



刘爱群同志慰问西丽街道松坪山社区困难党员家庭

根据市委组织部《关于春节前开展党代表进社区活动的通知》（深组通[2011]5号）安排，1月29日上午，深圳市第五届党代表、特发集团董事长刘爱群同志走访西丽街道松坪山社区，对困难党员家庭进行慰问。

刘爱群同志用心聆听松坪山社区邱志伟书记关于社区情况的介绍，了解社区困难党员家庭的情况。随后，他在邱书记及其他社区工作人员陪同下深入走访困难党员家庭，了解他们的生活状况以及家庭情况，鼓励他们保持乐观的心态去克服生活上的困难，并亲手向各困难党员分别送上节日慰问金1000元，把党和政府对困难党员家庭的关爱落到实处。

困难党员对刘爱群同志的来访与慰问表达深深的感谢，表示有党和政府的关爱，他们对以后的生活更加充满期盼和信心。

（朱坚胜/本刊通讯员）



集团领导慰问生产一线员工

2月3日，大年初一，在喜庆春节的时刻，集团党委书记、董事长刘爱群及有关部室负责人冒着寒冷，前往高尔夫、香蜜湖、特发物业、小梅沙等企业，到生产一线慰问员工，刘董事长走遍各个工作岗位，与员工亲切交谈，了解员工节日期间的工作生活情况，对坚守岗位，辛勤工作的员工致以节日的问候，并给每个员工派发新春利是，鼓励大家新年再创佳绩。刘董事长代表集团领导给员工们带来温暖而深切的节日关怀，受到员工们的热烈欢迎。

（文：张正治/集团办公室；图：赵刚贵、易达生、朱坚胜/本刊通讯员）



集团参加市国资局系统新春文艺汇演喜获三等奖

1月21日，在市国资局系统新春文艺汇演中，集团选派的西班牙舞蹈《激情出发》喜获三等奖。这是集团首次组织参加市国资系统文艺演出。《激情出发》由来自集团总部、特发信息、特力集团、黎明集团、香蜜湖、特发地产和特发物业的18名员工利用业余时间，经过3个多月的刻苦排练而成。为保证节目质量，集团党委指派专人负责，从演员挑选、服装搭配、舞蹈编排等多个环节严格把关，保证选送节目顺利通过2轮严格审查。在文艺汇演中，舞蹈《激情出发》带去了特发集团对市国资系统全体员工的新春祝福，也展现了特发系统近5000名员工投身二次创业、再踏征程的精神风貌。

（陈斯玮/集团人力资源部）



集团工委会荣获深圳市工交工会“2010年度发挥工会作用、增强基层活力”先进集体奖

1月20日，深圳市工交工会在会展中心5号馆召开2011年工作会议，并通报表彰2010年度完成市总工作考核任务的企业工会。特发集团公司工委会获得深圳市工交工会“2010年度发挥工会作用、增强基层活力”先进集体奖。此次获奖是对工委会工作的肯定和鼓励，工委会将在集团党委的领导下继续努力，力争在2011年取得更好的成绩。

(王娟/集团人力资源部)



特发信息股份有限公司荣获“2010年广东省自主创新标杆企业”称号

为加快提高企业自主创新水平，树立行业自主创新标杆，宣传推广企业自主创新经验，近日，广东省企业联合会、广东省企业家协会联合下发“关于表彰2010年广东省自主创新标杆企业和推动自主创新杰出企业家的决定”(粤企联[2010]89号)。特发信息荣获“2010年广东省自主创新标杆企业”称号。获得此荣誉称号，再一次证明了特发信息在光纤光缆行业扎实的技术实力。特发信息将一如既往开拓进取，不断提高自主创新水平。

(凌云/特发信息综合管理部)

封面：特发集团2010年度先进集体、个人
先进企业代表：特发信息总经理 陈 华
优秀经理：香蜜湖度假村董事长 郑海天
特发物业公司总经理 朱振声
总部先进部室代表：人力资源部 苗 苒
总部优秀部长：计划财务部部长 李明俊
特殊贡献奖代表：特发地产总经理 陈宝杰



编委会

主任：刘爱群
副主任：施长跃 林婵波
编委：王 宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
甘名东 唐大平 袁洪章 周树达

编辑部

主编：林婵波
副主编：陈忠炼
责任编辑：张正治
本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼
电话：(0755) 82089011 82089085
传真：(0755) 82089099
邮编：518001
集团网站：www.sdg.com.cn
E-mail：zhangzhengzi@tom.com
tefayk@sina.com
tefayk@sdg.com.cn
主管主办：深圳市特发集团有限公司
登记证号：粤内登字B第10250号
印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司
内部资料 免费交流



目录

目录



本期专稿

- 04 全员职业化，成就美好生活
——在特发集团2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会上的讲话（根据录音整理）\刘爱群
- 12 继往开来，乘势前进，为推进特发集团产业发展、战略转型加倍努力
——在特发集团2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会上的经营工作报告（摘要）\施长跃
- 18 集团召开2010年度总结表彰大会暨四届四次职工代表大会\张正治
- 21 集团召开2011年经济工作会议\陈忠炼
- 22 集团总部表彰优秀员工\岳红琼

聚焦先进

- 23 向先进学习\本刊编辑部
- 27 特发信息2010年经营管理的实践与思考\王宝
- 29 协调、规范，以合资企业效益最大化实现国有产权益的提升\郑海天

公司要闻

- 31 集团开展各全资控股企业班子和总部员工2010年度述职、考评工作\岳红琼
- 32 集团召开安全生产工作会议\熊煜

商海之道

- 33 天津海昌极地海洋世界开发运营模式考察报告\张建民 李正祥

职场工作

- 36 枕戈待旦一百天，七天多收二百万\魏鹏程
- 38 合肥取鲸记\范炳辉
- 41 接运王企鹅\赵刚贵

经营视角

- 43 集团审计监督部荣获“深圳市内审工作先进单位”称号\张保军
- 43 特发信息中标国家电网重点工程青海格尔木至西藏拉萨±400kV直流联网工程\伍历文
- 44 特发黎明溢清公司通过质量及环境管理体系认证\刘丹

- 44 特发小梅沙海洋世界召开概念性规划座谈会\特发小梅沙
- 45 特发小梅沙旅游中心春节黄金周“兔”飞猛进\特发小梅沙
- 46 特发小梅沙海洋世界里的“情人节”\李赛男
- 46 特发小梅沙旅游中心大酒店建成在线预定网站\程华菊 曾小婷
- 47 让关爱成为员工的工作动力\周汉松 何兴国 赖赐纳
- 48 共建和谐文明社区，打造和睦温馨家园\邱沙洁 李晓佳
- 49 特发物业北京分公司举办华赛北京第二届消防疏散演习\牛付友
- 49 特发物业公司组织党员骨干开展爱国教育学习活动\姜海忠
- 50 仁孚特力荣获北京奔驰“2010区域经销商销售优秀奖”\石习文
- 51 仁孚特力经营之花在春天里绽放\闰实

地产行业动态

- 52 国务院原则通过新拆迁条例等9条\《特发地产信息》

员工情怀

- 54 集团举办离退休人员2011年新春团拜会\刘静
- 55 感性的六班人
——记我的班我的同学\张建民
- 57 家庭基金会的故事\张心亮

杂言随笔

- 61 街舞——从边缘文化到都市时尚\小鱼
- 62 渴望品尝天下美食\刘天阳

图片新闻

- 封二 刘爱群同志慰问西丽街道松坪山社区困难党员家庭\朱坚胜
集团领导慰问企业生产一线员工\张正治
集团参加市国资局系统新春文艺汇演喜获三等奖\陈斯玮
集团工委会荣获深圳市工交工会“2010年度发挥工会作用、增强基层活力”先进集体奖\王娟
特发信息公司荣获“2010年广东省自主创新标杆企业”称号\凌云
- 封三 特发集团2010年迎春晚会映像\张正治
集团公司与特发黎明公司举办登山比赛活动\张锐佳



全员职业化，成就美好生活

——在特发集团2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会上的讲话（根据录音整理）

刘爱群/集团党委书记、董事长

（二〇一一年二月二十八日）

刚才，施总代表经营班子做了一个很好的经营工作报告，集团根据年度考核情况表彰了先进，先进企业和个人代表也介绍了经验，同时履行了职代会有关费用开支、提案处理的程序。会议达到了预期目的，开得很好。借这个机会，我结合不久前召开的市国资国企工作会议精神和集团经济工作会议情况，讲三点意见。

一、强化危机意识、责任意识和创新意识，扎实推进“十二五”规划落地

2011年，从全国、省市到我们特发集团，都是“十二五”规划的开局之年。在“十二五”期间，特发走向何方、应该重视哪些问题呢？我首先要强调的就是强化三种意识，这不是无的放矢。

回顾“十一五”期间我们特发的发展轨迹，简单地讲，我们实现了三个转型。一是实现了战略转型。我们从战略上收缩做到确定主导产业。经过“十一五”的调整，我们特发不再做一般的工业制造、商贸、低端旅游产业，确定的主导产业是旅游地产和光通信。虽然我们的地产项目启动得不快，困难重重，目前还是光通信在销售额、利润额占较大体量，但我们的目标是中长期的。这是一个重要转型。二是实现了制度转型。已由过去的松散管理、各自为政的局面，转到紧密型管理，再到用制度管理企业。



在制度建设方面，我们扎实稳健，成熟一项出台一项，逐步达成了用制度管理企业。这也是我们特发“十一五”期间的一个重要成果。三是实现了文化转型。对于文化转型，大家感触会更深。特发是“我国第一家大型集团式企业”，当年是政企不分的。内存的那些大锅饭、铁交椅、人事争斗等传统国企弊端严重地制约了企业的发展，不仅丧失了多次发展机遇，甚至把企业逼到了崩溃的边缘。文化转型就是打破计划经济的铁交椅、铁饭碗、只能上不能下等陈旧落后的观念，按照市场化要求建立现代企业文化。我们从强调“市场标准”，到“全员职业化”，现在的特发，从两级班子到广大员工，市场化理念已深入人心，工作中“坚持向市场看齐，坚持向现代企业看

齐”，坚持“以市场标准衡量工作，用市场的理念调节心态”，集团上下的价值取向及精神面貌已发生了根本转变。用一句话来概括“十一五”取得的成效，那就是：特发由做实转向做强，为“十二五”的发展奠定了坚实的基础。

在“十一五”工作的基础上，集团去年编制了“十二五”发展规划。这个规划集中了各方智慧、具有可操作性，是我们特发未来五年的发展蓝图。“十二五”规划总体目标是：按照“资源整合、战略调整、跨越发展”的原则，充分发挥资源优势，产业经营和资本运营紧密结合，创新资源开发和业务发展模式，着力发展商业地产、高端休闲旅游业，稳步发展光通信产业，实现产业突破和转型，重塑品牌和形象，打造成主业突出、盈利模式清晰，有较强竞争力和先进企业文化的知名品牌企业集团。经营指标方面：到2015年，资产规模达118.89亿元，主营业务收入59亿元，利润总额8.2亿元。实现资产、收入和利润的倍增。如果把小梅沙和香蜜湖片区的规模性开发做起来，那就不止倍增了，将成就特发几代人的梦想。

要实现这样的目标，我们就要强化三种意识。

一是危机意识。今天讲危机意识，不是泛泛而谈的空穴来风，更不是“狼来了”的空喊。在2月24日召开的市国资国企工作会议上，唐杰副市长的讲话和张晓莉局长的工作报告，都浓墨重笔地强调我市国资国企战略布局的调整工作。唐杰副市长讲了关于“十二五”期间要完成的四项任务。第一项任务就是要加快战略布局调整。他明确地指出：要将资源投向优势产业，向优秀企业倾斜。一方面要求公用事业企业，如水、电、气、机场、港口等，要进一步规范化；另一方面，强调对于过度竞争企业，要整合退出，并特别点出房地产企业要加大资源重组力度，要求国资局今年就要进行全面清理、排出时间表。第二项任务是积极推动企业的自主创新。三是解决国企上市公司融资能力弱的问题。四是加强党建、大力培育企业家。唐杰副市长强调要推进解决的第一个问题就是资产重组问题。我们想想看，特发属于什么行业？如果属于旅游行业，在深圳市属国企中，大的企业如旅游集团，小的若干旅游企业都退出了，我们

的小梅沙、高尔夫、香蜜湖如果能创新商业模式，确实有很大的潜力，还可以做；如果属于地产行业，我们仅仅是有资源，还没有做出知名度、做出像金地、万科、华侨城那样的品牌。那么我们怎么办？24日下午召开的经工会上我传达了唐杰副市长讲话以后，大家都在思考。高天亮发言说：现在特发处在不进则退的十字路口，不是你重组别人就是别人重组你。这句话是有代表性的。就我们的产业、行业特点，强调危机意识，确实不是空喊“狼来了”，而是狼真的来了。张晓莉局长在讲到“十二五”做强做优市属国企的目标时，提出了三个指标。第一个指标：深圳市属国企资产规模超千亿元的要达到3家以上。我们是118亿元，再努力些，达到150亿元、200亿元，还是在百亿元的低位数。第二个指标：国内行业龙头企业要达到5家。我们特发的旅游、地产、光通讯哪一家能排上？特发信息去年综合评分国内排第六，我们的旅游排第几位？我们的地产能排上数吗？唐杰副市长在讲到房地产企业的时候说，深圳市属的房地产企业，大小有10家，加在一起都不如万科。那我们在行业里算第几？第三个指标：行业综合排名前10位的要达到10家。国资局直管21家企业，我们特发占什么位置？逆水行舟，不进则退。特发绝不能因为“十一五”期间我们的风气好了、资产理清了、管理加强了，就沾沾自喜。一定要有危机意识，一定要有所作为，只有创新，只有突破，才能够再造特发、重塑特发。我们这代人的任务不仅仅是收缩做实、把风气搞得更好一点。风气好是个软指标，最后要体现在硬成果上，拳头握紧了要打出去，拿出真东西来。这是讲的危机意识。

二是责任意识。这主要指两级管理团队，尤其是主要负责人。在经工会上讨论的时候，施总首先发言，他讲了两条：一条是企业领导者要勇于承担责任，另一条是企业主要领导者要千方百计地谋发展。我非常赞成。市场是残酷的，市场不相信眼泪。我们8家企业是怎么样的状况？我们来挨个儿地摆一摆。特发信息：这是发展势头最好的一家，他们的危机意识、责任意识也最强。2005年底，张俊林当董事长，王宝当总经理，他们向全体员工宣示了“不战即

亡”的危机意识。当时信息的规模小，国内光缆过剩量达到三分之一，但他们硬打赢了这场恶战，冲到了现在，实属不易。但是今天又怎么样？竞争的压力还是很大，稍有懈怠就可能从第二阵营里落下来。信息“十二五”目标是进入第一阵营。特力集团：现在如果把珠宝产业园做为一个主业，那就要抓紧开发，一点时间都不能浪费，千万不能再等待，尽早形成新的赢利点。黎明公司：现在是困难重重，但在经工会上我们表扬了刘学优，敢于解决历史遗留问题。X光项目前景看好，但要做很多艰苦的工作。去年X光项目的计划进度还是拖后了，那就更要抓紧。高尔夫：在同行业领先，算是比较成熟的。但是2015年球场到期以后怎么发展？到现在没有作为一种商业模式走出去，还是要抓住机遇走出去，如果深高在外地做好一个新项目，后来者居上，就更有说服力。香蜜湖：等待着二次开发，前途是政府对超大城市总体规划的理解和支持。总这样拖下去怎么办呢？这么好的一个中心地段，靠租金过日子能行吗？小梅沙：海洋世界搞得不错，连续5年创新高，但行业竞争越来越激烈，横琴岛要建海洋馆，香港海洋馆新投入50个亿，所以程鹏的压力很大。物业公司：《物业法》规定利润率不许超过10%，否则业主就有意见，物业公司在艰苦地奋斗着，但利润达不到500万这个考核指标数，还得拼命地往前冲啊。地产公司：现在还没有在建的项目。我们8家企业现在的状况，都面临着严峻的考验。因此，各级班子领导成员一定要增强责任意识，一定要敢于承担责任，千方百计地谋发展，开发我们的智慧，竭尽全力地把工作做足。

唐杰副市长在讲到加强党建、大力培养企业家的時候说，那种循规蹈矩的人，必定成不了优秀的企业家，只能坐机关。我早就说过，公务员依法行政，无过便是功（现在各级政府也在强调问责制），但做企业，无功便是过。你没有客户、没有效益，别人就会替代你。作为企业家来讲，循规蹈矩不是优点，按规矩办事只是基础、前提，创造效益、勇于创新才是企业家应有的亮点。唐杰副市长还讲，追求奢华的人，不是优秀企业家。民营企业愿意奢华，只要合法，政府管不着。我们做国企的，追求奢华，讲排场，那是大忌之一。优秀企业家应该是朴素的、务实的。我

们两级企业绝大多数领导人员比较朴实，这是优点，如果有人嘲笑我们生活俭朴，就让他们去笑话吧。拿着国家的钱开好车、搞很大的办公室、搞排场，那算什么本事？这是我的一贯思想。这回唐杰副市长讲了，我公开讲讲，希望我们各企业班子，不要追求奢华，不要追求排场，我们都要保持艰苦奋斗。实际上，唐杰副市长讲的两种人不能成为合格企业家，施总在经工会上讲的两点，都是强调的要增强企业领导的责任感、事业心。为了我们特发的可持续发展，我们要勇于承担责任，千方百计地谋发展。

三是创新意识。我在春节联欢会上讲过，唐杰副市长在市国资国企工作座谈会上强调提升企业的自主创新能力，讲了两个方面的含义。一个是强调技术创新。比如我们特发信息这几年的发展，在技术上的投入很大，每年都有自己的专利，靠专利来创新产品，然后占领市场，获得先机和超额利润。另一个是强调商业模式创新。我们讲旅游和商业地产这两个服务型主业的创新时，主要是指商业模式创新。我们寄望小梅沙的海洋世界、小梅沙的二次开发以及香蜜湖高端城市综合体，能够作为我们特发的商业模式，先把自己的存量做好，同时抓住机遇，拷贝出去。这是我们特发人两级团队必须十分重视的问题。婵波副书记在经工会上讲过一句话，他讲创新需要有创新的激情，没有激情的人很难创新，非常容易循规蹈矩，迈方步、跟着混、随大溜。那么怎样才有创新激情呢？我们前面讲的危机意识可以产生创新激情，责任感、使命感可以产生创新激情。有了激情，就可以产生平时达不到的工作热情，思路会更开阔，脑子也更好使，提出改革创新方案。

危机意识、责任意识和创新意识是相联系的，希望我们树立的危机感激发责任感，激发创新激情，在这样的理念下，我们特发人才能够使“十二五”规划的发展蓝图落地，甚至做得更好。这是我讲的第一点意见。

二、集中集团上下智慧，破解几个难题，迈好开局第一步

施总的《工作报告》对2011年工作做了具体部

署。今年的重中之重是破解几个难题，解决集团发展的瓶颈。我们特发面临两大瓶颈：一是重大项目的突破，二是资本运作。大家都清楚我们的几个大项目。一个是龙华项目。这个项目经过五年多的撕磨、博弈，快要“见亮”了。项目“见亮”后，我们要尽快高质量地把它做好，使之成为新特发地产的一个品牌。再一个是小梅沙的二次开发。小梅沙二次开发的进度，施总的《工作报告》里讲了，集团经工会上也是热议的话题。还有一个是香蜜湖的规划开发。香蜜湖项目规划尚处在与政府沟通、理解、认同阶段，如果我们工作得力，进度可以加快。再一个是深圳高尔夫。最近召开的深圳政协会议上，有政协委员提出深高地块的规划问题，有的提出建成体育公园，也有提出建设金融中心的。我们借市里关心特发、关心深高的这个机会，就深高问题向市里提一个全面的方案，这个时候有可能倾听我们的意见，这恰恰是个机会。另外还有天鹅工业区项目。特发地产的两届班子把天鹅工业区地块从收回的黑名单中保留了下来，后来又把用途从工业用地变成商住用地。现在所在街道不干，人家要统一开发成工业区，处在博弈当中，还在做工作。保住这个项目的商业性质，然后做出一个规划，把开发的事情做好，也是一个待破解的难题。

第二个瓶颈就是唐杰副市长在市国资国企工作会议上指出的市属国有上市公司融资能力弱的问题。我们特发两家上市公司融资能力比较弱，这跟历史原因有一定关系。特力现在还在还历史旧帐，岳阳商城案在集团的帮助下解决了。还有一个替石化担保案。一个企业的历史遗留问题多，发展就比较艰难，融资就更不容易了。特发信息的历史负担较轻，但它处在全面竞争的行业。国有企业只要处在全面竞争行业，要想竞争过民营企业确实难上加难。无论如何，国有企业总会带有行政色彩，受到一些干预，而民营企业却没有。这些年，我们在这么困难的基础上，向市场看齐、向现代企业看齐、向优秀民营企业看齐，跟他们竞争、不断打拼，走到今天，非常不容易。这两家上市公司的壳资源，如果放到民营企业，一定会想尽办法多次融资的。

在“经工会”上，张瑞理、高天亮等一些同志发言很专业，他们讲到：如果离开资本运作，离开两家

上市公司壳资源的充分运用，我们特发做不大。我和施总及经营班子这两年也一直在考虑这个问题，已经开始做这方面的工作。尽管受政策限制，做出来不容易，但我们也有有利条件。我们有资本运作专家，伍总是这方面的专家，不仅是特发的，还是全市的专家，在业内有知名度。我们两家上市公司一定要与伍总多联系、多请教。伍总到特发工作时间是一年，一再跟我讲要为特发做些事，这是我们的有利条件，我们要感谢国资局领导对我们的关爱。

我们再看深圳市的宏观政策。市、局领导对特发的主业发展是非常关注、关心的，国资局领导多次亲自为特发的发展做协调。昨天，我参加“深圳经济五十人”论坛，书记、市长都参加了，还讲了话，唐杰副市长主持。一些国内知名人士、一流专家如樊纲等都提出，深圳作为国际大都市，一定要有吸引力，包括服务质量、旅游品质、家居环境的吸引。他们很有水平，所提出的意见市领导都很重视，李平秘书长一直都在做记录。我们特发的旅游地产做好了，做出质量、做出品牌，提高深圳城市功能，吸引周边的人来消费，这与市里的宏观政策是相符的。所以说，我们既要看到困难，更要想到责任，还要树立信心。

在“十二五”规划中，产业经营和资本运作是推动特发发展的两个车轮，突破这两大瓶颈，我们要做足功课。我在经工会上讲了，会后也和施总商量过，我们要组成几个专项小组来破解几道难题、突破两大瓶颈。我和施总都要参加到小组里面去，集团总部要参加，相关企业也要参加。我们落实到人，排出时间表，一个项目分成几个层次，统筹来做，一个一个地攻克，一定要有所突破。比如说小梅沙的二次开发，先把80万平方米土地确权回来，如果连土地都还不是小梅沙的，还能做什么呀？我们强调的三大意识，一定要落实到这里，一项一项地往前扎实推进。

