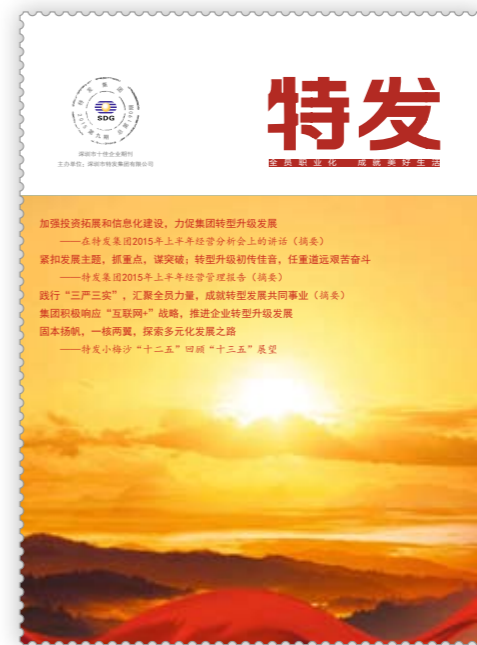


纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争 胜利70周年

铭记历史 缅怀先烈
珍爱和平 开创未来



编委会

主任：张俊林

副主任：张建民 林婵波

编委：王宝 吕航 刘学优 郑海天 郁小平

邹立 丁晓东 高天亮 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：深南大道1006号深圳国际创新中心A栋29、30层

电话：(0755) 82089011 82089085

传真：(0755) 82089099

邮编：518026

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail：tefa@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

本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，
请您即联系本刊，即付稿酬。



■本期专稿

- 04 加强投资拓展和信息化建设, 力促集团转型升级发展
——在特发集团2015年上半年经营分析会上的讲话(摘要)\张俊林
- 07 紧扣发展主题, 抓重点, 谋突破; 转型升级初传佳音, 任重道远艰苦奋斗
——特发集团2015年上半年经营管理报告(摘要)\张建民
- 11 年中盘点, 转型升级初报捷; 未来展望, 艰苦奋斗担重任
——集团召开2015年上半年经营分析会\周玲

■企业党建

- 12 践行“三严三实”, 汇聚全员力量, 成就转型发展共同事业(摘要)\张俊林
- 15 集团召开2015年纪律教育学习月活动动员会\王亚超

■公司要闻

- 16 特发集团、特发和平里荣获深圳城市建设贡献力企业25强、项目20强\张玥
- 17 集团召开2015年度上半年财务工作会议\巫芷莹

■特发论坛

- 18 集团积极响应“互联网+”战略, 推进企业转型升级发展\张正治

■十三五规划专题

- 21 固本扬帆, 一核两翼, 探索多元化发展之路
——特发小梅沙“十二五”回顾“十三五”展望\陈男

■管理精萃

- 25 一个核心, 两大突破——关于长龙公司发展的几点思考\袁洪章
- 26 争创一流托管服务, 提升物业租赁收益\杨杨

■企业文化

- 28 成为核心员工应具备的优良素质
——集团总部举办2015年度8月份“员工之星”座谈会\王亚超
- 30 常备空杯心态, 做学习型职业人\谢科立
- 31 特发员工参加2015年国际创客周志愿者服务等2则\李锡安 胡明子

■商海职场

- 32 东莞寮步新生产基地见证企业发展
——特发信息电力光缆“十二五”产销双丰收\陈明刚
- 34 特发物业以合作伙伴身份出席武汉东湖高新区政务服务局成立新闻发布会\赖赐纳
- 36 北京交通大学领导到特发黎明长龙公司考察商谈合作交流\王强

■基层一线

- 37 如何做一名合格好员工之我见\马明

- 38 我与项目申报共成长\吴舒敏

■读学心得

- 39 《公司请你来干嘛?》读后感\尹耀斌

■员工情怀

- 40 军旅抗洪往事\沈来生
- 42 怀念那田野上的风\赖赐纳

■杂言随笔

- 43 大鱼, 游曳在无限的人生——看电影《大鱼》有感\张锐佳
- 44 夜跑\张梅

■聚焦经营

- 45 集团领导到特发油站和华辉油站检查安全生产\赖赐纳
- 45 特发信息并购重组事项获中国证监会审核无条件通过等2则\王大伟 何亮亮
- 45 特发信息完成英国国家电网公司资格审查等2则\陈明刚 陈树彬
- 46 特发信息参加2015年电力运行形势(年中)高端交流分析会等4则\王晏 徐常志 刘彬 谢科力
- 47 特力珠宝前往水贝金展交流学习\王钰
- 47 快速应对, 处理工业区配电房火灾, 协助恢复供电\林海
- 47 特发黎明公司安委会组织专项安全检查\方则冯
- 48 特发小梅沙海洋世界举办“海洋军事展”等2则\赵婷 董琼丽
- 48 特发物业正式接管武汉软通动力项目等2则\刘昊 彭志峰 罗丽娜
- 49 特发物业杭州分公司荣获宇视公司2015年“优秀物业奖”等3则\翁风雷 陈福生 钟大丽

■地产行业动态

- 50 深旧改困局或破解, 钉子户不超5%开发商可申请强征等9条\《特发地产信息》

■旅游行业动态

- 51 雷雨季航班延误险走俏, 多渠道购买保障出行等8条\特发小梅沙旅游中心

封三: 千祥云集百业并臻, 特发华堂焕彩生辉——特发集团喜迁新址\周玲
特美·特发(摄影展一)



加强投资拓展和信息化建设 力促集团转型升级发展

——在特发集团2015年上半年经营分析会上的讲话（摘要）

■ 张俊林/集团党委书记、董事长



是增加注资，没有真正意义上的新投资项目，投资金额也相当有限。展望下半年，信息完成并购东志和傅立叶是新增的生产力，地产市场化收购的项目是新增的生产力，小贷公司开展运营是新增的生产力。显而易见，这些新增的生产力无论是单项产出还是总量合计，是远远不足以支撑集团跨越式战略发展需要的。

这些年，除了前面讲的项目，集团上上下下一直在推进小梅沙二次开发、香蜜湖二次开发、高尔夫继续经营，这些项目寄托着特发人的梦想。天鹅项目、保淳项目、中兴路项目、预制棒项目、光纤扩产项目、信息港、珠宝产业园、上市公司并购和地产项目收购等，是维持集团规模化经营的根基。这些项目在推进过程中，进度一拖再拖，除了土地政策、国企机制等客观原因外，最重要的是要找我们自身的原因：责任感、使命感、紧迫感不够，担当意识不够，市场能力、对外协调能力不够，决策链条长、速度慢，顶层设计能力、管控能力、决策能力不够，人才贮备及高素质人才不够，考核激励还不到位，等等。

因此，下一步，我们要全面提升集团两级班子、核心骨干员工的素质和能力，加大对投资拓展的支持力度，通过新增投资来实现集团真正的转型升级和跨越式发展。

一是更要居安思危，不能安于现状，要认识到投资拓展是企业长期生存发展的动力，是企业在日新月异的市场竞争环境中生存的基本手段。对依托现有资源的项目，要有钉钉子的精神，想尽一切办法，调动一切可能的资源，滴水穿石，一步一个脚印，一点一滴取得突破。

二是要充分认识到当前企业产品和服务与市场要

求、与以“互联网+”为代表的新经济模式的差距，要加大力度学习研究所在行业的新业态、新动向、新机遇，结合企业自身发展战略和行业优势做好顶层设计，制定新项目和新业务的投资拓展计划，实现企业产品和服务的升级。

三是通过积极的资本运作，高效利用内外部资金和人力资源，对于前瞻性项目、孵化类项目、新型商业模式项目，可以积极考虑成立产业基金、引入员工事业合伙人制度等方式，形成凝聚力强、利益共同化、决策机制灵活的项目运营团队，尽快形成突破。对于有成熟商业模式的项目，实施直接并购。

四是拓展项目要符合市场规律和市场的通行做法。先要建立好项目论证机制和决策机制，严格执行集团和企业章程的规定，做到授权清晰、程序明确，集团该管的管好，不该管的不要插手。对于市场化获取的房地产项目，只要项目拓展方式是符合市场通行操作模式的、风险和成本收益论证到位的，集团都应给予积极支持。

同时，要针对项目拓展团队和项目管理团队建立相应的项目团队激励制度。激励机制和制度一定要先行一步。纯市场化项目就要匹配市场化的薪酬考核机制，项目启动之前，就要明确考核节点和评价体系。项目周期一般都较长，对管理水平是个挑战，管理者要多了解市场，既考虑当前，更要抬头看路，多考虑未来的方案和机制。要严格执行项目后评价制度，对于出现项目部分失败的情况，只要是按决策权限和程序办事、勤勉尽责、没有私利和私情等违法乱纪行为，我们应有容错的胸怀和机制，不会动辄问责。

五是要积极接触行业内的先进企业，寻找合作机会，通过战略联盟、项目合资、产业链协同等多种方式，融入产业生态圈并向生态圈上游或顶层发展。

六是立足于自主做项目。只要是自己能干的、想干的项目，都要以自主开发为主。集团的项目有限，投资本来就不足，对于维持集团的发展缺口不小，拿出去合作，就得让利，所以原则上自己能干的就要自己干。同时，加强集团企业之间的业务协同、资源协同力度。

二、关于信息化建设的问题

近年来，基于集团、各企业管理和决策的需要，我们开始重视和实施信息化工作，包括：集团及8家企业财务、OA、人力资源管理和物业资源租赁管理四个

信息化专业功能平台已初步搭建；少数企业如特发信息分（子）公司初步建立了ERP系统，其他企业也基于业务管理的需要自发地建立了相关业务管理系统。但总体来看，与我们管理和决策的实践需要差距还是非常，与市国资委兄弟企业比处于中下水平。主要存在的问题是：信息化建设模块小而散，在数据分析与挖掘，信息共享与实时性、决策支撑、集中管控等深层功能的开发和应用，以及最基础的ERP系统建设方面均较为薄弱；信息系统安全性较差；各信息系统模块之间缺乏有机互联，缺乏一个信息共享、协同处理、统筹管控的数据集成管理平台；没有形成围绕集团未来发展需要的有效扁平化信息交流系统。

分析其原因主要是：对信息化建设的认识及重视程度不高，对新理念、新技术的敏感度不够，软硬件投入及专业人才明显不足；信息化战略规划、制度建设几为空白。

我个人理解，企业信息化建设，狭义来说是基于企业自身管理和决策的需要，限于企业内部，以业务流程的优化和重构为基础，在一定的深度和广度上利用各种IT技术，控制和集成化管理企业生产经营活动中的各种信息，实现业务信息的共享和有效利用，以提高企业竞争力的一个IT体系，这涉及到对企业管理理念的创新，管理流程的优化，管理团队的重组和管理手段的创新等等。广义来说，是基于企业做生意的需要而与市场、外界连接的IT体系和商业模式。依托“互联网+”、大数据，企业的信息化由内而外得到扩展和延伸，企业内部的生产管理和外部的供应、销售整合在一起，提高企业的供应链效率，更好地满足客户的要求，如电子商务平台建立等。今天，主要就基于我们自身管理和决策需要的狭义信息化建设讲几点意见。

一是将信息化建设工作提升至集团战略发展高度予以重视。信息化工程是一把手工程，我们各级班子，尤其是一把手要深入业务基层，分析了解各层次业务需求，开展对行业先进企业和信息化先进企业对标学习，了解信息化的新技术、新趋势，要深刻认识到信息化建设是企业健康发展最基本的要求，也是“互联网+”潮流的必然要求，要在专业机构的支持下认真做好信息化工作规划，将其作为“十三五”战略规划的组成部分。

二是要舍得和敢于投入。信息化规划制定后就要切实落地，做好人力、物力、财力的预算安排和实质投

入，要培育和建立一支高素质的、可实现资源互动的信息化团队。条件成熟时，组建集团的信息化管理中心。可考虑“核心人才自配+专业顾问外协+基本运营维护外包”的模式。资金、资源投入跟上，考核激励体系跟上，经过2至3年的努力，为打造集团式的信息化战略管控平台做好铺垫。

三是深刻认识信息化建设的艰巨性，以高度的历史责任感、使命感，舍我其谁的气魄，成就项目，成就事业和企业，也成就自己。

信息化建设的过程，其实是对组织制度、流程及权责界点、关键决策节点的再造和优化后的“E化”的实现过程。信息化建设将从底层触及管理的深层次问题，从根本上改变人的思维或工作模式，可能带来颠覆性的革命或改良性的变革，过程中常常遇到难以预料的阻力和压力，是十分痛苦和繁杂的，屡战屡败的概率很高。

信息化建设还是一个“烧钱”的、漫长的项目，是一个累在当代、功不一定在当代、利在千秋的过程。许多企业的管理者，一提到信息化建设就头大，就畏难，就回避，即使开了工，也常常因为过程太艰难而半途而废，无功而返。也有一边旁观、得过且过的懒汉思想或坐享其成、投机取巧的现象和侥幸心理。信息化建设的艰辛，作为企业一把手，如果没有亲力亲为，切实经历，是绝对不可能在今后的管理中大力支持这项工作，并获得信息化建设带来的好处的，也迟早会被时代和市场所抛弃。所以我说信息化建设工作在一定程度上就是“一把手”工程。

我们在任的各位管理人员，对信息化工作一定要有正确的认识，要有一个“功成不必在我”、为后人栽树的情怀，要有一种舍我其谁的使命感和责任担当，更要做好不畏困难、屡败屡战的心理准备，要以“钉钉子”、啃硬骨头的锲而不舍的韧劲、咬定青山不放松的顽强精神和抓铁有痕的扎实作风，以“十三五”规划为目标，全面推进信息化建设工作。在信息化建设问题上，并非要求一口吃成个大胖子，放个大卫星。在这个问题上，我们既要战略性地舍得投入，又要有战术上的科学规划、合理组织、稳打稳扎，不能急功近利。

下一步，集团将结合“十三五”规划，编制信息化建设的分支战略，将信息化建设列入重点工作予以重视，并将纳入绩效考核指标体系中以求落地，同时，有序地进入信息化建设的辅导和准备期，加大组织培训、学习交流和对标调研等活动的频率和强度，打开眼界，开拓思维。集团还将在今后的预算管理中，保证此项工作的投入，在信息化建设过程中实施科学的“容错”机制。

三、关于工作作风建设问题

张建民总经理报告中提到，集团总部积极开展学习型团队的建设和对标学习收到一定成效，但存在的一些问题也要正视。7月份，开展了对总部工作作风测评活动，待测评分析结果出来后，将进行作风建设的整改工作。全集团要结合“三严三实”专题教育活动，加强作风建设和能力建设，打造出一支职业化的核心团队。

紧扣发展主题，抓重点，谋突破 转型升级初传佳音，任重道远艰苦奋斗

——特发集团2015年上半年经营管理报告（摘要）

■ 张建民/集团总经理

在国家一系列经济稳增长政策的影响下，我司上半年紧抓市场机遇，按计划完成了预算进度节点和任务指标，为全年任务的实现奠定了良好基础。预计经过下半年的努力，能全面完成全年绩效指标，营收及利润等主要指标也将比2014年实现较大增长。整体而言，各项费用管理合理有效，总体可控，预计2015年度成本费用占收入比较2014年度下降5%，主要原因是房地产业务收入增加。

一、上半年集团主要工作开展情况

上半年，集团坚持产业经营与资本运作“双轮”驱动的策略，加大经营管理统筹和督导力度，对重点项目和关键业务加强纵深管理，为冲刺“十二五”收官，启动“十三五”战略格局做好了铺垫。

（一）两个上市公司的资本运作取得突破性进展，产业转型与机制创新开局良好

1.成功开展特发信息首次重大资产并购重组，开创市属国企资本运作的新模式。特发信息2014年下半年启动重大资产并购重组工作，通过定向增发股票及支付现金的方式，分别收购深圳东志及成都傅立叶各100%股权，并实施骨干员工资产集合计划，开创了市属国企资本运作的新模式。7月30日，该项目获得证监会重组委无条件通过。

2.圆满完成特力非公开发行，成功引入珠宝产业基金，对产业转型升级意义深远。特力非公开发行工作今年2月3日获证监会批复，3月初完成发行工作，实际发行股票7700万股，募集资金净额约6.34亿元，为特力向珠宝市场运营服务商转型提供了有力的资金支持；同时，通过定向增发引进珠宝产业基金，为产业发展注入



专业力量，对特力法人治理结构及机制改革也将起到深远的影响。

（二）以特力转型为抓手，打造特力珠宝产业链，塑造深圳珠宝文化城市名片

上半年，按照打造特力珠宝服务产业三大平台的战略思路，即充分发挥片区大业主的主导作用和国有上市公司的平台作用，打造珠宝产业实体交易平台、珠宝产业电子商务平台和珠宝行业供应链金融服务平台，完善丰富珠宝产业服务链体系，牵头引导片区形成围绕特力珠宝服务产业的生态圈体系，同时为打造水贝黄金珠宝时尚消费产业高地及深圳市珠宝时尚文化城市名片做出贡献。主要做了三个方面工作：1、特力牵头协调片区企业，对片区动线、外观装饰、形象标识、公共空间、



外部交通接口、物业管理等方面，系统谋划，着力打造片区统一、快捷、靓丽的空间形象。2、重点抓特力珠宝大厦一期工程建设和招商策划工作。主体工程已完成封顶；已完成珠宝大厦一期招商定位与招商计划。3、集团与深圳市远致投资有限公司共同出资设立的特发小额贷款有限公司已开始运作，重点针对珠宝企业开展小额贷款业务，并借助特力在水贝珠宝产业园的客户资源优势，推进向互联网金融的转型。

(三) 小梅沙开发已列入2015年度市重大前期项目，开发前期准备工作有序开展

经过艰辛的努力，今年初，市规土委原则同意小梅沙片区城市设计方案。2月12日，盐田小梅沙地区法定图则（修编）（草案）开始公示。集团认真研究图则草案，并综合盐田区政府、小梅沙村等各方意见后，提出片区建设指标调整申请，项目法定图则即将二次公示。5月底，集团《关于小梅沙片区特发集团用地土地一揽子处置方案的请示》已上报滨海管理局，下一步将推进上报市规土委的工作。小梅沙项目总体定位策划研究、游艇俱乐部概念规划研究、片区商业定位研究等年初相继展开，目前已取得阶段性成果。经过市发改委批准，小梅沙开发已列入2015年度深圳市重大前期项目。

(四) 依法严谨推进深高过渡期工作，香蜜湖·深高片区开发有望列入市重点片区项目计划

针对深高期限届满和后续经营管理问题，集团积极与政府相关部门和领导沟通，提出计划将深高纳入香蜜湖片区，统一进行产业和城市空间规划的方案，深高过渡期工作依法严谨推进。香蜜湖·深高片区开发和产业发展规划已完成并通过福田区政府审议；继续聘请外脑机构开展香蜜湖·深高片区的“十三五”规划研究编制。经我司积极推动，香蜜湖度假村公司的外方股权得以理顺，与我司在开发目标和愿景方面取得基本共识。香蜜湖·深高片区纳入市重点项目计划也有望在下半年取得实质进展。

(五) 各项在建工程进展顺利，后续地产项目拓展突破在即

和平里二期项目主体工程去年底完成，预计年底前竣工验收。二期商品住宅销售基本完毕。特发信息港二期项目和特力水贝珠宝大厦一期项目已完成主体封顶，年底均将交付使用。存量土地物业改造项目方面，开发准备工作取得一定成效：天鹅工业区用地城市更新项目即将进行公示；黎明集团中兴大院城市更新项目已通过公示与社会风险评估座谈，申报材料已报送市规土委审批。增量土地开发方面，特发地产拿地、规划、开发、销售的全面市场化运作紧锣密鼓地推进着。半年多来，特发地产明确了项目拓展方向，积极寻找洽谈并购项目，有望

在下半年取得市场化获取项目工作的转机。

(六) 资源性资产经营更紧密地接轨市场，租赁效益进一步提升

集团先后发布了《关于全面建立资源性资产租赁公开竞价机制的通知》、《关于建立资源性资产租赁管理监督机制的指导意见》，要求各企业更规范地运行市场化租赁经营管理工作，加强与市场价格的接轨力度，同时，根据全民创业和创客空间市场蓬勃发展的态势，特发地产开展试点，通过对老旧物业升级改造、业态创新设计等手段，提高物业资源利用价值。

(七) 集众智慧，初步形成“十三五”战略规划雏型
在中介机构的协同下，集团开展了大量的调研和多形式的报告会、研讨会，完成了行业标杆企业的一系列调研，对集团旅游、光通信、珠宝、房地产等重点业务的发展形势、行业格局、未来趋向等有了较为系统的了解。先后两次召开集团战略诊断大型会议，系统分析国内宏观及行业市场形势，对集团资源能力进行全面审视和分析诊断，探讨未来发展方向。经反复研讨、修改、完善，初步形成了“依托集团优质资源，打造产业发展、商务交流、文化休闲、都市运动、时尚消费服务平台，成为都市生活体验平台运营商”的战略定位。

(八) 推行混合所有制改革，提升经营活力
为促进特发物业向市场化转型，提高效益，特发物业混合所有制改革得以实质性启动，年初获市国资委批准立项。目前已完成清产核资、资产评估、员工持股计划与总体方案设计。黎明经营期限即将届满，民资股东万丰集团决定退出，集团研究制定了切实可行的操作方案，计划以万丰退出为契机，解决万丰出资历史遗留问题和清华退股事宜，调整股权结构，优化公司治理。黎明溢清公司的核心员工与法人股东同步增资，增强企业实力的同时，更是增强了对溢清公司的信心及其市场经营的活力。黎明长龙公司也即将围绕孕育上市的目标，探讨机制体制的新突破。

(九) 强调价值创造理念，加强团队建设，坚持标杆学习，营造干事创业、绩效导向的文化氛围

为适应集团转型升级、价值创造的需要，2015年年初，对8家企业的经营班子与集团职能部门负责人进行了优化调整，涉及36人次，配套更为“接地气”的、日益完善的绩效薪酬考核体系和进一步优化的制度化建设，中高层干部精神风貌、绩效意识及执行力、协同力、经营管理能力及创新能力都有较大提升；与此同时，向全资控股企业委派了监事会主席与财务总监，健全了监督队伍，推行联合监督和“三重一大”巡查体制，形成责权清晰、相互制衡的治理结构，确保了企业的规范运作和有序发展。总部各部门进一步转变工作作风，提升

