

特发集团与巴士集团签订战略合作框架协议



5月6日，特发集团与巴士集团签订战略合作框架协议，共同开发上李朗项目。特发地产董事长丁晓东、巴士集团副总经理马正源作为双方代表在战略合作框架协议上签字。特发集团董事长张俊林、总经理张建民、副总经理俞磊、特发地产领导班子出席并见证签字仪式。

签字仪式上，巴士集团董事长余钢赞扬特发集团重视市属国企之间的战略合作，在推进上李朗项目合作开发建设方面做出不懈的努力，体现了特发集团这一深圳市老牌国企高度的社会责任感和信誉感。特发集团在房地产开发经营和城市运营服务上富有经验，开发建设的特发和平里项目创出了品牌，深受社会同行的高度赞

赏。希望通过上李朗项目的合作，加深两集团企业之间的相互信任和支持，为今后双方建立长期合作关系，拓宽合作渠道奠定基础。

特发集团董事长张俊林表示，巴士集团是国内按现代化企业管理制度运行的大型国有控股合资股份制企业，在深圳具有历史最长、品牌最优的优势。特发集团与巴士集团建立合作关系，是双方贯彻落实市委市政府关于加强国有企业协同发展的要求，充分发挥各自优势，促进国有资产保持增值的一项举措。希望通过上李朗项目合作开发建设的契机，建立特发集团与巴士集团合作平台，充分发挥巴士集团在公共交通和公交场站土地资源等方面的优势，有效利用特发集团的房地产开发经验、融资能力和品牌影响力，促进资源共享，优势互补，力争在保障常规公交服务水平前提下，共同探索适合深圳发展特点的场站综合体开发新模式，为加快国有企业协同发展做出贡献。

上李朗项目背景：该项目位于龙岗区上李朗社区，布澜路和甘李路交汇处，开发用地面积14990平方米，发展方向为产业用房+产业配套+安居房+公交场站。

(黄胜鹏/特发地产公司)

推动产业经营与资本运作“双轮”驱动 特发投资·黎明投资平台完成初步搭建

近日，深圳市特发投资有限公司组织架构、报文审批及投资决策程序获得特发集团正式通过，标志着“特发投资·黎明”投资平台初步搭建完成。

新的特发投资组织架构以“精简、高效”为原则，在特发投资完善的法人治理结构条件下，与黎明集团在综合

管理、财务管理等方面实现资源整合，优势互补，并组建形成“特发投资·黎明”投资运营平台。

根据特发集团“十三五”发展战略规划，特发集团将在“十三五”期间继续坚持产业经营与资本运作“双轮”驱动，加大投资力度，推动业务发展，形成集团投资平台

直接投资、基金投资及下属企业投资的“三层分级”格局。“特发投资·黎明”投资运营平台作为集团层面的投资平台，将主要围绕集团主业开展市场化投资与并购、孵化和资产运营等工作。

“特发投资·黎明”投资运营平台的快速搭建将确保集团“十三五”规划的实施落地，有助于集团打造新的战略增长极，对加快推进集团未来投资格局建立具有重要意义。

(集团办公室)

特发信息OPPC光电一体化接驳技术获 国家火炬计划产业化示范项目证书等2则

近日，特发信息“OPPC光电一体化接驳技术”荣获2015年国家火炬计划产业化示范项目证书。

国家火炬计划是一项中国高新技术产业发展的指导性计划，属于国家鼓励发展的重点振兴产业和战略性新兴产业领域，被认定是对“转方式、调结构”及地方产业优化升级具有带动和示范效应的高新技术项目，以及具有自主知识产权、推动产学研结合的科技成果产业化项目。特发信息光电一体化接驳技术解决了OPPC接驳过程中的高压绝缘、光纤接续、光信号引出、断电接续、无绝缘子、全绝缘、断缆修复等多个关键性技术难题，形成了可以解决OPPC线路架设和运行中各类问题的一整套接驳方案。国家火炬计划示范证书获得，是对特发信息产品的高度肯定，也是对特发信息研发团队的创新能力的高度认可。



另：特发信息参加2016美国国际网络通信产业展览会拓展北美海外市场

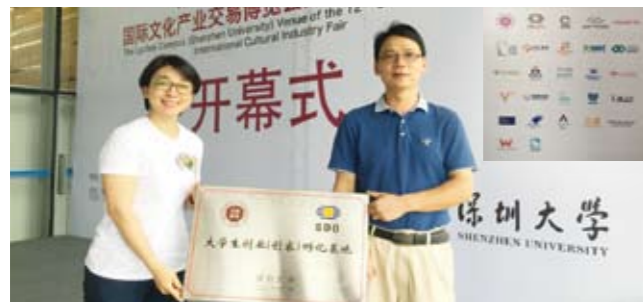
当地时间5月2-6日，特发信息携光通信、数据通信等领域的最新成果，首次亮相全球网络通信产业最盛大展会之一的美国国际网络通信产业展览会（Interop）。该会作为全球网络通信行业市场风向标，云集了全球众多一流通信设备制造商、信息技术服务提供商，此次参展为特发信息提供了一个拓展北美海外市场，了解全球通信技术发展趋势的平台。

此次盛会，特发信息紧扣市场需求和技术发展趋势，重点推出了“超大容量”机柜，光纤光缆、4GLTE基站天线等具有领先技术水平的产品，以及颇受市场欢迎的光网络基础建设解决方案，对领先产品、技术方案和品牌形象做了全方位展示，凸显了特发信息在光通信产品研发和基础网络建设解决方案上的综合实力。

特发信息在北美市场及全球其他地区市场的开拓中，凭着高品质的产品及售后服务，紧跟市场方向和客户定制化需求，取得了客户的广泛信赖与亲睐，打造出特发信息可靠而优质的品牌效应。大会期间，前来特发信息展台观摩和会谈的新老客户络绎不绝，特发信息总经理蒋勤俭、光缆事业部总经理刘涛、光纤公司总经理彭祖华与客户、业内专家进行了广泛交流，深入探讨了行业技术发展导向和市场需求趋势。此次参展吹响了特发信息进一步开拓海外市场的号角，开启了特发信息开拓全球行业市场的新征程。

(姚金福、黄斌/特发信息公司)

“特发文创广场”亮相第十二届深圳文博会



坛、评奖、节庆活动及网上文博会五大板块。

在文博会深大荔园分会场开幕式上，深圳共青团市委书记蔡颖、南山区区长王强、深圳大学校长李清泉等领导为“特发文创广场”等28家深圳优秀孵化基地授牌。“特发文创广场”是承载特发集团先行先试、运营模式转型使命的样板基地，项目结合国内外优秀文化创意产业园区特色，将以打造“创意设计+科技、创意设计+金融，规模化、集约化、专业化的文化创意基地”为目标，同时提倡种子和开放的运营理念，为深圳文化创意产业增加新的活力。

第十二届中国（深圳）国际文化产业博览交易会5月12日正式开展。文博会是中国唯一国家级、国际化、综合性的文化产业展会，作为国家“十三五”首届文博会，本届展会围绕“一带一路”、“大众创业，万众创新”等国家战略，走质量型、内涵式发展的办展路径，坚持“国际化、市场化、专业化”的办展方针，设博览与交易、论

这次“特发文创广场”以深圳大学第一批“大学生创新创业孵化基地”的身份首次在文博会上亮相，为特发集团成立35周年敬献了一份厚礼！

（熊菲菲/特发地产）

特发集团推荐的大小梅沙项目入围“深圳十大文化名片”30强决选!

近日，由深圳市委宣传部、市社会科学联合会主办的“深圳文化名片”项目征集活动完成了活动初选，特发集团推荐的大小梅沙项目顺利入围“深圳十大文化名片”30强决选。

本次活动于4月23日正式启动，首次在全市范围广泛征集具有深圳文化特色和内涵的“深圳文化名片”，前期通过微信、微博、热线电话、电子邮箱等渠道，共征集到80个单位和十万市民报送和推荐的403张“深圳文化名片”。5月16日下午，在深圳广电集团和报业集团媒体记者的监督下，来自市委宣传部、市社科联、市文体旅游局等多家单位的8位社科专家，从所征集文化名片的历史地位、国内外影响力以及未来发展潜能等角度对其进行了初选，经过四轮激烈讨论和投票，在摄像机的全程记录

下，专家们最终评选出30张“深圳文化名片”进入最后评审名单，特发集团推荐的大小梅沙顺利入选。

大小梅沙，拥有深圳最漫长、最优雅、最成熟的黄金海岸线。“阳光、沙滩、海浪、椰林”，鹏城人在这里观海、听涛、戏浪、玩沙，是深圳人释放压力、迸发活力的魅力乐园和敬海亲海、休闲养生的和谐家园。从深圳建立特区到今天的创现代化国际化超大型城市，大小梅沙一直是深圳人民引以为傲的掌上明珠。“十三五”规划中，大小梅沙在深圳市东进战略的旗帜下，成为国家“一带一路”战略的重要桥头堡之一，这里将建成以海洋为主题，以艺术、创意为核心，复合休闲方式、娱乐功能和科普功能的多元体系，打造为拥有多种业态的国际化、高品位的黄金滨海旅游度假区圣地，成为国际一流的蓝色海洋文化标杆，成为深圳市

向世界展示“鹏城蓝”亲海文化的大平台。

5月25日起，“深圳十大文化名片”评选活动将启动“30进10”网络投票，广大市民可通过深圳广电集团、深

圳报业集团各大媒体公众号和新媒体平台进行投票，选出心中的“深圳文化名片”。

（集团办公室）



特发集团开展深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛

为推动小梅沙片区的全面升级改造，实现跨越式发展，高起点、高标准地将其打造成具有鲜明特色、国际水准的都市休闲及滨海生态旅游目的地，特发集团组织开展“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛”，面向全球公开征集方案，欢迎具有丰富规划设计经验的设计机构积极参与。

竞赛活动旨在集思广益，征集具远见、富创意的方案，结合城市发展与休闲旅游市场的需求，以国际视野、前瞻性的发展理念研究小梅沙片区的空间发展结构、规划布局、空间体量等。同时，规划设计方案必须具有可操作性，能够为下一步规划片区详细蓝图提供系统性、框架性的设计指引。

特发集团通过招投标平台和国内外相关行业网站发布竞赛公告及报名信息，并公开接受国内外设计机构（包括联合体）的报名，截止日期北京时间2016年6月13日。

报名结束后，特发集团将邀请7位专家组成专家评审委员会对报名机构进行综合评选，择优选取8家设计机构，初定于6月20日（具体时间以提前通知为准，下同）前发布资格预审结果公告；于6月29日组织设计机构进行统一踏勘及答疑。

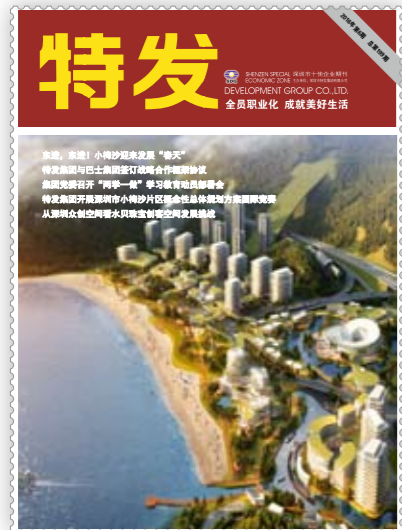
现场踏勘与答疑后，设计机构在7月20日前提交概念提案，阐述项目理解、规划理念与思路、区位及区域关系分析、上位规划解读、基地背景及现状分析、产品设计、功能分区及结构分析、产品布局草图、可借鉴案例、工作组组织计划、成果构成等内容。专家评审委员会对概念提案进行评审，从中择优邀请4家设计机构进行正式设计，于7月22日发布评审结果。

此后，自2016年7月23日至2016年9月21日，该4家设计机构按技术任务书相关要求编制小梅沙片区概念性总体规划方案的正式设计成果。

在收到正式设计成果后，将由9位有相关经验专家组成的专家评审委员进行评审，评选出第一、二名优胜方案。9月23日发布正式设计成果评审结果。

特发集团与被评选为第一名（如第一名放弃，则按名次顺序替补）的优胜设计机构签订《深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案成果整合深化合同》。该设计机构将负责后续的设计成果整合深化工作，组织设计成果整合深化工作坊，完成小梅沙片区概念性总体规划方案的成果整合深化设计。

（徐珏/特发小梅沙投资公司）



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

本期特稿

- 03 东进，东进！小梅沙迎来发展“春天”
 ——深圳全面实行“东进战略”，小梅沙片区升级改造规划亮相\小梅沙投资发展公司

公司要闻

- 07 集团党委召开“两学一做”学习教育动员部署会\王娟
 08 集团召开2016年第一次监督工作联席会议\张旭生
 08 提升战略管理水平，开阔转型发展思路——集团举办战略管理培训\林静
 09 创造集团IT新价值——集团召开信息化建设研讨会\黄大球
 10 互利共赢，以新型战略合作方式共谋发展——集团张建民总经理一行到南通三建考察交流\刘春根

创新·创业

- 12 推陈出新万木春，领导标新活水来——浅谈特发信息基层微创新\罗丽芬
 14 深入推进两化融合，促进企业管理创新\陈明刚
 16 探索员工成长新模式——从静态能、岗匹配到动态化\田铭
 18 迪斯尼创意永无眠\李正祥
 21 “互联网+”时代下企业生存与发展浅谈\高帆

行业分析

- 23 从深圳众创空间看水贝珠宝创客空间发展挑战\冯宇 刘海澄

商海职场

- 26 力出一孔，做大做强
 ——特发物业中标阿里巴巴集团总部西溪园区物业服务项目等2则\王立涛 代欢欢
 28 高铁时代的速度与激情——特发黎明领导赴北京铁路局参观学习随记\刘文妹 王强
 31 特力集团考察调研四会、阳美翡翠玉器市场等两则\毛跃 戴舟瑛