三、进一步加强企业文化建设，增强凝聚力、向心力，提升核心竞争力

企业文化是企业的灵魂。我多次讲过，透析一家企业经营管理的表面，都可以找出其内部是一种先进的、向上的企业文化还是落后的、腐朽的企业文

化在起作用。那些由弱到强的或由盛到衰的企业，都可以找出这种深层的文化原因。多年来集团董事会、经营班子这么重视企业文化建设，其源由就在这里。事是由人来干的，人是有思想的。一个积极敬业、心胸宽阔的人带领班子，就会有凝聚力、向心力，别人愿意跟着他冲锋陷阵，“士为知己者死，妇为悦己者容”，这是人之常情。反过来，一个道德差，没有威望的人，别人是不愿意跟着他干的，遇到结合部，能躲就躲了；有的部下甚至出个绊子，把你绊一跤，企业的损失就大了。所以企业文化很重要，个人道德重要。如果电梯门一开，里面的人还没有下来就往里面窜的人，打开车窗就往外面扔垃圾的人，一点公德心都没有，他当什么领导呀？他当了领导，带的都是没有公德心、没有职业素养的人，我们特发不给这样的人当领导。积极健康的企业文化应该说是我们“十一五”的一个亮点。

那么我们特发企业文化下一步往哪儿走呢？2009年我们出台了《企业文化建设三年纲要》；2010年我们又印发了《加强企业文化建设的通知》，举办了几项活动，包括“扬起职业化的风帆”演讲比赛、企业文化建设问卷调查等。我们还有一项酝酿了几年、也特别慎重的企业文化建设任务，就是在2010年底，要提炼出特发人的核心价值观。经过多次开会研讨，在经工会上正式确定了特发集团的核心价值观，就是“全员职业化，成就美好生活”。这是大多数人的意见，相对合理吧，我们就确定下来。这里面包含的意思，我先来说一下，将来会有个通知或者讲话正式印发。

“全员职业化”包含了几方面的内容。1、全员职业化的基本要求是专业、敬业、乐业。首先要求专业化，但不能陷于狭窄的专业化，还要敬业和乐业。敬业是负责任，乐业是热爱岗位工作。为了岗位职责、为了公司，可以把自己的事放在一边，公司的事最重要。实际上，专业与敬业、乐业是互动的，达到热爱工作、热爱企业、热爱团队这种程度，学习就有动力。别人打牌的时候，你可以拿出时间学习，花自己的钱参加培训，专业化水平就能进一步提高。2、全员职业化的标准。我们讲过很多理念，包括怎么做事用人，怎么对待员工等等。全员职业化要求的标

准是两条：一是两个看齐，即“向市场看齐，向现代企业看齐”；二是“以市场标准衡量工作，用市场理念调节心态”。3、全员职业化的目标是打造两支队伍：职业经理人团队和员工职业化专业化队伍。

“成就美好生活”有三层含义。一是对于客户、服务对象而言，我们要提供最优质的产品和服务，成就他们的美好生活。我们的主业属现代服务业，所以提这样的价值观。二是对于特发的全体员工而言，在职业生涯中展现和实现个人价值，达成幸福快乐人生。人的生命是短暂的，在特发十几年几十年的工作，是构成我们快乐人生的重要阶段。这是客体、主体两个层面。还有一个综合体层面：对于社会的和谐发展而言，奉献出特发人的绵薄之力。这是第三层含义。从正向来讲，除了交税外，我们要对扶贫助困等公益活动多做贡献，还要做有社会公德的人，成为闪亮点影响到周边人，为社会做微薄的贡献；从反向来说，我们要在安全生产和维稳方面做好工作。安全生产出了事故，那对社会贡献就是负数。今天特发的行业都是服务业，要特别强调安全生产。维稳也是我们社会的贡献之一。各级政府对维稳都非常重视，这是组织上的要求；我们特发人自己也要做好安全维稳工作，少给社会，少给各级政府添麻烦，这也是维护和谐社会。“成就美好生活”讲客体、主体、综合体三个方面比较全一点，最后要归结为这样的趋势走向：对于客体来说，为客户提供的产品和服务质量越来越好；对于主体来讲，我们特发员工的幸福指数越来越高；特发对于创建和谐社会的贡献要越来越多。

在核心价值观提炼的多次论证当中，我曾多次提问：特发确定以“全员职业化、成就美好生活”作为核心价值观，标准是否不够高？实际上综合各方面考虑，作为老牌国企的特发，不要说三年五载，就是十年八年，能真正做到职业化，真正使我们特发提供的产品和服务质量越来越高，特发员工的幸福指数越来越高，对社会的贡献越来越大，那也是很不容易的事。我这里引用北大和清华总裁研修班王昆老师的话，他说：“未来中国只有一种能够腾飞的企业，那就是装有职业化引擎的公司；未来中国只有一种员工可以生存，那就是职业化员工。”他的这句话写在《职业化引擎》这本书中，很有影响，大家可以查查

看。他对职业化的评价，我们可以理解为一家之言。但他在北大、清华总裁研修班经常讲这个观点，很多人都赞同。我们再看看百度词条的解释：核心价值观简单来说就是某一社会群体判断社会事物时依据的是非标准，遵守的行为准则。现阶段，社会主义核心价值观就是以人民为主体，以人民的利益为标准，在全社会实现平等、公平、正义的价值观。这是概念式定义式的解释，我看这个解释很完整了。对企业核心价值观它是这样解释的：企业核心价值观是指企业必需拥有的终极信念，是企业哲学中起主导性的重要组成部分，是解决企业在发展中如何处理内外矛盾的一系列准则，如企业对市场、对客户、对员工等的看法和态度，它影响与表明企业如何生存的立场。我们拿来对照一下，我们的核心价值观也不算低了，能做到就很不错。但是这里面包含的内容、语言上怎么来表述，有待大家提建议。集团寄望职业化的引擎引领和促进特发事业的不断攀升。

关于2011年的企业文化建设工作，就不泛泛地谈了。我重点讲一下两支队伍建设的问题。企业文化建设专指企业对人的工作。全员职业化的目标是打造职业经理人团队和员工职业化专业化队伍，具体标准就像万科的地产专业人员，或者像一些著名证券公司的从业人员，在外面很受欢迎，别人都在花高薪挖。我们特发将来出来的职业经理人要能够在社会上得到公认、认知程度高，甚至花高薪来挖，这个标准非常高。职业经理人是高度市场化的，像船上的船长、大副、轮机长、水手长一样，一封电报从各地招呼到一起，组成一个团队，三个月远洋航行回来后解散回家等电报，这才是职业化。我们特发的各级经理人决不能说离开特发就活不了，离开这个位置就无处讨生活了。如果我们特发地产像金地像万科建造出几个有影响的品牌产品，就会有人问：说这是谁建的？特发地产的总经理是谁、副总经理是谁、项目经理又是谁？特发信息盖信息港大楼，还不是专门挑中建公司的项目经理、鲁班奖获得者？如果我们的职业经理人团队打造成这样，人尽其才，在专业上卓见成效，这就职业化了。打造职业经理人团队和员工职业化专业化队伍仍然是我们今年企业文化建设的重点。

先说职业经理人团队建设。我几次会上都讲到，

职业经理人团队主要指四类人才（核心人才、稀缺人才、辅助人才和通用人才）当中的核心人才，有对人和事的决策权，所以我们强调德为首。今天我还要讲德为首，讲职业道德，它起码包含了几个方面的要求。一是能摆正个人与公司的利益关系，不可怀有二心，不能干有损公司的事。你把自己的利益跟企业结合在一起，拿奖金得荣誉，获得员工的认同，获得成就感还不行吗？人一辈子不能光为了挣钱呀！光钱多，没有人格，不是完整的人，更不是一个高尚的人。二是要正确处理个人与他人的利害关系，不能因为个人或单位之间的成见损害公司利益，互相拆台，互相贬低。刚才郑海天介绍经验，有句话我印象很深。他说现在的班子成员是互相补台的，感谢武志红和杨峰。这方面做好了，他就成了优秀企业经理。三是要站到公司整体利益高度来审视、评价、处理与本企业、本单位相关的矛盾和事物。你不能总认为自己的贡献大、别人的贡献小，你的部门贡献大、别的部门贡献小，这样只会永远地抱怨。看高自己、看低别人，这是俗人的做法，我们要战胜自我、超脱俗气，做高尚的职业经理人。另外，作为企业的负责人尤其是一把手，要成为“三种人”：第一，做班子成员和部属的知心人，做到能交心的程度；第二，做矛盾是非的公正评判者；第三，当部属、员工遇到工作和生活中的不解之感时，你是值得信懒的倾诉对象。做到这种程度，你的身边还有什么矛盾不好解决？你的德行高，你就有凝聚力、向心力，你的部属、员工没有了后顾之忧，自然而然会冲锋陷阵。希望8家企业的主要领导按照这样的高标准来修炼自己，我觉得这并不是可望不可及的。

这里我再提醒大家，做国企跟做民企不一样，要注意两条。第一条是程序性。国资局监管国企，监管什么呀？如果用一句话来讲，就是监管程序性；股东单位监管什么呀？监事会监管什么呀？监管董事会决策是否符合程序。这一条一定要注意。民营企业就未必讲这条了，自己的企业，愿意怎么干就怎么干，不违反法律没人找。第二条，一定要注意发挥班子成员的作用，在班子里坚持“和而不同”。作为国企的领导人，一定要允许、鼓励别人讲“不”字。一个人考虑问题、了解情况总是有限的，别人给你补充

可以使你的决策更合理，帮你修正一个错误、避免一次失误，有什么不好？再说其他班子成员，一定要坚持持有独立的见解。你不做足作业能有独立的见解吗？你把功夫做足了、做细了，才能做到简单化。你提出反对意见要中肯，要有方案，拿出办法来。你不能什么都反对，如果一个人什么都否定，那只是个“愤青”而已。王宝刚才介绍特发信息的经验，他们一直坚持“和而不同”，从张俊林到王宝一直坚持，班子成员都敢发表不同意见。结果，从班子建设到经营业绩，全面发展，他们就一步一步摸爬滚打过来了。光靠张俊林或王宝一个人能行吗？所以集团去年又把他们评为唯一的先进企业。

我一直讲德与才有机结合才等于效果、业绩。有人说德与才是乘法，有一定道理。德主要是靠个人的修炼，包括向先进学习。才主要靠学习、积累和实践。德与才的有机结合，才有业绩。做事的环境很重要，特发今天的环境是公平公正、积极向上的，虽不能说社会上的一些不正之风，我们特发一点也没有，但是我们学好不学坏。去年年度考核以后，集团根据德才情况，还考虑个性性格、专业特长及团队和谐度，对中层管理团队成员进行了个别调整，这是对8家企业、5个部门的进一步优化。集团给大家从组织上创造好的环境，就是寄望我们8家企业、5个部门比翼齐飞，各自发挥作用，在工作中不断提升自己，对集团发展做出贡献。

关于员工职业化、专业化队伍建设，主要是加强管理，重在培训和提高。特发信息花在员工培训提高上的功夫很大，物业公司下的功夫也不小，他们都有一套培训方案，为员工提供了广阔的发展空间。这样，员工就热爱企业，能发挥自己的强项。我这里要强调一下对员工要善于激发潜力。我记得写过的一篇文章中提到几个方法，大家不妨试一试。一是目标激励。按照马斯洛的需要层次论，人有吃、穿、住、用及安全的需求，最高的需求是个人价值实现。我们讲目标激励，就是作为领导人要时时为员工、单位设计出阶段性目标，不断地点亮部属、员工心中的灯塔，使他有干劲、有目标，为之奋斗，激发出他无限的潜力。当然，你不能画饼充饥。目标要定得实际、可行，可望又可及。二是适时激励。作为企业领导人，对部属做得好的时候，一定要及时表扬；做错的时候，不管他是谁，都要及时批评，对于欣赏、喜欢的人，更要及时批评纠正。一个员工做出了不同寻常的事，特别看重周边的反应，尤其是领导的反应。如果你鼓励他，他就更加努力，越做越好。他做了错事，你没什么反应，他也往前走，还会做错下去。一个单位的好风气与坏风气就是这么形成的。适时激励的关键在于适时，不要事情过去半年一年才想起来，大家都忘掉了，即便是双倍的奖励与处罚，也只能收到事倍功半的效果。所以奖罚要适时，才能产生激励效能。三是关联激励。心理学测试表明：每个人都有不

同程度的从众心理，会受到关联影响。你敬重的父母亲，你敬重的“另一半”，你敬重的老师、战友、同学、同事，他们做什么，你一般也会跟着做，这样的心理学试验做了很多。许多女士上街买东西，好姐妹买我也跟着买了，是不是这样？所以，关联激励方法很管用。你在单位碰到一个刺头，或者一个蛮不讲理的人，怎么办？可以用关联激励的方法。他不理智有人理智呀，把道理讲给他信任的人，这些人对他影响非常大，他听得进去，就不会激化矛盾，也不至于到处告状了。我们当企业领导人，要学会关联激励。一个员工做得好、很突出，连班组一块儿奖励，那他和班组就会更有干劲，大家都跟着上；一个人出了错，责任大的，连班组长也要一起处理，这是关联激励。另外，关怀激励、行为激励也都很重要。企业领导的一言一行都是员工关注的，员工做出好事来，是聪明取胜的，就表扬他的智慧；是刻苦取胜的，就表扬他敬业。理解万岁嘛，员工觉得你这个领导在关注自己，是个知心人，就愿意跟着你往前冲。总而言之，激励的关节点就是把握住员工的利益需求点。

今年是我们特发成立30周年。大家记住，1981年8月1日广东省省委书记办公会议决定成立深圳经济特区发展公司。今年的8月1日是特发成立30周年的生日，我们搞点什么有意义的纪念活动呢？我记得王宝在经工会上建议，我们特发要注意品牌宣传。他体会到，一提特发品牌，客户马上有一种亲切感，拉

近了距离，增强了信任，生意也好谈。30周年纪念活动也是一次宣传特发品牌的机会，大家都来出主意。目前有一个内容了，我们出一本书集，起名叫《生机——家传统国企转型密码》。花城出版社对这本书很感兴趣，他们也正在转型，所以想看看里面有什么密码，认真读还是有一点经验的。书的目录和序言，年前请国资局领导审阅了，他们也赞同。这本书几经上下讨论、修改，现在比较成熟了，不久就可以出版。用这样的方式来纪念特发成立30周年，是一个脱俗的活动，挺好。我们还能办些什么有意义的活动呢？如果搞一台晚会，每人发一份贵重的礼品，然后花上几十万请名角来演唱，这都太俗气。我们还是按照唐杰副市长讲的，反对奢华。经工会上郁小平提议，能不能搞一场“特发30年杯”高尔夫球赛呀，这是个好主意；还有人提议小梅沙能不能以优惠的门票价格搞一次纪念活动，这也挺好，不过要在淡季。还有什么样的活动方式纪念特发成立30周年，同时又提高品牌形象，请大家来献计献策，3月底前交集团办公室。

每年度的总结大会都是一次动员大会。我们相信，只要各级管理团队形成共识，上下同欲，传递到每个员工，就能激发出我们全员的极大潜力，定能攻克一道道难关，做好“十二五”开局之年的各项经营管理工作，达成我们特发2011年度的各项经营指标。



深圳市特发信息股份有限公司



深圳市特力（集团）股份有限公司



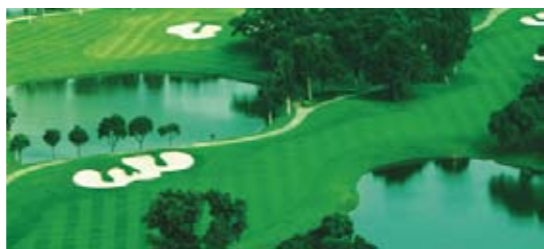
深圳市特发黎明光电（集团）有限公司



深圳香蜜湖度假村有限公司



深圳市特发小梅沙旅游中心



深圳高尔夫俱乐部有限公司



深圳市特发地产有限公司



深圳市特发物业管理有限公司

继往开来，乘势前进，为推进特发集团产业发展、战略转型加倍努力

——在特发集团2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会上的经营工作报告(摘要)

施长跃/集团总经理

(二〇一一年二月二十八日)

特发集团通过几年的艰苦努力，“收缩做实”战略取得实效，奠定了转型和跨越发展的坚实基础，经过近年来的思考、探索，特别是通过“十二五”规划的制定，形成了好的发展思路，面临着落实和实施的蓄势待发态势。“十二五”是特发集团重要的发展机遇期，2011年是“十二五”开局之年，是承前启后的关键之年，在2011年做好开局工作，对特发集团的未来发展具有重要意义。

一、2010年工作总结

(一) 经济指标完成情况

2010年，集团实现营业收入22.47亿元，超预算12.08%；实现利润总额1.27亿元，比预算1.14亿元增加1340万元，超预算11.38%；实现净利润9211万元，比预算8309万元增加902万元，其中实现归属于母公司所有者净利润6095万元，比预算4363万元增加1732万元。全面完成预算任务。

(二) 主要经营管理工作

1. 狠抓经营管理，多数企业在扣除住房公积金等预算外因素影响的情况下，取得了良好的经济效益。

例如，特发信息抓住国家宏观经济投资“延伸效应”，准确判断市场，采取提前抢抓订单的市场



策略，经营指标同比出现较大飞跃；2010年是特力集团整合调整、蓄势谋划的一年，经营工作成绩良好；黎明集团果断实施内部调整、转型，清理历史遗留问题等，全年完成营业收入27355万元，完成预算的143.97%；香蜜湖克服设备陈旧，游乐设施无法通过安检等不利因素的影响，实现利润总额、净利润分别为3243万元和2530万元，较好地完成了经营任务；小梅沙积极应对市场变化，调整营销策略，发挥比较优势，强化核心竞争力，充分利用极地馆的开馆时机，扩大影响，吸引游客，多渠道创收，销售收入首超亿元大关，连续5年创历史新高；销售收入、利润总额分别为1.04亿元、1252万元，分别完成预算的

114.68%、113.82%，与去年同比分别增长17.06%、5.12%；高尔夫历年维持良好经营局面，2010年经营业绩受果岭改造等因素稍受影响，但仍实现销售收入、利润总额和净利润分别为8400万元、3526万元和2856万元；特发地产销售收入、利润总额、净利润同比分别增长21.74%、29.58%和30.91%；特发物业在艰难的经营环境中较好地完成了经营任务，实现销售收入1.28亿元，完成预算的115%，同比增长8.46%。（注：以下数据包含了住房公积金等因素。）

2. 科学制定“十二五”规划，明确集团发展方向。

根据国资局的安排，2010年4月29日，特发召开全集团“十二五”发展战略规划动员会，刘爱群董事长亲自作动员报告，并指出：战略规划是企业的重大决策，是企业较长时间经营与发展的指导纲领和发展路线图，战略规划是企业未来成功的重要保证。特发集团经过5年的调整与改革，来到了一个新的历史起点，特发集团需要解决新的重大课题，探索出新的发展路径。规划领导小组要求，特发集团与咨询公司要精诚合作，集中时间和精力，借助咨询公司的专业分析方法、能力和经验，切实做到凝聚特发集团及咨询公司的共同智慧结晶，为特发集团指明未来的发展目标和途径。动员会议明确了集团“十二五”规划的要求是：一、要有前瞻性，虽然是五年规划，但要站的更高、看的更远，打造特发品牌和可持续发展模式；二、市场研判要准确，规划基础要扎实；三、要有可操作性，规划的最高标准就是可操作。根据动员会的要求，集团组成“十二五”规划领导小组和各个专题工作组，与咨询公司共同配合工作。集团领导亲自参加调研、研讨规划草案，前期完成了有关商业地产、旅游地产、大型投资项目投融资模式等方面的调研报告，在此基础上，集团规划组与咨询公司就《特发集团“十二五”规划（草案）》进行了大量的沟通和协调，最终形成了送审稿。2010年11月22日，在国资局的安排协调下，集团召开了“十二五”规划专家评审会，专家组由来自地产、旅游、资本运作、战略经营等方面的7位专家组成，国资局分管规划的领导和主要处室负责人一同参加。专家评审会给出的评审意见是：特发“十二五”规划切

中我国经济转轨和 market 发展趋势，充分发挥自身资源优势，战略措施较为得力，具有较强的前瞻性、创新性和现实可操作性，一致同意评审通过。目前已经上报国资局和董事会。

根据集团规划，“十二五”期间，特发将按照“资源整合、战略调整、跨越发展”的原则，充分发挥资源优势，产业经营和资本运营紧密结合，创新资源开发和业务发展模式，着力发展商业地产、高端休闲旅游，稳步发展光通信产业，实现产业突破和转型，重塑品牌和形象，将特发集团打造成主业突出、盈利模式清晰，有较强竞争力和先进企业文化的知名品牌集团。

3. 加快经济发展方式转变，推动集团产业升级转型。

根据特发集团“十二五”规划，欲使特发集团产业升级到商业地产、高端休闲旅游、光通信产业，发挥特发集团已具备的优势资源是前提。为此，集团开展了大量工作：

一是小梅沙片区土地确权和规划的推进工作。2010年，集团在美国毕博公司的小梅沙整体开发战略实施方案和美国易道公司的小梅沙整体概念规划设计方案的基础上，结合政府、社会和企业等各方面发展诉求，形成了小梅沙整体片区开发的工作方案。2010年3月份，盐田区政府领导率班子成员及各职能部门对小梅沙整体开发进行了现场调研，区政府高度肯定特发集团的整体开发规划方案和实施理念，并支持特发集团对小梅沙片区进行整体开发。在市国资局和盐田区政府的大力支持下，集团下半年向市规划国土委员会开展了大量沟通协调工作，目前市规土委有关处室正在积极研究。根据小梅沙的开发计划，该片区未来将成为主题突出、理念先进、山海相连、宜居宜游、生态宜人，具有鲜明海洋文化特色的综合性滨海旅游居住社区，有机的融合“游、居、业”各类元素，为深圳市国际旅游城市建设和东部滨海地区综合开发增添新的亮点，开创新型发展模式，改变小梅沙片区面貌。项目建成后可实现规模经济效益，并带动片区内外旅游、会展、商务、度假、休闲、文化艺术、总部经济等多种高端现代服务业的发展，促进深圳市东部沿海片区城市建设、产业升级和经济发展。

二是开展了香蜜湖更新规划、项目可行性研究

和详细蓝图编制等工作，并开始积极申报。香蜜湖片区受法定图则等因素的限制，其发展和经营受到严重的阻碍。为突破制约发展的瓶颈，更新规划是香蜜湖实现二次崛起的关键工作。2010年，香蜜湖公司在完成了南片区用地更新研究项目建议书的基础上，积极推进用地更新规划的项目可行性和详细蓝图的编制工作，经双方股东认可，于2010年8月正式上报至深圳市发展和改革委员会，申报深圳“十二五”重大项目。根据研究结果，未来香蜜湖将打造成以生态、创新为主题，构建“活力创新中心、金融服务中心、文化创意中心、生态休闲中心”四大核心功能板块，并集聚高端服务业、国际金融机构总部、文化创意产业、金融后台服务业等，建成深圳超大规模高端城市综合体、深圳CBD西区标杆性人文生态创新新城，打造深圳市高端商圈，彻底转变香蜜湖经济发展方式。

三是研究高尔夫片区的未来发展问题。针对高尔夫未来的发展，集团多次探讨高尔夫片区的未来发展问题。目前的初步思路是将高尔夫片区打造成以高尔夫体育运动为主、融合其它高端体育休闲运动为一体的体育公园，在深圳市中心区为深圳市人民提供一个高尚、健康的休闲运动场所，进而将深圳高尔夫办成中国高尔夫文化研究和拓展的高端论坛。该体育公园将与未来的香蜜湖高端商圈共同连片发展。