业务水准，对企业加强主动服务意识和业务指导监控功能，按管理节点要求，有序地推进各项重点工作，管理效率和水平均有明显进步。年初以来，集团相继开展了“向华为学管理”、“争做核心员工、成就职业理想”、“大数据与企业经营”、“互联网+”等专题学习或研讨交流会，组织了对标考察学习等十余次，对于改善全员思想理念、思维模式、拓展视野、提升职业化素养等，起到了较好的促进作用，同时也激发了团队成员创造价值、学习竞争、干事创业的热情和干劲。

(十) 改善办公环境，提升企业形象

为了提升集团的社会形象和档次，展示迈进转型升级新阶段的信心、决心和风貌，集团做出了总部搬迁至深圳市CBD地带的决定。为此，经过半年多的努力，完成了4000平方米的新址装修及软饰，昨天举行了一个简朴的启用仪式。新址的启用，象征着特发的事业在福田这片宝地上，又将迈上一个新的征程。

(十一) 强化安全生产管理，提升安保工作专业化程度

今年，集团聘请了专业机构协助建立安全生产管理体系，计划通过一年时间，建立一套简洁实用、内容完整、适用集团系统企业的安全管理管控体系；编制了集团安全生产应急预案体系并进行演练；组织专家开展安全生产大检查。同时，积极开展安全生产月活动，强化安全生产考核，上半年组织安全生产检查2次，累计整改事项50项，集团安保质显著提升。

二、下半年重点工作部署

目前，集团正处于转型发展的关键时期，主要面临的困难和挑战有：一是小梅沙及香蜜湖·深高战略土地资源开发制约因素较多，推进困难仍然较大；二是深高面临到期，对集团稳定经营是一大潜在的不利因素；三是投资拓展力度需加强。下半年，集团要重点做好以下工作：

(一) 以战略眼光狠抓重点任务，确保完成“十二五”任务目标和全年预算任务

特发信息要抓住当前互联网经济大发展和网络建设的机遇，切实落实产业并购项目后续工作，做好并购产业与企业的融合，同时通过基金孵化、兼并收购等手段，推进产业链延伸，向移动互联网业务转型；加快完成光纤光缆扩产和预制棒项目可行性研究；积极推进光纤光缆战略性布点，提升产品利润率，扩大市场份额，壮大企业规模，维持并争取提升行业排名。

特力要按节点完成珠宝大厦一期开发建设，加快经营模式和招租的落地工作，着手开发二期项目；配合集团推进稀有金属交易平台建设，研究丰富完善珠宝服务产业链的系统方案。同时，要进一步深化汽车后市场业务的经营转型工作，减少汽车销售亏损。

黎明要努力取得新疆机场人体安检设备销售的突破；抓住我国高铁建设的机遇，扩大长龙铁路通信产品销售规模。此外，要深入研究万丰股权退出后，企业下一步发展所需的机制体制改革和未来发展方向的方案。

特发地产要继续做好和平里二期的销售工作；毫不松劲地推进天鹅项目和保淳项目；抓好集团综合楼物业改造升级项目；继续加大对市场化拿地项目的工作力度，并相应规划有关项目管理的流程和业务模块。

特发物业要结合混改带来的体制机制变化，深入开展品牌营销，争取更多的高端物管客户，提升品牌形象，扩大市场占有率。

小梅沙要继续加大营销力度，确保暑期和国庆黄金周营业收入目标，同时要深入研究旅游产品升级发展的方案。

香蜜湖要深入挖掘资源潜力，优化租赁措施和客户结构，提高租赁收益。

特发小额贷款要稳扎稳打打开新局，科学规划经营运作业务流程，研究探索珠宝市场需求，及时推出相关金融服务，确保盈利。

要继续加强资源性资产管理工作，做好零散物业的清理盘活，通过装修改造提升档次、优化出租定位、调整租赁模式、挂牌竞价出租等市场化手段，进一步发挥物业资源价值。

(二) 整合各方资源，协调平衡各方利益，确保深高平稳过渡

下半年，集团将集中精力整合资源，妥善解决深高公司清算、资产承接、持续经营、会籍处置、员工安置和稳定等问题，保障服务和球场品质，减少客户流失，确保企业平稳过渡。

(三) 深入推进资源规划和项目开发

加快推进小梅沙片区规划和开发前期准备工作，完成法定图则审定与小梅沙土地处置方案报市政府审批，同时完成小梅沙片区开发总体策划及概念规划、小梅沙游艇俱乐部定位、小梅沙商业物业定位研究等工作。研究申报小梅沙城市更新单元规划，启动小梅沙项目工程开发。完成香蜜湖片区“十三五”规划研究编制工作，协调市区政府有关部门的意见，推动香蜜湖片区纳入市重点片区建设项目，力争启动香蜜湖·深高片区的法定图则修编工作。

(四) 大力开展新项目投资，培育企业发展的种子业务
投资不足、投资能力欠缺、投资意识不强是制约集团发展的一大瓶颈。在全民创业、大众创新的时代潮流中，集团与系统企业将根据“十三五”战略目标，努力开展产业投资研究，切实做好“十三五”战略投资规划与年度投资计划；放大投资视野，适度拓宽产业领域，实施生态型产业发展模式；创新投

资模式，通过直接投资与间接投资，新设投资与兼并收购，战略投资与财务投资，现金投资与知识产权投资、管理输出等多种形式，拓宽投资路径，提升投资成效。

(五) 做好“十三五”战略规划，为未来发展谋篇布局

下半年，集团将完成“十三五”战略规划的编制，力争创造性、高水准地规划企业未来5年乃至10年的发展目标、发展路径、商业模式及重大战略措施。重点做好以下方面的工作：一是通过研究和行业标杆学习，发现自身战略发展空间，明确集团产业生态布局。同时，根据集团“十三五”新的战略定位和互联网时代新的经营思想和管理模式，构建集团的组织管理架构。二是制定集团“十三五”投融资、资本运作、资源与业务整合、经济效益增长等业务的实施规划，将战略目标落实到业务发展战略中去，使战略规划可操作、可考核、可落地、可完成。三是审定下属企业“十三五”战略规划；通过对下属企业战略规划的统筹协调，实现集团产业相互促进，协调发展。

(六) 优化机制，创新模式，焕发经营活力

一是体制机制改革。力争完成特发物业混合所有制改革工作，通过经营者员工持股制度、引进外部产业资源和经营资源，激发员工的积极性，打造市场化经营主体。在此基础上，系统规划和开展其他企业的机制创新工作，要顺应房地产开发行业态势，在特发地产试点引入事业合伙人制度，探索实施对市场拿地项目的项目团队强制跟投和自愿跟投的方案，实现房地产项目开发权责利一体化，提升项目运作实施效率，优化成本效益。

二是绩效薪酬激励机制的市场化创新。将组织评估和修订集团《企业首席产权代表年度考核制度》、《企业薪酬绩效管理暂行规定》、《总部绩效管理制度》，以市场化的原则提升薪酬绩效制度的针对性；积极开展项目开发、新业务拓展等机制，加大业务拓展激励力度，加快企业业务增长；深入探索长期激励制度，推行股权激励、分红权激励等措施，推进企业可持续发展。

三是加强品牌培育，提升品牌影响力。品牌是市场的通行证。特发信息、深高、小梅沙、特发物业等通过技术创新和管理提升，形成了较高的市场品牌。各企业要制定品牌建设计划，加强技术与管理创新，提升产品与服务品质，提升品牌影响力。

(七) 加强作风建设，提升学习能力，塑造执行文化
发扬“向华为学管理”、“争做核心员工”专项文化建设



的成果，加强集团总部作风建设，将开展工作作风评价活动，定期邀请企业对集团总部工作作风进行评价，促进集团总部员工提高职业化水平，打造良好的执行力。同时大力组织对标学习特别是国资委对口兄弟单位的学习，快速提升管理水平；加强员工职业培训，制定员工职业发展规划，引领和拓宽员工职业发展的道路。

(八) 深化制度流程建设，为信息化建设夯实基础

集团信息化建设基础较弱、底子较薄，仅停留在满足最基本的管理办公运行及经营数据初始运用的状态，与“互联网+”的时代需求相距甚远。为此，从下半年开始，要将信息化建设提高到战略的高度来认识和重视，要有针对性地组织专题调研和评估，为信息化建设工作的实质性启动做好准备。一个成功的信息化体系，对降低成本、提高效率是有重要价值的。信息化建设的必要前提是权责体系的明晰和制度流程的梳理优化，因此，制度化工作还要更深化、更务实地推进，既为规范公司治理及强化基础管理发挥作用，又为信息化建设夯实基础。

经过近年来的攻坚克难、开拓创新，集团已经步入了健康的发展轨道。但我们要清醒地认识到，在以“互联网+”为主题的深刻的产业巨变中，集团的转型升级任重道远。我们要生存，要发展，就要居安思危，清醒认识自己，积极拥抱和适应时代的变化，勇于迎接挑战，主动推进自身革命，加快市场化的步伐，外向市场谋发展，内向管理要效益，争取全面完成2015年的经营任务，在集团转型升级的道路上不懈奋斗，勇往直前！

年中盘点，转型升级初报捷 未来展望，艰苦奋斗担重任

——集团召开2015年上半年经营分析会

■ 周玲/集团办公室

8月7日下午，延续昨日乔迁新址的喜庆，集团30楼多功能厅迎来了公司迁址后的首秀——2015年上半年经营分析会。集团部门高级经理以上管理人员、全资控股企业领导班子成员、企业财务总监（或财务负责人）及参股企业特发方首席产权代表共52人参加会议。简约、庄重的会场布置，与会人员昂扬、极佳的精神面貌，让会议氛围焕然一新。作为该次会议小小的创新，公司部分员工参与了旁听学习。会议由集团副总经理俞磊主持。

会上，各全资控股企业代表认真、务实地汇报了本单位今年上半年经营工作情况和下半年工作计划，对完成全年经营任务表达了必胜的信心和决心。

集团总经理张建民代表经营班子作了题为《紧扣发展主题，抓重点，谋突破；转型升级初传佳音，任重道远艰苦奋斗》的上半年经营工作报告。报告指出：2015年上半年集团根据年初确定的年度工作思路，紧扣发展主题，以改革促发展，坚持产业经营与资本运作“双轮”驱动策略，加大经营管理统筹和督导力度，对重点项目和关键业务加强纵深管理，经营管理工作稳健运行，转型升级初传佳音，为冲刺“十二五”收官，启动“十三五”战略格局做好了铺垫。报告也分析了上半年工作中的不足，指出了当前所面临的诸多发展中的问题和困扰，并就问题的改进及下半年的工作做了具体部署和安排。报告强调在以“互联网+”为主题的深刻的产业巨变中，集团转型升级任重道远，各经营单位要积极拥抱和适应时代的变化，树立“居安思危”、“艰苦奋斗”的危机感和紧迫感，主动推进自身革命，加快市场化的步伐，外向市场谋发展，内向管理要效益，争取全面完成2015年的经营任务，在集团转型升级的道路上不懈奋斗，勇往直前！

集团党委书记、董事长张俊林作了题为《加强投资拓展和信息化建设，力促集团转型升级发展》的讲话。他指出，会上8

家企业发言认真、务实，从目前情况看，集团有信心能够全面完成年度经营管理目标，各经营管理单位要根据总经理工作报告的精神和要求，结合自身具体情况，开展好下半年的工作。讲话中，他重点围绕投资拓展和信息化建设两个话题与大家交流分享了他的思考。一是关于加强投资拓展的问题，他结合当前集团项目投资的具体情况存在的主要问题，指出投资拓展是企业长期生存发展的动力，是企业在日新月异的市场竞争环境中生存的基本手段。各经营管理单位要居安思危、强化认识，切实做好投资拓展计划，通过积极的资本运作拓展项目，通过健全的项目论证机制和决策机制，确保所拓展项目符合市场规律和市场通行做法。同时，各企业还要重视投资项目团队激励制度的搭建，对外要加强与行业内先进企业的联盟合作，对内要加强集团企业之间的业务协同及资源协同力度。为加大对投资拓展的支持力度，下一阶段，集团也将全面提升两级班子、核心骨干员工的素质和能力，通过新增投资来实现集团真正的转型升级和跨越式发展。二是关于集团信息化建设的问题，他对集团信息化建设的整体情况及存在问题进行了具体分析，指出信息化工程既是一把手工程，也是一个“烧钱”的、漫长的工程，要将信息化建设工作提升至集团战略发展高度给予高度重视，要舍得和敢于投入，深刻认识到信息化建设的艰巨性，以“功成不必在我”、“为后人栽树”的情怀和“舍我其谁”、“成就事业”的使命与担当，全面推进信息化建设工作。集团将结合“十三五”规划，将信息化建设列入重点工作予以重视，纳入预算管理和绩效考核指标体系以求落地。

会议最后，主持人俞磊副总经理重温了张俊林董事长在8月6日集团乔迁新址仪式上带领大家宣读的誓词，以此勉励大家拿出开放学习的态度和攻坚克难的信心与决心，在特发再谱华章的道路上再立新功，以更加职业化的姿态，凝心聚智，勤勉尽责，艰苦开拓，共创特发更美好的明天。



践行“三严三实”，汇聚全员力量 成就转型发展共同事业（摘要）

■ 张俊林/集团党委书记、董事长

8月20日，集团党委召开“三严三实”专题教育会议，集团党委书记、董事长张俊林同志以《践行“三严三实”，汇聚全员力量，成就转型发展共同事业》为题，为系统企业班子及总部全体党员上了一堂严肃、生动、有针对性、非常深刻的“三严三实”专题教育党课，引导集团系统全体党员干部从党的本质上、大方向上，深刻领会“三严三实”的内涵；并结合集团工作实际，深刻分析了集团系统党员干部思想精神状态和工作状态，针对因循守旧、活力不够、抢市场不足等现象，引导集团系统党员干部切实带头践行“三严三实”要求，内化于心、外化于行，做到知行合一，真正使自己作风严起来、实起来，做一身忠诚、一身干净、一身担当的好干部，全面推动集团改革、转型升级和创新发展。

集团党委副书记、纪委书记林焯波同志主持专题教育会议，并就系统各企业党组织贯彻落实此次会议精神提出要求。

一、深刻领会“三严三实”的丰富内涵和专题教育意义

“三严三实”专题教育是党的群众路线教育实践活动之后的又一项以党员领导干部为重点的作风建设重大活动，集团党委就此已作了部署，要结合集团实际开展专题教育，大

力弘扬严的精神、实的作风，把党员领导干部的思想和行动统一到党中央和习总书记对从严治党的要求上来，自觉践行“三严三实”。

（一）十八大以来，党中央以作风建设为重点，全面加强从严治党的力度，开展深入持久的群众路线教育实践活动，取得有目共睹的成效，但突出问题没有完全清除。开展“三严三

实”专题教育，就是巩固和拓展群众路线教育实践活动成果，是进一步深化。

（二）党员领导干部担当的责任使命、所做的工作事情不仅仅是个人的，需要做到“三严三实”，这是中央给出的衡量党员干部做人做官做事的标准和要求，也是党员干部自我要求的标准。

（三）“三严三实”还是给党员领导干部做人做官做事的基本方法，就是党员领导干部要担起责任使命、实现事业追求，从做人这个最基本的问题开始就要从严从实，做人严实是前提，做官严实是关键，做事严实是保证。

二、准确把握思想作风建设实际，着力解决“不严不实”问题

（一）十八大以来，集团持续加强思想作风建设，从严从实要求不断提高。集团党委高度重视领导干部的党性锻炼，始终把坚持学习党的路线方针、政策作为一项政治任务来抓。同时，集团深入到企业治理、决策等环节，对制度进行修订、完善，提升思想作风建设；进一步完善大监督体系，加强对领导干部决策、管理等权力运行的监督检查，促进思想作风建设，提高廉洁从业意识和水平，为集团的转型升级提供了有力的保障。

（二）在取得初步成绩的同时，必须看到，思想作风建设不是一蹴而就的，一些党员领导干部中还存在着“不严不实”的问题。这些问题有共性的，也有个性的。找准这些问题，下功夫着力解决，是专题教育及今后建设的重点。

马兴瑞书记在全市“三严三实”专题教育工作会议上讲专题党课时，深入剖析了我市党员领导干部存在五个方面的“不严不实”问题：一是理想信念动摇，党性观念淡薄；二是因循守成，改革创新意识退化；三是为官不为，在困难面前不敢担当；四是为官乱为，以权谋私谋利；五是管理不严，失之于松宽软。

高自民主任在市属国企“三严三实”专题教育工作会议的党课上，也指出了市国资系统领导干部存在的四个方面“不严不实”问题：一是过于重视业务，忽视政治学习和党性修养；二是事业心、责任心、使命感不够强；三是组织纪律观念淡薄；四是不敢抓不敢管。

马书记和高主任列出的这些“不严不实”的问题和现象，有的是原本存在的老问题，有的是新常态下出现的新问题，是比较有代表性、典型性的问题。作为一个开始转型的老国企，这些问题在我们集团系统的党员领导干部

中也或多或少、或轻或重的存在；同时，集团正处于转型升级的关键时期，在一些重大的决定和转型升级能否实现的工作中，也存在着“不严不实”的问题：一是因循保守，进取不足；二是明哲保身，担当不力；三是随意散漫，严肃不够；四是一团和气，原则不强。这些问题不解决，会影响转型升级，影响特发的改革发展，是我们着力解决的。

三、用“三严三实”的标准，进一步加强党组织的建设，汇聚全员力量，投入到转型升级事业

贯彻落实“三严三实”要求，首先就是要加强企业党建，充分发挥党组织在企业中的政治核心作用。企业的性质和使命，决定了国企党建有自身的特殊性，要以“三严三实”为标准，做好三个方面工作：

一是落实“两个责任”。要按照《特发集团党委落实党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任实施方案》要求，落实党风廉政建设党委主体责任和纪委监督责任，明确各级党委领导班子、党委主要负责人和其他成员履行党风廉政建设主体责任的责任界限、责任目标、履责要求和问责措施，明确各级纪委履行党风廉政建设监督责任的内容和要求，做好企业重要领域和关键、敏感环节的廉政风险防控。各级领导干部，特别是党组织负责人，不要把党建当作包袱，只注重经济指标、业务绩效，而是要分清源头，厘清一岗双责的关系，把二者有效地结合起来。同时要防止在经济工作、业务工作之外专门做党建，另外搞一套人马、单独搞一套工作，搞成两张皮。

二是“定向把关”企业发展。企业发展中需要定向把关的重大问题，既是经营管理职责的内容，也是落实党建责任的重要方面。定向把关的事情都是涉及到领导干部权力使用的，这些事情上做得严实不严实，不仅检验领导干部的业务能力，同时也是对党员领导干部做人做官做事的检验。严严实实定向把关，最基本的是要按规则办事、落实责任。没有严明的规则，留下的空隙就多；没有严格的执行，就会因小失大。

三是做好人才的选用育留。选人用人育人留人在哪里都是大事，是列入“三重一大”的，原因是它比较敏感、影响大。选对人用对人，可以带动一大片、鼓励一大片，反之，会“得罪”一片、影响一片、伤害一片。育人留人在传统的老企业里是个大问题，做好了促进人才选用，做不好反而影响人才选用。目前，集团范围选用育留人才的事情到了面对挑战的时候。作为正在转型升级中的老国

企，一方面支撑转型升级的人力资源不足，另一方面现有的这么多人需要出路。迎接这个挑战，目前的重点有两个方面，一是完善市场化选聘工作；二是要加强培训锻炼这项工作，舍得投入。

四、践行“三严三实”，着重增强活力，推进转型发展各项工作

践行“三严三实”，关键是把主体责任落实到转型发展的各项工作中。

(一) 以坚定的党性，贯彻中央、省委、市委的决策部署。7月13日至8月10日，中央纪委监察部网站连续刊发五篇推动国有企业从严治党文章，系统阐述了国企从严治党的紧迫性，强调坚持和加强党对国有企业的领导是重大的党性原则和政治立场。今年5月份召开的市第六次党代会确立了勇当“四个全面”排头兵的奋斗目标，对落实“四个全面”做出了总体部署，提出了未来5年全面深化改革的“6大任务”，并强调从严治党将是深圳未来五年党建主线。要结合企业的实际和自己的岗位，明确承担的职责、任务，“马上就办、办就办成、真抓实干、滴水穿石”，迎着困难，直面问题，敢做敢当，坚持不懈地推进每一项改革转型工作。

(二) 以昂扬的事业心，谋划“十三五”战略。“十三五”规划不仅要把我们已有的资源利用谋划好，更要把转型升级、改革发展的大事谋划好，从市场当中竞得更丰富的资源，为后来人栽好树。要深入到市场中、深入到变革中，去了解研究变化、把握趋势，找准方向、明确路径。

(三) 以高度的进取心，促进转型升级。用增量来带动转型升级，不能用我们的老观念、老经验、老传统、老做法、旧思维、旧习惯去做，更不能只是简单地扩大规模，而要有新的视野、新的观念，用新的思维、新的方式，采取新的措施和办法。在激励上可以更加灵活，力度可以更大一些。

(四) 以强烈的责任感，推动改革创新。我们要适应社会和市场的深刻变革、适应新常态，除了对我们过去的习惯的体制机制进行改革和创新，用更有效的激励来增强活力，实现各负其责、各尽其职。

(五) 以法治的方式，规范企业运行。本届班子从任职开始，就推行制度先行、依规治企的方式。制度先行、依规治企工作要不断深化、全面覆盖、持续强化执行。

(六) 以诚恳的态度，优管理增活力。优化管理，实

现管理的转型升级，企业的转型升级包括了管理，这是领导干部的一项重要职责，也是践行“三严三实”的重要区域。

在当前转型升级中，领导干部要着重提高两项素质：一个是所管业务的素质，一个是管理素质，提高领导力。两个方向努力：一是向下，提高调查研究、掌握分析实际；二是向上，学习研究企业治理问题，特别是约束与激励问题，增强深入体制机制解决问题的能力。

五、落实“三严三实”专题教育各项工作

开展“三严三实”专题教育是一项重大的政治任务，我们要按照《特发集团党委关于开展“三严三实”专题教育的通知》要求，从严从实组织开展好“三严三实”专题教育。

(一) 落实工作责任。各级党组织要明确把抓好专题教育作为履行党建主体责任的重要任务，纳入党建工作考核的重要内容。要按照要求完成书记带头讲“三严三实”专题党课、党委中心组开展“三严三实”专题学习研讨、召开“三严三实”专题民主生活会和组织生活会、分级分类开展专题培训、组织开展体验观摩学习、强化整改落实和立规执纪等6大活动内容。各级领导班子要带头开展专题教育，充分发挥示范带动作用，坚持以上率下。领导干部要每月查找“不严不实”问题，建立台账，做好表率。各级党群工作部门要履行牵头组织实施的责任，深入研究谋划，搞好统筹协调，加强与相关部门的沟通联动。相关部门要密切配合、协同推进，形成工作合力。

