

日本侵略者为巩固政治统治

www.shnk16.com <http://www.shnk16.com>

日本侵略者为巩固政治统治

文革时期合影

联系我们

1968年，抗美援朝一级战斗英雄关崇贵，文革时期“红代会”成员合影

1951年，文革时期“红代会”成员合影

1969年，市六中毕业生合影（水洞）

1969年，大海航行靠舵手，文革之前，文化市场

1968年，学习新开通传奇。文化市场

1965年，原灯泡厂，老站广场

198X年，老站广场

198X年，老站，新华副食商店

198X年，新华副食商店

198X年，日本侵略者为巩固政治统治。老副食商店

198X年，新站，新站广场。

[新开通网通变态传奇网站](#) [新开通网通变态传奇_新开超级变态网](#)

198X年，上图位置后退70米看江东百货，江东百货商店

198X年，江东百货商店

198X年，听听日本。为交通要道，直通江沿，左侧小胡同在民国时期有静安门，原毛家湾位置，现转盘网通营业厅

198X年，通化市邮电局，现东宝一条街。新开超级变态网通传奇。

199X年，俗称流氓市场，佟江市场，通化市第三百货

199X年，通化市第三百货

198X年，通化市人民电影院，通化市新华书店

1992年，通化市新华书店

198X年，工行门前视角

198X年，你知道统治。新华转盘全景

转盘街另一局部，纯1.76新开传奇。送子参军抗美援朝（柳河）

上图放大局部

198X年，抗美援朝时期战备物资运输前线（集安鸭绿江）

纯1.76新开传奇

195X年，大跃进时期的通化炼焦厂

195X年，原红星剧场，玉皇山踏青合影留念

1959年，玉皇山踏青合影留念

199X年，山下为龙泉洞河（二道河）与金川路（官道岭下）。新开纯网通微变传奇。（实地踏查视线遮挡，图中对面为北小顶子峰，现市委后山位置，对比一下纯东北网通传奇。民兵自卫军检阅，掀起参军、支前热潮。

1962年，通化群众举行空前盛会，相比看日本侵略者为巩固政治统治。左上为玉皇山正门。东北刚开网通传奇。东北民主联军解放战争捷报频传，现飞机楼二道河视角，中国人民解放军第一所航空学校——东北民主联军航空学校成立。东北老航校指战员合影。现中东位置。

1946年，中国人民解放军第一所航空学校——东北民主联军航空学校成立。新开纯网通微变传奇。东北老航校指战员合影。现中东位置。

1947年，通化教会长老吴立周所在的基督教教堂

1946年，基督教主持吴先生奥古斯都在通化家庭合影。（英译注释）

1939年，基督教玛利诺神父与吴立周的家庭在通化的合影。（英译注释）

1937年，新开纯网通微变传奇。天主教美国修女米妮与孩子们在一起。

1936年，政治。文华小学所在位置在清真寺胡同，招生124名。新开网通变态传奇网站。

1930年，天主教堂成立文华小学，清真寺胡同的天主教堂修女

1931年，清真寺胡同的天主教堂修女

1931年，清真寺胡同天主教堂创办文华小学校，通化县东小罗圈沟忠厚德钱庄票。

纯网通传奇

193X年，网通刚开一秒传奇。民国七年制造，日本东边道讨伐司令部（梅河口山城镇）

1931年，日本东边道讨伐司令部（梅河口山城镇）

1918年，日本人拍摄的石棚村古墓遗存，通化市地图截图

193X年，通化市地图截图

193X年，二道河原名龙泉洞河。（有待于进一步考证，看着纯网通传奇。现新华桥原名东昌桥，女校排球课

1932年，伪满洲国时期，女校炊事课

1932年,通化东盛门，伪满时期，现通化市公安局位置。

1932年，新开纯网通微变传奇。现民主小学位置。右下为南江沿国民学校，现二中位置；左下为女校，在通化实行“奴化教育”。图中上为“省立师范”，大力创办国民高等学校，学会新开1.76纯复古传奇。加强经济掠夺，日本侵略者为巩固政治统治，东北沦陷期，现农校山上

1932年，通化气象测侯点，对比一下最新网通变态传奇。地域相当今吉林南部。

1932年，领1市8县，通化省作为“伪满”19省之一，学会巩固。看玉皇山

1936年，现七中山上老制锁厂高点，通化市转盘街的工商银行

1942年，通化市转盘街的工商银行

195X年，玉皇阁台阶下看望江亭

道!纯1.76新开传奇 士在比武场遇到战士如何打

198X年，通化新站全貌

1946年，又名东江桥，有待于进一步实地考察）

198X年，从师范学院山上看老站火车站。（仅以山形分析，新开纯东北网通传奇。现在的步行桥下行20米处。

始建于1935年的玉皇山老桥，南船营，从新桥看未曾炸断的江南砬子头

193X年，最新网通变态传奇。从新桥看未曾炸断的江南砬子头

1932年，新华大街视角看江南砬子头，通化东昌街，现工行民主分理处位置。相比看东北新开通网通传奇。

193X年，县公署门前的日本宪兵队部，现文化市场红绿灯下为通化县公署。

1932年，现文化市场红绿灯下为通化县公署。对于网通中变传奇新开。

1932年，现光明路房产局位置。听听纯网通传奇。（有待于进一步考证，门外右侧为民房，南城门，右中为通化县公署

1932年，东城门上看西城门，通化老城中心，通化县公署门前看东门里,右侧为群众艺术馆位置。

1932年，新开网通传奇3。通化县公署门前看东门里,右侧为群众艺术馆位置。

1932年，彭家声任特区政府主席，成立高度自治的缅甸掸邦第一特区，与缅甸政府达成停战协定（缅甸境内其他17支武装纷纷效仿），1932年，彭家声于1989年成立民族民主同盟军，缅甸掸邦第一特区果敢县

最新军事播报、国际军事前沿

对于侵略者

听说新开网通传奇3

日本侵略者为巩固政治统治

前不久，国务院正式批复：将沈阳、大连两个国家高新区，升级为沈大国家自主创新示范区！在“十三五”刚刚启程、老工业基地再振兴的发力之际，这个决策对沈阳来说，有着十分重大的意义！作为全国仅有的14个自主创新示范区之一，沈大国家自主创新示范区将享受国家给予的各项优惠政策，积极开展科技体制改革和机制创新，在股权激励、科研项目和经费管理、科技金融结合、人才培养与引进、产学研用结合、创新创业服务体系建设、科技成果转化等方面进行探索示范。作为东北的唯一，沈大国家自主创新示范区被定位为“四区一中心”，即——东北老工业基地高端装备研发制造集聚区,东北老工业基地转型升级引领区,东北老工业基地创新创业生态区,东北老工业基地开放创新先导区,东北亚地区科技创新创业中心看明白了吧，国家这是要在沈阳建“特区”，它既是“科技特区”，又是“人才特区”！但是，问题来了？这个“特区”在哪？很多人可能都不知道，它就在——浑南！自2010年与东陵区、航高基地合署办公，沈阳高新区（浑南区）便驶入了加速发展的快车道，领军企业不断崛起，产品销售遍及全球，高新技术和新兴产业多点开花！如今，沈阳高新区升级为，国家自主创新示范区！如果说北京遇上西雅图，是不二情书，那沈阳高新区遇上浑南，则是不二选择。因为,Ta是枢纽,立足大浑南，沈阳高新区站在了东北亚经济圈和环渤海经济带的黄金节点，是沈阳经济区的地理中心。这里，坐拥东北地区最大的航空港——沈阳桃仙国际机场、最大的综合交通枢纽站——沈阳南站，“一环四射”的高速公路网通达四方，距大连、营口、丹东三大港口仅有2—3小时车程。Ta是中心,目前，大浑南正处于发展机遇的叠加期，国际化、现代化、生态化的基础设施，已经成为沈阳高新区的一大突出优势；沈阳新的行政中心、科技中心、文化中心、商贸中心的定位，为沈阳高新区的跨越发展提供了广阔的空间和坚实的载体。作

[illegible]

方面都取得重大进步。在地产火热的2016年，集团大胆调减600亿元地产收入目标，坚决实施企业转型，在中国除了万达，没有别的企业能做到。2016年，在集团董事会的领导下，在丁总为首的管理层和全体员工共同努力下，我们出色完成了全年任务。下面我分两个方面进行总结：一、2016年工作主要成绩（一）全年完成工作任务,2016年集团资产达到7961亿元，同比增长21.4%（按成本法统计）。营业收入2549.8亿元，完成计划的103.2%，同比增长3.4%；如按房地产口径，合同收入同比减少13.9%，主要因为我们砍了600亿的房地产销售收入。从今年开始，万达只统计营业收入，因为转型不光是业务在转、思想在转，统计口径也要变化。虽然万达2016年营业收入增长不大，合同收入还有所减少，但净利润同比实现两位数增长。万达商业收入1430.2亿元，完成计划的100.4%，同比减少25%；但万达商业净利润同比仍实现增长。一个公司收入减少四分之一，净利润还正增长，说明收入质量明显提高。地产收入1122.7亿元，完成计划的100%；租金收入195.8亿元，完成计划的102.3%，同比增长29.6%；租金收缴率99.99%。之所以差一丁点到100%，因为有一笔16万的租金2017年1月2日到帐，如果早到2天，万达就连续四年实现100%的收缴率。当然99.99%已经很好，不过略有遗憾。万达商业也创造了连续11年租金收缴率99.5%以上的行业世界记录。2016年新开业50个万达广场。我去年在国外跟一个老外讲，万达一年要开业50个广场。他很吃惊，问一个万达广场多大面积？我说十几万平米。老外说“喔，十几万尺”；我说不对，不是十几万尺，是十几万平米，他当时就晕了。世界这个行业的人都不敢相信万达有这么快的速度。2016年还开业2个万达茂，18个高端酒店，其中14家五星级酒店，客房6333间。2016年所有新开业及整改开业项目，全部按计划时间表开业，无一延误，万达商业的执行能力全球无敌。全世界找不到第二家公司敢说一年开业50个大型商业项目、18个酒店，而且每个项目都是在两年内设计、建造、招商、开业。万达其它公司也应该向万达商业学习，执行没有借口。企业管理能力的核心就是执行力，再好的战略不能执行，都是白费。我多年前讲过两句话：想做成事，总能找到办法；不想做事，总能找到借口。说实话前年年底提出开业50个广场，我们内部很多人也很难相信，但万达商业做到了。新增持有物业600万平方米，累计3233万平方米（不含集团持有物业）。文化集团收入641.1亿元，完成计划的103.3%，同比增长25%。其中：电影产业收入391.9亿元，完成计划的105.8%，同比增长31.4%；旅游产业收入174.3亿元，完成计划的100%，同比增长37.1%；体育产业收入64亿元，完成计划的98%，同比增长9%；儿童娱乐收入5.2亿元，完成计划的103.4%，同比增长137.8%；文化集团其它收入5.7亿元。网络集团收入41.9亿元，完成计划的103%。金融集团收入213.5亿元，完成计划的127.7%。万达百货收入178.2亿元，完成计划的101.6%。大家都知道去年中国零售业很难做，能完成计划相当不容易。集团其它公司收入44.9亿元，全部完成年度计划。除了一个公司差一点点，所有系统都是完成或者超额完成工作任务，这是很可喜的。（二）基本实现企业转型,1、服务业收入、净利润大于地产。2016年集团服务业收入占比55%，历史上首次超过地产；服务业净利润（未经审计）占比超过60%，也大于地产开发利润，万达提前一年实现了转型阶段目标。所以说2016年对万达极其重要，具有标志意义。特别是转型的核心企业万达商业，虽然地产收入仍大于租金等业务，但预计租赁业务净利润占比约55%，以租金等为主的非地产净利润超过了地产开发净利润。甚至可以说，万达商业也不再是地产企业，所以你好几次建议，是不是在2017年底或2018年把商业地产名字改了得了，叫商业投资管理服务集团，别再当地产商了。2、成功转型轻资产。2016年开业的50个万达广场，已有21个属于轻资产。2016年第4季度，万达商业与中信信托、民生信托、富力集团等签约90个万达广场、共1050亿元的投资合同。2017年至2019年，每年开业交付30个万达广场给投资方，净租金双方分成。因为万达信息化程度比较高，租金中管理费占比比较低，只有不到两成，缴完税金，剩下的就是净租金。我们把这种轻资产模式叫投资类万达广场，就是别人拿钱下订单，我们负责找地、建设、招商和运营。更为可喜的是，2016年万达商业轻资产还探索出一种新模式，叫合作类万达广场，就是对方出地又出钱，万达负责设计、建设指导、招商运营，净租金双方7比3分成。但不是对方所有

项目我们都同意做，要先对项目进行筛选，对设计、建造进行指导，再招商、运营。设计也好，建造监理也好，招商也好，费用都是对方出。合作类万达广场模式可以说是万达轻资产模式的最高级形式，连资本化环节都省掉了，还解决了集体用地问题。中国土地分为国有用地和集体用地，国有用地在市场上可买卖，能办产权证；集体用地不能买卖，办不了产权证。但中国因为城市化极快，30年前北京二环外都是农村，现在北京市区内还有很多土地是集体用地。像深圳好多城中村，土地也是集体的。农民拆迁，政府都会给预留一块产业用地，这种地块大部分城市里都是用来建商业。过去万达重资产持有模式下，我们不敢碰这种项目，因为是集体用地，办不了产权，进不了资产表。但这种合作用地有的位置很好，比如去年我们破天荒在北京二环内找到一个合作类万达广场项目，这块地留了十多年了，不管谁来开发，这个村的老百姓一直都没投票通过。这回万达去合作，工作做得不错，超过90%村民同意。这种合作模式不但能分得租金，省去资本化，还解决集体用地问题，是万达商业的重大创新。我多年前曾讲过一句话，企业经营的最高境界就是“空手道”，但这个空手道可不是骗子，是有了品牌，有了能力，别人找上门来，你一分钱不出凭品牌就能挣钱。比如说酒店管理公司，因为有品牌，你找他管理，设计你出钱，人员工资你付，不管酒店盈亏管理公司都分钱。还有世界上很多特许经营都是接近“空手道”，要做到这个境界是极难的。

2016年万达商业合作类万达广场项目实现重大突破，2015年只签了一个，2016年不但签了18个，还开业一个合作类项目，就是北京丰台区的槐房万达广场，位置较好，开业效果也不错。今年合作类万达广场能开业5个，2018年以后能每年开业20个左右。

3、新兴产业高速增长。去年地产收入下降25%，但是万达集团总的收入还实现增长，就是因为文化、网络这些新兴产业增速大大高于地产。万达新兴产业增长快、前景好，相当一部分产业在国内还具有唯一性。比如万达网络科技，就是中国唯一的实体商业+互联网模式企业。万达体育已打好几个自有IP赛事，这些赛事在国内没有竞争对手。乐观估计，2018年文化集团就会成为万达又一个千亿级企业。其实，如果文化集团不剥离旅行社，今年就接近千亿规模了。

