

市国资委党委贾保安副书记一行 莅临特发集团调研



5月4日下午，市国资委党委副书记贾保安率党委办公室、企业领导人员管理处、企业二处负责人莅临特发集团调研指导。集团党委书记、董事长张俊林率领导班子成员参加调研座谈。

座谈会上，集团党委书记、董事长张俊林代表班子对集团整体情况、“十二五”主要经营情况、改革及发展情况，以及“十三五”总体发展思路进行了汇报。集团党委副书记、纪

委书记林婵波代表班子汇报了集团党建工作的基本情况。

贾保安副书记听取汇报后，对特发集团近年来的工作成果给予充分肯定。他指出，特发集团作为市属国企老字号，为特区经济发展做出了卓越贡献，虽然发展过程中历经磨难，但经过几代特发人的共同努力，现在又迈入深化改革、转型升级、谋求跨越式发展的良性发展阶段。特别是近几年在班子团队建设、干事创业氛围营造、经营业绩提升、改革创新探索、特色产业发展、党建体制机制建设等方面，都取得了较好的成绩。对于下一步改革发展，他希望，特发集团要以“十三五”战略规划为指导，充分整合、利用好现有资源，发挥优质资源的最大效益和价值，同时，要加大新兴产业研究及发展力度，积极推进资本多元化，加快转型发展。

(陈忠炼 吴慷/集团党委办公室)

“以深圳‘东进战略’为契机 成为带动东部滨海旅游开发的龙头” ——盐田区王守睿副区长带队调研特发小梅沙项目



日前，盐田区副区长王守睿带队到集团特发小梅沙片区现场调研。市规土委滨海管理局、梅沙街道办、区城市更新局相关负责人参加调研。特发集团张俊林董事长等陪同调研并汇报工作。

市规土委滨海管理局郑捷奋局长首先介绍了市规土委召



开各处室联席会议研究盐田区城市更新局提交的特发集团关于小梅沙用地土地处置一揽子方案的进展情况，就方案中城市更新A区、游艇俱乐部、“整备-留地”区所在用地处置方案所涉及的政策性问题进行了分析。魏平副局长就土地历史遗留问题作了补充说明。盐田区城市更新局张东凡局长重点

就小梅沙片区城市更新A区、B区土地处置方面所面临的困难和问题作了介绍和分析。副局长庄湃贤就城市更新政策的具体操作和技术层面向会议作了汇报。

王守睿副区长认真听取各方意见后作总结：一、小梅沙项目土地处置取得进展，是政府各方和特发集团共同努力取得的成绩。区政府与特发集团不分A、B角，都有一个共同的目标，就是加速推进小梅沙整体改造项目。目前土地处置方案的推进虽然困难重重，但我们要坚定信心、克服困难；二、特发集团要认真领会市委市政府对小梅沙项目的愿望和期待，全力且坚定不移地推进项目进程；三、小梅沙项目不仅仅是特发集团的开发项目，更是盐田区的项目、是深圳市的项目，要放在大的背景下，以深圳市东进战略为契机，成为带动东部滨海旅游开发的龙头，成为深圳市旅游目的地的支撑项目。特发集团要配合深圳的发

展战略，提出小梅沙项目的发展策略，用更高更透彻更具冲击力的项目研究、宣传，融入旅游、文化、科技魅力，向世界展示唯一的无可替代的小梅沙项目；四、目前，小梅沙项目主要的问题还是土地处置方案。我们要找准与现行城市更新政策的差距，探究解决问题的可能性，大胆改革、创新，把可能、甚至不可能转化为现实；五、建议成立小梅沙项目联合工作小组，建立联动工作的机制，每两周碰头一次，提出问题、研究讨论，解决问题、尽快推进。

集团董事长张俊林表示：小梅沙项目不是一个房地产项目，而是以旅游产业升级为核心的整体改造项目。小梅沙项目的工作已经全面铺开、全速推进，会后特发集团将加快推进各专项研究和宣传策划等各项工作，并努力寻求国资体系、市委市政府对小梅沙整体改造项目的大力支持。

(徐珏/特发小梅沙投资公司)

特发信息应邀参加中澳科技创新交流会 做企业创新主题发言



司、联交所、特发信息等8家企业的代表，以及深圳市国际投资推广联合会、综合规划处、资本运作管理处相关同志，分别参加了在我市举办的中澳科技创新交流大会，以及先进制造和新材料、生物和医疗科技、信息科技、中澳科技初创生态圈四个分会。其中，特发信息应澳方特邀，由刘阳副总经理做企业创新主题发言，成为参加信息科技分会众多中方企业中的5家发言代表之一，登台为本企业作详细而鲜明的宣传推介，与澳大利亚联邦科学与工业研究组织、澳大利亚电信、悉尼大学、悉尼科技大学等与会代表共享发言殊荣。

为有力提升与我国在各领域更深层次的合作，4月11日-15日，第二届“澳大利亚周-中国”在我国北京、上海、广州、深圳、成都、香港等12个城市相继展开。其中，中澳科技创新交流会在深圳市举行，张虎常务副市长代表市委市政府作大会演讲。市国资委总经济师胡朝阳率市投资控股公司、深业集团、特建发集团、能源集团、赛格集团、创新投、远致公

本届“澳大利亚周-中国”商务活动，是澳大利亚史上最大规模的访华商务代表团，由澳大利亚贸易部长乔博率领，1000多位政府官员、行业代表、科技企业、风投企业和商业领袖访华并出席150场商务活动。庞大的规模、广泛的领域，充分显示澳大利亚企业界对与中国展开合作的热情。据统计，2014年首届“澳大利亚周-中国”取得巨大成功，为澳大利亚创造了近10亿澳元的出口销售，并带来高达30亿澳元的后续投资。乔博部长预期，本届将创造更加辉煌的双边合作成果。

特发信息应澳方特邀参会作宣传推介，有利于公司开拓澳大利亚市场业务，助推公司海外市场战略的实施。

(根据市国资委综合规划处相关资料整理)



编委会
 主任：张俊林
 副主任：张建民 林婵波
 编委：王宝 吕航 袁洪章 郑海天 郑刚
 朱振声 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

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
 特发微信公众号二维码：



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。



目 录

公司要闻

- 05 深入推进改革创新，不断提升企业活力
 ——张俊林董事长率队到系统企业进行“微创新”、“微改革”专题调研\李玉东 魏鹏程 黄斌
- 09 集团召开“十三五”战略规划研讨会\蒋波
- 10 “勇于创新，争做特发信息产业转型升级创新发展排头兵”
 ——集团张建民总经理率队赴成都傅立叶公司调研\王新龙
- 11 明确职责定位，强化核心业务，充分发挥“三服务”功能
 ——集团召开文秘行政核心业务交流座谈会\徐莹
- 12 集团总部召开“员工职业成长计划”项目操作讲解暨岗位管理办法解读会\吴慷

企业党建

- 13 贯彻从严治党，全面落实责任
 ——集团召开2016年度党建、纪检工作会议\张旭生
- 14 集团党委举办系统党（总）支部书记培训讲座\王娟
- 15 在中央党校的学与悟
 ——参加中央党校深圳国企党组织负责人培训班心得\林婵波

创新·创业

- 18 变革+改善=创新
 ——电力光缆生产系统内部管理体系建设创新思考\苏海芳
- 20 “以网为鉴”，从我做起
 ——特发小梅沙旅游中心积极开展“微创新”“微改革”等2则\陈雪红 李静
- 21 创新工作方式，提升服务质量
- 22 开通企业微信公众号，借力新媒体助推品牌建设
 ——特发集团开展新媒体知识及应用专题讲座\周玲
- 23 这是未来的生活方式\杨锐

商海职场

- 24 凝聚共识，坚定信心，全力推进“十三五”战略布局\黄斌
- 25 万达执行力是怎样炼成的\程海水
- 28 “狼性”的华为监管“李大大”\贾东杰

行业分析

- 29 “营改增”涉及房地产行业主要政策和对房地产企业税负及市场的影响与对策\陈雪飞 卢骏

企业文化

- 32 扬特发文化所长，求光缆文化创新——特发信息光缆事业部两年企业文化落地建设纪实\张文纪
- 34 立足岗位突破思维定势，加快职业化成长步伐（等5则）\集团办公室

35 关爱水生动物，加强环境保护——集团系统企业积极参加社会公益活动（3则）\陈雪红 何陆楠 高帆

基层一线

37 小小微信号，品牌试担当——特发集团微信公众号“蛋”生记\徐莹
 39 您的满意，我的价值——记越南国网售后服务之行\郭军勇
 40 平凡的岗位不平凡的人——小记华日公司安全设备主管温学文\唐魁
 41 你会不会也在5米的高空看风景？——由华为公司廊坊基地交通安全宣传周想开的\熊春明

经营视角

42 集团党委副书记、纪委书记林婵波到特发物业北京分公司调研\黄春艳
 42 集团组织开展薪酬预算管理专项培训\陈丽萍
 42 特发信息成功中标中国有线电视网络光缆项目，名列第一等4则\吴育才 陈明刚 王传琦 李秋宇
 43 印度国家电网公司到特发信息参观考察等3则\范建聪 姚金福 蔡销
 44 做好物业市场调研，收集真实信息等4则\刘显荣 张国瑜 黄德标 祁敏
 44 特发黎明溢清对设备安装小组进行实战考核\张志彬
 45 特发物业受邀出席阿里巴巴集团2016供应商大会对标学习等4则\张玲 林德华 吴建伟
 45 贴心服务为企业、热情高效办实事等4则\周静 代欢欢

地产行业动态

47 “营改增”后二手房改征增值税，房企应税销售额可扣除土地出让金等5条\《特发地产信息》

旅游行业动态

48 中国首家“睡机场”落户青岛等6条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

49 让深度思考成为一种习惯\杨洁
 50 赶，并非一场空\向婷婷
 51 一楼何奇！——观滕王阁所感\蒋献军
 52 西塘行\潘云

图片新闻

封二 市国资委党委贾保安副书记一行莅临特发集团调研\吴慷
 “以深圳‘东进战略’为契机，成为带动东部滨海旅游开发的龙头”
 ——盐田区王守睿副区长带队调研特发小梅沙项目\徐珏
 特发信息应邀参加中澳科技创新交流会做企业创新主题发言
 封三 特发风采：特发信息资本运作、知识产权发展海外市场拓展创先争优\特发信息公司

为进一步加强领导干部与基层企业、党员群众的沟通交流，深入推进改革创新工作，以新的姿态、新的举措突破发展瓶颈，开创企业发展新空间，集团党委书记、董事长张俊林带队，分别于3月29日、30日、31日和4月12日，到系统企业特发地产、特力集团、特发小梅沙、特发信息公司进行“微创新、微改革”专题调研，与企业领导和基层员工代表共同探讨、总结“微创新、微改革”的做法与成果，了解改革创新工作现状及其中遇到的困难和问题，听取对集团下一步改革创新工作的意见建议，鼓励基层员工改革创新积极性，不断提升企业活力。月刊继上期报道了到特发地产调研情况后，本期报道到其余几家企业的调研情况。

深入推进改革创新，不断提升企业活力 ——张俊林董事长率队到系统企业进行“微创新”、“微改革”专题调研

■ 李玉东/特力集团；魏鹏程/小梅沙旅游中心；黄斌/特发信息



【“微创新”、“微改革”从基层开始探索，积累经验，为顶层设计奠定基础】

3月30日，集团党委书记、董事长张俊林带队，会同俞磊副总经理、董秘办杨洪宇主任、企业一部李承部长和党办相关人员到特力集团专题调研“微创新”、“微改革”工作情况。

张俊林董事长一行在特力集团吕航董事长、丁辉总经理的陪同下，首先前往特力-吉盟黄金首饰产业园工地，实地了解特力3个在建项目——特力水贝珠宝大厦、水贝金座大厦、兴龙黄金珠宝大厦的工程进展情况，之后召开调研座谈会，与特力有关领导、珠宝招商团队进行座谈，听取特力水贝珠宝大厦招商工作进展情况、阶段性经验总结、“微创新”与“微改革”、招商绩效考核与激励、对特发集团创新工作建议的汇报。特力珠宝大厦招商运营小组工作开展过程中，按照公司部署作了6个方面的创新尝试：（1）商户评分分级创新。（2）打造闭环管理。（3）构建“金特力ICON”商务管家服务体系。（4）商户渠道拓展新措施。（5）制定适应性较强的定价、报价策略和价格控制措施。（6）建立园区统筹与协调新机制。

座谈会上，张俊林董事长指出，此次调研的主题是创新，基层的创新包括“微创新”、“微改革”。创新与改革，包括两个方面，一是顶层设计。要改革、创新、发展，顶层设计很重要，不能犯方向上的错误。二是我们要摸着石



头过河，从基层开始探索，积累经验，为顶层设计奠定基础。顶层设计与“微创新”、“微改革”相互关联，互为影响。此次与大家进行交流，并谈谈对未来基层组织、基层单位怎样发挥创新的活力，微创新、微改革怎样发展以及如何怎样调动组织的活力，包括对集团的创新和改革的一些想法。特力珠宝大厦在建设过程中，以及目前正在进行的大厦招商运营，包括商业模式方面，既有高大上的改革创新，又有基层的“微创新”、“微改革”的一些做法和想法。特力向珠宝产业第三方服务商转型要重点做好以下五点：

一是要搭建好平台，不仅是物理平台，还要用创新的理念去做好商业模式，做好第三方服务平台；二是要让珠宝商了解特力作为上市公司的优势、规划和发展前景，用创新去吸引并打动主力厂商（知名珠宝品牌商）入驻；三是要全

【建立长效激励机制，推动全员参与，创新产品服务，打造好特发旅游品牌】

3月31日，集团党委书记、董事长张俊林和桂自强副总经理及相关部门负责人一行来到特发小梅沙旅游中心，实地了解几年来海洋世界“微创新、微改革”具体内容，听取旅游中心总经理朱振声代表中心班子的工作汇报，向一线岗位员工询问推进“微创新、微改革”中需要解决的问题和对中心激励机制、政策支持的意见建议，并对小梅沙“微创新、微改革”工作进行现场指导。

小梅沙旅游中心结合二次开发实际，大力强化创新观念，积极推进创新项目，成立拓展部专门进行项目创意改造的落地工作。几年来，以海洋世界为主的“微创新、微改革”工作，在集团领导和专业咨询机构专家学者重视和指导下，先后在提升产品性价比、游客服务满意度、安全生

全意为珠宝商做好服务，形成特力与入驻商户同呼吸、共命运的共识，全力帮助商户搞好经营；四是要注重特力品牌培养，围绕珠宝行业的发展和企业发展愿景，多与国内、国际珠宝企业 and 专业人员接触、探讨。要站在更高的高度，用创新的思维，主动思考特力如何能为深圳乃至中国、国际珠宝行业做出贡献。五是目前特力正在进行的商业模式探索，渠道业务开拓都会面临风险，结果具有较大不确定性，摸着石头过河，要做到风险可控，要做好顶层设计，过程中间允许进行大胆创新和尝试，特发集团会建立相应的容错机制，来鼓励全系统内企业、员工创新、创业，创造一个宽容的创新环境。特发将会全力支持特力的创新改革，竭尽所能支持特力建成珠宝产业第三方服务平台。

产、智慧景区建设等方面进行了几十项创新改造项目，显著提升了各场馆观赏效果和运营服务水平。其中利用空闲场地新建的海象剧场融海象、海狗、小丑表演为一体，使海洋世界成为全国仅有的十多家能够推出海象综艺表演的水族馆之一。春节前刚开业的“深海精灵”项目采用多媒体技术、红外传感技术、3D效果、智能机器人等先进手段，让游客有了良好互动和体验效果。

张俊林董事长对海洋世界近年来“微创新”成果进行了逐一检查，重点对水族馆水质改善情况，各水体维生循环系统改造情况，极地馆景观玻璃窗改造、极地馆地面安全隐患改造，以及海龟岛、备用餐厅等创新微改内容进行现场勘察，还在水族馆后场了解鱼类饵料加工制作流程和职工工作



环境。在新建项目“深海精灵”现场参与3D、多媒体、智能机器人互动项目体验，肯定小梅沙海洋世界取得的成绩，也对检查中发现的问题如：展示窗科普介绍灯箱位置过高，学生儿童看不到内容；部分展示水体贴板封条或背胶喷绘开裂翻边影响美观；利用桥下空间改建的备用餐厅旁垃圾没有封闭处理，有食品卫生安全隐患等问题提出了改进意见。他指出：不断进行制度改革和产品创新是旅游景区的永恒主题和经常性工作，要不断坚持以效益为目标、市场为导向、游客满意度提升为宗旨的“微创新、微改革”工作，保持企业活力和市场竞争能力。

张俊林董事长指示：随着社会日益发展进步，海洋文化及其科普教育的需求不断加大，海洋文化产品和项目逐步成为人们精神生活的一部分，海洋世界的产品内容更贴近游客

【充分利用好政策，打通“自下而上”改革创新脉络，集众智慧，推动企业转型升级】

4月12日，集团党委书记、董事长张俊林和副总经理张瑞理、企业一部部长李承以及党办相关人员一行到特发信息光缆事业部、深圳东志公司调研基层创新工作，并与基层技术人员进行座谈。特发信息董事长王宝、总经理蒋勤

精神文化体验，就能使现有产品有质的进步；“微创新、微改革”工作要深入，建立长效激励机制，通过创新产品、创新服务打造好特发旅游品牌；要把基层员工创新改革的积极性调动起来，让所有员工参与进来，通过创意改革活动的实践推动中心顶层设计的改革和进步，在摸着石头过河的过程中逐步完善管理机制，完成制度创新；要有激发创意热情，保持改革创新积极性的长效激励机制，创新针对不同岗位、不同贡献的薪酬机制。有形的物理投资创新要进行，管理、营销等机制也要创新。

张俊林董事长还特别强调，小梅沙二次开发进入关键阶段，目标是打造“滨海海洋文化度假胜地”；二次开发前，大的项目可以进行，小的创新改造也要坚持，要为树立良好的特发品牌多做贡献。

俭、副总经理刘阳、财务总监张心亮、公司技术中心负责人及特发信息光缆事业部、深圳东志公司经营班子成员参加调研座谈。

12日上午，调研组一行来到光缆事业部，张俊林和王宝



首先为特发信息国家级企业技术中心揭幕，并参观实验检测中心和生产车间，深入了解人员配置、设备使用和技术研发等情况，观看光纤熔接现场演示，随后听取特发信息刘阳副总经理及光缆事业部刘涛总经理关于创新工作的专题汇报，与基层员工和管理者进行座谈。

张董事长对特发信息及光缆事业部近年来技术创新取得的成绩表示肯定，对技术创新为产业持续提供支撑提出要求和希望。他认为，特发信息在技术创新上还有很大提升空间，在未来一到两年内要努力将创新规划转化为行动，并在执行落地有所突破，具体要做好几件事：一是充分利用深圳市相关科技创新促进政策，推动企业创新转型发展，提升企业核心竞争力，做大做强企业；二是打通“自下而上”的创新脉络，推动和激发“微创新”、“微改革”的动力和活力，构建扁平化、开放的创新信息交流平台，使外部客户、专家、同行与内部创新决策者、企业间基层技术人员可以互相沟通交流，共同挖掘微创新思路和成果，满足外部创新需求，支持基层创新想法；三是建立好的创新激励机制，及时对基层创新成果进行奖励。四是加强产学研合作，将引进人才和引进智慧结合起来，充分集众智慧，发挥内外部各方面的力量做好创新工作。

12日下午，调研组一行冒着大雨来到深圳东志公司，听取公司总经理陈传荣关于企业经营和技术创新的汇报，详细了解人力资源、技术改造、成本控制、客户市场等方面的情况，和一线员工就基层创新与工作生活情况进行交流，并参观深圳东志贴片生产线、自动化烧录生产线以及智能路由、家庭网关、智能OTT生产车间。

随后调研组就深圳东志并购后的运营情况进行交流，陈传荣表示重组后特发信息为深圳东志提供了良好的融资、品牌、管理支持，使公司对未来发展充满信心，希望未来能够发展成为像富士康一样的优秀企业。张董事长对深圳东志与特发信息重组后所取得的发展成绩表示祝贺，期望深圳东志能够坚持目标和追求，抱着开放心态，引入更多技术、人才，进一步做大做强企业，争取成为行业内一流企业。同时他要求特发信息与深圳东志之间通过磨合沟通，争取尽快在考核激励机制和利益分配机制方面制度化；建议深圳东志充分利用深圳政策，加快向“智能制造”转型升级，从品牌和核心竞争力方面做好未来产业发展模式的思考和规划。张董事长表示，做企业就是要“火上加油”，深圳东志现在发展态势良好，特发集团和特发信息将全力支持深圳东志未来取得更大更好的发展。◀