(二) 强化督促检查。集团党委将适时采取跟踪检查、专项调研、随机抽查等方式，对落实专题教育责任、主要负责同志履行第一责任人职责、讲专题党课、开展专题研讨、召开专题民主生活会和整改提高等重点工作进行督导检查，并建立整改跟踪机制，对整改不力的约谈提醒，对态度消极、虚以应付的严肃批评。

(三) 加强宣传引导。充分利用网站、内刊、宣传栏和群众文化园地等宣传阵地，通过新闻报道、先进典型宣传、言论评论、专题专访等形式，宣传专题教育的工作部署和进展成效，引导各级领导干部深刻理解和准备把握专题教育的部署和要求。

集团召开2015年纪律教育学习月活动动员会

王亚超/集团党委办公室

为深入学习贯彻十八届中央纪委五次全会、十一届全国纪委四次全会及市第六次党代会对党风廉政建设和反腐败工作的指示精神，进一步加强集团党员干部党风廉政教育，根据《市纪委关于2015年全市开展纪律教育学习月活动的方案》的部署和要求，8月20日下午，集团组织总部全体党员和企业班子成员召开2015年纪律教育学习月动员会，并观看反腐题材电教片。

会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。他指出：今年纪律教育学习月活动以“守纪律、讲规矩、做表率”为主题，结合“三严三实”专题教育活动，深入开展党的宗旨教育、纪律教育、党内法规教育和作风教育，引导党员干部严守纪律规矩，强化组织观念，认真解决存在的突出问题，积极营造“不敢腐、不能腐、不想腐”的氛围，为企业转型升级，实现跨越式发展提供纪律保障，主要做好两个方面：一是深刻认识新常态下“守纪律、讲规矩”的重要性，切实增强抓好纪律教育的责任感和紧迫感。二是精心组织，狠抓落实，切实增强纪律教育学习的针对性和实效性。并提出三点要求：一是落实责任，统一部署。各企业党组织要从落实党风廉政建设主体责任的高度，将纪律教育月活动各项工作同部署、同推进、同落实。二是督促检查，狠抓落实。各企业党组织要以从实从严的作风抓好纪律教育，切实抓好每个步骤的指导和检查，杜绝形式主义。三是加强宣传，增强实效。利用《特发》月刊、网站进行纪律教育月活动的宣传，各企业要充分利用各种形式的宣传平台，大力宣传教育月活动内容，努力营造活动氛围。坚持以问题为导向，针对教育活动排查发现的不严不实突出问题，制定切实可行的整改措施，在深化“四风”整治和推动“三严三实”专题教育上，在营造守纪律、讲规矩良好政治生态上，在真抓实干、推动企业改



革创新发展上取得实效。

会上，林婵波书记还传达了市国资委陈华副主任在8月17日国资委安全生产工作讲话中对各企业安全生产工作提出的三点要求：一是坚决贯彻中央领导精神，认识安全生产工作的极端重要性。二是确实履行企业主体责任，全面落实各项安全工作部署。三是强化危险源的管理。各企业要吸取天津爆炸事故的教训，对危险源进行全面排查，发现问题现场整改，并制定相关制度加强管理，确保安全生产无事故目标。

会后，与会人员观看了教育片《红包之祸》和《这个局长请不动》。影片深刻剖析了腐败分子从理想信念动摇到腐败堕落，最终受到党纪国法严厉惩处的过程和坚持清正廉洁，严以修身的党员干部工作作风的重要性，通过以案说纪律教育，充分发挥典型案件的警示教育作用，教育引导广大党员干部坚定理想信念，不断加强党性锻炼，进一步提高廉洁从业从政的自觉性和坚定性。

特发集团、特发和平里荣获深圳城市建设贡献力企业25强、项目20强

张玥/本刊通讯员（特发地产公司）

在深圳经济特区成立35周年之际，作为伴随深圳成长的见证者、记录深圳城市发展铿锵足音、深圳成长辉煌历程的《深圳特区报》举办颁奖盛会，以赞美和庆祝这座城市的35周年华诞。

此次颁奖盛会，深圳特区报社经过数月系统梳理、认真考衡、公正筛选，最终评选出对深圳经济特区城市建设贡献力量、增光添彩的优秀企业及项目，并授予殊荣。特发集团、特发和平里分别荣获“城市建设贡献力企业25强”和“城市建设贡献力项目20强”重大奖项。特发地产代表特发集团受邀参加此次盛会。

35年特区，34年特发。特发集团于深圳经济特区成立之后一年启航，对深圳的成长与发展、腾飞始终奉献着不懈的努力与真诚。特发人更是充满青春活力，在波澜壮阔的年代，并肩奋进在深圳城市发展的风口浪尖，创造着一次又一次的辉煌。“特发和平里”项目，是特发地产倾心打造的45万平方米高尚花园社区，无缝连接地铁4号线、零距离对接深港核心区域，以及完善的生活配套设施，堪称深圳人居典范。

颁奖典礼后，与会人员共同欣赏和聆听了深圳市交响乐团的精彩演出，在优美的旋律中，感受着深圳这座城市35年来艰辛与喜悦的成长历程，憧憬着深圳更美好的未来。



集团召开2015年度上半年财务工作会议

巫芷莹/集团计划财务部

7月30日，集团召开2015年度上半年财务工作会议。集团张建民总经理、李明俊副总经理、财务总监栗淼、各企业财务负责人及集团计划财务部人员参会。会议由李明俊副总经理主持。

会上，计划部刘燕部长通报了集团上半年主要财务工作情况，包括市审计局在集团审计的情况、集团财务报表工作考核的情况、委派财务总监工作报告的上报情况、财务后备人才选拔入库及培养情况。系统各企业财务负责人汇报了上半年财务工作，对《集团财务人员管理办法》进行了讨论。

李明俊副总经理对集团上、下半年的财务工作进行了回顾和部署，要求下半年重点抓好几项工作：一是“十三五”规划编制，确保财务规划指标有业务支撑和可操作；二是2016年度的全面预算工作，要做好预算审核及关注进度预算与上年的对比；三是夯实财务基础工作，对市审计局和年报审计发现的问题做好整改；四是注重加强财务队伍的建设，提高财务人员素质；五是加强信息化建设；六是要求各财务总监对照业绩承诺书完成工作计划。集团财务总监栗淼要求各企业财务总监要加强新知识的学习，进一步加大财务监督力度，提高财务总监报告质量。

张建民总经理讲话，充分肯定集团财务工作取得的成绩，集团财务基础工作规范化、制度化程度进一步提高，基础工作经得起检查；通过推进财务工作转型，从基础会计核算升级为财务管理，体现财务价值创造，为企业重点工作及经营决策提供了财务支撑；今年年初，集团财务系统做了较大的变动调整，调整后的财务负责人团队更具活力，工作成效得到较大提升。下半年，集团财务工作在围绕集团战略实施，确保年度目标完成的基础上，需着重做好几项工作：一是树立创新理念、价值理念、融资理念、信息理念、风控理念。创新理念是



指随着集团战略深化落实，财务工作加快转型升级，对项目的财务分析及预算分析必须到位，确保财务信息的服务力度。价值理念是指财务工作不应仅满足会计核算的要求，要从会计基础工作中升华，围绕价值创造，体现价值；成本管控、资金理财、现金流量、税务事项应从事后核算提升为事前筹划。融资理念是指围绕低成本、保证现金流两个关键，通过进一步拓宽融资渠道、利用资本运作引入低成本资金，不仅仅以眼前利润最大化为目的，要以持续发展的观念做好融资。信息理念是指加强信息化建设，提升互联网信息化能力，提高财务管理效率，要思考如何采集、运用、存储、使用财务信息，改变信息碎片化、不系统的现象。风控理念是指严格把控财务工作风险点，发现问题及时整改。二是财务总监要立足本职，充分发挥管理及监督双重职能。思考管理及监督双重职责如何融合，如何分离，确保工作到位而不越位，建立全局性、前瞻性、系统性思维。三是完善制度，夯实财务基础管理，保证制度覆盖业务全过程，及时淘汰过时落伍的制度。四是提升财务人员素质，加强学习主动性，提高自主学习能力，要采用以高带低、形成传帮带的培养模式，培养复合型财务管理人员。

集团积极响应“互联网+”战略 推进企业转型升级发展

■ 张正治/集团党委办公室

李克强总理在今年政府工作报告中提出：“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。”“互联网+”已上升到国家战略的高度，成为国家经济命脉的重要一环，中央陆续推出一系列相关举措，促进中国企业的转型及升级。“互联网+”是一个时代的趋势，体现出极强的使命感，作为国企更应顺势而为。特发集团积极响应“互联网+”战略，利用“互联网+”推进企业转型升级发展。

一、树立互联网意识，增强时代紧迫感

集团领导班子高度重视“互联网+”战略和在企业的应用，首先在思想上形成统一的认识。继去年邀请广东省和佛山市两级政府共同引进的创新性领军人物、广东帝弘数据技术公司CEO刘文豪博士来人来集团举办《大数据与变革》知识讲座后，今年6月30日下午，集团召开“对‘互联网+’思考与挑战”研讨会，集团领导班子、总部中层管理人员、各企业领导班子及中层管理人员112人参加研讨会。集团张建民总经理以“互联网+与传统产业的融合”为题做主题演讲，对集团推进“互联网+”工作提出具体要求；系统企业特发信息、特力、小梅沙、特发地产、特发物业以“互联网+”为主题，结合本企业产业现状及未来发展趋势，畅谈“互联网+”与产业融合的可能性和已经开展的工作；外聘专家深圳综合开发研究院龙隆教授聆听各企业对“互联网+”的思考后，结合特发集团实际阐述了大数据在互联网时代的应用，以及集团产业与互联网结合的可行性。研讨会探讨了“互联网+”与特发集团产业融合的可能性，为企业转型发展开阔了思路。集团公司和系统企业还不断组织高管和相关骨干人员赴复星、阿里、华为等行业先进企业取经，向外借智，学习先进经验，提供工作借鉴。同时，集团在《特发》月刊开设专题，宣传“互联网+”，将集

团领导的讲话精神、系统企业的工作经验、员工的认识体会等刊出，集众智慧，互相交流、借鉴。

二、运用互联网技术，加强信息化建设，提升管理运营效率

集团深刻认识到信息化建设是企业健康发展的自身需要，也是“互联网+”潮流的必然要求。近年来，集团基于企业管理、决策的需要，开展了一系列信息化工作：集团公司及系统8家企业财务、OA、人力资源管理和物业资源租赁管理四个信息化专业功能平台已初步搭建；部分企业如特发信息分（子）公司初步建立了ERP系统，其他企业也基于业务管理的需要建立了相关业务管理系统。集团张俊林董事长在2015年上半年经营工作会议上强调要进一步加强信息化建设工作：将信息化建设作为一把手工程提升至企业战略发展高度予以高度重视，深刻认识信息化建设的艰巨性和长期性，“功成不必在我”；要舍得和敢于投入，做好人力、物力、财力的预算安排，培育和建立一支高素质、可实现资源互动的信息化团队；在专业机构的支持下认真做好信息化工作规划，将其作为“十三五”战略规划的组成部分；各级班子要深入到基层，分析了解各层次业务需求，开展对行业先进企业和信息化先进企业的对标学习，了解信息化的新技术、新趋势，利用各种互联网技术，创新企业管理理念和管理手段，优化管理流程，控制和集成化管理企业生产经营活动中的各种信息，实现业务信息的共享和有效利用，提高企业竞争力。为此，要着力解决集团信息化建设模块小而散，在数据分析与挖掘，信息共享与实时性、决策支撑、集中管控等深层功能的开发和应用方面较为薄弱；各信息系统模块之间有机互联不强，缺乏一个信息共享、协同处理、统筹管控的数据集成管理平台等问题，逐步建立起围绕集团未来发展需要的有效扁平化信息交流系统，利用互联网技术提升企业管理运营效率。



三、加快“互联网+”融合，推动传统产业升级

集团积极利用“互联网+”推进企业转型升级发展，并取得了实效。特发信息和特力利用上市公司平台，在资本市场融资、并购重组，通过产业经营与资本运作“双轮”驱动，从“+互联网”做起，提升传统产业的竞争力，并向“互联网+”跨越，创新商业模式。特发信息重大资产并购重组7月30日获得证监会通过，半年来，通过定向增发股票及支付现金的方式，分别收购了深圳东志及成都傅立叶各100%股权，引进孵化产业资本战略合作伙伴，实施骨干员工资产集合计划，直接介入了移动互联网与军工设备制造产业，在产业转型升级方面开辟了一条新的路径。特力非公开发行今年2月3日获证监会批复，3月初完成发行工作，实际发行股票7700万股，募集资金净额约6.34亿元，同时，通过定向增发引进珠宝创投基金，为特力建立珠宝产业电子商务平台和珠宝行业供应链金融服务平台，完善丰富珠宝产业服务链体系，建立珠宝行业生态圈，借助“互联网+”向珠宝产业服务商转型。

四、借助互联网进行营销模式创新、品牌塑造与提升

小梅沙区域每年接待游客超200万，利用互联网的互动性、及时性、参与性提高游客在虚拟化场景中的体验，促进公司经营管理和销售模式创新，打造新型智慧旅游景区，进行品牌塑造和提升，是小梅沙在产品创新上的新命题。特发小梅沙近两年与同程网、携程网等OTA达成合作，利用其庞大客户群及对旅游资源的整合拓展线上销售，O2O模式逐步得到消费者认可和青睐。在利用行业平台的同时，未来小梅沙将借势构建企业自身的电子商务交易平台，为潜在消费者提供直接、便捷的消费途径，减少中间商合作成本；收集已消费群体相关数据，再利用数据进行精准营销，形成销售闭环；利用互联网将

小梅沙拥有的庞大家庭客群聚集在同一个平台，形成社群，将其分散的需求聚拢在一个平台上，形成共同的规模化的需求，解决重聚的价值。互联网为品牌传播带来了挑战，也带来了机遇。小梅沙利用小小驯养员、自闭症儿童关爱等特色活动在各互联网平台的传播提升小梅沙整体品牌形象；小梅沙已逐步构建区域WIFI覆盖，可高效利用区域网络实现产品互动，为消费者构建场景，通过打造动物明星、增强游客体验，使之在游客朋友圈广泛传播，同时借助社会热点策划软文进行宣传，营造热点、卖点，抓住游客痛点、痒点，实现低成本的互联网品牌传播。下一步，如小梅沙能成功实现品牌与管理输出，还可利用互联网实现“馆馆互动”。

特发物业一直重视互联网和移动互联技术在企业的应用。在企业内部，推行OA系统（金蝶），HR管理系统（金蝶）、财务管理系统（金蝶）、设施设备管理系统（赛美科斯），另外杭州分公司近期开始试用阿里的“钉钉”沟通、协同移动平台，并将在公司逐步推广；在客户界面，在泊林花园已引入“优家园”社区APP，和平里花园和特发小区正在引入“考拉先生”APP，东莞华为南方公寓正在引入“齐家”APP；在华为项目主要是使用华为提供的资产管理平台，成都分公司尝试推出微信公众号“特华算”。下一步，特发物业将投入资金将现有的各大系统重新升级、设计，将孤岛化的系统整合成统一的平台，实现数据和信息共享，使互联网的应用不但能支持普通员工的业务操作，而且能服务企业管理者们的决策行为；总结前期社区APP试点推广经验，整合住宅小区客户资源，依托APP社区平台开展物业中介、修缮、改造、资产托管、资产经营等业务；提供居家、社区养老服务等领域的多元化增值服务；在市场化项目上，特发物业借助作为华为公司最大物业管理服务商的优势，在使用华为提供的资产管理平台的基础上，研究高新科技园区特点，探索互联网应用新模式，提升管理效率和服务水平。

特发地产和集团其他几家企业也正结合各自实际，积极研究如何利用“互联网+”，提升管理水平，推动企业转型升级发展。

集团利用“互联网+”推进企业转型升级发展，并取得一定成效，但还处于初级甚至是起始阶段，与业内同行和市国资委兄弟企业相比，仍有不少差距，需进一步强化思想认识，增强使命感、紧迫感，将其列入“十三五”战略规划，结合企业实际，更全面更深入加大力度推进，使“互联网+”成为集团传统国企向现代企业转型升级的金桥，摆脱生命周期束缚不断再生活力，实现有质量、可持续的发展，做长青企业。

编者按：按照集团的部署，集团和系统各企业集众智慧，开放学习、调研，结合自身实际全力编制“十三五”战略发展规划，取得了较好的成效。为做好相应的宣传工作，《特发》月刊计划从6月份开始，在专题中每期刊载系统企业“十二五回顾，十三五展望”的主题稿件，与集团全体员工交流、分享。本期为特发小梅沙专题。

固本扬帆，一核两翼，探索多元化发展之路

——特发小梅沙“十二五”回顾“十三五”展望

■ 陈男/特发小梅沙副总经理

小梅沙“十二五”回顾

“十二五”期间，国内旅游业实现了持续较快增长，国务院、广东省发布了一系列支持旅游业升级发展的政策意见，旅游业成为中国的支柱产业。旅游消费及需求增势快速，发展型、享受型消费逐渐提升，旅游成为新兴生活方式的首选，旅游多元化发展时期到来，旅游市场正逐步步入散客时代、高铁时代、科技时代、体验时代。同时，旅游投资快速增长，国外品牌纷纷落地国内，大型旅游集团加快全国布局，创新驱动、大产业融合和跨界资源大整合日益突出，产品生命周期进入快进年代，新的旅游产品兼具国际视野、理念和设计，以及更高的品质，老的旅游产品升级更新加速，市场竞争日益加剧。

回顾“十二五”，小梅沙人在集团的支持下，聚焦主业，不惧挑战、团结拼搏、积极进取，克服国内政治经济形势变化、天气疾病、同业竞争激烈、设备设施老化严重、产品竞争力日益下降等不利因素，通过管理创新、经营创新、盘活存量，实现了经营业绩持续增长，甚至逆势增长。其中，海洋世界入园人数首次过百万人次，营业收入首次过亿元，非门票收入年均增幅超过14%，游客满意度在全市40多家A级景区中位列第11位。小梅沙大酒店也保持了平稳增长，海洋世界和大酒店品牌形象得到提升，保持了广东省“知名旅游品牌”的地位。

一、加强企业战略管理，探索商业模式创新方向

重新梳理公司愿景、使命和核心价值观，将战略管理与经营计划、经营预算及经营活动有机结合，以战略思维推进公司各项工作，建立战略管理相关流程，以战略指导日常经营工作。在“十二五”战略规划基础上，又制定了小梅沙3年战略规划（滚动）、财务管理专项规划、人力资源专项规划、品牌管理专项规划、对标管理专项规划等。发挥核心优势，探索企

业发展新思路，立足于现有经营，已就“水族馆规划、运营管理”顾问方、“动物演出”提供商等新方向组织研讨。

二、坚持产品创新、营销创新，促进业绩达成

（一）丰富和完善产品内涵，增强游客体验乐趣，提升顾客满意度。海洋世界新建了水母馆、海龟岛，打造了水族馆“黄金隧道”，更新排练了“海狮非诚勿扰”、“海豚运动会”、“人鱼之恋”等节目，策划了“忍者神龟蹦床”等互动娱乐项目。小梅沙大酒店甄选了小梅沙珍贵历史图片并在各楼层悬挂，增加了酒店的历史底蕴与文化内涵。

（二）巩固渠道、深化合作，创新营销模式。秉承“有限客户、深度服务”，精细划分渠道层级，执行“数一数二”的舍得战略，实施“细分化、价值化”的价格策略，“旺季赚收入、淡季赚人气”。积极探索智慧旅游新思路，强化自媒体宣传，加大移动端网络推广，实现营销推广智慧化；构建票务管理平台、客户管理平台，建立业务流程管控机制，推动服务管理智慧化；打造公司电商平台，培养在线客户粘度，推动在线运营智慧化。

（三）推行品牌化经营，打造专属品牌活动，创新品牌传播形式。以战略高度推行品牌化经营，着重品牌体系的完善和管理，提高品牌培育水平，持续强化品牌竞争力。从“产品导向”转向“情感导向”，以“小活动”打造“大品牌”，举办公益活动，挖掘品牌故事，开办海洋文化网络专栏，实现线上线下互动，打造立体宣传体系，扩大品牌曝光率，用品牌创新成就市场地位。

三、持续优化内部运营平台，为业绩达成保驾护航

（一）完善顶层设计，创新管控模式，服务公司战略。科学调整公司内部架构，提高管理执行力，改善管理效益。在完善民主决策机制、内部问责制度、科学明确分工的同时，本着

“点控线、线联面、线面贯通、点面互动”的管控思路，实行“两块牌子、一套人马”的管理模式，设立“6+2”的大部制架构，推行扁平化管理，有效整合资源，降低运营成本，增强市场响应能力。

(二) 加快建设现代企业管理制度，构建风险防控体系。准确定位财务战略发展导向，全面强化财务管控工作，逐步搭建与之匹配的企业财务管控平台。制定了小梅沙财务管理工作转型专项规划，强化预算的执行与监控，加强资金管理，提高资金使用效率。完成风险管理与内部控制体系建设，制定颁布了一系列管理制度，公司管理向规范化、流程化、标准化迈进一大步，风险防控能力进一步得到提高。

(三) 人力资源管理创新突破，完善“选、育、用、留”机制。建立任职资格体系，优化人力资源配置，提高人力资源质量管控。建立“管理与专业双通道”的员工发展模式，改变“管理独木桥”的局面，激活企业内部人力资源。开展薪酬绩效改革项目，制定完善企业绩效管理制度，实现绩效考核全覆盖，调动员工积极性。建设学习型团队，逐步建立现代培训管理制度和内训师队伍，培育学习型员工。

(四) 积极推进对标管理，促进企业健康持续发展。制定对标管理实施办法，建立和优化对标体系，加强对标工作领导。积极组织对华侨城集团、海昌集团的专题调研和交流学习，寻找管理和技术差距，通过对标学习，公司各部门、各经营单位重新修订增加管理制度、服务标准300多项。