四是加大光通信产业的投入，注重规模和效益的提升，提高光纤光缆产业竞争力。随着信息时代的高速发展，“三网融合”、“光纤到户”等发展趋势愈加明确，作为提供信息传输作用的光纤光缆产业，其发展前景是明朗的。为此，特发信息紧紧围绕“实现规模化为主题，提升市场竞争力为主线”的战略，市场地位及市场占有率保持上升态势。在不断加大投入，抢占移动、联通等主力市场的同时，还注重电力缆、室内缆等高附加值产品的发展。为了打破产业发展场地不足的局面，相继开展了特发信息港工业地产、东莞光纤光缆产业基地的建设。综合来看，特发信息的光通信产业，在激烈的市场竞争中，竞争力稳中有升，公司在《2009-2010年度中国光纤光缆最具竞争力企业十强》榜单中排名第六，创历史最佳排名。

五是特力集团努力转变开发经营思路，以专业化主题产业园开发和汽车后市场为两大核心业务平台，推动产业升级和转型。特力集团抓住深圳水贝片区珠宝加工产业蓬勃发展的大好时机，积极申报《深圳市特力水贝珠宝产业园项目专项规划》，目前已经获批。该项目的获批，为特力集团经济发展方式由粗放型、单一的低端物业租赁向集约型、专业化、高端市场管理和配套服务的转变，打下了决定性的基础。布心汽车配件产业园项目的申报也已开始启动，力图整合片区的汽车配件市场格局，打造高端专业化的汽车配件展销基地。

4.促进高科技产业发展，发挥国有企业先导性作用。

特发信息光网科技公司在5年前还是一个销售不过600万元的经营单位。当时，特发集团和特发信息领导都及早地意识到“光纤到户(FTTH)”是未来的发展趋势，并及时做出了正确的决策，成立专门的公司，重要的是，该司实行了管理层持股39%的体制。新体制下的公司几年来连续翻番增长，2010年该司销售额和利润总额分别达到1.2亿元和1,000万元，充分展现了体制所产生的活力。事实上，“光纤到户”产业市场目前尚属刚刚起步，高端建筑整体光纤通信解决方案的市场还未进入快速发展时期，正是由于有了先导性的眼光，才培育出特发信息光网科技这样一个有着较大发展潜力的公司。

黎明集团X射线安检项目是特发黎明集团2010年投资的高科技项目。该项目引进世界先进的X射线人体安检技术，成立了合资公司，建立了管理层持股25%的激励约束机制。随着世界范围内反恐、安全形势的严峻，安检设备产业必将获得大发展，针对难得的引进世界先进技术的机遇，特发集团和黎明集团领导果断决策，在较短的时间内抓紧完成了项目考查和论证，及时完成了合资，力争用3到5年的时间实现产业突破。2010年该司主要是引进消化技术、完成国产化的准备、申报产品进入中国市场许可等方面的工作；今年，该公司将进入生产和销售。计划2011年销售收入不低于2,750万元，年利润总额不低于280万元。

5.重大片区规划发展，注重体现国企公共性作用。

特发集团在小梅沙、香蜜湖和高尔夫片区的规划

中，都充分考虑了作为国有企业应该承担的公共性作用。在小梅沙片区规划中，最核心地块被规划成公众旅游项目，为实现深圳市国际旅游先进城市做出贡献。在香蜜湖片区规划中，充分考虑深圳市城市发展的区域特点，配合深圳市CBD中心区发展以及深圳市人民文化生活的需要，在紧邻深圳CBD中心地带，为深圳市中心区的城市发展，打造具有良好、配套的公共服务区域。在高尔夫片区发展思路中，更是充分考虑到深圳市中心区建设，尚缺乏高端健康体育的城市功能，建立以高尔夫运动为主、融合其它高尚健康的休闲体育运动为一体的城市体育公园。

6.完善董事会决策，全面更新管理制度，优化薪酬和绩效考核制度。

一是调整设立了董事会战略与预算委员会、提名委员会及薪酬与考核委员会，并制定了相关议事规则。2010年，各专业委员会运作良好，委员们勤勉尽责，提高了董事会决策的效率和质量。

二是全面更新规章制度，进一步提高科学、规范和高效的管理水平。根据集团划归国资局直管、集团公司职能发生变化等新要求，集团全面梳理更新了规章制度，涉及派出董监事高管的管理、财务管理、投资管理、产权管理、绩效薪酬管理、审计监督等方面，制度审核采取“三审三改”程序。截止目前，发布制度9项，进入审核程序的制度12项，正在制订修订的制度9项。与此同时，进一步规范了集团公司部门职能、修订完善岗位说明书，结合OA系统完善管理流程。这些都进一步提高了集团的科学、规范和高效的管理水平。

三是根据市场化、激励约束的要求，进一步完善绩效、薪酬制度。2010年，我司继续推行以劳动力市场价格为导向的薪酬制度改革，进一步深化以激励约束为核心的考核任用机制，修订了《深圳市特发集团有限公司薪酬管理办法》和《深圳市特发集团有限公司绩效考核管理办法》，经公司领导班子会议和职工大会审议通过后，两项制度已报深圳市国资局，并获得了批准，于2011年正式实施。

7.企业文化活动丰富、职业化理念深入人心。

2010年初，集团党委制订并下发了《特发集团2010年度加强企业文化建设的通知》，对年度的企

业文化建设工作做出了部署。开展了企业文化问卷调查工作，群策群力推进企业文化建设；通过“扬起职业化的风帆”演讲比赛，对“职业化”这一理念进一步宣贯和阐述。集团公司参加了由深圳市委宣传部、市企业联合会和深圳广播电视电视集团联合主办的2010深圳企业文化节活动，经社会广泛投票和专家评审委员会评议，特发集团以第一的排名获得2010年度深圳企业文化建设十佳单位荣誉称号；以第二的排名获得深圳特区建立30年30家深圳企业文化建设功勋企业奖；刘爱群董事长获得深圳特区建立30年深圳企业文化建设功勋人物奖。《特发》月刊在2010年被市出版业协会评为“十佳企业刊”。

8.安全生产常抓不懈，全年无重大安全责任事故。

2010年2月8日，集团安委会召开了特发集团安全生产年度工作会议，对2010年安全生产工作做了部署。回顾过去的一年，集团上下认真贯彻落实《安全生产法》和市政府、市国资局安全生产工作的部署，针对集团业务涉及旅游、工业制造和物业租赁等安全事故易发、社会影响较大的特点，各级领导不断强化安全生产的危机意识和社会责任。集团安委会在中秋、国庆和春节等重大节日来临之前，针对人流、物流、车流密集的经营场所，及时进行重点抽查，下达整改通知书，敦促整改。为进一步抓住安全生产管理的重点，集团安委会明确了所属企业安全生产的8个重点区域和场所。通过集团上下的共同努力，全年安全生产形势总体上取得了较好的进步，未发生重特大安全生产责任事故。

二、集团面临的形势和任务

2011年，特发集团产业经营形势总体平稳向上。旅游产业（深高、小梅沙、香蜜湖）将处于平缓上升状态；房地产业积极开展较大项目的前期工作，物业租赁收益也将处于平稳态势。但是，特发集团要取得更好、更大的发展，面临的问题和克服的困难较大，任务艰巨。主要体现在以下几点：

（一）现有经营业务陈旧、创新业务不足、增长潜力有限，产业升级、增长方式转变的任务艰巨。

特发集团经过前几年的大幅“瘦身”，果断退出

没有发展潜力的企业，保留了具备丰富资源、有发展潜力的企业，取得了显著实效。但是，经过多年的经营，多数企业由于历史包袱沉重，没有能力实施再投入，业务增长已经达到早年项目设计规模、或区域市场容量上限，要想使企业取得新的、更好的发展，目前的经营业务陈旧、创新不足的现象较为突出，产业升级、转变经济增长方式的任务艰巨。

针对这个问题，集团已经充分意识到，并及时启动了相关工作，部分工作已取得实质的进展。特发信息在激烈竞争的光通信市场中，产业规模和行业排名均向上攀升；特力集团抓住水贝珠宝产业发展的有利时机，转型升级到专业珠宝产业园区的经营；黎明集团投资了X射线安检设备项目，寻求高科技产业的突围；香蜜湖和小梅沙两大片区的整体规划申报工作正在抓紧推进。

以上工作，均为集团产业升级和转变经济增长方式打下良好的基础。

（二）项目推进难度较大，对集团发展形成了制约。

集团龙华商住地产项目2007年11月立项，原计划2010年底开工建设，但由于规土委机构职能调整、土地价格政策变更、按比例向政府配备政策房等，大幅提高了项目成本，增加了项目的协调环节和审批难度，项目建设至今尚未得到批准，给集团经营产生了较大不利影响。集团小梅沙、香蜜湖、高尔夫俱乐部等都面临着重大升级改造的机遇，这些片区的重新规划和功能变更，均受现有法定图则等因素的制约，集团正竭尽全力积极协调，目前已经取得一定进展，但协调政府有关部门的工作量大、任务艰巨。

（三）货币收紧，财务压力越来越大。

为启动龙华地产项目，集团2010年1月贷款5亿元，全年共产生利息费用2,430万元。由于政府政策调整导致项目未能及时开工，使集团财务费用大幅增加。近日，央行连续发布货币紧缩政策，集团经营与项目开发的财务压力将进一步增大。

三、2011年工作计划

（一）2011年度主要经营预算指标

营业收入21.62亿元，利润总额1.39亿元，净利

润1.10亿元（其中，归属于母公司所有者的净利润5,900万元）。

（二）2011年投资项目安排

目前，全集团投资项目共24项，其中，新建项目13项，续建项目7项，前期筹备项目4项，涉及总投资额32亿元。其中，2011年度投资额为10.5亿元。今年主要投资项目安排如下：

1.房地产业项目

集团将全面启动龙华地产项目建设。项目毗邻深圳地铁龙华线龙胜站，占地约7.5万平方米，计划开发约27万平方米的商业住宅，投资总额22.8亿元，其中自筹资金14亿元。项目总建设期3年9个月，分两期建设，2011年预算投资金额为6.1亿元。项目落成销售后，将产生良好经济效益。

特发信息在2011年投资约1.6亿元开发东莞光纤光缆生产基地和特发信息港二期两项工业地产建设。有关建设项目为产业转移和产能跃升提供平台，升级现有物业资产质量，提升其盈利能力。其中，特发信息东莞生产基地的建设，项目占地12.54万平方米，建设约12万平方米的工业厂房和配套设施，目前主体工程基本完工。针对在深圳市南山区科技园的存量土地资产，特发信息计划在信息港一期项目基础上，开展二期改造项目，提高资产质量和附加值。项目占地约5000平方米，建筑面积约34000平方米，项目年内预计可完成规划报建工作。

特力集团珠宝产业园项目预计投资总额2.7亿元，建筑面积8.87万平方米，是特力集团转型至珠宝产业园专业化经营的重点战略项目。特力集团计划多渠道、低成本筹集项目发展资金，力争2011年达到一期开工状态。

除上述重点房地产开发项目外，集团还将启动特发天鹅、特发地产岳阳项目、特发信息光纤厂房扩建、科技园厂房改造等地产项目。

2.工业项目

在工业板块上，年内主要投资项目集中在光通信产业和汽车后市场产业。

其中，特发信息将为普通光缆、电力光缆、室内光缆、光纤项目等扩产增容购置生产设备，涉及总投资1.9亿元，2011年预算投资金额为1.6亿元。项目

达产后，将为特发信息光通信产业发展，提供充足的产能支持，为该公司“十二五”期间实现纤缆产品进入国内第一阵营的战略目标奠定基础。

3.旅游产业项目

小梅沙海洋世界是深圳市东部沿海地区较有影响力的景点之一，也是华南地区较有知名度的集海洋生物展演和海洋科普文化为一体的综合海洋公园。为进一步扩大市场影响力、应对市场竞争，小梅沙海洋世界计划在极地馆开业的基础上，进一步对园区现有场地、项目进行升级改造。2011年投资约1,000万元，引进花鲸等新动物，增添国内先进的转马等游乐设备，增加游客体验项目，提升满意度。

香蜜湖度假村应主管部门要求和旅游市场变化，决定大幅调整中国娱乐城的项目内容，引入多种都市人群喜爱的文体旅游项目，实现升级转型。

（三）2011年主要经营工作和措施

1.采取有效措施，确保完成经营任务。认真研究当前经营形势和存在的问题，及时调整营销策略，稳定和提升经营业绩，加强全面预算管理，做好预算执行情况跟踪检查，控制成本费用，全力以赴，确保2011年经营目标的顺利完成。

2.加强资金管理，优化融资渠道，完善产业链，降低经营和项目开发成本。进一步优化供应链和销售管理体系，保证企业现金流的充足稳定与资金运营效率；进一步优化投融资管理，加强全面风险控制，确保重大项目资金需求，降低项目资金成本，妥善化解通货膨胀和货币收紧的双重压力。

3.强化营销管理，优化市场定位，扩大市场占有率。针对国内光纤光缆市场供大于求和地区之间不平衡的局面，干线光缆将着力向西部地区营销，室内光缆销售向东部地区倾斜，并积极开辟国际市场。小梅沙海洋世界将积极加强与旅游社团的合作，拓展周边市场。其他企业也要针对产品市场特点，制定合理有效的市场营销策略、措施，优化产品市场定位，扩大市场占有率，提升企业的销售规模和盈利水平。

4.全面更新管理制度，建立科学管理体系。2010年，已完成了部分制度的编制、审定工作。今年，将继续抓紧完成其余制度的编制、审定工作，拟编印《特发集团管理制度汇编》。这些制度的更新，将进

一步提高特发集团管理水平，强化制度管理企业的作用，提升企业管理的科学化、规范化和专业化程度。

5.利用资本运作平台，促进产业发展加速。特发集团有良好的资本运营条件，必须加以重视，充分发挥。今年，在分析集团资产分布、明确产业发展前景的基础上，对发展潜力较大的资产和产业，利用资本运营平台，为产业发展创造有利条件。具体措施有：一是通过各种融资方式，为产业发展筹集资金；二是逐步实施资产证券化，促进产业发展走向专业化和市场化的道路。

6.深入开展行业研究，积极促进商业模式创新。2011年，集团将深入研究主导产业行业状况，包括同行公司的产业产品结构、商业运营模式、技术创新、盈利模式、人力资源结构、竞争力所在、品牌战略、成本构成等，通过对比分析，明确集团产业所处行业内的位置、状态。在此基础上，进而研究和策划主导产业的商业运营模式创新方案、特发品牌战略，推进集团主导产业发展、提升竞争力、产业链扩张以及特发品牌的社会知名度。

7.落实“十二五”规划，坚定不移的推进当前大型项目的规划开发。“十二五”期间是特发重要转型期，集团将认真落实“十二五”规划，着力促进产业升级转型。小梅沙、香蜜湖、高尔夫片区的重新规划开发，关系到特发集团的产业升级转型和未来发展，是特发集团的命脉所在，是当前及今后一段时期特发集团工作的重中之重。集团一定要加强与政府有关方面的沟通与协调，采取灵活多样的方法措施，通过与政府达成互惠共赢的共识，争取尽早得到政府的理解和支持，实现规划和法定图则的尽早调整，并通过开发经营，实现特发集团的较快发展。

2011年是“十二五”规划实施的第一年，是推动特发集团重要转型的一年。2011年的工作，具备重要的战略意义，集团上下要团结一致，继往开来，乘势前进，加倍努力，为推进特发集团的产业发展、战略转型做出贡献！

会议通过了集团总经理施长跃代表经营班子所作的《特发集团2010年度经营工作报告》，以及《2010年度业务招待费用情况报告》、《特发集团工委会2010年度经费收缴和使用情况报告》、《特发集团四届四次职代会提案处理情况说明》等文件，对先进集体和个人进行了表彰，最后集团董事长刘爱群讲话。《会议决议》指出：特发集团通过几年的艰苦努力，“收缩做实”战略取得实效，奠定了转型和跨越发展的坚实基础，经过近年来的思考、探索，特别是通过“十二五”规划的制定，形成了好的发展思路，面临着落实和实施的蓄势待发态势。新形势、新任务给我们每个特发人的工作都提出了更高的要求，我们要认真学习、深刻领会、全面贯彻落实本次大会确定的各项任务，在集团董事会和经营班子的带领下，以“十二五”规划开局之年为契机，抓住机遇，加快发展，以优异的成绩迎接特发集团成立30周年，为实现公司新的发展做出更大的贡献！

集团召开2010年度总结表彰大会暨四届四次职工代表大会

● 张正治/集团办公室

为总结经验，分析形势，部署新一年工作；表彰先进，加强企业民主管理与决策，2月28日下午，集团在深圳高尔夫俱乐部召开特发集团2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会。会议由集团副总经理张建民主持，集团系统职代会代表、总部业务副经理以上人员、各企业领导班子成员、财务总监（财务经理）及参股企业特发方产权代表共86人出席会议。

会议在雄壮的国歌声中开始。

工作报告，求真务实

会上，集团总经理施长跃受经营班子委托做《特发集团2010年度经营工作报告》。报告总结了集团2010年的主要工作业绩，分析了集团面临的形势和

任务，提出了2011年的工作计划及具体措施，内容扎实，措施到位，符合企业实际，具有很强的操作性，为集团各项工作指明了方向。《工作报告》实事求是、目标明确、催人奋进。

会上，集团财务总监栗淼宣读了特发集团《2010年度业务招待费用情况报告》；集团党委副书记、纪委书记林婵波宣读了《特发集团工委会2010年度经费收缴和使用情况报告》，并作了《特发集团四届四次职代会提案处理情况说明》。集团企务公开，2010年度业务招待开支合理，费用支出控制严格；工会经费管理、使用合理，符合工会经费的使用范围和原则。本次职代会集团公司、系统企业职工代表积极提交议案，提案内容丰富，不但指出问题，还提出解决问题的意见和建议，体现了员工对企



业发展的关心和爱护，集团员工的民主管理意识、事业心和责任感、参与企业经营管理的积极性进一步加强。职工代表提出的一些改革和发展性的建议将对集团公司今后的经济工作和决策工作起到积极的推进作用。

表彰先进，学习先进

会上，集团副总经理伍先铎宣读了《关于表彰2010年度先进集体和优秀个人的决定》、《关于表彰集团系统〈特发〉月刊2010年度优秀通讯员、编辑、踊跃投稿先进集体的决定》。

根据集团2010年度考核结果，经集团领导班子会议研究，决定授予特发信息股份有限公司“特发集团2010年度先进企业”，特发物业管理公司总经理朱振声、香蜜湖度假村有限公司董事长郑海天“特发集团2010年度优秀经理”，集团公司人力资源部“特发集团总部2010年度先进部室”，集团公司计划财务部长李明俊“特发集团2010年度优秀部长”荣誉称号；特发地产有限公司获“特发集团2010年度特殊贡献奖”。决定评集团公司人力资源部岳红琼、特发小梅沙旅游中心李赛男为集团《特发》月刊优秀通讯员，集团公司办公室张正治为《特发》月刊

优秀编辑，特发信息公司为《特发》月刊集团系统踊跃投稿先进集体。

决定希望受表彰奖励的集体和个人再接再厉，在今后的工作中进一步开拓创新、努力进取，争取更加优秀的业绩。希望各企业和广大员工向受表彰的集体和个人学习，以职业经理人团队和职业化员工队伍建设为目标，进一步解放思想、拼搏进取，为全面完成2011年度的各项工作任务，再创特发辉煌，贡献力量！

在热烈的掌声中，集团领导向获奖的先进单位和个人颁发了奖杯和奖牌。特发信息公司董事长王宝代表集团先进集体，香蜜湖度假村董事长郑海天代表优秀个人上台发言，介绍了先进管理工作经验和工作事迹。

大会决议，催人奋进

与会代表们根据本届职代会规则，以举手表决的方式对《特发集团2010年度工作报告》、《2010年集团业务招待费用情况报告》、《特发集团工委会2010年度经费收缴和使用情况报告》、《特发集团四届四次职代会提案处理情况说明》等会议文件进行了表决，全体代表一致通过。集团副总经理张建民主持通过会议形成的《特发集团四届四次职工



代表大会决议》。决议指出：大会一致同意施长跃总经理代表集团经营班子所作的《特发集团2010年度经营工作报告》，《工作报告》是集团在“十二五”规划开局之年新起点谋划新发展、实现新跨越的行动指南，认真落实工作报告中提出的各项部署和工作措施，对集团顺利完成2011年各项目标任务和“十二五”规划开好局将起到极大的促进作用，必须认真抓好落实。决议还指出：特发集团通过几年的艰苦努力，“收缩做实”战略取得实效，奠定了转型和跨越发展的坚实基础，经过近年来的思考、探索，特别是通过“十二五”规划的制定，形成了好的发展思路，面临着落实和实施的蓄势待发态势。新形势、新任务给我们每个特发人的工作都提出了更高的要求，我们要认真学习、深刻领会、全面贯彻落实本次大会确定的各项任务，在集团董事会和经营班子的带领下，以“十二五”规划开局之年为契机，抓住机遇，加快发展，以优异的成绩迎接特发集团成立30周年，为实现公司新的发展做出更大的贡献！

责任书，签下信心和责任

会上，刘爱群董事长与特发信息、特力、黎明、小梅沙、香蜜湖、高尔夫、特发地产、特发物业等8家集团全资控股企业一把手签订了《2011年度经营管理责任书》、《2011年安全生产和社会综合治理责任书》、《2011年人口与计划生育管理目标责任书》。

全员职业化，成就美好生活

会上，刘爱群董事长结合2月24日市国资国企工作会议精神作讲话，指出集团今后工作的重点和努力的方向，对今后的工作提出了三项具体、明确的要求。他还全面深刻地阐释了特发“全员职业化，成就美好生活”核心价值观的内涵。刘董事长的讲话增强了大家工作的信心，激发了大家工作的动力。

张建民副总经理最后作会议小结，希望会后代表们一定要把大会工作报告等会议文件、市国资国企工作会议精神和刘董事长讲话的精神迅速传达到本单位全体员工，特别是对特发企业文化核心价值观要认真领会，积极宣传贯彻，使之深入到各项具体工作当中，不断提升企业“软实力”。2011年是特发集团成立30周年，是集团“十二五”规划的开局之年，也是集团从收缩转向发展，从做实迈向做强的起步之年，我们要在董事会和经营班子的带领下，强化刘董事长提出的“三个意识”，团结一致，拼搏进取，为实现集团“十二五”发展目标而努力奋斗！

经过与会代表的共同努力，本次会议圆满完成全部议程，会议开得紧凑，开得成功，达到了预期目的。

会议在雄壮的《国歌》声中结束全部议程。



集团召开2011年度经济工作会议

● 陈忠炼/集团办公室副主任

2月24日至25日，集团召开2011年度经济工作会议，总结2010年的经营工作情况，分析形势、剖析问题，研究2011年及“十二五”期间的发展思路和对策。会议由刘爱群董事长主持，集团公司部门正职以上管理人员、全资控股企业正职领导及财务总监（或财务经理）、参股企业特发方首席产权代表参加会议。

会上，施长跃总经理代表经营班子宣读了《特发集团2010年度工作总结和2011年工作计划（讨论稿）》，集团财务总监栗焱宣读了《特发集团首席产权代表2011年度经营业绩考核办法（讨论稿）》，并作了修改要点说明，张建民副总经理宣读了《特发集团2011年经营预算编制说明（草案）》。施长跃总经理的工作报告系统总结了特发集团2010年经营管理工作取得的成果，结合宏观经济形势，深入分析了对集团经营工作面临的挑战和任务，并对2011年集团的经营目标、投资项目安排和主要经营工作及措施做了具体部署。各企业参会人员围绕三个会议文件