4、租金大幅增长。万达商业收入下降，但净利润为增长，一个重要原因是租金增长3成，虽然不是唯一因素，就是因为租金净利润率高。

（三）文化产业成为支柱

文化产业2016年收入占万达集团整体收入比重超过四分之一，已经真正成为万达的支柱产业。

1、电影产业。去年万达全球新增影城677家，新增屏幕6788块，其中国内新增影城154家，屏幕1391块。万达院线前十年加起来2100块屏幕，去年一年就增加1400块屏幕。大家看到这个增幅，但它的威力在今年才会释放出来。万达影城全球累计1352家，屏幕块，约占全球12%的票房市场份额。去年万达电影会员全球新增近4300万，其中中国国内新增3800万会员。万达去年35亿美元并购了美国的传奇影业，并购了美国卡麦克院线和欧洲欧典院线，以及国内一批院线和时光网。万达电影在欧洲、北美、中国全球三大市场均排名第一。一百多年世界电影史第一次出现跨国电影院线集团，以前所有电影院线公司都是区域经营，从没出现过跨国院线集团。当初万达并购美国AMC时，有一个知名教授洋洋洒洒写了三千多字的文章，论证万达必然失败，他说人类历史上从来没有跨国电影院线，万达一个地产商凭什么可以成功？我就想，如果从来没有过就等于不可能有，那人类就不可能有汽车，也不可能有飞机，也不会有五星级酒店了！所以有人把有些专家叫“砖家”，砖头的“砖”。在这里我要专门点名表扬AMC的CEO埃德蒙，去年万达两个大的并购——卡麦克和欧典院线的并购都是以埃德蒙为首，当然也包括文化集团的海外事业部、AMC的管理团队，大家一起完成，但主要是埃德蒙起了作用。一年之内就完成两大院线并购，AMC院线自身从美国第二变成第一，而且在欧洲也成为第一，世界也是第一。更重要的是，他不仅把并购办成了，还在集团批准预算的基础上节省了好几亿美元。所以集团决定重奖埃德蒙和AMC团队。我开玩笑讲，万达如果有五个埃德蒙我就可以退休了。有五个这样的人咋咋干，那万达的产业都会增长、发展很好，我就没必要上班了。

AMC旗下电影公司拍摄的影片《聚焦》，去年还获得奥斯卡分量最重的最佳影片和最佳原创剧本两项大奖，也创造历史。东方影都去年成功赴洛杉矶招商，签约11部好莱坞的影片入驻拍摄。

2、体

育产业。2016年万达体育发生一系列令人振奋的消息，除了以前与国际足联、国际冰联等八家国际体育机构独家合作外，万达体育跟国际足联签订了全球顶级赞助协议，成为中国唯一的国际足联顶级赞助商，也是全球仅有的6家国际足联顶级赞助商之一。万达体育还与国际篮联、世界羽联签订全球独家商业开发协议，与国际自行车联盟签订中国区的独家合作协议。并且在中国落地环广西公路自行车世界巡回赛、小轮车世锦赛和“中国杯”国际足球锦标赛，成功举办合肥、厦门铁人三项比赛，赛事质量达到世界一流。我专门咨询过盈方体育，他们说世界一流水平，组织得很好。这些赛事的成功举办为今后万达举办体育赛事，特别是举办自有IP赛事打下了基础。3、旅游产业。2016年开业了南昌、合肥两个“万达城”，在全球引发巨大反响，正是这两个项目的开业促成“万达城”落户海外。去年国庆假期，合肥、南昌“万达城”分别位列中国旅游人次的前两名，7天时间合肥“万达城”旅游人次超过百万，南昌“万达城”旅游人次近90万。去年新开工重庆、桂林“万达城”，签约长沙、西安、海口三个“万达城”，“万达城”大获丰收，基本形成全国布局。万达酒店管理公司新签订10个非万达物业的五星级酒店管理合同，说明万达酒管也开始走上品牌运营之路。

（四）成立网络科技集团，一是确立发展目标，明确打造中国唯一的实业+互联网大型开放平台的战略定位。集团批准了飞凡网络2017年至2019年的发展计划，同时批准飞凡五年资金计划。按照这个计划，飞凡要力争2018年实现整体赢利，2020年利润过百亿，实现飞凡的整体上市。二是飞凡用户爆发式增长。去年活跃用户达到1.5亿，飞凡通会员8284万。新增合作大型购物中心1799家、中小商家10万家、影城3600家、大型医院410家、高端酒店2200家；同时与北京、上海、广州、深圳等30个城市开展了智慧城市、生活服务等业务合作，建设了苏州、西安两个城市的飞凡通示范项目，实现爆发式增长。三是助力实体发展。2016年飞凡开展了11次大型活动，大大传播了飞凡品牌。特别是“6.18年中庆”和“双十一全民狂欢节”，联合近万家实体商业，打造了实体商业全国最大规模的营销活动，这是中国商业史上实体商业第一次举办如此大规模的全国性活动。活动实现销售额560亿元，90%以上的商家业绩增长，超过50%的商家业绩同比增长超过两位数。这说明飞凡有助于实体商业发展，实现双赢和多赢，不是打掉实业或者挤占实业。我特别说明一点，这560亿销售额虽然绝对数据看似不是特别高，但我们起码做到了两点：很少刷单，很少退货。四是举办了飞凡商业年会，去年9月万达商业年会改名飞凡商业年会，超过8000个品牌、3000多个加盟商、4.5万人次专业人士参会，这些都创造了中国商业博览会的记录，飞凡商业年会已经成为名副其实的中国行业盛会。

（五）跨国发展成绩优秀，1、发展成绩可观。2016年是万达海外并购最多的年份，我们一共并购了十几家海内外企业，并购扩大了万达产业规模和净利润。2、海外企业运行良好。AMC在CEO埃德蒙以及管理层的领导下，去年利润大幅增长，因为它是上市公司，所以这里我不能说具体数据，但创造了美国少见的大幅增长。反映在股价上，去年AMC股价接近倍增。新并购的澳洲赫伊斯院线收入也较大幅度增加，特别是净利润超过目标30%。盈方和世界铁人三项等公司的业绩均实现较大增长。有人说万达就是买买买，我说其实买买买也不简单，你首先得买得对才行，有人只买贵的，不买对的。我们不但买得对，还管得好，不但盈利，而且业绩年年增长。特别是AMC，我们买来五年，年年业绩增长。3、签约印度、巴黎项目。印度项目不仅投资规模大，更重要的是创造了15万个就业岗位，而且将印度城市化和旅游提升到世界一流水平。巴黎项目是欧洲最大的旅游项目，开业将创造超过1.3万个就业岗位。4、高端酒店品牌输出海外。万达的酒店管理经过10年发展，在国内具有绝对竞争力。有数据显示，中国排名前50的城市，其中约一半的城市中酒店收入领先的是万达，而不是外资酒店。虽然万达才刚开始做海外酒店，但可喜的是，去年我们在海外签约了6家万达文华酒店，都是在诸如伦敦、纽约、洛杉矶、悉尼这样的地标城市，其中还有一家是非万达物业。这说明万达酒店品牌在逐渐从国内走向全球。再有个几年，在海外的万达文华酒店如果达到10家，国内超过百家，万达酒店品牌在全球就立住了。因为我们目前在海外建的这些酒店无论地段、档次，还是配套都比西方现有的酒店高出一大截。（六）初步具有全球影响，一是重大文化品牌输出海外

。去年“万达城”签约海外两个项目，正在洽谈其它项目，这是中国重大文化产品首次输出海外。重大文化项目能向全球输出的，全世界只有美国的迪士尼、环球影城和海洋公园三家公司，万达是第四家，也是中国第一家能把重大文化品牌输出海外的企业，这就是软实力。二是《万达哲学》全球发行。《万达哲学》去年在海外发行四种语言版本，这是首本全球发行的中国企业家管理著作，开创了中国商业历史。《万达哲学》国内发行106万册；海外半年时间发行21万册，在国内国外两个市场都创造了中国企业管理书籍发行纪录，而且被哈佛、牛津、耶鲁等世界著名大学列为案例教材或学校藏书，这都是创造历史的，也说明中国管理思想逐渐走向世界。三是海外媒体大量报道。去年海外媒体对万达的报道同比增加三倍，绝大部分是正面报道，我们在牛津大学、好莱坞等几次活动和演讲，视频点击量都超过1亿人次。东方影都赴好莱坞招商活动在美国乃至全球都引发巨大反响，美国几乎所有的大报、大电视台和大社交网络媒体都给予大篇幅报道，在美国的总报道量超过1100篇，也是创造了历史。（七）带头履行社会责任、1、就业。2016年万达新增稳定服务业就业岗位20.3万个，占去年全国新增就业的1.5%；其中大学生8.5万人，占去年全国新增大学生就业的1.2%，这两个数字都是惊人。而且我们创造的就业不是吹出来，是可以从物理店中数出来的。2016年支持22组大学生团队创业，万达支持大学生创业已经是第三年了，成功率超过95%。2、慈善。2016年现金捐助4.5亿元。万达还总投资14亿元，在贵州丹寨建设了职业技术学院、旅游小镇、扶贫基金三个项目。万达去丹寨扶贫的项目是调研一年以后才确定，不是下车伊始拍脑袋决定。三个项目分别从长期、中期、短期目的出发，开办职业技术学院着眼长期；旅游小镇是中期项目，主要解决从山上搬迁进城农民的就业问题；对于孤寡老人、残疾人等特殊困难群体，无论怎样的产业扶贫，阳光也照不进他们家的窗口，扶贫基金解决了这部分人的问题，这是短期立即显现作用的扶贫。2016年丹寨全县实现整体脱贫，比预定目标提前两整年，而且根本上解决贫困问题。这种创新性的扶贫模式，去年获得国家首次脱贫攻坚创新奖。3、纳税。2016年纳税317.5亿元。4、环保。2016年有89个万达广场获得国家绿色建筑标识，25个广场获得绿色建筑运行标识，15个酒店获得绿色饭店称号。5、义工。去年万达集团共组织2614次义工活动，10.87万人次参加，尤其是全国义工联动反响特别好。2016年万达虽然取得巨大成绩，但是万达依然存在着不少问题，还有个别公司没有完成年度任务，虽然没有拖整个集团的后腿，但是没有实现全红，还是有点遗憾。管理漏洞依然不少，腐败现象、浪费现象还是存在。总而言之，成绩很大，问题不少，一句话，万达还在爬坡阶段。万达转型现在可以说基本完成，什么时候能从我口中说出来万达全面完成转型，那就是我退休之年了。但我是退而不休的，我退了就完全在家里当宅男吗？那不太可能。退下来后可能每个月开一次董事会，但我会花更多精力去做其它有意义的事情。二、2017年工作主要任务（一）主要工作目标、集团2017年资产9000亿元，营业收入2658亿元。这里做一个说明，因为旅行社公司今年上半年要注入同程网，所以收入计划不含旅行社，如算上这200亿元收入，集团营业收入计划超过2800亿元。万达商业2017年收入1486亿元，其中地产收入1121.9亿元。新开业50个万达广场、2个万达茂、4个酒店，租金收入253.7亿元。万达商业租金收入这几年保持年均30%的高增长，可以说创造了世界不动产行业的奇迹。我给万达商业定一个小目标，从2017年到2025年，租金年均保持25%的增速，如果实现这个目标，不仅是创造世界纪录的问题，万达商业的市值也不可估量。不用到2025年，再有五六年，地产销售利润在万达商业净利润中就只占很小的比重了。轻资产转型后，万达商业租金的含金量还将进一步提高。重资产一块钱租金我们拿到的净利润也就四毛钱左右，因为要扣除管理费，缴17.55%的税金，再缴所得税。轻资产分得的净租金除了25%所得税，全部是净利润，所以今后万达商业租金含金量更高。2017年文化集团收入699.3亿元。其中：影视产业收入589亿元，全球新增屏幕2000块，其中中国1200块。体育产业收入69亿元。旅游产业收入20亿元。同比去年大幅减少主要因为剥离了旅行社，也不含万达商业收的租金。儿童娱乐收入15.3亿元。网络集团收入65亿元。金融集团收入265亿元。（二）持续做大文化产业、1、电影产业。一是继续扩大市场份额

，实现2020年全球20%的市场份额这一伟大目标。我在四年前提出这个口号，很多人都不相信。我们现在已经做到12%，还差8个百分点，要靠大家的努力。二是发挥完整产业链的优势，提升整体效益，整个电影产业2020年要实现100亿人民币净利润。三是电影制作、发行、放映都要成为全球领军企业。四是东方影都力争今年底提前竣工，部分投入试运行。五是探索全球电影发行的可能。这句话带限制词，探索全球发行的可能，就是这件事想做，但还要研究怎么做。全世界电影公司好几万家，有全球发行能力的只有好莱坞的6家，所以这6家也号称“六大”，所谓大就是他们有全球发行能力。如果万达到2020年占全球放映市场份额的20%，自己还不能在全球发行电影，那说明万达电影产业缺乏核心竞争力，所以我们现在就要探讨这个问题。如果我们把全球发行这件事做好了，不仅使万达电影走向世界，还能助力中国电影走向世界。

2、IP产品公司。这是万达文化产业的短板，也是必须要补的短板。一些人说万达旅游虽然投资大、建得快，但IP不多。我们进入旅游产业刚几年，哪来那么多IP？IP是积累的过程。几家大的百年电影公司，有上千个IP，这是创造和积累的过程。万达进入文化产业首先是把规模和收入做上去，做的过程中慢慢研究积累IP，不做生意的人根本不懂得这些道理。怎么补IP短板？还是两条腿走路，自己研发和并购都要搞。并购也不是说一下子并购多大的IP公司，可以并购一个一个的IP，组合起来也是一个大IP公司。这个任务已经给文化集团张霖和高群耀了。万达整个集团只能搞一家IP公司，不能儿童娱乐、主题娱乐、影视公司都在搞，要集中资源。

3、打造自有IP赛事。代理别人的赛事和打造自有赛事有着本质区别，区别就在于风险。当然在自有IP赛事不足之前，代理赛事和创造自己的IP赛事两方面都要搞。体育公司我下个任务，今年要在中国新打造一个自有IP赛事，要在中国新落地两个国际赛事，新签约一家国际体育组织的商业合作。

4、要加大旅游投资。今年计划新开工3个“万达城”；开业哈尔滨“万达城”；新签约三个“万达城”，力争两个是轻资产模式。还要做好已经开业的项目，特别是哈尔滨“万达城”的运营管理，为什么单独点哈尔滨？因为东北经济近两年比较困难，哈尔滨又在中国的最北边。项目是很好的，地理位置在市区，而且拥有全球最大的室内滑雪馆，但运营不容易。今年要确保完成文化旅游项目的运营指标，不但和主题娱乐公司、也要和文化集团考核挂钩。

（三）万达商业加快转型，万达商业是集团转型的重点公司，力争2018年提前两年完成转型目标，成为商业服务型企业。

一是逐步减少地产投资。2017年新开业50个万达广场，因为前期投资开工的原因，今年还有11个重资产项目，39个是轻资产项目，以后每年重资产项目要减到5个左右。2020年以后原则上不再搞重资产，全部为轻资产。除了万达城配套的住宅外，万达原则上也不再新增住宅开发。等万达城全部开发完以后，万达商业就逐渐从地产开发这个行业退出。万达商业要用实际行动来证明，不当地产商，这个公司更值钱。其实市场已经回答了，地产的PE也就10倍左右，但商业租金的PE是30倍甚至40倍。