(五) 加强安全生产管理，确保安全生产。通过管理和流程的规范和创新，建立一套安全管理体系，将安全生产工作纳入到“日常化、规范化、制度化”轨道。从事前检查、预警系统、应急预案，以及系列检讨、改善机制，构建小梅沙的安全堡垒，以“强化安全基础，推动安全发展”为主题，加大安全生产资金投入，加强设备设施能耗控制与维护，确保了“十二五”期间没有发生大的安全生产事故。

审视发展瓶颈与困惑

审视现在，小梅沙可谓“荣耀犹在，境遇骤变”、“区位优势在，环境骤变”，发展中的瓶颈和问题均不少。

一、产品竞争力下降，商业模式单一

游客对旅游消费的综合要求越来越高，海洋世界和小梅沙大酒店已不能有效满足游客需求。海洋世界前期规划存在缺陷，设备设施老化严重，产品更新升级投入不足，主题线索不

明确，产品组合不合理，空间利用率低，游客体验度不佳，品牌个性不突出，提升品质乃当务之急。小梅沙大酒店开业时间长，设备设施陈旧，缺乏主题文化氛围，配套设施不完善，装修档次偏低，淡旺季明显，竞争优势不突出。同时小梅沙得天独厚的山海资源未能进行深层次的整合，产品线设计存在不足。商业模式单一，门票占经营收入比重过高，优质的山水资源、多年的运营经验未能转化为生产力，提升二次消费、扩展收入来源为未来经营核心。

二、现有经营与二次开发之间的矛盾

面对两难选择，一方面是产品品质下降，不能有效满足游客需求，迫切需要持续投入、更新换代，另一方面是“二次开发”在即，各版块规划待定，不宜大投入改造。现今主要表演动物已老龄化，海洋动物价格越来越高，动物引进日益困难，核心产品突显危机。亟待明确海洋世界及酒店未来定位及规划，才好清晰今后的升级改造计划、人员发展及配置计划，以获得可持续发展。

三、中层干部次优化，薪酬竞争力不足，企业活力不够

比产品更重要的是人才经营！小梅沙中层团队整体年龄偏大，次优化现象明显，管理能力、学习能力均待提升。小梅沙缺少复合型、专业型人才，缺乏可供持续发展的人才储备，人才成为小梅沙未来发展的短板。员工薪酬历史欠账太多，与市场薪酬差距明显，不利于招聘和留住人才，亟待建立符合市场竞争环境下的“选、用、育、留”机制，包括管理层长效激励机制、完善员工薪酬激励机制。

小梅沙“十三五”展望

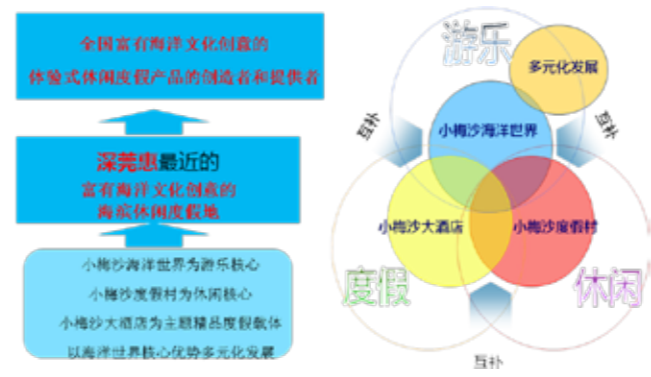
“十三五”期间全面进入信息化时代，互联网、大数据将帮助旅游传统企业转型升级，改造传统旅游经营模式，进入“智慧旅游时代”。随着中产阶级的快速崛起、人均GDP的提升，旅游将全面进入休闲度假时代，旅游者将对品质、情感体验提出更高要求，家庭游、自助游掀起新热潮，个性化、多样化旅游消费渐成主流，主题文化游、深度体验游逐渐兴起，游客更期待“超预期体验”。海洋主题公园发展呈现业态综合化、情境度假化、体验多样化、经营智慧化的趋势。休闲度假酒店需求增长迅速，千禧一代成为新生主力，创建独具特色的文化成为潮流，定制化服务模式迎合需求，信息化、智能化发

展成趋势，互联网成最大营销平台。

面对旅游发展新环境、旅游消费新趋势、珠三角新型竞合关系，单靠门票收入保持长期盈利越发困难，植入主题文化软实力，开拓特色衍生配套产品，积淀文化竞争力，实现嵌入式发展才是未来发展方向。小梅沙立足于现有经营可持续及盘活现有资产的出发点，需要“重新定位、整合发展、突破创新”。

一、固本扬帆，一核两翼，提升存量，发展增量

我们初步确定小梅沙的整体发展定位为：以小梅沙海洋世界为游乐核心，以小梅沙度假村为休闲核心，以小梅沙大酒店为主题精品度假载体，将小梅沙打造成为深莞惠最近的、富有海洋文化创意的海滨休闲度假地，继而利用海洋世界核心优势多元化发展，将小梅沙打造成国内富有海洋文化创意的体验式休闲度假产品的创造者和提供者。



按照这一定位，小梅沙将由现今的以观景旅游为主向以海洋文化为主题的体验式休闲度假发展，先升级做精、做强现有产品体系，同时利用我们多年的技术积累与运营管理经验，通过海洋文化产业运营，将海洋世界带到更多的城市空间，从而转型做大。未来小梅沙将由现在的传统旅游业（海洋世界+酒店）向海洋文化产业发展（海洋世界+酒店+多元化经营），客户将从珠三角走向全国，品牌将从深圳八景向国内知名海洋文化经营品牌发展。小梅沙未来发展的企业愿景是“创意海洋文化，丰富多彩生活”，使命是“致力于提供优质的海洋文化体验，创造高品质滨海生活，弘扬海洋文化”，希望可以将小梅沙根植于人们的成长和记忆中。

二、明晰市场再定位，指明未来更新升级方向

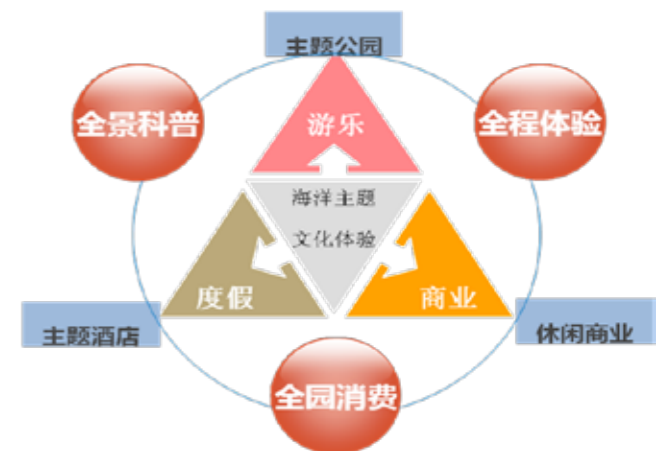
(一) 研究总体定位及开发模式

我们认为，国内外海洋公园发展模式可分为三类，一

是“水族馆科普观光驱动模式”（如上海海洋水族馆），二是“水族馆休闲娱乐驱动发展模式”（如日本八景岛海洋乐园），三是“主题游乐度假区驱动发展模式”（如新加坡海洋生物园）。

海洋世界总体定位是依托良好的区位和资源条件，融合“互联网+”思维，打造一个主题鲜明、富有文化创意的“以都市休闲为主、度假娱乐为辅的智慧体验型海洋公园”，集海洋生物观光、海洋文化科普、海洋娱乐体验、海洋主题度假等为一体，成为深圳的一张海洋文化名片。基于这一定位及小梅沙实际，未来海洋世界将选择“主题游乐度假型开发模式”，将主题体验融入吃住行游购娱各方面，克服公园总体规模偏小的不利因素，在海洋公园拼大拼全的时代，从文化深度上提供人性化的震撼体验（文化体验，直击心灵），形成处处有惊喜、处处有主题的精緻化、娱乐体验乐园。

小梅沙大酒店则将淡化星级概念，注入海洋文化主题体验，形成精品海洋文化主题度假酒店。



(二) 完善主题定位及故事线索

目前整个园区主题模糊，缺乏“故事”。未来我们将以“海洋总动员，丝路大冒险”为园区主题，和海洋世界吉祥物“水滴精灵”一起畅游海上丝绸之路。整个园区按故事线索分为传奇渔村（神秘、生态）、神秘冒险岛（冒险、惊奇）、天方夜谭（欢乐、动感）、奇幻海湾（梦幻、奇妙）四大片区，以及退役明星体验馆、深海精灵、丛林探险、海盗奇遇、海洋剧场、白鲸剧场、极地世界、海洋欢歌八大产品体系。

(三) 锁定目标客群，以家庭和散客为重心

海洋世界客群定位为“老少皆宜，所有热爱滨海生活、热爱海洋文化、热爱海洋动物的人群”，以“儿童、青少年及其家庭”为核心群体，兼顾热爱滨海生活、具有较高消费

能力的年轻群体、情侣需求。大酒店未来以休闲度假的家庭客户为主，以商务会议客户为辅，以婚礼、户外客户等为补充，实现与海洋世界、度假村客户共享。地域上以深圳市内为一级市场，以广东省内为二级市场，其他为机会市场。适应散客时代，提高散客接待量是未来市场重点。客群消费能力也将有所提升。

(四) 产品定位差异化、全覆盖，突显品质与体验

海洋世界产品定位将体现“需求全覆盖、差异化竞争、时间全覆盖、资源全覆盖”。短期内优先覆盖家庭客群的深层次情感需求，中期建立年轻、情侣客群的情感需求。针对不同客群需求开发个性化、差异化产品线，如针对家庭客群，会考虑儿童及少年的适游性，让其绝大部分项目均可体验，体验过程整体平缓，以知识性、趣味性、故事性、亲子互动为主调。大酒店产品定位为“提供丰富的、多元化的滨海生活体验”，而不仅仅是满足客户的住宿需求。

产品设计上不仅将考虑白天与夜晚产品线、淡季与旺季产品线、平日与周末产品线的差异化，同时还要充分利用小梅沙山及海的资源，以海洋世界及大酒店为核心，整体塑造“山海互动”的资源形象，一面向沙滩滨海延伸，紧抓海洋娱乐休闲核心市场，一面打造从海洋世界通往山林的游道，对接户外休闲运动市场。

结合实际，未来将从五个方面对现有产品进行提升改造：

- ①主题包装，强化主题识别性，营造全景文化包围，如主题场景、主题客房、主题商业；
- ②融入多元综合业态，打造深度体验和度假氛围，重新设计空间规划；
- ③现有项目体验性升级，提升海洋生态活力，谋划主题演绎，打造互动娱乐项目，传递情感理念；
- ④强化特色活动策划，承办主题定制化服务，如婚礼活动、主题夜宿、海洋职业体验等；
- ⑤加强资源利用，对优势动物资源独立成馆，为老龄化动物设立退休体验馆，充分利用剩余价值，对能自主培育的海洋动物对外输出，大酒店与海洋世界资源共享。

三、利用核心优势，探索多元化扩张之路

小梅沙有十几年海洋馆运营经验，在水母养殖、海洋生物培育、水处理及水族设计方面积累了丰富的经验，我们可以借助海洋世界品牌优势围绕海洋文化大产业多元化发展。

(一) 对剩余动物或自身可繁育的动物进行出售或租赁。

(二) 输出创意动物表演，从简单的卖动物向“以动物为载体的特色表演节目”输出，提升整体价值。

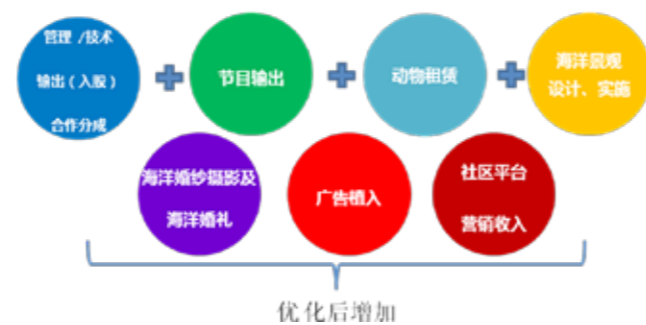
(三) 借鉴迪斯尼、儿童职业体验馆经验，整合小梅沙区域可利用的区域或空间，规划成媒介资源，打造广告植入平台，并以此为试点，探索景区广告专业运营商的角色。

(四) 针对深圳庞大的婚庆市场，与婚礼策划、摄影机构合作，整合小梅沙资源，打造具有小梅沙海滨特色的海洋婚礼基地。

(五) 利用水母繁育及设计技术，以个性化定制为策略，为酒店、会所、咖啡屋及市民提供“水母景观设计、养殖整体解决方案”。

(六) 借助互联网，打造新型智慧旅游景区，以小梅沙每年庞大的客群为接口，打造小梅沙旅游客户社区平台，将平台用做流量入口，融入各种商业，变现流量价值，提供分享体验、圈层社交、海洋文化展示交易、广告投放等综合服务。

(七) 利用核心优势，开发模块化海洋特色小馆，提供小馆管理运营输出服务，也可与开发商、商场、酒店等合作开发及运营。



鉴于二次开发在即及资源条件限制，无论是区域旅游产品项目开发，还是多元化扩张，我们均可能采取“轻资产化”的合作开发模式。整个五年规划将经历“产品升级、夯实现有经营”、“新项目开发、资源准备”、“蓄势待发”这三个阶段，围绕战略目标建立相匹配的技术战略、品牌战略、营销战略、人力资源战略、财务战略、平台服务战略、做好战略风险控制，稳健经营，稳步推进，并争取与小梅沙二次开发有效对接。

一个核心，两大突破

——关于长龙公司发展的几点思考

袁洪章/特发黎明公司总经理

一、长龙公司面临良好的行业发展前景

近年来，我国铁路技术蓬勃发展，建设规模日益庞大，装备技术水平和建设规模都走在世界前列。到2020年，中国铁路营运里程将达到12万公里以上，其中高速铁路建设占较高比重，铁路信息化投资的比重将由2008年之前的1%逐步上升到4%以上，而这个数字在发达地区如欧洲是15%。到2020年，我国城市轨道交通新增营业里程将超过4000公里，以每公里约5亿元造价计算，保守估计需要两万亿元的投资，轨道交通通信信号系统市场潜力巨大。

二、长龙公司具备雄厚的企业发展基础

首先长龙有管理理念先进、市场意识强烈、综合管理能力很强的高层领导班子；有多年培育、伴随长龙一起成长、忠诚度极高的中基层骨干团队；有一批优秀和富有活力的技术和管理类人才，形成了完整高效、综合素质极高的员工队伍。

其次，长龙有较强的技术研发实力。长龙公司已经与北京交通大学合作，在深圳成立了《北京交通大学产学研基地》，在科研团队建设和新产品研发等方面取得了良好的业绩，打下了比较坚实的基础。

再次，长龙有北京铁路局、中铁建公司、特发集团和黎明集团的强力支持；

最后，公司领导层有较强的战略意识和清晰的发展思路。

三、长龙公司发展的几点建议

历经30年的发展，长龙公司已经成长为以铁路通信信号安全设备及系统的科技研发、生产制造、技术服务为主，集技工贸、产供销、服务为一体的国家级高科技企业。当前面临良好的发展形势，“十三五”期间建议长龙公司始终围绕一个核心，两大突破开展工作。

一个核心：始终以确保技术领先、把产品做到极致为核心
一是要集中企业优势资源，加大投入，筹建省市级重点实

验室，强化技术研发能力；二是尽快将科技创新产品在铁路行业推广应用，形成新的销售热点，实现科技创效更大的目标；三是通过不断引进、快速消化吸收来建立技术领先优势，提高技术竞争力；四是放眼全球引进人才，强化自主研发能力，做好市场调研，贴近市场需求研发技术和产品。

两大突破：市场营销和内部管理

长龙公司一定要在扎实提升技术研发能力基础上，重视品牌塑造，加大市场销售力度，积极开拓全国市场，确保业务量稳定增长。随着我国高速铁路快速发展，长龙公司可结合市场需求，进一步加大对高铁通信信号系统相关产品的研发，向综合平台供应商方向发展。

同时，长龙应积极规范内部管理，一方面要尽快取得国际铁路行业IRIS认证，通过加强企业内部管理，提高产品质量和可靠性；另一方面应组织员工开展“十三五”战略规划和企业文化研讨，明确公司使命、愿景及核心价值观，充分调动广大员工的工作积极性，增强责任感。同时，适时调整组织结构，明确部门职能和岗位职责，建立科学的绩效考核体系、招聘体系，帮助员工建立职业生涯规划体系，将公司打造成管理规范的现代化铁路通信信号系统公司。

其他方面，随着企业的快速发展，也应进行逐步的完善

(一) 在企业内部建立市场化选育用留人才机制，以吸引更多优秀的人才加盟，提升企业竞争力和可持续发展能力。

(二) 规范法人治理结构，完善董事会、经营班子议事规则，有效行使监事职能，健全内部审计，确保国有资产保值增值。

(三) 积极探索进一步发展混合所有制，让市场在资源配置中发挥更大的作用。长龙公司目前已经具备了资本运作的基础和上市的条件，从资源价值最大化的角度考虑，应大力解放思想、转变观念，积极谋划上市。

希望长龙公司抓住机遇、不断开拓进取，在“十三五”期间取得更加优秀的经营业绩。

争创一流托管服务，提升物业租赁收益

■ 杨杨/特发物业管理公司

特发物业公司承接了集团总面积近8万平方米资源性资产租赁经营业务，该板块的物业租赁收入近两年涨幅分别为5.6%、18.6%，贴合市场变化，呈现持续增长的增值态势。

2014年下半年以来，根据市国资委相关文件精神和特发集团资源性资产租赁管理工作指导意见、集团物业管理办法的要求，在集团对口部门的支持和指导下，特发物业资源性资产租赁管理工作全面向市场接轨，在提高市场化运营水平、科学规范管理、信息化建设、监督管理工作等方面均做出积极努力，并取得了较好成效。同时，我们还根据物业类型和实际状况的不同，有的放矢采取“个性化”提升措施，充分开发物业价值，如进行装修改造和转变业态规划等，概括地讲，主要做了以下努力：

一、以市场为导向，坚持公开透明竞争

(一) 租赁价格体系市场化。特发物业资源性资产租赁管理价格体系主要以政府指导价和集团指定的中原地产评估价为参考依据，以公司内部《市场租赁价格设定和调整流程》为规范，每半年一次通过物业管理处、中介、网络、租赁指导价等多渠道进行一次全面的市场调研。新签、续签合同时必须结合物业具体情况再次进行价格核查，然后通过综合评估来确定所采用的租赁价格。

(二) 招租竞价方式公开化。2014年下半年以来，特发物业在集团对口部门指导下，对所有集团委托物业及自有物业进行了公开招租（以中原评估最高价放盘，以中原评估最低价为成交底价，结合物业实际情况进行调整），符合条件的则进行公开竞价。通过市国资委指定的联合交易所、网上租赁信息发布平台、地产中介、社区公告栏及管理处、优质租户推荐等多种方式和途径公开发布招租信息。通过信息公开、引入价格竞争机制等手段，稳步提高物业租赁价值。自开始全面实施公开招租竞价以来，新签合同金额达69.26万元/月，比原合同金额提高24.38万元/月，涨幅为54.3%。

2014年7月份，我们根据集团的统一部署，为规范资源型资产公开竞价机制，制定了《资源性资产租赁公开竞价管理办法》，从制度上进一步强化了资源性资产的公开竞价制度和流

程。到2015年上半年，采用资源性资产公开招租竞价的资产普遍取得良好收益。同时，由于实现了招租信息的公开透明，吸引了更多意向承租人的关注。

二、完善管理制度，科学经营

《特发集团关于加强企业资源性资产租赁管理工作的指导意见》颁布实施以来，特发物业对资源性资产租赁管理制度流程进行了重新梳理和规范。

(一) 依据市国资委和集团资产租赁管理工作指导意见、集团物业管理办法，以及相关通知要求，在总结公司过往经验教训的基础上，根据公司实际情况，补充修订了特发物业公司《物业租赁经营管理办法》、《物业维修管理办法》、《资源性资产租赁公开竞价管理办法》、《物业租赁经营管理内部监督办法》、《合同补充协议》等多项制度。

(二) 根据相关制度，结合公司风控体系的建设，补充修订《物业租赁管理流程图》、《物业维修管理流程图》、《市场租赁价格制定及调整流程图》，以及相关流程图的操作说明，另外补充了大量的作业表格。强化工作纪律，防范运行管理中的“权力寻租”风险。

(三) 在公司绩效考核的基础上，加强员工日常管理和警示教育，通过例会等多渠道向员工宣贯岗位问责制度。明确指出：对违规违纪，造成严重后果的，按照相关规定，予以调岗、降薪、降职乃至解聘的处罚。涉及违法的，移交司法机关处置。租赁经营部还本着防微杜渐的思路，制定了岗位绩效日常考核制度。评分表的结果纳入员工年终绩效考核结果，与年度奖励挂钩。通过建立多方约束机制，强化员工纪律意识，确保工作健康有序进行。

为便于员工学习掌握，制作了《租赁经营制度流程汇编》，将其作为每个员工手头必读的文件。

三、推进信息化建设，助力运营水平提升

按照集团部署，特发物业已启用思源租赁管理系统，自2014年7月开始以来，经过一段时间的磨合，已完成合同信息、物业信息、租户信息等基础资料的录入，统计模块、报表模块等已能投入使用，合同变更、续签及收费情况等信息能做

到及时更新。目前系统功能基本能够得到发挥和使用。

此外，我们还依托信息化平台开展了物业的全面普查。对物业基本状况、外观及内部结构和设施、使用状况、权属关系、租赁情况、历史资料等信息逐个进行搜集汇总和整理，以期建立起数据化、可视化为一体的整套物业档案，为物业管理、查询、租赁、变更等方面提供了资源信息的支持与应用。例如：在2014年第四季度以来的新签合同过程中，已经着手对物业档案进行逐个更新，物业档案信息的准确性和完备性得到了进一步提高。还计划聘请软件支持公司，对已有物业档案系统进行升级优化。初步的设计方案已经拟定，待审批通过后实施。

四、强化岗位责任，注重客户满意度

(一) 逐级负责、全程审核和监督

在租赁管理业务部门层面，租赁合同价格及条款、维修方案及报价、消防安全等均有专人审核，最后由业务部门负责人审批；在工作中实施AB角转换和轮岗，一方面使员工对各片区物业情况更加熟悉和了解，提高业务能力，也降低了管理员长时间管理同一片区产生的管理风险。AB角色相互支持，也相互监督。