企业文化

- 32 绿道徒步，放飞心情
 ——集团总部与特发黎明公司举行徒步健身活动等3则\姜皓 杨义敏 集团办公室
 34 让执行力奔放起来\刘现伟

基层一线

- 35 不放弃的坚持\王辅东
 36 小印章背后的酸甜苦辣\席然
 37 一方有“难”，八方支援——特力永通管理处抢修水泵侧记\黄德标

- 38 “压力山大”，我们从来不惧怕——记华为公司成都研究所2016年百里徒步活动保障工作\梁先菊
- 39 油瓶倒了谁来扶?\程玉红

经营视角

- 40 特发信息荣获“广东省诚信示范企业”称号等4则\王平 刘彬 徐常志 赵清
- 40 特发信息OPPC及智能电网在线监测系统在浙江电网成功运行等4则\徐常志 刘秀丽 姚金福 万丹
- 41 特力物业启用全新停车场管理系统\黄德标
- 41 特发黎明磁清公司科技项目通过验收\张志彬
- 42 特发小梅沙海洋世界荣获2015年度深圳十大景区等2则\方瑞程 陈雪红
- 42 巴士集团马正源副总经理带队到特发和平里调研\黄胜鹏
- 42 特发物业成功中标华为公司上海研究所东方万国项目等3则\何朝武 周世云 侯润
- 43 节能减排，我们能做更多
——特发物业华为成都基地开展第四届节能减排宣传周活动等3则\何柳 郑和良 李晓佳

地产行业动态

- 44 财政部和国家税务总局明确房地产营改增相关税收计税依据等5则\《特发地产信息》

旅游行业动态

- 45 长影世纪城新乐园五一试营业等5条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

- 46 把梦想当成信仰来坚持\刘伟洁
- 47 梦想\蔡诗铭
- 48 态度，不仅仅是态度\李艳
- 49 幸福，如此简单\鹿春扬

图片新闻

- 封二 特发集团与巴士集团签订战略合作框架协议\黄胜鹏
推动产业经营与资本运作“双轮”驱动，特发投资·黎明投资平台完成初步搭建\集团办公室
特发信息OPPC光电一体化接驳技术获国家火炬计划产业示范项目证书等2则\姚金福 黄斌
“特发文创广场”亮相第十二届深圳文博会\熊菲菲
特发集团推荐的大小梅沙项目入围“深圳十大文化名片”30强决选\集团办公室
特发集团开展深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛\小梅沙投资公司
- 封三 特发风采：特发小梅沙海洋世界——海陆空全天候海滨大型综合旅游乐园



东进，东进！小梅沙迎来发展“春天”

——深圳全面实行“东进战略”，小梅沙片区升级改造规划亮相

■ 特发小梅沙投资发展公司

【背景：4月12日，深圳“十三五”规划纲要发布，关于优化城市空间布局，纲要中提出，“实施城市东进战略，以轨道交通为先导，以高快速骨干路网为支撑，加快东部基础设施建设，打通连接东部、辐射粤东的战略通道，推动东部发展轴由罗湖、盐田向龙岗、坪山、大鹏延伸，建设与西部中心功能协同、交相呼应的东部中心。”

深圳“东进战略”是市委市政府做出的一项高瞻远瞩的重大战略决策，“东进战略”的春风牵动着深圳东部数百万人的心。对于地处“东进战略”要塞的盐田区，无疑是迎来了全面发展的又一春。】

深圳东部四区协同发展，盐田定位“生态旅游美城”

今年2月，深圳成立了以市委书记马兴瑞为组长的深圳“东进战略”领导小组，将协同和推动盐田、龙岗、坪山、大鹏四区形成“东进战略”的一致行动方案，既有“路线图”更有“施工图”，将全力共建深圳东部中心，将其打造为具有强大资源集聚力、承载力和辐射力的战略高地，作为深圳辐射莞惠乃至整个粤东地区的桥

头堡。作为海洋资源丰富且占据深圳“东进战略”要塞的盐田，将迎来新的发展契机。

深圳，一个向上的城市，一个充满创造力的城市，随着深圳城市发展和格局的变化，却缺乏一座能走上国际舞台的滨海地标。从全国来看，深圳是最具成为世界级滨海城市优势和潜质的城市，深圳的海洋资源丰富，且

占据海上丝绸之路的战略要地，其中盐田区的大小梅沙旅游休闲度假区更是备受海内外人士的推崇，是了解深圳风土人情、休闲旅游的必去胜地。可见，具备优质滨海资源的盐田小梅沙片区，义不容辞将是此项战略决策的践行者。

根据深圳“十三五”规划纲要，在对各区的发展定位中，作为实施东进战略的重要部分，对盐田区的定位为：加快打造国家生态文明先行示范区，建成民生幸福优城、生态旅游美城和现代化国际化滨海港城。同样，盐田在深

小梅沙升级改造规划亮相，重塑深圳滨海休闲旅游名片

小梅沙，历来被誉为位于深圳东部黄金海岸线上的一颗璀璨的明珠，既位于深圳都市生活圈内，又地处深圳东部滨海休闲旅游第一站，是衔接活力城市与滨海休闲的门户。同时，小梅沙三面环山一面临海，山海条件得天独厚，从曾经的“五湖四海”、“深圳十景”到现在的“鹏城八景”，小梅沙一直是深圳滨海旅游的一张名片。

作为深圳最早的旅游景区，小梅沙与深圳经济特区共同成长，在早期深圳特区建设中具有纪念碑式的历史意义，其开发建设经营曾受到中央及省市诸多领导人的关注和扶持。现今小梅沙海洋世界仍是深圳市唯一的大型海洋主题公园，每年接待100多万市民，也是深圳市最早、最大的海洋科普教育基地，小梅沙度假村依然是深圳市民和游客亲近自然、滨海休闲、怡情逸性的乐园。

但近年来，小梅沙发展缓慢，旅游设施、吸引力等已明显落后于周边旅游度假区，亟待实施整体开发、更新升级，重新打造国际滨海休闲旅游胜地。城市的发展，时代的呼唤，深圳东部亟需一座足以代言深圳国际滨海城市的名片与地标。

据悉，小梅沙片区法定图则修编已于2015年底经深圳市城市规划委员会审议通过。特发集团作为片区旅游升级开发的主体，如何把握历史机遇实现法定图则的美好蓝图，为深圳乃至世界展现一个精彩纷呈、高品质的海洋文化旅游度假区和都市休闲区，受到深圳市民的普遍

圳湾区经济发展格局中也占有重要地位，是深圳争当21世纪海上丝绸之路的桥头堡和前沿阵地的重要部分。

盐田的滨海资源得天独厚，大小梅沙和东部华侨城组成的金三角是大鹏湾滨海休闲娱乐发展的极核，也是深圳滨海旅游度假的风向标。其中，小梅沙片区更是链接深圳城市和滨海休闲的门户，是距离都市最近且山海相连、拥有银色沙滩的休闲度假区，未来将承载城市功能和旅游休闲度假的双重功能，有望成为大鹏湾国际滨海旅游休闲度假的先行示范区。

关注。

同样，此次小梅沙片区的升级改造也一直受到深圳市委市政府、盐田区委区政府的高度关注与重视，并赋予厚望。相关领导曾明确指出，小梅沙片区整体改造要按照国际一流水平进行规划建设，要妥善处理近期与远期、局部与整体的关系，同时兼顾经济效益、环境生态效应和公共利益，保护好现有的风水林等自然生态资源，力争打造成深圳城市规划和旅游行业的精品。

此前，盐田区主要领导在调研中也强调：“在特发小梅沙片区升级改造项目上，希望所有部门加快推进，用‘并联’而不是‘串联’的方式来推进。落实马兴瑞书记所倡导的‘马上就办、真抓实干、办就办好、滴水穿石’的指示精神。小梅沙的城市更新，要充分吸收和借鉴国内外旅游景区和商业多业态融合改造项目的成功案例，去芜存菁，最终选择最适合小梅沙项目的方案。”深圳政府层面的关注与支持，将有望大步提升小梅沙的整体更新改造进程。

盐田具备良好的生态环境基础，在生态建设方面更是亮点纷呈，致力于打造国家生态文明先行示范区。随着深圳全面实施“东进战略”，东部四区联动发展，不管从内外交通、产业布局、人才保障、基层治理等方面，都将使得盐田小梅沙片区坐享政策红利。相信不久的将来，小梅沙将成为盐田区生态文明建设的又一名片级示范项目、人与自然和谐相处的新典范，并将成为深圳市委市政府实施东进战略的示范区。



小梅沙海岸生活：面朝大海，春暖花开

从美国的迈阿密到法国的尼斯，从澳大利亚的悉尼到意大利的那不勒斯，世界上的滨海城市都以其海居魅力让全世界的人向往。

位于尼斯的天使湾，以自然风光闻名，是世界三大海湾之一，也是欧洲最热门的旅游圣地，尼斯海滩沿岸风光旖旎，游艇、海滨浴场形成一道亮丽风景线；诺莎湾位于澳大利亚布里斯班，意为“天堂”，这里是世界闻名的旅游胜地、全球冲浪者的梦想天堂，也是真正意义上的海岸品味生活的聚集地；兰卡威位于马六甲海峡与安达曼海之间的马泰边境交界，其西海岸的布卢湾名动天下，五星主题特色酒店、风情度假村、海滩高尔夫球场、海滨游艇俱乐部汇集，使这里成为最负盛名的高尚品味度假胜地。

同样具备天然滨海优势的小梅沙，更新改造后有望成为代表健康、时尚、活力、温馨与品位的深圳未来海岸生活的新标杆。未来这里将以自然、海洋为主题，构建以艺术沙滩休闲、创意山海游乐为核心，复合滨海休闲商业、多元时尚运动、滨海主题度假等休闲方式和娱乐功能的多元体系，拥有海滨浴场、水上运动、海洋公

园、海洋风情商业、主题海滨酒店、滨海公寓、游艇码头等多种业态，带来独特多元的感官享受与雅致的文化体验，以及零距离触摸自然的舒适。

值得一提的是，根据开发规划，小梅沙未来将打造国内首个真正意义上的公共开放游艇码头，填补市场空缺，引领国内大众休闲游艇运动的发展方向。这里还将打造全球首家海上图书馆，其将成为深圳文化的新地标。未来，在小梅沙的海上图书馆，你既可以惬意的思考看书，也可吹着海风喝茶赏景，纵情享受知识与海洋的交汇与融合。

小梅沙未来将会是一个全天候的活力休闲区，一个主题活动的汇集地。在这里，将会享受到度假休闲全产业链的优质服务，可以休闲运动，也可以享受海洋娱乐、游艇体验，既适合温馨的家庭出游、浪漫的情侣游，也可以是高端大气的商务接待。在快节奏的都市生活之余，在城市中心能有一个地方来体味慢生活的韵味，给绷紧的神经做个保养，这才是未来小梅沙海岸生活的日常场景。在此，人们将享受真正“面朝大海，春暖花开”的海岸品味生活。

拥有35年城市建设丰富经验的特发集团担纲主力，为深圳东部建树国际一流新标杆

小梅沙片区旅游升级开发的主体是特发集团，一家“因特区而生，因发展而强”、伴随深圳成长发展35年的大型国有企业，将以“未来都市生活体验平台运营商”的身份主导小梅沙片区的升级改造，为深圳东部建树国际一流新标杆。

特发集团全称为“深圳市特发集团有限公司”，其前身深圳经济特区发展公司成立于1981年，是深圳市最早成立的国有大型综合性企业集团，曾有过辉煌的历史，为深圳的经济和城市建设发展做出了重要贡献。深圳的诸多地标性建筑，如深圳火车站、罗湖联检大楼、深圳发展中心大厦等，都是由特发集团为主承建，1984年邓小平南巡，便曾登上特发集团的国商大厦，俯瞰深圳全景。1983年，特发集团进入小梅沙，开始小梅沙的拓荒、开发，历经30多年的发展，将小梅沙从一个默默无闻的边境小渔村，发展成为目前拥有海洋世界、小梅沙度假村、小梅沙大酒店等知名品牌的旅游休闲度假胜地。

2016年，恰逢特发集团成立35周年，根据特发集团“十三五”战略规划定位，作为一家负责任、有担当的国企，将义不容辞地紧抓深圳“四个全面”的战略先机，把握“东进战略”的历史机遇，全力以赴做好小梅沙的二次开发工作。特发集团在小梅沙片区开发中，将全面兼顾公共利益、生态环保和企业效益，寻求多方利

益的平衡与共赢。为保证小梅沙片区的高品质及可持续发展，特发集团将长期持有和经营主题公园、主题酒店和部分商业物业，超过建设开发量的60%。

正如特发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。目前，小梅沙项目的工作已经全面铺开、全速推进中。”目前，小梅沙片区的前期策划、规划工作正在有条不紊地推进，国际知名智库AECOM、毕博咨询、戴德梁行、法国恩蒂埃和香港浩华酒店顾问等纷纷参与项目前期谋划，特发集团更是信心满满地要将小梅沙片区打造为国际水准的世界滨海旅游休闲胜地。据初步估算，特发集团在小梅沙片区的总投资或将超过150亿元人民币，建成后可直接提供5000多个就业岗位。

有业内人士表示，当年上海打造浦东新区、天津发展滨海新区，北京发展通州，都是“东进”，且这些城市的东进都产生了巨大的影响力。深圳全面推行“东进战略”，盐田是海上丝绸之路重要一环，小梅沙身居“一带一路”战略版图的重要位置，已是深圳滨海休闲旅游的响亮名片，再加上特发集团的大举发力，可谓占据天时地利人和，小梅沙片区未来有望成为中国城市滨海休闲开发的新典范，成为深圳东部滨海开发的国际一流新标杆。



集团党委召开“两学一做”学习教育动员部署会

■ 王娟/集团党委办公室

5月26日下午，集团党委召开“两学一做”学习教育动员部署会，集团系统企业党组织书记、副书记、党务部门负责人等29人参加会议。集团党委书记、董事长张俊林出席会议并讲话，党委副书记、纪委书记林婵波主持会议并传达全市“两学一做”学习教育工作会议和市国资委“两学一做”学习教育动员部署会议精神。

张俊林书记在动员部署讲话中指出，根据市委和市国资委的部署要求，集团党委拟定了《关于开展“学党章党规、学系列讲话、做合格党员”学习教育的实施方案》。“两学一做”是十八大后中央部署开展的第3次专题学习教育，这一次的重点在基层、在全体党员。“两学一做”学习教育是推动全面从严治党向基层延伸的重要创新和实践探索，是强化理论武装、加强思想政治建设的重要举措，是营造风清气正良好政治生态的有力抓手，是强化思想建党的重要实践。要深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，充分认识开展“两学一做”学习教育的重要意义。