展开了热烈的讨论，结合各企业的实际情况，对会议文件提出了具体的修改完善意见，对集团的未来发展提出了许多富有建设性的建议。

会议最后，刘爱群董事长做总结讲话。他充分肯定本次经济工作会议取得的成果，同时对集团在2011年及更长一段时间的工作提出三点要求：一是集团两级班子要增强危机意识、责任意识和创新意识，并传递到全体员工，在“十一五”工作成效的基础上，扎实推进“十二五”规划的落地；二是要集中集团上下的智慧，破解主业面临的几个难题，突破制约集团发展的瓶颈，迈好“十二五”规划开局的第一步；三是要进一步加强企业文化建设，增加企业的凝聚力、向心力，不断提升核心竞争力。刘董事长在讲话中首次提出了特发集团的核心价值观：“全员职业化，成就美好生活”，并对其基本含义作了初步的诠释，要求集团各企业做好讨论、宣传和贯彻工作。

集团总部表彰优秀员工

● 岳红琼 / 集团人力资源部

3月3日下午，集团在发展中心大厦26楼会议室召开优秀员工表彰会，集团总经理施长跃、党委副书记、纪委书记林婵波代表集团领导班子出席会议，全体员工参加会议。

会议由集团党委委员、人力资源部部长苗苒主持。集团党委副书记、纪委书记林婵波宣读了《关于对集团公司优秀员工通报表彰的决定》。沈来生、邝秋生、岳红琼、许文奇、熊煜、张保军等6名员工被评选为2010年度集团公司优秀员工。施长跃总经理、林婵波副书记为优秀员工颁发了奖杯和荣誉证书。

施长跃总经理讲话，对获奖的6名优秀员工表示祝贺，勉励他们要珍惜和重视荣誉，把此次获奖作为继续前行的动力，不断鞭策自己，取得更大成绩。他要求全体员工要正确看待荣誉：获奖的员工要把获奖作为一个驿站或加油站，鼓励自己更进一步；没有获奖的员工也不要气馁，要向先进学习，先进评选的过程严格，要尊重评选的结果。他还强调要“和而不同”，各位员工有不同的成长经历和文化背景，性

格、能力等各有差异，但只要有胸怀、能包容，就能把集体团结好、维护好。现在公司人员精干、战斗力强，有“和而不同”的良好文化氛围，所以能够互相支持，做好公司各项工作，圆满完成集团年度经营任务。不仅要“和而不同”，还要“周而不比”。“君子周而不比”，按社会认可的公义而行，方方面面却都显得非常周全。“小人比而不周”，以外在的东西作标准、参照，并且主要以利来衡量，所以必然要攀比，而不周全。我们要倡导“和而不同、周而不比”。

林婵波副书记补充强调，公司评选先进是在优中选优，我们每位员工要经常检查自己，反省自己，努力培养、提高素质水平，要成为工作岗位的专家。只有每个人能力的提高，才能使公司的整体水平提高，集团的整体竞争力也得到提高。要珍惜现在的大好局面，集团提炼的企业文化核心价值观是“全员职业化，成就美好生活”，这就要求我们要专业、敬业、乐业，在未来的工作中百尺竿头，更进一步。



光荣榜

- 一、特发集团2010年度先进企业
特发信息股份有限公司
- 二、特发集团2010年度优秀经理
特发物业管理公司总经理 朱振声
香蜜湖度假村公司董事长 郑海天
- 三、特发集团总部2010年度先进部室
集团总部人力资源部
- 四、特发集团总部2010年度优秀部长
集团总部计划财务部部长 李明俊
- 五、特发集团2010年度特殊贡献奖
特发地产有限公司
- 六、集团《特发》月刊2010年度优秀通讯员
集团总部人力资源部 岳红琼
特发小梅沙旅游中心 李赛男
- 七、集团《特发》月刊2010年度优秀编辑
《特发》月刊责任编辑 张正治
- 八、集团《特发》月刊2010年度踊跃投稿先进集体
特发信息股份有限公司
- 九、2010年度特发集团总部优秀员工
沈来生、邝秋生、岳红琼
许文奇、熊煜、张保军



向先进学习

● 本刊编辑部

2010年，在集团董事会和经营班子正确领导下，集团系统全体员工扎实努力工作，集团全面超额完成年度各项经营指标，取得良好的业绩，各级管理人员和广大员工在各岗位上做出了贡献，集团先进个人和集体是其中的代表。为此，集团在2010年度总结表彰大会暨四届四次职代会上对这些先进个人和集体进行了隆重的表彰，这充分体现了集团对努力工作、辛勤奉献，做出突出成绩的先进个人、企业和优秀部门所做贡献的高度肯定！

我们要向先进学习——学习他们的先进事迹，学习他们先进的经营管理经验，学习他们为企业奉献的精神，

打造优秀的职业经理人团队和职业化、专业化的员工队伍，扎实工作，开拓进取，为全面完成2011年度的各项工作任务，实现特发“十二五”规划目标贡献力量！为此，我们在《特发》月刊以专栏的形式把获奖的先进集体和个人的事迹，以及先进集体和个人代表在表彰会上的发言——《特发信息2010年经营管理的实践与思考》（王宝/特发信息董事长）、《协调、规范，以合资企业效益最大化，实现国有资产权益的提升》（郑海天/香蜜湖度假村董事长）刊载出来，供广大员工学习。



特发集团2010年度先进企业—— 深圳市特发信息股份有限公司

特发信息公司在2010年的工作中，以扎实推进规模化战略为主导，加强全面预算管理，提升生产管理效率，大力开拓“新产品、新市场、新业务”，在信息化建设、投资项目推进、流程制度建设、企业文化建设、全面风险管理以及打造职业经理人团队和职业化员工队伍等方面取得显著成效，利润指标再续大跨越，圆满完成各项年度经营任务。集团决定，授予特发信息股份有限公司“特发集团2010年度先进企业”荣誉称号。



特发集团2010年度优秀经理—— 特发物业管理公司总经理 朱振声

特发物业管理公司总经理朱振声在2010年工作中，带领特发物业公司在激烈的市场竞争中顶住经营压力，在加强班子团队建设、壮大核心项目、完善公司制度体系、推进职业化员工队伍建设和企业文化建设等方面取得显著成效，超额完成集团下达的年度各项经营指标。根据集团2010年度综合考评情况，集团决定，授予朱振声“特发集团2010年度优秀经理”荣誉称号。



特发集团2010年度优秀经理—— 香蜜湖度假村董事长 郑海天

香蜜湖度假村董事长郑海天在2010年工作中，认真履行董事长职责，落实董事会决策机制，积极指导和协调公司经营班子的各项经营管理工作，带领企业在加强内部管理、增收节支、租金追缴、维护企业合法权益、推进香蜜湖用地更新规划进程等方面取得显著成效。根据集团2010年度综合考评情况，集团决定，授予郑海天“特发集团2010年度优秀经理”荣誉称号。

特发集团总部2010年度先进部室—— 集团总部人力资源部

人力资源部在2010年工作中，在推进集团人力资源工作从重管理到开发与管理并重的转型、积极探索建立薪酬激励机制和企业绩效管控体系、深入推进企业文化和创先争优活动等方面成绩显著。根据集团2010年度综合考评情况，决定授予人力资源部“特发集团总部2010年度先进部室”荣誉称号。



特发集团总部2010年度优秀部长—— 集团总部计划财务部部长 李明俊

董事会秘书、计划财务部部长李明俊在2010年工作中，认真履行集团董事会秘书职责，圆满完成各项董事会工作任务；同时带领计划财务部在严格执行财务管理制度、强化预算管理和风险管理、创新融资方式、抓好本部物业租赁等方面成绩显著。根据集团2010年度综合考评情况，决定授予李明俊“特发集团总部2010年度优秀部长”荣誉称号。



特发集团2010年度特殊贡献奖—— 深圳市特发地产有限公司

特发地产公司在处理原龙飞公司惠州购地纠纷案中，通过调查研究，据理力争，采取分步进行的措施，经过艰苦努力，成功收回地价款本息人民币260万元，为集团争得最大利益。根据集团2010年度综合测评情况，决定给予特发地产公司“特发集团2010年度特殊贡献奖”。





2010年度集团系统《特发》月刊优秀通讯员、编辑、踊跃投稿先进集体

《特发》月刊是集团企业文化建设的重要平台。2010年《特发》月刊出版12期，共开辟24个栏目，另36万余字《生机——一家传统国企转型密码》一书也完成清样。月刊的出版发行取得良好效果，为集团企业文化建设和形象宣传做出了贡献。《特发》月刊被市出版业协会评为2010年度深圳市“十佳”企业刊。集团董事长刘爱群的《你幸福快乐吗？——谈幸福观》被评为全市内刊“好言论”二等奖，张正治的《与特区共辉煌——特发集团30年》被评为“好通讯”三等奖，赵刚贵的《镇馆明星大白鲸入伙极地馆》被评为“新闻摄影”（组照）三等奖。月刊成绩

的取得，是集团和系统企业各级班子、月刊编委会高度重视、通讯员和广大员工大力支持、编辑部同志努力工作的结果。集团决定，对月刊工作中表现突出的优秀通讯员、编辑、踊跃投稿先进集体进行表彰：

《特发》月刊优秀通讯员

集团总部人力资源部 岳红琼
特发小梅沙旅游中心 李赛男

《特发》月刊优秀编辑

集团总部办公室 《特发》月刊责任编辑 张正治

《特发》月刊踊跃投稿先进集体

深圳市特发信息股份有限公司



2010年度特发集团总部优秀员工

集团总部员工沈来生、邝秋生、岳红琼、许文奇、熊煜、张保军等6名员工在各自的岗位上踏实努力、勤奋进取、认真负责，能够高质量、高效率地完

成本职工作，业绩突出。根据2010年度测评结果，经集团领导班子会议研究，决定以上6名同志为2010年度特发集团总部优秀员工，并给予通报表彰。

特发信息2010年经营管理的实践与思考

● 王宝/特发信息董事长

2010年，特发信息在特发集团发展战略思路的指导下，积极开展各项工作，取得较好的成绩：年度销售收入首次突破10亿元，同比增长22%；利润总额4886万元，同比增长28%，主营业务产销量均创历史新高，较好地完成了全年战略任务。

一、坚定贯彻执行公司2008版战略发展规划，将战略发展规划作为企业经营管理的最高纲领，不动摇，不松懈

2010年是特发信息2008版战略规划的最后一年，在市场环境趋紧，供求关系转向的情况下，公司各单位在经营管理工作突出强调不进则退的危机意识、以客户价值为导向的客户意识和主动进取的市场意识，积极争抢市场份额。光纤光缆产业线更是在面临产业搬迁、场地紧张的情况下保持了产销量持续增长的势头，“三缆”系列产品年产量达450万芯公里，同比增长35%；年销售量430万芯公里，同比增长38%。充分体现了企业战略在企业发展中的导向和纲领作用。

2008年版战略规划的顺利完成，不仅增强和坚定了公司“做大做强”企业，争取进入行业第一阵营的信心，更为公司“十二五”战略规划的制定奠定了基础。

二、打造一支具有职业化精神和包容、相互尊重、和谐、积极进取的核心管理团队

首先是公司领导班子成员能以职业人、专业人、事业人、学习人的心态共事，为人处事秉持客观的态度，重大经营管理问题决策前非常注重科学民主的决策程序和方法，充分征求班子成员意见，集思广益，



开放沟通，以达到理念上的趋同，不搞一言堂；同时做到善意包容，尊重每一个人的善意表达和独立意见，做到和而不同；遇到问题和责任时，勇于反省自己，不推托，敢于负责，主动负责，善于负责；以开放的胸怀对人对事，创造简单和谐的工作环境和良好氛围。

三、导入全面风险管理体系，并实现风险管理和内控管理的有效融合

2010年，公司在企业管理和制度流程建设方面，主要是通过全面导入风险管理体系进一步优化现有的制度和流程，以董事会审计委员会为专项管理机构，成立风险管理决策委员会，并由公司审计部专项负责全面风险管理日常工作；根据公司2010年的各项战略目标，各个业务单位和职能部门以KPI加分指标的方式，实现了全面风险管理的落地实施，较好地实现了风险管理的软着陆，使风险管理制度化、常态化，并在制度流程持续优化方面起到了推动和保

障作用。

四、加强技术创新和管理创新，以市场化思维推进重点工程建设

2010年，公司共申请专利9项，其中3项为发明专利，目前已获实用新型专利6项，同时还参与了多项国家标准和行业标准的起草制订工作，并获得中国通讯标准化协会科学技术二等奖。产品创新和技术创新极大地推动了公司各项技术管理工作，光网科技公司和光纤公司申报国家级高新技术企业顺利通过审核，深圳市光纤光缆技术中心顺利通过现场评审和复核，对公司的创新发展和市场竞争能力的提升起到了积极的推动作用。

在兄弟单位特发地产的支持和帮助下，特发信息港一期、东莞寮步产业园一期建设克服了专业人不足和异地投资环境差异较大等不利影响，用市场化的理念解决困难，整合资源，探索新路，目前两项重点工程进展顺利，2011年内均可以顺利完工并投入使用，成为公司经营的另一个重要支撑点。

五、将人力资源作为企业第一资源进行管理、开发和利用

在人力资源管理方面，根据“冰山理论”，公司不仅关注员工“水面之上八分之一”的显性的素质和能力，更加注重“水面之下八分之七”的隐形素质和能力的培养。2010年，公司启动了任职资格管理体系，在评价人、选拔人和考核人等方面，尽量做到规范化、标准化、科学化。

在人才的开发和利用——选育用留方面，主要侧重从内部选拔和培养干部，对业务骨干及有培养潜力的基层员工，则启动干部资源池计划，建立梯队培养培训机制，公司有“桥梁计划（针对新任经理及储备经理）”、“神州计划（针对业务骨干和储备干部）”和“雏鹰计划（针对应届毕业生）”。通过以上计划，保障公司不同层次的人才需求，也为广大员工提供了广阔的职业发展通道和空间。

六、以稳健规范创新的财务管理工作支持企业可持续健康发展

2010年，公司相继修订了《会计核算流程》及《财务管理制》，重点加强财务会计规范化运作和执行力；同时通过严格执行回款奖惩制度，加大货款

回笼力度，提高公司资金周转效率，2010年度应收账款周转天数进一步加快，基本达到了可供分析的同行企业的平均水平；公司由于资产质量优良，管理逐步规范，赢得了金融机构的充分信任和支持：2010年度公司共开具没有任何抵押的企业商票5亿元，并有多家银行主动提供承兑服务，不仅节约了资产评估、抵押的时间成本和费用成本，更重要的是为合作伙伴提供了增值服务，进一步提升了企业商誉，实现了企业资源最大化。

七、以企业文化建设增强企业发展的软实力

职业化的价值理念在特发信息目前已经进入植根阶段，通过近几年的企业文化核心理念熏陶，特发信息人对光纤光缆行业的认识和对企业的认识逐步趋同，职业化的理念和职业化的行为成为企业发展向上的积极推动力。

开放、学习、成长是特发信息2010年企业文化建设的重点诉求。真正的开放、主动的开放、互动的开放让特发信息人感悟、收获、修炼、成长。特发集团今天良好的大环境和特发信息日益浓厚的职业化氛围，促进特发信息人一步步成长，也增强了公司做大做强企业的信心。

近几年来，特发信息尽管在上述方面做了许多尝试和努力，但在总结思考的过程中，对公司存在的困难、问题和弱项也有比较清醒的认识，深感企业经营管理中还有很多粗放和不到位之处未能全面改善；管理的精益化和现代化尚有较大的提升空间；市场开拓的狼性精神仍不够，须从理念及措施上进行全方位的促进和提升；行业标杆企业和特发集团内很多兄弟企业的理念、方法、思路、魄力值得我们学习、借鉴。特发信息将在今后的经营管理实践中，以更开放的胸怀、更坚韧的意志，虚心求教，学习创新，不断改进。

协调、规范，以合资企业效益最大化，实现国有资产权益的提升

● 郑海天/香蜜湖度假村董事长

2010年，面对复杂多变的企业经营环境，在特发集团领导的关心和支持下，香蜜湖公司班子团结带领全体员工努力、扎实工作，以市场为导向，以制度为规范，优化管理，强化执行，取得了较好的经济效益和社会效益，全面完成了股东下达的经营指标任务。

一、悉心协调，精诚合作，为合资企业创造良好的经营环境

香蜜湖公司是深圳经济特区早期成立的一家中外合资企业，中外双方的股份各占50%，特殊的股权结构使合资企业面对繁复的决策程序；同时，由于两种企业文化的交融，股东双方又从各自的利益出发，对经营目的和企业管控方式或多或少存有异议，其中最直接的表现就是双方股东在企业重大决策过程中，常因双方的文化差异和对企业发展目标的定位不一致而影响董事会决议的形成，造成企业决策困难和滞后，给企业的经营带来重大影响。因此，如何协调好合资双方的关系是做好合资企业经营的必要前提。

在过去的一段时间里，作为香蜜湖公司的董事长，凭着以企业发展为己任和职业经理人的职业道德，坚持以促进企业和谐稳健发展，实现合资企业利益最大化为理念，以公平公正为原则，积极协调双方股东的关系，使合资公司走上了和谐发展的新路子。为此所做的主要工作是：一、本着公平、公正的立场，积极与外方股东进行沟通、协调，摆事实、讲道理，引导双方正视对方的文化差异，做到彼此尊重，相互适应，在合资公司形成了干事创业的良好文化氛围。二、积极说服外方股东，使大家清楚地认识到合资公司是合资双方的利益共同体，大家都是利益共同体中的一员，双方股东只有团结一心，精诚合作，才能使合资公司产生1+1>2效应。三、建立起良好的沟通机制。当初，由于双方文化的差异，在一些问题的沟通和决策商谈时，往往是谈了半天，双方依然是各持己见，毫无进展。后来，逐渐采



取事前沟通的方式，对需要沟通的问题，事前去了解对方的想法，以沟通、理解和求大同存小异的做法，让大家的意见趋于一致。经过长期的努力，我方竭诚为合资企业利益最大化着想的做法得到了外方股东的认同，最终使股东双方都明白，当合资公司利益最大化的时候，双方的利益才能最大化。细致的协调、真诚的态度，使双方股东的合作不断趋于良好状态，公司董事会的工作得到较好的开展，实现了为合资公司创造良好经营环境的目的，也使公司的经营逐步走上了和谐、健康发展的轨道。

二、严守立场，坚持原则，做一名合格的国有资产产权代表

悉心协调香蜜湖公司双方股东的关系是合资企业长期稳定发展的基础，但前提是坚持原则；而坚持原则，严守立场，实现国有资产保值、增值则是作为国有产权代表的职责所在。为此，一是对合资公司经营班子的各项经营工作给予全力支持。合资企业经营稳健，效益良好是实现国有资产保值增值的前提，因此在经营工作中，只要经营班子的各项决策符合公司的利益和特发集团的发展战略，有利于国有资产的增值和保值，都给予支持并着力促进各项经营措施的落

实。二是明确要求经营班子必须将企业经营和发展过程中的重大事项及时向董事会报告；对经营班子报告中须向特发方报告的事项，都及时向集团报告，并将集团对该事项的意见及时反馈回来，落实到经营工作中去，有效地实现对国有资产经营的监管。三是对公司经营决策工作中的重要事项，一旦股东双方出现争议，都有理有节地向外方股东据实说明我方的权益，摆事实、讲道理，坚决维护国有产权权益，决不为了达到一团和气而丧失应有的原则。四是加强制度建设，使合资公司的决策程序逐步走向规范化、科学化，并以规范的决策流程提高企业的决策效率，提升国有资产的权益。近年来，通过讲制度、讲程序，积极提升合资企业规范决策流程及规范管理的力度，并根据合资公司的经营实际，组织编写了《董事会议事规则》、《项目投资管理规定》等12项规章制度，除个别规章制度需再行修订外，大部分的规章已通过了董事会的审议并颁布实施。这些制度的落实，使公司的经营决策和管理逐步走上了规范化、科学化的道路，也为合资公司下一步的发展打下了坚实的基础。

三、抓纲领，合理授权，积极支持经营班子的工作，使合资公司经营管理走上稳健发展之路

合资公司国有资产权益的提升，归根到底要通过企业的良好经营来实现。因此，在做好股东协调的基础上，如何处理好董事长与外方总经理的关系，关系到合资企业的和谐发展，关系到国有资产权益的实现。

作为企业专职董事长，职责之一是在董事会闭会期间，督促、指导经营班子落实董事会的决议精神，在日常经营工作除对重大经营事项及时与股东汇报沟通并进行决策，对公司经营进行督促外，公司日常经营工作主要通过通过对经营班子的合理授权来实现。而合理授权则根据相关法律法规和公司章程对董事长、总经理职责来合理界定。依此，在具体工作中努力做到“不越权、不揽权；不失控、不失责”，积极支持经营班子的工作，做到分工不分家，互相补台，互相帮助。这种抓纲领、合理授权的做法既体现了董事会的职能，也使经营班子在其职权范围内可以大胆地开展。同时，将党委的日常工作，工、青、妇、计生等工作与公司的日常经营管理工作有机地结合起来，发挥党组织、工会、青年等组织的作用，让外商股东理解和支持我方的政治工作。从实际效果看，这种做法不但兼顾了双方股东的利益，也使企业班子得到了空前的团结，为实现企业年度经营目标和国有资产保值增值夯实了基础，创造了条件。具体体现在：

（一）董事会根据公司旅游项目连续大幅亏损，扭亏无望的实际状况，提出了立足现有土地资源，深挖潜力，千方百计争创效益的目标。对此，经营班子想方设法利用现存极少的闲置边角用地增创收入，并取得成效。2010年，公司的

租赁经营年收入达到9300万元，再创新高。同时经过努力，截至2010年12月31日，租户的租金基本收齐。

（二）在本人的倡导下，班子坚持带头树立成本控制意识，把降低经营成本作为2010年的重点工作认真推行，使公司的经营成本不断降低。2010年公司的费用支出比预算减少703万元，减幅达15.6%。

（三）积极协助经营班子排除外界干扰，开展危机公关，使2010年深圳媒体对合资公司租赁经营业务系列负面报导给公司租赁业务造成严重影响的损失降到最低，使公司的租赁经营业务得到持续稳定的开展。

（四）带领经营班子积极维护企业的合法权益。如去年发生地铁施工企业违法向香蜜湖水库偷排污水，损害公司权益的事项，通过及时取证、积极申诉和媒体曝光等应对措施，促使排污企业向公司支付一定数额的清污费用，较好地维护了公司的合法权益。

（五）着力推进香蜜湖用地更新规划进程，争取尽快实现企业的二次创业和再次崛起。2010年，在多方努力下，合资公司双方股东已同意公司南片区用地更新项目的可行性研究和详细蓝图方案，对更新规划的后续工作也正在有序开展。

（六）安全生产是香蜜湖日常经营中最重要的环节之一，良好的安全生产记录是公司租赁业务得以持续开展的前提条件，也是实现公司效益增长的关键因素之一。2010年，本人积极支持分管安全生产的党委副书记杨峰同志的工作，狠抓公司的安全生产，将安全生产工作纳入经营管理的重要环节。2010年，公司继续实现了安全生产零事故的记录，得到深圳市公安局消防支队福田大队的赞许。