在物业公司内部，建立了合同审核及实施全过程法律顾问、企业管理部、分管领导、总经理的分层审批把关机制。

在面向集团层面，严格按照上级有关通知要求及制度执行审批及备案，正确执行集团授权和接受集团的监督。

(二) 加强问责机制

在公司全员绩效考核的基础上，加强全流程责任追究制度。明确提出：对工作中存在严重违规违纪，造成严重后果的，按照集团及公司相关规定，坚决予以调岗、降薪、降职乃至解聘。

同时根据不同的岗位特点，制定了配套的加纪律监督管理办法。如：《物业租赁经营管理内部监督办法》和《租赁经营部工作错误扣分表》等。通过量化标准、强化约束机制，增强员工在工作中的自律。

(三) 制定《客户投诉处理办法》，建立客户投诉专线

为迅速处理客户诉求，维护公司形象和客户关系，专门制定了《客户投诉处理办法》，明确了客户投诉的管理标准及具体处理流程。为确保办法的实施，还特别建立了客户检举投诉专线，进一步加强对片区管理员租赁管理工作的监督。

五、严守底线防隐患，统一标准抓成控

安全工作是底线。特发物业各物业片区管理员每季度均有安全巡查工作要求。片区管理员对所发现的问题及时下发安全整改通知书在限期内完成整改。下一季度初递交《消防安全检查表》、《资源性资产消防情况检查汇总表》等工作记录。

控制成本要效益。经统计，集团委托物业及公司自有物业近两年平均每年维修费用约为15万元。为统一物业维修标准，加强对物业维修费用的管控，明确物业维修和费用标准，不断提高物业维修管理水平，特发物业租赁经营部经过大量的前期调研工作，与多家维修供应商进行了沟通洽谈，结合集团委托物业及公司自有物业实际情况，拟定了《物业维修报价单》，采用“竞价”的方式进行，对物业维修及费用标准制定采集规范。要确定物业维修供应商和报价，只需通过选填细分项目及数量的方式就可以方便快捷地生成预算费用，而且分项和总项清晰明了。公司按照以上维修及费用标准，每年度对物业维修供应商进行一次统一竞价，然后纳入物业维修供应商信息档案备选。

六、稳步解决“钉子户”问题

由于各种原因一直存在的欠租、免租、各种理由的打折等现象，以及个别客户到期拒不按照市场价续约又强占物业的情况对租赁管理工作带来很大挑战。这些租户涉及发展中心、八卦岭光纤小区、文星商场、东乐花园、南苑新村等物业。据上半年统计，共涉及合同数约40份。经过经营租赁部的不懈努力，目前大部分已妥善处理。接下来我们将加大针对恶意拖欠租金租户的催缴力度，必要时果断启用法律工具，维护集团利益，力争“颗粒归仓”。

七、通过改造提升和转变业态等手段，挖掘租赁价格潜力

集团委托物业及特发物业自有物业大部分建成年限接近甚至超过20年，建设时间较早。由于维护保养等原因，导致设施老旧、损坏，租赁价格较低。我们尝试通过筛选一批地段较好、市场需求较大、租赁价格有较高调整空间的物业进行适当的装修改造，或者调整其业态规划，从而达到提升物业品质，挖掘租赁价格潜力的目的。

例如目前已获集团批复，由特发物业负责进行装修改造并配置家具家电后重新对外出租的上海乐山大厦物业，预计完成改造后租赁价格将提升1倍左右。特发小区综合楼，由特发物业最先发起并提出由普通宿舍楼装修改造成商住两用高端白领公寓的方案，也经集团批复同意实施。该项目在实施过程中因涉及专业领域较多，已移交特发地产运作，并提出了转变为办公业态、打造创新创业基地等概念，适当的投入将撬动巨大的市场回报。

目前诸如此类有装修改造或改变业态规划价值的物业还有：龙飞工业园厂房、龙岗宿舍楼、观澜别墅、罗湖大厦、文星商场等。具体将由专业团队根据以上思路以及实际情况制作可行性方案后再讨论实施。

成为核心员工应具备的优良素质

——集团总部举办2015年度8月份“员工之星”座谈会

■ 王亚超/集团党委办公室

为激发员工立足岗位工作，争做核心员工，8月26日下午，集团总部机关工会以“核心员工应具备的素质”为主题，组织召开“员工之星”讨论会，总部中层以下员工参加活动。

在党委办公室员工王亚超主持下，参加座谈会的各部（室）员工分为3个小组，对“核心员工应具备何素质”各抒己见，经过激烈的讨论，各小组将感受与心得与大家分享交流，让大家受益匪浅。

信任、理解、互助

办公室小组经过讨论，由队长陈宇代表小组和大家分享了他们的感受，成为核心员工需要具备的素质有很多，总结出以下三点：

一是信任。被人信任是种快乐，信任别人是一种美德。信任是最简朴同时也是最奢侈的营养，需要用时间去灌溉。信任必须诉说，信任必须倾听，信任必须在相互交谈的时刻双目凝视，在倾听的时候全神贯注。在工作中我们应该学会信任，信任自己，信任他人。

二是理解。我们每个人都需要理解，理解是人际关系的催化剂。理解可以拉近人与人之间的距离，理解可以消除人与人之间的隔膜。所以我们需要学会理解他人，在工作中会遇到许许多多的障碍和挫折，要继续前进就需要消除障碍直面挫折。要消除障碍就要学会理解，理解别人的难处，别人也会理解你的难处，消除隔膜就能更好地完成工作。

三是互助。“以团结互助为荣，以损人利己为耻”是树立社会主义荣辱观的一部分，在工作中我们会许多时候需要得到别人的协助，我们要学会去帮助别人，这样在需要的时候别人也愿意帮助你。

总的来说，成为核心员工，需要具备信任、理解、互助及其他更多优秀的素质、品德。

高效、团队、执行、学习、沟通、创新、心态、梦想

成为核心员工需要具备很多素质，党委办公室小组队长王娟代表小组分享了其看法：

一、工作高效。即工作高效率 and 效益，也就是常说的“又快又好”。对优秀员工而言，高效是工作业绩、成果输出的重要前提，高效意味着拥有超强的综合能力。这是每个员工追求的重要目标，追求高效表现为一种积极的态度，应该融入意识里，工作中不断努力。企业员工要始终追求工作上的高质量，让工作推进的每个阶段都满足预定的要求，不偷工减料，也不跑偏，减少修正和返工的概率，这样既降低了成本，也提高了效率。在规定节点内按要求圆满完成工作，不拖延。

二、团队精神。企业员工为实现共同目标而集合起来成为一个团体，需要心往一处想，劲往一处使；需要分工协作，优势互补；需要团结友爱、关怀帮助；需要风雨同舟，甘苦与共！一个追求卓越的人，仅靠自己孤军奋战，单打独斗，是不可能成气候的。世界上任何一个人的力量都是渺小的，只有融入团队，与团队一起奋斗，才能实现个人价值的最大化，才能成就自己的卓越！

三、执行力。是指贯彻组织战略意图，完成预定目标的操作能力。执行力是企业竞争力的核心，是把组织战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力对企业的发展非常关键，对政令能否畅通、工作能否前进有着决定性的作用，因此，企业能否做大做强，执行力的强弱起着重要的作用，企业员工应该做具有强大执行力的人，在各自的岗位上发挥作用，为企业美好明天贡献力量。

四、学习能力。有位作家说：“学习是一个人的真正看家本领，第一长处，第一智慧，第一本源，其他一切都是学习的结果，学习的恩泽。”学习是个不断反复地学习新东西的过程。员工的学习能力决定了企业的创新能力和竞争能力，一个具有学习力的员工也才具有竞争力创造力。企业的价值主要依靠员工去创造，企业需要学习型员工，优秀的员工具有不断学习的能力。优秀的员工必需明确学习目标，持之以恒，日益累积，综合能力就会提高。只有具备较高的学习能力的员工才能有效获得并利用新知，不断提升自己的工作能力，增强绩效。

五、沟通能力。良好的有效沟通是企业各项工作有序进行的基础，更是企业核心竞争力的重要体现。有效沟通是保障企



业各项工作顺利进行的前提。在实际工作中，优秀的员工善于沟通，沟通效果往往会使人很快在工作中打开局面。员工之间良好的沟通，坦诚交流，表达自己的真实观点，自由表达自己的观点，很多有突破性的工作创意就是在非正式的沟通中被激发出来的。

六、创新能力。企业员工创新能力对于企业的生存和发展具有重要影响。创新，就是继承前人，又不因循守旧；借鉴别人，又有所独创；努力做到观察形势有新视角，推进工作有新思路，解决问题有新办法，使各项工作体现时代性，把握规律性，富于创造性。优秀员工能够充分利用自己所掌握的知识、技能、专长，创造性地利用和整合各种内外部资源，使企业核心竞争力得以生成和延续。

七、好的心态。优秀员工在职场中必然有好的心态，树立积极、正面、乐观、向上的生活和工作态度与价值观，才能对自己、对企业负起应该担负的责任。

八、有追求有梦想。“如果你有追求的勇气，所有的梦想都可以现实。”企业员工的追求和梦想要和企业文化保持一致。员工如果是有追求的人，所在的企业就是一个值得你奋斗、追求的地方。有良好企业文化的企业是值得员工长久奋斗的企业。梦想是引领人生方向的灯塔，是创造美好生活的动力。每个人都会有梦想，每个人都期待着实现梦想，作为企业员工，梦想则是一个追求企业发展的大梦想。

修炼自身，加强沟通，明确立场

片区规划小组和计划财务部小组队长肖湘鹏代表他们小组发表了他们的看法：作为核心员工应该具备三点素质：修炼自身，加强沟通，明确立场。

修炼自身：加强自我修养，对自我的感知认识和觉悟，既明白自己性格的优缺点，以此自省，达完善，同时在此基础上于外界对比，明白自己的价值，和所在位置需要的能力。

加强沟通：每个人都是一个独立的个体，都有自己的“场域”，他处于的环境，会与周围的人与物做“场域”碰触，从而逃不过从感知到认识到认知，再到习惯成自然这一过程，同时也在于外界的互相对比中达到自身完善。作为一个员工，工作内最多的时间便是与周围同事的接触，便是学习能力中最易获得共同价值的能力——沟通能力。

明确立场：从古至今，不管哪个组织，最在意自己成员应具备的素质——归顺。归：归一，将公司当做一个大家庭，拥有归属感。顺：顺从，即对组织团队的核心利益的目标及为此目标所走的路的顺从。

而在此基础上，不管是团队与成员情感的丝丝缕缕再坚韧，如若拉得太远，都会崩断，因此，在这两个的基础上，员工同时应具备抗压能力，不会临压而逃离团队。

常备空杯心态，做学习型职业人

■ 谢科立/特发信息光缆事业部

集团张建民总经理《争做核心员工，成就职业理想》文中提到“培养终身自主学习能力，保持和提升竞争优势，成就职业理想”。如果说，如何学习是方法论，那么如何想去学习，就要谈谈观念。常备空杯心态，是成为学习型职业人的动力。

一、空杯心态是自然而然、自发的态度

道家讲天道效法自然，正如上善若水，水自然而然会往低处流，空杯心态亦是如此。人在幼年时，学习能力最强，因为刚出生的孩子就如一张白纸，一块干燥的海绵。所以说，当人备有空杯心态的时候，就会自然而然、自发地如饥似渴地去学习，这是一种“常态”的表现。

二、放下傲慢，拾起空杯心态

佛教有“贪、嗔、痴、慢、疑”这五种情绪为五毒的说法，认为这五种情绪是众生之“障”。其中“慢”则是塑造空杯心态的最大障碍。如果说拥有空杯心态、拥有学习的动力是天性所然，为何还要继续强调它的重要性？正是因为“慢”的存在，首先要认识到己之不足，才能因为“空”而去追求“盈”。傲慢是自满，满则止步不前，听不进他人意见。

俗语说，万事开头难；亦有成语，百尺竿头，更进一步。但是最容易丢失空杯心态的人，往往既不是初入行的新人，也不是处于事业的高位者，而是发展中的中层次员工。从学生到职业人转变，一切都是新奇的，大多数人懂得这是职业生涯中工作经验、知识积累最快的阶段；而处于事业的高位者，经历过大风大浪，站在更高的层次看待事物，深谙逆水行舟不进则退的道理。他们都明白，学习能力就是竞争力，是成就职业理想的重要能力之一。而中层次的员工，往往会在职业道路中迷失自己，最后如方仲永的结局“泯然众人矣”。为什么会造成这一局面？张建民总经理在《争做核心员工，成就职业理想》文中谈到“人才要保鲜，一定要有终身学习的毅力”，本文标题也说要“常备空杯心态”。两个词“终身”与“常备”点出了关键。路漫漫其修远兮，职业生涯也是有方向而没有终点的。也许中层次的员工在过去确实取得了不少成绩，但这些成

绩只可以为之自豪而不可以自傲，它们不应该成为继续学习进步的障碍，而是作为成功的经验，成为职业生涯中继续提升的里程碑。

三、空杯心态是一种批判性学习

道家讲自然，释家讲心性，儒家讲实践、方法。空杯心态不是简单地排空自己，否定自己，去接纳一切新事物。有一句近似悖论的话“世界上唯一的真理就是没有真理”。这是说事物都有其共性和个性，事物都是在发展和变化中的。他人的经验可以参考，但切记不可复制。正如论语所说的“择其善者而从之，其不善者而改之”。这是一个思辨的过程，适合自己的去学习，不适合自己的要避免。做出最后的选择并不难，难在判断是否适合。他人成功的经验，是否就是适合自己呢？这里要谈到空杯心态的更高一个层次，勇于犯错，更要勇于改正。改革开放的总设计师邓小平有这样的观点：“改革中允许犯错，但是不允许不改革”。这就是空杯心态的一种体现，总体方向是前进的，在改革试验中犯错，犯错后及时清空自己的杯子，不在错误的道路上坚持、走远，以错误为经验教训，继续学习、前行。

永不自满，总结成功与失败经验，不断学习进取、挑战自我，这就是作为一名学习型职业人应该常备的空杯心态。唯有如此，才能往实现自我价值的方向发展，成就职业理想，最终成为张建民总经理所说的核心员工。☺



特发员工参加2015年国际创客周志愿者服务等2则

■ 李锡安/特力物业公司；胡明子/特发物业公司

2015国际创客周于6月18日至22日在深圳软件产业基地举办。根据市政府的工作部署，为给创客周提供高品质的服务，市国资委面向全系统兄弟单位招募多名党员志愿者前往深圳软件产业基地开展会场保障工作，我很荣幸代表特发参加本次志愿者活动。活动期间我秉承吃苦耐劳、爱岗敬业、团结友爱的精神圆满结束了5天的志愿者活动。

活动期间我被安排在迎宾组，主要任务是：接待到现场参观、指导工作的领导和新闻媒体。5天的服务时间虽然不长，但是我们每天的服务任务非常辛苦，我们团队所有志愿者都来自罗湖、福田、盐田三个区。我们每天早上6:00出门搭车，8:00准时到达岗位，傍晚18:00收队回家。服务期间，在工作过程中不论遇到什么样的天气，我们都各自坚守岗位给给会场提供最好的服务直到当日活动结束。

活动圆满结束后，举办方给予我们团队所有志愿者高度的评价。

“送人玫瑰，手有余香”。通过此次志愿者服务，我感受到服务不在于结果，而是在于服务的过程，一声谢谢其实才是我们服务者的最大收获。



二

西藏自治区八宿县海拔3620米，藏族人口占县全人口99.19%，因受地理位置约束，耕地面积仅为0.21%。八宿县地处祖国边疆，当地农牧民绝大多数还未脱贫，一些乡镇的村民到现在还没有像样的衣服。

在得到八宿县司法局献爱心倡议活动消息后，7月31日，特发物业成都分公司航电产业园管理处全体员工自发组织献爱心活动，纷纷伸出援助之手，踊跃捐献。活动共筹集到各季节衣物共计290件，学生课外书籍140余本。活动弘扬了中华民族“扶危济贫”的传统美德，彰显了特发物业人的爱心和人道主义情怀，为公司树立了良好的社会形象。☺





东莞寮步新生产基地见证企业发展

——特发信息电力光缆“十二五”产销双丰收

■ 陈明刚/特发信息电力光缆事业部

“十二五”期间，特发信息电力光缆产能达到80多万芯公里级别，超额完成产能目标，市场占有率逐步提升，创造了公司投产以来的最好成绩。

一、生产基地搬迁

4年前，特发信息决定将公司生产基地从深圳搬迁到东莞寮步。回忆那段日子，很多老同事都感叹地说：“一开始办公地点就在生产车间，当时一个部门就只有几个人，他们用“激情岁月”来形容那一段印象深刻的日子。在公司搬迁东莞前，很多员工心里忐忑不安，有各种顾虑，担心搬迁后工资降低、环境无法适应等问题。公司领导坦诚地向员工解释搬迁是因为扩产发展的需要，东莞新生产车间建成后，SST线、速复绕线、绞缆机及ADSS生产线，比目前产能扩大好几倍，公司不会因搬迁降低员工的工资和福利。伴随着隆隆的机器声，2011年5月17日，特发信息东莞生产基地第一条光

缆成功下线；2011年6月3日，东莞寮步生产基地生产的第一根OPGW光缆下线，经检测，光缆的各项技术指标均达到或优于合同要求，特发信息电力光缆再创辉煌的宏伟序幕徐徐拉开。在这里，生产车间逐渐完善，设备一部一部就位，人员也开始由原来的八、九位，慢慢增加到十几、几十位，到今天两百多人，人员和设备不断壮大，公司产量也不断扩大，创造了公司历史上无数个第一。经过4年的努力，从刚开始搬迁过来的设备安装调试、第一条光缆成功下线，到今年产量产能提升接近3倍，实现了跨越式的发展。成绩来之不易，离不开全体员工的共同努力，凝聚了全体员工的心血。

二、勤劳的一线员工

2014年下半年公司生产任务空前紧张，订单量迅速增加，订单要求完成的时间较为集中，结构多元化，有云南电网全覆盖项5000公里订单，也有出口澳大利

亚的NLGL（尼龙缆）、出口埃塞俄比亚的OPGW-CA的缆芯，对设备、工艺、排产都提出了更高的要求。生产一线员工积极为公司大局着想，主动加班加点，克服工期短、任务重、天气炎热的困难，对生产任务灵活掌握，以每天80公里产量目标排产，确保按时按质量完成生产任务。生产部门黄卫星总监更是十年如一日，每天以生产车间为家，走访车间深入一线基层，亲自抓安全、抓质量、抓生产，及时解决生产中存在的问题，有时候晚上凌晨才回家休息。他常常告诫我们“劳动创造财富，安全就是效益”，要时刻关注安全生产。记得有一回他患了重感冒，说话都没力气，可他依然坚持上班。正因为他做人用情，做事用心，身先士卒，车间员工深受感动，以他为学习的榜样，大家各尽其责。虽然车间炎热，但个个都干劲十足，不仅仅保持高水平的产量，还打破了一个又一个的生产记录，7月份产量达1840公里，刷新了之前月产量1620公里纪录，9月份OPGW月产量突破2000公里。同时，通过错峰用电实现每皮长公里的水电费下降，实现了产能与节能双赢。

三、奔波在前线的业务员

特发信息电力光缆不仅产能实现了翻倍增长，国内市场占有率逐步提升，国内电力光缆投标中标率18%，国网1—6批招投标中以14%的市场份额稳住了国内市场地位，海外市场也取得突破性进展，海外地区有澳大利亚、加纳、新加坡（新加坡和法国项目）、蒙古、缅甸、德国（马拉维项目）、埃塞俄比亚、巴拉圭、越

南、印度、西班牙（赞比亚项目）、玻利维亚、老挝等国家和我国香港地区。销售是一个公司的龙头，有了销售订单才会有生产，我们的产量离不开常年在拼搏的w业务员。从海拔5000多米的青藏高原地区到40℃高温的地区，从高楼耸立大城市到偏僻乡村，都遍布着特发信息前线员工的足迹，一台笔记本、一部手机，走遍天下，一日奔波几百里是常事；在出租车里、大马路旁、高山里，随时随地都在办公，嘴里说的、心里想的全是业务；菜单做鼠标垫、双腿做电脑桌，在任何场合下斟酌合同条款、处理投诉、现场跟进等等……对于奔波在业务前线的特发信息业务员们来说，勤奋、拼搏是成功的基本要素。2013年9月超强台风“天兔”重创广东粤东地区，造成多个城市供电设施受损，严重影响居民生活。电力是灾后恢复正常生产生活最重要的基础设施，大灾面前，责任当先，特发信息华南大区周经理连夜赶赴现场，支援南方电网抗灾复电，为灾区人民送去温暖、光明。特发信息的迅速行动、责任当先受到了南方电网的肯定，进一步加深了双方合作。正是因为有这么一群拼搏、有责任心的业务员，“十二五”期间我们拿下了电力天路——青藏联网、川藏联网、±660kV国网直流输电示范工程宁东——山东直流输电线路、中缅跨境光缆、澳洲ROYHILL 矿山无人控制线路等具有标志性的工程，在国内、国外多项重大工程里创造了记录，留下了特发信息的印记。

我们相信在特发信息的带领下，全体员工共同努力、奋发向上，我们“十三五”期间一定会做得更好。





特发物业以合作伙伴身份出席武汉东湖高新区政务服务中心成立新闻发布会

■ 赖赐纳/特发物业管理公司

8月3日，武汉东湖高新区召开政务服务中心成立新闻发布会，东湖高新区党工委副书记、管委会常务副主任但长春，东湖高新区管委会副主任宋治平，政务服务中心局长李世涛，武汉大学政治与公共管理学院教授陈世香等参加发布会，特发物业公司总经理高天亮作为东湖高新区政务服务外包合作伙伴单位领导应邀出席，中央、财经、省市、网络媒体等30余家媒体单位到会采访。

统计显示，2015年一季度，东湖高新区新登记市场主体2195户，同比增长近50%。目前，高新区政务服务中心2014年窗口办件量达到696万件，170名窗口工作人员日均办件量171件；2015年1至5月办件量多达323万