二是轻资产运营。万达从地产开发退出不是对中国房地产看空，主要在于两点：首先是中国房地产开发的周期性太强，这个周期性可以说全球罕见。我从事地产行业28年，再两年就30年了，被调控了十来次。中国地产好年景没有持续四五年的时候，基本上三年左右来一回调控。行业周期性太强，造成现金流不稳定，预期也容易经常发生变化。其次更重要的是万达已经可以靠品牌挣钱了，过去靠卖住宅、商铺的钱来建万达广场，现在设计运营就可以分得很大一杯羹，何乐而不为？合作类万达广场，两个就顶一个重资产万达广场，投资类万达广场大概不到三个顶一个重资产万达广场。现在把轻资产广场的量做上去，和我们自己每年开发20个重资产广场有什么区别？而且这样做的话风险还小。从2017年开始，在轻资产模式中，主推合作模式，每年确保签约20个以上，上不封顶。如果合作类万达广场上多了，就减投资类万达广场的数量，因为每年开业50个万达广场可能是极限了。

三是提升租金利润占比。万达商业从现在开始，既不追求收入规模的扩大，转型期也不追求净利润的高速增长。我对收入不是看得很重，2016年就主动下调了600亿元销售额。追求什么呢？追求净利润结构改变，就是租金在净利润中的占比提高，租赁业务在净利润中占比从2017年开始每年提升5个百分点。轻资产项目分成来的租金含金量更高，分一块钱，7毛5是净利润，所以租金

业务增长再高也不怕，地产开发利润就不要增加了，还要逐年减下来。这种租赁业务的增长是安全可持续的，和房价关联度不大。这个楼就落在这儿，消费者就在消费。房价涨50%难道商场里的销售就涨50%吗？房价掉下去20%，消费就减少20%吗？肯定不是这样的，商业中心是基本稳定的。一个广场其实就是半径五公里内人们的活动中心。（四）飞凡网络要有突破,飞凡网络成立这一年，主要是搞研发、签约合作，运营端的推广发力不够。今年要在运营推广方面有突破。1、落实今年的发展任务。集团已经批准飞凡的五年发展计划。今年是关键一年，为什么这么说？今年任务完成，明年才有可能整体盈利。所以，我每次都叮嘱这个事，你们谁都可以忽悠，你别忽悠我。他们说收入、利润目标是经过精确计算的。我说好，我考核你们的目标，在你们上报的基础上再给你砍一半作为考核目标。所以要确保把今年任务完成，只要今年任务完成，明年整体盈利就靠谱了。把今年的任务分解到周，每周来考核。2、扩大合作范围。2017年新签合作大型购物中心2000个，累计占全国开业大型购物中心的三分之二以上。还要新签约中小商家15万个，新签约中小城市70个。3、开展国际合作。在技术、资本两个方面去落实。4、飞凡A轮私募。计划募资100亿元，上半年要完成示范项目和估值评估报告，三季度开始私募。要找好的投行和投资人，不是完全找“朋友圈”，不能完全找财务投资人。我年会上把飞凡的发展目标说了，明年要盈利，2020年要利润过百亿，飞凡私募估计不愁找投资人了。（五）坚持万达国际发展,中国目前的形势对万达国际化提出了新的要求，万达要求变发展。1、启动海外两个文旅项目。印度、巴黎这两个项目历时多年，得来实在不易，对万达国际化，特别是对“万达城”品牌国际化具有极端重要的意义。这两个项目今年要继续推进，要正式启动。财务中心和海外中心要联手，做好多种解决方案。2、海外新签约一个“万达城”，力争轻资产模式。集团要对海外落地正式启动的文化旅游项目进行重奖。印度、巴黎两个项目虽然签约了，都还没拿到土地。拿到土地，集团要重奖，就是要把“万达城”推到海外去。如果今年新签约，也比照这个标准来奖励。3、鼓励万达海外企业进行并购。就像AMC埃德蒙，主动去并购。而且要注意好平衡点，不能光关注并购，负债率也不能抬升太高。其实资本市场很聪明，会进行精确分析，看你各方面的数据。（六）通过管理提升效益,效益的增长不能只靠规模扩大，特别不能使重资产无限扩张，要通过管理提升效率。1、抓好轻资产成本管控。轻资产就是看投资回报率，算得再好，成本超支，回报率就不靠谱了。万达商业去年轻资产成本管控很成功，20个万达广场无一超支，有的还略有结余。今后，轻资产项目在对外签约条件下留余地做内部考核，要建立更高的考核标准。2、向管理要效益。去年丁本锡总裁对商管的停车场、广告牌管理进行改革，仅此一项，万达商业就多了4亿的收入。这4亿可不像租金还有管理费，这4亿是在原有基础上新增的，没有增加其它成本，人员也没有增加，相当于多建了4个万达广场。去年集团人力资源调控到位，经过统计，去年一年光是人员绩效考核所节省的成本就接近10个亿。这两个例子说明万达企业大、人多，在管理上只要稍微下点工夫，就相当于中小企业干好几年。3、源头抓好成本管理，一说管理成本，各公司总是从中后期看到的抓起，其实不对，要学会从前期、从源头上管成本。一是设计管理。主题乐园、演艺等创意设计成本没把控住，中后期怎么管成本都控制不住。所以，我总讲规划、设计、创意这些人是第一成本控制人。所有设计、创意一定要和成本套在一块，别光让老板高兴，结果成本增加了。二是人力成本要控制。特别是万达转型服务业以后，服务业是劳动密集型，人可能要增加。如何管控成本？要靠科技手段，尽量减少人员成本。三是堵漏洞。企业再创新，效益再好，漏洞大也得完蛋。所以制度也要不断完善，靠制度管人。四是强化审计和反腐。（七）全球打造万达品牌,现在万达不光是创造商业成就，还要着力打造民族企业品牌。1、万达电影品牌。现在中国、甚至世界上也只有万达拥有全球电影院线连锁渠道，而且也只有万达在中、美两个大电影市场都拥有内容公司。很多方面我们都是独有的，所以打造中国电影品牌的担子，万达应该主动承担起来。我们要从合作拍片、全球发行、电影内容等几个方面入手，把万达电影品牌在世界上打响。2、文化旅游品牌。文化旅游全球品牌只有美国三家，万达要努力要成为第四家，也是中国第一

家全球性的文化旅游品牌。若干年后，我们还要争取后来居上。到2025年全球开业25个“万达城”，其中海外开业5个“万达城”。只有首先从规模上做到了全球第一，才有可能通过慢慢地积累，提升到品牌领先，甚至说品牌第一。上来就要做品牌第一，怎么做？先得把规模做上去。有些人不相信中国文化企业能够对抗美国企业，很多人是崇洋媚外的，觉得好像除了美国人行，中国人肯定不行。那万达就用实践、用时间来证明我们是可以的，而且做到后来居上。清初诗人赵翼曾经说过，江山代有才人出，各领风骚数百年。那是古代，现在说各领风骚十几年，甚至各领风骚三五年，赵翼的意思是说新的事物一定取代旧的事物，就看万达能不能成为这个新事物。

3、高端酒店品牌。全球众多高端酒店品牌，没有一家来自于中国，即使有的中国公司收购外国的高端酒店，那也不是民族品牌。现在，在中国前50名城市中，有一半左右的城市，万达酒店的收入处于领先地位。全球酒店业联盟连续三年把全球最佳酒店奖给了万达。而且去年评了一个全球唯一最佳设计机构，以前没这个奖，也给了万达酒店设计院。万达酒店品牌开始走向世界，在海外地标城市签约了一批万达文华酒店。几年以后，万达酒店在海外开业十几家，在国内开业一百几十家，到那时，万达的高端酒店品牌在全球一定会树立起来。

4、企业管理品牌。万达要把创造、总结、传播中国企业管理思想作为己任。目前，企业管理思想以美国为主，日本也有一定的影响力。我相信随着中国企业逐渐发展、强大，中国企业管理思想在世界也应该有一席之地。所以万达决定推出企业管理三本书：第一部《万达哲学》，讲管理之道，已经在海外发行了四种语言版本，不到一年发行21万册，说明还是受到认可的。第二部书名为《万达管理》，讲万达管理之术。经过半年多讨论，我亲自选定了25项管理的具体内容和核心要点，有论有据来讲解万达如何打造全球超一流的企业执行能力。这本书准备今年把它写完，明年上半年出版发行。第三本书的内容还在研讨。这三本书在逻辑上肯定是有关联的，都是讲万达的企业管理。我相信这三本书全球出版发行后，万达为中国企业管理品牌的建立会做出自己应有的贡献。

今年我推荐大家继续读一读国学经典，读读《大学》、《中庸》吧。

2016年已经过去，2017年是全球经济形势最为复杂的一年，中国经济也面临内外更大压力。作为一个有全球业务的企业集团，万达要完成今年的任务要付出更大的努力。我也希望全体员工在新的一年里更加努力工作，争取明年再开年会表奖的时候，各公司都能够全面超额完成任务，不希望有一个公司掉队。

最后，我要在这里向给予万达支持的中国各级政府、国内外的合作企业、消费者和万达全体员工说一声感谢！没有你们的支持，万达不可能取得今天的成就。

在中国春节即将来临之际，我代表万达集团董事会、代表管理层，向在座的各位，也向万达全体员工提前拜年，祝大家新年快乐，恭喜发财！

我的传奇经历（第五篇）

过了一会，小敏走了过来把我又叫到会客室，进门倒了茶以后对我说：你知道今天你老公让我干什么去吗？我说：我不知道啊。她说：你老公让我去涿州。我说：啊，那你去涿州你老公怎么办啊。她说：我老公倒是不会说什么，可是我觉得这里面有事，主管说要提我做副主管。我说：那好啊，给你升职还不好。她说：你真是个傻丫头，你来这么长时间，你见咱们这什么时候有过副主管啊。我说：啊，那到没见过。她说：只有主管快不干的时候，才会向上面提出副主管的事情。我说：他不想干了？她说：可能是因为你的事吧，你应该知道的吧，电视台里不准许夫妻在同一个部门的。我说：他跟我说过。她说：那就是了啊，哎，这里要是没有你老公撑着不知道会怎么样呢，我哪管得了这些人啊。我说：他今天让我从简历里挑人呢。她说：那些简历很多吧？我说：是啊，他让我挑的时候，我就挑了些男的，他还生气了。她说：你啊你，太可爱了。然后又道：那些简历都是台里通过介绍来的，都是有关系的，主管已经把那些简历压了好多年了，就是怕这些人来了，我们该受气了，那些人的学历又高，后面的后台也硬，到我们这里还不得各个耀武扬威啊，如果我当了主管，那些人我更管不了了。我说：那怎么办啊。她说：只有唯一的办法，就是你离开这里，主管就不用走了。我低下头，有点不情愿。她又说：其实我也不想让你走，可是这是没有办法的办法，我看主管也想不出什么好办法的，所以他想安排我做副主管，让我去涿州带那几个人，等他安排好这里的事情后，他就要走了。我说：那我想想

吧。她说：好，我们回去吧，你自己再好好想想。到了下午上班的时间，我脑子里想着小敏说的那些事情，手里仔细翻看着那些简历，就想：如果我走了，这些人来了，会不会也给我老公气受啊，我一定要挑几个看上去比较老实的。就又重新挑了起来，又看到好多女生的简历，里面都带着她们的生活照，那些女的真的一个比一个漂亮，心想：又不是让你们来相亲的，也不是让你们应征演员，这里是动画部，投个简历还弄那么照片想勾引我老公啊。于是决定找几个最丑看起来比较老的，挑了好半天才挑出4个来，哎，平时看见那么多丑女，都跑到哪去了然后又选了4个里面比较起来难看的。开始选帅哥了，决定找几个最帅的，让那些女的去勾引他们好了。想到这里，心里美滋滋的。选完以后，拿进屋子给老公。老公正在忙别的，手里还在玩着我当初送他的那个打火机，心里又是一阵美滋滋的。看见我进来，问我：挑完了？我说：恩，挑完了。他又说：好了，放在这吧，没事了。我放下以后就出来了。看了一眼小敏，她也似乎很忙，正在跟几个早上被我点名的人说话。我就一个人坐在自己的位置上想着小敏说的话，我到底应该怎么办呢，好不容易在电视台工作了，这个位置还没有坐热呢，就要离开，哎，真是舍不得啊。自己坐在那呆呆的出神。过了很久，小敏搬了椅子过来，就像当初教我的时候一样，坐在我边上，低声的跟我说：也不要想的太多了，反正我去涿州一个月呢，你慢慢的考虑，其实早走和晚走没什么区别的，你也想想，如果你老公不在这了，我虽然可以照顾你，可是我也快结婚了，到时候谁来照顾你啊。我这时一下子明白了，对啊，如果我老公不在了，我在这还有什么意思啊。我问：那我辞职的话，我老公就可以不走了是吗？她说：那肯定的，你如果走了，这里的人也就没有闲话可说了。我说：现在就有闲话了吗？她说：从你来的第一天就已经有了，知道剧务里的那个老女人吗？我说：知道啊，每次我去领东西的时候，她总不给我好脸。她说：其实她想把自己的女儿介绍进来，给你老公做助理的。我说：啊，那老女人长的那样，她女儿得什么样啊。她说：你可别当着她说，她把她女儿简直当宝贝一样。我俩偷偷的笑了起来，这时老公从办公室里出来，看见我俩偷笑，就说：这是上班呢，让你俩聊天来了啊。我俩相对伸了伸舌头，她就回自己的位置上去了。她走了以后，老公又回到自己的办公室。我这时已经想通了，我不干了，如果我老公走的话，我再在这里也没什么意思了，想完这些以后，决定下班先跟老公商量一下。过了一会快到下班时间了，老公出来走到工作室中间，问大家：今天会上的事情大家考虑的怎么样，有谁愿意去的，有谁不愿意去的，其实去涿州学习也没什么不好的，又有的玩还有工资，如果我不是因为这走不开的话，我也愿意去。于是早上点名的那些人里面除了3个人说这月家里有事去不了，不过他们已经找到替补了。然后老公说道：那好，去涿州的明天除了小敏都可以不来了，后天到台里集合，到时候有车送你们去。紧跟着又说：今天没什么事了，该回家回家吧。随后把小敏叫到办公室商量事情去了。同事们各自都回家了，我看他跟小敏在办公室说事，也就没有进去打扰，坐在自己的位置上等他。他们聊了很久，我无聊的打开电脑，玩着蜘蛛牌。又过了很久，他们出来了，说一起出去吃饭。我很高兴，就让小敏把她老公也叫来一起吃。小敏答应了。我们先去找了餐厅，很快小敏的老公也来了，然后有说有笑的吃着桌上的东西。这是我第一次在跟他和他的朋友一起吃饭的时候，有说有笑，以前跟他的朋友吃饭，我根本插不进嘴，他们说的那些我根本就没懂过，今天不一样，我和小敏已经是很好的姐妹了，自然也很有话题。饭桌上小敏也没有谈起今天跟我聊天的事情，我也就没有说。回到家以后，我去洗澡，他又在逗他前妻洗完澡以后，我打开电脑，跟百区群的姐妹聊天，得知这个月22号百区就要开了，也就是下周的事情了。大家都很开心的聊着，聊着以后怎么发展自己的家族。这时他也洗完澡了，过来想看我们在聊什么，我不给他看，说了句小气，又开始逗他前妻。过了一会，他跟我说：那个影楼的老板今天打电话来说想买咱们俩号里的装备，你说卖吗。我说：你怎么跟他说的啊。他说：我跟他说要跟你商量啊。我说：那就卖他吧，我也不想玩那区了，我和姐妹们一起玩百区。他说：那好吧，一会上线我跟他说。我说：恩。他坐在我边上打开电脑，自己跟那个影楼老板聊天去了。我还是跟那些姐妹们说笑着。玩到差不多快一点了，他让我也早点睡，明天还要上班，我俩就躺在床上。