张俊林书记要求集团各级党组织要准确把握“两学一做”学习教育的主要任务，领导干部要主动参加支部活动，用行动来带好头，起示范带动作用；在学习教育过程中，上

级基层党委、总支要对下级党支部加强指导检查，组织力量解决困难；各企业基层支部要找出各自的特点，选择适合自己的学习教育活动方式；要坚持“三会一课”等制度，党组织活动方式要与时俱进，增加服务意识和服务能力；要结合企业发展需要，组织开展先锋岗、示范窗、结对子、搞竞赛等活动；要落实到企业管理和改革创新，特别是基层经营管理的微改革、微创新上，设计安排相应活动，加大鼓励的力度，发挥党员的带动作用，形成浓厚的改革创新氛围；要把学习教育各方面当作一个整体来安排，列入企业党建工作计划中，作为企业党建的一个有机组成部分，集团“十三五”规划中列有企业党建部分，就是为了加强党建工作的整体性，要把学习教育乃至企业党建放到企业整体发展中来思考，发挥出促进企业整体发展的作用。

张俊林书记指出，对这次学习教育，集团系统各级党组织都非常重视，各级党组织要按照方案的部署，结合实际开展好“两学一做”学习教育，做好学习教育部署安排，按照方案中的“工作措施”分层次列出要做的具体工作，填报相应的材料及工作清单和台帐，确保学习教育取得成效。

集团召开2016年第一次监督工作联席会议

■ 张旭生/集团党委办公室



5月25日下午，集团党委书记张俊林召集并主持召开集团2016年度第一次监督工作联席会议。集团各监督主体负责人参加会议，有关部室负责人列席会议。

会议首先传达市国资委2016年监督稽查工作要点和纪检监察工作要点。

随后，集团监事会主席杨培业、党委副书记兼纪委书记林婵波、财务总监栗淼、审计部副部长张保军分别通报了各监督主体2015年监督工作情况及2016年工作要点，计划财务部

部长刘燕通报了集团委派企业财务总监实施财务监督情况。

会议对集团在管理、监督、发展等方面可能存在的风险点进行了讨论、分析，明确了集团2016年重点监督工作并确定了三项联合监督工作。

会议最后，集团党委书记、董事长张俊林作总结发言，提出五点意见：一是全面落实各项监督工作。今年集团党委将一如既往地支持各监督主体履行职责，全面落实好各项监督工作；二是强化监督体系建设。监督工作要做好体系建设，向纵深发展，向基层延伸，向一线企业发力；三是对监督工作的认识要有高度。监督工作是企业可持续发展、健康发展的重要保障，要从企业治理需求的高度去理解、认识，要系统考虑，统筹安排，全面推进；四是各监督主体责任要落实到位。各监督主体要履好职，解决实际问题，要加强协作，协调好各方资源，发动各方力量；五是用创新的思维做好监督工作。集团改革发展，工作体制机制都在发生变化，监督工作要适应变化，要创新理念、思路、方式方法，把各项工作落到实处，促进企业持续稳定发展。

提升战略管理水平，开阔转型发展思路

——集团举办战略管理培训

■ 林静/集团人力资源部



5月10日，集团在国创中心30楼会议室举办战略管理专题培训，集团领导班子、各企业领导班子、集团总部中层管理人员等76人参加培训。

为促进集团“十三五”战略规划制订、分解和落地实施，提升集团管理人员的战略管理水平，本次培训邀请华彩咨询公司执行董事、总裁白万纲博士以“战略管理”为题进行专题讲座。白万纲博士是中国首席集团战略与管控专家、国务院国资委和多个省市国资委管控顾

问、多家央企战略顾问、多个学院客座讲授。讲座中，他主要阐述了战略管理基本理念与操作方法、当前形势和战略制订应重点研究的课题等内容，并结合特发集团实际对集团“十三五”规划提出了若干建

议。本次培训为集团战略管理工作的全面提升打下了知识和认识基础，为集团“十三五”转型发展开阔了思路。

创造集团IT新价值 ——集团召开信息化建设研讨会

■ 黄大球/集团企业二部

5月12日，集团信息化建设研讨会在科创中心30楼多功能厅召开。集团张俊林董事长、张建民总经理、桂自强副总经理，办公室、计财部、企业二部负责人及相关人员，系统企业主要负责人、信息化建设分管领导及相关责任人约40人参会。会议由集团桂自强副总经理主持。

会议邀请上海企源科技股份有限公司（AMT）就集团信息化建设相关内容进行讲解和现场研讨。首先，AMT副总裁程鹏以“服务于集团管控的信息化体系建设”为题，重点介绍了基于战略层面、管理层面的IT规划的方法论，讲解了全球信息化发展的趋势，包括世界先进企业的信息化发展规律及信息化应用集成层次发展的趋势，以及集团总部型企业信息化建设的特点，并分享了越秀集团、宝钢集团、粤海集团、华润集团4家大型企业在信息化建设方面的经验和教训，给特发集团信息化建设思路带来很多启发。

随后，参会人员就信息化建设思路、具体实施流程及遇到的困难等问题向AMT专家进行咨询与交流。在谈到集团与下属企业两个层面的信息化建设之间如何平衡、协调问题时，张俊林董事长指出，要同时调动集团和下属企业的积极性，多层次、多元地同时开展信息化建设。信息化建设的核心应是解决业务发展壮大的问题，应能支持业务发展，同时能加强集团管控，要避免出现下属企业信息化建设主要为了满足集团信息化而开展的情况。



会议最后，桂自强副总经理总结发言，强调了集团进行信息化建设的重要性，指出信息化建设做得好是一个优秀企业的标志，通过有效的信息化建设，一是能够提升企业管理水平和战略管控能力；二是可以提高管理效率，降低管理成本；三是成为企业优化业务模式、管理模式、商业模式的驱动力；四是促进企业间的资源共享和协同发展。

AMT创立于1998年，总部设立在上海，是中国本土管理咨询公司，主要业务聚焦于企业管理咨询、信息化咨询、IT解决方案、业务外包。AMT是中国领先的“管理+IT”咨询服务机构，2010年成为国内首家获得风险投资的管理咨询企业，在中国有2000个以上客户，进入中国100强的企业多数是AMT的客户。



互利共赢，以新型战略合作方式共谋发展

——集团张建民总经理一行到南通三建考察交流

■ 刘春根/特发物业上海分公司

5月20日，集团总经理张建民在集团副总经理俞磊，小梅沙投资公司董事长郭建、特发物业董事长高天亮的陪同下，到南通三建集团进行考察交流。

当日下午，张总一行到达海门市南通三建总部，受到南通三建董事长黄裕辉、副董事长施晖、监事会主席张福斌的热情接待。

张总一行不顾舟车劳顿，放下行李直奔会议室，双方开始座谈交流。首先，黄裕辉董事长简要介绍了南通三建的基本情况，并播放了企业宣传片。张建民总经理对南通三建领导抽出宝贵时间陪同接待表示非常感谢！听取介绍后，张总称赞南通三建是“小地方、大企业、大规模、大格局、大品牌”；“我们特地赶来向你们参观学习，你们的强项就是我们的短板，我们从小的合作开始，今后的合作机会还有很多，希望双方能建立互通平台，多沟通、多交流”。接下来，双方就旅游开发、金融

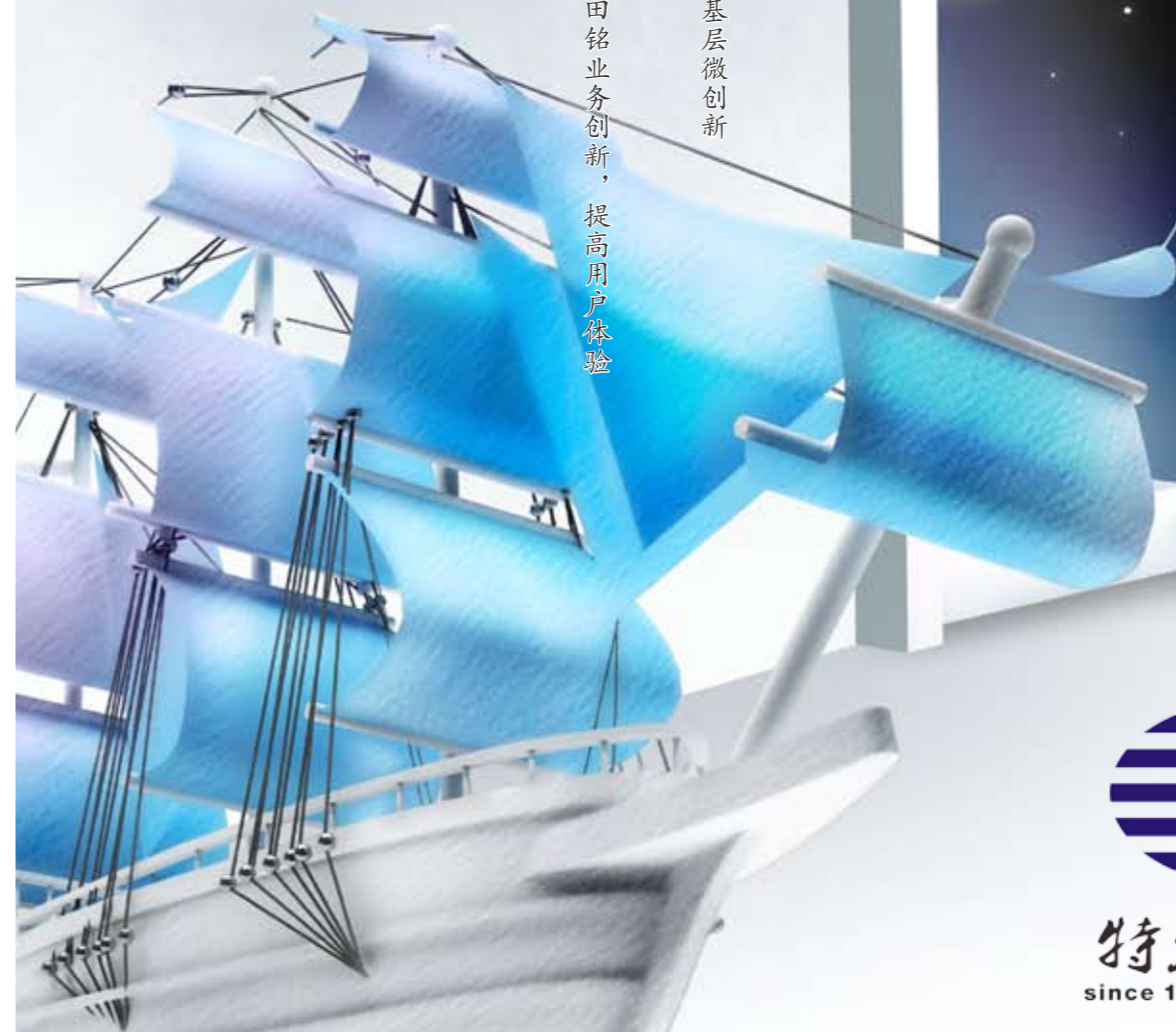
发展、房地产开发等模块的运营模式进行了深入的探讨和交流，俞磊副总经理、郭建董事长、高天亮董事长先后作了发言。海门市领导对本次考察交流也非常重视，海门市杨曹明市长闻讯后赶来南通三建总部，对张总一行前来参观考察表示热烈欢迎。

21日上午，黄董事长、张主席陪同集团张总一行参观了南通三建房地产开发的“龙馨家园••乐颐荟俱乐部”，详细介绍了居家养老的新型运营模式、建筑新型材料的应用和独特的现代化设计的样板房。

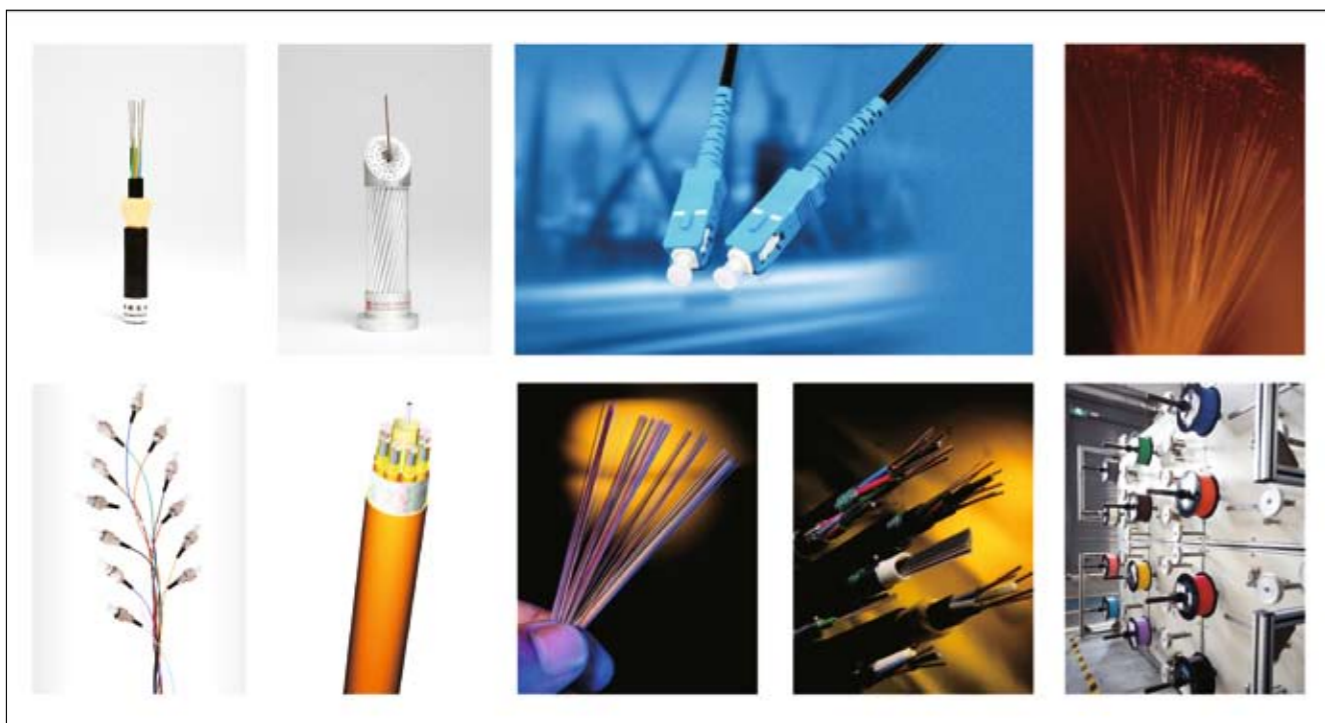
最后，张建民总经理表示对双方未来新型合作充满期待，指出实现商业模式创新是互利共赢的发展新路，希望双方能够进一步深入交流，以新型的战略合作方式共谋发展，实现资源共享、合作共赢。