件，同比增长35%。原有的东湖高新区政务大厅业务量一直稳增不减，人员配备和场地都压力巨大。

为进一步方便企业和居民办事，适应东湖高新区建设发展需要，东湖高新区将政府服务中心与行政审批机构合二为一，挂牌成立政务服务中心。将9个职能部门原承担的86项行政审批事项26枚印章整体划转至政务服务中心，并将纳入服务事项进行集中办公，实现审批事项、服务事项的“应进必进”。同时，东湖高新区政务服务中心将公务员从窗口咨询、预审收件等工种中抽离出来，一心一意抓审批与监管，而窗口工作则逐步实行外包，目前特发物业公司已中标工商窗口的外包服务。

新闻发布会上，参与湖北省深化改革的武汉大学政治与公共管理学院教授陈世香认为，成立东湖高新区政务服务局目的是进一步加快政府职能由“行政管理”向“公共服务”转变，规范权力公开透明运行，这是东湖高新区深入探索特色服务型政府的重大举措，也是高新区行政管理体制改革的重大突破，是一场“自我革命”。

在东湖高新区行政管理体制改革的浪潮中，作为合作伙伴的特发物业公司承接了原先属于公务员的部分工种外包业务，为政府提供专业优质的政务公共服务。目前，公司已派遣近20人进驻东湖高新区工商服务窗口与咨询服务台，其他服务窗口外包业务也正在洽谈与筹备。据统计，外包业务试点一个月时间，企业办事平均等待时间已由2小时缩短为40分钟，因等待时间过长引发的投诉案件数降为0。不仅如此，根据测算，购买服务后，可变人工成本将下降20%左右。

新闻发布会结束后，特发物业高天亮总经理接受了湖北卫视、湖北经视、21世纪经济报道等多家媒体的现场采访。他表示，特发物业作为一家“脱胎于政府，发源于深圳，成长于华为”的企业，有自己独特的优势，目前东湖高新区政务服务中心工商窗口咨询、信息录入等工作均由特发物业完成，这种“政务服务外包”模式在全国尚属首例。在国家深化行政审批制度改革背景下，东湖高

新区“先行先试，创新驱动”，对政府行政管理体制改革具有突破性的意义。

为了向政府和人民群众提供优质高效的政务服务，特发物业公司建立了一整套激励和淘汰机制，实施薪酬浮动体系，对服务人员进行优胜劣汰，以提高外包服务效率。同时，政务服务外包切实解决了因窗口人员不足而无法实现AB岗的问题，亦将公务员从繁杂的日常窗口接待和咨询服务工作中解脱出来，专注于审批工作，提高政府办事效率。

“政务服务外包”模式是英、美、德、日等发达国家政府运作比较完善的经验模式，并且政府购买公共服务涵盖大多数公共服务领域，特别是教育、公共卫生、文化、社会服务等主要公共服务领域。目前我国政府公共服务外包业务尚处于试探性实验性阶段，可以预期，未来我国政府购买公共服务有巨大的市场与空间。

特发物业公司已成功进入政府公共服务外包领域并取得发展先机，目前公司已成立专业化政务服务公司——深圳市特发政务服务有限公司，实现政务服务的规范化与标准化，逐步形成一套可以复制与推广的管理模式，进一步巩固和提升公司在政务外包领域的先入优势与核心竞争力，形成特发物业政务服务的品牌效应，实现公司的转型升级和创新发展。



北京交通大学领导到特发黎明长龙公司考察商谈合作交流

■ 王强/特发黎明长龙公司

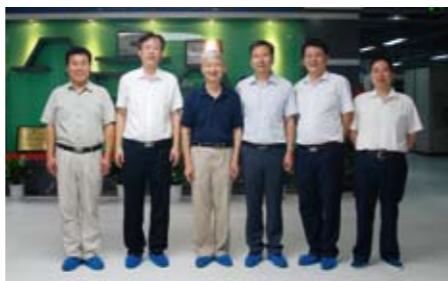
7月23日上午，北京交通大学谈振辉校长、科技处张立伟处长来深到特发黎明长龙公司考察，参观公司总部的研发中心、实验室。长龙公司副总经理王强介绍了公司的发展历史、各种铁路通信信号产品在铁路行业的应用情况，以及公司5年来在产品研发、科技创新、人才培养、产学研合作等方面开展的工作，并介绍了公司下一步的发展规划。

在工作交流阶段，谈振辉校长对长龙公司在多个方面取得的骄人成绩表示肯定，并提出建议：一、双方在协同创新、科技项目合作、人才引进及培养、企业科技研发方向、研究生及本科生在校定向培养等方面开展合作。二、长龙公司要在铁路一线安全生产科技项目需求调研方面下功夫，科技研发项目一定要接地气，要以点带面，快速推广科技新项目。三、科技项目研发可以借助北交大老师及研究生们的科技研发力量，共同完成项目。长龙公司要更进一步走进北交大，参与高校学生的培养及科技工程项目的完成。

张立伟处长希望今后学校和企业之间可以开展多层次的定向研究生及本科生的培养，由企业出一部分经费，让学生们在校期间参与科技项目的研发、试验，在学生毕业后，充实到企业，学校和企业之间架起一座人才培养、科技合作的桥梁。长龙公司要将科技研发、产学研合作、人才培养作为企业的顶层设计，纳入企业的长远规划中。

刘涛总经理表示：长龙公司与北交大进一步推进产学研合作，由北交大牵头，帮助公司参与到大型企业合作的项目中，带动和推进长龙公司的科技创新能力及创效能力，在合作中逐渐壮大企业的核心竞争能力。希望谭校长及北交大的专家们今后多到公司进行指导教学、介绍前端科学技术，为企业的发展指明方向和提供发展动力。

最后，刘涛总经理代表长龙公司向谈振辉校长及张立伟处长分别颁发了长龙公司第一届专家委员会首席顾问及专家的聘书。



如何做一名合格好员工之我见

■ 马明/特发信息办公室

怎样才是一名合格的好员工呢？根据我们特发信息企业文化所传承的宗旨，成为一名合格的好员工要做到：敬业、忠诚、依靠团队力量、踏实不浮夸、勇于承担责任、乐观进取、自律切忌膨胀。为此，要清晰地审视自身因素，提升自己的工作能力，而工作态度、业务能力和积极心态这几点是影响我们工作能力最重要的自身因素。我认为，必须在这几个方面做好，才能成为一名合格的好员工。

一、工作态度

把工作当作职业：拥有这种态度的员工，做事容易不温不火，虽然不会有太大的疏漏，也不会有很好的业绩，所以，进步会比较少。把工作当成事业：拥有这种态度的员工，做事用心专心，容易在本职工作基础上创造更多的附加价值，善于整理和总结，一般进步会比较大。把工作当成创业：拥有这种态度的员工，做事非常有激情，就好像自己是老板。并不一定特别在意当前短期利益，却更希望得到更多的相关资源，以期未来为其所用。所以，虽然他们很有能力，但是由于时间和精力可能被其他的信息和能力占用，因此本职工作很可能做得不会比第二种要好。但是拥有这种态度，能力锻炼会比较全面，进步最快、最有发展后劲。

对企业，员工最看重的是两个方面：对本职工作创造的价值和在公司的稳定性。从这两个方面分析以上三种态



为企业节省更多的支出。在当今社会，我们的竞争力，其实就在一个“更”字上。那么我们只有两个“更”可以选择——更多地提高能力和更低地降低自己薪水。相信几乎没有人是真正真心又主动地喜欢降低自己的薪水的，所以对我们来讲只有一条最好最适合最希望的路——提高自己的相关能力。

三、积极心态

作为一名好员工应该具备“我应该去适应工作，而不是让工作来适应我”的积极心态。只有积极适应才能熟悉，只有熟悉才能得到经验和能力，只有得到经验和能力才能有更好的进步和发展。

好的心态是每个人最希望得到的，“快乐”、“充实”、“知足”这些都是好心态。但是好心态来源于能力，也就等同于实力，没有实力的心态是虚的，是自己骗自己。但是能力呢，又来源于态度，没有“认真”、“谨慎”、“永不后退”的态度，哪能得到真正的经验和能力？

信心来源于能力，能力来源于态度。想做一个合格员工，或者说想做一个有能力有发展的人，就一定要具有良好的工作态度、高强的业务能力和积极向上的心态这三点。这样才拥有发展的动力，积极创新的能力，开拓未来的勇气，才是一名真正合格的好员工。

度。第一种最稳定，但是可能带来的效益最少。第三种虽然自身能力最强，但是基于自身的发展，可能稳定性很低。企业会更中意拥有第二种态度的员工，也就是把工作当成事业。所以我们应知道特发信息未来战略发展需要什么，进一步明确我们自身应持的态度。把工作当成事业，为特发信息带来最大的效益，同时也能很好地保持自身的进步，与企业同发展。

二、业务能力

企业培养人才的目的是为了提提高收益、降低成本。所以，作为一名员工就应该清楚地定位自己是否能够为企业带来收益或者降低成本。这要求的其实就是员工的业务能力。

如果你比其他员工能力更强，那么你可能就会为企业带来更多的效益；如果你比其他员工的工资更低，表明你

我与项目申报共成长

■ 吴舒敏/特发信息光缆事业部

在我正值24、25岁的时候，能充满热情天天都是正能量地去工作，我觉得这才是最美的青春年华。也许有人不明白部门早会口号“工作着、快乐着”的真正含义，但在每次面对项目申报时，我都倾尽全力，义无反顾去努力的时候，每一次看到项目申报接近成功的时候，每一次面对公司获得荣誉的时候，我都心怀激动之情。因为真正地热爱工作，才会感到工作带来的喜悦。

项目申报的成功与否，除了项目本身外，与资料准备得是否完善、充分、得体，具有很大的影响。借着这一年多的项目申报经验，我总结出申报项目时需注意的几点事项：

一、及时获取项目申报信息

定期登陆浏览深圳市科技创新委员会、发改委、经信委、市场监督管理局、市财政委员会、南山区科技创新局和广东省阳光服务平台等系统政府网站，主要在公告通知栏，查看项目申报通知、指南等信息，了解项目申报的要求和程序。

二、做好项目申报前期工作

部分省扶持或奖励项目对扶持和奖励对象有限定条件，如申报广东省科学技术奖励需具备已获得深圳市科学技术奖及科技成果登记证书的硬条件，因此准备申报项目且项目已具备有条件时应积极做好项目申报前期准备工作，对外积极申报科学技术奖、科技成果、新

产品认定、鉴定报告以及项目知识产权等，对内做好项目验收、项目备案等资料收集工作。

三、把握申报政策，合理选定申报项目

第一，把握申报政策。据我所熟悉，基本上深圳市政府主管申报项目部门的网站上设置了专业平台及专栏，及时更新有关申报的政策规定，要求和注意事项的管理办法、申报条件、项目指南、项目报告撰写提纲及申报材料所需的材料等内容。

第二，合理选定申报项目。项目申报前，首先要依照项目申报指南，确定申报项目，跟技术部门经理和公司领导反馈申报要求及申报条件，以便领导更好地确定申报的项目和项目中心内容，使之与项目指南密切吻合，有利于确保申报质量。

四、高度重视项目申报材料编写

申报的项目要成功获取政府资助，涉及到项目征集、项目筛选、项目申报材料的编写，后期涉及到项目评审或答辩、现场考察、项目验收等一个系统性的“工程”。

在编写申报材料前，一定要认真阅读申报指南以及重点支持的领域。编写申报材料是一项科学严谨的工作，内容多、工作量大，且编写一定要专业，不能匆忙撰写。否则，因为项目申报材料技术内容不够专业而不能进入评

审获得资助，一切将会前功尽弃。

五、做好项目申报后期跟踪工作

在政府主管部门限定上报的截止日期前按时提交项目申报材料，成功提交后，后期还要及时关注、跟进项目申报情况，做好与政府各部门的沟通，以便更好地获取项目申报的最新进展。

小结：随着我国财政支持资金渠道的增多，企业申报可申报的财政支持项目也越来越多。在外部资金扶持和内部企业管理加强的综合作用下，通过申报项目有助于增强企业的创新能力，加速发展生产力并提高经济效益，有利于进一步提升公司的品牌知名度，增强公司的核心竞争力。



《公司请你来干嘛？》读后感

■ 尹耀斌/特发信息光缆事业部

不久前，我看到马云的一篇演讲《公司请你来干嘛？》，对我在特发信息将来的定位有了更深一步的认识，更加确定了自己未来的路要怎么走。

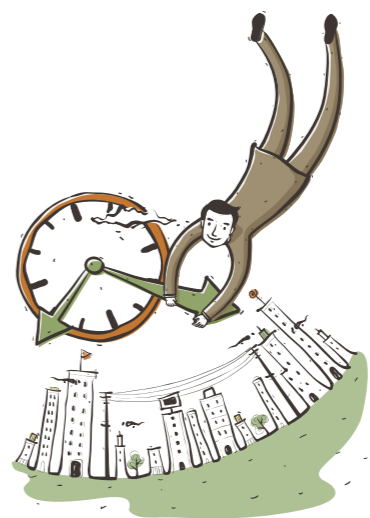
一、公司请你来是解决问题的

在演讲中马云给“问题”一个全新的理解：问题的发生是最为体现一个员工在企业的价值的。一个员工能解决多大的问题，就能坐多高的位置，要敢于去面对问题，去解决问题，而不是去制造问题。但现实中，有的员工遇到问题后也许会选择直接将问题抛给领导，用“依赖”作为解决问题的方式。而有的员工却会去分析问题出现的原因、可能导致的结果，然后再给上级建议解决问题的方法。能做到第二种的员工，不仅是很尽职尽责，而且也是其工作能力的体现。我们要有勇气去面对问题、解决问题，不要等领导做出选择后才放手去干。

当出现问题后，问题就是你的机会。客户出现了问题，就是我们提供服务的机会；自己出现了问题，就是自我改善成长的机会；同事间关系出现了问题，就是为自己提供了建立合作的机会；领导提出问题了，就是自己积极解决问题获取信任的机会；竞争对手出现了问题，就是自己变强的机会。牢牢抓住这些机会，总有一天，你会照亮整个企业。

二、要有属于自己的“团队”

看过《速度与激情》的朋友，知道团队须要有一致的目标、一致的执行力、一致的工作效率、一致的审视标准、一致的服从力、一致的道德标准，



发挥各自擅长优势的一面，完成各自该负责的任务，到达一致的目的地。团队字面上的意义也同样在诠释着，有才能的人抱成圈，才能组成团；每个人都带着自己的耳朵做事，倾听多一点，才能想法融合一致，朝着一个方向行走，才能称之为队。离开团队，我们是个人，我们的缺点无人能填补，没有相比较、相互借力的人，没有肩膀可以借给我们攀爬和依靠，我们终将在社会这个大流中被冲得无影无踪，价值更不复存在。如离队的黄牛，再如何强壮，也只有落入虎口的下场。

三、执行力是完成使命重要环节之一

在执行力上，最让我印象深刻的书是《把信送给加西亚》，惊讶于罗文的执着，那样的环境和没有目的地的任务，在任何人看来都是不可能完成的任务，可是罗文做到了。工作中，我们总是固执地在为自己寻找可以不用做一些

事情的很多理由、原因，主观地确认事情做不好的必然性，而未尝试着去踏出找寻解决困难方法的一步。

强大的执行力，附着在强大的认知力和心态上。执行力是一件很枯燥的事情，能坚持下去的人为数不多。而执行力同样依附于对各种问题的处理方式。问题只有一个，而解决它的方法却有很多。

四、天降大任于斯人，必先劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为

在这个竞争激烈、弱肉强食的世界里，自身的追求往往受到强大对手的阻碍，竞争获胜才能立足于世界之林，这是身处逆境者需要经常考虑的问题。狼性一直也是现代管理中培养团队战斗力的一种品质追求。

一支有作战能力的团队，必定有着一个高标准要求的领导。低标准的要求，如同吸食鸦片，使人“舒适”，但让人一推即倒。严格的领导者只是将自己的高标准延续给自己的“继承人”，高标准作业团队是领导者对外的利刃。宝剑利从苦磨来，没有磨难、没有压力，如何铸就锋利的刃？没有利刃的剑也就没有使用的价值，对于使用者来说更是战场中最危险的附属品。

生于忧患，死于安乐。很多潜能，总是在很多压力及看似不可能而最终解决中转变为生存的本能。奇迹永远都是出现在有准备的人面前，也是献给那些永不言败，不怕给予压力，在动荡不安、残酷环境中仍坚韧拼搏的人们最好的礼物。让我们脱去轻便的外衣，披上厚重的战袍，迎战任何困难。

军旅抗洪往事

沈来生特力人力资源（党群）部



【前言：今年是建军88周年，也是抗战胜利70周年，“八一”到来，谨以此文献给现役和曾在部队服役的战友们。】

1998年的大抗洪，很多人都记忆犹新。今天要讲的是1995年发生在广西的一场大洪水，当时我在广州军区驻桂某师带领一个班的战士驻守战备油库，洪水淹没了驻地，为保护战备物资，驻地官兵进行了20多天艰苦的抢险，这给了我军旅生涯一个十分美好的回忆。在此，把当年所经历写出来，与大家分享。

这是一个不寻常的夏天，入汛以后，由于气候异常，全国大部分地区降雨明显偏多，广西也发生历年少见的全流域性大洪水，柳州、梧州水文站水位相继升到历史最高水位，长时间超过历史最高记录，沿江众多城市和广大农村经济发展及人民生命财产安全都受到洪水严重威胁。水，人类赖以生存的生命之水，在它狂乱肆虐的时候，成了危害人民生命财产的猛兽。

我们是广州军区驻桂的一支野战快速反应部队，因为那几年台海关系比较紧张，作为战斗在第一线的部队来说，训练任务非常繁重。但是，部队每天都组织官兵看新闻关注全国各地的灾情，并已经进入高度戒备状态。

6月的一个傍晚，战士们参加训练完准备晚饭时，突然警报响起，值班室电话铃声大作，全班战士在几分钟内全副武装紧急集合。命令传来，驻地上游水库因为水位过高造成决堤，泄洪很快将会到达驻地。灾情就是命令，来不及把营房的床铺及生活用品转移，全体战士第一时间把油库物资往高处转移，同时疏散正在加油的车辆和人员。半个小时后，当我们把物资、车辆和人员安全转移后，洪水已经涨到了膝盖上。此时，

太阳还在天上挂着，傍晚的彩霞格外好看。7点后，洪水已把一楼全部淹没，水深将近3米。我们虽然从小在南方长大，但还没有见过那么大的洪水，尤其是在没有下大雨的情况下出现这种情况还是第一次见。虽然有一些害怕，但也是一刹那而过。因为是军人，我们不能害怕，也不会害怕，我们的天职就是保卫祖国，保护部队的装备是我们的责任。一会，值班室的同志报告，存放油罐的库房开始渗水，我心一震：库房有近20个装满油的大油罐，所有油罐的油都是用铁管连通起来承放在约50厘米高的水泥墩上，但没有对油罐进行任何的固定。虽然库房所处位置比其他地方稍高，但水位不停上升，库房一旦进水，后果非常严重：一是汽油的密度比水的密度小，装有几百吨汽油的油罐随着洪水的上升会浮起来，连接油罐的油管受到上升的压力就会断裂；二是几千桶战备用油将受到威胁；三是其他战备物资也将受到严重损坏。如果真这样，后果不堪设想！看着一片浑浊的洪水，我吸了一口凉气：一些处在低洼地带的营房已经全部消失，眼前的洪水，根本就看不到对岸，电源和通信等已经中断，情况危急。我一边设法向上级报告，一边组织战士抬发电机、抽水机对库房进行抽水。这时，油料科长坐着冲锋舟到来，他带来了上级首长的命令：严防死守、人在库在，与油库共存亡。好！“人在库在”，我们就是要有这样一种大无畏精神。

库房门口设有约50厘米高的门槛（挡水墙），因水位不停往上涨，门槛失去了它的作用，我一边组织人员抽水，一边带

人扛沙袋往库房门口堆。取沙包的地方离库房门口至少有300米，我们一趟趟跑着过去，扛起沙包又跑回来。沙包也不重，60多斤吧，开始还没什么感觉，很多人都是扛起两包就跑，左右肩各一个，可后来，体力消耗太大，只能一包一包地扛，身上的军装已经不知道被汗水打湿了几遍。到最后，扛沙包基本就成了机械运动，只知道过去，人家把沙包放你肩上，然后就是跑，到了地方，肩一斜就把沙包扔到水里。大脑已经一片空白，也听不清别人喊什么了，体力已经严重透支，超过极限后，身体机能就机械似的，感觉不到什么东西了。其实扛沙包还算是比较轻点的活，最累的是抬石头，一块石头将近300斤，4个人抬，两根粗木棒十字交叉的抬，不一会肩部就被磨破，只要木棒一放上去，就火辣辣地疼，抬一会又没知觉了。

从下午6点多钟一直干到第二天早上7点，这时候才有部队上来替换。洪水来的时候，因时间紧急，饭也没顾上吃，生活用品也全部泡在水里，只有为数不多的矿泉水。油料科长不知道从哪里搞来了1箱面包和一小箱压缩饼干，分到手上，一人一个，最多三口就吃完了。可能是因为极度疲劳，也没更多的精力去想饿与不饿，在库房边上稍高一点的位置，就横七竖八躺下，倒地就睡了（事后看了很多画报，上面有我们的战友睡着时嘴边还叼着面包，这一点也不夸张）。可还没睡多久又被叫醒，说是又要换班，继续上库房，堵洪水。缺口在我们的努力下正在一点点地变小，可中途还是有很多问题，因为堵得过急，很多地方要重新返工。有些地方又开始松动了，没办法，只有在人身上绑根绳子，跳到水里，去打桩，在松动的前方打一排木桩，再填石头，沙包。在这样的情况下，大家光着膀子，唱着军歌，把一处处危险的地方都加固了一遍。鲜血、雨水、汗水、泥泞搅拌的迷彩，彰显着这支队伍的军魂。

就这样，最艰苦的前5天熬过去了，虽然还下着小雨，但水位也没有继续往上涨，可也没有退去的迹象。换防的人多了，轮休的时间也就多了，那时候第一次吃到热腾腾的饭菜，其实就是豆角饭，那个香啊，实在是人间美味。我们也没啥要求，只要有米饭能吃饱就十分满意了。

水、电中断后一直没洗到澡，那一身臭，动起来的时候还没觉得怎么样，到休息的时候，身上难受得要死；因大部分部队都到外地抢险，矿泉水等生活物资也严重短缺，吃的是压缩饼干及罐头。为解决饮水问题，卫生科的同志就发了一些净水剂。浑浊的洪水中漂浮着死去的动物和腐烂的植物，装上一桶浑浊的水，放上一点净水剂，不到10分钟就变成了清澈见底的水。