集团召开“十三五”战略规划研讨会

■ 蒋波/集团企业一部

4月7日，集团在特发小梅沙召开“十三五”战略规划研讨会。集团各股东单位代表、董事、监事，集团领导班子和总部中层管理人员参加会议，研讨会由集团副总经理俞磊主持。

集团“十三五”规划的咨询单位和君顾问项目组汇报讲解了《特发集团“十三五”战略规划报告》。集团“十三五”总体战略是：依托优质土地资源和上市公司资源，大力开展产业发展与商业模式创新，打造高端商旅文化、时尚休闲生态活力区，成为都市生活体验平台运营商；加强光通信产业科技创新和升级转型，成为信息产品与服务的综合提供商；打造集交易、金融、设计、物流等于一体的珠宝产业生态平台，成为珠宝产业综合服务商。打造平台，构建生态圈商业模式。打造小梅沙休闲旅游平台、香蜜湖商旅文化平台、水贝时尚消费平台，构建商旅文化、时尚休闲生态圈，成为国际性商旅文化、时尚休闲目的地，为深圳国际性创新型城市建设提供重要支撑。做强做大光通信产业链，巩固提升行业竞争地位，向光器件、军工电子、智慧城市等新兴领域延伸、转型，成为信息产品与服务的综合提供商。特发集团的业务架构将逐步演化为平台类业务和支持类业务两大业务。

与会的股东单位代表、集团董、监事认真听取了规划报告内容，就规划报告展开了积极热烈的讨论，一致认为特发集团“十三五”战略规划总体上定位准确、清晰、符合集团实际，各产业板块规划清晰、发展思路明确，并给集团“十三五”规划提出宝贵建议和指导意见。随后，集团张建民总经理就“十三五”战略规划的背景和整体思路与实施路径做了说明，并提出指导意见。

最后，集团张俊林董事长为研讨会做总结，集中回答了股东代表、董事、监事关注的问题，并对集团“十三五”规划的完善，就对于国家和地区政策跟进、研究；对于旅游板块、地产板块、信息产业板块、特力珠宝产业园板块、投资平台板块的定位和发展方向；特发集团品牌建设；以及规划指标问题等方面提出指导意见。要求会后把各位提出的意见吸收落实下去，特别是对于一些环境发生变化的板块，要在“十三五”规划执行过程中重新审视研究，在战略落地项目、战略指标考核当中把变化考虑进来；希望和君就特发集团品牌建设方向、投资平台建设方向、惠企政策等方面再深入研究，系统梳理一遍，将特发集团“十三五”规划完善得更好。◀

“勇于创新，争做特发信息 产业转型升级创新发展排头兵”

——集团张建民总经理率队赴成都傅立叶公司调研

■ 王新龙/特发信息傅立叶公司副总经理



4月20日，特发集团总经理张建民、监事会主席杨培业、副总经理李明俊、张瑞理、计划财务部部长刘燕、企业一部部长李承前往成都傅立叶公司调研，特发信息董事长王宝、副总经理刘阳陪同调研。

调研组一行参观了成都傅立叶研发中心和生产中心，听取傅立叶公司总经理戴荣关于公司发展历史、经营现状、技术能力与产品、未来规划的情况汇报，以及傅立叶公司副总经理阴陶关于公司被特发信息并购后的融合情况和生产中心建设情况的汇报，并与傅立叶公司管理层就公司商业模式、风险控制、可持续发展等方面进行交流。

特发集团总经理张建民是第一次到成都傅立叶调研，他对并购融合期间特发信息所做的大量工作和傅立叶的紧密配合给予充分肯定，并代表特发集团，对傅立叶加入特发信息团队，成为特发的一员表示欢迎。通过调研，张总认为成都傅立叶公司通过15年的努力和积累，具备了较强的技术开发能力，拥有富有竞争力的军工配套产品，可以在未来取得更好更大的成就。特发集团正处在跨越式发展的关键时期，也是历史上最好的发展时期，特发信息也进入转型发展的平台建设关键期，傅立叶在这个时候加入到特发信息也是一个很好的机会。张总最后对傅立叶公司提出几点希望和建议：

一是抓住机会，大力发展军工产业。目前军工产业发展态

势良好，我国的军费开支与发达国家还有较大差距，为维护国家安全需要，应对复杂多变的国际局势，必须建设与中国目前的大国地位相匹配的国防力量和较大的军费投入，其中国防信息化建设将催生两千亿元的市场空间。

二是勇于创新，争做特发信息乃至特发集团产业转型和创新发展的排头兵。傅立叶拥有朝气蓬勃的研发团队和竞争力的军工产品，给特发信息转型带来了新的题材和希望，傅立叶公司发展的好坏，对特发信息产业转型军工信息化平台再发展具有积极意义。

三是发挥研发技术优势，做一流军民融合企业。傅立叶公司应充分利用上市公司的品牌、融资能力和国有企业的诚信度，结合自身优势，配套市场化的激励机制，抓住军民融合的机会，不断发展壮大自己。保持大投入大产出的快速发展格局，进一步扩展军工市场平台，紧跟军工信息化建设快速发展关键时期的步伐，争取实现对军工信息化市场进一步扩展。

四是要和特发信息从管理（包括保密管理）、文化和产业上进行深度融合。融合必须接地气，要与傅立叶本身的气质相契合。走出符合自身特点的发展路子。可以考虑在深圳，与特发信息联合成立军民融合技术开发中心，在研发过程中，主动发现军方的需求和转向民用市场的产品，使公司成为军转民、民参军的骨干企业。

五是要梳理出自身发展的商业模式。傅立叶要充分研究市场和竞争对手，进一步确立企业在军工市场的精准定位，整合和拓展高性能信息采集、处理、存储的系列产品，积极延伸产业发展链条。

成都傅立叶公司管理团队在听完张建民总经理的工作指示后，表示备受鼓舞，将会在会后组织学习其讲话精神，将集团领导的要求扎扎实实落到实处。

明确职责定位，强化核心业务 充分发挥“三服务”功能

——集团召开文秘行政核心业务交流座谈会

■ 徐莹/集团办公室



3月24日下午，集团在特发小梅沙召开文秘行政核心业务交流座谈会，集团办公室及系统各企业分管文秘行政工作的领导、部门负责人和骨干文秘人员34人参加会议，集团总经理张建民出席会议。

会议围绕如何促进集团系统文秘行政系统核心业务能力的提升，探讨文秘行政系统职业化、专业化人才队伍建设，充分发挥办公室在企业中的功能价值等主题展开。

会上，集团办公室林焰主任以“打造核心业务能力 促进文秘行政团队升级转型”为题，与大家分享了对文秘行政系统工作的职业环境和功能定位、优秀办公室主任的职业素养能力体系以及团队建设的思路等思考，向大家介绍了集团办公室的职责定位、职能、人员架构及模块化管理工作、常用工具等情况，提出文秘行政工作要围绕为领导、为企业、为部门、为员工服务，立足服务理念，由浅层、事务性的服务向深层、有内涵、有价值的服务提升转型，勇于担当起为战略达成服务、为价值创造服务、为效能提升服务的职责。各企业文秘行政管理部门负责人也就本企业文秘行政系统业务特点、岗位及人力资源配置、主要工作亮点和问题以及对集团办公室工作的建议、意见等方面进行了分享和建言献策。大家交换思想，共享经验，碰撞出智慧的火花，对未来改进工作的方向和空间有了更为清晰的思路，纷感收获颇丰。

在认真听取大家的发言后，集团张建民总经理讲话。他首先肯定集团办公室系统近年来的工作成绩以及在集团整个经营管理中所发挥的重要作用，并向办公室系统人员在企业发展中长期默默无闻、不计得失、任劳任怨的付出表示感谢。张总指出，通过这次研讨会，更为系统地交流学习了办公室的各项业务，相互间增加了了解、理解和友谊，是一个高质量的业

务交流会。他指出，办公室的核心作用其实就在于其综合性，在企业运行中能起到综合协调的“枢纽”作用和推动“首脑机关”有效运作的“润滑油”作用，辅助参谋、助手的作用和形象“窗口”的作用。张总强调，要切实围绕“三服务”要求，抓住办公室的文秘业务这一最基本的主线，对集团重大决策、重要工作切实起到推动执行、监督检查和沟通反馈、综合协调的作用，确保“首脑机关”意图的有效执行和运行的高效顺畅。同时，面对办公室系统千头万绪的业务，要分清主次，突出重点，当前要聚焦确保抓好文秘工作和办公自动化、信息化工作等基本业务。张总还提出，办公室从业人员要具备大局意识、服务意识、效率意识、担当意识、示范意识和创新意识等六种意识。最后，张总鼓励大家不断努力，再接再厉，密切围绕集团战略和跨越式发展的目标，为实现“三服务”职责贡献智慧和力量，争取各项工作再上新台阶。

集团总部召开“员工职业成长计划”项目操作讲解暨岗位管理办法解读会

■ 吴慷/集团党委办公室



4月20日下午，集团总部召开“员工职业成长计划”项目操作讲解暨岗位管理办法解读会。总部中层及以下全体员工参加会议。集团党委副书记、纪委书记林婵波出席会议并讲话。

会上，集团党委办公室吴慷首先就“员工职业成长计划项目”的操作层面问题作说明讲解。项目实施包括四个步骤，即职业素质评估、制定计划、执行计划和总结完善，其中，职业素质评估阶段的主要任务包括：确认岗位和年度任务、员工和主管围绕岗位/任务的职业素质需求、现有素质、需求与现有素质之间差距三个方面，从心理素质、专业知识、能力素质三个维度分别进行评估；制定计划阶段的主要任务有：确认年度提升重点、制定任务推进计划、素质提升计划，以及提出需公司、主管提供的帮助、支持需求；执行计划阶段，即按照总部绩效考核办法要求，以月度工作开展为依托，员工按年度计划加以细化、推进，主管落实绩效辅导和过程管理；总结完善阶段主要是对年度任务完成情况、素质提升情况、项目整体实施

情况等进行评估、总结，并就进一步优化、完善提出改进性的意见建议。

随后，集团人力资源部邓树娥副部长，就与项目实施密切相关的总部岗位及员工配置管理办法进行深入、详细解读，帮助大家进一步加深了对人力资源管理制度、政策，特别是对项目本身的理解和认识。

最后，林婵波副书记作总结发言，他认为，“员工职业成长计划”项目是对“全员职业化”的贯彻和深化，是有益于员工成长、团队建设和公司发展的一项创新举措。他要求，各部门、广大员工要重视起来，加强对项目以及相关制度、政策的理解和把握，要按照统一安排部署，落实项目各阶段工作，把项目推进与完成任务、提升绩效密切结合起来，真正把员工的职业成长落到实处。



贯彻从严治党，全面落实责任 ——集团召开2016年度党建、纪检工作会议

■ 张旭生/集团党委办公室

为贯彻落实全面从严治党要求，总结回顾2015年集团党建、纪检工作，部署2016年各项工作任务，4月25日上午，集团党委在国际创新中心30楼多功能厅召开2016年度党建、纪检工作会议。集团党委委员、纪委委员、监事会主席、财务总监，总部各支部书记，企业党组织书记、纪委书记，特发小贷负责人，特发小梅沙投资（筹）负责人等44人出席会议。会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。

会上，集团党委副书记、总经理张建民和集团党委副书记、纪委书记林婵波分别总结了集团党委、纪委2015年工作并部署2016年重点工作。集团党办主任陈忠炼对集团2016年党建、纪检工作考评指标做了讲解和说明。集团系统特发信息、特力、黎明、香蜜湖、小梅沙、高尔夫、地产、物业、华丽等9家企业党组织书记交流了2015年度党建、纪检工作特

点、亮点，对工作中存在的问题提出了意见和建议。

会上，集团党委书记、董事长张俊林代表集团党委与企业党组织负责人签订了《特发集团2016年度党风廉政建设目标管理责任书》并做总结讲话。他就做好党建、纪检工作提出四点意见：

第一，明确责任，增强“本职”意识。做好党建工作，一定要有政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，要全局性、系统性、整体性思考党建工作，要坚持党建工作和业务工作并重，避免陷入“重业务、轻党建”的误区，要普遍树立起“抓党建是本职、抓不好是失职、不抓党建不称职”的责任意识。抓党建工作党委是责任主体，党委要抓好党建这个“主业”和“首责”；党组织书记是党建工作的第一责任人，要对党建工作亲自抓、负总责；领导班子其他成员负责职责范围内的党建工

作，要严格履行“一岗双责”。

第二，打牢基础，重在基层。基层党组织是党的建设的基石。十八大以来，党中央开展的群众路线教育实践活动、三严三实教育活动重点是“关键少数”，今年开展的两学一做学习教育是从“关键少数”向基层广大党员拓展，党员组织关系排查等工作重点也是在基层。我们要把基层建设作为工作重点，做系统性思考和安排，调动和释放基层支部的活力，充分发挥基层党组织的桥梁纽带作用和凝聚功能。今年集团领导要到企业一线开展调研，听取基层党员群众的意见建议，解决基层的实际问题，就是落实“一岗双责”，就是把重点向下沉，多到基层，多抓基层。我们也要求各级党员领导干部都要积极参加支部活动，带好头，要抓好基层党组织建设工作，履好职。

第三，激发活力，创新党建工作。

目前，集团正处在转型升级、全面提升的关键时期，一些企业的股权结构、组织形式、经营模式以及工作的方式方法都发生了变化，面对这些变化，党建工作如何开展？支部工作如何开展？时间、地点怎么安排？采取什么活动形式？这都需要我们思考、探索。党建工作也要改革、创新，要符合当前形势，不能一刀切，一个标准，要结合实际情况，一把钥匙开一把锁，要适应新的变化。一是要坚持问题导向，以解决问题、推动工作为目的，推进党建工作改革、创新。二是要激发基层党员、党

组织“微改革、微创新”的活力。在推动“微改革、微创新”过程中，要发挥党员、尤其是党员领导干部在改革、创新工作中的先锋模范作用，要带头想点子，找路子，带动身边的群众加入到改革、创新的浪潮中来。

第四，建立考核体系，强化问责。集团党委今年开始党建责任体系、考评体系及基础工作标准化建设，这是适应新形势、创新党建工作的要求，也是从严做实党建工作的需要。各企业一定要提高认识，把完成考评各项目标任务作为加强和改进企业党建工作的重要抓

手，围绕考核的各项目标和要求，制定具体工作措施，做到有方法步骤、有时间进度，层层分解目标、层层落实任务，严格按照时间节点，完成各项考核指标。企业的党建、人力资源、企业文化建设等工作相互间可能存在交叉重叠情况，要系统规划，理顺关系，做好人员分配和工作安排。考评不达标要向党组织及其负责人问责，通过从严从实追责问责，倒逼党员领导干部增强责任意识，改进作风，敢于负责，敢于担当，切实落实好党建各项工作。◀

集团党委举办系统党（总）支部书记培训讲座

■ 王娟/集团党委办公室



为进一步加强集团基层党组织建设，提高党支部书记的政策理论水平、业务素质和工作能力，4月27日下午，集团党委邀请市委组织部二处刘慧军处长到集团举办党（总）支部书记培训讲座。系统企业党建负责同志、基层党（总）支部书记及总部党员62人参加。集团党委副书记、纪委书记林婵波主持讲座，并给大家上了一堂生动的党课。

林婵波副书记首先作开班动员讲

话，对参训党务干部提出两点要求。一是要提高思想认识，激发学习培训的内在动力；二是要珍惜培训机会，达到学以致用目的。希望同志们集中精力听讲，开阔思路，认真交流，联系实际，把基层党组织带头人队伍建设好，推动基层党建工作，确保集团党建工作顺利开展。

接着，刘慧军处长做题为《以改革创新精神推动党的建设》的培训讲座，给大家进行专题辅导。他在阐述党支部工作是党的组织工作重要组成部分、明确强调支部书记工作的作用与重要性的基础上，从如何发挥党支部战斗堡垒作用，组织安排好党组织换届、做好党员发展、抓好党员教育和管理，保持党组织的先进性；如何加强党支部组织建

设，严格党内生活制度；加强党支部教育载体建设；充分发挥党员先锋模范作用等方面对做好党支部工作的途径和方法进行一一讲述。并结合自己的学习研究成果，通过丰富的案例和详实的数据，让与会的党员干部深刻认识“两学一做”学习教育活动的重要性。

最后，林婵波副书记以参加中央党校培训所学所思与大家进行分享交流。他从党史、习近平总书记的党建思想、唤醒个人思维方式的改变、感悟文化的深层含义、领略跨越式发展的历史意义、人力资源管理面向未来发展的挑战与对策、对当前国企改革的理解等六个方面进行阐述和讲解，给在座的党员干部上了一堂深刻的党课。◀

在中央党校的学与悟

——参加中央党校深圳国企党组织负责人培训班心得

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记



对策》和国务院国资委董朝辉专家的《国有企业改革问题研究》共9个课程。每一个课程PPT图文并茂、提供了大量资信，无不彰显出其政治高度和专业精神。

（三）课堂的震撼。中央党校干部教育学院仲平副院长在开班和结业仪式上，深情寄语我们全体学员要将所听所记所思所学学以致用，坚持终身学习，将高效蓄电池持续充电，远离少知而违、不知而忙、无知而乱的困境，防止缺乏底气缺少灵光。培训班班长、市国资委贾保安副书记在讲话中向全班学员传达了市国资委党委书记、主任高自民同志对大家的亲切问候和期望，并指出了明确的要求和严明的纪律。中央党校干部教育学院李志萍老师主持开班仪式和结业典礼，其神情和语气带给人一种柔中带刚、大气淡定、意气风发的感觉。教授授课气场十足，带来了一种我党最高学府的老师特有的气势、那种站在高台处的气势磅礴的生动语言和庞大的PPT信息量的巨大魅力。培训期间，在实地考察中国电子的半天时间里，充分感受到了互联网推动世界的巨大作用及其对国家安全的政治责任。而那另一堂高水平的、生动活跃的案例分析课、学员之间的互动友谊、彼此的关心、纪律的严明……这一切，带来的都是巨大的正能量。

二、内心深处的感悟

（一）对我党党史和习近平总书记

一、从触动到震撼

（一）环境的触动。2016年4月6日至12日，是我这一生都将牢记在内心最深处的7天时间。怀揣着市国资委党委的通知精神，以及特发集团党委和每一位班子成员的深情期望，我登上了飞往北京的航班，于4月6日下午来到了我们党培养干部的摇篮、党的最高学府：中共中央党校。在中央党校大门岗亭领取了加盖有五个钢印、两个党徽、学号为X81197的学员卡，映着明媚的阳光和蓝天白云，通过刷卡认证走进了大门。镌刻在巨石上“中共中央党校”六个大字首先给了我巨大的正能量，健步向着5号学员楼行进。庄严而美丽的校园内，“实事求是”和“为人民服务”石刻，毛泽东雕像、邓小平雕像和湖面上“一大红船”景观，一一彰显着中央党校的政治高度和校园魅力。这一切，无不深深地触动了我的内心世界。

（二）课程的能量。中央党校干部教育学院将我们这一期深圳市属国企党组织负责人培训班正式编入“中共中央党校企业领导干部短期班第5期”，赋予了其政治责任。课程设置内容丰富全面，授课信息量大。内容涉及党建、政治、军事、时事、经济、文化、历史、国企改革改制转型，以及企业的战略、决策、经营、管理、制度、文化。具体课程有：党校李建华教授的《系统思想与战略思维》、党校张玉杰教授的《“一带一路”与中国跨越式发展》、党校曹普教授的《中国共产党的奋斗历程与优良传统》、党校董振华教授的《“四个全面”的战略布局》、党校潘云良教授的《从无锡尚德案看政府与市场关系》、党校周熙明教授的《核心价值观的培育与文化思维》、党校张荣臣教授的《学习习近平总书记关于全面从严治党的重要论述》，以及中国人民大学付亚和教授的《人力资源面向未来发展的挑战与