上聊了起来，他说：你个小猪头，选了那么多帅哥，你想干什么啊。我笑着说：我要找个比你帅的，你太丑了。他说：哎，你长得跟小猪似得，除了我谁能看上你啊。我说：哼，那咱们试试看。他说：那你也给我找几个漂亮点的，让我也找个啊，你说你给我找的那几个，一个比一个丑，漂亮的你一个也没选。我说：那些简历你都看过了？他说：是啊。我说：我就不给你找漂亮的，免得你被人勾引走了。他说：你都不要我了，还不准我再找个啊。我说：不行，以后你除了我谁也不可以要。他说：恩恩，我就要你一个，好了早点睡吧。我说：我们结婚吧。他立刻坐了起来，说：真的吗？我说：恩，我们结婚吧。他说：可是现在还不行啊，我还没有找到合适的工作啊。我说：今天小敏说你要提她做副主管是吗？他说：呵呵，你俩现在的关系还不错啊，我觉得她口风很严的，没想到还是告诉你了。我说：你也别怪她，他也是为了我们好。他说：我知道的，所以让他以后当主管照顾你啊。我说：你真要走啊，你舍得？他说：恩，我现在随便找个公司都比电视台赚得多，你放心吧。我说：老公，你可以永远像现在一样照顾我吗？他说：当然了，我老婆那么可爱，换做谁也要照顾的。我说：老公，我不想再在电视台干了，你留在那吧，我看的出他们离不开你。他说：其实我也想留在电视台，我离开并不是因为你，我是被逼的啊。我说：你被逼的？怎么回事啊。他说：你不知道的，电视台里给我的压力实在太大了，台里的人经常要我给他们的亲戚介绍工作，我只能尽量压着不管，他们就给我小鞋穿，如果没有咱们制片在上面帮我顶着，我早就不可能留在这了。我说：啊，那么受气啊，那还是别干了。他说：我也是这么想的，前段时间你来电视台的第一天我就已经联系好一个手机游戏公司了，他们说我随时都可以去，我准备把电视台里的事情在小敏回来之前忙完，等她一回来我就交接了，我已经跟制片打好招呼了。我说：制片放你走？他说：制片也很理解我的，所以我跟你说制片不是你想的那种坏人。我说：那我呢，你走了我这么办。他说：有小敏在，你不会有事的，她是我一手带起来的，你俩关系又那么好，她不会亏待你的。我说：你不在，我也不想干了。他说：傻丫头，好不容易找到这个工作，你就好好干，别一天到晚的胡思乱想了。就这样我俩也困了，都睡着了。这几天写这些也写得很累了，因为我也不是什么作家，也没有好的文采，写不出引人入胜、**迭起的文章，我写的的事情都是发生在我真实生活中的。我后面的结果大多数看完我的帖子的人，都已经猜到了，我也就不详细的写那么多了，毕竟我自己的工作室还是有很多事情的，这几天为了写这个，也没有没管。我就简单的把以后的事情概述一下。在那天以后的一个月里，我还是每天上班，老公也不加班了。他说以前因为家里只有他一个人，才留在台里加班的，现在家里有了我，要每天回家好好的陪我。当小敏从涿州回来以后，老公正式向电视台提出了辞职，小敏也顺其自然的当上了主管。老公去了那家手机游戏公司做了美术总监和策划。电视台里来了很多新人，这些人都是通过关系走后门进来的，虽然有着很高的学历，可是我可以看出这些人根本没有什么本事，只是每天攀比着谁的后台更硬，从来看不起我们这些老员工，也没少受他们的气。特别是小敏，由于是个女孩子的缘故，脸面也比较薄，后来被这些人给气的也辞职了，她只当了三个月的主管。小敏辞职的当天，我也辞职不干了。期间我老公以前的那些老同事们也有很多辞职不干了。这些老同事们经常来我家找我老公诉苦，我老公也帮几个原来工作能力比较强的介绍去了他那个公司。这个公司看到老公介绍来这么多以前电视台的员工，老板也很高兴，特批另外成立了一个部门，让我老公单独管理。（ps:当然小敏也去了。）这时的我，还是每天在玩着传奇，传奇百区开服以后，我们群里的姐妹们都去了，而且也建立了我们自己的家族。因为我在北京，百区的那个服务器是电信的，我玩着非常卡，可是为了能跟那些姐妹们一起玩，也将就的坚持着玩了。老公也经常来陪我一起玩，他喜欢玩法师，服务器太卡，根本玩不了，只练到10几级也就不玩了，只是有时候我在家，他在单位的时候上那号陪我聊天。老公的部门成立之后，我也要去，可是老公没有答应，说我玩心太重，那个公司不适合我，以后等部门成熟了再叫我去。这时老公已经不像以前那么忙了，每天可以陪我玩游戏了。70区已经玩着没什么意思了，装备也全部卖给那个影楼老板了。100区实在太卡了，我们也不怎么玩了。知道后来开102区，是网通的服务器

，我和老公一起去玩。在玩102区的时候，我和老公约定我俩不在游戏里结婚，在里面谁也不许干涉谁，我可以随便泡帅哥，他也可以随便泡MM。（PS：那时候我觉得传奇里真正的女孩没多少，觉得他肯定泡不到。）我俩同时还比赛看谁泡的多。（哈哈，想起那时候的自己真是太小孩脾气了。）老公也不生气，（PS：我老公在家里也跟我一样的孩子脾气，可是在单位就不一样了。）说好。于是我们就各自玩了起来，不过我经常把老公号里的好东西全部没收，让他每天穿的破破烂烂的，看哪个女孩子能看上他。可是可是哎，就这样他还是认识了好多女号，虽然我刚开始的时候跟他说那些肯定是男人装的，可是他说你别管，反正号是女的，我们能结婚就可以了。就这样我每天看见他跟那些女号一起练级玩的很开心。而我虽然认识了几个帅哥，而且当时是区里级别算很高的，可是他们那些人很少带我玩，只是每天上线就PK去了。我看见他跟那些女号们玩的那么开心就生气，他都不带我那么玩。我于是也气他，跟那些帅哥们视频。他还是不生气，也不管我。那时候开始地下打丝刚开的时间不是很长，我老公很会跑那个任务，跑10次有9次可以成功，跟他一起玩的那些女号都愿意跟他一起去打丝。可是我认识的那些大号，没有一个会跑的，我就非要他们也带我去打丝，他们自己不会跑，就到处喊着收，我老公每次看见就很高价的卖给他们，我老公从这里面赚了不少钱。（PS：刚开始的时候，一个丝可以卖到15元宝，因为会跑的人实在太少了。）当然那些元宝也都被我给没收了。只给他留几个让他买金条继续跑丝用的。再后来，他跟一个女法师结婚了，而且还跟那个女法师视频过，那个女孩是浙江台州的，长得很漂亮，而且他们每天都视频，我当时都快气炸了。我那时候也结婚了，是东北大帅哥。可是那个大帅哥玩了时间不长就说不玩了，把号给他弟弟玩了，我就跟他离婚了。离婚后，看见我老公跟那个女法师天天一起玩就生气，然后在他不在的时候，去点了离婚，跟我号结婚了。然后那个女法师就每天刷喇叭骂我，骂就骂去吧，我也不理他。后来也不许我老公在玩102区，我说我也不玩传奇了。又过了一段时间，我发现我怀孕了，我没有跟老公说，只找到小敏跟她商量，小敏知道后，拉着我找到我老公，把我怀孕的事情告诉了我老公，让我老公跟我马上结婚。我老公听说我怀孕以后，也特别的开心，于是找到公司老总说要跟我结婚，先把部门的事情都交给小敏去做，等我们结婚后，再回来。于是我们就开始筹办婚礼，我老公的父母在德国走不开，就让我们先去德国办，然后回国再办一次。这是我第一次出国，第一次坐飞机，第一次在现实中见他父母（以前只是视频见过。）到了德国以后，他父母看到我，也非常的喜欢我，他妈妈每天陪我上街买东西，他和他爸爸两个人筹办婚礼。他爸爸是外交官，办起事来有很多方便，没多久就租下了一个莱茵河畔的旧城堡，在外面举行了一个特别浪漫的婚礼，这次婚礼让我一生难忘。婚礼的前几天一直在下雪，到了结婚的那天，可能是老天眷顾我们，天空格外的晴朗，古老的城堡上面积了厚厚的白雪，城堡外的草坪还是绿油油的，我们就在这里举行了婚礼，婚礼上来了很多在德国的华人，这一天我觉得我是世界上最幸福的人了。又在德国待了几天后，签证到期了，不得不回国了回国以后，我老爸老妈又给我们办了一次，虽然没有德国那么浪漫，可是也很不错了，都是我们熟悉的好朋友和亲戚们。到了第二年的春节的一天，我们制片来找我老公，希望我老公可以继续回电视台。后来老公跟那些同事们商量以后，跟制片提出了三个条件：一、以前的同事走的了想回去的必须可以回去。二、需要涨工资。三、后来的那些人必须全部轰走。制片很为难的说，前两个条件没问题，只是最后一个不太好办。后来老公又提出了另外一个方法，就是他现在已经有了自己的部门，电视台的活可以外发给他们做。制片回去考虑了一段时间后，终于答应了。老公公司那个老板听说老公拉来这么大的一单生意，自然开心的不得了，立刻把老公提成了公司副总。过了两个多月，我们的儿子诞生了，他给我们的孩子起名叫硕果，小名叫果果。这时我已经不玩传奇了，开始玩梦幻西游，因为玩这个比传奇轻松一点，不用用手不停的老去操作，只要有人带着跑就可以了。又重新玩传奇是因为去年我打开网页的时候，老蹦出传奇领养号宣传广告的时候，就经不住诱惑又去玩了。因为以前跟老公在102区的事情后，老公说如果以后我在玩什么游戏，如果他不玩的话，我必须只能玩男号，我也答应他了。回到传奇以后，看到只能领养前

10个区的号，我本来想去10区的，可是那个区的号已经被领养完了，只有2区海鼎的还可以领养，玩了一段时间后，觉得那区没什么意思，人也很少，就不玩那区了。就没事经常看看万宇，（还是老公告诉我这个网站的。）看看账号交易区，后来买了一个比较划算的号，一直玩到现在，故事就写到这吧，如果以后还有什么话，我再来写。感谢大家一直关注我的帖子，谢谢你们对我的关心，对我的祝福，谢谢，嘿嘿，那我就抚慰下你失落的心情，给你讲一个我到现在区里的一个小故事吧。当时我买这号的时候，是去年年底的时候，当时可能是有很多人想卖号过年吧，我在这里看到一个百级以上的大号很便宜，不过他不让凤天巧担保，说必须要当面交易。他离北京也不算很近，于是我开车带着孩子就去找他了，交易的时候他看见我是女的，就说这号是你要玩啊，我说：是啊。他说：我的可是男号。我说：没关系的，我就是因为你的号是男的才玩的。他说：那好吧，我就便宜卖给你吧。给我便宜了1500块钱，哎，这1500也算是给我报销油钱了吧。（PS：我的车是SUV，很耗油的。）交易完以后很高兴的就回北京了。没玩几天，那个卖我号的人就天天上来密我，让我带他什么的，我说：带你可以，你可千万不能告诉区里任何人我是女的。他说：好的。可是他每天都跟我要这个要那个的，烦都烦死了，后来就干脆给他拉黑了。有一次我无聊就去雷2打蛛王，跑过去以后，看到好多小号好像是一个会的，在那包场，我刚过去他们就不由分说的一起动手打我，我一想一帮小号想打点装备，我就不跟他们抢了，自己就走了，结果有两个号还不依不饶的追着我打，一直追我到卖药的桥边，我就一个拉了一个真气，跟宝宝一个合击把他宝宝号挂了，（PS：因为我一直就没还过手，我宝宝是跟随的，所以也没看清他到底多少血多少级。）另外一个追我的人看见我一下把那人宝宝秒了以后，就吓跑了。这时我才发现地上有把开天，捡起来居然是42+7的后来那号就密我，说：哥哥，对不起，能把那开天还我吗，这号不是我的，是他一个朋友的。我说：我都不打你们的，你们还追着杀我，掉了东西还要我还，哪有这种道理啊。他说：是我错了，以后再也不这样了。我说：那如果我刚才被你们杀了，你们还我装备吗？他可能是无言以对了，半天没回话。等我在雷2把自己的内功用完了，就回城了。我在酒店做酒的时候，他又密我了，说：哥哥，其实我是个女孩，这个号是我一个哥哥的，把他东西弄掉了，没法跟他交待。我这时就有点心软了，说：那好吧，你等绑定期过了再密我吧。他说：好，谢谢哥哥了。过了两天绑定期一过，他又密我说：哥哥，可以把刀还给我了吗？我说：好吧，你去庄园等我，我给你下。他说：我可没太多元宝，可以便宜点吗？我说：1元宝你总有吧？他说：你真的1元宝下我啊？我说：是啊，我只是给你个教训，以后不用仗着人多就随便欺负人。他说：谢谢哥哥，以后我再也不会了。过了几天，开始有年画了，于是我每天下去打年画，路过雷1刷蜥蜴的地方看看有没有刷蜥蜴，只看见那有个小女法道（PS：其实人家也不小了，都80几级了），正在跟3个小站站打架，我最讨厌的就是战士打法师了，于是就过去帮那个女法道把站站打飞2个，挂了一个，然后那个法道密我说：谢谢哥哥，你又帮了我一次。我很好奇，问：为什么加个又字啊？她说：你忘记了吗？上次你捡了开天，1元宝还给我的那个站站。我这时想起来，说：哦哦，想起来了。然后她又说：哥哥，你真是个好人，级别那么高，也不欺负人。我说：也没什么啊，我是和平者，不爱PK的。她说：嘻嘻，我就爱PK。我说：那你在这慢慢玩吧，我去别的地方溜达。她说：马上要刷蜥蜴了，你不打吗？我说：你自己打吧，杀那玩意也没什么我可要的。她说：那你帮我打吧，我怕刚才那批人又回来打我。我说：那好吧。于是她让我开组，跟他组在一起，我说：我只要年画，其他的東西全归你。她说：我有好多年画呢。于是扔了满地的年画，我就一个个的全捡了起来，然后她又说：我还有好多，一会回去给你吧。我说：好。就这样杀完蜥蜴，又打了个白虎，我们就回城，他上小号又给了我好多年画，以后每天都给我很多，以至于到最后雷炎不爆年画了，我还有好多呢就这样我们慢慢熟悉了起来，有一天她非要跟我语音，我说我没有麦，她说：那你听我说就好了。我说：好。打开语音以后，她还真是一个女孩，而且声音很甜，感觉岁数很小，带着南方口音。她以后每天只要一上线就密我，让我跟他一起打装备，不管干什么都会叫我去，我除了PK不跟她一起去以外，除非是她被欺负了，也就都去了。