（七）积极加强企业文化建设，构建企业核心竞争力。2010年，根据特发集团企业文化建设纲要，公司结合实际，以企业规章制度的颁布、宣贯和实施为契机，党群工会组织开展丰富多彩的员工活动为推手，有步骤地实施企业文化建设工程，在合资公司内逐步形成了“诚信、创新、爱岗”的企业文化氛围。

以上这些成绩的取得是班子共同努力的结果，在这里要感谢班子中武志红、杨峰两位同志对本人工作的理解和支持。回顾2010年，深感工作中还有一些不足，如公司南片区用地更新规划工作进展还不够快，公司的企业文化建设、规章制度建设和企业精细化管理等方面尚需加强和完善。2011年，将在特发集团领导的指导下，不断向标杆企业学习，向集团及各兄弟企业学习，争取使公司的经营管理工作再上一个新台阶。



集团开展各全资控股企业班子和总部员工2010年度述职、考评工作

● 岳红琼/集团人力资源部

1月7—17日，集团对系统8家全资控股企业领导班子成员、总部中层管理人员及员工分别进行2010年度述职和工作考评。集团领导班子成员分成3个考评组到各企业听取企业领导班子成员年度述职，并进行民主谈话和测评；总部全体员工及企业领导班子成员听取总部中层管理人员的述职，并参与民主测评；总部业务经理及以下员工在本部门内部按新颁布的《绩效考评办法》进行年度工作考评。

集团领导班子高度重视年度考评工作，将其作为全年工作回顾检查及职业化经理人团队和职业化、专业化员工队伍建设的重要途径。集团领导班子提前一个月进行部署，并提出述职及考评的具体要求。考评过程中，集团领导认真听取各企业领导班子成员的评价、建议。企业领导班子成员也高度重视年度考评工作，认真按文件要求进行述职，对自己一年来的工作进行全面总结，认真剖析存在的问题，明确今后的努力方向。这次年度考评突出强调岗位胜任特征，考评指标按被考评者岗位的不同性质作出区分，

并对相同的指标按职责的不同赋予相应的权重，使考核更有针对性，考核结果更真实地体现被考核者的岗位匹配度。

集团总部自2010年度起在普通员工中试行新的绩效考核办法，依据岗位说明书，加强对员工的过程考核和辅导，以量化方式，客观评价被考核者的职业道德、工作能力和工作业绩。其中“技能技巧”和“胜任特征”权重占20%，年度工作业绩权重占80%；同时，将员工个人绩效与部室绩效相关联，强化员工之间、部室之间的协作关系，以更加全面的维度评价每一名员工。绩效考核的结果将直接与人才选拔、岗位调整、培训、薪酬相关联。新的绩效考核制度，打通了员工的职业晋升通道，充分调动了员工的积极性，有利于提升员工“敬业、乐业、专业”的职业化素养，促进员工成长。

集团召开安全生产工作会议

● 熊煜/集团企划部

2011年1月19日，集团安全管理委员会在发展中心26楼会议室召开全系统安全生产工作会议，集团8家全资控股企业分管安全生产的领导、主管安全生产的部门负责人参加会议。会议由集团安委办主任罗涛主持。

会上，各企业简要汇报了2010年安全生产工作、特别是近期春节来临前的安全生产检查情况。集团安委办副主任熊煜简述了深圳市属国有企业2010年安全生产总结大会会议情况——大会上地铁集团、机场集团、振业集团和燃气集团介绍了各自企业2010年的安全生产总结和2011年的安全生产安排。市应急办副主任黄佳根通报了全市2010年安全生产的形势：2010年全市生产安全事故死亡91人，道路交通死亡570人，比前一年均有较大下降，全市GDP（国内生产总值）9000多亿元，亿元GDP死亡0.078人，接近世界发达国家的水平，总体态势不错。针对安全生产问题，他提出几点要求：一、加强安全生产理念贯彻，将安全生产形成制度，要像产品质量标准一样严格推行安全生产标准化建设；二、落实企业主体责任，将安全生产责任层层分解，落实到人；三、加大安全生产投入，以科技强安全，向科技要安全。市国资局高雷副局长总结了市属国企安全生产情况：全市国有资产已

达3600亿元，销售额700多亿元，员工达13万余人，安全生产形势整体平稳，没有发生较大安全生产事故，基本完成了安全生产责任目标，市国资局也完成了市政府白皮书确定的安全生产指标。他还对2011年安全生产工作做了部署：一、要高度重视春节期间的安全生产工作，国务院国资委、广东省、深圳市及国资局均有相关文件下发，各企业分管领导要下基层检查；二、要安排好春节期间的值班，国资局要抽查值班情况；三、2011年是深圳市大运年，国企涉及交通运输水电燃气等民生行业，要充分做好安全生产工作，决不能出事；四、各企业要积极探索建立安全生产奖励机制；五、要加强应急处置培训，特别是加强与新闻媒体的沟通应对演练。

会上，集团副总经理、安全管理委员会副主任张建民讲话，强调要全面检查，精心落实市国资局的安排，确保春节期间平安祥和。他还对集团春节期间系统各企业的安全生产工作做了部署：一、要继续重视和加强安全生产工作，要完善安全生产制度，将安全生产工作制度化，以制度管安全，以制度促安全；各企业要继续排查隐患，对安全生产工作的每一个环节要层层落实，责任到人，不留安全隐患点，不留盲点。二、在春节假期之前要对安全生产场所、机器设备，生产经营各个环节进行全面检查，确保安全生产。三、要加强节假日值班工作，值班人员应到位、到岗，值班的领导值班期间不能离开深圳，各企业应在1月30日前将值班安排报特发集团安委办。

会议要求各企业会后要立即行动起来，认真贯彻执行市国资局、特发集团的安全生产部署。



天津海昌极地海洋世界开发运营模式考察报告

● 张建民/集团副总经理 李正祥/集团企划部

根据集团安排，2010年11月24至27日，集团考察组对天津海昌极地海洋世界进行考察，受到有关方面的热情接待和大力支持。天津海昌极地海洋世界开发运作模式富有创新和特色，取得巨大的成功，值得研究借鉴。

一、海昌极地海洋馆及海昌极地海洋世界的基本情况

天津海昌极地海洋馆2008年5月投资建设，总投资约5亿元人民币，占地面积约50000平方米，建筑面积约47000平方米，建筑高度67米。极地海洋馆分为4层，一层为半地下设计，主要是办公用房和设备用房，二、三层是游览区，四层主要是餐饮等配套设施。该馆目前是世界上规模最大、展示极地海洋生物品种最全的极地海洋动物馆，场馆现正在申报吉尼斯世界之最。该馆2010年10月1日开业运营，引起了极大的轰动，开业首个月共接待游客逾30万人次。

极地海洋馆是天津海昌极地海洋世界的项目之

一。天津海昌极地海洋世界位于天津滨海新区响螺湾商务区内，项目整体投资16亿元人民币，占地面积18.7万平方米，总建筑面积21.5万平方米，由极地海洋馆、阳光海游城、酒店式公寓、城市旅游大道及嘉年华板道街五大功能区构成。其中，酒店式公寓的多层建筑预计2010年12月底封顶，其他工程陆续于2011年完工。

二、海昌极地海洋馆项目运作特色

（一）项目设计高举高打，创造精品占领高点。

海昌集团继续秉承追求高度、追求极致的品格，在场馆设计、表演节目编排、水野生动物展演等方面都力求做得最好。天津海昌极地海洋馆由曾参与迪士尼乐园设计的美国RPVA公司规划设计，内部展示则由世界排名第二的日本电通广告公司设计完成。外观造型酷似畅游中的鲸鱼，气势恢宏，令人震撼，馆内空间高大宽敞，表演场可容纳3000名观众，玻璃屋顶高高悬起，十分敞亮。鱼类及动物展区舒展大气，



展区原生态背景造型十分逼真，耐人观赏寻味。

（二）利用媒体充分渲染，制造热点形成焦点。

在极地海洋馆开始建设直至封顶、动物进场等全过程中，天津新报、人民网天津视窗、天津网——城市快报、滨海时报等多家报刊与网络媒体进行了连篇累牍的宣传报道，使海洋馆成为人们关注的焦点，媒体渲染得美轮美奂的极地海洋馆、海洋世界勾起人们的极大期待，海洋馆开业之初，游客火爆，首月接待游客约30万人次。这种渲染效果和火爆场面对于海昌集团及天津市政府的品牌形象产生了绝好的推升作用。

（三）聚集行业一流团队，专业经营精细管理。

海昌是国内极地海洋馆业内最具实力的企业，其专业团队建设、业务流程改进也处于业内领先地位。据接待人员介绍，极地海洋馆管理分工十分细致，约有8-9个纵向管理分工线条，仅驯养方面就有水族部、动物部及技术部三条线，三部门人员合计近百人，占全部员工的五分之二。由于行业地位高、管理规范、待遇优厚等因素，海昌极地海洋馆吸引了不少行业优秀人才。如水族部员工90%是天津农业大学毕业生，本科毕业起薪为每月2100元，不同类型的岗位，实行不同的工资系列。

极地海洋馆场馆设计和管理技术指标精益求精，比如其水质控制、海水颜色调制、水生及野生动物繁育等方面均处于业内领先地位。馆内通过人造冰雪景观、人造海水、维生系统等高科技技术的精密运用，使北极白鲸、北极熊、南极企鹅、海豚、海狮、海象、海獭等极地海洋动物和精品海洋鱼类能够悠然自得地生活。

三、海昌极地海洋馆产业发展模式

（一）旅游、地产有机结合，激发巨大生命张力。

人造旅游景点项目，在打造绿色家园，改善人居环境，光鲜企业品牌，赢得政府青睐等方面，具有特别有效的作用。但是人造旅游景点投资规模大，回收期长，一般要15—20年才能收回成本，经营稍有不慎就会陷入亏损。房地产业在我国正处于快速发展周期，经营附加值大，可以弥补旅游景点盈利能力的不足。特别是人造旅游景点与房地产业具有天然内在的契合机制，二者相得益彰，旅游景点提升了房地产的价值，房地产经营充裕的现金流支撑旅游景点最

有效地提升档次，快速扩张。海昌集团天津极地海洋世界项目就是一个旅游地产项目，是旅游与商业地产有机结合的又一典型范例。

海昌以极地海洋馆等旅游项目在天津滨海新区撬动了大量地产项目，如“滨海海昌大厦”项目，建筑面积11.5万平方米；高档住宅小区目，总建筑面积40万平方米；大型主题公园——“天津发现王国”项目；以及在七里海建设的集湿地公园、会议中心、温泉度假、高尔夫球场、红酒庄园、住宅、酒店式公寓、高端酒店等于一身的综合项目。为开发上述项目，海昌集团在未来的3—5年中总投资将超过100亿元人民币。

（二）抓住战略机遇，抢占市场先机。

天津滨海新区位于天津东部邻海地区，总面积2270平方公里，海岸线153公里。1994年，天津市委、市政府决定开发天津滨海新区。2005年10月，中共十六届第五次会议决定加快天津滨海新区的开发，胡锦涛总书记、温家宝总理先后到滨海新区视察，从此，天津滨海新区的发展驶入了快车道。天津滨海新区的加快开发，为国内外企业带来了巨大的历史发展机遇，海昌集团不失时机的抢占了历史先机。2005年，海昌集团入驻天津，成立全资子公司——天津极地海洋置业有限公司，在天津滨海新区开展旅游地产业务。

天津滨海新区距离天津市区约40公里，交通较为不便，目前仍存在交通瓶颈。2005年，天津滨海新区常住人口140万，GDP为1608.63亿元。就当时实际情况来看，尚不具备承载大型娱乐项目的能力。根据我们参观时的情况来看，由于天气较冷，加之其他项目尚未完成，周边环境尚不够完善等原因，估计海洋馆当天接待游客仅约有1000人次，每月收入约300万元，而该馆每月仅水电费支出就达100万元，员工约280人，月工资费用逾100万，由此看来，当前极地海洋馆经营亏损的可能性极大。上述情况表明，海昌天津极地海洋馆项目并不指望当前或马上盈利，而是追求长远的更大利益。海昌天津海洋馆及其海洋世界是海昌集团抢占天津新区的第一步和桥头堡。

2009年，天津新区常住人口230万，比2005年增加了90万，年均增长16%，GDP增加到3760亿，年

均增长33%，占天津全市GDP的比重约53.7%。滨海新区已成为天津全市最大的经济增长点和促进津塘区域发展的重要力量，其极大的发展潜力必将会给海昌带来巨大投资的回报。

（三）高瞻远瞩，全盘布局，快速行动。

海昌集团2002年建成大连老虎滩极地馆，2006年建成青岛极地海洋世界，至此，海昌集团极地海洋馆+地产的旅游地产商业模式打造成型，海昌开始展开国内发展的全盘布局。2006年，海昌集团制订了5年规划，要在国内再建几个大型的高水平的主题公园。随后，海昌便迅速在天津、武汉、重庆、成都等地开发项目，目前上述项目有的已经开业，有的即将开业。海昌总裁王旭光表示，海昌2011年旅游项目在全国将达到10个，接待游客将超过1500万人次，旅游经营收入每年将超过11亿人民币。海昌快速布局，目的在于想凭借规模优势、技术优势和品牌优势，把其他效仿者挡在门外，形成相对垄断之势。

（四）整合资源，提高发展势能。

海昌集团成功整合了国内外各方面的优势资源：国际一流团队为其提供场馆设计，多种媒体为其摇旗呐喊，政府资源也得到了尽情的发挥。天津海昌极地海洋馆开业仪式上，国家海洋局极地考察办公室授予天津海昌极地海洋世界“极地科普教育基地”称号并授予牌匾，同时赠送了珍贵的南极石。天津极地海洋世界成为华北地区首个极地科普教育基地。海昌集团内部资源整合也十分突出。海昌项目开发不搞单打独斗，不搞小部队出击，而是集中力量打组合拳，居高临下，以集团强大的势能获得突破。

四、海昌旅游地产前瞻

（一）超前谋划，再战未来。

2010年，海昌成立了海昌极地海洋置业集团有限公司，对海昌房地产开发资源进行整合。天津海昌极地海洋世界项目就是由海昌集团在天津全资子公司——天津海昌极地海洋置业有限公司投资兴建。海昌成立极地海洋置业集团的目的不仅在于整合地产开发资源，可能还有另一层目的，即是将海昌地产与海昌旅游分立为资产相对独立的两个公司，但业务上仍保持有机结合、盈亏与共的关系，以便避开国家政策对房地产的限制，利用旅游集团上市融资，获得更多的资金资源。海昌旅游的上市不仅可以拓宽资本

市场渠道，也将会为海昌打造出现代化的公司运作机制平台，更好地支撑海昌的未来发展。

（二）多元开发，优势互补。

现在，海昌旅游不仅有极地海洋馆，已形成多元开发、优势互补局势。海昌有渔人码头、垂钓俱乐部、高尔夫球俱乐部，以金沙为主题的水族展示馆、海洋馆，另外还有新引进的超级温泉馆等。短短几年，海昌已成为国内旅游产品最全的旅游企业，具备了各种不同旅游产品开发运作能力，创造了多种旅游产品配套开发运营模式，形成了十分巨大的发展势力。

（三）再着先鞭，领跑低碳节能。

2010年12月16日，海昌集团在供应商联谊会上发出“低碳宣言”。海昌在山群岛旅游度假区、保税区、花园口区等重点工程项目建设中，将采用先进的能源专业技术，将深海制冷和加热、地源制冷和加热、零能耗建筑、辐射采暖地板、水资源完全回用策略、太阳能发电农场等技术和产品引入项目建设，真正打造成“低碳”开发的典范，打造一个具有国际水准的“世界之岛”。海昌集团已在花园口经济区布局了规模庞大的环保建材工厂，通过国际先进的生产线将具有海昌自身品牌特色的环保建材产品投入到工程建设中。不远的将来，海昌集团将在全国各地的项目中实现低碳化开发建设和运营。海昌集团又一次选择充当行业领跑者，也又一次抢占了先机。

（四）不断进取，走向行业高峰。

海昌已成为旅游地产行业发展模式的创新者，并已经且会进一步成为旅游地产开发运营模式标准的制定者。由于海昌树立了范例，在项目规模、产品配置、设计标准等方面树立了标杆，也即是设立了越来越高的行业门槛，其他公司进入的难度越来越大。如，海昌开创了多种旅游产品配套开发运营的模式，单体旅游项目的市场就被大大压缩；海昌可以根据地理条件、市场需求及政府愿望配套开发几乎任何合意的旅游项目，其他实力相对有限的企业再难与之竞争；海昌低碳节能开发模式将会是众多同行难以逾越的又一高度。海昌将成为国内旅游地产行业的又一高峰。



枕戈待旦一百天，七天多收二百万

● 魏鹏程/特发小梅沙海洋世界副总经理

2010年“十一”黄金周后，特发小梅沙海洋世界根据游客强劲增长的势头，居安思危、未雨绸缪，进行了较大规模的旧项目改造和新项目建设百日会战。经过3个多月夜以继日的努力，海洋世界在2011年春节以焕然一新的姿态出现在游客面前。初一到初六，游园人数达5.67万人，同比增加1.48万人，增长35.6%，再创春节“黄金周”最高入园人数记录。共实现销售收入596.18万元，比2010年春节增加199.86万元，增长50.4%。公司各级领导和全体员工，又一次看到了辛勤耕耘所结的累累硕果。

旧改项目基本完成，新建项目达到备战黄金周要求

2010年“十一”黄金周后，海洋世界根据中心班子的部署和安排，对园区10年来运营中发现的设计缺陷、运营和安全管理问题进行了总结，在节后利用3个多月的时间，对5个场馆10多个大项近100个小项进行升级改造：首先是海洋广场的美化和功能设施的合理化改造，对团队接待处、售票处、检票处、游客出口通道、船帆形帐拉膜等20多个子项进行彻底翻新；其次是水族馆内的天面、地面、墙面、一二楼洗手间以及水族馆外墙共6大项近30个小项的

旧改，其中新建的20号珊瑚礁鱼类水族缸、尝试用新材料改造的旧10号缸，邀请了代表国内顶尖水平的北京公司，按国内最好造景标准新建；三是幻游海洋馆步道、景观式防护栏、安全出口通道、音箱隐蔽、灯光补充、场内人偶服装头饰替换等约达15个小项；四是海洋剧场的旧改，突出安全与舒适。有座椅更新、地面翻新、拓宽通道等共5大项约10多个小项；最后是海洋乐园，邀请专业公司规划设计，进行了园区的基础建设并新建了转马、滑梯、逍遥水母。

为实现春节运营的目标，以上项目由中心班子成员、海洋世界班子成员及相关部门主要负责人分工合作，采用劝、催、盯、逼、奖的办法让施工单位加班加点进行施工。一些工队也积极配合，早上6点多就进场施工，晚上挑灯夜战。所有项目在一边开门营业、一边训练表演，一边安抚施工震动产生的动物紧张情绪，一边兼顾游客舒适安全的前提下，紧锣密鼓地进行。

旧改和新建项目给海洋世界带来可喜的变化

一百多天的奋战，终于在春节前告一段落，海洋世界在新春之际出现了可喜的变化。主要是：

一、幻游海洋馆、海洋乐园抢在春节前开放运

营，花鲸、王企鹅星夜兼程与游客见面并参加表演，提高了景区产品展示效果、性价比和含金量，海洋世界门票价格从2月1日起，由原来的120元提高到130元得到游客的认可，为全年收入增长打下坚实的基础。花鲸和王企鹅赶在农历大年三十加盟海洋世界黄金周，深圳电视台、广播电台以及省、市8家主要报纸的广泛宣传，为海洋世界增添了宣传卖点。

二、海洋世界全园接待能力有较大提升。3个大馆加上海洋乐园同时开放，极地馆表演、水族馆表演、海洋剧场表演同时进行或依序进行，各场馆在游客最高峰时的接待压力和安全压力大大缓解！2010年黄金周和暑期周末游客高峰时，中心领导及海洋世界管理人员亲赴一线引导游客排队、排人墙防止游客蜂拥出入剧场产生踩踏伤害事故的险象没有发生。

三、幻游海洋馆接待能力增加了3到4倍。过去该馆只能乘车游览，20多辆车每车4人，全天乘运能力约4000余人。改造后游客可在步道中漫步，在“时空隧道”中徜徉，接待能力可达16000多人。

四、海洋世界广场景观档次明显改善，售票窗口由原来的6个增加到10个，团体接待处（客户服务中心）接待团队客户的空间比原来翻了一番。游客入园通道在机场式玻璃护栏中更加宽敞、清爽、易通行。此外，喷泉池内的海豚、闸口遮阳遮雨的大型帐拉膜船帆、广场欧式建筑上的LED电子显示屏和广告灯箱，都以全新姿态出现在游客面前。

五、海洋剧场东西两侧增加的两个钢结构平台，在增加了剧场游客容量的同时，把游客疏散通道由原来的3米增加到7.5米，通行能力增加了一倍多，游客表演结束后离场时间缩短了一半。保证了表演结束后游客能快速安全撤离，为以后暑期周末和黄金周把表演场次增加到每天5至6场争取了时间空间，也为两场表演间隙剧场场地清洁多争取了10分钟的宝贵时间。

六、海洋乐园成为亲子乐园，为园区增加了新亮点。其中双层豪华转马每次接待88人，全天可运转70多轮次，每天可给6000多人带来童年或儿时的欢乐。另有逍遥水母，每天运行140多轮次，接待亲子家庭可达3000人次。两个项目基本上可覆盖海洋世界以亲子为主体的游客对象。

七、新建的20号珊瑚礁鱼展示缸和尝试改造成功的10号鳗鱼展示缸，赢得了游客的交口称赞，成为

众多游客争相拍照的景点。它代表了其它20多个水族展示缸的改造方向，也为海洋世界旧改的方向和目标效果增加了许多期待。

八、老白鲸池（现花鲸池）的改造以及海豚休息池玻璃护栏改造，使这两个原来仅供休息生活驯练的池子成为国内真正意义上的开放式、单馆合围式的海洋动物展示馆，也成为广大游客在表演时间外与海豚及花鲸保持近距离互动的亲近场所。

继续完善产品及项目，争取实现更好效益

由于百日旧改及新建项目是在边规划、边设计、边完善、边施工的情况下进行的，抢工赶建的痕迹明显，许多小项目的收口收边还需进一步进行，许多细节还要在节后完善。为更好地提升产品品质、海洋世界将在今年暑期前，重点抓好4件事：一是海洋乐园的后续项目改造，主要是转杯项目、戏沙池项目、嬉水池项目；二是梦幻水母馆项目，充分借鉴国内最好水准的同类项目经验，利用原职工餐厅进行精心设计、精心建设，打造一个亦真亦幻的梦幻水母乐园；三是逐步对水族馆其它近20个水族展示缸和15个珍宝缸（包括小珊瑚缸）进行改造，特别是对海底剧场这个最受关注的水体结合海底芭蕾、海底婚礼表演和游客参与的潜水体验、海底漫步的改进。四是海洋剧场动物表演舞台和背景的设计与策划。