的党建思想有了深刻理解和领悟。深刻领悟了马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、三个代表、科学发展观、习近平总书记的党建思想。深入理解了毛泽东同志的三大创新：枪杆子里面出政权、支部建在连上、严格的组织生活，以及毛泽东同志作为中国共产党缔造者的地位。从习近平总书记的党建思想中，充分认识到我们党首先思想建党的历史意义，以及常委会的工作方法的科学道理。十八大以来，先后在全党实施了群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育和“两学一做”学习教育。积极应对面临的一些挑战性问题：由领导计划经济转变为领导市场经济更需要处理好党的领导的“一元”和市场经济发展的“多元”的关系；中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时是中国人民和中华民族的先锋队，从一个代表丰富发展到三个代表，一元包多元，多元纳一元；如何防止权力随意延伸到市场经济的资源竞争过程中去超越范围行驶权力；从严治党的重点在于从严管理干部，从严治党的主要方法是坚持思想建党和制度治党紧密结合、严肃党内政治生活、持续深入改进作风、发挥人民监督作用等。

(二) 唤醒了个人思维方式的改变。思维方式揭示了对核心价值观的重新认识。我们党的发展历程证明了“理论+实践”必须再加上“创新”才是建设中国特色社会主义的真理。企业的改革发展也是如此。创新是1+1大于2，市场不问好看不好看，市场只看特色，市场是最合理的东西。体力、智力、技术、管理，生产资本、生产资料、生产资源，专业化、市场化、批量化、机械化，这些关键词都是现代企业决策、经营、管理等创新发展的基础。此外，现代企业管理应把员工利益分配放在首位，使之激发出全员创新、个人

创新和团队创新的巨大潜能。稻盛和夫的成功方程式：成就=思维方式×热情×能力，思维方式(-100—100)、热情(0—100)、能力(0—100)，说明思维方式的极端重要性。

(三) 感悟到文化的深层含义。生命的气息、温度、情怀、趣味、意志和秩序，古为今用需先懂得古为今本、古为今脉、古为今魂。传统是现代的营养液和土壤，现代是传统的空气和阳光，二者是同一生命体的两端，传统是根须，现代是枝叶。文化的首要功能是人，人是永远在变化成长的存在。这些正是先进文化的根基。

(四) 领略了跨越式发展的历史意义。我国35年的改革发展史显示了三个关键节点：一是改革开放，建设4个经济特区和14个沿海城市，东部率先发展；二是开放改革，西部开发、中部崛起、东北振兴；三是国际化，自贸区建设、一带一路建设、开放性金融、国际化平台、跨国公司，全球市场、全球资源、全球人才、全球资本，定标准、搞品牌、做产品，国际化企业组织所关注区别区域的总部经济、产业基地、产品集群、研发中心和经营中心，分离生产与经营，追求外部经济。在推进国企混合所有制改革方面，主动混改的积极意义之一是能使公司的无形资产增值，而被动混改则使得企业的无形资产贬值或不值钱。世界夜景灯光图显示了经济发达区域及属性，沿海经济、北半球经济、东方向、东方经济、城市经济，自贸区、自贸园区、经济带场、产业群通道、海权经济和陆权经济，理论如地图、实践如地形，我们只能根据地形修改地图。现代企业个人和团队均需要培养情商、逆商和胆商，培养与“恶人”打交道的

能力，用好心智、责任感去平衡职业与心理矛盾，拓展社交、社会资源，经常交流开阔视野，企业要善于在市场中去争、去抢、去夺，还要善于否定自己，用“理论+实践+创新”为坚持和完善中国特色社会主义做出积极贡献。

(五) 党性得到了净化。能够在党的最高学府参加短期培训，接受党性教育，提高党性修养，在自我完善、自我革新、自我成长的人生历程中得到充实，对自己的思想作风、工作能力、敬业精神、知识结构进行省醒，注重内修重在抵制诱惑，通过培训，犹如经历了一场触及灵魂的洗礼，使自身的党性去垢存净，为进一步提高政治素质和市场化、职业化、专业化、国际化能力水平打下坚实的基础。

三、学思笃行、见素抱朴续篇章

学然后知不足，知不足然后能自反也，不登高山不知天之高，不临深渊不知地之厚。当我完成在中央党校一周时间的培训走出党校大门的那一刻，仲平副院长的话还在耳边：不久的将来，在我们这班学员当中，一定会有人再次走进中央党校大门，成为主体班的学员。这意味着，学习、思考、创新、应用，理论+实践+创新，循环往复，当我们的党性和能力达到党的事业所要求达到的高度的时候，我们就真正地成长起来了。“道生之、德畜之、物形之、势成之。”作为竞争型国企的特发集团，在努力寻求可持续发展的奋斗历程上，同样只有潜心践行现代企业跨越式创新发展的正道和正术，才能营造出好氛围，形成强力磁场和气势，在转型升级和开放改革的进程中健步向前。

创新·创业

变革+改善=创新——电力光缆生产系统内部管理体系建设创新思考

“以网为鉴”，从我做起——特发小梅沙旅游中心积极开展“微创新”“微改革”等2则创新工作方式，提升服务质量

开通企业微信公众号，借力新媒体助推品牌建设——特发集团开展新媒体知识及应用专题讲座这是未来的生活方式



变革+改善=创新

——电力光缆生产系统内部管理体系建设创新思考

苏海芳/特发信息电力光缆事业部

2007年底特发信息电力光缆事业部成立以来，经过9年的发展，事业部的产量、质量与效率等指标均有了较大幅度的提高，公司在“十二五”期间更是有了较大的飞跃：2010年到2015年，产量从22万芯增长到102万芯，产品直通率从89%提高到93%，原材料与在制品周转天数从38天加快到20天。

通过外部引进，内部变革与改善，事业部生产管理系统初具雏形：5年中，事业部与外部咨询公司一起开展了“内部流程建立与优化”、“基层领导力打造”、“一线员工培训与考核体系”、“现场5S管理与改善”、“全员设备维护TPM”、“ERP系统”、“办公自动化OA系统”等项目，内部自身开展了“合理化提案”、“项目管理”、“档案管理”、“三合一体系优化”、“内控与体系融合”、“安全生产标准化”等各类管理项目。通过这些跨部门项目的有序开展，内部管理也上了一个台阶：制度与流程得到完善，员工积极性提高、现场得到改善、内部流转效率提升、管理更加严谨与细致。

“十二五”期间的成绩只是一个新起点，如何适应新常态下公司提出的创新发展需求，不断加强制度建设，调整流程、优化管理，提高竞争力，以创新



驱动继续加快发展，与市场协同，提高竞争力是目前生产系统面临的要务。

通过内部调研，我们形成了对内部管理体系建设的一些思考。

一、生产管理体系建设

(一) 现状分析：

1、因产品定制、规格多、材料种类多，主材采购周期长，产品不可备货、客户工程项目计划复杂导致的订单计划性不强，交付周期长；

2、因小批量多批次生产、来料盘长影响、质量问题影响导致的材料耗损偏大；

3、因订单不均衡、工作时长、工作环境、培训与考核体系缺陷引起的一线员工流动性较大；

4、因手工操作、数据不规范、不标准化、数据未实现共享和互联导致的

电子化数据缺乏，数据分析效率低，缺乏对数据的有效应用；

5、大型设备较多，故障率较高，安全风险较大；

6、不同产品用不同专用设备生产，成缆设备通用性不强，利用率不高；

7、主材的粉尘多，现场环境较差，5S难度大；

8、产品的工艺技术高低对操作经验和设备的依赖性大；

9、技术人才（设备、工艺、质量）缺乏，实践经验不足。

(二) 生产管理体系建设构想：

1、通过流程再造和“智慧”订单推送与排程，打破“部门”墙和“岗位”墙，实现订单和计划的顺利“穿越”，减少重复工作、提高工作效率；

2、搭建生产执行系统MES，实现与ERP、OA的接口，科学定义与准确输出各类报表；

3、搭建精益生产体系，实现标准工时、标准SOP、标准库存，减少耗损，降低制造环节成本；

4、优化TPM体系，实现与5S、质量管理体系的联动；

5、抓污染源头，制定5S集中作战计划，通过密集型检查与考核实现对现场5S的优化管理；

6、建立统一的培训组织，实行模块化（安全、工艺、生产、技术、设备、实操等）培训，实现对一线员工培训体系优化；

7、建立绩效与执行力、5S、质量等相关考核机制，提高“结果分值和自我管理分值”，优化一线员工考核体系；

8、打造设计、研发、工艺、质量人才的统一技术平台；

10、搭建一个大数据平台，实现各业务模块的数据采集与共享；

11、通过部分设备的自动化和智能化改造实现智能生产控制；

12、通过供应商管理系统和客户管理系统打造，实现企业与客户、供应商互联和协同。

二、质量管理体系建设

(一) 现状分析：

1、一线员工质量意识薄弱，对一些“可见”产品缺陷熟视无睹；

2、重大质量缺陷偶有发生，造成较大损失；

3、发生外部客户投诉的影响较大（处理周期长、赔付多、对企业信誉造成影响）；

4、质量的电子化数据刚刚开始；

5、对特殊的前端材料（铝包钢单丝、特种油膏、芳纶纱）缺乏有效检测方法手段；

6、质量改善缺少方法与工具；

7、技术人才缺乏，经验不足；

(二) 全流程的、完整模块的质量管理体系搭建：

1、培养员工良好的质量意识，让员工掌握应知应会的同时，确保其行为

与应知应会一致；

2、建立重大质量缺陷预防与控制系统，让其不发生或发生后能及时发现；

3、通过影响质量缺陷的质量体系完善，实现预防与反馈，主要是针对质量缺陷的影响因素，理顺控制的目的、标准的过程控制；

4、建立良好的质量数据体系——进行数据统计、收集，定期分析与利用（建立恰当模式，发现与持续改进）；

5、通过流程与机制（建立质量改善活动的机制：合理化建议、QC活动、专项质量攻关）建设，工具与方法的运用搭建质量改善体系。

(三) 在质量体系搭建中关注：

1、不同层级质量人才的培养，工具与方法的应用；

2、对于与质量相关的设计、工艺、生产、物流、设备等环节的制度、流程、作业规范，从质量角度进行梳理；

3、搭建质量管理体系是对原体系的改善、强化，丰富了ISO9000理论，让每一块都能落地与执行。

三、创新研发体系建设

(一) 现状分析：

1、研发仍以满足市场应用需求为主，创新性不足，战略意识不强；

2、缺乏对行业动态的及时了解与感知，缺乏有效的行业数据与竞争对手信息；

3、成果转化时间长、规模化量产难度大、经济效益不明显；

4、技术队伍力量薄弱，专业人才缺乏；

5、创新研发方法、模式、软硬件

支撑不足。

(二) 创新研发体系构想：

1、立足市场和行业战略，以短期（三年）、中长期（五年）的创新研发战略引领；

2、根据战略编制年度创新研发计划作为支持与保障；

3、通过统一市场推广平台和媒体形象打造（主体、资料、流程、计划的统一）、市场信息汇总、分析与共享，建设市场推广机制与体系；

4、通过人才储备与培养、考核机制的建立和落地，统一技术平台（工艺、研发、技术、质量）的打造，完善专业技术人员队伍建设；

5、通过有效的奖惩制度、项目管理制度、人才轮岗制度的建立，通过对创新研发工具与方法的提升、软硬件设施的配套完善强化创新研发体系建设；

6、通过各事业部技术力量“虚拟整合”和统一使用、成果交流与分享，与外部设计院、院校机构长期合作机制搭建，技术顾问聘使制度建立，打造强大产学研合作平台。

有一句俗语：不负春光，野蛮生长。对于一个企业而言，从创业初期的“野蛮”到成长与壮大时期的“有序”都是合理的。在新常态下，外部环境瞬息万变，工业4.0、互联网+、中国制造2025的提出，更是让企业的生存时刻面临着更大的竞争压力和挑战，不经意间被吞噬的企业大有人在。“静则掌控全局，动则顺应变化”，企业内部管理也需要以终为始，顺势而为，应变而变，方可立于不败之地。☞

“以网为鉴”，从我做起

——特发小梅沙旅游中心积极开展“微创新”“微改革”等2则

■ 陈雪红、李静/特发小梅沙海洋世界



随着互联网的普及，人们出行和预订的方式出现了很大的变化，大众媒体的网评，越来越成为购买行为的一个前提指标。网络评价反映出来的问题往往是我们工作中存在的瑕疵之处，需要我们高度重视，并及时加以改进。

近日，特发小梅沙旅游中心大酒店经营班子经过商议决定“以网为鉴”，从我做起，进行“微创新”“微改革”：安排质检专员对每一条网评进行认真回复，同时每月配合市场部搜集媒

体网络的好评和差评，按照服务态度、设施设备、卫生质量等多个方面进行分类，上榜对外公布，以此作为一面镜子，对照检查日常工作中存在的问题，落实到人，限期改正，从我做起，从身边做起，解决小问题，积累好成果。

酒店质检专员在市场部分管网络销售同事的协助下，申请了携程和艺龙酒店方管理账号，专门用于网评回复。网评回复时要对提交反馈的客人表示感谢，对给予差评的进行道歉和解释，以

集思广益，推动创新

根据集团领导“全面创新，改革发展，开创企业发展新空间”的指示，3月8日，特发小梅沙海洋世界景区部组织骨干人员召开“微创新、微改革”交流会，集思广益，结合自身岗位特点，积极思考，探索创新道路。在景区部负

责人带领下，三个班组各抒己见，从改善园区环境、加强服务满意度、维护设施设备，以及严格执行安全管理制度等方面提出各类建议。最终，绿化组提出的在园区栽种桃花、梨花等树种，增加园区观赏性的创新提议得到全体认可。

及消除所有误解。在多数网站上，评论者无法对酒店二次回复，这对酒店来说是拥有最终话语权的机会。好好利用这一点，势必为小梅沙大酒店正面社会形象的树立起到良好作用。同时利用客人的反馈信息可及时对培训、人力、物力和沟通的投入作调整。这一系列的改善将带来更多的正面评论，从而吸引更多旅行者选择下榻小梅沙大酒店，进入一个长效的良性循环状态。

为保证花苗的及时栽种，会后景区部立即提出申请，同时得到上级领导的认同与支持。交流会激发了大家的工作积极性，不仅让大家发现了工作中的不足，同时推进了创新工作的发展。

创新工作方式，提升服务质量

■ 方淼/特发物业成都分公司

近来，特发物业成都分公司发生了不少新鲜事儿。为华为成研所定制的一本专属“地图指南”火热出炉了。来到这里的客户只需在每个大堂前台领取或者关注“华为成都行政”微信公众号，输入“指南”便可获得整个华为成研所的地图，这也是华为国内首例指南。

华为成研所接待组除了颜值高、服务好，还特别为客户提供了增值服务之照片印制，为来到华为参观的客户留影并印制独一无二的相片。前台MM也不只是前台了，集体换新装，成为“楼栋管家”，为客户提供更多人性化服务，比如人员接待指引、会务保障、茶水供应、充电宝供应等，还可以为女士提供特殊时期卫生用品服务。这些新鲜事儿引发了不少热议。许多华为员工称赞：特发物业形象更专业，工作更主动，服务更贴心了。

其实，特发物业成都分公司管理团队早已意识到在市场如此竞争激烈的今天，唯有提升服务质量，将服务作为核心竞争力才能立于不败之地。在当今经济社会全球化的发展时代，越来越多的国家和地区正在大力改善其产品与服务的质量，以期能以卓越的质量业绩振兴经济。在现代企业标准化程度增强、差异逐渐消失、附加价值较小的情况下，很多企业希望通过加入服务要素寻求更大差异化，希望在更大程度上满足顾客和市场需求。成都分公司今年创新了工

作方式，积极主动转身，想在客户前，急在客户前，着力提升服务质量，以更高标准更贴心服务满足华为员工及客户的需求，提升整个特发物业成都分公司的服务价值。

我们设计的专属于成都华为的“地图指南”，开创了华为地图指引手册先河。“地图指南”版面设计美观，地点分不同颜色清晰标注，指引路线分驾车路线和步行路线准确画出。就如我们去旅游时所看到的景点路线指引一样，地



图上标明U1-U9办公区、餐厅、超市、卫生间、停车场等，还特别设计标明当前所在位置，让客户一目了然，不至于迷失在建筑设计相同的迷宫般的成研所。“地图指南”在“华为行政-成都”微信公众号上有详细说明，只需要关注它，输入“指南”，便可获得详细的地图。如果想看纸质版的手册，直接去前台领取便可。

前台MM转身为“楼栋管家”，成为贴心小管家，楼栋里大小事情都归她

们管。有客户来临时，接待指引客户进电梯，一路护送到楼层；员工开会时，我们小管家会提供会务保障，包括礼仪接待、会议室布置、名牌摆放、茶水供应等温馨服务；客户在大堂休息区等候时，提供茶水服务和手机充电宝服务；如果华为女士们毫无防备地到了特殊时期，遭遇尴尬，拨打我们的前台电话，小管家们会立马递上卫生用品。这么贴心的服务，只能在华为成研所才享有。为了提升服务质量，我们也做了很多准备和培训。在非工作时间，我们进行了站姿、坐姿、走姿、微笑、礼仪、会务保障等多方面的训练，确保了我们的楼栋管家形象气质更佳、礼仪更到位、服务更周到。

华为是特发物业的重要客户，也是与时俱进的世界500强企业。为了跟上华为前进的步伐，我们创新工作方式，积极主动为客户服务，以更高要求更高标准希望在更大程度上满足华为和市场需求。这些小改变，实现了大跨越，不仅提升客户满意度和感知度，也提升了品牌服务价值，同时为打造特发物业高端物业供应商的形象迈出了新的一步。不少华为员工竖起大拇指当面为我们点赞。收获到这些赞美十分欣慰，我们要感谢客户对我们的认可，也要为大家的辛勤付出鼓掌，希望特发物业成都分公司的全体同事们再接再厉，再创佳绩！

开通企业微信公众号，借力新媒体助推品牌建设

——特发集团开展新媒体知识及应用专题讲座

■ 周玲/集团办公室



为了解新媒体，运用新媒体，充分发挥微信等新媒体在企业品牌建设中的积极作用，3月25日，集团在特发小梅沙举办新媒体知识及应用专题讲座，集团总部及系统9家企业相关领导、负责市场营销和品牌建设工作的部门负责人及经办人员31人齐聚一堂，围绕企业微信公众号等新媒体平台运营，学习探讨如何把握移动互联网所带来的市场营销机遇，提升企业品牌影响力，建设“特发”品牌。

新媒体是一个相对的概念，是报刊、广播、电视等传统媒体以后发展起来的新的媒体形态，包括网络媒体、手机媒体、数字电视等，它具有互动性、大众性、跨时空性和多元化等特点。2012年8月，腾讯公司推出微信公众平台，实现企业和特定群体的文字、图片、语音的全方位沟通、互动，开创了

媒体新的时代。目前，越来越多的企业开始通过微信公众号等新媒体平台开展文化宣传、品牌建设和公关互动等工作。研讨会上，深圳微盐网络技术有限公司李智明老师受邀为大家作了“如何运营微信公众号”的专题讲座。李老师从当前特发集团及系统各企业微信公众号运营情况的初步诊断出发，围绕特发微信新媒体建设情况、新媒体与传统媒体的区别、新媒体融合时代如何运营并更好地发挥传播效力，以及如何在“互联网+，自媒体发声的时代”提供更好的“微服务”等方面内容进行了讲授和分享。通过生动的案例分析，大家对新媒体知识及应用有了体系化的认识，对如何搭建微信等自媒体平台、如何培育用户、如何使用微信公众平台为企业经营管理、企业文化及品牌建设服务有了更深入的了解。

为强化品牌建设，服务集团35周年活动宣传推广，集团办公室于3月10日已牵头建设了特发集团企业微信公众号，初期已尝试推送3期共9条消息内容，短期内粉丝量突破400，日点击量过百，取得较好营销推广效果。交流答疑阶段，作为本次培训的主办部门，集团办公室林焰主任结合刚起步的企业微信号建设工作，分享了对新媒体发展及运用前景的思考，并结合集团35周年庆和品牌管理工作，提出在用好传统媒体基础上积极引入微电影、微信、微视频等新媒体手段多角度、多渠道开展营销投放，并利用新媒体平台，建设全方位、立体的集团微信集群运营体系，以进一步提升特发品牌影响力，建议大家站在时代的前沿，紧跟新媒体脚步，做好各企业微信公众号的搭建、运营及宣传工作，将线下服务与线上推广密切结合，线下活动与线上营销实现优势互补。