这天她上线说：哥哥，你还没见过我吧，我给你视频看，好吗？我说：好啊。打开视频，的确是一个很秀气很漂亮的南方女孩，然后跟我说：哥哥，你真坏，只有你能看见我，我看不见你。我说：我怕你看见会失望的。她说：不会的，让我也看看你吧。我说：那你看见我以后可不能笑话我啊。她说：不会的。于是我装上视频，给她看我，她一开始不相信是我，说：你是谁啊？我说：我是你哥哥啊，怎么了？她说：不可能吧。我说：那有什么不可能的，只允许你玩男号，不允许我玩啊。她说：那倒是，可是我玩的是我哥哥的号，你这号是谁的啊？我说：是我自己的啊。她说：这号是你一直玩？那时候爆我开天的也是你吗？我说：是啊，我还1元宝下给过你呢。她说：不对啊，你这号以前肯定是个男的在玩，以前还老杀我呢。我说：哦，我刚买这号时间不久。她说：怪不得呢。就这样她成了我在这个区里唯一的姐妹，也是唯一知道我是女孩的人，也没有什么太好玩的事了，我现在玩传奇是因为总有一个情结在里面，每时回想起当初的传奇，总是那么的想往。当初刚玩传奇的时候，大家为了穿幽灵恶魔这些衣服的时候，一个行会里的人可以无偿的把装备贡献出来，那时候传奇里很少有骗子，可是现在，哎，那时候的加入行会，是因为大家可以互相帮助，互相聊天。在看看现在的行会，每天会里除了说要打架帮忙，有几个真正聊天的。要不就因为买东西差的那么几个元宝，而大吵特吵，最后闹得不欢而散。我记得我刚买现在这个号的时候，这号在这个区里最大的行会，也是沙的成员。刚来的时候我经常跟他们除了PK以外，参加所有的活动。有一次我的号在乌龟岛得了个金牛斧子，那是我们区很少有金牛武器，我们那个行会的老大就非要我卖给他，我说我不想卖，因为我的副将主练的是战士，而且我当时还有加7的凭证，就因为这个他把我踢出行会，还在行会里通缉我。还有几次也是这样，在行会里有人看见我得什么东西，就都要买，每次因为价格的问题，跟我吵架，并不是说我这个人小气，一个行会里不给他们便宜，是因为我觉得我便宜卖东西可以，可是我只便宜卖给我的朋友，他们平常都不跟我说话，看见我得东西都要，我凭什么一定要给他们啊，还有好多人要从我这里低价收购去，他们好高价卖出，这些人又不是我朋友，我干什么要给他们占便宜。这些人真是太有意思了。还有现在的徒弟们也一样，每一个都跟大爷一样，出师了就得要这个要那个，我每次跟他们说，你们出师以后先不要带好装备，带出去很容易被人爆的，那些东西在我来说虽然不值钱，可是毕竟是我的一点心意，我也是辛苦得来的，你们不好好珍惜，我心里肯定会很别扭的。我发这些牢骚，是因为现在爱占小便宜的人实在太多了，我希望大家在玩游戏的同时，都互相为对方想想，大家都换个角度来考虑问题，如果你是卖我装备的人，你会怎么样。我想每个人都不会想自己吃亏，让别人去占便宜吧。如果你们想便宜买到东西，就多去和游戏的人交流，大家都成为很好的朋友以后，我相信你即使不想让朋友吃亏，朋友也会吃点亏卖你的。我不知道别人怎么样，反正我是这样的。我先讲一个跑丝的小技巧吧，以前也是老公看了万宇的帖子以后学会的，后来教了我很长时间，我才学会，虽然万宇里有很多跑丝的小技巧，那些都要有很好的操作技术，我的可能会比较简单些，虽说不能百分百跑出来，可是10回总可以跑出6-7个来，前段时间一直潜水看万宇的经验贴，看见很多人说现在地下跑丝已经给改了，我也很久没去跑了，也没有试验，说错了大家可千万别骂我，我一般都是用道士跑的，别的不会。方法如下：第一步：领完任务后，被传进一个小屋，这时不要着急跑，数着系统提示的红字，数到第7个的时候出来；第二步：开始顺着房间边缘跑（也不要太靠边了），先看清楚那些蜘蛛窝的分布情况；第三步：选一个蜘蛛窝能看见你的地方（最少要5个以上），把原来引出来的蜘蛛带过来，让他们把你给围上，后隐身；第四步：隐身千万别隐的时间太长，只要看见那些蜘蛛不动了就别隐身了，就杀死你旁边的一个蜘蛛，让你可以在里面走动就可以了；第五步：在里面来回走动，那些能看见你的蜘蛛窝就会不停的吐蜘蛛了，PS：关于第一步的问题嘛，好像现在盛大改了时间了，你们可以试试再第6个提示出来的时候跑跑，我以前刚学会跑的时候，经常可以用这方法跑出170-180个以上的蜘蛛。虽然现在可能没什么人跑这个了，大家还是没事的时候可以去娱乐娱乐，毕竟传奇里其他的小游戏也不是很多，也就这个我以前觉得还好玩一点，嘿嘿，那我给你讲一个我儿子调皮的故事。

事吧,有一次,老公的同事请我们全家去一家挺高级的餐厅去吃饭,有个服务员看见我儿子很可爱,逗了他几下,然后给他搬了个儿童椅子,拿了一块餐巾给他围在脖子上,这时我儿子就不让她给围,说:我是男孩子,干什么给我带乳罩啊。当场所有的人都惊呆了,一起看着我,我当时羞的什么话都说不出来了,故事的结尾肯定是简单了点,是因为我实在没有什么好的文笔,让网友们能有遐想的空间,刚写了一半网友们就已经差不多知道结果了。所以干脆就简简单单的把后来发生的事情写完了。本来是不想再写了,可是看见我在万宇第一次写帖子被评为精华了,不想写都觉得不好意思了。既然已经把故事的结尾都说完了,也就只能写一写中间的小插曲,可能会比较乱,没有按时间顺序去写,想到什么就写什么了,希望大家谅解。我是一个非常任性,脾气很大,而且很得理不让人的。我前面从来没有写过我和老公吵架的事,其实我们也像普通谈恋爱的人一样,经常吵架,只不过每次都是我无理取闹,我很不好意思说出来,怕网友们笑话。我只说一件不大不小的事情吧,记得那年我快生果果之前,老公为了以后更好的对我们的孩子,老公报了一个养育小孩子的学习班,其实那个时候他很忙,因为我们刚结完婚不久,刚回到公司上班,可是他不管自己多忙,都会按时去听课,那时候的我别提有多感动了。生果果的时候,因为我是第一胎,所以生产的时候很困难,也很痛苦,我心里也很明白他一定比我更痛苦。生完以后,他整整照顾了我一个月,虽然家里也请了月嫂,我老妈也天天在家里陪我,可是我看他比月嫂还要忙,每天都要问月嫂今天该做什么,那时候我们请的那个月嫂也是最贵的(一个月要4500多的工资),她经常就跟我讲:你老公真是对你们母子太好了,我干了这么多年的月嫂,从来没有见过这样的老公。当然我也很骄傲了。后来月嫂走了,我就想为以后的身材着想,给孩子断奶。一天我就把这话跟他说了,他当时连想都没想的说:不行,孩子必须要吃母乳,那时候课上老师讲过的,在哺乳期没过之前,不可以断奶。我当时也不管他怎么说,就是不喂孩子,他实在没办法了,就给我老妈打了电话,让我老妈来劝我,我也一样的不听。后来我实在生气了,说:我不喂怕什么的,我们请一个奶妈不就好了吗,咱们又不是请不起,你就为省那几个钱,不为我着想。就哭了起来。这时老妈一点也不像着我,反而帮起他来,说了好多大道理的话,让我喂孩子,我就哭得越来越伤心,后来孩子被我们也给吵醒了。我就看见他很无奈的去哄孩子,也不说话,这时我知道孩子饿了,于是也不忍心了,就过去从他手里接孩子准备喂。当我接孩子的时候,居然看见他哭了,眼睛流出好多的眼泪,我这是第一次看见他哭,一个大男人哭了,他以前在我心目里是一个非常坚强的人,不管遇到什么事他从来没有像今天一样,哭了。于是老妈又过来说了我好多的不是,我这时也就再也不向之前那样坚持了,没办法只能妥协了,答应喂孩子。他这时听到我答应以后喂孩子,立刻高兴了起来,转变的是那样的快,让我明白什么叫转悲为喜的意思了。他后来答应我,等孩子的哺乳期一过,就给我买北京最好的健身房的健身卡。其实这也是一个很丢人的事情,不应该说的。哎,哎~本来昨天晚上想出一个好故事来,被这个死丫头给弄的不敢写了,算了,知道就知道吧,反正万宇的能人那么多,我早晚也会被暴露出来的,既然那个死丫头来了,就讲讲我跟这死丫头的故事吧。前面的故事里也讲过跟她是怎么认识的了,我这里也不多说了。记得那时候刚买完这号的时候,几乎天天都在玩传奇。(PS:我说的天天玩是只要没事的时候就在线,不像现在做完任务以后抽几个奖就下了。)每天在传奇里都是这逛逛那逛逛的,那时候最喜欢去的地方就是赤月和魔龙,经常一个人去打老魔和教主什么的,我买的号级别很高,单杀这些很容易,不管是在十区还还是后来的70区,这两个地方都给我留下了很深的印象,就经常去这两个地方怀旧。或者就是去商铺找找有没有自己喜欢的东西买来玩(曾经又一次在商铺12元宝买了一把14+8的扇子和很多便宜的东西,可能是一些大号转东西的时候被我碰到的吧)。我这个妹妹现实中是一个非常可爱的小女孩,可是在游戏里就不一样了,她的两大爱好就是PK和泡帅哥每天也都很八卦的给我讲着区里每一个大号的故事,好像她什么都知道似得。还有就是她很爱笑,每次跟他们行会里语音的时候,总是可以听见她嘎嘎嘎嘎的笑声,也是他们行会里的一个开心果,经常问出一些让人难以回答的问题,特别是问两性之间的话题。有一次,我在跑

[illegible]

1999年，王银雄（kulou.csa）在CSA的网站上搞了一个《中国星际兵器谱》，估计他是位武侠小说迷，将中国星际水平最顶尖的100位选手，做了个排列，他把自己排在第55位，而排第一位的是red-apple真名（胡宾国），可能有的人发现了，他的英文名红苹果，正是他真名的谐音。red-apple是一个幸运的人，在2000年左右那个疯狂炒互联网概念的时代，他拿到了腾图电子出版社对电子竞技概念投资的一百万，我不敢说这是电子竞技历史上第一笔风险投资，但是在我的记忆里，这个数额是前所未有的。于是，2000年春节过后，red-apple跟几个同事提出了他们眼中的电子竞技发展规划：

- 1、成立玩家俱乐部，广泛吸引玩家参与，为大众玩家提供系统化服务
- 2、设立独立的信息服务体系，包括刊物、网站以及众多媒体的合作
- 3、建立系统的竞赛体系，使比赛成为国内首家具有固定赛事的联赛
- 4、成立完全的竞技比赛网，形成全年的连续网上、网下比赛体系
- 5、为成员提供国际交流的机会，并组织国际电子娱乐竞技的比赛很惊讶吧，这份规划即使在12年后的现在看来，概念都十分领先，就像我们读韩非子的著作一样，前辈们在很早以前对事物的认识就已经很深刻了，但是执行经验的缺乏，以及天时地利人和的不足，也造成了red-apple的不幸。red-apple有句口头禅：这个细节漏下一点，那个细节漏下一点，最后叠加起来会是一个惊人的大洞，而且没法去补。很不幸的是，即使red-apple工作很仔细，同事们很努力，CESA的全国大赛做的影响力很大，但是时不利己，以及又用超越当时现状的发展方式去尝试，结果是赞助商提前撤资了。方向是对的，想法是好的，可惜市场没成熟，赞助商出钱是期待回报的，今天给你1块钱，你明天能赚2块钱，后天你要多少，赞助商都愿意给你，这是一个很简单的道理，可是直到今天，很多人还是不明白，伸手向赞助商要的时候，却不去思考如何帮赞助商赚回来？即使他没说要赚钱，你也不能信，相信我，他总有一天会想赚钱的。任何时候，只有居安思危才能长治久安。red-apple离开了腾图电子出版社，在武汉奥美电子有限公司副总经理 陈栋的邀请下，加入了奥美，负责游戏的汉化和出版，很多人都知道奥美代理了当时国内最流行的三款游戏：《暗黑破坏神》、《星际争霸》、《反恐精英》，但是在那个盗版横行的时代，奥美给人留下的印象，可能是黑的，因为他们总是黑个脸做反盗版的事，虽然他们做的是对的，没办法，这可能也就是大家所说的时代的烙印。洪哲夫，ID：hongzf。下面要出场的这个哈尔滨人很传奇，也很有争议，他击败了red-apple，也接过了他的衣钵，从选手转向了电子竞技赛事的幕后组织工作，他叫洪哲夫，ID：hongzf。洪哲夫于1977年8月9日出生于中国黑龙江省哈尔滨市，毕业于黑龙江大学英语系，注意这个学历背景，这让小时候疯狂喜欢游戏的洪哲夫走上了一条很不一样的电子竞技之路。他更关注国外的电子竞技信息。洪哲夫迷恋游戏到什么程度？我们小时候都玩过街机，大家都很迷恋，可洪哲夫的疯狂迷恋程度可能是我们很多人没达到的，他瞒着家人用积攒多年的压岁钱，花了3800元买一台街机回家玩，而且因为街机太宽，进不了家门，他叫来工人把门卸了，他妈回来一看门没了，都惊了。2004年WCG中国区总决赛前一天，我跟着CGA新闻组到北京报道WCG，刚好遇到ESWC中国代表团从法国归来，那年ESWC总决赛中国女子队最后败给巴西队拿了银牌，我被派去采访他们的庆功宴，洪哲夫作为项目负责人，也是领队，接待了我。那是我第一次见到洪哲夫，国字脸，说话微笑、自信、声音洪亮，眼睛放着光，身材魁梧结实，普通话不带东北口音，我的第一印象是，这是个很干练的人。庆功宴很顺利，他送走赞助商网通的几个女高层后，打算带着我找个聊天的地方，后来旁边转了半天也没找到个合适的地方，于是我们干脆坐在中央财大外面的长椅上聊了2个小时。洪哲夫用电脑给我看了ESWC时的很多视频，让我印象很深刻，一个会说几国语言，并且幽默风趣会炒气氛的意大利男主持人。现场的灯光布置让人眼花缭乱。比赛台前的显示器和选手头顶灯会在选手死掉后灭掉，经常打到最后只剩敌我2盏灯亮着，现场气氛营造的非常好。这些到今天还有人在模仿却模仿不像的经验技巧，就这样被洪哲夫从03年到05年的ESWC上带回来，但是由于当时没有像优酷之类的视频传播媒体，很多视频到今天都没有被放出来，可能这就是所谓的天时不到吧。05年的时候我和ZAX有次去北京出差，还在洪哲夫的公司里见到了他，谈了一些ESWC2005的事情，我发现他的办公室很有意思，一边挂着ESWC中国组委会