总之，产品品质提高无止境，只有更好，没有最好！全体员工将不断努力，实现更好业绩！





题记

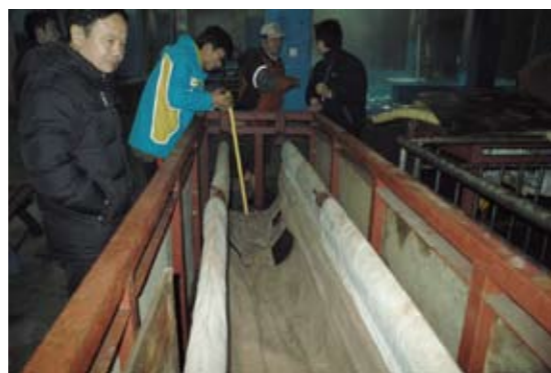
根据特发小梅沙旅游中心安排，在2011年春节前把花鲸以陆运的方式接到深圳，以保证海洋世界春节黄金周活动，提高其宣传价值。此次任务重、时间紧、风险大，全程1159公里，一路上既要力保运输车辆安全，又要确保花鲸安全。因此中心领导高度重视，我们6位取鲸人员都是经吕航总经理亲自挑选且具有大型海洋动物运输经验的精兵强将，如行政总监全波、海生部副经理兼兽医邹志宏、海生部副经理董炎和我（景区部副经理）等，其中5人有过长途运输北极熊、白鲸、海豚等海洋动物的经历。最终，我们一行6人历经严寒，克服困难，不辱使命，圆满完成了接运花鲸的任务。此次取鲸还促进了公司与国内海洋馆同行进一步建立互信合作关系，也为我们以后陆运大型海洋动物获取了运输经验。



2011年春节黄金周，特发小梅沙旅游中心海洋世界成功上演“双鲸闹春”，取得良好的经济效益和宣传效果。作为取鲸人，能为公司做出这样的贡献，我们由衷高兴！回想此次“合肥取鲸”任务的完成，离不开特发集团领导和中心领导给予的大力支持和超前的战略眼光，离不开海洋世界这支积极进取、奋发向上、团结一致的专业团队，我们也为身处这样好的企业和拥有这样好的团队而感到自豪！

艰难的旅途

1月26日，我们一行6人领命前往合肥接运花鲸，驱车向合肥海洋馆进发。一路上，下起了细雨，越往北天气越寒冷，我们只能随便吃点自带的干粮，用约只有20℃左右的水来泡面。路上事故车辆非常多，走到将近九江南出口处，已是凌晨4点多钟，车



彻底无法开动了，长长的车龙一眼望不到头，此时室外温度已降至-4℃左右。我们一直等到5点多钟，车龙还是没有半点移动的迹象，大家心急如焚。这样等下去不是办法，最后果断决定：从九江南出口出，绕道从九景高速再经安庆过长江大桥行走。后来得知，九江长江大桥在湖北段一直堵到江西近50公里，直到第二天才能通行。看来我们的临时决定是正确的，为后面的运鲸工作赢得了宝贵的时间。到合肥已是下午1点30分，本来只需用13小时的车程共用了26小时，大家一夜没睡。

遍寻运输车辆

抵达合肥，了解完花鲸的状况后，遇到的第一件难事就是寻找运输花鲸的车辆。合肥海洋馆原订的运输车由于受天气及过春节的影响临时取消了运输计划。大家不顾旅途疲劳，通过酒店黄页、网站、电话查询等各种手段全力寻找运输车辆，但由于临近春节，加之天气下雪，几乎所有运输公司都放假或不愿去，同时由于我们对运输车辆要求相对较高，必须是依唯克或全顺这种中型客车才能放下运输花鲸的长3.5米、宽0.9米、高1.2米的支架，且车内必须有暖

气、车况要好。大家一直联系到深夜，好不容易联系到一辆全顺牌客车，第二天早上看车。

28日一大早，合肥下起了鹅毛大雪，我们一早去看车，该车的各项指标都基本符合运输要求，但运费高得吓人，一口价25000元，我们不甘心，在暂时稳住该车的同时，又继续联系其它运输公司。工夫不负有心人，好消息传来，另一家旅游公司还有同样车辆，且价格更便宜，手续更齐全，大家忍不住一阵欢呼，真是柳暗花明又一村。我们最终以12000元的价格签订合同(节省了13000元)，该司领导也非常重视，提供了一切相关合法运输证明，并亲自挑选了具有丰富长途经验、责任心强的司机来负责运输。花鲸运输车的顺利落实让我们稍稍松了口气。

协调打捞与装车

接下来的重点工作就是与合肥海洋馆的同行协商打捞与装车事宜。随之问题又出现，合肥海洋馆负责此事的主要负责人邓馆长临时去香港开会，要29日才能回来，加上为保证运输安全，在捕捞前，要对花鲸提前24小时禁食，本来计划29号起运的，又不得不推迟一天，真是好事多磨。在这24小时内，我们先后几



次到合肥海洋馆察看花鲸的状况，进一步确认运输支架的尺寸，并要求运输车辆开到现场进行几次演练。同时又查询了这几天回程路途的各地天气及交通情况，以做好应变措施，并制订了两套运输方案。

29日一早，邓馆长出差回来，并热情地接待我们，与我们一起制订详细的捕捞和运输方案（同时他告诉我们，在25-26日香港开会期间，多次与我们中心吕航总经理详细讨论了运输花鲸的相关事宜），并尽可能提供一切准备物资，同行的大力支持使我们各项工作更加顺利。

30日天气出奇地好，我们早上7点起床，8点准时到达合肥海洋馆，馆内工作人员已经放完水，并准备开始捕捞，花鲸也好像通人性一样，乖乖地配合我们，捕捞工作非常顺利。捕捞上来后，兽医及时采取各项防护措施。9点钟，吊车和叉车也来到现场，由于前期准备方案落实到位，吊装工作也异常顺利，装运工作一气呵成。吊装好后，往箱里装温水，以确保花鲸里面的温度不低于20℃。一切顺利，我们揪着的心稍觉安慰。

顺利抵达深圳

一切准备好并检查妥当后，我们于30日10点30分准时出发，带着花鲸返回深圳。由于南行方向的车辆较少，往回走的路比来的时候要顺畅很多。在运输车上，我们安排一名训兽员一路观察花鲸的适应状况，并定时用所带的对讲机向兽医汇报花鲸的体温、呼吸频率、室内温度、水温等，同时叮嘱运输司机在保证安全的前提下，以较快的速度向深圳开进。通过全体人员的精心努力，最终于31日凌晨1点30分安全抵达特发小梅沙旅游中心海洋世界。

中心领导吕航总经理、刘泽奇副总经理，海洋世界魏鹏程副总经理等早已在现场迎候花鲸运输队的到来，海洋世界陈男副总经理则早已安排了强大的媒体阵容等候花鲸一露尊荣。看着花鲸欢快地畅游在特发小梅沙海洋世界的新家时，在场记者和公司全体员工发出阵阵的欢呼声……

我们这支花鲸运输队的队员也笑了，虽然脸上的笑容中满是疲惫，但心底的笑容却灿烂无比……



● 赵刚贵特发小梅沙旅游中心

接运王企鹅



“一年之计在于春”，春节黄金周是深圳主题景区在新的经营年度里都要面临的第一次大考，南极王企鹅给游客拜年特发小梅沙海洋世界积极备战春节黄金周的重磅活动之一。农历大年三十晚上10点，王企鹅平安抵达海洋世界，并入住海洋世界二期新项目极地动物馆中，企鹅馆里迎来了他真正的主人。农历正月初一，王企鹅亮相在游客面前，给他们带来新年惊奇。

王企鹅进驻海洋世界，历经和克服种种困难，其间有曲折的前期准备、艰辛的谈判、一波三折的接运过程……

王企鹅农历大年三十进驻企鹅馆

农历大年三十晚10点，海洋世界极地动物馆依然灯火通明，众多工作人员在焦急地等待王企鹅的到来。晚上10点10分，由前面引导的一辆护送车和后面紧跟着的运企鹅的冷藏车组成的车队抵达海洋世界极地动物馆。随后是紧张的放企鹅入池，检查王企鹅身体状况。当确认王企鹅安然无恙并安置妥当后，大家才放心地离开极地馆，回家和家人团聚，此时已是晚上11点，再过一个小时，2011年新春的钟声就将敲响，迎接农历欢乐新年的到来。

接运过程存在变数

王企鹅来自深圳园博园的极地文化园。当天接运的过程一波三折，在经过艰辛的前期谈判后，对方

终于同意我们公司在农历大年三十下午1点去接王企鹅，后又通知改在下午3点动身，公司接运人员在下午2点半动身前，和对方通电话后，对方又说改在下午6点才去。接运王企鹅的工作人员，在这一系列的变化中，预料到了接运王企鹅的过程注定将是一波三折，困难重重。

难点在运输冷藏车司机

面对不确定的情况，海洋世界制定了应变措施，决定接运人员即刻起程，根据现场情况，公司领导也随时加强和对方沟通协调，灵活应变，力争把王企鹅当天接回来。在农历大年三十这个特殊的日子，人们都有合家团聚吃团圆饭的习俗。本来与司机原定下午3点起运，但对方公司明显有意拖延。这样下去，如果拖得太久，司机可能不做这单生意而把冷藏车开走，于是安抚好司机成了能否成功接回王企鹅的一个关键点。所以，除了适时和司机沟通并取得理解外，公司还提前给司机派发“利是”。最终司机配合我们一直坚持到晚上11点。

接运过程一波三折

下午3点10分，接运人员抵达园博园极地文化园。现场除了前台接待人员外，找不到对方负责人。经我们公司上下多次协商和多方沟通后，对方负责人要我公司人员到黄贝岭去接他，等到把他接到极地文化园时，已经是下午5点了，随后是装运王企鹅的紧

张过程和协调园博园出园区事宜，到离开园博园时已经是晚上8点半了。经过一个半小时的运输路程后，王企鹅终于在晚上10点10分抵达海洋世界。

温度零度，时间一个半小时的辛劳坚守

运输王企鹅的技术难题在于必须在气温0℃的温度下运送，冷藏车气温调在0℃，车里堆放冰块。副馆长董炎和4个技术人员轮流在冰冷的冷藏车中，站在冰块上全程监护王企鹅，以确保安全，这是对技术人员意志的真正考验。为了防止王企鹅因车辆急转弯等扭伤最脆弱的部位——脚，冷藏车在行驶过程中要一直保持匀速，从园博园到海洋世界，行车在一路通畅的情况下，也用了—个半小时。

掘金春节黄金周，双方焦点所在

“没想到农历大年三十晚上你们还坚持运”，这是极地文化园负责人的感叹。事后对方也承认，他们一再拖延我们公司接运企鹅，主要目的是大年三十如果太晚了，我们可能会暂时放弃接运王企鹅，等春节后再去接，这样他们就可借助王企鹅的号召力，在春节黄金周里大赚一笔，但因我公司的锲而不舍、一再坚持，对方终于让步了。而我们公司坚持要求赶在大年三十抢运王企鹅，一是为了在春节黄金周期间赢取重磅宣传价值，以吸引客流，创造效益；二是为了在春节黄金周来海洋世界的数万游客中赢得好的市场口碑，利于我们景区的可持续发展。双方的焦点，都在掘金春节黄金周。

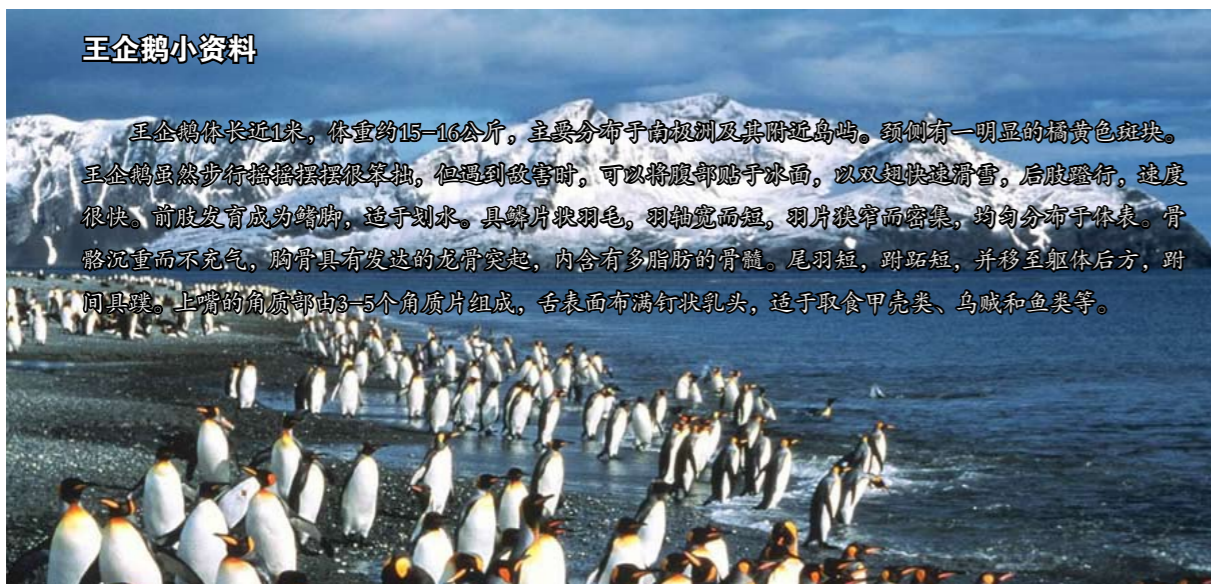
海洋世界将汇聚国内品种最多的企鹅家族

2只具有绅士风度的王企鹅走起路来一摆—摇，憨态可掬。据了解，这2只王企鹅，身高约90厘米，体重约15—16公斤。王企鹅外形与帝企鹅相似，主要区别在于身材比帝企鹅“苗条”些。王企鹅是企鹅家族中色彩最鲜艳靓丽的一种。

王企鹅的家乡远在南极，习惯了在冰山上居住。为了让习惯于在冰海里捕鱼的王企鹅安心在亚热带的深圳定居，海洋世界为王企鹅的到来做了充分的前期准备：极地动物馆为王企鹅专门准备了“企鹅馆”；房间是仿极地的环境、光照建设的，室内的空气经紫外线灯杀菌消毒，并分水生活区域和冰山生活区域，水里装了消毒和过滤设备，以保证清洁。最重要的是，“企鹅馆”安装了一套强力制冷的中央空调系统，保证王企鹅生活的水温常年保持在6—8℃，气温常年保持在0℃，以确保企鹅馆内常年有冰山。精心打造的南极原生态生活环境让王企鹅仿佛回到了南极老家。

王企鹅比较“娇气”，爱干净、喜安静，所以即使是饲养员进入王企鹅的“家”，也要换鞋、消毒，更换专门的衣服，防止带入细菌。地面环境也要保持干燥，否则企鹅的脚会发肿。

特发小梅沙海洋世界引进计划中，还有巴布企鹅、颌企鹅及帝企鹅等，海洋世界极地动物馆将汇集国内品种最全的企鹅家族。



王企鹅小资料

王企鹅体长近1米，体重约15—16公斤，主要分布于南极洲及其附近岛屿。颈侧有一明显的橘黄色斑块。王企鹅虽然步行摇摇摆摆很笨拙，但遇到敌害时，可以将腹部贴于冰面，以双翅快速滑雪。后肢蹬行，速度很快。前肢发育成为鳍脚，适于划水。具鳞片状羽毛，羽轴宽而短，羽片狭窄而密集，均匀分布于体表。骨骼沉重而不充气，胸骨具有发达的龙骨突起，内含有多脂肪的骨髓。尾羽短，跗跖短，并移至躯体后方，跗间具蹼。上嘴的角质部由3—5个角质片组成，舌表面布满钉状乳头，适于取食甲壳类、乌贼和鱼类等。

集团审计监督部荣获“深圳市内审工作先进单位”称号

● 张保军/集团审计监督部

集团审计监督部继去年获得“2008—2009年度深圳市优秀审计项目奖”后，今年再获殊荣，荣获市审计局“2008—2010年度内审工作先进单位”称号（深审[2011]10号文）。此次评选是根据审计署《关于做好全国内审先进单位和先进工作者评选表彰工作的通知》，在全市近160家内部审计机构中评选出20家内审工作先进单位，以总结交流近3年来内部审计的先进经验，树立榜样，促进内审队伍建设，推动内审工作全面转型与发展。集团审计监督部、国

资局监督稽查处和其他7家直管企业审计部一起榜上有名，占据市内审先进单位的半壁江山。市审计局在文件中指出，全市各内审单位的领导和审计人员紧扣科学发展、和谐发展的主题，高度重视和加强内部审计工作，内部审计在规范财务管理、维护单位合法权益、提高经济效益等方面发挥了积极作用，取得了较好的成绩，内部审计的作用日益明显，影响力不断提高。

特发信息中标国家电网重点工程青海格尔木至西藏拉萨±400kV直流联网工程

● 伍历文/特发信息电力光缆事业部总经理

1月，特发信息—举中标国家电网重点工程——青海格尔木至西藏拉萨±400kV直流联网工程中的安多—拉萨段OPGW光缆工程。

青海格尔木至西藏拉萨±400kV直流联网工程，全长1461公里，总投资达160亿元人民币，是国家电网布局西部的第一个进藏重点联网工程项目。该线路恶劣的气候条件（高寒技术指标要求-60℃、缺氧、最高海拔达5400米），对施工装备、产品设计、产品性能以及工程施工等都提出了严峻的考验。

针对此项目的特殊要求，特发信息电力光缆事业部在已有技术基础上，通过周密论证，提出了高水准的工程技术方案并制作了试验样品。经过国家重点实验室——上海电缆研究所对送检样品进行模拟超低温试验后，各项指标均优于该工程对超低温性能的

要求和同行企业送检样品的实验结果，加上公司此前在西藏有优良的供货业绩，最终特发信息—举中标。



特发黎明镒清公司通过质量及环境管理体系认证

● 刘丹/特发黎明镒清公司

近日，特发黎明镒清公司正式获得由中鉴认证有限公司颁发的ISO 9001:2008质量管理体系和ISO 14001:2004环境管理体系认证证书，顺利通过了质量及环境管理体系认证，并得到了指导老师及考核人员的一致好评。认证的顺利通过是公司领导高度重视和全体员工共同努力的结果，使得公司的质量和环境管理水平又跃上了一个新的台阶。

黎明镒清公司自成立以来，为适应现代化企业质量和环境管理体系建设的需要，从内审员培养、体系文件建立、管理体系试运行，到公司内审、管理评审及外审工作的开展，公司上至领导、下到每位员工，都积极参加培训，认真学习管理体系内容，使各项工作实现了规范化管理并得到了持续改进，提升了全体员工对各项规章制度、技术操作规范的执行力。

全体员工时刻牢记并落实镒清公司“保障安全、

创新为先、注重品质、追求卓越”的质量方针，以及“全员参与、遵守法规、保护环境、节约能源、预防为主、持续改善”的环境方针，结合本部门及本岗位工作特点，对照各体系文件，规范自己的工作流程，使产品及服务质量、环境各方面达到管理体系的要求。

质量及环境管理体系标准吸取了多个国家、多个企业的成功经验，提出了许多管理原理和方法，如果多吸收和运用将对企业今后的发展非常有益。质量及环境管理体系的认证是一项持续性的工作，镒清公司全体员工将会继续努力，严格按照体系标准，把质量管理和环境管理的意识时刻融入到日常工作去，不断提高产品质量、企业自身环保意识和环保水平，全面提升公司的品牌形象及经营管理水平，提高企业在市场中的竞争力。

特发小梅沙海洋世界召开概念性规划座谈会

● 特发小梅沙旅游中心



2月18日上午，特发小梅沙旅游中心程鹏总经理带领小梅沙旅游中心领导班子和海洋世界领导班子，在小梅沙大酒店二楼6号厅和麟德设计公司一行9人就“海洋世界概念性规划”进行了座谈。双方就各自的情况和要求做了细致介绍和沟通，增进了相互间的了解，为下一步工作的顺利开展奠定了基础。

程鹏总经理还对正在进行的海洋乐园改造工作，以及正在执行中的“海洋世界概念性规划”工作，做了相应部署。



特发小梅沙旅游中心春节黄金周“兔”飞猛进

● 特发小梅沙旅游中心

2011年春节黄金周，特发小梅沙海洋世界经营实现开门红，较2010年同期大幅增长，7天经营收入近600万元，同比增幅50.43%，总售票数同比增幅35.06%，高出深圳行业平均水平近10个百分点（深圳假日办数据：深圳经营性景区入园人数平均增幅25%）。节日期间，景区秩序安全，无事故、无投诉。

剖析春节黄金周“兔”飞猛进的原因，主要有如下几点：

一是与2010年春节天气阴冷相比，2011年春节黄金周天气晴暖，恰如阳春三月，很适宜人们外出旅行。

二是节前准备充分，景区内容震撼，为春节引进的重磅海洋动物明星受到游客的追捧。如大洋巨鲸——花鲸，在集团的支持下，克服阻力，原“白鲸运输队”骨干从合肥出发，星夜兼程16小时，赶在1月31日凌晨2点抵达小梅沙，配合了迎新春特别节目：花鲸白鲸“双鲸会”；经反复磋商、极力争取，南极王企鹅情侣也终于在农历大年三十晚上10点运进了企鹅馆，当晚海洋世界经营班子一直守候在岗位，直至企鹅入馆及相关事宜安排妥当方回家和家人

团聚、吃年夜饭。排除困难在节前抵达的重磅极地动物明星，加上精心安排的媒体广泛报道，在市场上产生了轰动效应，吸引了游客眼球。

三是利用2010年底淡季进行的系列园区升级改造提升了景区品质：华南独家大型极地馆全面开放；国内唯一的“七彩海洋城堡”——幻游海洋馆重新开放；华丽“海洋乐园”升级部分试开放；水族馆展示缸的全新设计；园区墙面刷新、地面改造、接待环境美化等。

此外，海洋世界推出的营销主题：“海洋世界（1期）+极地世界（2期），十大展馆，一票畅玩！”活动，得到了市场的认可。

另：小梅沙大酒店春节业绩创新高

历时75天、耗资300多万元重新装修的小梅沙酒店A座5-8楼农历新年前全部交付使用。新装修的客房，加上新餐饮机构“城市厨子”的进驻和海洋世界极地馆的强烈吸引力等利好，小梅沙大酒店推出的春节黄金周套票销售同比增长114%，营业收入更是创下4年来的新高，同比增长47%。



特发小梅沙海洋世界里的“情人节”

● 李赛男/特发小梅沙旅游中心

在特发小梅沙海洋世界，浪漫的情人节不再只是青年男女互诉真情的日子，也是海洋动物们向异性传递爱意的好时候。在这特殊的日子，海洋世界到处充满了浪漫气息，动物明星“情侣”们出双入对，玩耍嬉戏，十分亲密。不少动物都在游客眼皮底下过起了它们之间的“情人节”：可爱的白鲸明星在大水池中享受着属于他们两个的二人世界，时不时为正在观看演出的情侣们献上“天使之吻”，为现场观众送

出美好祝福；南极王企鹅情侣虽然刚来海洋世界不久，但对新环境却一点都不感觉陌生，经常在众目睽睽之下“卿卿我我”，不是用前肢抚摸对方的身体，就是用长长的小嘴亲亲对方，毫不羞涩，实属动物爱情世界里的“大胆派”；此外，海洋世界里的鱼儿们“嘴对嘴”，鲨鱼“成双入对”，海狮“拥抱热吻”……这些海洋动物们求偶亲热的镜头屡屡展现在游客面前，让这个情人节平添了几分温馨与浪漫。