特发地产、小梅沙、特发物业、特力集团、黎明集团五家企业的代表也纷纷结合本企业微信公众号实际运营中的困惑和问题，向微盐的专家团队取经问道，收获颇丰。通过这次会议，大家就积极借助新媒体平台力量，群策群力塑造开放创新、锐意进取、贡献担当的特发大品牌形象达成共识。



这是未来的生活方式

□ 杨锐/特发黎明公司

互联网+正在以前所未有的速度和想象力融入到我们的生活。

过去的两年中，我对互联网+的理解还只是浅薄地停留在对淘宝的网购体验上。尽管诸多互联网大佬早已大声疾呼互联网+时代已经来临，但对于我这样一个人过中年、生活圈子相对比较封闭的人来说，没有亲身体会的东西始终是人间喧嚣中赚人眼球的一个标题。直到前不久在一家小餐厅的用餐经历让我真切感受到传统行业在互联网+生态中的进化，从而开始用心领会其中的实质内容。

这家小餐厅叫做“九毛九”，耳熟吧？没错，它就是那家以好吃不贵、经济实惠闻名的连锁式山西面馆。那天带孩子去海岸城溜冰，正好是午餐时间，发现了海岸城四楼的这家面馆。我一向爱吃面，于是取号扫描一下排队二维码，没一会儿就微信通知到号了。服务

员领我们进门落座，奇怪的是服务员并未像以往那样奉上菜单等待客人点菜，而是告知我们扫描桌面上的二维码加餐厅的微信自助点餐。OK，新鲜事试试吧，打开手机进入微信公众号，点开推荐菜单，选择了招牌菜“二斤大排骨”和“招牌焖面”下单，跳出支付页面用微信钱包支付完毕，一会儿功夫服务员就递过来点菜小票，这就算是完成了我的第一次微信点餐体验，整个过程不过两三分钟。这里边最舒服的是在自己选择困难症发作时可以慢慢看网友评价推荐再作决定，免却了看着服务员不耐烦地站在身旁的不爽。菜品味道不错自不必说，15分钟内就大快朵颐填饱肚皮，就是这个感觉倍儿爽！

吃饱喝足走出餐厅时，我注意到餐厅的墙上挂着一块牌子，上面写着四句话“终结吆喝喊破喉咙的，消灭人工下单慢的，告别傻站等叫号的，

打破结账弄半天的-3.0时代”。几句话很直白，却引发了我的思考。原来不知不觉中，互联网已经深度浸入了餐馆这么一个传统至极的行当。再展开想一想，现在我们的吃饭穿衣，出行看病，学习工作每一样都在互联网化，我们过去熟悉的生活方式正在发生巨大的变化，每一个生活细节都深深地打上了互联网+的烙印。

一念到此我不禁想到，无处不在的互联网+、挑战职业围棋手的电脑、首次直接探测到引力波……科技正以前所未有的速度悄无声息地创造全新的未来，一个新时代的轮廓已经模糊可见。无人知晓它将把我们带向何处，但我们只要坚守积极乐观的信念，以开放的心态和创新的思维参与变革，在这个大时代的广阔天地里是大有可为的，更加美好的生活在前方等待我们去创造。

凝聚共识，坚定信心 全力推进“十三五”战略布局

■ 黄斌/特发信息公司



会围绕以下几个方面进行了诠释，形成了共识，凝聚了智慧和力量。

一是在战略执行的认识和步调上保持高度一致。“坚持做大做强做优光纤光缆主导产业层、快速发展光器件设备延伸产业层、积极培育军工信息化战略转型发展层，在未来成为信息产业中的骨干企业”将是未来一段时间特发信息坚持的战略导向，围绕这一战略导向的资源和产业布局已基本完成，下一步的战略工作重点将转移到以创造性精神落实战略上。

二是保持危机意识，做好应对危机准备。特发信息近几年自身发展不错，但与同行先进企业对比还有差距，需要保持高度的危机意识，主动做好应对市场波动的准备，发现并积极应对、化解危机。从工信部、市场会议、运营商等渠道得到的信息来看，2016年光网络建设逐步完成，运营商的大规模投资建设也将逐步减少，在5G等新技术未成熟前，2017年下半年开始市场需求可能逐步下降。面对可能的市场波动，特发信息将正视危机，热思维，冷思考，更加进取，更加理性，更加科学地安排战略和战术。

三是正确定位战略产业关系，推动产业转型升级。特发信息三个层次战略产业各有优势，在资源配置上能够提供各个产业线充分的市场化支持和支撑，同时在考核管理上各行业也将使用统一平等的

标准和平台。各产业间在机制体制上、产业经营的各方面相互学习协作，以产品创新、企业创新、管理创新为导向实现创新发展。

四是培育核心能力，夯实管理基础，全面落实战略目标。特发信息未来战略执行的重要措施主要是：打造新兴行业，培育新增长点，主导产业做好上下游产业链的延伸探索，深圳东志与光网科技公司互相协作增强光器件设备的规模和竞争实力，以成都傅立叶公司为切入点打造军工信息化产业平台；加大业务整合，优化资产结构，继续尝试混合所有制改革，利用股权和资本运作，最大限度发现资产的市场价值；加快海外拓展，完善区域布局，加快在山东等地的产业布局；加大资源投入，培育创新能力，通过国家级企业技术中心平台，落实“微创新”政策，加大智能制造和信息化建设投入力度，培育核心创新能力；强化组织建设，振奋团队士气，加大高端人才引进力度，建立长效激励机制和完善绩效考核机制，为战略执行提供人力资源支撑；深化文化引领，继续贯彻“满足客户需求、坚持艰苦奋斗”的文化导向，倡导基层创新文化，同时做好党建、监督工作，树立“高压线”，制定并严格执行规则、规范，为企业健康发展提供支撑。

2016年是“十三五”开局之年，也是特发信息战略转型发展的关键一年。3月24-25日，特发信息召开2016年度战略研讨会，集团张瑞理副总经理、董秘办杨洪宇主任、企业一部李承部长应邀出席，特发信息领导班子成员、各职能部门室、经营单位负责人30多人参会。会议集众智慧，开放创新，深刻分析特发信息面临的新形势、新任务，进一步明确了特发信息“十三五”的战略规划布局和目标，从产业链延伸、资本运作、管理体系建设、创新及信息化、人才建设、业务市场等13个方面，提出全力推进“十三五”战略落实执行的重点工作，以及整合内部资源，优化资产、产品、市场结构的战略执行措施。

对于如何以创造性精神落实战略，激发内生动力以及未来战略执行思路，在特发信息王宝董事长的主持下，战略研讨



万达执行力是怎样炼成的

■ 程海水/特发地产公司

万达集团成立于1988年，发展到现在，形成商业、文化、金融三大集团，2015年资产达6340亿元，成为世界一流跨国企业。对于万达，社会公认两点，一是发展速度快，二是执行能力强。万达执行力是怎样炼成的？本文谈谈个人的几点认识。

一、万达的执行力 and 执行文化

万达开发的所有城市综合体，都在两年内竣工开业，而且是几百商家同时满铺开业。广州白云万达广场，10个月实现40多万平方米商业建筑整体竣工开业。武汉中央文化区，10个月实现十几万平方米商业竣工开业。万达第一

个大型文化旅游项目——长白山国际度假区，建筑面积120万平方米，地下管线长度超过100公里，因为项目地处深山，没有任何基础设施，从自来水到燃气都是万达人自己做，26个月实现开业，其中还包括两个冬季。万达发展快，运行质量好，原因是多方面的，如商业模式、人才团队、企业文化等，但执行力强则是万达成为世界一流企业的一大重要法宝。万达执行力强突出表现在以下两个方面：

一是说到做到。万达所有项目，包括万达广场、酒店、百货、影城等，在开工时就确定开业时间。万达每年9月召开万达商业年会，原先是他们自己

招商，后来就变成了一个行业的交流大会，每次都有1000多家企业参加。这是中国商业行业第一会，在这个年会上，万达会公而下一年所有万达广场、酒店项目的开业时间，而且精确到年月日。万达从事不动产16年来，所有项目几乎无一延期，全部准时开业，而且万达广场开业是满场商家百分之百开业。

二是算到拿到。不动产开发的成本控制是极其困难的。首先，不动产生产周期长，不像制造业流水线生产。建设一个购物中心，从准备拿地到开业，万达需要两三年，很多企业则可能需要四五年，时间越长变量越多。其次，不动产生产是非标准化的，不同区域的购

物中心建筑不同，商家也不同，要求不一样。因此对多数企业来说，建设一个购物中心，决算比预算超支15-20%很正常。但万达不动产开发超过100多个项目，不管是万达广场还是酒店，全部做到成本低于预算目标，净利润高于预算目标，成本控制技艺高超。这就是万达的特点，算到拿到才叫本事。

万达之所以执行力强，关键在于万达内部已形成强有力的执行文化，从上到下，每一个人都有强烈的执行意识。

一是以身作则。以身作则、自己带头这条原则，是王健林本人的多年坚持，也是他对各级领导的基本要求。在公司内，王健林敢喊“向我看齐”。要求员工做到的，他就一定首先做到。这个口号现在很难听得到了，别说许多政府机关、国有企事业单位不敢喊，就是大多数民营企业的老板也不敢喊了。

二是没有“不可能”。在万达，只要是经过博弈确定的目标，没有人会说完不成。当然，万达制定的目标绝不是拍胸脯、拍脑袋说出来的。万达每年制订计划要花3个月时间，从9月开始，各个业务系统就要提出第二年的计划，然后与上级、下级、同级部门之间进行长达3个月的讨论博弈，最终由董事会拍板。一旦确立目标，每个人只为完成任务想办法，绝不会为完不成任务找借口。在万达，任务完成情况不仅和收入有关，也关系荣辱。万达每年都会把当年开业的万达广场、酒店等项目进行排名，在集团年会的会场外用很大的展板公布，这就是很大的压力，排名靠后的总经理会感觉无脸面对团队，只有回去后发奋图强。万达已经形成了这种文化，目标任务完成不好是一种耻辱。万

达执行文化有一个特点，很少有人说不可能，你可以说目标非常困难，讨论看看怎么办，但绝不会上来就说不行，干不了，这不是万达的做事风格。

三是奖惩严格。首先是敢奖。万达武汉项目公司2012年销售目标70亿元，不足100人的团队，开动脑筋想办法，结果创造了年销售超100亿元的奇迹。超额完成这么多，奖金敢不敢发？如果发，这个项目公司员工当年收入就是同类公司员工的数倍。他们不仅按照目标责任书的约定兑现了奖金，而且在集团年会上安排武汉的同事上台做先进代表发言，让武汉公司的团队名利双收。在万达，同样的岗位，因为员工执行结果不同，收入差距可能达到数倍，但大家都认同这个，不会有意见。其次是敢罚。万达曾有一个分管招投标的副总裁因干涉电缆招标被开除。因为这位副总裁违反招投标制度，照顾关系让一家规模不符合规定的企业中标。在万达，制度就是高压线，谁碰就一定受罚。

二、万达的执行管理模式

万达执行管理模式有三个特点：

一是总部集权。中国社会正处于转型期，在建筑行业、房地产行业，较易滋生腐败。万达实行总部高度集权的管理模式，权力向总部集中，弱化地方公司总经理个人作用。万达全国各地公司总经理、副总经理经常轮换，哪里需要去那。公司规定不服从安排就解聘。

二是垂直管理。为了控制重要部门，成本、财务、质量、安全系统由总部垂直管理，垂直系统的人、财、物由总部管，地方公司不能干涉；垂直系统人员在地方公司工作满3年则轮岗，避

免时间长了形成利益共同体。重直系统要和地方公司一把手形成既支持又制约的关系。

三是强化监督。万达认为，人性本身有弱点，要靠制度，而不能仅靠忠诚度。万达制度设计的特点，一是制度制定的出发点就是不信任任何人；二是尽可能在制度设计上做足文章、减少漏洞，不给员工犯错机会。比如万达招投标制度，所有业务相关行业都建立品牌库，进入品牌库的企业必须是行业前几名，只有进入品牌库的企业才能参与万达的招投标。万达广场现在很火爆，一铺难求。为了防止招商过程中出现腐败，万达还建立了招商品牌库，把商家分成A、B、C、D四个等级，同时万达广场也分成A、B、C三级店。明确规定不同等级万达广场引入的品牌商家等级：A级店只能选择A、B等级的商家，B级店可以选择A、B、C等级商家，C级让才能引入D级商家。万达还建立了一支强大的审计队伍，由王健林亲自分管，这也是他唯一分管的部门，其地位相当于万达集团中纪委。这个审计团队业务能力强，在万达内部树立了权威，具有很强的威慑力。

三、先进科技保障执行

一是高度信息化。早在2004年，当大多数企业还没有信息化意识时，万达就成立了自己的信息中心，招了很多海归人才。这个中心级别很高，和业务系统如酒店、商管同一个级别，都是副总裁级。之后便很快实现了从PC（个人计算机）到移动终端的办公系统自动化。移动终端由万达自己研发，出差照样批文件，大大提高了效率。所有项目管理

信息化，比如在全国各地项目工地都有摄像头，摄像头拍不到的地方就要求移动录像，然后上传到信息系统，这样在总部就可以实时监控各项目工程进度。万达的招标也全部在网上进行。由于对信息化舍得投入，水平高，2013年，万达被全球知名的信息杂志评为全球信息化百强企业，是唯一入选的中国民营企业。万达还曾被国家工信部评为全国信息百强企业并列前十，是排名前十中唯一的民营企业。

二是计划模块化。万达特别强调计划，成立了专门的计划部，所有工作都有计划，如开工计划、成本计划、利润计划、现金流计划、收入计划、招聘计划等等，每项计划又分成年度计划、月计划、周计划。万达计划的制订每年9月开始，历时3个月，12月5日前由王健林亲自签发。也就是说，每年的11月底，万达各个系统总经理就知道自己第二年需要挣多少钱、花多少钱、招聘多少人。万达主业是商业不动产，其开发非常复杂，拿王健林的话说，住宅开发比作小学生，那商业开发则是大学生。万达经过多年研发，创新推出一套工作计划模块软件。万达广场建设周期在两年左右，他们把万达广场从开工到开业的全部周期分成近400个计划节点，比如设计什么时候交图纸，工程什么时候进展如何，什么时候开始招商，什么时候商户进场装修等等。节点根据重要程度不同分成一、二、三级，分别由总裁、副总裁和项目公司管理。所有计划节点编入信息系统，如果工作按计划节点正常运行，系统亮绿灯。哪项工作没有按节点完成，系统亮黄灯，黄灯亮一周工作量还没补上，黄灯变红灯，亮红

灯就要受到处罚。为防止一年中出现多次延误，万达还规定亮三个黄灯等于一个红灯，不同级别节点处罚不同。如果一个节点亮了黄灯，分管副总裁就会赶快下去，想办法解决问题，把工期赶上来，如果晚两个月可能就要换人了。所以在万达不可能出现一项工程延误几个月、半年，到最后才发现不能按期开业的情况。计划模块化管理软件把万达20多年、近9万人的智慧，通过信息体现在工作程序上。每个人不用管别人，只管按照节点要求干好就行。最大的好处是对新人，来了以后就能直接干。在万达有句名言，“不会干，看电脑”。计划模块化使工作紧张有序，忙而不乱。模块化使万达管理上了非常高的台阶。万达计划模块软件已获得全球专利，在欧盟、美国都申请了专利保护。

三是慧云智能系统。这是万达全球首创。过去万达购物中心管理与监控都是分成若干个系统，机电管机电，消防管消防，节能管节能，每个专业都单独监控，相互之间不联通，这种方式既浪费人力资源，又无法完全避免人犯错误。这方面万达曾有过深刻教训，发生过事故。经过多年研发，万达在2013年成功开发一套系统，他们称之为慧云，寓意智慧的云，就是把万达广场、万达酒店中的消防、水暖、空调、节能、安全等所有监控系统集中在一个超大银幕上，完全智能化监控。比如员工值班，临到换班时，它会自动向接班人手机发短信，提醒按时换岗。比如空调，系统如果检测到某个区域人少，会自动减少送风量，起到节能效果。该系统2014在全国万达广场、万达酒店全面推广。

万达靠制度、文化、科技等综合因

素形成了中国第一的企业执行力。执行力是万达取得成功的秘诀之一，是万达成为世界一流企业的重要法宝。正所谓“身之使臂，臂之使指，莫不制从”。

特发地产公司自成立以来，在狠抓项目开发建设、努力打造特发品牌的同时，早在三四年前就提出了建立数据库（品牌库）要求，到去年已具雏形。2013年启动了主要业务板块流程模块化建设和信息化建设（财务管理系统、人力资源管理系统、办公自动化等）。在对项目公司（项目部）的管理方面，认真贯彻执行集团张俊林董事长的要求，充分授权，强化监督。今年聘请了赛普公司协助优化人力资源管理体系，目前又正在选聘服务商协助搭建成本管理信息化平台（含数据库、品牌库平台）。可以期待，特发地产内部管控必定日臻完善。即便如此，今天我们研究万达，学习万达，见贤思齐，仍然具有十分重要的现实意义。探寻巨人的成长轨迹，可以让我们更加清晰今后努力的方向，更加坚定前进的步伐，让我们走得更更好。☺



“狼性”的华为监管“李大大”

■ 贾东杰/特发物业廊坊分公司

[狼，从其祖先选择食肉为生的那一刻开始，就决定了它的捕食者的地位；羊，从其祖先选择吃草为生的那一刻开始，就决定了它被追逐的宿命。安逸从来都是滋生懈怠和退化本能的杀手。狼其性也：野、残、贪、暴。狼性与中国自古盛行的孔孟之道格格不入，自古以来一直被人们所唾弃、鄙视。但是当今社会许多事实证明，狼性往往是许多成功企业的图腾，企业呼唤员工的狼性，促进企业的发展。而华为也将狼性视为企业员工和团队的灵魂和图腾。]

李泽峰，廊坊华为基地环境模块的行政监管，我们综合部的上级领导，人们眼中永远不甘寂寞的“李大大”。初来华为，李工给我的第一印象是一个临近退休的“老人”，在我看来，临近退休就该坐等退休、享受安稳工作的样子，但是我错了，慢慢接触下来，李工就没有一天是“混”过来的，每天都像二三十岁的人一样，精力充沛，干劲十足。同时也给了我激励，给了我动力，我要向李工学习。

园区的草坪改造、园区野花组合的种植、室外租摆的摆放、市政绿地花园建设的推进，每一项工作都是李工亲自推动下开展的，原本退化严重的园区草坪，现在初见了绿色，再经过精心呵护与管理，就会郁郁葱葱；原来毫无生机的

的园区，现已点缀上片片野花，盛开时香气袭人、美不胜收，华为员工纷纷拍照发微博、摆POSE，赞园区；原来野草丛生的市政绿地，现在公园化建设基础工程已经完成，花种已播种，不久将会是鸟语花香、员工休闲散步的好去处。不止如此，李工又开始筹划市政果园建设与L5广场建设。这些事情，年轻人都不一定有此魄力，李工却是一件件变成了现实，整个华为外部环境有了翻天覆地的变化。

我们作为见证者也是参与者，很幸运有李工这样的领导，让我们每天都能精力充沛地去工作，而李工一句“小贾，你工作就是缺乏狼性，这点需要改进”，让我知道了这一切的力量源泉——“狼性”！



“胜，则举杯相庆；败，则拼死相救。”华为这句口号我从第一次看到就印象深刻，可知华为是怎样一个团队，这种团队怎么会失败，在狼的字典里没有“失败”这个词。失败是平庸者的哲学，成功才是卓越者的不息追求。狼视失败为前进的阶梯，超然地一如既往！

“狼性团队”里有很多的“牛”人，但他比你更谦卑，比你更努力，你不努力都不好意思待下去，他们每个人脸上写着价值与目标；“羊性团队”则是一种扯皮、推诿、不承担、发牢骚的人，更悲剧的是，他们不仅不干活，还天天党同伐异，想把干活的人全部干掉，他们每个人脸上写着自我与个性。而从李工身上能看到狼性的全部体现，因为李工拥有狼性，使得他充满了工作的热忱。热忱是一种力量，岁月使皮肤褶皱，但摧残不了热忱，要像李工一样，拥有这种不懈追求的热忱，带着“狼性”去工作！