为到镇上采购生活用品，我们就把报废的小油罐推到了水里，果然，油罐在水里浮了起来，找来二根竹杆当划桨，油罐就变成了船。虽然油罐很重，很难划，方向也不好控制，但总

算解决了出行的困难。划着这样的“船”出行，成了洪流中一道奇特的风景，别看这样的“船”，很多连队还过来找我们借去用呢！

抢险期间，时任该师的师长、现任某军区司令员的刘司令到油库来看望我们，望着满身泥泞、被烈日暴晒得面孔黝黑的官兵们，刘司令心情难以平静，他十分动情地说：“你们是‘塔山英雄团’的兵，塔山英雄团精神永远活在全军指战员心中。”

“现在，抗洪抢险斗争已经到了决战的关键时刻，你们要继续发扬不怕疲劳、不怕艰辛、连续作战的精神，团结奋战，坚持到底，夺取抗洪抢险的最后胜利！”

“同志们有信心没有？”

“有！”官兵们群情振奋，排山倒海般的声音直冲云霄，压倒了汹涌的洪涛。此时此刻，我站在刘司令身边，心情十分激动。

经过20多天的艰苦奋战，洪水终于慢慢退去，油库保住了。在这场难忘的抗洪抢险斗争中，我们经受了严峻考验，也得到了全面锻炼，取得了重大收获。在年底全师的年终总结表彰大会上，我代表油库总结了抗洪斗争的经验，接受了部队对油库全体战士的嘉奖，大会并授予了我个人三等功的奖励。

一周后，我接到广州军区的调令，到广州军区机关服役，这一离开，使我无缘参加全国闻名的“98大抗洪”，这不得不说是我的一个遗憾。

这次抗洪抢险，虽然未亡一人，但却是和死神擦肩而过。从抗洪前线归来的人，包括我自己，尤其是那些与重大险情打过交道的同志，都有一种共同的感觉，就是更加怜惜时间、珍惜友情、珍惜领导的教诲、珍惜工作和学习条件，感到一切都美好，一切都顺心，现在这一切都成了我记忆中的一部分。部队的历史博物馆里还保存着我们的一面军旗，那上面还有我的名字，真想回去看看……

“沧海横流，方显英雄本色”。抗洪虽然已经过去了20年，但在这场人类与自然灾难的殊死搏斗中，全体抗洪将士为党和人民建立的不朽功勋，与祖国的江河大地同在！并成为我们全党全军和全国人民的宝贵精神财富，成为我们克服困难，继续前进的精神动力。

今天我们也到了关键的时刻，在“全员职业化，成就美好生活”的鞭策下，如在洪流中逆水行舟，要在不进则退、不强则弱的竞争中赢得优势，在人生有所作为，就要孜孜不倦学习、勤勉奋发干事。☺

大鱼，游曳在无限的人生

——看电影《大鱼》有感

■ 张锐佳/特发物业管理公司

电影《大鱼》的开头，父亲用结婚的金戒指钓到了传说中的大鱼。结尾，儿子威尔陪伴着临终的父亲，用故事把他送走，让他最终成为他一生都梦想着成为的——那条大鱼。

父亲的一生亦幻亦真，那些带着魔幻色彩的往事，都有现实的根据，又都不是现实，发生过，又没有发生。那是父亲心中的世界，是他认为应该有的世界。儿子一度不理解，不承认那个世界，把父亲的故事看作笑话，甚至看作谎言，他要求父亲给他一个真实的自己，但父亲说，他一直就是真实的自己。

儿子不能相信这个“真实的自己”，在他的感受中，由父亲口中说出来的一切都是不真实的，包括那条用戒指钓上来又被放走的大鱼；包括他自己当年的出生——像一条飞鱼，弹射而出，在地板上轻快地滑行；包括那个可怕又可爱的女巫；包括天堂般的丰都镇；金刚似的巨人；以及父亲和母亲浪漫到极致的爱情……所有这一切，都因为它的太美太强烈而显得不像现实。事实上，除了童年时儿子曾经相信过，后来儿子一直把它当故事，甚至当谎言，他甚至怀疑父亲背叛了母亲，对家庭不忠。父子之间的隔阂竟使他们三年不说话。

但当父亲垂危，儿子在清理父亲的仓库时，真的在一堆旧物中发现了与那些故事有关的证据，他在核实这些证据的过程中，亲身感触到了父亲曾经的生活，感触到他生命的真实性，才逐渐理解了那些故事，也理解了父亲的一生。

父亲生于一个小镇，但他并不安于那个小镇，在他童年时看到百科全书中关于金鱼的注释——金鱼养在鱼缸里永远都不会长大，但放到更大的水域，就会长成大鱼——从那时起，他就找到了自己的图腾，也找到了真实的自己，在他自己的内心，他就是一条大鱼，游弋在无垠的水域，他的精神可以无限地生长。从此，生活对他来说就是无限的了，他可以无所羁绊，无所畏惧。无论是可怕的女巫、巨人，还是阴阳之隔的丰都镇，对他来说都是人生的鲜活体验，美丽、神秘，活力四射。

他是一条大鱼，他用幻想创造了阔大的水域，他以大鱼之心游弋其间，他的人生也就真的无限。

没有什么能够限制他，他可以打三年苦工，仅仅为了知道

自己所爱的姑娘叫什么名字。也没有什么能让他畏惧，哪怕在最危急的关头，只要他想到在女巫的玻璃眼珠里看到的死亡，“我不是这样的死法！”他就知道死期还没到，无论如何不会死，仅仅只是这个想法，就可以让他化险为夷，情形顿时美妙。

知道我会死，但我现在还不会死——仅仅是这样一个念头，就可以给人如此的力量，这真是一件神奇的事！也是一件美妙的事！

如果你不能承认你终将会死，你就无法破解对死的恐惧，死神就永远都像一柄悬在你头上的剑，你每喘一口气，都会担心它落下来。

即使你知道你会死，却不知道是怎么个死法，死也仍然是个谜，让你纠结不安，难以放下。但父亲借助女巫的玻璃眼珠——或许只是他自己的幻想，但他至少是坚信这个幻想——看到了自己的死法，从此他就从迷茫中超脱了，无论遇到何种危险，都坚信“我还会死，我不是这种死法。”

那么，他会是哪种死法呢？就是结局那种——回归广阔水域，化为大鱼，变成他自己，他希望成为的自己！这就叫圆满。

人其实是活在回忆中的，如果没有过去的故事，就无法证明自己存在过。而回忆从来没有绝对的客观，我们所赋予回忆的色彩，就是我们对人生的态度。你希望成为什么样的人，你就真的能成为那样的人。☺



怀念那田野上的风

■ 赖赐纳/特发物业管理公司

那次回家，是因妹妹的婚事。初夏，几天前一直下雨，没机会出去玩。一直到办完妹妹的婚事即将回深的傍晚，屋外还有落日的余晖，才有了时机和时间，去田野上走走。

这是粤西沿海的边防小镇，落后得十年几乎不见改变。但，这始终是家乡，在外离得久了，还是会想念，怀念在田野里奔跑的童年时光，那是多么美好啊！在弯曲的田垄上，肆意轻快的脚步、你追我赶的小伙伴、无忌惮的欢声笑语，这是关于童年的最美好的欢乐乐章。而我最想念的，是那田野上浴风的触感。走在田垄上，任风儿在稻浪的起伏中亲抚着脸儿，稻草的香味瞬间充满了鼻腔乃至全身，令人惬意、神清！

近几年每当回家，我都会跑到田间，在乡亲们不可理解的眼神中寻找往日的感觉。那种真正脚踏实地、纯粹自然地浴风的触感。

傍晚6点多了，看着天空还染着淡淡的红。顾不上吃饭，我赶紧往着村子南面的田地跑去。踩着两边长满青草的田垄，漫游在田野里，风儿依旧那样柔软，带着甜味儿，依然不忘亲抚你，一如往日；青青的稻苗也在风中摇曳，发出窸窣窣的声音，活脱脱班得瑞的现实版轻音乐呢；燕子在田野上轻快地掠过，一遍又一遍，剪影在淡红色的天幕下。

太阳落下去了，慢慢地，就如这次久违的相聚，也在最后的一丝暗红中渐渐地散去。

再见了，田野上的风儿、稻儿。☺



夜跑

张梅
特发地产公司

年初开始，气温渐渐转暖后，我开始了每天夜跑的习惯，吃完晚饭一小时后，换上运动服，穿上跑鞋，忘记忙碌了一天的疲惫，在华灯初上的公路上一直跑，不管路程，不管时间，一直到大汗淋漓，一直到筋疲力尽，畅快！

一开始夜跑只是为了锻炼身体这么简单，后来发现那是一种很好的休养身心方式。跑步时我总是自己一个人去，并且寻觅到一条绝佳的跑步路线，路边有山，有树，有水库，还有那水面拂来的带着水汽的风，一切都让心情宁静，偶尔还能遇到一两只迷路的萤火虫，那是一种惊喜的情绪，仿佛又回到儿时无忧无虑的时光。在路上，没有人和我说话、交流，只有我自己的陪伴。我能清楚地听见自己的心跳和呼吸；体会到身体内不同的器官随着脚落在地上的撞击感而引起的收缩或放松。在这个过程中，心态也不断地在调整。

跑步的节奏很重要，我一开始跑的时候总是不计体力地快奔，结果很快就累趴，慢慢到不求快，找到适合自己的速度前行，不会很累也可以跑得更久一些。接下来要挑战的是觉得累得不能再跑的情况了，这种情况其实大多不是真的身体不能再跑了，而是心里不想再前行了。这种情况下如何说服自己继续坚持下去，也成了我在这个运动中努力的方向之一，在这个过程中不断地磨练自己的意志，一次又一次挑战自己的极限。

跑步过程里还有一个很有意思的情况，就是当自己将要超过前面的人，或者将要被后面的人超过时（你可以听到后面的脚步声和呼吸声越来越近了）。这个时候自己原先的步伐或速度往往会被打乱，因为想要超过前面的人或是不想被后面的人追上的念头，让自己的心乱了。我注意过自己在这种时刻，要么脚步会因为上面的原因加快，或者反而会放慢（注意到了自己有上面的念头，却想努力消除这种影响所表现出来的一种相反的行为——其实还是被影响了）。别人的行为本来不是冲着我而来，而我却被影响了。虽然是跑步，可是却和人生多么地相像啊。跑步的时候，我这样一次又一次无奈地被影响着，同时在这个影响中，去觉察去了解去寻找自己原本的步伐。

人生，也是如此。☺

聚焦经营



01

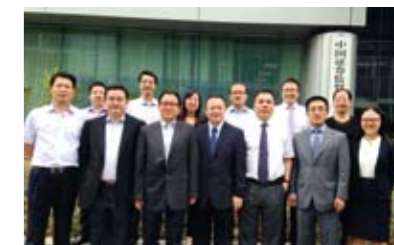
集团领导到特发油站和华辉油站检查安全生产

8月19日上午，集团副总经理桂自强、企业二部部长郭建，特发物业公司副总经理郭晓东、集团聘请的外部专家等一行组成安全生产工作检查组，到特发油站和华辉油站进行安全生产工作检查。在检查过程中，检查组对两个油站的加油机、油罐、配电房、灭火器、消防水箱、消防沙池、应急灯、安全标识等进行了全面细致的检查，专家在检查中未发现重大安全隐患。对存在的个别问题，检查组现场要求油站负责人立即整改。集团领导强调：油站是安全生产重点单位，相关负责人要充分吸取各类重大安全生产事故的经验教训，充分落实“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，加强油站安全隐患排查治理工作，全面消除各类事故隐患，确保加油站安全生产工作持续稳定。

（赖赐纳/特发物业公司）

02

特发信息并购重组事项获中国证监会审核无条件通过等2则



经中国证监会上市公司并购重组委员会2015年7月30日第64次工作会议审核，特发信息公司重大资产并购重组事项获得无条件通过。

目前该事项正在进行重组报告书定稿的补充和完善工作，待收到中国证监会予以核准的正式文件后，公司将后续实施标的公司股权过户、增发股份上市等工作。

特发信息此次重大资产并购重组事项获批极大地提振了公司全体员工的信心，为助推公司战略规划、积极筹划资本运作、提升公司产业投资水平奠定了坚实的基础。

另：7月27日，广东产品质量监督检验研究院领导一行4人到特发信息光通信产业园，参观了检测中心型式试验室和原材料实验室，双方就光缆检测方法、标准、技术合作等方面进行了深入探讨和交流，广东产品质量监督检验研究院一行对公司的产品质量和技术水平给予一致好评。

（王大伟、何亮亮/特发信息公司）

03

特发信息完成英国国家电网公司资格审查等2则

8月3日，英国国家电网公司委托



中国办事处专家到特发信息光通信产业园进行为期3天的资格审查。资审专家分别从企业业绩、资质能力、研发能力、制造管理、质量控制、售后服务等各个环节进行了严格的检查考评，并对特发信息近年来的产能、产品质量、供货能力、安全生产等方面进行了认真仔细核查，各项工作得到专家的一致好评，最后，特发信息顺利通过了资格审查，体现了特发信息过硬的生产实力，为公司站稳英国市场做好了铺垫。

另：7月31日，华为肯尼亚ADSS项目厂验组一行6人到特发信息光通信产业园进行厂验。此次厂验根据华为肯尼亚ADSS项目合同要求对光缆产品进行检测与检验，经过项目组严格检验，项目组成员一致认定特发信息在产品技术研发、质量保证、供货能力和售后服务等各方面均能充分满足华为肯尼亚ADSS项目的要求，厂验顺利通过。

(陈明刚、陈树彬/特发信息公司)

04

特发信息参加2015年电力运行形势(年中)高端交流分析会等4则

7月30日—31日，由中国电力发展促进会主办的“电力运行形势(年



中)高端交流分析会”在京召开。特发信息作为国内电力光缆具有竞争力的制造商之一应邀参会。会议旨在分析当前经济形势和电力运行情况、电力改革、能源互联网及投资机会，国资委、中电联、发改委等特邀专家和与行业代表以专题报告和沙龙相结合的方式进行交流讨论。会中特发信息与参会专家展开热烈讨论，对各类疑惑问题一一展开讨论交流，全面了解了当前电力行业的发展形势和方向，汲取相关资源，以期获得有指导意义的资讯，为特发信息在电力通讯发展提供了丰富的资源和广阔的视野。

另：7月24日，特发信息应邀参加2015年《光纤复合架空相线施工及运行管理规范》电力行业标准审查会。会议主要商讨光纤复合架空相线施工及运行管理规范送审稿的内容，并对送审稿内容进行了逐条逐项推敲、揣摩、修正，力求将此标准做到精益求精，制定出一份符合我国电力行业发展、运行的行业标准，以促进行业标准早日完成。会议有助于特发信息了解OPPC施工和验收的最新标准，为公司的发展奠定良好基础。



再：8月14日，特发信息应国家电网公司福建莆田供电公司邀请，前往福建莆田供电公司进行技术交流。交流会上，特发信息技术人员现场介绍了公司的ADSS和OPGW光缆产品，并采用案例教学的讲授方式，分别从光纤光缆分类及特性、光缆施工和现场维护、光缆金具分类及安装等方面进行了详细的讲解。案例通俗易懂，贴近实际，受到了在场学员和领导的肯定。本次交流，进一步深化双方合作，使客户对特发信息光缆有了更深入的了解，为日后双方合作奠定了良好基础。

又再：为提升员工的职业技能、基本素质和工作能力，特发信息光通信事业部通过各种途径和多项措施，对员工进行了各方面的职业培训，走学习与发展并行之路：7月28日，仓储知识培训。一线仓储成员、人力行政部及相关部门员工、2015年新入职大学生参训。培训内容包含：常用材料基础知识、产品生产基本流程、材料与产品进出库和储存管理流程等。在实操方面就跟单、催单工作的接口部门、人员，仓库相关零部件、辅料的



发票办理流程进行讲解。8月4日，职业生涯规划培训。全体新入职大学生及各部门员工代表参训。通过培训，使员工能进一步定位自己，评估个人目标与现状，做好职业生涯规划，更好地增强职业竞争力，获得长期职业发展的优势。8月5日，办公软件及计算机基础知识培训，生产部办公室全员参训。培训主要针对计算机基础知识、邮箱软件使用方法、打印机设置与使用以及常用Office软件进行讲解。目的是进一步增强员工数字化办公的能力，提升办公效率。

(王晏、徐常志、刘彬、谢科力/特发信息公司)

05

特力珠宝前往水贝金展交流学习

7月10日上午，特力丁辉总经理、姚雄宾副总经理珠宝产业事业部工作人员，到水贝金展文化传播有限公司参观各珠宝展厅，并进行座谈交流。

金展国际珠宝广场是圈内专业性极强的中高档珠宝产品展示、交易、服务平台。金展王政总监对金展国际广场更新项目进行了介绍，该项目于2013年5月1日启动，预计2015年竣工。随后双方就各自项目的概况、建设进度、业态规划、招商情况进行了交流，并对水贝珠宝市场进行了



分析。双方认为只要园区内各业主单位形成合力，正确处理好协作和竞争关系，联合进行招商、营运、策划推广，形成统一联盟，加强信息及时互通，做好价格划线与服务，不断提高珠宝文化宣传，维持珠宝产业物业租赁市场稳定和发展，珠宝行业经过现阶段的整顿调整，一定会更加规范、上档次。大家对珠宝行业充满信心，希望通过各家努力，培育好市场，提升园区乃至片区的整体竞争力，相信水贝珠宝一定会朝良性正向发展。

(王钰/特力珠宝产业事业部)

06

快速应对，处理工业区配电房火灾，协助恢复供电

7月13日上午8:03，水贝工业区秩序维护队员黄焘在日常巡查时发现4号厂房配电房门缝不断有黑烟冒出并伴随着一股刺鼻的烧焦味，值班队员立即通过对讲机将情况反馈给秩序维护队长，在汇报的同时房内又传来了两声炸响，随后整个水贝工业区和特力大厦突然全部断电。

队长在接到火灾报警后立即组织队员携带灭火器、照明灯、消防斧等器材迅速到达火灾现场。消防官兵退役的他在应对突发火灾时显得格外冷静，临



场指挥也井然有序。从那道发烫的配电房门分析出房内温度、热量以及浓烟度，在经过简单的分析后，从消防斧破门、应急照明，到发现起火点，最后灭火，整个突发事件处理过程用时不到10分钟。

火灾扑灭后，管理处工程部对配电柜进行排查，确认此次起火原因是由于罗湖供电局的高压防网柜超负荷运行引起的燃爆。随后管理处与罗湖区供电局取得联系并做好辖区各商户，业主临时停电通知工作。供电局9:00派人进行抢修，在管理处工程部协助配合下，7月14日凌晨4:30恢复了辖区供电。

(林海/特力物业水贝管理处)

07

特发黎明公司安委会组织专项检查

8月12日天津港区瑞海国际物流有限公司危险品仓库发生特大火灾爆炸事故，造成重大人员伤亡，经济损失和社会影响极其深刻。为吸取天津8·12事故教训，特发黎明公司安委会于8月17-21日期间开展易燃易爆危险品专项检查，按照“全覆盖、无死角、零容忍、重实效”的要求，以“零火灾、零爆炸、零事故”为目标，全面深入公司各个物业片区开展



危险品和易燃易爆物品安全大排查和集中整治。

公司副总经理吴平在中兴路大院检查现场对专项检查提出了三点具体要求：1、针对黎明公司物业尤其是中兴路大院布料仓库，要对每处物业建立独立安全档案，并限期逐间进行排查。2、此次专项检查，一是要对是否存在危险化学品、易爆品进行排查，一经发现，立即清除。二是重点要对物品类型、货物堆放、器材配备、管理措施等内容进行检查登记，并拍照留底，存在问题的物业经过整改后还需要拍照比对，形成闭环监督；3、对存在较大安全隐患的租户立即进行清退置换，消除隐患。

本次专项检查工作，采取了边检查、边整改的方法，查改结合，能够现场解决的就现场解决，现场难以解决的，提出整改方案，尽快落实到位，安委会将对改进情况进行复查监督。

(方则冯/特发黎明公司)

08

特发小梅沙海洋世界举办“海洋军事展”等2则

8月1日，特发小梅沙海洋世界举办“八一”特别活动“海洋军事展”，以满足对海洋军事充满梦想的



旅客和小朋友们科普海洋军事知识。活动内容包括：一、高难度军舰拼装+射击打靶：按照实际军舰比例1/700缩小的美国BB-61依阿华战列舰和美国BB-63密苏里战列舰，被现场的几位军事爱好者快速地组拼和粘贴。“2个小时的拼装过程，零件就有几百块，而且比较精细，需要裁剪打磨，还要很小心地沾粘上去，除了需要一定的军事知识掌握度，主要是考验人的动手能力和耐心。”“军事打靶除了视力好还得有准头，没有经验的还真是一通乱打。”二、简易版军舰拼装，给小朋友科普和动手机会的简易军舰拼装体验。“让孩子们在玩乐中学习知识，锻炼动手的能力，并对海洋有了另重层面的解读和了解。

另：7月29日上午，小梅沙旅游中心召开公司后备人才学习成长座谈会，这是公司近年来首次专题召开后备人才座谈会，给后备人才提供相互学习、沟通交流、展示才华的机会和平台。与会的后备人才畅所欲言，谈工作感想、谈人生理想、谈奋斗目标，谈因阅历不深、经验不足，在日常工作和生活中遇到的困惑。通过座



谈会，后备人才都充分意识到在工作

和生活中不断学习的重要性。

(赵婷、董琼丽/特发小梅沙中心)

09

特发物业正式接管武汉软通动力项目等2则

经过一个多月的洽谈与协商，特发物业武汉分公司与软通动力技术有限公司（以下简称软通动力）正式达成合作协议，从8月1日开始，全面接管软通动力武汉办公区域的物业服务项目（业务类型包括安全、工程、清洁和前台服务），成为公司的第七个管理项目，并且公司有望借助此项目与软通动力结成战略合作伙伴关系，为未来的进一步合作打下坚实的基础。软通动力于2001年在北京创立，是业务遍及全球的IT服务及行业解决方案提供商，同时也是华为技术有限公司重要的IT综合服务提供商和战略合作伙伴，2010年，软通动力登陆美国纽交所上市。目前，软通动力在武汉的办公面积为6800平方米，光谷软件园和未来科技城两处新办公场地计划在今年年底投入使用，届时，本目管理面积将突破一万平方米。随着软通动力在武汉业务的发展和员工的增加，该公司已在规划建设自有写字楼。