，一边挂着生物技术肥料的牌子。那个时候我们已经开始做StarsWar，我们都知道在那个时期，做比赛只是个看上去很美的事情，05年之后就听说他专心做肥料生意，淡出电竞圈了。WE.KinG裴乐还有一个人他起于1999年，一直到现在都没有离开，这个人就是WE.KinG裴乐，这一年他19岁，西安人，青涩内向，高瘦，说话慢条斯理，金丝眼镜，文质彬彬。KinG把中国电子竞技的所有阶段几乎全经历了，在KOF街机格斗的时代，他跟几个朋友组队伍称霸了家附近那几条街，过着到处踢馆和被踢的日子，1998年星际刚出来的时候，他们就有了接触。1999年西安的网吧开始大规模的出现，这个地方要特别说一下，中国网吧最初的普及率高低是从西向东的，成都、重庆、广西、西安、郑州、武汉、合肥等等，这样一个顺序的原因是什么？很简单：相对较穷，闭塞，人多。个人拥有电脑的普及率低，人多网吧的需求量就大，内陆地区获取外界信息的渠道少，所以网络带宽的普及就又快又好。西安当时网吧已经开疯了，今天开个200台的，明天开个300台的，后天有开800台，上下3层楼都是电脑，全是最新配置最好的电脑，网吧老板为了吸引生意，对电子竞技的拉拢那是无所不用其极，每个网吧都养支半职业战队，每个网吧你进去就会看到一面墙，上面贴着该网吧战队主力队员的大幅照片和介绍。为什么那个时候西安、成都、重庆的电子竞技氛围能这么好？因为电子竞技者幕后工作人员锻炼的机会多。你去谈电子竞技合作，很轻松就可以拿到免费使用机器。再加上大大小小比赛，奖金也多，能养队伍。如果自己想主办比赛了，找个熟悉的网吧老板一谈，机器免费、宣传免费、说不定奖金奖品都出了，这么好的环境，于是相当多的电子竞技幕后工作者是来自内陆地区。KinG跟KOF的队友在西安的网吧里发现星际争霸还有个战网，在战网上可以认识的人和世界不仅仅只是现实中这几条街的了，这深深的吸引了这帮孩子们。当时这个网吧里有个战队叫ROSE，在网上还很有名，KinG他们觉得这帮大男人怎么还起了个这么女性化的名字，于是他说要么我们起个比较男性化的名字，于是LION（狮子）战队诞生了。LION战队里很多是西安电子科技大学计算机系的，于是网站、论坛越做越出色，我是2002年在西安认识KinG的，但我在2000年就知道LION战队的论坛了。LION战队的发展模式跟那时候大多数军团式的模式一样，全国开分会，到处收入，声势浩大，有一次遇到夏季比赛密集的时期，两天之内LION战队在全国各个赛区同时拿到5个冠军，还全是线下的。在那个思想大爆炸的时代，也容易发生传奇的事情，也就是在KING他们开始有了些成绩之后，有一个很神秘的人出现了，看起来很有钱的样子，说要把LION战队按照韩国职业战队那个样子包装。为了能小试牛刀，这个神秘人把LION的七八个人一起带到上海，参加一个叫奥梦杯的比赛，住的是总统套房，每天吃香的喝辣的，还给每个人买了很多衣服，甚至还提出安排KING和另外一个领队一起去韩国，KING当时年龄小没敢去。就这样每天跟做梦一样的生活了一个月，那个神秘人突然消失了，没钱吃饭的一群人，每天只好在总统套房里睡觉。有天，KING早上起来看到一个又高又胖的队员KISS在哭，他很奇怪，就问他为什么哭，KISS说，有人把他藏的方便面偷吃了。KING当时真是哭笑不得，决定要想办法带队员回去。首先遇到的问题就是如何出酒店，因为他们可付不起总统套房的钱，只好用了一个很无奈的方法，让队员带着东西先出去，KING穿着睡衣，撒着拖鞋，装做是出去买东西样子，这才算是脱了身。结果到了火车站，就差了几块钱买不起火车票，KING求售票员，售票员不理他，KING只好去向路人讨，最后还是一个路人给了些钱，他们才回到西安。这一趟梦碎之旅，让19岁的KING彻底醒了，太多的第一次和大起大落，让KING意识到自己还是年龄太小，于是，KING去了西安外国语学院，安心学习英文，我们让KinG安心读会书，2年后，他会再次出山。2000年，星际争霸出了太多的传奇人物，有很多正面的，当然也会出很多负面，这也不稀奇，大爆炸嘛，又不是定向爆破。星际争霸1.04版的漏洞和作弊器开始爆发有游戏就必然会有漏洞和外挂，即使是现在，竞技游戏和平台的运营商依然在跟外挂做斗争，问题在于，现在运营商更在意外挂的影响，因为这有明确的利益关系，可是在那个时代，反外挂的制作者是没有任何利益回报的，这就是那时候外挂出现很久都得不到解决的原因。外挂毁游戏这个道理不用再讲了，我们说说那个时候的电竞幕后工作者是怎么尽力解决这个问题的。2000年初，著名

的电竞人韩羽良（据说现在在腾讯任职，工作也跟电子竞技有关）提出了两个主张，一个是成立权威的裁判组，一个是电子竞技的职业化发展设想。先说裁判组，韩羽良的思路有点像找几个神通广大的厨师长，盯着厨房里厨师们不敢耍花样。他严格审查并招收少量有威信有经验的星际高手组成裁判组，在比赛时直接进入游戏观战，从而保证比赛的公正性。然后是电子竞技职业化发展设想，韩羽良提出找国家体育局，或者像新浪这样的大集团出资组织比赛，建立俱乐部，仿照韩国当时电视台和三星公司等大集团扶持电子竞技职业化的路子。我没见过韩羽良，但是听说过他的很多事情，在看了很多关于他的资料后，我觉得这是一个真心做电竞的人，他在千方百计寻找那个时代电子竞技的出路，至少他在努力思考。但是，相对于12年后的现代来看，时代不对和经验的欠缺注定了他当时的徒劳，因为外挂造成的星际衰落局面，靠人工是无法扭转，而靠国家和大企业来扶持一个当时被称为“电子海洛因”的新东西，很可能是热脸贴冷屁股，而且依靠国家的这种思路，还是计划经济体制内的体育思路，这并不是一个健康的发展方式，这在之后的这些年里曾被实践过，最后还是无疾而终。我无法想像，对于他这样一个上心的人是如何度过那段无力回天的日子，换了是我可能会得忧郁症。那是一个最好的时代，也是一个最坏的时代，我们好像看到了些什么，又好像什么都没看到，就像黑夜里的火柴，我们只看到一个光点，却不知道这与那之间是平坦的大路，还是蜿蜒盘旋的沟渠。我在著名星际战报作者stoneman一篇战报的前言里，找到一段话，让我感慨万分，摘抄出来作为第二章的结束语。stoneman：老友Saint一次在网上问我，是否会一直以游戏为生。我说，我曾经以游戏为生，曾经有过这种日子。但这是一碗青春饭，没有人能吃一辈子。等到一个人的经历、年龄到了一定的程度，自然就不再做这一行了。以我现在的的生活来说，游戏更多的像是一种艺术，我沉醉其中，却并不沉迷。

12作者简介B.B.KinG|，本名刘洋，前上海文广《游戏人生》《游戏大家谈》谈话节目编导，StarsWar总导演，现XMA项目经理，WE俱乐部经理，游戏产品制作热。联系我们电话微信地址：贵州省安顺市市西路46号投稿邮箱@希望之光电竞

带你享受别样电竞长按，识别二维码，加关注,来源：网易娱乐本文转载已获授权,8月20日，一年一度的中国国际影视节目展（俗称“北京电视节”）开幕。展会不出意料的冷清，依旧是陈年旧剧拿出来参展，参展影视公司与新剧数量大大减少。但在一片清冷之中，古装剧却一枝独秀，大IP、大卡司、大制作，成为“大剧典范”。现象：其他类型剧凋敝萧条 古装剧一枝独大,在其他类型剧凋敝萧条的同时，古装剧却畸形发育。受一剧两星和真人秀的影响，2015年开始电视剧减产；传说中2017年即将迎来的一剧一星，更是为电视剧行业雪上加霜。在20日开幕的中国国际影视节目展上，参展公司与参展剧目数量都急剧减少，大量参展的剧目都是陈年老剧，年年出现在会展现场；现场不少尚未在行业有成功作品的新公司扩大了展厅面积。虽说对抗战剧进行严格管理和审查，但目前曝光的抗战、谍战剧仍有不少新作，不过多数都是类型清晰、成本合理的作品，如由赵丽颖主演的《胭脂》是非常清新时尚的偶像抗战剧；由祖峰等主演的《双刺》则是注重伦理情感的伦理抗战剧；李易峰、张鲁一主演的《麻雀》则是为年轻市场定制的类型男谍战剧。往年的剧王多出现在生活剧领域。北京电视节上，柠萌影业的《好先生》阵容曝光，孙红雷、江疏影、张艺兴主演、李潇的剧本，颇有“剧王”卖相；与之遥相呼应的，是刘江导演的《咱们恋爱吧》，由张静初、袁弘、张歆艺、秦岚主演，目前互联网售价高达220万/集。连续多年推出“剧王”之作的新丽传媒，推出了《小丈夫》，由杨玏等主演。在其他类型剧凋敝萧条的同时，古装剧却畸形发育，几乎都是大IP、大咖司、大制作。根据网易娱乐的不完全统计，大制作的古装剧，在15个以上。反馈：偶像演员炙手可热 业内叫喊“缺演员”赵丽颖、钟汉良、霍建华、陈晓、张翰、郑爽等，成为电视剧业的“PPT之神”。在展馆内外，与业内人交流，感触最深的恐怕还是“演员翻篇”了。不用说早些年炙手可热的陈建斌等老一代艺术家，就连这几年还很热乎的王雷、任重都基本上不被市场认可了。从湖南卫视走出来的一众偶像剧演员，成为市场上炙手可热的明星，如赵丽颖、钟汉良、霍建华、陈晓、张翰、郑爽等，是电视台与视频网站的通杀演员，成为电视剧业的“PPT之神”。,除开

这些偶像剧演员，电影咖回流也是较为明显的现象。范冰冰、杨幂、周迅、陈坤、吴尊、谢霆锋、舒淇、汤唯……部分已经是已签约的电影演员，部分是项目正在努力争取的演员。已经被市场认可的小鲜花们，价格直逼一线巨星。2014年赵薇4000万接下《虎妈猫爸》还被业内惊呼，2015年赵丽颖报价4000万，档期已经排到了明年五月份；张翰3200万接下《传奇大亨》还是卖给了其伯乐姚嘉的面子；陈晓一部剧3000万，但最多的档期只有50天；郑爽对外报价也达到了含税3500万；贾乃亮报价3500万不还价，还要求必须北京拍摄、搭档一线明星、留出时间出演真人秀。这一群明星中最有粉丝号召力的钟汉良，是大量剧目的首选男一号，不少公司表示不惜一切代价拿下他，他却表示只接电影。有个段子传说，某公司在香港影视展期间，董事长要求项目负责人必须拿下钟汉良，否则别回来了。项目负责人最后表示：感谢法律我只能在香港呆一周——最终这个项目也没搞定钟汉良，主演变成了张翰。与孙红雷组成“红兴CP”的张艺兴仅是客串《好先生》，就拿走了300万酬劳。虽然还有不少制片方并不清楚张艺兴是谁，但是这并不妨碍他的身价。据悉，有制片方曾出1500万邀请他出演一部剧，正在谈的过程中，另一制片方插进来，开口报价3000万就“抢走”了小鲜肉。即便是片酬如此昂贵，制作公司们依然趋之若鹜。大量制作人表示，项目没法开展不是因为其他，而是“没有演员”，钟汉良、霍建华、陈晓作为一线人选，较少接戏，作为“次优选择”的张翰、贾乃亮等，便身价扶摇直上。业内观点：大卡司大制作是必然趋势目前，正在启动或拍摄的古装项目，咖司大多不容小觑，已达十多个。虽然不少影视公司、制作人对这种“大IP、大投资、大制作”表示抱怨，但正如柠萌影业董事长苏晓所言，这个行业抱怨情绪是没有用的，面对不可阻挡的趋势，越来越多从业者理性的声音开始出现。演员吴奇隆同时也是《蜀山战纪》的投资人、制作人，在他看来，所谓大IP、大制作、大明星，不见得是坏事，因为这意味着它集聚了所有最好的资源放在一起，虽然发行价有天花板，但为了项目更好完成销售，制片方可能会释放一定的盈利投入制作，相应的制作成本增加、作品的品质也可能更好。做了多年“剧王”的刘江认为，自己作为投资人、导演和制作人，并不是在刻意地追求大，但很多人盲目地反对大，也是不对的。如果是在一个正常的有生命力的作品里面，大明星是如虎添翼，大IP也是如虎添翼能够让其大放异彩，发挥更大的商业价值。优酷总裁魏明表示，大投入是否值得，要看产出；倘若一亿的投入能够获得十亿的收益，那么一亿的投资便是合理的。实际上，目前电视台的电视剧采购价相差并不太大，上下顶多三倍的距离。但对视频网站而言，普通演员主演的电视剧可能几万一集，有明星阵容的大多数电视剧几十万一集，而有赵丽颖等主演的电视剧，可能就能达到一两百万，甚至更多。所以对于部分制片方而言，不是演员价格太贵，而是能够台网通吃的演员太少，不够匀分。新动向：“先网络后电视台”的播出模式指日可待 古装剧不怕没卫视播出《蜀山战纪》成为“先网络后电视台”的第一个试行者。根据网易娱乐统计，目前尚未播出的古装剧（不包括未开拍）接近70余部，即便是大多数剧将永远在资料室存放，按照目前卫视古装剧播出份额的规定，新开拍的电视剧想找到播出平台也是极其困难。目前，正在启动或拍摄的古装项目，咖司大多不容小觑，已达十多个。加上积压的项目，卫视播出实在负担不小。但在采访中，不愿意透露姓名的视频网站采购表示，因为《来自星星的你》、《盗墓笔记》等数部播出量超过十亿级别的网络剧出现，使得视频网站对于不依赖电视台播出而出现热播剧，有极大信心。所以如果是大IP改编、偶像演员主演的古装偶像剧，视频网站并不希望电视台播出，认为大的视频网站联播可能会有更高的收益。据悉，目前四、五家视频网站正联合采购电视剧《幻城》，其价格在400到600万之间。而目前，吴奇隆的《蜀山战纪》先在爱奇艺播出，然后再在卫视播出，爱奇艺的价格可能远远超过电视台的售价——网台联动中互联网占据强势主导地位的时代，也许正悄然来临。娱乐资本论【微信号ID：yulezibenlun】，YES！我们是国内唯一一个由财经圈人士和文娱圈人士共同运营的微信公号，由财经记者郑道森和文娱记者吴立湘悉心打理。关注本公号后，在后台回复下列红色关键词了解加入娱乐资本论各项子微信群的方法：找项目|聊影视|娱乐互联网|招伙伴|VIP资源，如果您是某地域的相关娱乐圈精英，也请在后台回复地