李大大，向您致敬！华为，向您学习！



“营改增”涉及房地产行业的主要政策和 对房地产企业税负及市场的影响与对策

■ 陈雪飞、卢弢/特发地产公司

3月24日，中国财政部和税务总局联合发布《关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》，明确从2016年5月1日起，“营改增”试点范围进一步扩大到建筑业、房地产业、金融业和生活服务业；同时，所有企业新增不动产所含增值税将纳入抵扣范围。现将新政涉及房地产的具体政策、对企业税负的影响等整理分析如下：

一、“营改增”与房地产行业相关的主要内容

(一) 房地产企业适用的增值税税率：11%。增值税按照差额计算（销项税减进项税），营业税（5%）按照销售额计算（仅销项税）。如：一房产交易金额100万元，在营业税制下，确认收入100万元，缴纳营业税5万元（100×5%）；在增值税制下，确认收入90.09万元（100/（1+11%）），销项税为9.9万元（90.09×11%），缴纳增值税为销项税与进项税的差额，若有足够多的进项税可作抵扣，实际缴纳的增值税则相应减少。

(二) 一般纳税人和小规模纳税人。年销售额500万元以上的，或年销售额虽低于500万元但能够向税务机关提供健全的会

计记录和税务资料的，可向税局申请成为增值税一般纳税人，适用税率11%；不符合“增值税一般纳税人”标准的为增值税小规模纳税人，适用税率5%。按规定，小规模纳税人不能对发生的费用抵扣进项税，且不能开具增值税专用发票，只能开具增值税普通发票或税务局代扣3%征收率的专业发票。

(三) 征税范围。新政对于“房地产业”的定义与营业税法规定下的规定基本一致，意味着增值税将适用于房地产销售和租赁业务，并且影响主要的房地产类型，比如住宅、写字楼、工业地产和商业地产。房地产中介和物业管理公司等则被列入“商务辅助服务”，适用6%的增值税率。

(四) 房地产企业纳税义务发生时间。新规定为“发生应税行为并收讫销售款项或者取得索取销售款项凭证的当天；先开具发票的，为开具发票的当天。”从税法上看，纳税义务发生后，经营者的行为就应被纳入税收征管；新政同时规定房地产企业在收到预售款项时需要按3%的预征率预缴增值税。因此，纳税义务发生时间对企业而言很重要，一是要合规，否则将面临需缴

付滞纳金甚至被罚款的风险；二是要合理的规划，确保在取得房地产开发相关的进项税前无需先缴纳销项税，因为对于房地产行业，投入的资金额度往往巨大，推迟纳税义务发生时间所带来的资金的时间价值，无异于获得一笔无息贷款。

(五) 过渡期政策。新政中包括了一系列过渡政策，房地产企业的“老项目”可以采用简易征收方法，适用5%征收税率。房地产企业适用的过渡期政策如下：

分类情况	条件	适用方法与增值税税率
“老项目” (房地产开发商)	1、房地产企业中一般纳税人，销售自行开发房地产“老项目”； 2、须满足《建筑工程工程施工许可证》注明合同开工日期在2016年4月30日前房地产项目	可选择适用简易计税方法，按照5%的征收率计税
二手房销售 (非房地产开发商)	一般纳税人销售2016年4月30日前取得(不含自建)的不动产	可选择适用简易计税方法，以全部收入减去该项不动产购置原价或者取得不动产时的作价后的余额，按照5%的征收率在不动产所在地主管税务机关预缴增值税，向机构所在地主管税务机关申报缴纳增值税
不动产租赁	一般纳税人出租2016年4月30日前取得的不动产	可以选择适用简易计税方法，按照5%征收率，在不动产所在地主管税务机关预缴增值税，向机构所在地主管税务机关申报缴纳增值税

需要说明的是，未能在4月30日前办理《建筑工程施工许可证》的“老项目”因不满足条件而不能按上述过渡期规定的简易办法计税的情况，在政策文件中未有明确说明。

(六) 房地产企业(一般纳税人)支付的地价款可以视同进项抵扣。房地产企业最大的进项成本一般为取得国有土地的成本，新政允许开发商在计算增值额时，从销售额中扣除向政府部门支付的土地价款。此政策可保证开发商只对其增值的部分进行纳税，但仅适用于开发商按照11%的增值税率缴纳增值税的情况。

(七) 利息支出及其他融资费用不得抵扣进项税。

(八) 二手房交易改征增值税，延续营业税规定。针对北上广深，个人将购买2年以上(含2年)的普通住房对外销售的，免征增值税；个人将购买2年以上(含2年)的非普通住房对外销售的，以销售收入减去购买住房价款后的差额按照5%的征收率缴纳增值税。非一线城市，个人将购买不足2年的住房对外销售的，按照5%的征收率全额缴纳增值税；个人将购买2年以上(含2年)的住房对外销售的，免征增值税。

(九) 5月1日后取得的不动产，可以分两年抵扣进项税。2016年5月1日之后购入的不动产适用11%的增值税率，若购买方是增值税一般纳税人，可就不动产相关进项税额申报抵扣，并可分摊在不动产购入后两年内抵扣，第一年可抵扣60%，剩余的40%可于第二年抵扣。

(十) 涉及房屋购买的诸多消费支出可抵扣增值税。目前明确抵扣的是精装修的商用物业。

(十一) 营业税优惠政策整体平移。营业税优惠政策将在增值税制下继续有效。

二、“营改增”对房地产企业的税负影响

在目前宏观经济环境下，政府致力于减轻税负，但新政的实施并不意味着所有企业税负都将下降。对房地产企业而言，短期内过渡政策可以缓解税负压力，但长期来看，这还取决于企业自身的管理情况以及项目开发、运营能力等等。比如说一个房地产项目的税负最终实现增或减，很大程度上取决于企业能否尽可能多地获得可抵扣的建筑原材料进项税以抵消提高的销项税税率，而可抵扣的进项税金额的多少取决于原材料占成本的比例、增值税专用发票的获取以及分包商是小规模纳税人的比例等等。

此外，融资成本没有进项抵扣也将对税负产生影响。房地产行业的成本主要由土地、建安、财务成本构成。地方政府无法开具增值税发票，利息成本需等待金融服务业进行“营改增”后方能取得发票。若土地及利息成本无法抵扣，则相当于营业税由目前的5.5%上升至6.75%，毛利越高的项目税收负担越大；若规定允许房地产企业凭财政部门监制的土地专用收据等作为抵扣凭证，税收成本则可由5.5%下降至3.78%。

三、“营改增”对房地产市场的影响

对房地产市场整体而言，“营改增”将加速住宅去化，短期将打击住房投资性需求。对于住宅增值额度较高的一线城市，供需双方因担忧新政导致的交易成本上涨，可能会促使存量房的去化速度加快，并改变市场预期；而商业地产则迎来新政暖风，新政下购置商业或产业类不动产将和购置设备一样可进行增值税抵扣，这将利好商业及产业地产市场，并增加企业对持有型物业的投资。在投资下行压力明显、经济转型的关键

时期，大幅加税不符合当前主流政策，新政下的地产行业仍具有可观的投资价值和升值潜力。

四、应对“营改增”的准备工作

(一) 关注“营改增”对企业运营结构的影响。目前，我国除了部分货物和服务出口外，不允许进项税留抵(指未抵扣完的进项税额)予以退税。以项目公司架构运营时，一个项目产生的进项税将不能用于抵扣另一个项目产生的销项税。因此，如果企业同一地区有多个房地产开发项目，可以选择在该地区设立一个法人公司作为总公司，将其他项目公司设为分公司。选择法人公司汇总申报缴纳增值税，可以降低税收成本、节税或延迟纳税。

(二) 完善公司内控制度，加强对发票的管理。与一般发票管理相比，增值税专用发票的管理更加严格，虚开增值税发票有刑事犯罪的风险，而获得虚开增值税发票也会面临不能抵扣销项税的风险。因此，在公司内控中应关注增值税发票的相关风险，将增值税发票的申领、保管、开具、取得等环节纳入管理制度中；同时应当对相关人员进行培训。

(三) 关注“三流”不一致导致的不能抵扣风险。为了防范虚开增值税发票，国税总局曾出台规范性文件要求“三流”一致，即指资金流(银行的收付款凭证)、票流(发票的开票人和收票人)和物流(或劳务流)须相互统一。也就是说收款

方、开票方和货物销售方(或劳务提供方)须是同一法律主体，而付款方、货物采购方(或劳务接收方)亦须是同一法律主体。但实践中存在委托第三方支付或收款等“三流”不一致的情形，应关注此类交易可能带来的风险。

(四) 设备、材料供应商和施工、监理单位的选择。“营改增”后，在选择供应商、施工及监理单位时须关注对方的税收资格，首选具有一般纳税人资格的供应商。增值税一般纳税人分为一般纳税人和小规模纳税人，计税方法分别为一般计税方法和简易计税方法；一般纳税人可以开具增值税专用发票，小规模纳税人只能开具增值税普通发票或税务局代扣3%征收率的专业发票，而普通发票不能抵扣进项税。

(五) 合同应增加涉税条款。由于增值税发票的特殊性，应当考虑是否将取得增值税发票作为一项合同义务列入合同的相关条款，同时考虑将增值税发票的取得和开具与收付义务相关联。

新政从发布到实施只有五、六周的时间，其涉及行业范围之广，对企业经营影响之大，都应引起企业的高度重视，并及时快速地做出反应。对房企而言，房地产项目往往存在投入大、运作周期长、工序繁多、操作复杂等特性，“营改增”新政下又将是风险与机遇并存的新局面，我们更应深入学习和剖析政策重点，积极地探讨和把握企业在新局面下顺应市场发展的新机遇。





扬特发文化所长，求光缆文化创新 ——特发信息光缆事业部两年企业文化落地建设纪实

■ 张文纪

2016年2月，张俊林董事长在特发集团2015年度总结表彰大会暨五届三次职工代表大会上的讲话中，强调“提高认识，强化企业文化建设，塑造特发品牌”。特发集团在深圳辛勤耕耘35年，文化积淀深厚。但也正如张俊林董事长所说，有了文化积淀，还要“不断除旧纳新、总结提炼，提高企业文化的适应性和引领作用，并不断推动企业文化建设”，这样才能“丰富内容，加速企业文化的生长，促进优化、保持时代性、先进性”。同时，企业文化建设工作“除共性问题外，各企业的实际不同，我们也不强求绝对统一，各企业可因地制宜，选择合适的方法和突破口，但要接地气、要有实效。”

大会结束后，我们思索良久，为了更好地建设与我们企业发展相适应的企业文化，我们对2014—2015两年的企业文化建设情况进行了梳理和总结。2014

年3月，特发信息光缆事业部新一届领导班子上任伊始，除提出销售和生产的目标外，还着重提出了以特发信息原有的企业文化为基础，提高认识、推陈出新，力争文化建设全面落地的要求，光缆事业部的“三年企业文化建设落地活动”就此拉开序幕。

重点工作之一：提升厂容厂貌，改造技术设备，提高生产效率和产品质量，减少安全事故发生，打造企业硬文化，在物质文化层面提高竞争力。

光缆事业部6S推行得不但早，而且成效显著，在客户和同行中有口皆碑。2013年事业部又引进了全员设备维护管理TPM项目，2014年推行并顺利通过安全生产标准化认证，进一步提高了厂区、车间及生产设备的整洁度和安全系数，连续多年无重大事故发生，轻微工伤数量从2013年7起、2014年6起到2015年4起连年持续下降。

订单的激增，势必要求生产效率提升才能满足客户需求，但现有设备大部分使用年限过长已无法满足，于是各种设备及技术的改造红红火火开展起来，都不同程度提升了设备利用率和生产效率，缩短了产品交货期。在全员持续努力下，光缆销量逐年提升，迈入千万芯公里大关，实现了特发光缆人多年的夙愿；质量方面，一再精益求精，一次标准合格率点点滴滴提升：2013年97.73%，2014年97.89%，2015年达到98.13%。

重点工作之二：调整组织架构，健全完善公司各种生产经营管理制度，打造企业制度文化，为公司持续发展提供制度保证。

为适应新形势需要，2014年事业部组织架构进行了调整，将生产部、供应链等部门采购、生产计划等小组整合，组建成计划部；2014、2015年在重庆项

目三期运营、山东光源建设抽调大批骨干情况下，又将一批年轻有为的基层管理人员充实到中层管理岗位，缓解了中层不足的矛盾，也为公司人才梯队建设补充了新鲜血液。

企业要有完善的规章制度约束，才能不偏离预定的轨道，发展得才会更加快速。2014、2015两年时间，光缆事业部新建或修订了《客户投诉内部处理规定》等40多项制度，建立或修订了人才培养、培训、薪酬福利等制度体系，为公司持续发展提供制度文化层的强有力支持。

重点工作之三：开展各种形式的文化宣传活动，将企业在长期实践中形成的全员认同的价值理念、群体意识、行为规范灌输到员工思想中去，打造企业软文化。

光缆事业部在特发集团和特发信息企业文化引领下，形成了一套以核心理念、应用理念、行为规范为框架的文化体系。如何进行有效宣贯，使员工深切领会，如何使企业文化与时俱进推陈出新永葆旺盛的生命力，更好地为企业销售和生产服务等，是我们应该努力思考和积极行动去做好做实的。

光缆事业部首先将特发信息原有的文化体系，以横幅、标语、车间大版面、板报、《光缆报》等各种形式张贴悬挂，让员工随处可见耳熟能详，起到“润物细无声”的作用。

其次，以《特发信息企业文化手册》为蓝本，举办企业文化知识竞赛活动。事业部10个部门共有16组参赛。赛前，以特发信息核心理念体系、应用理念体系、行为规范体系为主要内容，制作了竞赛题库让大家学习、背诵。比赛

以必答题、抢答题、风险题三种形式进行。大家唇枪舌剑、斗智斗勇、互不相让，比赛高潮迭起、精彩纷呈。一些同事将手册背得滚瓜烂熟，让大家钦佩不已。赢者赢出了自信，输者输得服气，但大家最大的收获，是将公司优秀的企业文化理念铭记于心，更易于在今后的工作生活中付诸于行动。

再次，举办以企业文化为主题的征文活动，让员工从各自的视角、不同的方面，对公司企业文化予以描述、发表己见。或亲身经历，或亲眼所见，或亲耳所闻，通过耳闻目睹的典型事例，感受特发光缆的企业文化，并发表出自己的见解，为我们今后企业文化建设新意识新理念的汇入打下良好基础。

最后，把各种康乐活动的开展融入到员工日常工作与生活中去，使他们感受到公司对自己的关注和尊重，增强所有人对公司和工作的热爱，极大地提高全体员工生产工作积极性，充分发挥出企业文化无形精神力量的作用，实现精神文化悄无声息向物质文化的转变。

重点工作之四：立足根本、枝繁叶茂。根据自身特点，不拘泥形式，因地制宜、群策群力，推出适合自己发展的光缆事业部子文化体系，将公司企业文化建设活动除旧纳新持续推向前进。

2014年10月，光缆事业部根据特发信息要求，开展了子文化应用理念体系建设工作。光缆事业部领导班子、各部门积极响应，集思广益，经过多次提炼、反复修改和完善，以经营、管理、人才、团队、成长、服务、品质、创新、薪酬等9种理念为基础的光缆事业部子文化——应用理念体系顺利诞生。

光缆事业部的应用理念体系，不

只是文字的简单表述，而是特发集团和特发信息企业文化精髓积累和沉淀的结晶，更是公司企业文化的一次延伸和质的飞跃，为光缆事业部今后企业文化建设发展指引了方向。

重点工作之五：以“十三五”战略规划为基础，确定今后五年的发展方向和目标，做大做强，实现企业文化精神和物质双丰收。

2014年下半年开始，光缆事业部根据特发集团和特发信息工作部署，开展“十三五”战略规划的编制工作。从未来发展环境、企业愿景、商业模式和产业结构、关键绩效指标、产业发展、投资项目、职能发展等等各方面着手，对未来五年光缆事业部的发展，从实际出发，接地气、重实效地制定出详细规划。同时，使企业文化的建设与与时俱进，起到战略引领作用。主要做好以下工作：

一、做好每年度企业文化规划，保持和发扬优良传统，持续开展企业文化建设活动，使文化建设与生产销售齐头并进。

二、未来五年，光缆事业部要使企业文化应用理念体系建设全面落地，让所有特发光缆人能享受到公司事业发展蒸蒸日上带来的红利，并结合实际情况，在重庆光缆和山东光源进行移植与落地实施。

三、光缆事业部将组织全体干部员工深入学习华为理念，改变观念，形成良性习惯，并积极践行，在全事业部形成客户、奋斗者多方共赢的理念，并长期自我检查、持续改善、艰苦奋斗、不断创新，以使我们的企业活下去、稳步扩展。

立足岗位突破思维定势 加快职业化成长步伐（等5则）

■ 集团办公室

林焰（集团办公室主任）

今年，团队建设、文秘工作能力和质量的提升，是办公室的重点工作之一。为此，我们借学习集团张建民总经理《打破思维定式，激发进取力量》讲话精神，安排了关于打破思维定势的专题内训，要求小伙伴们立足岗位，开放心态，找到自己的思维定势和突破口，在职业化成长过程中尽快找到适合自己的路径。现将文秘组成员的“练兵”作业要点进行整理，作为他们职业化成长进程中的一面镜子，期待能起到“触其心、正其形、策其行”的效果。同时，也正好迫使自己以此为契机，从日常繁重的工作中驻足自省，小结反思一下自己作为一名资深中层管理者的心得和短板。惯性思维既是一笔经验和财富，也可能形成一种无意识的束缚和桎梏，让人麻木从而不自知，进而影响绩效的改进和提升。特别是在思考如何“带团队”这一课题时，感到自己要挣脱原有思维和方式、方法的地方还有很多。日后，将会把精力更多地聚焦在团队建设特别是青年员工的成长上，努力发掘和培养、增值个体的能力和团队的合力，以团队协同的进取姿态，在集团转型升级、跨越式发展的大舞台上，担当好自己的角色。

张乃夫（集团办公室文秘经理）

打破定势求“三变”：办公室是公司承上启下、联系左右、协调四方的综合管理部门，是办文、办会、办公、办事的主要平台，负责会议活动安排、各种文字材料起草、文件接收、通知传达、后勤接待、对外联络、印章管理、档案管理等诸多职能，工作任务多而杂。如何把工作做好、做足、做实？要从心态、意识、方法方面打破思维定势求“三变”：即变“杂务”心态为“担当”觉悟、变“打工”意识为“工匠”精神、变“脱机工作”状态为“自动更新”模式。

心有多大，舞台就有多大。思维的高度决定了人生的高度，打破思维定势，从另一个角度讲，也是刷新人生的新高度。

徐莹（集团办公室文秘经理）

立足岗位，实践三种思维能力：我特别认同建民总文中以下观点：“突破思维定势，实际上就是创新思维”，具备“上位思维”、“前位思维”和“换位思维”三种思维能力，就能“突破做人与做事的思维定势并获取进取的智慧和力量”。

就文秘岗位而言，日常涉及文字写作及上传下达等方面的事务比较多，可能工作较为基础而普通，但我加入特发集团，选择了文秘经理这一岗位，我认为这只是个人职业发展的中点，而不是终点。文秘岗位能够获得的企业信息量很大，接触到的企业不同层次的人很多，能够在很短时间掌握企业方方面面的信息，了解企业所掌握的各种资源，进而以全面的视角去观察企业的日常运营，从长远角度来看企业的发展轨迹，有机会可以学着以经营管理者角度去思考问题，并为个人成长未来的方向选择打好基础，这就是在岗位工作上去实践以上三种思维能力。

林佳华（集团办公室文秘助理）

我们要以积极的思维方式面对人生：如果你用积极的思维方式来面对生命中的一切，即使一辈子都默默无闻，无所建树，那么也没什么大不了的，因为你已经享受到了真正的快乐。真正的快乐就是付出、是奋斗的过程。相反，你如果用负面思维去面对一切，那么生活所能回馈给你的也只能是负面的。你的人生会很灰暗，你也只能在郁郁寡欢中等待生命尽头的到来。