创新·创业

推陈出新万木春，领导标新活水来——浅谈特发信息基层微创新
深入推进两化融合，促进企业管理创新
探索员工成长新模式——从静态能、岗匹配到动态化田铭业务创新，提高用户体验
迪斯尼创意永无眠
互联网+：时代下企业生存与发展浅谈



特发 35th
since 1981



推陈出新万木春，领导标新活水来

——浅谈特发信息基层微创新

■ 罗丽芬/特发信息光缆事业部

创新，作为一个民族和国家发展的灵魂，是新时代下持续发展的主旋律，更是企业发展历程中的催化剂。特发信息光缆事业部《合理化改善提案发表会》作为微创新的实例，从2006年一路坚持到现在，起初员工都是以初生牛犊的心态而在发表会上初露锋芒，如今越发崭露头角，领导标新。

一、微创新对企业的作用

(一) 对企业内部：

一是改变思维模式，不断挖掘资源价值，节约成本。微创新可以

通过打破固有传统的观念，发散思维，改变处理问题的方式，对物质资源进行改造、使资源利用价值最大化，从而实现企业各项工作的预见性与创造性。在合理化改善提案中不乏生产一线员工在平日的工作过程中，敢想敢为，深入发掘设备的可发展空间，对设备进行改造。提高效率，节约生产成本。例如，2016年第一季度合理化改善提案发表会上，有项提议是将绞合片优化，原有绞合片过线孔极易磨损，套管易在磨损处卡伤，一年需更换3次，每年耗费10200元。对绞

合片进行改造加装瓷眼防护，既能减少更换次数节约费用，又能保证产品质量。

二是提高企业的组织效率，实现效益最大化。通过改变管理方式，改善组织效率，使各项工作规整有序。很多改善提案都涉及各项作业指导书的制定，目的是将流程固化、归档。每项工作固定成文，有利于公司降低培训成本，使新员工对新岗位的内容有据可依，缩短适应新工作的周期，一定程度上为企业进行人员调岗、培养全方位人才奠定了理论基础。

(二) 对企业外部：

维护客户关系，增强市场认可度。在现有产品、业务的基础上，通过微创新改善产品的各项性能，增强特发信息产品竞争力。产品质量的保证与性能的完善是与现有客户群体保持长期合作伙伴关系的基础，通过创新实现产品的优化，才能获得市场的认可。

二、企业如何实现微创新

(一) 明确创新的地位：使用矛盾分析法，坚持两点论与重点论的统一。

企业的成长是一个复杂的过程，难免存在许多矛盾，但其中必定有且仅有一种矛盾会决定或影响其他次要矛盾的存在和发展。而创新无疑是企业发展中的主要矛盾，因此企业在进行创新的过程中要认真分析这一主要矛盾的主要方面和次要方面，坚持两点论与重点论的统一，抓住主要方面，同时不能忽视次要方面。既要看到创新取得的成就，也不能忽视存在的问题。

(二) 深化思想认识：营造创新文化氛围，培养员工的创新意识。

1、提供微创新交流平台，营造企业创新文化。特发信息光缆事业部通过合理化改善提案发表会为员工提供微创新交流的平台，但在企业创新文化宣传方面还有一定欠缺。因此，应该通过技术创新竞赛、知识宣贯等形式加快微创新的知识积累。文化总能潜移默化地深入人心，员工在具备浓郁创新文化氛围的环境中工作，经年累月自然能培养推陈出新、敢想敢做的意识，为企业的微创新做出贡献。

2、企业应与市场接轨，保持竞争意识。企业应实时关注市场信息，同时向员工传达市场需求，使员工在企业内部工作中时刻保持竞争意识，以市场为导向对产品 & 生产要素进行微创新，迎合市场对产品的需要。

(三) 提供制度支持：建立健全机制，激励员工进行微创新。

创新的主体不分阶层，中层指引，基层执行，企业应建立健全微创新的奖励机制，鼓励员工保持微创新的激情。管理者为微创新提供帮助并开展导向指引。一线员工长期工作在车间，对所负责的生产设备和生产工序了如指掌，是微创新的主力军，促使其在保质保量定额完成工作的基础上，自觉形成微创新思考。

三、微创新与系统创新之间的关系

(一) 微创新是企业推行系统创新的垫脚石。

所谓微创新就是创新主体基层、创新投入微量，达到出其不意的效

果。任何事物的发展都必须首先从量变开始，当量积累到一定程度才能有事物性质的变化。每一项微创新的积累都是在为企业达到系统创新的目标做准备，当微创新效果显著，那企业的创新便可以得到多层次、全方位的发展。

(二) 系统创新是微创新的导向标。

张俊林董事长在今年初召开的特发集团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：“各级企业领导要从大局出发，系统筹划企业的创新工作。”企业各部门在进行微创新之前，应明确创新要达到的成效，全面规划系统创新，为全特发信息光缆事业部《合理化提案发表会》得以坚持十年基于两个原因，一是明确其所附加的效益；二是企业与员工利益共享。企业应重视全员的微创新，集腋成裘，推动企业的全面系统创新，从而增强企业的软实力，使企业形成万木逢春的景象！



深入推进两化融合，促进企业管理创新

■ 陈明刚/特发信息电力光缆

“两化融合”工业化推动世界迎来产业变革的新阶段，将人类社会从工业社会带向信息社会。如何更好地推进两化融合，对制造企业持续、健康、快速发展至关重要。特发信息电力光缆自2009年以来，通过对两化融合的深入思考，积极探索一条适合于自身发展需要的“两化融合”之路，促进企业管理创新。



一、两化融合实施与成果

现在越来越多制造企业把“两化融合”从提高企业管理水平的有效手段上升到促进企业管理创新战略举措，用它创造新的商业价值。我们充分遵循制造行业的特点和两化融合基本原则，2009年提出了公司两化融合战略目标：利用信息化技术优化改进公司产品质量、原材料采购、生产管理、产品检测、物流管理、市场供销各环节，淘汰落后生产能力，改变以往粗放式管理的目标。实践证明，公司产量比2010年增长4倍，生产成本在原材料价格逐年上涨的趋势下得到有效控制和下降，可见两化融合不仅能够有效降低公司的运营成本，提高管理决策能力、管理水平，而且能推进企业进行业务流程重构和组织结构优化，促进企业的管理创新、机制创新、技术创新等，有利于公司可持续发展。

二、加大投入，提供保障

“两化融合”是一项庞大的系统工程，需要上级支持和相关部门、专业的软件公司等各方面资源的协同。为此，我们一是成立公司两化融合工作领导小组，由总经理担任组长，各部门经理、骨干员工为领导小组成员，负责信息化日常工作。二是加强培训交流。信息化工作联络员定期进行培训交流，与软件公司紧密合作，建立合作机制，同时组织骨干员工参加信息化、工业4.0、互联网+等各种大型培训活动，提高队伍的技术水平。三是网络保障。借由深圳搬迁至东莞的契机，根据公司发展规划，重新设计和规划公司网络建设，目前东莞产业园建立了多个功能齐全的网络机房，购置了先进的网络硬件设备，根据机房的实际情况进行系统集成、项目验收、系统测试等，为公司网络运行提供坚强保障。

三、搭建信息平台

(一) 建立管理信息化的ERP系统。公司的快速发展，经营规模不断扩大，管理模式、经营策略等急需改善，尤其是销售订单的增多，客户、原材料品种的增加，客户需求多样性，生产、采购计划不够准确，业务部门的数据不能实时共享等诸多问题日益凸显出来。为从根本上改善企业内部管理机制，以适应竞争日益激烈的内外部环境，2009年在特发信息电力光缆成立初期实施建设ERP管理系统。经过慎重考虑和全面调研，对各软件类型、功能特点、实力业绩、项目投资等进行综合评价，最终选择了东信达ERP系统。从2010年7月1日ERP系统正式切换上线，经过6年的运行、持续优化，ERP系统的运行已经在各个部门全面运行。ERP系统的应用已经贯穿到公司业务的多个环节。如：计划管理模块涉及采购部的材料仓

库、制造部的成品库、商务部的中转库，通过ERP系统的库存管理，规范了采购入库，产成品入库、销售出库、材料出库、存货调拨等业务的规范操作；做到了业务部门的领料规范性，所有业务单据按照流程处理，避免了人员操作的随意性；提高了账务的处理速度和准确度，减少了物料浪费。



(二) 建立OA办公自动化系统。为提高工作效率，公司推广使用“办公信息无纸化”，2015年推行了OA办公系统。该系统涵盖了电子邮件、公文审批、信息发布、采购管理、通知公告等行政和人力资源管理功能模块。通过利用企业OA系统加快信息传递速度，缩短了公司行政事务的处理时间，提高了工作效率。

四、坚定不移，持续优化

两化融合既是系统工程，又是创新性工作，后续的发展任重而道远。

从时间来看，两化融合的发展还要经历很长时间，我们都在摸索中成长，应该坚定不移地加快进行信息化基础设施建设，加大集成应用力度，并逐步发展到深度应用阶段。

(一) 提高认识，增强推进动力。两化融合在提升公司竞争力、促进产业转型升级中占有非常重要的地位，我们必须顺应这一趋势，统一思想，积极推进“两化”深度融合。各部门是具体领导者和实践者，更要增强责任感和使命感，加强综合学习，强化“两化”意识，加快推进以“两化”深度融合为中心，以信息化平台和项目建设为重点，着力推动信息技术应用建设。

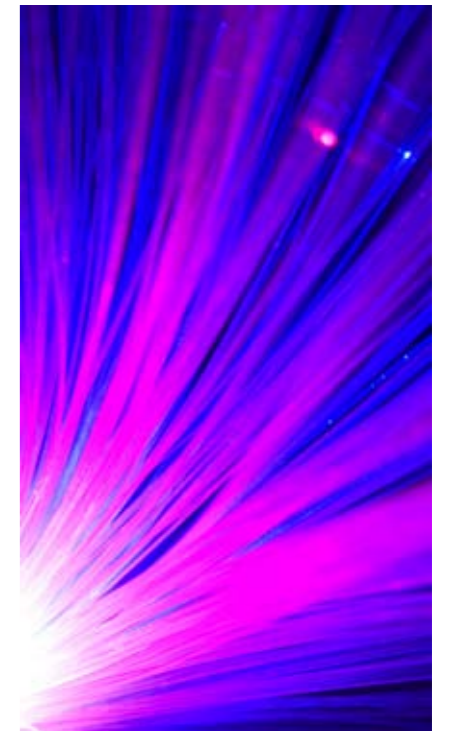


(二) 突出重点，提升产业信息化水平。围绕《特发信息“十三五”发展规划》重点，加大推进力度，积极促进信息技术渗透融合和深度应用，提高产业整体竞争力。抓住信息化应用关键环节，如OA系统ERP系统对接、条码系统、研发设计、产品数据管理、生产过程控制、自动化装备等主要环节，提升信息技术融合渗透力度，提高企业管理水平、生产效率和创新能力，推动产业发展。

(三) 构建公司全面信息化的基本框架。全面信息化包括基础平台和

应用系统两大类。信息化基础平台包括硬件、网络、数据中心，同时还要考虑未来新技术平台的延伸；应用系统规划涉及公司所有的经营及管理领域，如：ERP（企业资源规划）、PLM（产品数据管理）、MES（生产执行系统）、CRM（客户关系管理）、SCM(供应链管理)等。目前执行的ERP和OA系统，主要是为以后公司拓展信息化应用系统打下坚实的基础。

(四) 打造技术团队。保证技术团队的稳定性，进一步健全岗位责任制和激励考核机制，提升数据录入的准确性、及时性、完整性。通过内外部技术培训、关键用户参与、关键业务流程梳理等方式促进业务与技术知识的共享，实现信息化技术人员和业务管理人员的相互学习与融合，打造了一支行业领先的内部两化融合专业团队。





探索员工成长新模式 ——从静态能、岗匹配到动态化

■ 田铭/特力集团人力资源(党群)部

一、软件公司招聘风波

徐总是一家从事软件开发的私营企业的把手，近年来公司业务发展很好，因此吸引到了许多名牌大学的优秀毕业生。刚开始，招聘工作徐总都是亲力亲为，公司变大后，明显感到精力不够，通过几年的运作，公司具有了一套严格的招聘制度和程序，保证业务部门能够招聘到合格的人才。按照公司人力资源委员会的规划，今年只招收软件工程和市场营销两个方向的人才，管理类的毕业生暂时不招收。在一个偶然的的机会，徐总发现了一位有潜力的管理专业应届毕业生。

徐总想公司人力资源规划、招聘、录用、审批程序已经很规范，想由人力资源委员会来做出具体的决策，便将该毕业生的资料转给了人力资源委员会。人力资源委员会启动了资料审核、面试、录用程序，5位委员开会讨论到这位申请人的资料时，大家没有发表意见，正当要决定资料不获通过时，一位评委说：“平时总经理不推荐人，这次推荐一个人，应该给一个面试的机会吧。”自然，这位被推荐人进入了面试程序。面试后讨论，大家认为该被推荐人管理水平有限。这时，一位委员说：“此人知识面广，尽

管管理水平不高，但她应当很有发展空间和潜力的。”最终，委员会录用了她。

被推荐人上班不长时间，就到总经理办公室道谢！徐总惊讶地说：“为什么人力资源委员会制定好的制度不起作用，将一位需要在市场营销岗位锻炼的员工放到了管理岗位呢？”徐总自言自语地说：“这不仅仅是破坏了公司的制度，另一方面反映出公司岗位要求出了问题，知识、工作经验和能力同管理岗位的匹配体现在哪里呢？能、岗匹配动态性在那里呢？同时还违背了管理岗位必须先熟悉公司业务的惯例。”

二、案例剖析

无论国企和私企，除了投资人和投资主体不一样，从企业的特征来说，都是以利润为中心。要追求利润，就要想办法增加收入，并降低成本，最见效的办法就是做好能、岗动态化管理和员工培训、开发，发挥员工潜能。能力和岗位动态化匹配和企业核心员工开发为人力资源提出了新的、更高的要求。