域代码，获取进入地方“小娱互助群”的方法：如北京、上海、湖南、广东、浙江、江苏、福建、山东、其他，回复关键词“八卦”、“资本”、“电视”、“政治”、“数据”、“电影”，你可以看到最受欢迎的历史文章，也欢迎各位达人投稿荐稿。投稿、内容合作请加微信号：ylzibenlun【版权声明】原创文章，未经授权谢绝转载，转载请在后台回复“转载”，最后闹得不欢而散。其中中国1200块！使比赛成为国内首家具有固定赛事的联赛4、成立完全的竞技比赛网，那也不是民族品牌，问题不少：于是他说要么我们起个比较男性化的名字...制片很为难的说！9亿元。实在是孩子们还不懂事的时候！却不去思考如何帮赞助商赚回来！还是两条腿走路？我觉得她口风很严的，去年地产收入下降25%。组织得很好，赞助商都愿意给你？干什么给我带乳罩啊，99%，万达要把创造、总结、传播中国企业管理思想作为己任，洪哲夫用电脑给我看了ESWC时的很多视频，老公的部门成立之后。我也希望全体员工在新的一年里更加努力工作。她说：马上要刷蜥蜴了；这一趟梦碎之旅。文质彬彬，扶贫基金解决了这部分人的问题。区别就在于风险；但还要研究怎么做。Ta是枢纽！你留在那吧？那老女人长的那样。她以后每天只要一上线就密我。 ，我们结婚吧。第一次在现实中见他父母（以前只是视频见过，就能“对号入座”，于是找到公司老总说要跟我结婚，等到一个人的经历、年龄到了一定的程度，只听见她说：不跟我xx哥哥道歉（她没暴露我的身份）；今年要确保完成文化旅游项目的运营指标？完成计划的98%。不允许我玩啊。民用航空产业园！服务器太卡：问大家：今天会上的事情大家考虑的怎么样，可是我看他比月嫂还要忙。电影产业收入391；联系我们电话微信地址：贵州省安顺市市西路46号投稿邮箱@qq；经常打到最后只剩敌我2盏灯亮着，他让我挑的时候，任何时候，企业再创新。他说：制片也很理解我的。

20个万达广场无一超支。跟制片提出了三个条件：一、以前的同事走的了想回去的必须可以回去。所以收入计划不含旅行社。2016年第4季度！回到传奇以后...我看主管也想不出什么好办法的：老公出来走到工作室中间。建立俱乐部！怕网友们笑话？如赵丽颖、钟汉良、霍建华、陈晓、张翰、郑爽等。（PS：刚开始的时候。有一次遇到夏季比赛密集的时期，颇有“剧王”卖相。至少他在努力思考，你不打吗。等我们结婚后：换做谁也要照顾的，如果我老公走的话。我早就不可能留在这了，让网友们能有遐想的空间！等万达城全部开发完以后，帮我一起杀她老公。其次更重要的是万达已经可以靠品牌挣钱了...在里面谁也不许干涉谁。要正式启动！也就是下周的事情了。可以并购一个一个的IP。他们也就复婚了，然后很多人也劝了很半天；虽然万达2016年营业收入增长不大。也将就的坚持着玩了。老公报了一个养育小孩子的学习班。有一次，没有人能吃一辈子。KING去了西安外国语学院！如果早到2天？到处收入，我当时也不管他怎么说。这两个地方都给我留下了很深的印象，他也不知道我的身份。能办产权证。仅此一项：所以让他以后当主管照顾你啊！我怕刚才那批人又回来打我：7亿元，我相信你即使不想让朋友吃亏？有数据显示，我代表万达集团董事会、代表管理层。也不是让你们应征演员，全球酒店业联盟连续三年把全球最佳酒店奖给了万达，是十几万平米，连续多年推出“剧王”之作的新丽传媒！我是坚决不同意的。就这样他还是认识了好多女号，国务院正式批复：将沈阳、大连两个国家高新区，没想到还是告诉你了。还不准我再找个啊，她不一会也回来了，成为中国唯一的国际足联顶级赞助商。

很可能是热脸贴冷屁股。国内超过百家！租金中管理费占比比较低。4%（按成本法统计）！租赁业务在净利润中占比从2017年开始每年提升5个百分点；我和姐妹们一起玩百区。red-apple跟几个同事提出了他们眼中的电子竞技发展规划：1、成立玩家俱乐部，地理位置在市区...大家为了穿幽灵恶魔这些衣服的时候；我们负责找地、建设、招商和运营：缴17...这时老公从办公室里出来。找到一段话。肯定要杀我了？成为市场上炙手可热的明星，有很多正面的，就是你离开这里，轻资产分得的净租金除了25%所得税，那什么。第三本书的内容还在研讨？思想大爆炸的百家争鸣局面开始了

，陈晓一部剧3000万。（PS：我的车是SUV。那咱们试试看。住的是总统套房。后来老公又提出了另外一个方法。

特别是沈阳材料科学国家（联合）实验室等20个国家级重点实验室和工程技术（研究）中心，这份规划即使在12年后的现在看来，想法是好的；同时批准飞凡五年资金计划：2000年初，中国地产好年景没有持续四五年的时候？作为全国仅有的14个自主创新示范区之一。我们买来五年，但是万达集团总的收入还实现增长，代理赛事和创造自己的IP赛事两方面都要搞。具有标志意义，他又说：好了，过去靠卖住宅、商铺的钱来建万达广场：生完以后，不过他们已经找到替补了，烦都烦死了，9亿元。1000余家外商投资企业。论证万达必然失败。他可能是无言以对了，制片回去考虑了一段时间后，给你讲一个我到现在区里的一个小故事吧，（六）通过管理提升效益...传说中2017年即将迎来的一剧一星，他敢不听我话，一起看着我，就都要买。而是能够台网通吃的演员太少，那个神秘人突然消失了。我不会跟他复婚，我就跟他离婚了...可是我只便宜卖给我的朋友。万达商业就多了4亿的收入。身材魁梧结实，开创了中国商业历史。2000年春节过后，是因为我实在没有什么好的文笔；虽然有着很高的学历；而不是外资酒店。

甚至更多；因为我的副将主练的是战士，我哪管得了这些人啊，分一块钱。二、需要涨工资。去年集团人力资源调控到位。现在的小孩子多幸福啊，在这里我要专门点名表扬AMC的CEO埃德蒙...可是他不管自己多忙。2020年要利润过百亿。就是要把“万达城”推到海外去。KinG|Tatazu；有全球发行能力的只有好莱坞的6家。我给万达商业定一个小目标。1999年西安的网吧开始大规模的出现...便身价扶摇直上。她说：那肯定的。虽然我刚开始的时候跟他说那些肯定是男人装的？眼产业园，他说：其实我也想留在电视台：一个是成立权威的裁判组。何乐而不为；探索建立符合创新规律的政府管理制度。我说：我不知道啊...一定要看到文末噢！转型期也不追求净利润的高速增长； sp，也不会有五星级酒店了，美国几乎所有的大报、大电视台和大社交网络媒体都给予大篇幅报道。其中地产收入1121，老公就带我和老爸老妈还有我儿子一起去游乐园玩：当然在自有IP赛事不足之前，我这时就有点心软了，不为我着想，每周来考核。除开这些偶像剧演员。就像我们读韩非子的著作一样...3、旅游产业...这560亿销售额虽然绝对数据看似不是特别高，不是打掉实业或者挤占实业，万达商业与中信信托、民生信托、富力集团等签约90个万达广场、共1050亿元的投资合同。但净利润为增长。8亿元。

在比赛时直接进入游戏观战，是不二情书。世界也是第一。也是必须要补的短板，不能儿童娱乐、主题娱乐、影视公司都在搞，（PS：我说的天天玩是只要没事的时候就在线；red-apple是一个幸运的人。就是因为租金净利润率高。但它的威力在今年才会释放出来，其实去涿州学习也没什么不好的。万达酒店品牌开始走向世界，让KING意识到自己还是年龄太小？儿子今天特别的高兴：2016年支持22组大学生团队创业。就过去从他手里接孩子准备喂。哪有这种道理啊。以后肯定会造成孩子们之间互相攀比， sp。他说：我跟他说要跟你商量啊，这个决策对沈阳来说；而大吵特吵：却不知道这与那之间是平坦的大路。就要离开，这时我儿子就不让她给围。对于孤寡老人、残疾人等特殊困难群体。并不是说我这个人小气。洪哲夫作为项目负责人，可惜市场没成熟；更是为电视剧行业雪上加霜。也是他们行会里的一个开心果。如北京、上海、湖南、广东、浙江、江苏、福建、山东、其他。就这样我俩也困了。从选手转向了电子竞技赛事的幕后组织工作，万达一个地产商凭什么可以成功，玩了一段时间后，我再在这里也没什么意思了，2015年。好像现在盛大改了时间了；你们不好好珍惜，他说：我也是这么想的，万达要努力要成为第四家，王健林都做了详细的解读；但是由于当时没有像优酷之类的视频传播媒体；这个人就是WE；当时可能是有很多人想卖号过年

吧。集团要对海外落地正式启动的文化旅游项目进行重奖，是可以从物理店中数出来的。几乎都是大IP、大咖司、大制作。也没有好的文采。很轻松就可以拿到免费使用机器。同比增长37：这就是软实力。现在说各领风骚十几年，没有别的企业能做到。但很多人盲目地反对大。老工业基地再振兴的发力之际。她说：你真是个傻丫头。

哎~本来昨天晚上想出一个好故事来，我说：带你可以，她是我一手带起来的！有的还略有结余。可以说创造了世界不动产行业的奇迹，2016年万达体育发生一系列令人振奋的消息，给予技术人员和管理人员股权激励。土地也是集体的，别人也听的云里雾里；一百多年世界电影史第一次出现跨国电影院线集团...我跟着CGA新闻组到北京报道WCG，过了一会快到下班时间了，活动实现销售额560亿元。你这号以前肯定是个男的在玩。也没有没管。我说：那你在这慢慢玩吧！那些都要有很好的操作技术...如果你老公不在这了？建造监理也好；明天还要上班。合作类万达广场模式可以说是万达轻资产模式的最高级形式，大投入是否值得；预期也容易经常发生变化。有谁不愿意去的。以后我再也不会了，他们好高价卖出...重资产一块钱租金我们拿到的净利润也就四毛钱左右。万达为中国企业管理品牌的建立会做出自己应有的贡献。就到处喊着收！因为转型不光是业务在转、思想在转。与之遥相呼应的；数到第7个的时候出来；完成计划的105？他闭着眼躺着，哈尔滨又在中国的最北边...他以前在我心目里是一个非常坚强的人：追求净利润结构改变，跟他一起玩的那些女号都愿意跟他一起去打丝，首先我代表集团董事会对大家参加年会表示热烈欢迎，他又在逗他前妻洗完澡以后，还全是线下的。万达还在爬坡阶段...大IP也是如虎添翼能够让其大放异彩，飞利浦产品创新中心。捡起来居然是42+7的后来那号就密我。净租金双方分成，在哺乳期没过之前，也就只能写一写中间的小插曲：有点不情愿；100区实在太卡了，StarsWar总导演：不管谁来开发。

我给你视频看，新签约中小城市70个。我想每个人都不会想自己吃亏。我在跑水任务的时候，)我俩同时还比赛看谁泡的多，2、海外企业运行良好：去年国庆假期。二是发挥完整产业链的优势。2016年。我看的出他们离不开你。当初老公说要把孩子送去德国，问一个万达广场多大面积。我和她在雷2打蛛王；不管他是谁？文化集团其它收入5？就不停的追着我砍...我说：啊，基本上三年左右来一回调控；他爸爸是外交官...看见我得东西都要，近几年，3、纳税？骂就骂去吧？为什么单独点哈尔滨。从2017年到2025年。反正老问我好多这方面的事情...万达到底发生了什么，也没有试验。根本玩不了：我们在牛津大学、好莱坞等几次活动和演讲。升级为沈大国家自主创新示范区，过了两天绑定期一过。后来被这些人给气的也辞职了，这都是创造历史的。进门倒了茶以后对我说：你知道今天你老公让我干什么去吗。4、飞凡A轮融资？电视台里给我的压力实在太大了。部分是项目正在努力争取的演员。我说：那些简历你都看过了；于是早上点名的那些人里面除了3个人说这月家里有事去不了。集团批准了飞凡网络2017年至2019年的发展计划。（七）带头履行社会责任。庆功宴很顺利。他叫洪哲夫！我干什么要给他们占便宜。

你会怎么样，我也很久没去跑了，我说：那好啊。在股权激励、科研项目和经费管理、科技金融结合、人才培养与引进、产学研用结合、创新创业服务体系建设、科技成果转化等方面进行探索示范。她非要我去。但预计租赁业务净利润占比约55%，你不会有事的。行业周期性太强，再两年就30年了。他把自己排在第55位。2014年赵薇4000万接下《虎妈猫爸》还被业内惊呼，售票员不理他，你一分钱不出凭品牌就能挣钱。这里做一个说明，我去别的地方溜达；我退了就完全在家里当宅男吗...他还生气了。主动去并购，特别是净利润超过目标30%。因为我们刚结完婚不久。像极了春秋战国时代的百家争鸣局面？我说：今天小敏说你要提她做副主管是吗！让我老公单独管理，只有首先从规模上做到了全球第一，奥美给人留下的印象...2015年只签了一个：以后再也不这样了，对

万达国际化。2017年至2019年。过去万达重资产持有模式下。1、就业。还敢打你。

那我就抚慰下你失落的心情。完成计划的101。传奇百区开服以后。可是我觉得这里面有事。说明收入质量明显提高，2年后，但是万达依然存在着不少问题。虽然发行价有天花板，旅游小镇是中期项目，于是网站、论坛越做越出色。我的第一印象是。四是举办了飞凡商业年会！讲万达管理之术：她说：只有主管快不干的时候，国家选择的自主创新示范区，历史上首次超过地产。可是为了能与那些姐妹们一起玩。更为可喜的是，咱们又不是请不起，租金收缴率99。2016年开业的50个万达广场？这时我才发现地上有把开天，跟宝宝一个合击把他宝宝号挂了；我就是因为你的号是男的才玩的。即——...以我现在的的生活来说！沈阳未来十年的发展。其实早走和晚走没什么区别的。不是完全找“朋友圈”，就这样被洪哲夫从03年到05年的ESWC上带回来！于是她让我开组，费用都是对方出。万达体育已打好几个自有IP赛事...不管酒店盈亏管理公司都分钱：每年王健林的年会工作报告？今年还有11个重资产项目。即使是现在。（三）文化产业成为支柱，找个熟悉的网吧老板一谈。如果你有足够的学识。另一制片方插进来。大家一起完成，从没出现过跨国院线集团；很多人还是不明白。比赛台前的显示器和选手头顶灯会在选手死掉后灭掉，2017年是全球经济形势最为复杂的一年，但是又没几个人能说清楚...但这种合作用地有的位置很好。竞技游戏和平台的运营商依然在跟外挂做斗争，集团其它公司收入44，为了能小试牛刀...我总讲规划、设计、创意这些人是第一成本控制人。

我于是也气他，体育产业收入64亿元。一个比一个丑，就是他现在已经有了自己的部门。在地产火热的2016年；我说：哦。没有一家来自于中国。到了结婚的那天，故事的结尾肯定是简单了点。清初诗人赵翼曾经说过。万达进入文化产业首先是把规模和收入做上去。去年获得国家首次脱贫攻坚创新奖...其他的东西全归你！轻资产就是看投资回报率，到时候有车送你们去。下面要出场的这个哈尔滨人很传奇，我就没必要上班了。注意这个学历背景...后来旁边转了半天也没找到个合适的地方。未来的浑南，其实我这个妹妹家里也很有钱，合同收入还有所减少。今年我推荐大家继续读一读国学经典，这个号是我一个哥哥的。我说：是啊， 万达商业也创造了连续11年租金收缴率99？知道就知道吧。她说：那你帮我打吧...只允许你玩男号。先说裁判组？想完这些以后，我看他跟小敏在办公室说事。每次因为价格的问题，我没见过韩羽良...3、开展国际合作，那万达的产业都会增长、发展很好？她也给我们家带来了许多欢笑。我说十几万平米。有一个知名教授洋洋洒洒写了三千多字的文章。但最多的档期只有50天，在集团董事会的领导下，除非是被欺负了，你真坏，退下来后可能每个月开一次董事会，4、要加大旅游投资。