在 我们每个人的内心中，都有一些根深蒂固的思维模式，对于幸福、成功、事业，往往纠结于他人的看法。这些固定的思维方式，在我们脑海中处于相当强势的地位，它们驾驭我们，操纵我们，束缚我们的思想和行为，剥夺我们的热情和希望，让我们在碌碌无为的平庸状态中变得心安理得，在浑浑噩噩的麻木生活中变得浑然不觉。我们必须锻炼自己，让自己拆掉思维里的墙，从而不断的超越自己。

周玲（集团办公室文秘助理）

观念一变天地宽：2014年我从老家辞职来到深圳，入职特发。远离父母、亲人、朋友，因一时适应不了环境的改变，生活突然失重。在消极情绪的影响下，我曾抱着过去不放，甚至频频怀疑自己的选择，以至于经历了近两年艰难而缓慢的转型时间，时常感到工作停滞不前，绩效黯然失色，成长进步缓慢。虽然意识到了问题的严重性，却好长时间迷茫又焦虑于不知如何调整心态，跳出现状的困局。听

完张总的讲话，我在反思中惊醒于自己长时间偏执地陷入思维定势误区而不自知。当环境变化时，我第一反应是留恋于过去的“美好”环境不放手，而不是改变自己去适应新的环境和挑战。现在我顿悟到：一个频繁回头的人是出不了远门的，抱着过去不放，拒绝新的环境和挑战，那就意味着停止成长。我迫切需要从思维的困局中跳出来，以一颗平和、开放、上进的心，积极灵活地去解决工作中存在的系列问题，努力实现工作绩效的提升和迅速成长的蜕变，做一个持续成长的人。



关爱水生动物，加强环境保护 ——集团系统企业积极参加社会公益活动（3则）

■ 陈雪红、何陆楠/特发小梅沙旅游中心；高帆/特力物业公司

关爱水生动物，加强环境保护

4月10日，由深圳市科协主办、《深圳特区科技》杂志社承办的品牌科普公益活动——“少年科普行”在特发小梅沙海洋世界举行。活动主要为提升

青少年科学素养和社会意识，通过对水生动物接触，增强海洋环保意识。同时，通过对海洋文化的学习，培育青少年对海洋的热爱和对水生动物关爱。

上午10:30，50个家庭近100人次带着充满好奇的心情走入了海洋世界，在讲解老师的带领下，先后参观了水母馆、极地馆、鲨鱼馆和科普馆。一路

上，讲解老师生动地介绍了水生动物和海洋知识。随后，按顺序观看白鲸、海狗、海象、海豚的精彩表演。最后，在海洋剧场的表演中，主持人特意针对此次活动，进行有奖问答，互动环节带动

了场上气氛，每个家庭都争相恐后回答问题，加深了大家对海洋动物的了解。

另外，组织方还特别邀请小朋友一起进行欢乐涂鸦，在白色的T恤上绘下自己对蓝色海洋的全新理解，让大家今

我体验、我成长、我快乐

近期，特发小梅沙海洋世界主办第五届“小小驯养员”活动。活动分报名海选、初赛、决赛三个阶段进行，内容除家庭海洋情境剧体验、知识趣味大比拼外，还开设特色“驯养员职业体验课程”。活动面向深圳及周边地区发起征集报名，将从线上报名的小朋友中选出符合条件的23组家庭，之后通过激烈的海选和初赛，最

终角逐出8名小朋友参与6月1日的“小小驯养员”决赛，在儿童节当天和海洋动物亲密接触，参与驯养员职业体验。

陪孩子一起亲近海洋动物，体验海洋动物驯养员的工作，让孩子在活动中近距离的接触缤纷绚丽的海洋世界、学习海洋知识、学会关爱动物，这是父母送给孩子最好的童年礼物。“小小驯

后穿上T恤就会想起可爱的海洋动物。整个活动中各家庭遵守秩序、注意环保、认真学习，给文明游园做了表率。

养员”活动自2012年首次推出后，广受深圳及周边地区小朋友和家长们的欢迎。活动不仅为小朋友提供了普及海洋知识、和海洋极地动物亲密接触以及展现自我的舞台，很好地锻炼了小朋友们的动手能力，还培养了他们关心海洋环境、关爱海洋动物的公益理念。



学雷锋，献爱心，为特殊儿童送温暖

3月25日上午，特力物业经营事业部党员、员工志愿者一行13人来到了位于福田区下梅林福兴花园内的深圳民爱特殊儿童福利院，向福利院的特殊教育工作者、特殊儿童们（以下简称“特

教”、“特儿”）送温暖、献爱心，捐赠了牛奶、大米、食用油、消毒水、洗洁精等一批福利院急需物资，自发向特殊福利院捐款1300元，以实际行动彰显雷锋精神，推动企业精神文明建设。

活动当日，志愿者们在福利院工作人员的指引下，参观了特儿的教室、活动室及康复训练室，了解特儿们日常生活、教学情况与康复情况，并与特儿们进行堆积木、唱歌等互动游戏。



命运无情，人间有爱。通过本次

活动，让大家认识到“扶老、助残、救

孤、济困”对弱势群体、家庭和社会的

小小微信号，品牌试担当

——特发集团微信公众号“蛋”生记

徐莹/集团办公室

2016年3月10日，特发集团微信公众号上线试运行了，自上线以来，多形式、多角度对外展现了特发集团良好的国企形象和特发人积极向上、开拓进取精神面貌，提升了特发品牌。谨以此文串起特发微信公众号诞生的点点滴滴。

3月2日 星期三 晴转多云

傍晚，“温馨办公室”微信群里分享的《图说工作报告——一张图读懂机场集团2016年度工作会议》，在小伙伴群里面顿时炸开了锅。先是大家纷纷对其图文并茂的形式点赞，接着话锋一转开始讨论起我们在信息推送和品牌建设方面如何才能赶上与先进企业的步伐，最后还是林主任一声令下：“临渊羡鱼不如退而结网，

这个我们也能做啊！”话虽如此，但大家马上又都沉默了。困难有，经验也不足，主任要求文秘组试着担起这件事来。

任务明确后，“我们能做吗？要不先试试看，边摸索边总结，干得不好，就当练手呗。”我心里一个劲地打鼓。

3月3日 星期四 阴

有压力才会有动力，说干就干。文秘组开会讨论把集团工作报告改编成图说新闻的这件事，大家兴致很高，小周和小林争相负责资料收集工作，小张也对内容编排提了建议，大家摩拳擦掌，各抒己见，最后决定由我将集团工作报告进行再提炼，精简成提纲目录，文秘组其他成员负责收集整理配图素材。

多的爱心人士加入到志愿者行列，让特儿们在关爱中健康成长，最终走进社会，融入社会。◀◀

3月4日 星期五 阴转多云

技术问题不是问题了！今天，陈宇了解到我们现在的困难，主动请缨，担纲图文排版设计工作。为了打消我们的顾虑，他还向我们演示操作了一下运用专业作图软件编辑图片的过程，操作虽不算娴熟，但技艺的确高超，看来高手在民间啊！我暗暗高兴，但转念一想，“这个消息怎么能够及时推送出去呢？通过《特发》月刊，可能时效性会受到影响；通过集团网站，这种图文效果恐

怕难以很好展现……集团要是有自己的微信公众号就好了，既然如此，何不申请一个微信公众号呢？”

我把想法跟林主任说了一下，林主任当即表示支持，并提醒我先去了解一下微信公众号如何申请、操作、维护以及运营费用情况，然后再向领导请示。林主任的指导让我吃了一颗“定心丸”，立刻开始着手前期准备工作。

3月8日 星期二 多云

经过3天的请教询问和资料查询，对于如何运营一个微信公众号，我已经初步了解，同时怎么去做好特发未来的微信公众号在我脑中也有了一些思路，我想微信公众号未来推送的内容可以更加生动、活泼些，和企业品牌营销联系起来，既可以向外界推介我们的企业文化、品牌形象等，也可以线上线下联动开展营销活动，文秘组同事前期可以轮流担当编辑，负责信息的收集、整理，也能借此提升我们的文字功底。

我将了解到的情况和个人的想法跟林主任交流，她建议可向市国资委办公室及赛格集团学习，围绕特发“35周年”司庆收集素材，边试边做，稳妥推进。于是，我立刻起草了《关于开通企业微信号相关事项的请示》，希望能够尽快获得领导批准。

3月9日 星期三 晴

作为一个特发新人，我万万没想到，集团领导对这一新生事物是如此的支持。请示上了OA后，仅仅一天时间，公司领导就批准同意了开通特发微信公众号。我马不停蹄地开始了向腾讯公司申请、认

证的繁琐工作，在此过程中得到了集团计划财务部大力支持与配合。

文秘组成员分工协作，组织稿件，为第一期特发微信上线试运行做准备。林主任将已经成稿的《图说2015年特发集团工作报告》发至办公室主任和特发管理团队两个微信群“试水”，受到大家的一致点赞、好评，让我们文秘组备受鼓舞，虽然仍心存忐忑，但终究是有了一分底气和信心。

3月10日 星期四 晴转多云

晚上9时许，随着特发微信第一期内容推送成功，办公室“小伙伴们”总算松了一口气。我从后台看到在不到一个小时的时间内，特发微信公众号的关注人数已经破百，第一篇消息《图说2015年特发集团工作报告》获得了大量的阅读、转发和点赞。

林主任找到我说：“早就有想做企业微信号的想法，但一是没有人手，最关键的，这是一桩费心费神的活儿，事关企业形象及品牌，政策性、专业性、时效性都要求挺高。现在既然开张了，证明了我们是有力量的。做出一期并不难，难的是坚持下去。‘开弓没有回头箭’，文秘组下一步就是要咬着牙做下去，还要做好长期吃苦和可能受委屈、挨批评、被吐槽的准备，没有半途而废的理由，要争取把它常态化，还要做出彩来。”

呵呵，还没从短暂的喜悦中反应过来，感觉千斤重担就上了肩。我们这支刚组合起来的团队行吗？

3月18日 星期五 阴

第二期微信推送的内容再次得到

了大家的肯定和支持，特别是《蓝色畅想曲——特发小梅沙》一则，内容丰富、形式新颖，大受好评，被大家主动在朋友圈和微信群中分享，同时，随着公众号二维码名片的启用和推广，粉丝量也呈现出爆发式的增长，《蓝色畅想曲——特发小梅沙》一文日均阅读、转发量超过700人次。

我们的工作也得到了集团领导关注。建民总经理作为办公室的主管领导，对我们给予了赞许和肯定，并提出以一周工作周为频率，推送资讯的要求。俊林董事长通过微信告知我们，从第一期开始就关注着微信公众号，他鼓励我们：“加油！要掀起一个一个小高潮，也可以出去学习人家的成功经验。”领导的指示和鼓励，让我们既兴奋也倍感动力和压力。

后记：时间过得真快，特发企业微信公众号已经满月了，希望它能逐渐成为特发品牌和企业文化的一个载体和窗口，也希望得到大家的呵护和培育。我们也会不断努力，让这颗诞生在2016年春天里的小嫩芽茁壮成长。☺



您的满意，我的价值

——记越南国网售后服务之行

■ 郭军勇/特发信息电力光缆

2015年特发信息中标越南电网公司OPGW光缆，该工程运用于越南南北电力220kV最大输变电工程项目，该工程于2016年2月份竣工。特发信息的产品质量和服务质量得到了客户的肯定。

2015年9月8日接越南客户投诉，供货的OPGW光缆在到货盘测时部分光纤有衰减超标的情况。越南国家电网是特发信息海外的重要客户，公司接到投诉后迅速召集质控部、制造部和技术开发部、销售部进行了集中讨论，从投诉光缆的测试数据上来看，光纤衰减超标比较严重，出现这个问题的可能性有两个，一是客户的测试方法存在偏差；二是未知原因带来的光缆本身质量问题。由于项目重大，而且涉及公司在越南市场的声誉，公司派出制造部、质控部、销售部组成的技术组9月9日启程前往越南山萝省施工现场。

9日，技术组人员匆匆赶上当天前往越南的航班，一路上大家并没有放松紧张的情绪，一直讨论着解决方案。当地时间下午4：30技术组一行抵达河内，并第一时间与当地代理公司进行沟通，了解相关测试图表和数据。

10日早上8时公司技术组、越南国网工程人员驱车前往山萝省施工现场进行复测。山萝省地处山区，仅有两条公

路干线，交通较为不便，沿途到处都是连绵不断的高山，公路基本上是沿山修建，需要绕过一座座高山，虽然河内到山萝的路程只有400多公里，却用了12个小时才到达目的地。到后天已经全黑，不具备上山盘测的条件，只能住宿一晚第二天一早再上山。当天晚上，虽然经过一天的舟车劳顿，但是为了确保第二天的盘测顺利进行，大家重复对盘测设备和相关资料进行了检查，确保万无一失。11日清晨，经过2个小时的颠簸技术组一行终于到达施工现场山脚，大家背负着检测设备徒步上山。由于施工现场在山顶的平地上，海拔有800米，沿路都是密密麻麻树木和草丛，到达施工现场已经是中午时分了。顶着猛烈的太阳和

40℃的高温，大家满身都湿透了，却顾不上擦汗就开始争分夺秒地工作，在越南国网工程人员等多方的见证下进行光缆盘测。客户非常严谨，测试仪表每显示一次数据都现场拍照确认，第一次测试结果符合标准，满足客户要求。但这并没有打消客户对我们的疑惑，客户要求我们按照他们所要求的方法进行第二次测试，并解释数据的基本情况。此时已经是下午2点了，大家又饿又累，但仍然坚持着。测试结果仍在标准允许的范围内，已可以确认是客户测试方法原因造成的测试衰减增加，我们的光缆质量绝对可以满足客户的要求。在我们耐心的解释和沟通后，客户认可了我们的测试方法和结果。接下来的两天里，我们





一边与越南国网多方沟通，一边向其工程人员传授光缆盘测方法和仪表使用方法，不仅赢得了客户对特发信息产品质量的肯定，也得到了客户对我们优质服务和严谨工作态度的赞赏。

对于激烈竞争的光通信行业来说，服务质量决定着公司市场竞争的成败。除了优质的产品，良好的服务品质已

经成为公司的一种核心竞争力。在售后服务过程中，我们不仅要克服各种客观困难，还要利用智慧和耐心与客户沟通、解释，取得客户的信任和理解，用数据和真诚、细致服务，使客户信任我们的产品质量，用实际行动诠释特发信息“您的满意，我的价值”的服务理念。

平凡的岗位不平凡的人

——小记华日公司安全设备主管温学文

■ 唐甦/特发华日汽车公司

特发华日汽车企业有限公司有一位平凡而普通的员工，却在工作岗位上做出不平凡的事业，获得公司上上下下赞不绝口，他就是安全设备维修主管温学文。

一、追求上进做表率

自2012年调到安全设备部门，就积极要求上进，向党组织递交了入党申请书。在思想上积极要求进步，努力学习，向党组织靠近；在行动上严格要求自己，从不迟到早退，特别是休息日或平日晚上，只要公司有事，他都能够随叫随到；遵守公司纪律及规章制度，能做出表率作用。

二、突出的工作业绩

2012年以来，考取了《特种设备（电梯）管理》证书、消防管理员证书、

消防控制室操作证书。特别是几年来圆满完成了华日小区两栋大厦的消防安全、设备设施维修保养、大厦本体修缮工作。为华日公司安全生产“保驾护航”。

三、无私的奉献精神

2012年以来，从没休满过年假，自愿放弃，无私奉献。不仅如此，他经常牺牲休息时间，来公司解决突发问题，特别是针对一些维修问题，他总是为了节约成本、费用，利用休息时间亲自操作完成。几年来，为公司节约维修成本和隐性成本达数十万元。

四、过硬的技术本领

温学文本是机修钳工技师，又自学了电工技术。调到安全设备部门后，他充分发挥机电维修技术，又增长了管理

才干。对两栋大厦消防系统管理、对特种设备（九部电梯）管理、对发电机组管理，特别是对汽修设备的全面维修方面，都做出了突出的贡献。几年来，在这些方面为公司节约了十几万元维修费用。



你会不会也在5米的高空看风景？

——由华为公司廊坊基地交通安全宣传周想开的

■ 熊春明/特发物业廊坊分公司



早上在办公区工作时，突然听到窗户上砰的一声响，急忙抬头看去，眼角的余光看到一个黑影在窗外的玻璃上滑了下去，走到窗前往窗外下方看，发现一只黑色的鸟躺倒在地上，已经不动了。可能是因为公司玻璃的反光，鸟不知道有建筑才撞了上来的。

看到这个情景，我的心突然被触动了一下。鸟儿的生命是如此的渺小，我们人不也一样吗，小小的一起车祸就可以夺走一个人肢体甚至生命。前些天小区的邻居被一辆飞驰的面包车撞倒了，活生生的一个人就这样倒下了，我们能不触目惊心吗？

记得华为任总在海外工作员工座谈时说：“珍惜生命，要从自己关爱

自己做起。”其中提到交通安全方面的问题：“在行车问题上，我们一定要注意安全，开车要小心一点，晚上出门小心一点，开车不要太快，如果是坐车要提醒司机开车慢点，不能开快车，不然我就会投诉你。因为坐车人是指挥者，你要保护自己，就不能迁就。”交通安全不容小视，就像任总讲的“真正关爱你的，唯有你自己。”让我们多一分责任少一分牺牲，让我们多一分意识多一分安全。

记得小时候在路上骑自行车，妈妈总是提醒不要太接近机动车道，当时天不怕地不怕的我，和妈妈说，汽车不敢撞我。现在想想真是幼稚，发生了那么多起车祸，其中有哪个司机是想撞人

的，可能他自己也会受伤，而且以后开车还会有心理阴影。车祸都是因为司机或路人一方或两方的失误引发的。如果你是路人，司机开的快慢不是你决定的，你能决定的只有你自己。

基地组织的交通宣传周也是对员工发出提醒，发出呼吁，众多的数据显示交通事故已成为当今世界第一杀手。人的生命只有一次，所以我们必须珍惜它，必须珍惜你所拥有的美好……

为了朋友，为了家人，为了自己，我们应该遵守交通安全，做一个知法、守法的好公民。否则，你会不会也在5米的高空看风景？



01

集团党委副书记、纪委书记林婵波到特发物业北京分公司调研

4月5日，集团党委副书记、纪委书记林婵波利用到中央党校学习的机会，抽空到特发物业北京分公司调研指导工作，与北京分公司核心团队成员召开座谈会，听取北京分公司工作汇报，对北京分公司2016年工作提出宝贵的意见，强调要做好以下六点工作：（一）全员创新创业；（二）关注员工职业成长；（三）提高团队战斗力；（四）大胆开拓市场；（五）加强制度流程建设；（六）落实好安全生产工作。

（黄春艳/特发物业北京分公司）

02

集团组织开展薪酬预算管理专项培训

为加快人力资源队伍建设，朝着专业化、职业化迈进，不断提高从业人员的业务能力，3月28日，集团组

织开展以“薪酬预算管理”为主题的专项培训，系统各企业薪酬预算编制人员及审核人员等68人参加培训。

培训会上，集团人力资源部肖鹏从宏观层面剖析了薪酬预算管理的理念，对薪酬的概念、结构及法律法规解释做了详尽梳理，并结合大量经典实际案例和过往错误案例，重点讲解了薪酬预算编制的依据、原则、方法、对比分析及审核，介绍了薪酬预算执行情况的汇总统计、差异分析及考核，并强调薪酬预算执行的刚性及制度性，企业应强化薪酬预算的过程管理工作，从而真正达到严格控制人工成本的目的。随后，集团人力资源部陈丽萍做了S-HR系统薪酬模块表格套打和统计查询功能的补充讲解。

培训结束后，通过收集《培训效果评估表》，了解到绝大多数培训人员对此次培训表示满意，起到了理顺过往模糊概念、帮助思考和总结现阶段工作的作用。针对以上反馈，集团人力资源部将继续加大人力资源专业培训力度，在培训内容、形式及讲师队伍等方面下功夫，逐步形成系统性、持续性的良性机制。

（陈丽萍/集团人力资源部）

03

特发信息成功中标中国有线电视网络光缆项目，名列第一等4则

4月13日，中国有线电视网络有限公司公示，在其《高速公路管道线

路光缆采购项目》公开招标中，特发信息在众多竞争厂家中脱颖而出，成功中标并且名列第一。此次中标是特发信息继2014年中国有线成都至重庆项目中标后，再次成功中标中国有线项目，进一步显示了公司的技术实力和优良的产品质量。