通常，能、岗匹配有以下四种情况：一是员工能力与岗位要求一致，留住人才的可能性较大；二是员工能力大于岗位要求，人才流失的可能性最大；三是员工能力小于岗位要求，被动离岗的可能性最大；四是员工能力略低于岗位要求，经过培训后，被保留的可能性最大。

遵守能、岗匹配是企业人力资源的黄金法则，企业需招聘到合适的、理想的人才，而不是要招聘到最优秀的人才。能、岗匹配包含两个方面的含义：一是指某个人的能力完全能胜任该岗位的要求，即所谓人尽其职；一是指岗位所要求的能力这个人完全能达到，即所谓职得其人。

显然，上述案例属于第四种情景，工作能力略低于岗位要求，但也是企业人才开发和培养核心员工的重点。软件企业人力资源委员会没有明白总经理用人计划，也没有从岗位要求来招聘员工，是什么原因导致的，这里不多分析，因为这是企业领导最不愿意看到的。如果人力资源委员会在有难度时请示专家和总经理或者按公司人力资源规划的岗位要求、岗位职责和岗位规范来筛选应聘人员，特别是排除学什么专业就马上放在什

么岗位的简单办法，可能错误不会发生。员工在工作过程中，能高于岗，产生不满情绪，导致工作效率降低，造成资源的浪费；能低于岗，会很吃力，二者无法很好地完成组织的目标，又影响其职业发展。长远规划，开展能、岗测评，精心培育核心员工意义重大。

三、如何开发有潜力的核心员工

创新、创业、预期、股票期权等是80、90后语言中出现频率极高的词汇。营销人员首先考虑的是客户在哪里，人力资源人员最关心的是优秀人才现在思考什么，如何为他们提供合适的舞台、吸引人才、笼络人才。当钱不再是唯一吸引优秀人才因素的时候，我们靠什么吸引人才，留住人才，培养核心员工呢？

特发集团适时推出的“员工成长计划”，使我们有了一个全新的视角，通过创新思考，不要完全局限于物质刺激；为员工成长考虑，找出员工能、岗差距，做好能、岗匹配。为完全胜任岗位的员工提供新的平台；为能、岗有差距员工提供合理培训、指导，培育核心员工，使其快速成长，不能不说是为特发系统的未来人才培训和开发提供了一条新路径，丰富了特力系统的能、岗静态匹配模式。

按特发集团推出成长计划方案，特力紧紧围绕企业转型发展的特点，围绕公司战略，思考如何更好、更有效落地。在计划实施方案设计时，充分考量公司战略，并对成长计划实施任务分解。

有了目标和方案，如何实施和对

方案进一步完善，没有经验可借鉴。世上无难事，只要肯登攀。我们相信，只要有方向，按新事物发展规律，努力实践，大家齐心协力，加上特发集团和兄弟单位经验，特发人必将闯出培养自己核心员工的一个新路子。特力的员工岗位胜任模型、人才测评、员工职业生涯规划等方面工作也将随之逐步实施。





迪斯尼创意永无眠

■ 李正祥/集团企业一部

一、风雨百年，叶茂花红

华特·迪士尼出身贫寒，但却是一位极具艺术创造力的天才，1923年，他与兄长罗伊·迪士尼共同创办迪士尼兄弟工作室（后改为迪斯尼公司），一个世界级娱乐帝国由此滥觞。

迪斯尼创业之路磨难重重。1927年，迪斯尼公司《幸运兔子奥斯瓦尔多》系列第一部发行并上映，取得巨大成功，但好景不长，1928年，发行商凭借对作品版权的控制，又高薪挖走了迪斯尼的核心团队，使迪斯尼公司前功尽弃，重归一无所有。

1937年9月，二次世界大战爆发，动画影视市场严重萎缩，迪斯尼三部动画长片无法收回成本，负债累累，被迫发股融资度过难关。

1966年12月，华特·迪士尼病故，1971年12月，罗伊·迪士尼辞

世，继任者“萧规曹随”，产品开发没有跟上市场需求的变化，业绩大幅下滑。1979年度迪斯尼票房收入仅4030万美元，占好莱坞总票房的4%，降到了10年来的最低点，大批骨干相继离开，股票被恶意收购。最终迪斯尼大股东通过“股份回收”挽救了公司，并改组了公司董事会，聘请帕拉蒙电影公司总经理兼执行副总裁艾斯纳担任迪斯尼公司董事长。

艾斯纳带领迪斯尼成功再造辉煌，但后期过渡自我膨胀，唯我独尊，排除异己，员工感到压力难耐，艾斯纳与人称“动画狂人”的动画部主管卡森伯格的矛盾激化，致使后者另立门户，创立了“梦工厂”公司，直接与迪斯尼竞争；另外，外部合作者皮克斯电脑动画制作公司（乔布斯投资的公司）与其分道扬镳，苹

果公司创始人乔布斯以“再也受不了艾斯纳的侮辱了”为由，宣布皮克斯与迪斯尼解除合作。在艺术创作上，艾斯纳也固步自封起来，怠于三维动画的开发，企业利润大幅下滑。2001年第四季度利润只有5.3亿美元，仅为2000年第四季度的22%，公司股票价格下跌40%，并再遭并购噩梦。终于，艾斯纳被罢免，迪士尼首席运营官艾格升任首席执行官，并开始了一系列新的改革与创新。

渡尽劫波意更坚。迪斯尼没有被挫折与劫难击垮，反而一路向上，成长为世界级企业巨人。当今的迪斯尼主要业务包括娱乐节目制作，主题公园、玩具、图书、电子游戏和传媒网络。旗下有皮克斯动画工作室、惊奇漫画公司、试金石电影公司、米拉麦克斯电影公司、博伟影视公司、好莱

坞电影公司、ESPN体育电视网、美国广播公司等影视制作传播公司，并在全球拥有6家大型主题公园。根据财务报表，迪斯尼2015年总收入约合3457.6亿元人民币，超过了腾讯、阿里和百度三家公司（BAT）2015财年总收入之和；净利润约合583.37亿人民币，相当于阿里巴巴同期的2.39倍。在2008年《商业周刊》的世界100强品牌评选中，迪斯尼排名第9位。

二、创新无限，涤荡乾坤

迪斯尼以艺术创新起家，艺术创新是其制胜法宝。公司虽然曾多次因创新停滞而陷入困境，但每次都能重启创新反败为胜，并将公司推向新的高度。

迪斯尼创始人华特·迪士尼是艺术创新的极客，他凭借天才般创意和顽强毅力开创了动画时代，为迪斯尼娱乐王国奠定了基础，也注入了文化基因。在华特·迪士尼的带领下，迪斯尼公司创造了米老鼠、白雪公主等风靡全球动画影视节目，成功进入真人电影领域；建设了第一个现代大型主题乐园——洛杉矶迪斯尼乐园。为了培养创新人才，1932年，迪斯尼开始在乔纳德艺术学院办培训班，1961年又在洛杉矶创办加州艺术学院，培养出无数的杰出艺术创作者，其专业艺术家、表演艺术工作者、电影制片、动画制作等创意人才分布在世界各地。华特·迪士尼一生获奖无数，其中包括29项奥斯卡金像奖，4项艾美金像奖和一枚总统自由奖章。纽约时报这样评价华特·迪士尼：“华特·迪士尼开始时一无所有，仅有的就是一点绘画才能，与所

有人的想象所吻合的天赋的想象力，以及百折不挠一定要成功的决心，最后它变成了好莱坞优秀的创业者和全世界最成功的娱乐大王”。

华特·迪士尼与罗伊·迪士尼两位创始人相继去世后，迪斯尼公司一度陷入停滞甚至衰退。1984年9月，艾斯纳上任迪斯尼公司董事长兼总经理，开始了新一轮的改革创新。一是改造了动画部，将创意部门与制作部门分开，并设计了“想象工程师”这一新的职务，专门为动画片设计妙趣横生的情节，重新激活动画创新。二是增加动画影片产品销售渠道，将动画片制作成录像带出售，放大动画创意收益。三是凭借其在派拉蒙电影公司的经验，大力开展真人电影业务，喜剧、冒险、动作、科幻等一系列影片连创佳绩，使迪斯尼由过去的二流公司晋升为好莱坞八大电影公司之首。四是高举兼并收购，1995年收购美国广播电视网，2001年收购福克斯全球家庭娱乐频道，使迪斯尼形成了由有线电视、广播电视、关联性媒体产品三部分组成的媒体网络业务，成为迪斯尼公司的四大支柱业务之一。五是改革影视衍生品授权运营商业模式，清理授权渠道，实施分类经营，收紧授权额度，严把产品质量，收益成倍增加。在艾斯纳的带领下，迪斯尼公司创造了新的辉煌，爱纳斯上任的1984年，迪斯尼营收为16亿美元，利润为1亿美元，2004年离任时，公司收入达到300亿美元，利润达到45亿美元，公司股价1984年为每股1.33美元，2004年25美元。艾斯纳因此被人们称为“华特·迪士尼再世”。

巨大的成功使艾斯纳本来就十分

独断的性格日益膨胀，企业管理日趋僵化，合作伙伴分道扬镳，企业陷入低谷，艾斯纳也因此倒台。2005年3月，迪斯尼原首席运营官艾格升任首席执行官。艾格上任之后立即纠正了艾斯纳错误，并着手展开业务创新。一是与乔布斯会面，恢复与皮克斯公司合作。二是顺应互联网时代潮流，开展在线销售，与苹果电脑公司签署协议，同意消费者通过苹果电脑下载迪斯尼影片，此外还与“美国在线”、“康卡斯特有线电视公司”、“雅虎公司”等传媒大亨在内容分销方面达成协议。三是收购皮克斯公司，使迪斯尼艺术创意与皮克斯公司制作技术完美结合。四是开展内容创新，故事情节、人物形象突破原有的套路，题材更加多元，增多了诙谐、叛逆、甚至搞怪的元素，一种“改良的迪斯尼风格”在3D动画大片烽烟四起的当下，带给人们久违的感动与怀念。

基于创意的艺术创新开辟了迪斯尼成功之路，支撑了迪斯尼帝国大厦。2015年迪斯尼收入3467.6亿元人民币，其中电视和网络业务收入占比超过44%，主题公园与度假村占比约30%；电影和娱乐占比约14%；衍生消费品等业务占比12%。电影娱乐虽然占比只有14%，可它却是迪斯尼整个业务的种子和基石，迪斯尼凭借精湛的创造力，不断创造出精彩绝伦、引人入胜的艺术作品，在赢得丰厚收益的同时，也树立了公司的品牌，形成与积淀了无比宝贵的知识产权，迪斯尼的其他业务收入，都是以其知识产权为基础，由其知识产权衍生而来。

三、中原逐鹿，谁与争锋

1999年2月，迪斯尼进入中国，

随后其他娱乐公司也纷纷开辟中国市场。2012年2月，美国“梦工厂”与华人文化合作建立“东方梦工厂”，进军动画技术研发、动画影视制作、数码游戏、主题乐园等领域。2014年3月，美国梦工厂、华人文化及香港兰桂坊集团联合在上海打造“梦中心”。2015年1月6日，北京环球影城奠基，项目规划用地4平方公里，总建筑面积约202万平方米，总投资额约500亿元。2015年9月28日下午，美国六旗娱乐集团与山水文园合作，总投资300亿元，打造浙江海盐山水六旗国际度假区。伦敦当地时间2015年10月21日上午，英国现场娱乐集团——默林娱乐与中国华人文化产业投资基金成立合资公司，着手在上海及周边地区开发家庭娱乐主题乐园——“乐高乐园”，并进一步在全国范围内开发一系列中小型室内外现场娱乐及主题公园项目。

面对迪斯尼等外国娱乐公司的竞争，国内企业提出了不同的措施。华侨城、万达提出以主题公园规模取胜。2014年3月14日，华侨城新任总裁侯松荣在2013年度业绩发布会上表示，华侨城将利用欢乐谷、东部华侨城、欢乐海岸等多条不同类型的产品线，以及在国内所构建的多点经营格局，以面对点应对迪斯尼。2015年2月10日，段先念在华侨城年度工作会上首次提出了以“文化产业+旅游产业+城镇化”模式布局，积极参与中国新型城镇化建设的企业发展战略，丰富了华侨城“旅游+地产”模式。2015年7月22日至24日，首届中国（四川）国际旅游投资大会在成都举行，万达集团创始人、董事长王健林

在会上表示：“2020年，万达旅业旅游到访人次要达到2亿人次，年收入超过1000亿元，超越迪斯尼成为世界规模最大旅游企业！”。“万达新的发展定位一是高科技。二是大投入大产出。三是融合，将文化、旅游、商业融合在一起”。

目前来看，华侨城、万达的迪斯尼之路远未成功，两公司尚无法摆脱对地产的依赖。受国内房地产降温影响，近年来，华侨城业绩增速下滑，2014年降为个位数，收入与净利润增幅分别为9.1%与8.31%；2015年收入增幅再降为4.94%，净利润则下降2.80%。万达集团2015年收入2901.6亿元，其中万达文化集团收入仅512.8亿元，且多为院线、发行等渠道收入，尚无自主开发的影视节目问世。依靠大规模主题公园建设不仅难以追赶迪斯尼，而且与迪斯尼背道而驰。

网络影视公司谋划以IP为核心构建泛娱乐产业链，打造迪斯尼模式。盛大网络创始人陈天桥描绘了一幅“网络迪士尼”的蓝图：“我的目标是把盛大打造成一个互动娱乐媒体公司，就像迪士尼那样多元化的媒体帝国”。言犹在耳，盛大网络即已易主。

光线传媒2011年8月上市后投资了网游公司、电视剧制作公司、互联网视频公司等项目。2014年以来，光线传媒进行了一系列并购，开展影视网络生态布局。光线传媒董事长王长田2016年3月在一次小型媒体见面会上表示，光线在内容方面投资了50余家公司，到2016年底将达到80家。未来光线传媒将是一个公司集群，包括游戏公司、动画公司、互联网视频公司、移动互联网社区类公司、网络文