另：为期两天的中移动湖北公司2015年总经理研讨会于8月10日圆满落幕。特发物业作为湖北移动公司的接待服务单位，参与了此次会议的会务工作，负责会议期间各项活动的安排，具体包括会务接待、设施设备运行保障及安保服务等。经过两天的奋战，此次会议会务接待工作画下了圆满的句号。会务中心的各项工作得到了中移动各级领导的肯定和好评。特发物业将在后续的会务服务中，再接再厉，不断提高整体服务水平。

(刘昊、彭志峰、罗丽娜/特发物业武汉分公司)

10

特发物业杭州分公司荣获宇视公司2015年“优秀物业奖”等3则

7月28日上午，宇视科技公司行政部组织召开上半年度物业工作总结会议，对杭州分公司上半年物业服务工作给予高度的评价和肯定，上半年



物业考核评为优，授予特发物业杭州分公司“优秀物业奖”称号，并颁发荣誉证书及一万元奖励。

另：特发物业华为百草园项目3次抓获入园盗窃嫌疑人。6月20日凌晨2:02，特发物业坂田管理处华为公司百草园公寓项目值班巡逻人员三路合围抓获盗窃嫌疑人。经报派出所处理，警方证实被抓获的可疑人员是个惯偷，其因被物业安全员及时发现并抓捕而盗窃未遂。今年上半年以来，管理处安全员已在百草园成功抓获了3起入园盗窃事件的相关嫌疑人，避免了园区及住户的财产损失，同时也对偷盗行为起到了一定的警戒作用。坂田管理处扎实有效的安全管理工作，得到了客户的认可和嘉奖。7月16日，百草园主管部门发出关于对百草园特发物业的嘉奖通报，给予3000元奖励，并内部通报表扬。

再：2015年8月1日是中国人民解放军建军88周年的纪念日，为大力弘扬军队纪律严明、永不退缩、冲锋在前、不怕吃苦的战斗精神，教育安保人员永葆勇敢、顽强的军人品格，创建一支为公司发展保驾护航的坚实队伍，特发物业成都分公司于8月1日建军节当天，在成都青城山开展了一次以“彰显军人本色，与公司共发展”为主题的户外登山拓展活动。

(翁凤雷、陈福生、钟大丽/特发物业管理公司)



聚焦经营

█ 深旧改困局或破解，钉子户不超5%开发商可申请强征

8月初，正在内部征集意见的《城市更新条例(草案稿150731)》首次提出了“产权置换按照建筑物使用面积(套内建筑面积)测算，置换比例(即拆赔比)不得低于1:1，但不得高于1:1.3”和“如果不愿参与权益转换和签订搬迁安置补偿协议权利人不超过5%，则项目实施主体可以申请区政府强制征收不愿参与权益转换和签订搬迁安置补偿协议权利人的房地产并出售给项目实施主体”等突破性条款。若该条例一旦通过实施，将是国内首次将城市更新提升至立法高度。

█ 广东省住宅停车场收费标准放开

8月15日，广东省发改委公布通知，明确自15日起放开住宅小区、商业配套停车保管服务收费，以及政府列管以外的露天停车场停车保管服务收费，实行市场调节价管理。不过，通知要求，住宅小区停车费收费标准应与业主通过合同等方式约定。

█ 深圳前海规划9条轨道交通线

8月18日下午，深圳前海片区轨道交通建设动员大会举行。前海片区目前共规划9条轨道交通线路，包括城际轨道交通4条、城市地铁5条，线路总长29公里，共设25个车站。规划线路建成后，前海片区将实现深圳市域1小时可达，可快速连接宝安国际机场、深圳北站、罗湖火车站，并与珠三角核心区域和香港机场形成快速轨道联系，轨道网密度将达每平方公里2.47公里，达到一流国际化市中心标准。

█ 深圳至2020年仍有769公顷净增建设用地指标

深圳市规土委于近日发布《深圳市2014年度土地变更调查》，与《广东省土地利用总体规划(2006年—2020年)》相比，预计到2020年建设用地规模仍有769公顷，约1.15万亩净增建设用地指标。国土部门表示，深圳应继续保持适度投放增量土地，保障城市发展对增量用地的需求，同时进一步加大盘活存量土地力度，加强节约集约用地，推进城市更新、土地整备、建设用地清退工作。

█ 7月深圳新房价格涨幅超一成，成交量跌幅超一成

市规土委8月2日公布7月份深圳楼市数据显示，7月份深圳一手住宅价格为34823元/平方米，环比上涨13.4%；成交套数6414套，环比下降14.4%。从新盘销售实际情况看，由于开发商依旧实行高价策略，导致楼盘去化水平普遍下降。业内人士认为，深圳楼市或将进入调整期。

█ 东莞地铁1、2、3号线将与深圳地铁对接

7月29日在东莞举行的莞深轨道交通建设相关问题工作协调会上发布了消息，东莞轨道交通1号线、2号线、3号线将分别与深圳地铁6号线、12号线和18号线、11号线对接。其中，东莞2号线将于明年5月前开通。深圳地铁12号线起于海上世界，终止于空港新城，纳入四期建设规划(2017至2022年)，18号线起于空港新城，终止于平湖。

█ 招商地产重组

8月3日，招商地产公告称，招商局集团正在积极推动招商地产与招商局蛇口工业区控股股份有限公司的整合工作。目前拟定的方案为招商局蛇口换股吸收合并招商地产并向深圳证券交易所申请上市。据悉，此次业务整合主要为招商地产和蛇口工业区的整合。招商局蛇口是招商局旗下100%控股的一级子公司。截至目前，该公司持股招商地产总比例达51.89%，处绝对控股地位。

█ 深圳挂牌出让龙华新区一综合体地块，起始价112.5亿元

8月12日，深圳市土地房产交易中心网站显示，龙华新区一综合体地块将于9月23日挂牌出让，地块编号为A811-0319，位于龙华新区民治办事处，靠近深圳北站商务区红山商业文化片区核心区域、地铁4号线红山站西侧，土地面积87044.55平方米，总建筑面积577900平方米，土地用途为商业用地+公园绿地+城市道路用地，土地使用年期为40年。挂牌起始价为人民币112.5亿元。

█ 深圳建成亚洲最大地下火车站

亚洲最大的地下火车站——福田站的主体及附属结构工程已全部完成。这标志着该站已基本建成。目前福田站正全面进入静态验收阶段，预计今年年底能开通运营。福田站设立在广深港高铁的深圳与香港交界地段，位于深圳城市中心区益田路与深南大道相交处，总建筑面积147088平方米。建成后，从福田中心区到香港西九龙约需15分钟，到广州南站约需34分钟。

█ 雷雨季航班延误险走俏，多渠道购买保障出行

7月以来雷雨天气频发，多个机场成了航班延误的“重灾区”，为了减少损失，不少消费者都选择购买航班延误险为自己加一份保障。由于各种航班延误险的赔付条件不尽相同，购买前还需看清投保条款，方便理赔。随着航班延误险的热销，可供消费者购买的渠道也在不断增加，除了在保险公司的官网购买外，消费者还可以通过航空公司、在线旅游平台、微信进行购买。

█ 今年上半年访日游客增长46%

日本国家旅游局7月22日发布的统计数据显示，6月访日外国游客人数同比增长52%，增至160万人，创6月单月最高纪录。从月度数据来看，访日外国游客人数仅次于2015年4月和5月。除日本政府吸引访日游客的举措奏效之外，亚洲的海外游热潮也起到了积极作用。日元贬值也构成利好。2015年上半年访日游客人数同比增长46%，接近914万人，大幅超过此前创历史最高纪录的2014年上半年的人数(626万人)。

█ 阿根廷签证新规促赴阿旅游

7月30日，阿根廷使馆在京举办旅游推介会，推广近期生效的《中华人民共和国政

府和阿根廷共和国政府关于便利双方旅游人员签证协定》。根据新规，双方将缩短签证办理周期，建立旅行社协调机制，以便利双方旅游人员获得签证。双方将于10个工作日内，为符合条件的个人游客颁发个人旅游签证；于5个工作日内，为旅游团队颁发团队旅游签证。届时，中国公民申办赴阿旅游签证周期将明显缩短，所需材料也将更加简化。

加拿大再次扩大中国访美旅客过境免签证范围

继今年5月19日宣布扩大中国访美旅客过境加拿大免签证的范围后，当地时间7月30日，加拿大再次宣布扩大免签证范围。加拿大联邦移民部长亚历山大当晚表示，从中国厦门、福州、成都、沈阳和哈尔滨五个城市的空港启程赴美的中国旅客，过境多伦多皮尔逊国际机场和温哥华国际机场时，可以享受免签证待遇。

今夏中国赴西班牙游客刷卡消费最高，人均2000欧元

据西班牙欧浪网报道，中国游客在海外的消费已成为各国旅游的最大收入，也让各个海外国家津津乐道。越来越多的国家都希望有更多的中国游客刺激消费。在2015年夏季，各个国家外国游客在西班牙境内刷卡消费75亿欧元，而其中消费最高的就是中国游客，平均每人消费2000欧元，远远高于其他国家的游客，其次是美国和俄罗斯。

欧元一年贬值17%，巴黎中国游客增5成将创新纪录

由于欧元贬值，吸引了美国、中国以及法国本国游客来巴黎旅游。尤其中国游客数量大增。据巴黎与巴黎大区旅游业委员会的数据，今年上半年期间在巴黎地区入住的中国游客达50万人次，比去年增加了52%。

民航局整治航空治安，11种“任性”乘机行为或被罚

《中国民用航空局公安局关于维护民用航空秩序保障航空运输安全的通告》近日发布，对于危害民航运输秩序的各类违法犯罪，民航公安机关将从严打击。根据通告，机场内和航空器内严禁以下11种行为：在机场内，堵塞、强占、冲击值机柜台、安检通道及登机口（通道）；违反规定进入机坪、跑道和滑行道；强行登（占）、拦截航空器；攀（钻）越、损毁机场防护围界及其他安全防护设施。在航空器内，冲闯航空器驾驶舱；对机组人员实施人身攻击或威胁实施此类攻击；盗窃、故意损坏或者擅自移动救生物品等航空设施设备或强行打开应急舱门；妨碍机组人员履行职责；在使用中的航空器内使用可能影响导航系统正常功能的电子设备；抢占座位、行李舱（架）；吸烟（含电子烟）、使用火种。

旅行社、景区、购物列全国旅游投诉“前三甲”

国家旅游局29日公布的数据显示，2015年上半年全国各级旅游质监执法机构受理旅游投诉9198件，立案调查7706件，结案7259件，结案率为94.2%。从被诉对象看，投诉旅行社4706件，占投诉总数的60.97%；投诉景点1244件，占投诉总数的16.12%；投诉购物641件，占投诉总数的8.31%；投诉在线旅游企业402件，占投诉总数的5.21%；投诉饭店280件，占投诉总数的3.63%。此外还有对旅游交通、餐饮等投诉。



千祥云集百业并臻，特发华堂焕彩生辉

——特发集团喜迁新址

2015年8月6日，一个令特发人难忘的日子——在深圳经济特区即将迎来35周年华诞之时，伴随特区走过34周年的特发，迈进了新征程的又一个驿站——深圳市福田区国际创新中心A座29、30楼。集团领导班子成员、系统企业主要负责人及总部全体员工100余人欢聚一堂，共同见证了这一振奋人心的时刻，这是一个值得特发历史镌刻的里程碑。

华堂庆典 隆重热烈

上午9:00，集团新址29楼前台大堂灯光璀璨，时尚、大气的前台彩花团簇、绿植萦绕，大堂正中饱含“为特区建设添砖加瓦”深刻寓意的背景墙上，醒目喜庆的大红绸布静待吉时揭启，“喜迁新址新气象，鸿图大展新特发”等乔迁志庆标语通过电子屏及分立两旁的展板滚动播放、展示，红火的底色配以刚劲有力的书法“赢”字作背景，寓意奋勇有为的特发人敢为人先、开拓进取的拼搏精神。伴随着激昂的背景音乐，热闹喜庆的氛围扑面而来。

9:30分，在集团张建民总经理激情洋溢的主持下，简

朴、喜庆、热烈而隆重的乔迁仪式在新址29楼前台大堂正式开始。随着倒计时的高呼声“5、4、3、2、1，开始”，集团领导班子成员手握金色剪刀为集团办公新址启用剪彩，“嘭”、“嘭”、“嘭”，五颜六色的亮纸礼花舞动着从空中飘洒而下，八朵火红的大彩花落在前台大理石上，员工们欢欣鼓舞沉浸在喜庆欢乐的气氛中，热烈的掌声让大厅气氛达到了高潮。在大家的翘首企盼和共同见证下，张俊林董事长、张建民总经理和杨培业监事会主席共同为集团办公新址揭幕，掀开了特发历史又一段新篇章！特发的事业将在深圳市福田区这片福地踏上新的征程，攀登新的高峰。

随后，张俊林董事长代表集团领导班子致辞，向参加总部新址启用仪式的全体干部员工表示热烈的欢迎和祝贺，向为新址装修和搬迁过程中付出辛勤劳动和大力支持的同事和单位表达诚挚的感谢。在分享乔迁喜悦和激动之情的同时，他感慨万千，以自己在特发近20年的成长进步和美好职业年华的亲身体验，分享和回顾了特发追随特区建设所留下的一串串足迹，品味着特发在不同历史阶段的酸甜苦辣，感慨特发历经风雨，



坚韧前行，终于迎来了转型升级的今天，跨入快速发展的历史新时期。在谈到特发得天独厚的资源项目和忠诚勤勉的员工队伍时，他如数家珍，引用毛主席《沁园春·雪》中“江山如此多娇，引无数英雄竞折腰”、“俱往矣，数风流人物，还看今朝”的豪迈词句表达特发人创造未来的信心和雄心，勉励勇于开拓、干事创业的集团全体员工，以此次乔迁为新的起点，以最饱满的工作热情和职业化的姿态居安思危、开拓创赢！

在张建民总经理的号召下，简短有力的宣誓环节将质朴、简约但不失隆重的庆典推向了高潮。现场的每一名特发人将右手放置胸前，跟随张俊林董事长庄严宣誓：“我是一名自豪的特发人，我愿意在职业化的道路上恪尽职守，甘于奉献，做一名心态阳光、走正道、敢担当、有作为的特发人，为特发的事业再谱华章而奋斗！”响亮的誓言让新址华堂焕彩生辉，庄重的承诺带着对特发事业的忠诚、责任和担当，化为每一位特发人的具体行动，推进特发事业向着更高、更远的目标一路凯歌高奏……

华厅集瑞 焕彩生辉

宣誓结束后，新址29楼特发华章馆及29、30楼的文化走廊迎来了新址启用后的第一批参观者。

华章馆整体以蓝灰白为主色调，绿植点缀，简约时尚，稳重大气。展区分布清晰，参观路线明了：简介墙以“因特区而生，因发展而强——特发集团与生俱来的使命”开篇，将“特

区35年，特发34年”的责任使命和“特发担当，特区见证”的先行成就展现给大家，配以“旭日临门，辉煌特发”的巨幅资源图，喻意盛年特发自信有为，日臻向荣；翅膀墙区域展翅翱翔的造型饱含特发转型期振翅高飞的美好寓意，将集团的架构、资质、实力、愿景清晰勾勒出来；充满文化气息的丝绸布区域，通过新颖的创意和布局、凝练的图文表述，极具张力地展示了集团系统8家全资、控股企业的实力荣誉、典型项目及发展规划；与集团前台背景设计格调一致的荣誉墙及投影墙，呼应特发为特区建设添砖加瓦的荣耀使命，在灯光的照耀下，荣誉版块熠熠生辉，让参观的员工精神大振；精致大气的小梅沙、深高、香蜜湖沙盘高仿再现了特发得天独厚的锦绣山海，对比呼应背景墙上的未来规划图，吸引了众多参观者现场“指点江山，挥斥方遒”。

文化走廊区域：“盛世芳华，特发揽胜”为主题的集团未来版图墙采用极具情怀张力的中国风水墨画，大手笔绘就新蓝图，毛主席诗词《沁园春·雪》的匠心引用，更有如神来之笔，雄浑大气地彰显出“江山多娇”的特发从深圳到全球的进取精神及国际化的视野与雄心；“峥嵘岁月，特发征程”为主题的时间轴，有如一条历史长廊，引领参观者重温特发30余年的发展足迹和辉煌瞬间；“伟人华彩，时光铭刻”的领导关怀区，更是呈现了不少珍贵的历史老照片，其中尤其以1984年邓小平同志登上集团国商大厦顶楼俯瞰深圳全景的照片为代表，若想一睹国家历任领导人的风采，可组团前往特发新址大

饱眼福。此外阳刚、正道、有为、担当的集团宣传海报及以特发缩写样式展现的员工笑脸墙，成为文化走廊区的一道靓丽风景，展现了特发谐美、开放、向上的企业文化氛围及充满正能量的团队精神风貌。

从每一处匠心设计、每一组数据引用、每一幅图文解说，再到每一张笑脸展示，从公司发展建设历程到所取得的成就，特发的雄浑、特发的担当、特发的和美、特发的荣耀，在特发华章馆和文化走廊都得到了凝练和呈现，成为了集团喜迁新址当天的重头戏，赢得特发人的交口称赞。

华展献礼 惊艳亮相

作为集团乔迁新址的献礼，集团“特美特发·发展共赢”主题“赢”展在新址30楼多功能厅惊艳亮相：一面大型主题电子屏位居正中，巨幅国画风格特发壮丽山河图映入眼帘；三块主题摄影展板分区域而立，大红背景着色喜庆呈祥；数十幅所属企业形象摄影作品贴窗展示，寓意特发“江山”多娇，百业并臻；三百余幅作品有序陈列，“特美特发·壮丽多娇”的企业形象照；“醉美特发·香醇芬芳”的历史老照片；“谐美特发·温暖荡漾”的历年活动留影，清晰再现特发34年风雨历程，闪耀几代特发人在不同时期的光芒和才艺……吸引了在场特发人驻足欣赏、合影留念。“赢”展现场还精心准备了可口的糕点和饮品，让参观者一饱眼福的同时尽享美食带来的味蕾喜悦。

整个“赢”展，展出的是特发辉煌的历史和灿烂的现状，展示的是特发人创赢未来的实力和雄心，坚定的是特发人站在新的发展起点上加速集团事业发展的信心与决心！

华章再谱 未来可期

从创业时简陋的深圳招待所（今天的迎宾馆），搬至当时非常现代化的罗湖大厦，后两次迁移到集团自己建造的全国第一座钢结构的发展中心大厦，再到今天进驻深圳市CBD地带深圳国际创新中心，回顾特发的历次乔迁，每一个驿站都承载着特发人对梦想的执着追求和艰辛努力，都展示着特发做大做强做优新阶段的实力和决心。

新起点，新征程！作为特发发展历程中又一起点，集团新址简洁细致的区域划分，先进的办公设施及宽敞素雅的办公环境，整体洋溢着时尚而奋进的气息，体现着特发现代企业的新气质，焕发出特发蒸蒸日上、欣欣向荣的新风貌。从发展中心搬迁至福田国创中心，这不仅仅是一个物理空间的迁徙和社会形象的提升，更象征着特发经过30多年的发展，迈上了一个更加开放、更加创新、放眼全球的新高度，标志着特发事业在福田区这片福地上即将迈入一个崭新的征程。正如新址门牌捷报频传的美好寓意和象征，今后特发发展壮大的历史性使命将在这里担当和传承，意气风发、斗志昂扬的特发人将在这里为特发的事业再谱华章而不懈奋斗！

（周玲/集团办公室）

伟人关怀，时光铭刻

深圳市特发集团有限公司，成立于1981年8月，前身是经广东省委办公会议批准成立的深圳经济特区发展公司，担当着全面开展特区对内对外经济活动的历史重任，是深圳首家国有大型综合性企业集团，曾被列为深圳市首批重点扶持的30户企业集团、广东省首批重点扶持的70户企业集团、国家120户大型企业集团试点单位。先后推动了盐田港集团、南油集团、南山集团、东鹏等一批特区早期大型集团公司的创立，培植了万科、深房、深华源、深国商、特发信息、特力等6家上市公司。特发与深圳经济特区同步诞生，与特区的发展共辉煌，特区35年，特发34年，与深圳经济特区共同成长的特发，见证了深圳国企改革创新发展史，为深圳经济特区的建设、发展和我国改革开放事业做出很大贡献，充分展示了深圳国企的风采。

特发也因此获得了莫大的荣誉，党和国家领导人对特发寄予殷切的期望和亲切的关怀：邓小平、胡耀邦、江泽民、胡锦涛、李先念、李鹏等同志都曾到特发企业视察，对特发工作给予亲切指导，给特发以巨大精神鼓舞；省领导、市领导也多次到特发考察，现场办公指导工作，给特发人干事创业极大的勇气和决心。如今的特发完成了大布局、大积累、大发展，已成为涵盖高科技工业、旅游休闲、时尚运动、特色地产和物业管理等领域的大型综合性现代企业集团，拥有二级企业22家，其中，全资控股企业15家，总资产上百亿元，年收入近50亿元，年利润近10亿元。现阶段，特发正处于企业深化改革、转型升级的跨越发展期，朝着做大做强做优的目标孜孜以求，阔步前进。



1984年1月，邓小平同志南巡时，登上特发集团建设的国商大厦，俯瞰深圳全景。



前政治局委员、中央书记处书记、人大副委员长习仲勋视察特发集团控股公司香蜜湖。



1990年10月，江泽民总书记在香蜜湖度假村主会场参加深圳经济特区成立十周年招待会，并为香蜜湖题词。



1994年11月，时任中央政治局常委、中央书记处书记胡锦涛考察特发集团下属企业深圳光通发展有限公司。



1987年，时任国务院代总理李鹏考察集团下属企业深圳吉光电子有限公司。



1992年，时任中共中央政治局常委、中央书记处书记李瑞环同志视察小梅沙。



1981年，时任中共中央军委常委兼秘书长杨尚昆同志视察小梅沙。



1985年，时任国务院副总理万里同志视察香蜜湖。



2006年12月11日，时任中国福利会主席胡启立参观考察深圳高尔夫俱乐部。



2014年10月15日，时任深圳市委书记王荣与市领导戴北方、李华楠、唐杰和市国资委主任张晓莉一行调研特发集团国企改革发展和党建工作情况。