的负能量通通抛掉，带一张笑脸进来。如果所有的团队都能这样做，那麽这个团队一定是最幸福的。