学公司、视频技术公司、主题公园公司等。

2015年12月22日，华谊兄弟在海口举办投资者交流会。会上宣布了华谊兄弟三大产业布局，即影视娱乐+IP授权与互联网娱乐+实景娱乐。华谊兄弟从2012年开始布局实景娱乐，计划到2016年底在全国范围内打造20个项目。截止2015年底，公司品牌授权及实景娱乐累计签约项目已达13个，其中包括深圳坪山华谊兄弟文化城项目，该项目计划打造以全功能室内影棚群为基础载体、配套影视制作人居环境，同时提供影视文化娱乐休闲功能。

影视类公司以IP为核心构建泛娱乐产业链模式切中了行业的本质，是一条较为可行之路。然而，在实际运作中，国内影视企业资本运作有余，影视艺术创新不足，重炒作轻创新甚至迷上了“颜值经济”，至今没能拿出能够与好莱坞大片相抗衡的影片。应该说，影视类企业的迪斯尼之路为之尚远。

影视游乐市场走进战国时代，竞争对手越发强劲，如梦工厂以其功夫熊猫影片轰动华夏，迪斯尼需要永保创新的速度与激情。



“互联网+”时代下企业生存与发展浅谈

■ 高帆/特力物业经营事业部

互联网进入中国迄今已22年，目前中国拥有近7亿网民，近5亿智能手机用户。通信网络的进步、互联网、智能手机与智能芯片在企业、人群和物体中的广泛安装，这为“互联网+”时代奠定了坚实的物质基础。2015年3月，第十二届全国人民代表大会第三次会议上李克强总理提出制定“互联网+”行动计划，旨在推动移动互联网、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。究竟“互联网+”是什么含义呢？简单地讲就是互联网与传统行

业的深度融合，但绝不是二者直接相加，而是利用互联网作为平台，辅以信息通信技术，将传统行业与互联网进行深度融合，连接线下与线上，创造新的发展生态。它是信息时代特有的新的社会形态。即充分发挥互联网在社会资源配置中的优化和集成作用，带动经济、社会各领域飞速发展，提升创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。

英国演化经济学家卡萝塔·佩蕾丝在其巨著《技术革命与金融资本》中提出，但凡每一次技术革命都形成了与其相适应的技术经济范式。这个

过程会经历两个阶段：第一阶段是新兴产业的兴起和新基础设施的普及与安装；第二个阶段是各行各业应用的蓬勃发展和收获。“互联网+”以其方便迅捷的营销模式，强烈地冲击传统产业。物竞天择，适者生存，作为公司或个人，唯有顺应时代潮流，求生存，求发展，接受与利用互联网思维，先行一步做好规划，才能取得更大经济效益。

作为中国最早也是目前中国市场上最大的互联网即时通信软件开发商的腾讯科技的首席执行官马化腾早早便嗅出其中商机所在，走在了其他人的前头。他表示，腾讯现在的定位很清晰、

也很简单，就是做两件事情：一是连接器，二是内容产业。他进一步指出，“第一是做连接器，通过微信、QQ通信平台，成为连接人和人、人和服务、人和设备的一个连接器。第二是做内容产业，内容产业也是一个开放的平台。”连接器和开放平台的内核在腾讯内部多有体现。微信以其发布信息迅捷、传播速度快、影响面广、互动性强、即时沟通和成本低廉迅速成了信息时代中首屈一指的通讯平台，其中衍生与捆绑的微信公众平台、微信理财、微店等抢占鳌头，占领市场，形成了多样化的盈利模式，给腾讯带来了丰厚的利润回报。

“互联网+”时代的商机绝不仅限于通讯领域，在各行各业都有普适性。能将互联网打造成线下交易的平台的O2O模式也是投资家们的宠儿。美团外卖与饿了么定位于餐饮业，打造出互联网点餐平台，方便迅速地将热乎乎的饭菜送达用户手中，并在此基础上，开拓出水果、鲜花、药品甚至超市的外送渠道，有着广阔的市场前景。美团与饿了么模式的变革创新改变了传统的叫外卖习惯与消费模式，消费者可以从多个方面对餐馆与菜品进行比较选择，同时店家也省去了收付与宣传环节，这让双方都享受大大的便利的同时也给美团与饿了么提供非常大的利润空间，三方合作共赢。

特发集团作为国有大型综合性集团企业，主营业务为旅游、房地产、高科技通信与珠宝服务业，与互联网相结合的方式灵活多变，可借鉴其他企业的成功先例。首先可以开设互联网平台，向大众宣传品牌信息。具体应用到各个行业，旅游业可以开通网

络预订、网上支付、在线咨询等为内容的智慧旅游服务，一方面可以吸引消费者投资，打造品牌效应，另一方面可大量节约人物物力，降低成本。房地产业与互联网结合的主要模式则有传统的电商模式、房地产众筹、社区APP及O2O模式。每个模式都有其长处与不足，基本都处于探索阶段，但不失为增加知名度与促进销售量的平台。高科技通信产业作为建设现代产业的有力支撑，是新型工业化的必然选择，作为互联网+时代的主导，可以辅助其他产业搭建平台，提供技术支持，实现互助双赢。“互联网+”进程中毫无疑问蕴含着无限的商机，但也不能忽略潜在的风险因素，在具体的运作过程中，不可以急功近利，好大喜功，须戒骄戒躁，规避风险。

改革开放总设计师邓小平提出，科学技术是第一生产力。作为企业重要资源的员工，要与时俱进，开拓进取，不能落后于时代的步伐。首先需要打破思维定式，打破陈旧观念，调节自我，摆正心态。既不能妄自菲薄，认为自己“老了”，互联网是年



轻人才应该学会的东西；也不可骄傲自大，认为互联网负面作用多于正面作用，拒绝学习。

“互联网+”纵深发展过程中也有着瓶颈与制约因素，比如制度不适、观念落伍、基础设施滞、技术创新体系陈旧和人才匮乏等。可喜的是，有了国家大力支持，这一切正向着好的一面发展。马克思认为，发展便是新事物替代旧事物，就像互联网出现后对传统产业模式的革新，而事物发展又是前进性与曲折性统一的，预示着我们既要看到前途是光明的，鼓励支持新事物的成长；又要做好充分的思想准备，克服前进道路上的各种困难，勇敢地面对挫折与考验。在全球新一轮科技革命和产业变革中，互联网与各领域的融合发展具有广阔前景和无限潜力，已成为不可阻挡的时代潮流，正对国民经济社会发展产生着战略性和全局性的影响。落后就要挨打，创新才能生存，不能回避时代潮流，唯有顺应大势，因势利导，把握机遇，直面挑战，才能取得长足的发展。☺

从深圳众创空间看水贝珠宝创客空间发展挑战

■ 冯宇、刘海澄/特力集团



众创空间是指依托广泛社会资源，为创业者提供包含工作空间、网络空间、交流空间和资源共享空间在内的各类创业场所，为创业者提供低成本、便利化、全要素的创业服务平台，并开展社会化、专业化、市场化、网络化的特色创新创业孵化服务，是合法注册的独立法人。

针对当下政府提倡的双创，借鉴深圳市已有的创客空间发展情况，深入了解目前深圳水贝珠宝众创空间的发展，掌握市政府的相关扶持政策，对特力集团未来深入珠宝行业，建设珠宝产业生态圈，具有较好的启迪和借鉴作用。

一、深圳创客空间概述

我国目前的众创空间大致可分为专业服务型、培训辅导型、媒体延伸型、投资促进型、联合办公型和综合生态型等6类。截至2016年2月上旬，深圳共有各类共享空间114个，其中联合办公空间6个，众创空间71个，创客空间37个。

(一) 主流价位1500-2000元。在价格上，共享空间每工位月租金价格段为1500-2000元人民币。这也是国内共享空间的主流价位。地段是影响共享空间运营的核心因素之一。南山区共享空间价位保持在中上水平。

(二) 出租率50%-70%，新空间多在50%以下。区域内共享空间的主

流出租率为50%至70%。而2015年10月、11月入市的空间出租率基本在50%以下。招租仍然是众多空间面临的主要问题。出租率最高的思微达到90%。良好的空间品牌、强大的运营能力、良好的地段、用心的装修是思微成功的主要因素。

(三) 硬件创业、技术创新团队众多，金融与生活类应用是主要创业方向。在用户类型上，根植于深圳的硬件创新资源，区域内的空间用户有众多进行技术创新的创业团队。金融及生活应用是主要的创业方向。区域内空间的环境、地段差异不大。因此空间所能提供的融资支持、技术支持等，对用户而言能满足其关键需求。

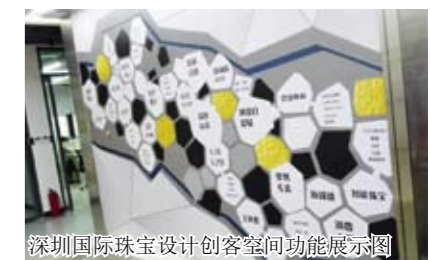
(四) 带投资背景与单纯建立运营空间背景是主流。区域内空间按是否带投资背景可分为两类。带投资背景空间目的主要是为所投资团队提供空间或考察项目，如JD+、联想之星等。不带投资背景空间则以建立运营空间为出发点，如思微、酷窝等。

(五) 盈利模式：工位租金是基础，增值服务收入低，孵化型空间开始采取收费模式。思微、科技寺等以运营出发的空间，工位租金是其主要盈利模式。故其租金保持在中上水平。但对于多数空间，租金收入仅能保持盈亏平衡及小幅盈利。增加收入渠道是众多空间面临的共同问题。增

值配套服务被认为是主要的增收渠道之一，增值服务收入普通性较低。部分空间开始尝试对入驻团队投资。带投资背景空间，较多采用免费模式。但在市场进入者较多竞争激烈的情况下，部分空间已开始进行收费。如深圳湾创业广场3W咖啡也开始采用收费模式。

(六) 深圳柴火创客空间。柴火创客空间寓意“众人拾柴火焰高”，为创新制作者(Maker)提供自由开放的协作环境，鼓励跨界的交流，促进创意的实现以至产品化。空间提供基本的原型开发设备、电子开发设备、机械加工设备等，并组织创客聚会和各种级别的工作坊。柴火创客空间现在拥有开源硬件、Linux及嵌入式开发、物联网、绿色能源、城市农场等多个主题，并在不断增加中，成立4年已经吸引1万多人参加活动。

二、深圳珠宝行业众创空间发展概述



目前深圳珠宝行业最具知名度的众创空间有“深圳国际珠宝设计创客空间”、“C33珠宝创新产业园”，

运营方式各有特色，从整体出租率来看，C33借助珠宝大商家的入驻，经营品类多样化，发展趋势更胜一筹。

（一）深圳国际珠宝设计创客空间
“深圳国际珠宝设计创客空间”为全国首个珠宝产业与电子商务协同发展的产业园，是经深圳市罗湖区政府认定的以珠宝产业为主题的电子商务产业园，深圳市罗湖区科技创新局认定的示范性产业园区，深圳市科技创新委员会首批认定的创客空间。

该项目位于罗湖区布吉关口，富基大厦6楼整层，由富基投资集团和深圳聚势产业园管理公司共同打造，空间面积1380平方米。

“深圳国际珠宝设计创客空间”，聚焦在“互联网营销服务+珠宝设计”，扶持珠宝设计创客向专注风格领域发展并做到极致形成独特新品牌，逐渐以“珠宝设计创客”带动珠宝加工厂供应链模式升级改造，塑造更多设计创客明日之星，为深圳罗湖珠宝产业实现“互联网+”、“工业4.0”培育发展的土壤和创客人才。计划二至三年内，建设成国际珠宝大定制中心、原创珠宝交易中心和国际珠宝设计师孵化摇篮。

1、运营特色：项目运营方——深圳聚势产业园管理有限公司获得深圳市2015年创客专项资金：创客空间项目获深圳市政府资助资金100万元。

2015年9月正式投入使用。六层三分之二为珠宝创客设计团队原创基地，三分之一为珠宝设计发布会，展厅，珠宝创客们高端沙龙交流会所，珠宝高峰论坛。为珠宝创客先锋们提供六大顶级配套服务，包括优惠政策、人才、高端交流、创新合作、合

体伙伴体系。

空间主题是珠宝设计创客，硬件上设置16个大小不等的创客房间，为每个团队提供3个月的免费入住。以卡位租赁形式入驻，单卡位1000元/月，包括办公桌椅，管理费，租金，WIFI费用。

2、目前状况：6楼珠宝设计创客空间，现约500平米面积用做培训讲座场地及水吧，原入驻的珠宝设计创客团队已基本退出创客空间。

由于该产业园对于珠宝设计创客的扶持，仅为政府扶持政策、减少场地租金，未能帮助珠宝设计创客解决实质性难题，导致入驻的创客团队逐渐退出产业园。

（二）C33珠宝创新产业园



C33外观建筑

C33的“C”取自“翠竹北路33号”翠字首字母，寓意：Creative、Change、Center。项目位于翠竹北路33号(原凯利大厦翻新)，由深圳市花珠创新产业园管理有限公司负责运营，建筑面积23000平米，7层围合型建筑。园区定位和规划：C33珠宝创新产业园以花园式联合办公空间，致力于聚集创新珠宝企业总部、以优质产业链服务商集群、新锐创新创业团

队集群，打造深圳珠宝业创新的人才基地、新项目基地、创智高地，成为深圳国际珠宝创新创业示范基地值再造，成为促进珠宝业与互联网以及文化创意产业融通的活力生态圈。

一楼以配套服务：食堂、便利店、药房、咖啡厅、公共会议室、多功能厅、招商中心等为主；二楼整层为小样office，小样青年社区旗下品牌，提供小样金融服务、小样媒体服务、企业行政外包服务、企业级服务；三至七楼以珠宝企业、珠宝创客、电商企业、珠宝相关配套企业的办公基地为主。

众创空间是C33园区的重要亮点和价值点，将引入创业导师和创业辅导的机制，引导创业者站在更高层面，系统思考创业项目的商业模式，通过不间断的分享沙龙、创业周末、路演发布、头脑风暴等活动把创业者的创意与活力激发出来。

1、运营特色：C33众创空间2015年8月开业，得到深圳市罗湖区科创局指导与支持。园区面积较大，基础服务配套较完善，免费帮入驻商户对接政府对电子商务、黄金珠宝产业等相关产业转型升级扶持政策。定期举办珠宝创客、珠宝电商、珠宝微商讲座及“众创空间”活动。租金价格70-80元/平米。