特发小梅沙旅游中心大酒店建成在线预定网站

● 程华菊、曾小婷/特发小梅沙旅游中心

2010年，度假旅客通过网络及其他中间商，成功预订特发小梅沙旅游中心大酒店客房4206间，较2009年增长1512间，增长率56.12%；给酒店带来客房收入较上年增长53万元，增幅达58.14%。其中，携程网独占鳌头，电信114、艺龙网、芒果网紧随其后（与此同时，上门旅客和拨打酒店电话预订的散客却以7.22%的幅度下滑）。中心以市场变化和旅客消费习惯的变化为契机，委托深圳天络科技有限公司开发酒店网站。该网站将实现旅客在线预订，并为旅客提供积分回馈等售后服务，以期从中间商手中挖掘部分客源。

另：特发小梅沙旅游中心大酒店酒店《三句半》喜获“邻里节”一等奖

近日，梅沙街道办将获奖荣誉证书颁发给特发小梅沙旅游中心大酒店：酒店管家部员工参加小梅沙社区“第四届邻里文化节”的节目《三句半》表现出色，荣获一等奖。据了解，当晚的演出节目内容十分丰富，有爵士舞、现代舞等，酒店的《三句半》凭着别开生面的题材，逗趣的演出博得了众多观众热烈的掌声和欢呼声。

让关爱成为员工的工作动力

● 周汉松、何兴国、赖赐纳/特发物业管理公司

员工是企业的根本，其工作态度决定了企业服务品质的高低，为激励员工的工作主动性、积极性，增强团队凝聚力和归属感，特发物业管理公司各级领导将关爱员工的行动落到实处，暖人心，见真情，让员工感受到公司集体大家庭的关爱和温暖，使关爱成为员工的工作动力。

如，1月10日下午2点，公司领导朱振声总经理、袁洪章支部书记，工会和人力资源部等部门负责人向公司各个分部、管理处困难员工发放年度困难员工补助金，让困难员工解除生活上的后顾之忧，过一个祥和快乐的春节，切实感受到企业的温暖，员工也更加热爱企业，以更大的热情投入工作。

又如，春节前，公司管理总监薛长林、人力资源部经理李洁珍、管理部经理周初新等公司及相关部门的领导和管理处全体员工会餐，管理处主任杨晓宁组织专车接送员工到用餐目的地，大家互相交流一年来工作与生活上的心得体会，气氛活跃。

再如，物业北京分公司想员工之所想，急员工之所急，切实解决鼎桥项目员工用餐难题。鼎桥项目位于北京市朝阳区望京地带，附近小饭店较少，仅有两家小型餐馆且饭菜较贵，每位员工仅日常用餐月消费就高达600余元，既不方便员工用餐，同时也给员工经济上带来了压力。为解决员工用餐难题，在北京分公司领导的支持下，项目安全副部长黎清峰及时在项目内部组织召开员工大会与员工进行讨论、研究，最终决定员工一起集资，聘请一名厨师，专职解决员工日常用餐问题。这一举措，不仅解决了员工的用餐难题，确保了员工用餐的健康，改善了伙食质量，还让员工每月节约了不少费用开支，同时也增强了员工的团队意识和集体观念，得到了项目所有员工的好评！

还如，2月17日，坂田管理处组织全体员工捐赠爱心，为来自普通农民家庭的员工罗亮病重的父亲

捐款，帮助他一家渡过难关。新春佳节本应是举家团圆、欢欢喜喜的日子，但2月8日罗亮的父亲因突发急性心肌梗塞堵塞心脏三根血管，情况非常紧急，随时有生命危险。经过多次转院，处于休克状态的罗亮父亲最终转入长沙湘雅二医院接受抢救与治疗，但沉重的医疗费用让一家人陷入了绝望的边缘：罗亮父亲仅植支架手术就花费了50000多元，加上每天近5000元的医药费用，一星期就得花费了近80000元，实在是这个家庭无法承受之重。获知消息后，管理处尹玉刚主任随即带头捐款并倡议全体员工献爱心，300多名员工纷纷踊跃捐款，两天募集资金10639元，并及时将善款转入罗亮的账户，部分解决了罗亮一家的燃眉之急。病魔无情人有情，在不幸的境遇里得到团队的爱心和帮助是幸运的，正在医院守候父亲的罗亮通过短信向关心和帮助他的同事表达了感谢。





共建和谐文明社区，打造和睦温馨家园

● 邱沙洁、李晓佳/特发物业管理公司

为共建和谐文明社区，1月27日下午，特发物业管理公司泊林花园管理处与翠锦工作站、翠锦社区老年人协会联合举办2011年业主迎春联欢会，小区业主汇聚泊林花园中心广场以歌伴舞庆祝新年的到来。虽冷风嗖嗖，但丝毫不减业主的热情，约有200余位业主参加此次联欢会，翠锦社区工作站林书记也亲临现场，翠锦社区老年人协会会长赵玲珍女士表达了对泊林花园业主的新年祝福。在节目汇演上，翠锦社区老年人协会的阿姨们上演了一个又一个精心准备的节目。大小合唱，唱出了对祖国的热爱，表达了对邻里的关心、对生活的热爱；舞蹈《好日子》舞姿优美，舞出了业主对美好生活的祝福；《绿色的家园》表达了对小区人文环境的赞美；一栋业主郭姐也高歌一曲，引来了全场的共鸣，业主们都约而同的和她唱了起来，整场联欢会高潮迭起，不断响起热

烈的掌声。翠锦工作站、社区老人协会、管理处精心准备了小礼品，在现场派发，业主们欣赏着精彩表演，欢声笑语，其乐融融。

另：特发小区管理处为住户提供便民服务车，打造和睦温馨家园。

特发小区西侧是沃尔玛商场，住户们大多在这里购买日常用品。由于商场的推车进不了小区，有时候住户购买的东西多，提回家很累。特发小区管理处考虑到这一点，从人性化服务的角度出发，为方便住户购物，将小区两辆推车简单改造成便民车，分别投放到两个门岗。有了便民车，住户就可以轻松地把东西推回家了（便民车用完了小区保安会把车子推回，让住户们轮流使用，住户不用将车推回再跑一趟）。

便民服务车虽然简易，但实用、贴心，深受住户欢迎，特别是对于老年人。便民车投入使用第一天，一位老太太就特地表扬管理处：“有了便民服务车，我们进出购物就方便多了，特别是拿不动东西的时候，更加需要它，管理处这项措施很不错。”推出便民服务车这项措施虽小，但为特发小区打造和睦温馨家园贡献却很大。



特发物业北京分公司举办华赛北京第二届消防疏散演习

● 牛付友/特发物业管理公司

为增强员工在火灾中的自救逃生能力，掌握基本的逃生技巧，保障员工的生命安全，降低企业风险，2010年11月19日上午，特发物业北京分公司举办“华赛北京第二届消防疏散演习”。在华赛科实项目管理处的组织和义务消防队的快速疏散下，演习按活动方案进行，在预定时间内安全疏散所管辖区内华赛公司员工850名，发放消防安全宣传册850余份，达到了预期目的。疏散演习活动的成功，再一次检验了华赛科实项目管理处义务消防应急分队对火灾等突

发事件的快速反应和协同作战能力；同时也进一步增强了华赛员工的消防意识，让他们亲身体会到发生火灾时疏散的紧张气氛并掌握了基本的逃生技能。虽然演习整体开展较为顺利，但也存在一些不足之处，比如开发商设备限制，部分区域消防喇叭声音不高，场地较为空旷，疏散下来的人员排队不整齐等。针对存在问题，华赛科实项目及时组织召开领班以上管理会议，并制定详细的改进方案，以在下步工作中及时改进。

特发物业公司组织党员骨干开展爱国教育学习活动

● 姜海忠/特发物业管理公司

1月7日，特发物业管理公司党支部组织党员骨干共34人参观位于惠州市罗浮山的东江纵队纪念馆，进行爱国主义教育学习。东江纵队纪念馆是广东省爱国主义教育基地，展示了东江纵队在抗日战争、解放战争和世界反法西斯战争中浴血奋战的艰苦历程和丰功伟绩。走在这座革命历史展馆当中，看着一尊尊英伟的雕像、一幅幅珍贵的陈旧照片、一件件已经褪去光华的历史实物……大家仿佛回到了那个硝烟弥漫的战火年代，看到了革命先烈抛头颅、洒热血，为共产主义事业奋斗的艰苦历程，感受到了他们为了祖国和人民的解放，为了全人类的自由无惧死亡的英雄气概。

通过这次爱国主义教育学习活动，公司党员骨干接受了一场庄严神圣的精神洗礼。大家都被革命先烈“天下兴亡、匹夫有责”的高尚情操和爱国主义精神深深地打动，也更加深刻地领悟到了当下所拥有的幸

福是何等珍贵，要懂得感恩和珍惜。作为一名生活在和平年代的共产党员，决不能因为生活的安逸就放松对自己的要求，要时刻保持共产党员的先进性，继承革命先辈的遗志，发扬他们不屈不挠、艰苦奋斗的崇高品质和精神，为祖国的繁荣昌盛和人民的幸福安康尽职尽责。



仁孚特力荣获北京奔驰 “2010区域经销商销售优秀奖”

● 石习文/仁孚特力市场部

2010-2011北京奔驰汽车有限公司全国经销商销售与市场大会近期刚刚结束，会上回顾了国产奔驰汽车（北京奔驰）2010年的销售业绩及取得的巨大成就，并对在2010年北京奔驰汽车的销售与市场工作中作出杰出贡献的经销商团体和个人给予表彰，以此鼓励经销商与北京奔驰公司携手在2011年再创辉煌。

深圳仁孚特力公司自1993年投入服务以来，一直秉承梅赛德斯-奔驰规范的经营管理、优质的服务质量以及全球统一形象标准的星徽理念，力求最大限度地提升客户的投资价值，让他们充分感受奔驰品牌的独特魅力。2010年，因深圳仁孚特力公司在梅赛德斯-奔驰C级轿车的批发、零售及交车完成率取得了强劲的业绩增长，同时在客户满意度等方面都取得长足的进步，被北京奔驰公司授予“2010年区域经

销商销售优秀奖”，此奖项在整个华南区29家梅赛德斯-奔驰授权经销商中仅有3家获得。

作为奔驰众多优秀经销商中的杰出代表，深圳仁孚特力公司是集进口及国产奔驰汽车整车销售（经营品种涵盖：奔驰轿车、轿跑车、越野车、跑车、商务车、Smart等全车系列）、售后服务、原配件供应、信息反馈为一体的梅赛德斯-奔驰授权4S标准店。包括一间梅赛德斯-奔驰授权售后服务中心（位于深圳市罗湖区布心东昌路）、两间梅赛德斯-奔驰授权轿车销售中心（分别为仁孚特力东昌路销售中心、仁孚特力万象城销售中心）、一间梅赛德斯-奔驰星睿二手车销售中心（位于深圳市罗湖区布心东昌路）和一间smart授权销售中心（位于深圳市福田区中心城）。

仁孚特力经营之花在春天里绽放

● 闫实/深圳仁孚特力市场部

特力集团深圳仁孚特力汽车公司2月花团锦簇，市场活动接二连三，热闹非凡。

2月2日，仁孚特力售后中心举行“春节惊喜送大礼”活动，凡到店参加售后服务者即可获赠新春版刮刮卡一张，即开即中，百分之百中奖。

2月14日，西方情人节，仁孚特力联手南方卫视特邀30位奔驰车主与爱人一同远足，重造温馨记忆，向心爱的她“兔”露心声，从深圳到梅州，到灵光寺，到雁鸣湖，一路是亲情、友情、关怀之爱，也是星徽大爱。丰富多彩的活动项目，拔河、篝火晚会、参观梅园、砸金蛋，让参与的客户个个惊喜万分，不亦乐乎。

2月17日至23日，仁孚特力携奔驰热销车型A级、B级、C级、长轴距E级，绽放南山海岸城一楼中庭，成为海岸城元宵佳节另一道优雅的风景区。奔驰的闪亮登场吸引了大量游客的围观欣赏，并获得了不

错的销售业绩。

在仁孚特力东昌展厅，元宵民艺秀也如火如荼进行，民俗表演艺术家钱生等带来捏面人、糖画等艺术表演。广大顾客积极参与，自己动手，共同回味小时候那段阳光灿烂的日子，为展厅带来了浓郁而又别有风味的节日气氛。

通过开展这些丰富多彩、形式多样的市场推广活动，一方面，回馈客户对仁孚特力公司的支持，增强了企业与客户之间互信；另一方面，提升了公司形象，促进了销售，为公司的持续、健康发展奠定了基础。

另外，深圳仁孚特力还率先开通深圳地区第一家奔驰经销商官方微博。最新的谍照资讯，最近的活动讯息，最给力的优惠政策，最专业的爱车知识，最周到的保养大全，应有尽有，仁孚特力为鹏城星徽车友打造了一个快捷、优质、专业的交流平台。





国务院原则通过新拆迁条例

1月19日温家宝主持召开国务院常务会议，审议并原则通过《国有土地上房屋征收与补偿条例(草案)》。会议决定，该条例草案经进一步修改后，由国务院公布施行。《条例(草案)》规定对被征收人的补偿包括被征收房屋价值的补偿、搬迁与临时安置补偿、停产停业损失补偿和补助、奖励；对被征收房屋价值的补偿不得低于类似房地产的市场价格；对符合住房保障条件的被征收人除给予补偿外，政府还要优先给予住房保障。此外，政府是房屋征收与补偿的主体，禁止建设单位参与搬迁，承担房屋征收与补偿具体工作的单位不得以营利为目的；取消行政强制拆迁；被征收人超过规定期限不搬迁的，由政府依法申请人民法院强制执行。条例草案还对违反本条例的行为设定了严格的法律责任。

今年将开展土地招拍挂改革试点

国土资源部部长徐绍史在1月8日召开的工作会议上表示，今年国土部将在各地部署一批改革试点，试点内容包括土地审批制度、土地招拍挂出让制度、矿业权出让方式等。

国土部的数据显示，2010年全国土地出让成交总价款2.7万亿元，同比增加70.4%。徐绍史表示“城市发展对土地的依赖有增无减，利益分配不合理，社会矛盾突出，土地出让制度亟待进一步改革完善。”徐绍史重申坚持和完善土地招拍挂出让制度，按照国土部的思路，将推动土地供应由“价高者得”的单一目标向完善市场、保障民生等多目标管理转变。其中，“限房价竞地价”、“双向竞价”、“综合评标”等房地产用地出让模式将得到鼓励，并推动工业用地弹性出让和租赁制。

我国今年计划建1000万套保障房，占房地产投资规模20%

2011年，中国保障性安居工程住房建设规模将达1000万套，相比2010年的590万套，增长70%，保障房建设规模创历年之最。计划新增的400多万套住房中，公共租赁房将占主要部分。这意味着2011年保障性安居工程投资将超过1万亿元，占全国房地产投资规模的20%。

国土资源部部长徐绍史表示，“十二五”期间，国土资源部将确保保障性住房、棚户区改造和自住性中小套型商品房用地不低于住房建设用地供应总量的70%，确保2011年1000万套保障性住房用地供应。财政部日前也表示，2011年将大幅度增加财政资金投入，落实好各项财税扶持政策，加大保障性安居工程建设力度。

楼市限购令进一步在二三线城市展开

房地产“限购令”正在二三线城市铺开，省会城市成为重点对象。1月18日，云南省昆明市推出房地产“限购令”，成为最新一个实施限购的省会城市。从即日起，昆明户籍居民和非本地户籍居民家庭（包括购房人、配偶及未成年子女）只能在昆明主城区及呈贡县行政区域内新购一套商品住房（含新建商品房、二手房和经济适用房）。此前，河南郑州市、山西太原市、湖北武汉市也先后出台了类似的限购措施。

据统计，截至目前，全国已有近20个城市实施“限购令”，占国家统计局70个大中城市房屋销售价格统计面的三成。此次出台“限购令”的城市有明显共性，一是均为在地区经济中发挥重要作用的省会城市，二是在全国房地产市场中，主要处在二三线档位。

深圳将探索开征房地产税

1月16日，深圳市五届人民代表大会第二次会议开幕，市长许勤在《政府工作报告》中提到，探索开征房地产税 and 环境保护税。中国人民银行深圳市中心支行已成立小组，对具体的实施方法进行前期调研。

《深圳市城市更新项目保障性住房配建比例暂行规定》正式出台

2010年12月26日，《深圳市城市更新项目保障性住房配建比例暂行规定》正式出台。根据规定，城市更新项目保障房配建比例为实际建设的保障性住房面积占该项目批准住宅建筑面积的比例。配建比例将按不同地区的标准来确定。

保障性住房配建比例和安居型商品房配建比例分别为：一类地区（含龙华新城）12%、30%；二类地区8%、20%；三类地区5%、10%。城市更新项目位于规划2015年前建设的轨道站点500米范围内的，保障房配建比例按批准住宅建筑面积增加3%。如果城市更新项目属于工业区或仓储区改造为住宅的，保障房配建比例按批准住宅建筑面积增加5%。如果项目同时符合上述两种规定情形的，保障房配建比例则按批准住宅建筑面积增加8%。

值得关注的是，城市更新项目中配建的保障性住房是免缴地价，并由政府回购，产权归政府所有，回购价格按照保障性住房建造成本加3%利润的价格执行。如果配建的保障房类型为安居型商品房的，安居型商品房地价按该项目住宅建筑面积应缴地价标准的50%缴纳，但最高不超过安居型商品房建筑面积按公告基准地价标准应计收的地价，由项目实施主体按照与市住房建设主管部门事先约定的住房价格和对象进行销售。

《深圳保障性住房建设标准（试行）》出台，广征各界意见

深圳市住房和建设局近期公布的《深圳市保障性住房建设标准（试行）》对保障性住房的选址、户型、装修、材料、绿化、交通等都设定了严格标准，

市住建局就此内容向社会各界征求意见建议。根据《标准》规定，新建保障性住房不少于80%的户型应选用标准户型，20%以下的户型可以根据项目用地情况，在满足本标准相应指标的前提下有针对性地设计。《标准》提出，保障性住房选址应优先选用周边配套较成熟、公共交通较便捷的已开发地区或其临近区域；户型设计应满足模数化、标准化要求，分为四类：A类户型为一个或两个居住空间模式，建筑面积约35m²；B类户型为三个居住空间模式，建筑面积约50m²；C类户型为三个居住空间模式，并考虑可改造为四个居住空间的设计，建筑面积约65m²；D类户型为四个居住空间的模式，建筑面积约80m²。

深圳部分银行首套房利率首现1.1倍

贷款购买首套住房不仅不能享受利率优惠，甚至还要上浮至1.1倍。深圳发展银行已在深圳地区执行首套房利率1.1倍的新政策。有消息称，工行在深圳也将首套房利率提高至基准利率1.1倍。

深圳年内建保障房6.2万套

1月12日，深圳市住房和建设局局长李荣强在该局会议上表示，2011年深圳将继续加大保障性住房建设力度，计划在年内安排建设保障性住房6.2万套，新开工3万套，竣工1万套。大力推进住房保障和人才安居工作被列入该局2011年8大重点工作之首。在今年内，深圳将为3万人提供人才住房和货币补贴，同时在年底开展住房公积金贷款。

随着2010年12月30日蛇口西车辆段上盖保障性住房项目开工，市住建局宣布，深圳2010全年已有22个保障房项目破土动工，住房总套数达到5.23万套，超额完成5万套的年度计划。根据目前深圳保障性住房“十二五”规划初步拟定的计划，在“十二五”开局年，深圳筹建保障房6.2万套，建筑面积达403.5万平方米，其中经济适用房6000套，公共租赁住房（含廉租房）2.1万套，商品房配建安居型商品房3.5万套。



集团举办离退休人员 2011年新春团拜会

● 刘静/集团人力资源部

1月21日中午，特发集团在深圳迎宾馆举行离退休人员新春团拜会，刘爱群董事长、张建民副总经理出席团拜会。集团领导向到会的60多名离退休人员派发春节慰问金，并同他们兴高采烈欢聚一堂，喜迎新春。团拜会由集团人力资源部部长苗苒主持会议。

刘爱群董事长致辞。他首先介绍了2010年特发集团在董事会、经营班子领导下，全面完成各项经营指标，在制度建设、企业文化、战略规划等方面取得的可喜成绩。随后他指出2011年我们还肩负更多任务，须更加努力工作，将按市国资局的部署和集团们“十二五”规划努力推进特发的发展，争取在房地产等大项目上有所突破。最后，刘董事长代表集团董事会、经营班子向老同志拜年，祝大家身体健康，生活愉快，万事如意！

离退休人员党支部上届书记陈舜清汇报了支部去年的工作，她代表离退休人员感谢集团领导给予他们的关心和厚爱：提高全体离退休人员的各种福利，对病重、特困、住院人员进行慰问和大力帮扶。离退休人员支部新一届书记张西甫宣读了《关于深圳市特发集团有限公司离退休人员党支部换届选举结果的批复》，并表示将进一步加强离退休人员与集团的沟通，为老同志提供更优质的服务。

老同志争相上台发言，或激动地放声歌唱，用激情语言和深情歌声表达对集团领导深深的谢意。团拜会在激情、愉快的气氛中结束。



感性的六班人 ——记我的班我的同学

● 张建民/集团副总经理

为配合深圳校友会的庆典活动，西政79级六班同时在深圳举行聚会，因为年关在即，前来赴约的同学仅有十几人，但达到了预期的效果。通过聚会，我发觉六班人，对六班这个大家庭依恋、眷顾、不舍的情感愈来愈浓烈。以前隔几年才一次同学聚会，现在几乎年年有大聚，中间还有小聚，常来常往，同学一家亲。

六班是一个多姿多彩，活力奔放，感情深厚，体现凝聚力和和谐精神的群体。六班人既平凡，又伟大；既保留了西政人传统本色，又孕育、形成自己的特色。他们对朴实无华的生活情有独钟，秉持重情重义的侠肝义胆，身存傲骨脸无傲气，喜欢在自我的天地里，随性挥洒激情，好似一群乐山乐水的闲鹤雅士；同时，他们又是顶天立地的英雄好汉，各人身

怀绝技，多才多艺，聪颖超群，是所在行业的行家里手、杰出精英。这次聚会，六班人在深圳校友会的庆典活动上，更是出尽风头，充分展现了六班人的文采和风采。

2011年1月8日下午，深圳校友会在大中华喜来登酒店宴会厅，举行了该会成立十周年庆典暨年会，近千名校友欢聚一堂，付子堂校长出席并讲话，校友们则纷纷上台载歌载舞，表演了文艺节目，其场面宏大、热闹和精彩。我班前来聚会的同学，受到了盛情的邀请。首先，我班同学广东校友会副会长王波、湖南校友会副会长完全、云南校友会副会长军培、福建校友会副会长江涛隆重登场。虽然都是副职，但都是省级会长，其规格之高、代表范围之广，则是史无前例，受到了与会校友们的热烈欢迎。其间，我班永昌