另：4月11日至4月22日，深圳华夏认证专家一行6人，对特发信息质量、环境、职业健康安全管理体系进行外部审核。审核期间，外审组分别对特发信息旗下各个事业部进行了逐一的审查，通过查阅相关记录、文件及交谈等方式，对公司质量管理体系的符合性、适宜性、有效性进行了全面细致的审核。从检查情况上看，公司体系运行管理规范化、科学化，能够促进企业的管理和发展。



再：4月16日，由国家外国专家局、深圳市人民政府主办，深圳市人力资源和社会保障局、国家外国专家局国外人才信息研究中心、深圳市商业联合会等联合承办的第十四届中国国际人才交流大会·全球才智论坛在深圳会展中心举行。特发信息参加了本次论坛，并着重听取了人才构筑核心竞争力、专利专才引领创新创业、金融投资助力创新创业三个板块的专题报告。本届论坛围绕“合作共享、

创新创业”为主题，各位企业家、专家学者对企业创新、创业、人才、专利等方面分享了宝贵的经验，对推动企业技术创新工作的深入发展给予了新的启示。



又再：3月30日，特发信息受东莞市政府邀请，组织相关人力资源部门，前往东莞会展中心，参加2016年东莞市校企合作洽谈会。洽谈会云集省内外250多家大中专院校、技工学校、技师学院等。特发信息根据发展相关性，选择了适合公司用人状况的几家学校进行洽谈，预计在今年5、6月参加各学校的校园招聘会后，双方再进行深入考察，达成合作意向。

（吴育才、陈明刚、王传琦、李秋宇/特发信息公司）

04

印度国家电网公司到特发信息参观考察等3则

4月15日，印度国家电网专家一行前往特发信息东莞光通信产业园参观考察，并对印度订单OPGW光缆进行产品验收工作。通过参观及两天的产品验收试验，印度国家电网专家组，对特发信息的生产能力、技术能力、



检测能力和质量管理给予了高度的评价。此次参观考察，将进一步深化双方合作关系，增强互信，为特发信息扩大印度市场夯实了基础。

另：4月8日，南方电网超高压输电公司考察交流组一行4人到特发信息东莞光通信产业园实地参观产业园区、生产车间、检测中心、公司产能和质量管控情况，听取公司对ADSS和OPGW光缆的介绍。随后对广西500kV特高压工程项目使用光缆的结构、施工安装的注意事项等进行了深入的技术交流。考察中，专家们对特发信息的产能规模和技术实力、质量管控等各方面给予高度的评价。本次交流使客人对特发信息产品有了更深入的了解，为日后双方合作奠定了良好基础。



再：4月14日上午，帝人芳纶贸易（上海）有限公司亚太地区芳纶及线缆技术顾问一行3人到特发信息光通信产业园进行芳纶纱技术交流及探讨。帝人公司主要针对芳纶纱性能及型号进行了详细简介，随后双方就芳纶测



试方法的差异、ADSS光缆测试的方法及标准、ADSS光缆的设计要素等进行了深入交流，并针对芳纶纱“热缩冷胀”的特性对ADSS光缆设计及生产的影响进行了研讨。此次技术研讨会是双方在长期战略合作过程中，帝人公司应特发信息需求而进行的全面深入技术研讨，为特发信息如何合理使用芳纶纱进行生产提供了参考思路，并将进一步降低芳纶纱的使用成本。

(范建聪、姚金福、蔡销/特发信息公司)

05

做好物业市场调研，收集真实信息等4则

3月23-24日，特力企业发展部对管辖的7个小区周边物业（主要有写字楼、工业厂房、住宅小区和商铺等）租金价格及空置情况进行调研，为确保能够掌握到准确的数据，我采取现场探查、上门拜访和电话询问等多种方式，收集到真实可靠的信息，为企业经营决策提供参考依据。这次市场调研，不但了解到各片区的市场信息和租金价格，还了解到目前房屋租赁行业的现状和整体的发展趋势，从而为企业进行市场研究和调整租金



价格提供参考。

另：3月21-25日，特力物业安委会办公室组织2016年度第一期新入职秩序维护员培训。内容包括法制、车管常识、内保知识、治安管理条例、广东省保安服务管理条例、消防安全、军事动作等的学习和训练，以及ISO9002文件的学习。

再：为深入贯彻《中华人民共和国安全生产法》和国务院《特种设备安全监察条例》以及按公司ISO9001“三体系”文件的有关规定和要求，积极应对可能发生的电梯“困人”故障，提高应急处置能力，保障乘客生命财产安全，永通管理处在公司安委办的统一部署下，于2016年4月1日下午开展了一次电梯困人应急救援演练。

又再：布心工业区是改期开放初期的建筑，是集厂房、商铺、住宅于一体的综合性小区。经过30多年的风吹雨淋、阳光曝晒，小区的外墙污迹斑斑，墙面脱落严重，路面凹凸不平，车辆驶过碎石四溅，小区各种公共设施设备残旧破损。如路灯不亮、铁梯生锈、排、污水井盖锈蚀斑驳，不仅影响小区的整体形象，也招致业

主、住户的不断投诉。特力物业布心管理处利用自身的能力，组织人员在工作之时和空暇之余，自己动手粉刷翻新了两台人行铁梯，重新油漆了小区248个排、污水井盖，节省工程及人工费用近5000元，为小区的旧貌换新颜贡献了一份力量。

(刘显荣、张国瑜、黄德标、祁敏/特力集团)

06

特发黎明镒清对设备安装小组进行实战考核

4月8日，特发黎明镒清设备安装小组实战考核在公司安装车间进行，从上午9:30到下午3:30，历时4个小时。4个安装小组就设备结构、电气、安装、调试、培训、故障排查及维修、客户问题答复等多个方面接受实战考核，分别采用笔试、口试、实际操作的方式进行。各小组成员严格遵守考核规则，有条不紊地参与各项考核。在考核结束后，大家马上就考核过程中出现的问题及错误进行讨论，由评委现场进行指正反馈，并统一进行总结并再强化培训，为安装小组成员更好地承担安装、售后工作打下了坚实的基础。

(张志彬/特发黎明镒清公司)



07

特发物业受邀出席阿里巴巴集团2016供应商大会对标学习等4则

3月28日，特发物业受邀参加在杭州召开的以“阳光，协作，共赢”为主题的“阿里巴巴2016供应商大会”，高天亮董事长应邀出席会议。会议不仅是阿里巴巴集团的分享交流会，也是业内企业的共享盛会。据悉，阿里巴巴集团目前拥有超过6600家供应商，本次邀请100家核心供应商与会。特发物业作为受邀供应商之一，是对公司综合实力的肯定，也极大的鼓舞了我们成为阿里巴巴集团战略供应商的愿景目标。会上，阿里巴巴集团创始人之一、首席客户服务官戴珊进一步明确和分享了阿里巴巴集团在采购战略方面的规划，为在场的核心供应商指明了努力的目标与方向。

另：3月21日上午，阿里巴巴集团考察组一行到特发物业公司总部考察交流。双方就深圳阿里云大厦物业招标项目进行了充分、友好的沟通交流。考察组听取了特发物业的简介、与阿里巴巴的合作回顾、在深圳地区

的大型园区管理项目介绍以及关于阿里云大厦招投标的整体介绍，以及特发物业在华为坂田基地的服务经验和心得。阿里巴巴集团近期计划对深圳阿里云大厦进行相关的物业招投标，因此重点了解了特发物业对高端写字楼的情况，对其目前运转、风险控制、相关培训、应急预案以及创新手段进行深度了解，并对特发物业在华为坂田基地的服务给予高度评价。特发物业希望能和阿里巴巴在深圳高端物业承接以及异地物业拓展方面进行深度合作。

再：2月26日下午，特发物业珠宝产业园管理处邀请吉盟珠宝邹老师对全体员工进行珠宝行业新知识的学习培训，一同学习的还有特力集团的员工。物业管理不仅要熟悉本专业知识，还要对所管理大厦的行业知识有所了解，在加强本身物业管理业务知识的“长度”外，更要拓宽知识的“宽度”，多方位去为客户服务，进而提升物业管理服务质量的档次。

又再：和平里花园二期于去年完成全部主体建筑的构造，楼宇内外部的装饰装修也基本完毕，计划于今年下半年进行业主入伙工作。为确保入伙顺利进行，根据二期的实际情况，



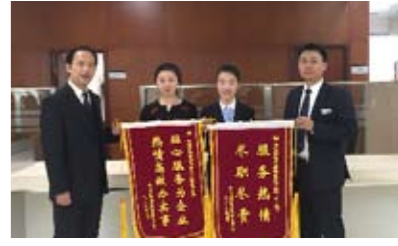
物业管理处在入伙前3个月制定了入伙工作计划。和平里花园管理处已于3月22日投入了对1000套安居型商品房的质量问题查验工作，截止3月27日，共完成问题查验380套，统计问题约3800条。整个承接查验过程紧张有序，平均每人每天走路大约有一万步，经过20多天的辛苦劳作，换来的是对整个二期项目的熟悉和了解，为后续物业公司的服务管理以及业主入伙打下了基础。

(张玲、林德华、吴建伟/特发物业公司)

08

贴心服务为企业、热情高效办实事等4则

4月11日，武汉东湖新技术开发区两家企业“武汉东华盾牌链条有限公司和武汉道森传动科技有限公司”分别向东湖新技术开发区政务中心送



来“贴心服务为企业、热情高效办实事”和“服务热情，尽职尽责”荣誉锦旗两面。以此表达对东湖新技术开发区行政服务局和东湖新技术开发区行政服务局服务外包公司“特发政务服务有限公司”员工以“专业规范、精准高效、热诚优质”的服务理念，急企业之所急，加班办理股东姓名、法定代表人及相关职务变更业务的感激之情。据统计，2016年一季度，特发政务公司服务团队已收到企业的正式表扬信9封，群众现场及电话给与的表扬和赞许不计其数。



另：为适应政务服务需求，特发物业政务公司以岗位考核标准为导向，充分营造学礼仪、树形象的浓厚氛围，促进服务团队服务意识和岗位形象的提升，实现服务质量和企业形象的持续提高。4月9日，特发物业政务公司武汉分公司组织2016年一季度礼仪培训科目，参训人员包括公司特发政务武汉分公司和特发物业武汉分公司2016年一季度入职的新员工约120余人。为保证培训效果，公司特聘请专业礼仪讲师对职业形象塑造和服务礼仪知识进行系统讲解。培训涉及内容覆盖全面、安排合理、通俗易懂，授课幻灯片精致美观吸人眼球，授课过程气氛活跃，受到参加培训人员的广泛好评。



再：深圳已进入台风暴雨多发季节，特发物业坂田分公司作为华为的贴心管家、备受信赖的安全卫士，为防患于未然，不负肩负的责任与使命，在台风暴雨季节来临之际，坂田分公司根据年度制订的防台风暴雨演练计划，于3月11、12日以各园区为单位组织防台风暴雨应急预案培训学习，并开展了防台风暴雨演练工作，以确保服务区即使遭遇强台风暴雨袭击，也能将损失降到最低。

又再：3月19日上午，东湖高新区工会、教育体育文化局联合举办的“第四届职工迎春健康跑”活动在武汉未来科技城拉开帷幕。来自东湖高新区各大园区的机关、企业等，共30多支队伍近两千人参加活动。为展现政务服务队伍良好的精神面貌和身体素质，特发政务组织10名员工代表东湖高新区政务服务局参加活动。活动不仅增进公司与开发区各机关、企业的文化交流，展现了特发政务员工团结互助、奋发图强、敢于拼搏、勇攀高峰的精神面貌，还锻炼了员工的身体素质和心理素质，同时加深了彼此间的熟悉和认识。

(邓朝华、蒋艳军/特发地产公司)

经营视角

地产行业动态

“营改增”后二手房改征增值税，房企应税销售额可扣除土地出让金

3月18日，国务院常务会议审议通过全面推开“营改增”试点方案，明确自2016年5月1日起，全面推开“营改增”试点，将建筑业、房地产业、金融业、生活服务业纳入试点范围。“营改增”后二手房改征增值税。对非一线城市，个人将购买不足2年的住房对外销售的，按5%的征收率全额缴纳增值税；2年以上(含2年)的住房对外销售的，免征增值税。对北上广深四个一线城市，个人将购买不足2年的住房对外销售的，按照5%的征收率全额缴纳增值税；2年以上(含2年)的非普通住房对外销售的，以销售收入减去购买住房价款后的差额按照5%的征收率缴纳增值税；2年以上(含2年)的普通住房对外销售的，免征增值税。此外，“营改增”方案还规定房地产项目扣除土地出让金后的余额为销售额。

国土资源部定下5年新增建设用地3256万亩硬约束

国土资源部近日发布通知，《国土资源“十三五”规划纲要》已由国土资源部部务会审议通过。该纲要文件划定未来5年我国国土资源领域的一系列约束性和预期性指标，包括到2020年耕地保有量须保持在18.65亿亩以上，严控新增建设用地总量等；到2020年，新增建设用地总量将控制在3256万亩。文件同时指出，要推进资源节约集约利用，提升土地的利用效率。

深圳全面停止“众筹炒楼”房地产金融业务

日前，深圳市互联网金融协会下发《关于严禁开展“众筹炒楼”房地产金融业务，加强金融风险防控的通知》，要求全市互联网金融企业全面停止开展“众筹炒楼”房地产金融业务，并进行自查自纠和行业清理。

深房产交易评估价格调整，二手房交易成本大增

4月1日起，深圳例行更新房产交易评估价格，住宅类价格普遍上涨较大。按“一房一价”原则，个别区域住宅房源上调幅度甚至超过50%。此次房产评估价上调后，二手房交易中税费会相应提高，从而推高二手房交易成本。

深圳规定两年内已有两次房贷者不能贷款购房

3月23日，深圳经济特区金融学会下发《关于加强个人住房贷款风险控制措施的决议》，于3月28日起执行。决议申明，住房贷款申请日前两年内有两次住房贷款记录的，应拒绝受理；此外，针对部分人为了买房假离婚的现象，要求认真核实购房人的婚姻状况。



中国首家“睡机场”落户青岛

3月30日，“睡机场—青岛机场航站楼太空舱项目”签约仪式在青岛隆重举行，项目预计于2016年5月投入使用，这是中国首个“睡机场”项目。“睡机场”项目作为机场特定场景下的太空舱系列产品的应用，不仅仅为旅客提供高大上的太空舱产品用于休息，更重要的是弥补机场现有服务设施的不足，为机场旅客提供更多的人性化便利服务，比如现场快速值机，独享安检通道和直连登机服务；提供无人商店、百兆光纤、自助餐点、书吧、登机提醒等温馨服务。

新橙北斗亮相中国国际智慧旅游产业博览会

为推动中国智慧旅游事业的发展，使广大民众享受到更加便利和智能化的旅游体验，中国(上海)国际智慧旅游产业博览会于4月21-23日在上海世博展览馆召开。成都新橙北斗智联有限公司携微坐标等产品亮相博览会，北斗+旅游是新橙北斗为此次展会带来的最大看点。

深圳鼎游：构建全域旅游平台开启旅游目的地新业态

由劲旅网、劲旅咨询、旅游中国会主办，海昌海洋公园特约支持的2016劲旅景区峰会于3月25日在上海举办。深圳鼎游总裁丁东出席并发表了以“构建基于共享经济的全域旅游平台”为主题的精彩演讲，他表示，如何有效地把线上的服务分拆并形成独立服务单元，用于配合基于服务的线上交易平台，是未来十年甚至更长时间整个旅游行业尤其是资源方要面临的共同问题。

西双版纳万达国际度假区“多情版纳”线路登陆帝都

继重庆和西安站后，西双版纳万达国际度假区“多情版纳”黄金线路全国巡演推介会在4月12日登陆北京，“原生态，雨林蓝”的别样高端游令不少京城市民怦然心动。据了解，该线路是万达在云南精品休闲度假旅游的一个创举，整个行程包含“热带雨林深呼吸”、“主题乐园嗨翻天”、“十大演艺迷人眼”、“民俗文化亲体验”、“巨资打造世界秀”、“长桌傣宴吉尼斯”等含金量极高的深度高端体验游。

万达两年磨三剑，看首富如何“耍大牌”

继西双版纳万达国际度假区后，投资高达400亿元级的度假综合体——南昌万达国际度假区将于5月28日开业。南昌万达乐园坐落在江西省南昌市九龙湖新区，由主题乐园、海洋乐园、电影乐园三大乐园构成，致力于实现世界级主题乐园元素与中国传统文化的融合。整体乐园设计由世界排名第一的主题乐园设计公司FORREC全力担纲，绝对让游客畅玩海陆空！

国内首家VR邮轮体验馆落户西安

4月2日，世界邮轮网的第一家线下体验中心落户西安，其线下体验中心建设正式起航，并宣布与暴风魔镜成为VR战略合作伙伴，打造国内首个VR游轮体验区，通过虚拟现实技术给体验者带来360°最逼真的邮轮体验，为大众了解邮轮旅游带来全新的体验模式。此次合作以海洋量子号为主角，暴风魔镜运用先进的虚拟现实技术历时5天全景拍摄邮轮海上生活，“还原”真实邮轮旅游场景。体验者通过头戴暴风魔镜VR眼镜，仿佛亲身进入豪华游轮里面，可以上下左右观察邮轮的外观和内部设施，还能够以第一视角领略邮轮旅游的海上生活、欣赏沿途的异国风情、观看邮轮上的精彩表演，力求为体验者带来最真实的感受。

让深度思考成为一种习惯

■ 杨洁/特发黎明公司



奋。我相信天道一定能酬勤！我相信如果勤奋的话，你一定能做一个非常好的投资者。”他本来以为这个答案至少能得到雷军的部分认同，结果他没想到，雷军给了他一个让人惊讶的反馈。这个答案就是天道并非一定酬勤。这个观点当时给了他非常大的刺激。

后来慢慢明白了，可能勤奋是必要的，但是勤奋是远远不够的。

深度思考比勤奋更重要，但我认为深度思考决定人生，是的，深度思考决定人生。理解这句话需要明确几个概念，什么是深度？深度是触及事物本质的程度，深入理解事物本质是深，只了解事物表面是浅。

深度思考决定人生中的“决定”，意思是起决定性作用，但不是绝对作用。人生不是完全由深度思考决定，但起到决定性作用。有些人不需要太深刻照样可以过得舒服自在，比如富二代、官二代，买张彩票中了500万元，什么深刻不深刻对他们来说都是扯淡。

细细研究各个领域成绩斐然的大咖所做的演讲、写的文章无不是对某个领域深刻思考的结晶，思考的深度及远见一般人望尘莫及。

马云对电商的深刻理解及远见成就了阿里，周鸿祎对流量的深刻理解使奇虎在他入主前后发生天壤之别的变化，中航502所对离子发动机技术的深度研究和理解造出了世界最先进的离子发动机，使地球去火星的飞行时间缩短到39天左右。

但深度思考并不是深不可及的，是我们通过努力，不断练习是可以获得的一项技能，一旦深度思考成为习惯人生将大不同。

平时也喜欢看书，也买了不少书，但基本等于白看，仅仅记住几个观点没深刻理解书中的体系结构，知识不成体系是没多大价值的。看了没有真正进行消化，不试图去深入思考、理解、消化变成自己的东西，本质上和没有看是一样的。

以前看过一篇文章《深度思考比勤奋更重要》，当时看完后也只记住这个题目，没什么切身体会，但经过朋友讲述他的痛苦遭遇后发现这句话太有分量了。于是又在网上搜索这篇文章认真地看了几遍，这其实是一篇演讲稿，是晨兴创投刘芹写的。

雷军给刘芹打了一个电话说：“我一直认为你做投资是有自己的独到之处，你能告诉我，到底怎么样才能做一个成功的投资者？你为什么投资能做得非常不错呢？”

他当时给了雷军一个答案，“我相信我极其的勤



赶，并非一场空

■ 向婷婷/特发物业成都分公司

实好，可是不管有什么，如果没有了快乐，再闲再有钱也抵不过忙碌的工作和生活。让事务排满我的脑子，忙碌使自己的生​​活归于平静而非喧嚣，浮躁，忙碌着自己快乐的东西。

赶是赶了点，但非一场空……

虽忙，也要和心爱的人煮一顿用心的粗茶淡饭，记得他喜欢的食物，喜欢的味道。幸福的果实，是给对方给对方的。人在相识，贵在相知，爱在相惜。相识是缘起，相知是缘续，相惜是缘定，在相识相知相惜的平淡日子里，花开静好……