2、目前状况：现入驻企业：TTF总部、世纪润和珠宝、方圆阁珠宝、骏业珠宝、圣云珠宝设计、三川企业形象策划、三加一文化传播等。

园区定位以珠宝配套服务为主，商户互补性较强。场地入驻率已达70%，但珠宝设计及珠宝创客基数极小。

C33珠宝创新产业园商业模式较

珠宝设计师创客空间有所提升，园内配套服务较为完善，但仍未能帮助设计师创业存在的解决资金短缺、产品仿制等难题，产业园仍为常规产业园运营模式。

三、深圳市政府支持政策与行动

（一）深圳市促进创客发展三年行动计划（2015—2017年）

深圳市政府在2015年提出打造国际创客中心的口号，在政策、科研资金等对创业者进行支持。深圳市政府在2015年6月推出了《深圳市促进创客发展三年行动计划（2015—2017年）》。

计划的主要任务是拓展创客实践空间及搭建创客服务平台。在重点行动计划中，分列了创客空间拓展计划、创客服务提升计划、创客活动品牌打造计划及创客人才培养计划，责成深圳市科技创新委员会、各区政府对行动计划进行落实。其中在空间拓展计划上，目标是依托现有孵化载体和旧工业区改造，优化产业空间布局，拓展创客空间。从2015年开始，全市每年新增50个创客空间。到2017年底，全市创客空间数量达到200个。

（二）2016年度创客空间项目申请审批基本条件

1、审批内容。为创客活动提供空间载体的项目资助。支持创客空间为创客提供研发场所和研发设备等软硬件资源；开展创意分享、资源对接、创业辅导等活动。

2、审批数量及方式。审批数量：有数量限制，受创客专项资金年度总额控制。单个项目最高资助500万元。审批方式：单位申报、专家评审、答辩或者现场考察、社会公示、

审批机关审定。

3、审批条件。（1）在深圳市依法登记注册、具有独立法人资格的企事业单位、社会组织；（2）可自主支配场地面积不少于500平方米；（3）拥有为创客提供创新创业辅导的专业团队；（4）入驻创客或项目不少于20个。

4、审批程序。申请人网上申报——向市科技创新委收文窗口提交申请材料——市科技创新委对申请材料进行初审——市科技创新委组织专家评审，答辩或现场考察——市科技创新委会同市财政委审定——社会公示——市科技创新委、市财政委共同下达资金计划——申请单位与市科技创新委签订项目合同书——市财政委拨付经费。

（三）2015年政府创客专项基金资助金额

2015年政府设立创客专项基金对创客空间及服务平台进行资金支持。在第一、二批名单中，资助创客空间42个，总金额5200万元；资助创客服务平台16个，金额2000万元。

其中在2015年第一批资助创客空间中，文中上述“深圳国际珠宝设计创客空间”获得100万元资助。

四、珠宝众创空间发展挑战

（一）目前众创空间困境

1、盈利模式单一，资金匮乏。众创空间多以租金作为重要盈利来源，甚至是唯一的盈利来源。在政策扶持期勉强维持生存，一旦失去补贴可能就难以为继。空间基本依靠工位、咖啡等营收，维持基本的收支平衡。

2、空间仅能提供基础性服

务。目前，大多数空间能够提供给初创企业的也只能是基础性服务，比如工商注册、简单的法律咨询、融资顾问等。

3、空间发展路径狭窄。众创空间的主体都比较单一，未能建立有效的多主体互动模式，创融互动、创媒互动、创研互动、创政互动机制尚未形成，发展路径狭窄。

（二）珠宝设计师创业痛点

1、自主平台较小；渠道较少；资金短缺；
2、知识产权得不到保护；
3、业界内对珠宝设计师重视程度较低，品牌营销策划能力较低。

（三）发展珠宝众创空间建议

租金收入是众创空间的基础收入，要形成一个自足的产业，它还必须形成全要素孵化平台。借鉴国外以提供工具设备为主众创空间运营模式，其运营主要为创客们提供用于制造和发明的各种工具设备或者最新的应用软件等，这些设备、软件个人购置成本较高，在众创空间中“共享”既可以降低使用成本，又可以通过培训课程提高使用技能。通过珠宝生产的各环节要素提供平台，同时在与各要素的合作过程中获取相应的收益。还可通过将：设备使用租赁收入；业务扣点提成；原料批零差价；鉴定证书及培训收入；专利转化；软硬件设计等将不同的资源整合到同一个平台上。

众创空间未来在发展更多聚焦于实体经济，更多用科技成果来带动传统产业升级，更多面向市场的新需求、潜在需求，构建产业生态圈，推动供给侧结构性改革。◀

力出一孔，做大做强

——特发物业中标阿里巴巴集团总部西溪园区物业服务项目等2则

■ 王立涛/特发物业杭州分公司；代欢欢/特发物业坂田分公司



【阿里巴巴西溪园区又名淘宝城，是世界著名互联网公司阿里巴巴集团的总部所在地，坐落于杭州市余杭区文一西路969号(高教路口)，杭州未来科技城核心区域五常街道。规划总占地26万平方米，总建筑面积50余万平方米。特发物业此次中标的为西溪园区外围物业服务，主要承担阿里巴巴集团总部整体工程动力维护服务及外围客服、安全、环境一体化总包服务。】

2016年4月，乘着公司混合所有制改革的东风，在经过3个月自上而下艰苦卓绝的奋斗和努力后，特发物业公司迎来了重大发展利好消息：公司从国内外众多实力竞争对手中脱颖而出，经历多轮筛选竞争，最终中标阿里巴巴集团总部西溪园区物业服务项目。

一、拼搏初现机会：入围阿里巴巴杭州地区物业服务优选供应商

物业公司承接阿里巴巴集团物业服务对扩大企业品牌效应有极大的促进作用，因此成为参与此次招投标物业企业的极力争取对象，万科、国贸、卓越、南都、爱玛客、戴德梁行等十余家国内外知名物业企业参与其中，竞争压力空前巨大。

通过阿里巴巴现场项目考察及评议筛选，特发物业公司等8家优秀物业企业进入阿里巴巴物业服务优选供应商投标资格范围。1月29日，临近年关，收到阿里巴巴集团西溪园区、滨江园区、云栖小镇物业服务投标邀请后，公司迅速组织成立投标小组，高天亮董事长亲任组长，领导投标小组，崔平总经理亲自部署，郭晓东副总、周初新副总积极协调资源，企业发展部、人力资源部、楼宇公司、坂田分公司、成都分公司、武汉分公司、杭州分公司及各兄弟单位通力协作，从年前的现场踏勘到年初投标文件的编制、管理团队搭建、商务方案的确定，在经历20多个日夜的艰苦奋战后，拟定出项目服务方案及管理团队配套方案。

3月18日，崔平总经理带领近20人的项目管理团队从全国各地赶赴杭州参与阿里巴巴团队面试。述标过程中，管理团队向客户展现了公司在高端园区一体化总包物业服务的优势和经验，由于准备充分，管理团队表现优异，获得甲方认可。经综合评定，最终我司同万科、国贸、南都物业4家物业企业入围阿里巴巴杭州地区物业服务优选供应商，取得了此次投标工作的第一阶段胜利。

二、成果显现：合作意向初步确定

入围优选供应商资格后，3月28日，再次接到阿里巴巴关于西溪园区物业服务方案细化要求，并要求后续现场核心管理团队走场踏勘，输出细化服务方案。团队人员再次赶赴杭

州，放弃节假日休息，任劳任怨，按照客户要求完成服务方案的输出。4月5日，崔总经理带领的管理团队再次出发赶赴杭州，向阿里巴巴阐述西溪园区的细化方案，并得到阿里的高度认可。

第二日晚，收到了振奋人心的消息，已初步确定我司中标西溪园区项目意向。接下来需要做的工作就是准备两套核心管理团队接受客户4月8日面试挑选。4月8日，公司郭副总带病坚持上阵，同周副总带领两套16人的管理团队，经历了近一整天时间的面试等待，最终确定了核心管理团队人员共6人。根据客户要求，面试选定的人员需提前2个月驻点并服务半年以上不能变动，这对我司是一项巨大的挑战。

三、领导班子决策一锤定音：终获客户认可，获得此次投标最终胜利

4月9日，特发物业高董事长、崔总经理等领导班子星夜兼程赶赴杭州，针对阿里项目投标工作进行统筹安排。非常时期、非常决断。高董事

长带领公司领导班子迅速决策连夜在酒店商讨应对解决措施，通过领导班子综合权衡、多线协调，各兄弟单位一把手全力支持、不计个人得失之下，最终决定：面试选定的团队人员按照客户要求指定时间到岗。

在领导班子与阿里的再次沟通中，客户对我司对管理团队人员的安排表示满意和认同，并对我司表现出的强烈的合作意愿和诚意表示赞赏，最终现场宣布阿里巴巴西溪园区服务项目由我司中标。

至此，此次阿里巴巴优选供应商投标工作终于尘埃落地。

四、另劈新天地，再创新辉煌

此次投标，从公司领导班子到参与投标的每一份子，都倾自己所有的力量参与其中，企业发展部、楼宇公司、坂田分公司、成都分公司、武汉分公司等部门及此次项目管理团队成员都以公司做强做大为发展大计，不计较分公司、个人一时之得失，全力支持项目投标工作。此次项目的成功中标，充分印证了公司领导班子做强

做大公司的决心，决策果敢；也充分证明各兄弟单位、部门的通力协作，力出一孔，克服各种困难，勇挑重担，充分展现了特发物业的凝聚力和战斗力。

在公司领导班子的正确领导下，去年打赢了华为保卫战，今年在公司蓬勃发展之时又赢得了阿里巴巴总部物业服务项目，公司在做强做大道路上又向前跨跃了一大步。

正如高董事长说的：无拼搏，不青春。不拼搏，无未来。奋斗，任何时候都不嫌早。奋斗，从现在开始也不怕晚。拼搏，我们正在路上……

特发物业发展至今已有23年，10多年前，我们在华为刚刚起步时就开始承接其物业服务项目，伴随并见证着华为飞速崛起成为世界一流杰出企业。到现在，特发物业公司已逐渐成为华为物管整体解决方案的核心供应商之一。而今，我们在阿里迅速发展之时承接阿里集团总部物业服务，我们憧憬着在后续公司品牌发展、做强做大的道路上跟随着阿里等高端客户再次腾飞。



特发物业接管青岛锦绣江山国际旅游城，正式进入高端旅游物业项目

近日，特发物业公司在战略投资者南通三建的大力支持下，凭借在高端物业服务领域的多年深耕与管理优势，正式成为青岛锦绣江山国际旅游城项目物管供应商。

该项目坐落于青岛莱西，占地13773亩，东西跨度约5600米，南北纵深约3100米，总规划面积10多平方公里。青岛莱西拥有国内少有的万年内陆湿地，基地环境优美，交通便捷，配套齐全，规划完善，发展前景广阔。该项目设计规划由野营区、越野车训练场、跑马场、千鹿园、游艇俱乐部、自然生态保护区、生态居住区、山地自行车训练场、民俗风情文化街、水上度假公寓等16个功能区组

成，为集高端休闲、度假、旅游、养生、居住、会议、办公为一体的水上国际旅游城。

2月25日，江苏南通三建集团和林泰涌集团就该项目签订了收购合作协议，为其发展提供巨大助力。特发物业董事长高天亮应邀参加了项目签约仪式，并了解该项目的整体规划设计、开发运营模式、商业经营等情况，为特发物业与该项目的合作打下了良好的基础。

在成为青岛锦绣江山国际旅游城项目物管供应商后，特发物业迅速组建专业管理团队，因地制宜，制定个性化物业服务方案。目前管理团队已入驻该项目，逐步提供了安防保卫、绿化灌溉等管理服务，为今后进一步的深度合作打下良好基础。

未来特发物业将因地制宜，将高端物业服务理念和模式，与锦绣江山项目的规划布局、区域定位等特点相结合，不断调整与锦绣江山实际需求相符的管理模式，创造出适合其发

展的定制服务方案，以营造温馨、舒适、安全、和谐的休闲旅游氛围；公司将始终以客户需求为准则，聚焦关键业务，建立完善的管理及应急处理机制，对各个区域实施科学合理的管理，高标准、多维度、全方位、严要求，以保证提供优质物业服务；并将不断革故鼎新，抛弃旧思维，大胆创新，借鉴服务华为积累的科技手段与理念，努力打造专业化、科技化、数据化、可视化的物业服务平台，贴近旅游文化需求，使广大客户员工、游客真切地感受到高品位物业服务所带来的便利。

这是一次共赢的合作，特发物业将为锦绣江山国际旅游城项目导入多年高端物业管理服务经验与模式，助力锦绣江山项目的快速发展，打造一流的水上国际旅游城。同时，特发物业也正式进入高端旅游物业项目，进一步拓宽服务业态，积累旅游物业服务经验，为公司的持续发展提供更广阔的想象空间。



高铁时代的速度与激情

——特发黎明领导赴北京铁路局参观学习随记

■ 刘文姝/特发黎明公司；王强/特发黎明长龙公司

京城的五月，特发黎明公司袁洪章董事长、郭岳副总经理及长龙公司刘涛总经理、王强副总经理等领导一行，

利用长龙公司第九届二次董事会在京召开的间隙，走进北京铁路局下辖相关单位参观和学习，虽行程匆匆但体会颇

丰，对中国铁路的高速发展、铁路运营生产及长龙公司的铁路通信信号在铁路行业的应用有了更加立体的认识。

春风化雨，新旧铁路时代的拼搏与奉献



5月6日，在北京铁路局中铁进出口公司党委书记李燕的陪同下，特发黎明领导一行先来到位于北京铁路局院内生产调度楼8楼的目前亚洲最大的铁路调度指挥枢纽——北京铁路局调度指挥中心。

环形剧场式部局的调度大厅面积4050平方米，设置245个调度工位，分为行车、机车、施工等17个调度工种，实时显示着列车运行图、车站示意图及线路基本情况等状态，管辖着包括京沪高铁、京广高铁在内的17条干线。一名调度员的工作强度非常高，上岗时全身神经高度警戒，要同时不间断实时监控8至22张调度屏，每班12小时内盯控900多列次高铁运行安全，拟发和发布调度命令100多条，接听和拨打调度电话300余次。如果把铁路线比喻成五线谱，调度员就是乐团