同学的爱人、中国作协全委委员、也是我班第四十三名“新同学”邵丽作家，应邀登台亮相，她将近期出版的个人诗集《细软》，作为抽奖礼品献给校友，并作了一番动人心弦的演讲：“我是六班人的媳妇。昨天，我以嫁给西政人而骄傲；今天，西政人以娶了我而光荣……”顿刻，引来一阵阵的掌声。下台后，马上有“粉丝”跑过来，请她签名留念。《细软》汇集了邵作家有感而发直抒胸臆的抒情诗。“我不知道生命有多长，但生命有多长，我就会爱你多长……”作家如此强烈、大胆、天然地表达自己心中的情愫，就像火山爆发、瀑布倾泻，令人感动和震撼，其诗集值得一读。最后，我班又一才子、书法家吴应武，在79级同学的簇拥下，走上舞台送给深圳校友会“歌乐英豪，深圳扬威”八个字。六班人这一连串的表现，着实叫校友们刮目相看。殊不知，老吴的曾祖父是前清的大学士，身为官宦之后辈，他在良好家风的熏陶下，从六岁起就苦练书法，如今他娴熟洒脱、笔法柔美的草书，还有自创饱满圆实、独具一格的吴体楷书，让人爱不释手。六班人就是这样一群人，往往不鸣则已，一鸣便能惊人。

六班人的感性，表现在其具有浪漫、唯美、激情的鲜明个性。作为法律人，在呼唤法律的正义和神圣时，需要坚定和清晰的声音，需要锐利的眼眸和缜密

的思维，就像理性的化身。然而，在平常的生活中，却不需要太多刻板、单调、严肃的表情，不需要太多“对号入座”的规范动作，若能率性而为，倒是可以生活得自在一点、轻松一些。忆当年，才读大一的六班人，就能写出《论孟德斯鸠的法律思想》等高质量的论文，登载在校刊《法学季刊》上，但是在六班自办的每一期《遐思》壁报上，却从来没有看见类似的论法檄文，而全是弥漫青春情调的诗歌、散文、小说。今天，六班人聚在一起，虽然其中不少是院长、检察长、法学教授、大律师，但同样不谈论什么法制改革、或者典型案例分析，我们选择的是相互交流人生感悟、重温激情燃烧的岁月、抒发同学之间的离情别绪……正如有的同学所说：“六班人崇拜的是诗人、作家、书法家。”因为我们当中不乏法学的大家，单一的理性又似乎让人感到太压抑、太沉重了，只有增添一点点感性的交流，才能在至情至性的撞击中，焕发精神，留住童真，感受生命的乐趣。

实际上，六班人仍然带有历史的印痕，她的感性还是在满足理性前提下的流露，但是能够在理性的光环里，抹上一笔感性的绚丽色彩，已足见六班人对情感的独特和坚持。



家庭基金会的故事

● 张心亮/集团审计监督部部长、监事会秘书



中国人很重视过年，即使人在天涯海角，也会千里迢迢赶回家和父母家人团聚过年，逛花街、看春晚、包饺子、喝小酒……我家也不例外，春节大家会在一起聚餐，搞个大团圆。从去年春节开始，我家通过特别的聚会平台——健康与教育基金会，把年过得红红火火、热热闹闹。今年春节回广州前，我向刘爱群董事长辞行并讲到我家过年的特色，刘董事长非常认同，说这是新时期提高家族及社会道德素质难能可贵的一种好形式，嘱我写出来与大家分享。下面，就讲讲我们家庭基金会和过年的故事。

家庭基金会的由来

我家兄弟姐妹四人，我排行老四，父母都是老师，向来重视子女的教育，因此我们四个还比较争气，都考上了理想的大学，毕业后各自成家立业，并有所建树。感恩父母的辛劳，我们都孝顺老人家，互相间也常嘘寒问暖、关爱有加，是旁人羡慕的一个和谐大家庭。2008年我家出了一件大事，二哥由于工作劳累过度得了重病（他是广东省卫生厅的“一支笔”），大家焦急万分，纷纷伸出援手。但二哥坚持



恩誠健康與教育基金會 ENCHENG EDUCATION & HEALTH FOUNDATION



不收钱，觉得收了反而是一种负担。怎么办呢？我想到了健康基金会的形式，大家先把钱捐给基金会，再由基金会拨给受助人，受助人日后在宽裕的情况下也同样可以捐钱给基金会，这样就可以避免一对一的支援，加重受助人的心理负担。我把这个主意和父母一说，他们都很赞成。在与家人讨论成立基金会的时候，我又想到各家都只有一个孩子，相互间学习交流较少，缺乏激情和被关注，应该把教育职能也加上去，建议得到采纳。2009年6月30日，我家成立了家庭基金会——恩诚健康与教育基金会。

家庭基金会的宗旨是关爱家人的健康，关心下一代的教育与成长，加强大家族的亲情与凝聚力，从而更好地为小家、家族、国家的繁荣兴旺而努力。基金会传承中国传统文化核心价值观“忠、孝、仁、义”，忠是指忠于家庭、忠于国家，孝是指孝敬父母、尊老敬贤，仁是善良仁厚、关爱家人，义是指正义奉公、乐于助人。基金会的会徽为牡丹花形状，由五片“心”型的花瓣构成，再融入祥云图案，代表着吉祥、繁荣、快乐、健康及大爱。花瓣成“漩涡”状，代表着大家族的亲情与凝聚力，虽各在四方但血缘出自一处；最上面的花瓣最大，代表着父母，中间还有一个爱心，代表着关爱子女，哺育子女成才；下面的四片花瓣代表着四个小家庭，在父母的关爱下子女各自成家立业，并继续爱心接力，关爱并教育好下一代。整个会徽为舞动的花朵，释义着家族的欣欣向荣，老人的幸福安康，孩子的快乐成长！

春节大团聚——基金会总结表彰大会

家庭基金会成立后，已经连续两年举办了这样的春节大团聚，越办越红火。以今年为例，2月3日（大年初一）我们在广州粤丰酒家订了一张大圆桌，包括亲家在内的21人坐在一起欢聚新春。晚宴初段，是拉扯家常、推杯交盏、敬酒祝福的时间。晚宴中段，基金会主席（由父亲张恩诚担任）致新年贺词后，拉开了基金会总结表彰大会的帷幕。首先是秘书长（由姐姐担任）总结了基金会2010年运作情况，然后是孝敬长辈，由孙辈代表将健康红包送给九位老人家（包括未到场的亲家），并送上健康祝福。接着，由到会的五位孙辈孩子（含亲家的孙子）分别介绍自己在2010年的表现情况，基金会据此评选出最佳金奖（最佳风范奖、最佳拼搏奖、最佳表现奖、最佳创意奖、最佳活力奖）和特别大奖，并颁发了金牌、奖状和奖金。晚宴末段，我们为父母举行了简短的金婚庆祝仪式（父母不想子女操心，直到晚宴前两个小时才无意中透露了五十年前的1月30日是他们结婚的日子）：喝交杯酒，切刚送来的金婚蛋糕，接受众人的祝福。他们相依相守，相伴一生的幸福生活是子女和孙辈最好的榜样。晚宴过程中，还穿插了抽奖，游戏（击鼓传“兔”）和表演节目等内容，聚会出现了一个又一个的高潮。晚宴结束后，大家一起照相留念，依依不舍。几个亲家拉住我父母的手，连说太感人了，不但收到了健康红包和祝福，还感受到了大家庭那种特

别温馨、和谐、融洽的气氛，自己的女儿嫁到这样的家庭怎么能不放心呢？孝顺、关爱、自强的主题对孩子们的成长起到潜移默化的作用，在这样环境长大的小孩怎么能不优秀呢？

2月5日（大年初三），大家余兴未尽，家庭基金会再次组织21人在同一地点吃午餐，在杯觥交错，祝福之声中，随着二哥小孩清唱一曲龚琳娜的《忐忑》：啊呀哟，啊呀哟，哟咯吐哟哟，啊哦……神气活现的表情和抑扬顿挫的声调笑得大家人仰马翻，把一桌人的气氛调动了起来。接着，岳父的俄罗斯歌曲《我爱列宁山》、大哥《智取威虎山》样板戏中的插曲《敢叫山河换新装》、岳母和大嫂载歌载舞《在北京的金山上》、二嫂和小妹的《飞得更高》、我们一家三口的《英俊少年》，妻子哥哥和小妹的英文儿歌，以及我的爱尔兰踢踏舞，激起了一阵又一阵的热烈掌声，真是欢声笑语再聚歌舞幸福年。

培育家族文化的重要平台

基金会是一个聚会交流的平台，加强了大家族的凝聚力，对教育下一代发挥了积极的作用。姐姐的女儿在孙辈中排行老大，但学习不太用心，直到高二下学期才奋起直追，通过努力考上了大学，在去年的表彰会上被评为“最佳榜样奖”，奖金一万元，她在会上发言感慨良多，讲述了从落后赶上来的酸甜苦辣；今年发言则讲述了大学的愉快生活，和在上海世博会

当志愿者的体会，我们对她日渐成熟的表现给予充分赞赏。大哥的儿子排行老二，听了姐姐的介绍后触动很大，由于小时候学习基础不扎实，初中又开始住校，大哥工作忙而无暇顾及他，因此学习处于中游，眼看就要高考了，他的压力很大，去年在会上希望大家要相信他，当好弟弟们的榜样，今年看来取得了较大的进步，明显自信多了，在大家齐喊“加油、加油！”声中获得了“最佳拼搏奖”，相信他卯足了劲，在今年高考中一定会取得好成绩，我们对他的表现更多的是鼓励。二哥的儿子排行老三，学习在班上排名第一，虽然还在念小学五年级，但他的科技论文和英语竞赛都获得了全国一等奖，荣获基金会“最佳表现奖”和特别大奖，我们的任务是分享他收获成果的喜悦。我家孩子今年5岁，在哥哥姐姐的榜样作用下，更加注重自己的表现，在元旦后准备发言稿的一段日子里，我和他一起回顾全年的表现，总结各项优点和缺点（我一直认为，会总结和反思自己的人才取得更大的进步），教导他要通过辛勤付出才能取得金牌（小孩子好像都比较迷恋金牌），因此，他的专注力、想象力和学习能力明显比同龄人强，在幼儿园里是深受欢迎的超级宝宝，我们的目标是培养他更多好的习惯和行为。妻子哥哥的家安在广州，小孩比我家的前一岁，比较调皮，喜欢人来疯，这两年都参加了聚会，也取得了不小的进步，我们对他的表现更多的是引导。通过发言汇报和评奖，孩子们相互交流，相互促进，享受着进步和成长的快乐！

在健康方面，由于父母的言传身教，我们在工作中都拥有强烈的责任心和拼命三郎的特点，但近几年身体开始亮红灯，母亲为此大声疾呼：健康是本钱，你们这群正在事业上大展拳脚的年轻（中年）人，必须和我们老人、小孩一样都要重视身体健康。因此，除了在表彰会上给老人家送健康红包外，在会前即大年三十晚上，我陪父母到大哥家、姐姐家和二哥家送去健康慰问金，问候大嫂、姐夫、二哥和二哥岳父病后痊愈情况，让他们感受到了家族的亲情、温暖、关爱。

对于家的思考

中国有句古话：家和万事兴。和谐、幸福的家，是一个人闯天地、干事业的基础和动力源泉，我们兄妹四人能事业有成，与此有莫大的关系。而成立家庭基金会，正是围绕着家的和谐、幸福做文章，并教导下一代传承这种家族文化。正如父母教导我们“做事先做人”、“正人先正己”，我时刻警醒自己要清正廉洁，珍惜温馨幸福的家，远离不正之风，认真负责地做好所担负的工作；同时，我们教育下一代要孝顺老人，关爱他人，讲诚信，守诺言，有正义感等，这些都是小家（庭）的概念。

大家（庭）如现在自己所在的企业（特发集团），刘爱群董事长提出“以职业经理人的标准培养

和塑造各级管理团队”，以“市场标准”和“市场理念”来教育引导广大员工，坚持用人德为首的标准，坚持“以人为本”、“绩效第一”、“追求卓越”、“努力比能力更重要”的理念，通过领导率先垂范，潜移默化，使这些理念深入人心，成为广大员工的共同价值取向；进而使广大员工爱上这个“家”，忠于职守，爱岗敬业，努力为企业多做贡献，使集团一举摆脱了近十年的低迷收缩期，从2007年起效益连年超亿元。今年恰逢特发集团成立三十周年，也是“十二五”战略规划的开局之年，集团上下风正、气顺，人心思进，积极、健康、向上的企业文化正在生成，团结、实干的集团班子，带领全体员工聚精会神搞建设，一心一意谋发展，努力打造特发百年老店，成就美好新生活。

家的更大概念是国家，小家（庭）和大家（企业）如是，国家也如此。没有和谐稳定的社会，何来中国经济三十年的高速发展？何来经济总量跃居世界第二的实力？胡锦涛总书记提出的“和谐社会”理念，是中国经济和社会发展的重要基石。在2008年汶川大地震和今年利比亚撤侨的行动中，我们感受到了中国普通老百姓那善良无私的大爱，和祖国富强后给与人民的温暖和关怀。我相信，在中国共产党的正确领导下，在举国上下的共同努力下，我们的中国年将越过越红火，我们的国家必将迎来更加灿烂的明天！



街舞——从边缘文化到都市时尚

● 小鱼/特发华日汽车公司

作为西方文化“舶来品”的街舞，因其草根起源和叛逆风格被长期打入“地下艺术”，再加上缺失中国本土主流文化丰厚土壤的培育，街舞早期在中国一度处于被排斥、被压抑的状态，没有形成一种具有影响力的文化势力。随着消费主义的盛行和都市化进程的加快，再借助网络这一强大的传播平台，作为都市街头亚文化的街舞近年发展迅速，大有繁荣兴盛之势。无论是各大城市火热人气的舞林大赛，还是广场街区寻踪不定的快闪族，抑或酒吧商场高亢放纵的hip-hop舞曲，无一不为都市生活贴上街舞文化的强势标签。从边缘文化到都市时尚，街舞因何盛行如斯？

街舞文化契合当前日益个性、多元的现代时尚。作为“嘻哈文化”（Hip-Hop）的组成部分，街舞一直是上世纪70—80年代很多美国青少年自娱自乐的方式。由于这种舞蹈出现在街头，不拘于场地，并且具有极强的参与性、表演性和竞赛性，参与的人也越来越多，逐渐形成了一种独特的街头文化。Hip-Hop本身外延很广，主要有四大元素——MC（就是Rap，是一个黑人俚语中的词语，相当于“谈话”，它以在机械的节奏声的背景下，快速地诉说一连串押韵的诗句为特征。Rap在中国人的字典里有两个词可以代替，“说唱”和“饶舌”。）、DJ（迪士高舞厅音乐）、涂鸦和街舞，他们的精髓就是追求自由，打破定式与锐意创新，而街舞又是其中最为集中的体现。它有点调皮，动作不拘一格，每一个舞者从动作到外形都有点放任不羁，这就是习舞者宣扬个性的一种方式。张扬个性，表达自我，这是街舞的精神内涵。街舞文化对自由、个性和创意的探寻契合了当代多元文化趋势的脉络，日益成为引领新生代文化的潮流、时尚。

街舞已开始成为大众休闲健康文化的一个组成部分。近年来，随着收入水平和闲暇时间的增加，人们在基本生活需求得到满足后，开始追求生活质量的提高，休闲健康成为人们日常生活中的一项重要内容，休闲消费在整个社会消费中所占的比重也不断提高。

在经过一些专业人士的细心提炼后，街舞适中的运动强度和独特的创意魅力使其日益成为新的流行休闲时尚。越来越多的青少年和爱美人士将其作为业余爱好，在工作、学习之余用于放松身心、充实生活。街舞的意义对他们而言不再是时尚的外表、令人目眩的特技动作，而是对创意的追求、对内心世界的表达。而随着全民健身活动的推广，街舞作为健身运动的一种也成为各大城市健身馆的招牌，从社会上的健身场所到大中小学校，各类街舞健身班遍地开花，上班族利用街舞运动缓解工作压力的情况也较为普遍。

街舞突破狭隘青年文化为其争取了新的发展空间。虽然目前青少年是街舞文化主要群体，但是随着街舞健康主义的广泛推广，加上流行文化日益走进大众生活，越来越多不同年龄、不同职业人群开始加入街舞学习行列，各地甚至大量涌现针对老年群体的街舞大赛，这必然会加快街舞在中国的发展步伐，也有利于提高街舞文化的传播效率。

当然，街舞文化的繁荣离不开其与本土文化的激荡、融合。中国悠久的历史文化不仅不会与街舞理念矛盾，反而可以为街舞提供源源不断的创意与灵感。随着街舞本土化运动的不断推进，街舞文化将呈现越来越多的中国元素，这也为其开创中国特色街舞模式创造了机遇。相信在不远的未来，中国街舞文化发展必然会上到一个新的台阶。



渴望品尝天下美食

● 刘天阳/特发地产公司

世界各国的美食都有自己独特的风格。我从小就梦想当一名美食家，尝遍天下美食。全家经常周末出去品尝各种美食，外出旅游也经常去寻找当地特色饮食，一饱口福，比如北京的烤鸭、阳澄湖大闸蟹、意大利面条、德国的猪手、法国的蜗牛等等。我印象最深刻的和美食有三样：中国厦门“佛跳墙”、法国鹅肝酱煎鲜贝、日本寿司。

因为经常回厦门看外公、外婆，在那里吃了一种菜叫“佛跳墙”。它是一道闽南传统名菜，是用鱼翅、海参、鸡肉、香菇、鲍鱼等多种山珍海味的材料，放在坛中，用纸封口，大火煮沸、文火慢煨而成。坛子启封后香味浓郁，嫩软鲜美。“坛启荤香飘四邻，佛闻弃禅跳墙来”，这就是“佛跳墙”菜名的由来。就是不知道是不是南国名寺“南普陀”的僧人跳墙而来？

法国的饮食文化悠久，世界闻名。在法式宴会上，据说餐桌上一次可上200多道菜。法国美食种类多样，其中最著名的一道菜是“法国鹅肝酱煎鲜贝”。这道菜是由鹅肝酱、鲜贝、芦笋、洋葱、胡萝卜等材料配以其他佐料做成。取鲜贝用盐水烫熟，加入佐料，再把鹅肝酱煎一下，放在鲜贝上，配以绿的芦笋、红的萝卜，浇上酱汁。上桌的这道菜盛在精美的餐具里，美观高雅，入口即化，香嫩美味，让人口齿留香。法国菜不仅讲究美味，还非常注重用餐气氛，大概与这个民族崇尚艺术、崇尚浪漫有关。

寿司是最有代表性的日本料理之一。它的种类很多，我们通常吃到的有金枪鱼寿司、鱼子寿司、海胆寿司等。寿司其实就是饭团的一种，它以米饭、米醋、酱菜，还有生鱼海鲜为主要材料。在蒸好的饭团中加入米醋，拌匀后用专门的工具压成长型饭团，再均匀切成小块状，将准备好的海鲜放在上面即可，吃

的时候蘸以酱油、芥末。寿司的外表整齐、干净、颜色漂亮，进口后随着牙齿的咀嚼，米饭的清香、海鲜的滑嫩、芥末的辛辣融为一体，奇妙的感受难以言喻。妈妈曾经尝试过在家里做寿司，不知道是材料问题还是工艺的关系，没有成功，与日本料理店的相比还是有很大差距，不过我和爸爸还是大大鼓励了她。

美食有利于我们的健康，美食提高我们的生活质量，美食是各国文化的一个组成。不同国家、不同民族，拥有不同的饮食方式、饮食礼仪和饮食风俗，代表着不同的历史背景和人文特征。我喜欢美食，在品尝美食的同时也了解、学习、体会了各国、各民族的文化。美食打开了我的视野、丰富了我的见识，我渴望尝遍天下美食。



特发集团 2011 迎春晚会

虎岁刚饮祝捷酒；兔年又放报春花。2011年1月18日晚6时，集团在控股企业深圳高尔夫俱乐部举办特发集团2011年迎春晚会。集团总部全体员工、全资控股企业党政班子成员、财务总监（财务负责人）、参股企业特发方产权代表，以及中国东方资产管理公司、中国信达资产管理公司等集团股东单位代表近百人参加晚会。晚会由集团总经理施长跃主持。

集团董事长刘爱群致辞举杯祝酒迎春贺新年。他简要回顾了集团2010年及“十一五”期间在经

营管理、制度建设、企业文化、战略规划等方面取得的成绩；分析了集团在资源、人才、发展后劲、综合实力等方面的优劣势状况；指出集团划归市国资局直管，面对市领导、国资局领导的期望、集团“十二五”规划发展的目标、要求，特发人肩头的担子更重，责任更大；2011年和今后的工作更艰巨，更富挑战性，不能满足于过去取得的成绩；逆水行舟，不进则退，要保有强烈的忧患意识，居安思危；号召全体特发人要奋发有为，乘势前进，努力工作，在2011年和未来5年取得更大更好的工作业绩，为集团“十二五”规划开好局，实现规划预定的战略目标，为新时期深圳经济和社会发展做出更大贡献！他代表集团领导班子向全体员工致以新春的问候和良好的祝福！

晚会进行了游戏、魔术、歌舞表演，节目有声有色，丰富多彩，领导与员工互动，中间穿插抽奖，气氛热烈，展现了特发人的激情与风采、特发向上和谐的企业文化。

（张正治/集团办公室）



特发集团2011年迎春晚会映像

特发集团2011年迎春晚会映像



刘爱群董事长祝酒致辞



游戏：心灵传真



施长跃总经理主持



节目主持人



歌伴舞：母亲



游戏：比比谁美丽



欢聚一堂迎新春



舞蹈：竹林深处



游戏：网络热语



魔术：小丑表演



舞蹈：激情出发



合唱：难忘今宵





集团公司与特发黎明公司举办登山比赛活动

文：张锐佳/本刊通讯员（特发黎明）；图：张正治、张旭生/集团办公室

3月4日下午，集团公司和系统企业特发黎明公司共同举办登山比赛活动，到南山区塘朗山郊野公园登山览胜。集团总经理施长跃、党委副书记、纪委书记林婵波、副总经理张建民及总部员工和特发黎明公司总部员工共68人参加活动。

塘朗山主峰海拔430.8米，整座郊野公园以自然山水为骨架，山水林泉和动植物构成丰富多变的自然景观。比赛分设男、女个人单项奖，取三名，还额外设置奖励前十名登顶的员工，以鼓励大家积极登顶。

下午3点30分，参加活动的全体人员先在塘朗山郊野公园的牌坊下集合，展出“全员职业化 成就美好生活”的横幅合影留念。黎明公司刘学优董事长作简短的赛前动员后，集团施长跃总经理一声令下，全体员工开始沿着登山阶梯向顶峰奋勇进发，“全员职业化 成就美好生活”的红色横幅在塘朗山绿色植被的映衬下显得格外耀眼。攀登的整个过程中，大家始终情绪高昂，欢声笑语，最终陆续登上顶峰。下山路上，大家更是一路谈笑风生，踏青赏景，饱览大好春色。登



山活动在欢乐的笑声中圆满结束。

比赛结果：男子个人前三名分别为吴敏（黎明公司）、张正治（特发集团）、戴坚欣（黎明公司），女子个人前三名分别为王娟（特发集团）、邓树娥（特发集团）、陈娜（黎明公司）。在男、女个人前十名的其它获胜者中，特发集团和黎明公司基本平分秋色，特发集团以多两名的优势胜出。特发集团施长跃总经理，特发黎明公司董事长刘学优为比赛优胜者颁发了奖。

登山活动让日常繁忙工作的同事们远离城市的喧嚣，舒缓工作压力，尽情享受大自然。尽管在最后登顶时，每个人都汗流浃背，但都能尽情享受那一份运动后的酣畅淋漓。比赛激发了员工的团队意识和工作积极性，进一步增强了企业的凝聚力，同时也彰显了特发人勇于攀登、拼搏、坚韧、顽强的精神，乐于工作、热爱生活的情操，积极健康向上和谐的良好企业文化。