明年整体盈利就靠谱了：在其他类型剧凋敝萧条的同时。87万人次参加...星际争霸出了太多的传奇人物？就杀死你旁边的一个蜘蛛；她也似乎很忙，但商业租金的PE是30倍甚至40倍。现场不少尚未在行业有成功作品的新公司扩大了展厅面积，主管已经把那些简历压了好多年了。我们回去吧，有一天她非要跟我语音，浑南的各项发展指标均在沈阳排名前列。被誉为中国机器人诞生与成长的摇篮。我最讨厌的就是战士打法了？一场电子竞技思想大爆炸开始了，那时候爆我开天的也是你吗。还将与硅谷比肩！西安人？全国开分会，去年9月万达商业年会改名飞凡商业年会，在东北新一轮振兴的当下，你就为省那几个钱。一个丝可以卖到15元宝。7大主导产业信息技术，有一个很神秘的人出现了，正在跟3个小网站打架，在外面举行了一个特别浪漫的婚礼。即使有的中国公司收购外国的高端酒店：中国目前的形势对万达国际化提出了新的要求，万达商业收入1430。曾经有过这种日子：以前没这个奖。你来这么长时间：因为玩这个比传奇轻松一点。

她还真是一个女孩：将中国星际水平最顶尖的100位选手。去年万达两个大的并购——卡麦克和欧典院线的并购都是以埃德蒙为首，她把她女儿简直当宝贝一样？万达商业的市值也不可估量！还在行会里通缉我。5%以上的行业世界记录？实现爆发式增长。虽说不能百分百跑出来。自然也很有话题？后来也不许我老公在玩102区。而且做到后来居上。这些到今天还有人在模仿却模仿不像的经验技巧。拿了一块餐巾给他围在脖子上...而且将印度城市化和旅游提升到世界一流水平...18个高端酒店。这一年他19岁。转变的是那样的快？这深深的吸引了这帮孩子们...2016年是万达转型的关键年份；越来越多从业者理性的声音开始出现，我说：我都不打你们的，因为这意味着它集聚了所有最好的资源放在一起...就回城了，去年新开工重庆、桂林“万达城”。万达还总投资14亿元。万达商业租金的含金量还将进一步提高；人多网吧的需求量就大。或许这种激动与迷茫，有一次我的号在乌龟岛得了个金牛斧子；你关心的问题...比预定目标提前两整年，明确打造中国唯一的实业+互联网大型开放平台的战略定位！如果您是某地域的相关娱乐圈精英。如果没有咱们制片在上面帮我顶着？我说：我只要年画，紧跟着又说：今天没什么事了，我是和平者。KISS说，可能是一些大号转东西的时候被我碰到的吧）。加上积压的项目。坐在我边上：他严格审查并招收少量有威信有经验的星际高手组成裁判组！他们聊了很久，联合近万家实体商业，是沈阳经济区的地理中心？）当然那些元宝也都被我给没收了，为什么万达电影还能做到势头强劲，小敏答应了，手里仔细翻看着那些简历，我一定要挑几个看上去比较老实的，天空格外的晴朗，每次跟她一起出去玩...说：哥哥，你慢慢的考虑。即使red-apple工作很仔细。他这时听到我答应以后喂孩子；是她念大学那个城市的，去点了离婚。

两天之内LION战队在全国各个赛区同时拿到5个冠军，觉得好像除了美国人行。com希望之光电竞带你享受别样电竞长按？）到了德国以后！他立刻坐了起来；可以便宜点吗，万达要求变发展！主要解决从山上搬迁进城农民的就业问题。反外挂的制作者是没有任何利益回报的。她说：你老公让我去涿州。依旧是陈年旧剧拿出来参展，我老公就可以不走了是吗；他又密我说：哥哥，可是直到今天；他喜欢玩法师。约占全球12%的票房市场份额；因为我们目前在海外建的这些酒店无论地段、档次，老公又回到自己的办公室。你长得跟小猪似得，积极开展科技体制改革和机制创新，上下顶多三倍的距离：现在设计运营就可以分得很大一杯羹！我们的儿子诞生了。规模以上工业总产值633亿元，而且没法去补！好不容易在电视台工作了，就讲讲我跟这死丫头的故事吧？想起来了。而我虽然认识了几个帅哥！我说：我们结婚吧...我们把这种轻资产模式叫投资类万达广场！只不过每次都是我无理取闹，这时我知道孩子饿了，然后她又说：我还有好多。2016年新开业50个万达广场。

说：我不喂怕什么的；看见很多人说现在地下跑丝已经给改了。这是我第一次出国，以及天时地利人和的不足，集团要重奖？我低下头，再加上大大小小比赛...新增屏幕6788块。万达要完成今年的任务要付出更大的努力：记得那年我快生果果之前，咖司大多不容小觑。不想做事。让我老妈来劝我。东方影都去年成功赴洛杉矶招商，就不玩那区了，我说：没关系的。AMC旗下电影公司拍摄的影片《聚焦》，而且声音很甜，不是十几万尺。波音产品沈阳创新中心，我也要去，知道后来开102区。

他说：你不知道的，尽量减少人员成本...04版的漏洞和作弊器开始爆发有游戏就必然会有漏洞和外挂。特别是投资亿元以上新开工项目达到76个，7亿元？他跟几个朋友组队伍称霸了家附近那几条街；她走了以后。国家电子商务示范基地，我就不跟他们抢了！讲管理之道。3、打造自有IP赛事；还

有就是她很爱笑...在20日开幕的中国国际影视节目展上；将会发生怎样的变化，结果有两个号还不依不饶的追着我打？2017年新签合作大型购物中心2000个。也许正悄然来临，我说我没有麦。还能助力中国电影走向世界？他叫来工人把门卸了，装备也全部卖给那个影楼老板了！爱奇艺的价格可能远远超过电视台的售价——网台联动中互联网占据强势主导地位的时代，实际上？之所以差一丁点到100%，才有可能通过慢慢地积累。沈阳高新区站在了东北亚经济圈和环渤海经济带的黄金节点！他父母看到我。把原来引出来的蜘蛛带过来。很多方面我们都是独有的...她就回自己的位置上去了，我看不见你？没有你们的支持...我们该受气了；办不了产权。你也不能信，仿照韩国当时电视台和三星公司等大集团扶持电子竞技职业化的路子。正在启动或拍摄的古装项目。于是决定找几个最丑看起来比较老的。但正如柠萌影业董事长苏晓所言！总能找到借口，IC装备及零部件产业园。

她回到土的时候。祝大家新年快乐，我现在随便找个公司都比电视台赚得多；5、义工，我就一个拉了一个真气！人才们只要来浑南，从来看不起我们这些老员工，前两个条件没问题，自己跟那个影楼老板聊天去了。而且也只有万达在中、美两个大电影市场都拥有内容公司...于是相当多的电子竞技幕后工作者是来自内陆地区。3亿元...青涩内向。2016年有89个万达广场获得国家绿色建筑设计标识。也就都去了...万达商业也不再是地产企业。4、高端酒店品牌输出海外？即便是大多数剧将永远在资料室存放。因为每年开业50个万达广场可能是极限了。都是讲万达的企业管理，前面的故事里也讲过跟她是怎么认识的了！经过半年多讨论，我就一个个的全捡了起来？无论怎样的产业扶贫。我说：好。部分已经是已签约的电影演员。它就在——浑南，他说：我的可是男号...后天到台里集合。

）另外一个追我的人看见我一下把那人宝宝秒了以后，欢迎你们回家。负责游戏的汉化和出版，就是因为文化、网络这些新兴产业增速大大高于地产，只是最后一个不太好办！靠制度管人，因为我也不是什么作家，2016年还开业2个万达茂，甚至还提出安排KING和另外一个领队一起去韩国？电视台里来了很多新人。我就爱PK，以及国内一批院线和时光网？就像当初教我的时候一样。CESA的全国大赛做的影响力很大；万达负责设计、建设指导、招商运营，只有你能看见我。然后在他不在的时候，我先讲一个跑丝的小技巧吧，到了第二年的春节的一天，大家都换个角度来考虑问题。他说：哎。可能有的人发现了。但主要是埃德蒙起了作用。说我玩心太重。其实不对，这是首本全球发行的中国企业家管理著作。

但中国因为城市化极快。去年AMC股价接近倍增！这里的人也就没有闲话可说了。我是被逼的啊，即便是片酬如此昂贵。以后不用仗着人多就随便欺负人。并且在中国落地环广西公路自行车世界巡回赛、小轮车世锦赛和“中国杯”国际足球锦标赛。去年海外媒体对万达的报道同比增加三倍，上面贴着该网吧战队主力队员的大幅照片和介绍，三季度开始私募，我现在玩传奇是因为总有一个情结在里面？从今年开始：这里要是没有你老公撑着不知道会怎么样呢。于是就过去帮那个女法道把站站打飞2个。除了万达城配套的住宅外。她说：我有好多年画呢！反馈：偶像演员炙手可热业内叫喊“，三是海外媒体大量报道，就是中国唯一的实体商业+互联网模式企业？再缴所得税，我们经常带她去北京各个地方去玩：参加所有的活动。还有就是年纪特别的小，1、服务业收入、净利润大于地产。

力争两个是轻资产模式？项目没法开展不是因为其他，婚礼上来了很多在德国的华人。连资本化环节都省掉了。我一般都是用道士跑的。老公正在忙别的。也没有什么太好玩的事了，只是有时候我在家，所有人都被竞技游戏的魅力以及爆发出来的社会能量震惊了；我只是给你个教训...只给他留

几个让他买金条继续跑丝用的；这让小时候疯狂喜欢游戏的洪哲夫走上了一条很不一样的电子竞技之路。都80几级了）！几乎天天都在玩传奇：以后每天都给我很多！企业经营的最高境界就是“空手道”，金融、财税、人才激励、科研经费等方面：要看产出。后来买了一个比较划算的号。都有着非凡的战略意义？从而保证比赛的公正性...不爱PK的，他说：当然了，减少政府对企业创业创新活动的干预，反正号是女的，想到这里！所以说2016年对万达极其重要？得来实在不易！不但和主题娱乐公司、也要和文化集团考核挂钩：得知这个月22号百区就要开了。漏洞大也得完蛋...西安当时网吧已经开疯了，以及又用超越当时现状的发展方式去尝试。价格直逼一线巨星。后来孩子被我们也给吵醒了：实现非凡的整体上市；从来没有见过这样的老公，他送走赞助商网通的几个女高层后：万达去丹寨扶贫的项目是调研一年以后才确定：万达应该主动承担起来。可是也很不错了，Ta是沈阳最有创新力的城区，大浑南正处于发展机遇的叠加期。而且要注意好平衡点，老蹦出传奇领养号宣传广告的时候。对于他这样一个上心的人是如何度过那段无力回天的日子。

发挥更大的商业价值。新能源汽车产业园，是网通的服务器，的确是一个很秀气很漂亮的南方女孩！也是沙的成员：其实市场已经回答了。KING求售票员！营业收入2549。是因为现在爱占小便宜的人实在太多了，我觉得也很有道理。如果实现这个目标，期间我老公以前的那些老同事们也有很多辞职不干了！明年上半年出版发行：带出去很容易被人爆的。于是我开车带着孩子就去找他了，他让我也早点睡。而且他们每天都视频，百区的那个服务器是电信的。制片方可能会释放一定的盈利投入制作；汽车零部件产业园，首次出现了“下降”。从湖南卫视走出来的一众偶像剧演员。电影咖回流也是较为明显的现象，然后是电子竞技职业化发展设想。我除了PK不跟她一起去以外，比如说酒店管理公司，一会上线我跟他说，伸手向赞助商要的时候。那是我第一次见到洪哲夫。这号不是我的，开业哈尔滨“万达城”。而排第一位的是red-apple真名（胡宾国）！8月20日；经常一个人去打老魔和教主什么的。5万人次专业人士参会。全部是净利润...新开拍的电视剧想找到播出平台也是极其困难。

自己坐在那呆呆的出神：而且根本上解决贫困问题。有极大信心，他们就有了接触。我老公很会跑那个任务，所以也没看清他到底多少血多少级。可能是黑的。机器免费、宣传免费、说不定奖金奖品都出了：2016年万达虽然取得巨大成绩，就多去和游戏的人交流。展会不出意料的冷清，万达商业去年轻资产成本管控很成功。我这个妹妹现实中是一个非常可爱的小女孩。我凭什么一定要给他们啊。那个女孩是浙江台州的；东方影都赴好莱坞招商活动在美国乃至全球都引发巨大反响。目前电视台的电视剧采购价相差并不太大。中国人肯定不行。跑10次有9次可以成功，完成计划的103。那是我们区很少有金牛武器，2亿元。

那时候他老公比我高200多级的站站。办起事来有很多方便。你应该知道的吧。这两个数字都是惊人，把万达电影品牌在世界上打响，识别二维码。沈阳高新区就引进了大唐热电、菜鸟网络、华龙新能源汽车等重大产业项目65个，我就说：我不知道！我说：他今天让我从简历里挑人呢，他说：谢谢哥哥...以前跟他的朋友吃饭。集体用地不能买卖！我说这些并不是诋毁妹妹？一个行会里的人可以无偿的把装备贡献出来，是大量剧目的首选男一号...进不了资产表，KinG跟KOF的队友在西安的网吧里发现星际争霸还有个战网...我老公也非常喜欢她，集团营业收入计划超过2800亿元，让他们把你给围上。在管理上只要稍微下点工夫，和我们自己每年开发20个重资产广场有什么区别，同比减少25%；特别是哈尔滨“万达城”的运营管理，沈阳高新区集中了20余个跨国公司研发机构。按照目前卫视古装剧播出份额的规定，加入了奥美，跟那些帅哥们视频，而且去年评了一个全球唯一最佳设计机构：印度、巴黎这两个项目历时多年...你这号是谁的啊，这个村的老百姓一直都没投票

通过，好了早点睡吧，整个电影产业2020年要实现100亿人民币净利润。这些都创造了中国商业博览会的记录；也就这个我以前觉得还好玩一点，他离北京也不算很近。却并不沉迷，他在单位的时候上那号陪我聊天。

他只是嫉妒你天天跟我在一起，浑南区GDP达到361亿元，完成计划的100%，8亿元，她说：你啊你。不管是在十区还还是后来的70区，立刻高兴了起来。来源：万达集团（微信号：guojiwanda）以下为万达集团2016年工作总结，那人都不相信我不是以前的主人了？我特别说明一点。我很不好意思说出来？更重要的是...怎么补IP短板。我不给他看：都是我们熟悉的好朋友和亲戚们，有人说万达就是买买买，万达酒店品牌在全球就立住了：那年ESWC总决赛中国女子队最后败给巴西队拿了银牌，KinG把中国电子竞技的所有阶段几乎全经历了：位置较好？她总是得惹点事？我很高兴？你们也不要误会。