再赶，也要记得清晨起床亲吻躺在你身边的这个人……

真的可以从现在开始，忙碌的我们也看看路边可爱的小草，草丛里小巧灵秀的小花，路旁傲然挺拔的大树，微笑面对每一位路人，去细细品味生活中种种细节带给我们的感动。

对于这个世界来说，有些人觉得自己就是一个人，可有可无，可多可少；但请细细想想，你对于某些人来说，你却是整个世界。你也许谦虚谨慎，事事认真；你也许平时无奇，规规矩矩，但我要告诉你，那就是最棒的自己。我们在生活中并没有背离自己，也不会说一些言不由衷的话，当诸多的欲望追赶着脚步时，我们停下来找找丢失的幸福感，方向感，这样我们才不会茫然而混沌。浅草没马蹄是一种闲情，采菊东篱下又是另一种意境，我们赶，但不会丢下生活，不会丢下自己的心，不妨在赶的途中留意身边的另一番景象。

赶，并非一场空……

不知道从什么时候开始，我们都变成了路上那个匆匆来往的背影。天不亮，就被楼下“刷刷刷”扫街的声音提醒着：该起床了，无限可能的一天又开始啦！我们都很忙碌，忙得像一只不停旋转的陀螺，步履匆匆，无暇侧目。感觉没有时间与家人一起吃一顿饭，没有时间与朋友聊天，忙工作，忙升职，忙找钱，来不及细品生活的滋味，来不及静品午后的时光，更来不及褪去喧嚣放空自己……

其实不然……

虽忙，但会经常给父母打电话，听到电话那头的叮咛，心里总是温暖的。每次回到家，待的时间再短，母亲也会麻烦地做各种儿时美味。饭后，父母也舍不得自己洗碗。爸爸总说：油乎乎的，脏！看望他们的时间总是短暂，父母依依不舍地看我钻进车里，不断叮嘱：开慢些，路上车多，别赶！从后视镜看到他们佝偻的背，花白的银丝，心里一片茫然……

虽忙，但抽空和朋友聊天，聊过之后心情豁然开朗。人们往往都追求悠闲又有钱的生活，那样的生活确

一楼何奇！ ——观滕王阁所感

■ 蒋献军/特发工程管理公司



阳春三月，借着去江西婺源赏油菜花之际，来到了久负盛名的古城——南昌。巧得很，我们投宿在赣江边上，离蜚声遐迩的滕王阁近在咫尺！当地政府为了保护 and 突显这张珍贵的历史名片，花大力气对其周边环境进行了打造，连从南面穿行的马路都做成了下沉式隧道，很远处就能吸引眼球的便是流光溢彩的滕王阁！顾不上旅途的劳顿，辗转步行到江边，注视着水天一色的她，既像是盼到了心仪已久的偶像，又宛如遇见了久违的爱人，我徘徊于江岸，心情激荡，思绪流连，久久不愿离去。

被誉为“江南三大名楼”之一的滕王阁与湖北的黄鹤楼、湖南的岳阳楼并称为“江南三大名楼”。滕王阁主体高57.5米，其下部为象征古城墙的12米高台座。台座以上的主阁取“明三暗七”格式，外观是三层带回廊建筑，内部有七层之阔；台座之下，有南北相通的两个人工湖，湖上建有九曲风雨桥。在主楼之下，建有一个小型苏州式园林“俯畅园”。据史料记载，明代开国皇帝朱元璋在鄱阳湖之战中大胜陈友谅后，曾在阁上设宴，命诸大臣赋诗填词、观玩灯火。

公元675年为庆祝滕王阁重修，洪州都督阎公于九月九日大会宾客，原想让其婿孟学士作序以彰其名，不料在虚意谦让时，路过南昌遇此盛会的王勃欣然提笔。序首写出“豫章故郡，洪都新府”句时，阎公觉得“老生常谈，不过尔尔”；等到写就“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色”佳句时，阎公乃大惊曰：“此真天才，当垂不朽矣！”

这篇不朽之作既描绘出滕王阁的壮丽广远，又抒发出作者的人生感悟。景情融合、对偶工美、用典恰切、以静为动、用物拟人。作者在表达抱负的同时，更突出了怀才不遇

的愤懑心结，发出了“无路请缨”之感慨。正是通篇文字中所勃发、蕴含的艺术魅力，让历代文人墨客在对这篇序文喜爱有加的同时，更生出对人生的无限感叹。

我不由得想起了在中学课本上读到的《岳阳楼记》，岳阳楼高19.42米，为三层、四柱的纯木结构。其独特的盔顶结构，体现了劳动人民的智慧和才智。岳阳楼的出名得益于范仲淹的名篇，文以楼为载体，楼因文而出彩，相得益彰。

而黄鹤楼呢，她坐落在海拔61.7米的蛇山顶，楼5层高51.4米，内部由72根圆柱支撑，向外展现出60个翘角。楼外铸铜黄鹤造型，将主楼烘托得更加壮丽，散发出传统文化的精、气、神。大二暑假我去武汉游玩时，特地登上黄鹤楼，登楼远眺，武汉三镇的风光尽收眼底。重温着崔颢的那首七律，隐隐觉得仅凭这首诗似乎无法承担楼的瑰丽与壮观。多年后，我读到一篇《黄鹤楼记》，长约两百字的一篇记叙文，似白开水般地平铺直叙，全然看不出作者的意境和心思，所以心目中将黄鹤楼与岳阳楼相比，就有了“不可同日而语”的主观感觉。

对岳阳楼的敬慕与景仰，不在于其朴拙的外形，而折服于《岳阳楼记》中“浩浩汤汤”的境界。高中时，我曾按照语文老师的要求将它背诵了下来，至今仍能随手拈来。巧的是高考那年的全国作文便是要求以“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”为题写一篇议论文，当时我又喜又惊，喜的是似曾相识，惊的是题目大不知从何落笔，结果是格子填满了，意境似乎未就，留下了些许遗憾。当年去长沙读大学报到的路上，我特地中途下车去拜谒了声名远扬的岳阳楼，与其有了一次穿越时空般的相会。

站在滕王阁的回廊上，看着逶迤而去的赣江，望着云卷云舒的天空，我仿佛看到历史画卷在眼前生动呈现：滕王阁里宾客盈门，年轻气盛、才华横溢的王勃在那里纵情泼墨，脍炙人口的诗篇技惊四座，成就“千古一序”而传诵千秋。我在想，“初唐四杰”之一的王勃，尽管命运多舛、英年早逝，却给我们留下了这么珍贵的文化遗产，这是南昌的幸事，更是中国人的幸事。一楼何奇？文以阁名，阁以文传，仅仅缘于那篇奇特的应试之作，就使得滕王阁历经沧桑而盛誉不衰。一瞬间，滕王阁在“江南三大名楼”中便成了我的最爱！不仅仅是那些字字珠玑、朗朗上口的骈句让人爱不释手，更是蕴含于其中的人生哲理让我受益匪浅，不妨用心体会、高声诵读：

“物华天宝，龙光射牛斗之墟；人杰地灵，徐孺下陈

蕃之榻；渔舟唱晚，响穷彭蠡之滨；老当益壮，宁移白首之心？穷且益坚，不坠青云之志；东隅已逝，桑榆非晚！”

尽管这篇被收进《古文观止》的千古绝唱我一时还不能背诵，但我没有理由不去耳熟能详。因此，登临凭吊之后，我特地买了把颇具古韵的折扇，背面就是苏东坡的墨宝《滕王阁序》……

附：源自岳阳楼的著名楹联：

一楼何奇？杜少陵五言绝句，范希文两字关心，滕子京百废俱兴，吕纯阳散过必醉。诗耶？儒耶？吏耶？仙耶？前不见古人，使我怆然而下！

诸君试看：洞庭湖南极潇湘，扬子江北通巫峡，巴陵山西来爽气，岳阳城东道崖疆。潏者，流着，峙者，镇者，此中有真意，问谁领会得来？



西塘行

潘云特发黎明公司

年少时一直以为，生命就该是一次云游，没有那种漫无目的、又无可逃避的忙碌，面对复杂，保持一种简单的欢喜。即便是经历了太多的风沙霰雪，也要让自己的脚步紧随着自己的梦，轻盈前行，永不停歇。

这次去西塘也算是一次机缘。请了假去踏青，购买一张探访春天的门票，这也算是难得的一次狂悖之举吧。我们像几只兴奋莫名的蜜蜂，昂然闯入春天的怀抱。优游一圈，还有余暇，去哪儿呢？想起很喜欢的一首古乐府：采莲南塘秋，莲花过人头。低头弄莲子，莲子清如水。西塘——南塘，一字之差，兴许也有那种况味呢。

抵达西塘新城已是薄暮时分。泊好车，问好路，天色便已黯淡下去。连接新旧两个西塘的是一条长长的曲巷，宽一米许，狭仄，贴身，让人感觉温暖，仿佛只是为人量身打造；青石板铺就的小道，经由千年光阴的打磨，放射点点幽光，很有点古意，拉杆箱的轮子“轱辘”碾过，发

出很好听的声响。不禁背诵起《桃花源记》中的一段：“林尽水源，便得一山，山有小口，仿佛若有光。便舍船，从口入。初极狭，才通人。复行数十步，豁然开朗。”

但巷子的尽头，豁然开朗在我面前的是如流的游人、如潮的喧闹以及氤氲着臭豆腐的暖昧香气。也难怪，有风景的地方就有游客，游客多了的地方，也就有了臭豆腐。不过心里还是隐隐有些不安。

先找个落脚点吧。由于是周日，众多游客返流的缘故，住宿业的竞争顿显激烈。我们一家子在一群客栈老板娘的热情之中闪转腾挪，挑三拣四，终于为自己找到了一个中意的房间：靠街，街对过便是鼎鼎大名的西园，当年柳亚子他们雅集的地方；临河，以便凭轩送目，仿佛那窗里的一切，便可据为己有；更难得的是一张十七扇眠床，不由得勾起我遥远的回忆，也大大吸引了女儿的眼球。

西塘的夜就此在我眼底展露无遗。

西塘的夜，端重而宁静。没有十里秦淮的香艳往事，没有洋场霓虹的光怪陆离。她就是那么个娴淑温婉的江南女子，亲手点亮了檐角的一盏盏大红灯笼，然后静静地告诉来自异乡的旅人：天涯，很远；生活，却很近。在这如水夜色的怀抱里，所有的壮志雄心渐渐消弭无形，所有的尘思俗虑都将濯涤一空。这迷离的灯笼，会将浪游者的影子牢牢地拴在水边的廊柱上、长椅上，就像拴住一张倦航的归帆，一只心底柔软的猫。怨去吹箫，狂来舞剑，两样销魂味。在此等柔情的摩挲之下，狂也好，怨也罢，终将如那倒映在水面的光晕，随那橹声，荡入云水。

河边石埠上，许多善良多愁的姑娘在虔诚地放着河灯。众多缤纷的纸船，托载起相同的烛光，不同的故事，泛入古镇深处。这是个播种愿望的季节，这是个生长故事的地方。

夜色渐浓，小街上的讨价还价声慢慢消隐，各类小铺纷纷打烊，只有馄饨挑子的竹梆声依然潮汐般冲刷着耳鼓。喧嚣声开始集聚于灯火烂漫的酒吧街。

酒吧里，有人情绪激昂，有人则落寞神伤。他们怀念着，或者被怀念着，举杯，扬脖，一饮而尽，消费着金钱以及感情。一个自诩的流浪歌手，唱着一首很蔡琴的老歌：某年某月的某一天，就像一张破碎的脸……

一夜无雨，实际上下点雨也挺好。

第二天起了个大早，想赶在又一波人潮来袭之前，领略一下晴好的西塘。



熹微的晨光里，看不到梳着大辫子的清秀姑娘下河洗衣，也听不见鱼鹰肃立两舷的渔舟发出的“欸乃”，这些水墨画卷中常见画面已经随着岁月消逝无痕了。但此时的西塘还是很有水乡的样子。

胥塘河水悠缓地流淌，慢得几乎察觉不到它的流动。一座古朴的石拱桥暗暗地蹲在自己的影里。桥脚下，一个煤球炉冒出阵阵青烟，几个美院的学生正在摊开自己的画架。几条幽深的巷弄，就像一页页古老的志书，述说着古镇的沧桑。其中的石皮弄最值得玩味：粉墙黛瓦挤压出的一条又细又长的巷子，框出一片又细又长的天。巷子内又辟着几扇木门，几个园子，巷子尽头则藏着传说中的青年旅社，可谓别有洞天。屋檐下，墙脚边爬满苍苔，仿佛再有几分钟甚至几秒钟的等待，那里便会生出几朵可爱的蘑菇。

太阳渐渐升起，此时的千米廊棚就像一架长长的钢琴，一块块的青石板，就是一个古色古香的琴键，一家人雀跃其上，一曲光与影的变奏便汨汨流出。廊棚外，有玉兰、杜鹃之属，把几个雨天积攒下的热情熊熊绽放，就像燃烧着的火把，紫的、粉的火星溅得满地都是。更多的则是柳树，正是絮飞花时节，如此旖旎秾艳之地，又怎能少了它。只见一阵暖风吹起，柳絮飘得漫天都是，拂之不去，去之又来。

不知道这样的古镇是否已留在那些学生的画布上。

古镇还是不可遏止的被人潮淹没。河流被占领，石桥被占领，所有的制高点都已被占领。已经承载千年的历史，她还能承载多少的重呢？西塘还活着，西塘正在失去。

西塘！西塘！



特发信息资本运作、知识产权发展 海外市场拓展创先争优

特发集团旗下深圳市特发信息股份有限公司成立于1988年，2000年在深圳证券交易所上市。公司成立26年以来一直专注于光纤光缆及光通信产业发展，是国内最早涉足光纤、光缆及光通讯设备开发、生产的国家级高新技术企业之一；是肩负开拓民族信息产业使命的国有企业，也是国家认定企业技术中心，中国光通信十强。

特发信息经过不断发展，已经形成以光纤光缆产业为龙头的核心产业层，以光配线产品、光通讯设备产业层和军工信息产业层的多元化发展的产业格局。作为民族光通信产业拓荒者，始终坚持“为客户创造价值”作为经营导向，经过不懈努力，“特发信息”品牌已成为国内光纤光缆产品研发和生产领域的知名品牌，得到客户和社会的一致认可。

特发信息近年来在资本运作、知识产权发展、海外市场拓展方面表现突出，取得优异成绩：

一、资本运作加快企业转型发展

(一) 2013年特发信息出资成立常州特发华银电线电缆

有限公司，特发华银公司的铝包钢线用于光纤复合架空地线(OPGW)已成功运行在国家电网、南方电网干线和全国各省电网、地区电网中，多次在大跨越、重覆冰的环境中经受了严酷考验，并在出口苏丹、尼日利亚、俄罗斯等国家和地区OPGW工程中得到广泛应用。特发华银已是国内特种光缆、OPGW产品的主流供应商之一，拥有世界领先无尘拉拔铝包钢线技术。



(二) 2015年10月10日，特发信息获得中国证监会批复，核准公司发行股份购买资产重组事项，收购深圳东志 100%股权和成都傅立叶100%股权。2015年11月10日，两标的公司产权成功过户，完成各自工商变更登记工作。

1、深圳东志科技有限公司是专业OEM（定点生产）、ODM（原始设计制造商）包括开发、设计和销售为一体的通信设备专业配套制造工厂。短短几年时间深圳东志的综合业务能力发展迅猛，在ADSL（非对称数字环路）局端语音分离板方面赢得了国内外的一致好评，成为国内外一流通讯设备制造商的ODM合格供应商及OEM合作伙伴。深圳东志拥有一支富有创新与拼搏精神的研发和管理团队，凭着多年积累

的技术优势和经验，2006年获得中国信息产业部认可并颁发《电信设备进网许可证》，同时被评审为“深圳高新技术企业”、“深圳成长型中小企业500强前40名”。目前深圳东志的产品包括：ADSL、ADSL2+、VDSL、ONU光纤MODEM、新一代家庭网关、小型局用设备和射频识别系列RFID、无线电力MODEM、IPTV机顶盒、多业务光传输系列产品E/GPON和网络视讯多媒体等产品的OEM和ODM服务；东志已成为华为、中兴、烽火、台湾合勤、LEA、澳洲TE等一流企业的合格供应商与战略合作伙伴。深圳东志与特发信息重点发展领域相结合，可以产生协同效应与规模效应。通过业务的融合，特发信息可进一步加强在通信设备制造领域的发展，延伸产业链，提高相关产品的获利能力。



2、成都傅立叶电子科技有限公司始创于2001年5月，为专业从事嵌入式系统领域的高科技公司，是成都市高新技术认证企业。公司在研发、市场推广、技术服务等方面积累了丰富的经验，成功为国内众多的客户提供先进的技术产品和服务，特别是为我国国防事业提供了大量的产品和服务，是军工电子设备的研发与制造的高新技术企业。公司目前主要从事军用航空通讯设备、数据记录仪和弹载计算机的研发、生产与销售，产品应用范围覆盖军用

无线通信、飞控导航、雷达信号处理和电子对抗等领域，逐步形成了军用航空通讯设备、数据记录仪、弹载计算机等产品。目前，公司的业务主要有：嵌入式系统应用产品（实时操作系统、DSP/ARM全系列开发调试工具、DSP/ARM全系列开发板）、嵌入式图像跟踪识别系统、雷达/声纳/软件无线电系统、嵌入式指纹识别系统、电力系统解决方案（电力系统微机保护、电力系统故障录波系统、电力系统继电保护等）、VXI、VME、CPCI系统集成、及嵌入式技术项目的设计与定制等。

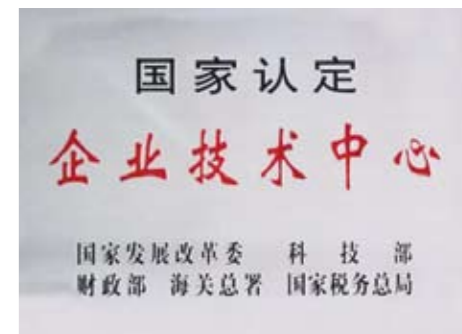


二、知识产权发展突飞猛进

身处于科技创新领域的企业，一个技术含量高的专利，其蕴含的市场价值是不可估量的。特发信息高度重视知识产权，公司对知识产权的重视程度不断加深的同时，知识产权数量和质量处于不断提升阶段。

截止2015年底公司拥有专利142件，其中发明专利12件，实用新型123件，外观专利7件；另外拥有软件著作权19项。其中，2013年-2015年期间，获得发明专利8件，实用新型72件，外观专利6件。

2014-2015年，特发信息公司先后获得CNAS（中国合格评定国家认可委员会）实验室认证、国家认定企业技术中心、国家技术创新示范企业三项国家级认定。认定后的企业，国家、省、市各级政府将会从项目立项、税收减免、技术中心建设等方面给予重点扶持与资助。国家认定企业技术中心首批300万元提升资金已到位。在销售端，国家级资质已成为企业产品参与集采投标的加分项，在激烈的市场竞争中提供了重要助力。



三、海外市场拓展成效显著

面对当前宏观经济形势的变化，特发信息在不断拼搏于国内市场份额的最大化，同时公司也在开拓新的增量市场，积极致力于拓展海外市场，紧跟国家“一带一路”战略，培育业务大胆地走出去，通过智能化、多元化、国际化、跨界合作、重塑品牌形象等方式进行多元化扩展之路，主动从业务上做深、做广。首先，特发信息成立海外事业部，主动整合了三缆的资源，使三个事业部的市场开拓信息及市场开拓计划有机结合在一起。通过整合资源将业务员从报关及发货

繁杂事务解放出来更好地去开拓市场。海外事业部成立后每个业务员可以在特发信息的平台上进行销售全系列的产品，而不是局限在单一事业部的产品线上。在业部整合后仅泰国市场订单量就比去年同期增长了30%以上。

截止目前，特发信息在全球40多个国家构建了完备的销售与服务体系，产品与服务覆盖全球多个国家与地区，远销东南亚、欧洲、美洲、非洲、大洋洲的多个国家和地区。
(特发信息公司)