指挥，运筹帷幄于千里之外，每一分钟的计算都不能失误，正因为有了他们精准高效的调度，纵横交错的铁路大动脉才能安全有序地运转。

来到12306客户服务中心，听取中心主任介绍12306作为铁路服务客户的重要窗口，主要提供客运、货运、行包、公共信息咨询服务，始终坚持“以服务为宗旨，待旅客如亲人”的理念。在2700平方米的客服大厅里，客服代表们紧张地忙碌着，高峰期最多有100多人，一天24小时接听3万多个电话，承受着很大的工作压力，特别是我国人口众多和春运运力不足的现实，致使每年春运期间整个社会的怨气和戾气都撒在一个个客服代表身上，被不文明的旅客骂哭是家常便饭。中心特此设立“发泄墙”、“拳击柱”、“年度委屈奖”，来为员工

减压和激励。主任表示，无论多少委屈，大家依然希望用真诚和敬业让旅客感受到温馨的服务。

最后参观毛泽东号纪念馆。馆内面积420平方米，通过图片、雕塑、电子书、音视频等形式，全面展示“毛泽东号”这台英雄机车的光辉历程。作为中国铁路第一车，“毛泽东号”走过了不平凡的70年，它是中国铁路的先进典范，在支援解放战争、抗美援朝、抗震救灾等中屡次攻坚克难，做出了卓越贡献。



五次机车换型见证了中国铁路机车工业的发展历程；至今保持全路货运机车第一的佳绩，被誉为“时代的火车头”。展厅内“毛泽东号”机车

头1:1的仿真造型，使我们仿佛身临其境于“领袖机车”前而心潮澎湃。此外，纪念馆还展示了唯一一本有毛主席亲笔签名的《毛泽东选

集》，也是第三任司机长郭树德所在的“毛泽东号”机车组最珍视的传家宝。同时收集的还有不同时期的红色文献及珍贵实物。

走向辉煌，实现中国梦的复兴之路



5月7日，在北京南火车站领导的热情陪同下，我们一行人先后到车站调度台、信号机械室和车站应急指挥中心参观。号称“亚洲第一站”的北京南站，建筑面积42万平方米，远远望去像一只巨大的飞碟悬浮于空中，在阳光下非常醒目耀眼，它容纳包括京沪高铁、京津高铁在内的24条到发线。

南站的信号机械室是我们停留最久的地方。这里进出管理严格，宽敞洁净的机房内，并机运行的若干监控显示屏实时记录着一趟趟列车从预排近路、线路开放情况、道岔的定反表位置、信号机状态，以及列车进站、出站、行进、停站、减速等运行的全部过程的监测数据。相比调度台和应急指挥中心的海量信息传递，信号机械室是静寂肃穆而暗流涌动的世界，每一个看似枯燥平常的数据背后，也许就是一次故障和意外，丝毫容不得马虎大意。看着这个由点、线、数字组成的二维世界，很有点坐一室观天下的即视感。

室内整齐有序地排列着一个个继电器组合架、分线盘、检测设备、监测设备等，甚至还有已获技术公开的大量电路图卷宗。黎明袁洪章董事长和郭岳副总经理饶有兴致地一一询问并仔细察看，长龙刘涛总经理身为中国第一条高铁（京津高铁）的建设者，一进到信号机械室就像看到自家孩子一样，满怀激情地向黎明领导详细讲解铁路各个电务系统的功能、性能及中国铁路的技术发展，同时介绍了北京南站配置的长龙公司生产制造铁路信号集中监测系统，以及系统在铁路安全生产中所发挥出的重要作用。

最后的参观活动是乘坐京津城际高铁。这条被誉为“中国第一条具有完全自主知识产权、世界上运营速度最快的高速铁路”，2008年开通运营，设计最高时速350公里，全程120公里32分钟，从基础工程、轨道结构、通号信息、电力牵引装备到列车控制，均具有世界先进水平，从此拉开了中国高速铁路建设的崭新一幕，开启了辉煌的中国高铁新时代。

我们驱车到达1号进站口（据说是国家领导人乘坐专列的入口），转入二楼候车厅，厅内设有售票系统和休闲区。标识清楚，检票有序，非常便捷顺畅地进入了高铁列车内的二等座车厢，车厢内饰典雅，座位宽敞，扶手上有两个不同颜色的按钮，其中一个可以调整靠背倾斜度，另外一个调整座位的前后度，比飞机座椅更加舒适和人性化。前面座椅的后背上有活动餐板，可供乘客使用。到高铁启动后，列车行驶异常平稳，悄无声息，高速滑行中完全没有丝毫轻晃或颠簸。27分钟后，列车进入天津市并明显减速，3分钟后停靠天津站。赞叹间，谈笑着，甚至还来不及打个盹儿，就真真实实地体验了一把“京津半小时经济圈”的高速度。

此次随行参观学习的刘涛总经理、王强副总经理是长龙公司的领军人物，从他们二位及这次所有接触到的铁路人身上，毫不掩饰对铁路事业无怨无悔的热爱与激情，那份执著、拼搏、奉献的铁路精神深深地令人动容，我们有理由相信中国高铁时代下的长龙铁路人将继续努力，秉承“创新务实，诚信为本，客户至上，合作共赢”的长龙精神，不断地为中国铁路安全运输生产做出新的贡献，深圳长龙公司将伴随着中国铁路跨越式的发展而腾飞。

特力集团考察调研四会阳美翡翠玉器市场等2则

■ 毛跃、戴舟瑛/特力珠宝产业事业部

为了解翡翠玉器市场现状及发展趋势，特力珠宝产业事业部组织特力珠宝大厦招商人员，由吕航董事长和丁辉总经理分别带队，在2月底和4月26日分别对肇庆四会、揭阳阳美两地的翡翠玉器市场进行调研。

四会、阳美与广州、平洲并称广东四大翡翠批发市场。四会是国内最大的翡翠加工基地，以中低档翡翠产品为主，加工能力和价格在全国范围

内最具优势及竞争能力。揭阳以翡翠、和田玉为主营品类，以高端产品为主，制作产品多为精品，美国、新加坡、港、澳、台等国家和地区的客客户较多选择此地产品。深圳水贝片区的翡翠玉器很大一部分来自这两个地方。

通过对两地翡翠玉器市场的景气状况、产品特点、营销渠道等方面的调研，我们对广东翡翠玉器市场现状

及发展趋势有了一个直观的认识和基本的判断。随着经济大环境对珠宝行业的影响，翡翠玉器相较其他珠宝品类销量下降的幅度更大，价格下浮也很多，大部分主营批发的商家，也开始做一些零售业务。近期随着玉器翡翠市场下滑趋势的趋稳，玉器批发商开始对玉器市场的前景持谨慎乐观态度，但翡翠玉器市场趋暖迹象仍有待观察。



另：特力组织参观2016年第十四届深圳国际黄金珠宝玉石展览会

为进一步了解珠宝市场动态及行情，4月20日上午，特力珠宝产业事业部组织参观由亚洲博闻主办的2016年第十四届深圳国际黄金珠宝玉石展览会。

本次参展的海内外珠宝公司超过300家，展览面积达2万平方米，参展商家来自13个国家及地区，包括中国内地、比利时、印度、韩国、立陶宛、尼泊尔、波兰、俄罗斯联邦、泰

国、土耳其、美国、中国香港及台湾地区，展示了珠宝首饰的异国风情和本土文化。

此外，“2016年中国珠宝市场高峰论坛”也于4月21日在展会期间同步举办，论坛由深圳展及《亚洲珠宝》携手呈献。活动分珠宝汇演和专题座谈会两部分。本届展会还安排了多场专业研讨会，内容涵盖业界热门话题——实验室培植钻石对行业的影响、彩色宝石市场的发展动态，以及

琥珀首饰行情等。此次展会为各商家增补货源提供了一个极佳的平台，同时有利于打通海内外商脉，掌握中国市场的最新动态。





绿道徒步，放飞心情

——集团总部与特发黎明公司举行徒步健身活动等3则

■ 姜皓/特发黎明公司；杨义敏/特发小梅沙旅游中心；集团办公室

为迎接特发集团成立35周年，丰富员工业余文化生活，倡导积极、阳光、健康的生活方式，5月17日下午，集团总部与特发黎明公司联合组织开展绿道徒步健身活动。集团副

理、财务总监栗淼和集团总部员工，黎明公司董事长袁洪章和班子成员、本部全体员工、下属企业员工代表，共100余人参加活动。

5月的罗湖5号绿道，微风拂新绿，美景如画卷。沿途环山抱水，大

家远离了尘世的繁华与喧嚣，享受着大自然赐予的最纯粹的美，在绿色的怀抱中放飞心情，享受着这一份安宁。徒步队伍迎着美景向目的地进发，大家一路欢声笑语，相互鼓励，相互支持，和谐、融洽的氛围渲染着

沿途的风景。大家奋力争先，仅用2个小时便完成了本预定需2个半小时才能完成的行程。

为组织好此次绿道徒步健身活动，黎明公司制定了详细的活动方案，充分考虑到活动的每个细节，对各项组织工作进行了周密部署。徒步活动从东湖公园南门出发，终点为大

望棕榈公园，路程约10公里。

近年来，特发集团系统积极践行“人本”理念，大力倡导“快乐工作，健康生活”方式，关爱员工，推进和谐企业文化建设，每年都举办不同主题的登山、徒步等健身活动。本次徒步活动，不仅倡导了健康、文明、低碳的生活方式、带动

了广大员工的健身热情，加强了集团与黎明公司之间的沟通与联系。同时作为特发集团35周年庆系列活动之一，为即将到来的集团35周年庆作了预热，弘扬了特发“全员职业化，成就美好生活”核心价值观，激发集团员工的凝聚力、向心力、荣誉感。

特发小梅沙旅游中心参加梅沙街道总工会第二届羽毛球赛

4月18日，梅沙街道总工会第二届“工会杯”职工羽毛球赛在盐田体育中心拉开帷幕，来自梅沙片区共16家单位派出的16支代表队近60名运动员参赛。比赛共设男子双打、男女混双单项赛和团体赛等三个项目。

特发小梅沙旅游中心职工代表队共派出10名运动员参加比赛，通过两天的奋力拼搏，与对手进行激烈角逐，最终获团体第三名，队员谢文敏、雷青松获单项男双亚军；队员杨义敏、任庆获单项混双第四名的优异成绩。

比赛过程中，特发小梅沙旅游中心代表队以谢文敏、雷青松组成的男



子双打在面对实力最强的华侨城代表队时，以顽强的毅力和高度的默契配合奋力拼杀，双方打得异常激烈，并

不断拉近比分，赢得在场人员的阵阵掌声，赛出了水平，为特发小梅沙代表队赢得了有史以来最好的成绩。

特发信息开展征文比赛，掀起集团司庆活动小高潮

今年8月1日，这个普“司”同庆的好日子，我们将迎来特发集团35岁生日，集团以“创业与传承”、“发展与创富”为主题，启动了35周年庆系列活动。在司庆活动领导小组的动员与号召下，系统各企业积极响应，广泛参与，纷纷开展了以特发35周年为主题的纪念活动。

特发信息一马当先，通过开展征

文比赛的方式，掀起了司庆活动的小高潮。这次征文比赛汇集了特发信息各个岗位劳动者们的美文佳作，奋战在一线的信息人将感想感悟寄托于字里行间，将信念信心展现在诗词文赋，带给我们许多感动。

通过评比，此次征文比赛的获奖作品如下：

一等奖：张文纪——《扬特发文

化长技，求光缆文化创新》

二等奖：罗丽芬——《浅谈特发在积聚35年品牌力后如何实现自我营销》、《特发卅五周年赋》

三等奖：何亮亮——《一路走来，一路感慨》；黄明书——《特发》；吴育才——《浅谈如何立足本职岗位、实现个人价值、争做核心员工》

让执行力奔放起来

■ 刘现伟/特发信息电力光缆事业部

近日，特发信息电力光缆制造部举办了一次“执行力”内部培训，短短2个小时，来自部门内的王海军作为内训讲师，给大家带来了一场让执行力奔放起来的头脑风暴。我受益良多，切身体会深刻，这里与大家分享。

在我们企业工作中，好的执行力就是不找借口，全力执行。公司的决策、制度文件、订单的下达、任务的布置都是经过深思熟虑后决定和做出的，这也是我知道的充分了解的。但是，工作中执行时，我在言行中、内心里还是多少有意无意地找理由推脱、抗辩。一次，我所在的1号车间14盘套管线盘未按要求进行定位摆放，堆放于人行通道上面。当6S检查人员告诉我该问题时，我的本能反映就是该问题的存在有其“合理性”：套管刚推出来，尚未测试复检，只能放置在人行通道上面。其实，这些看似合理的理由背后是此类问题我从未



真正重视过，安排工作时泛泛而谈，对该区域人员只简单提示几句。我为之找借口的实质是推卸责任，畏惧困难和拒绝作为。好的执行力需要主动和有计划地去做，并在做的过程中不断地反思、总结、改善。执行力是PDCA（英语单词计划Plan、执行Do、检查Check和行动Act的首字母）环节中的Do，它不能脱离P、C、A单干。未经调查研究、未进行周密计划，凭想当然的执行力是“胡干”；没有通过试点，盲目冲锋，一下子拉很大的摊子的执行力是“胡弄”；浅尝辄止就说干不了，未做就先下结论说大话、空话的执行力是“胡说”。执行力是要讲方法的，是有规律的。在执行过程中，要区分工作轻重缓急，要有重点地开展工作，不被急事、杂事所困；清楚地知道工作瓶颈与短板，并有计划地改善。

好的执行力关键是要做好纵向管理。一项任务，从开始执行，到得到结果，是闭环的。职责是对工作范围和边界的界定。在工作中，大家各司其责，分工各有侧重。上级下达工作任务，下级全力以赴去完成，做彻底，干漂亮，以一个好的结果关闭本项任务。但在我的实际工作中，往往有任务布置，但无跟踪结果，甚至也没有反馈；推两下、动一下；纵向下达任务变成了横向推拉；上级在做下级的事，在行使下级的职责；下级则

在一边“骂娘”，说企业管理混乱。王海军在课堂中有一句话让我振聋发聩：没有执行，就没有管理。

好的执行力是开放的，不是闭门造车。“开放”是特发信息企业文化“责任、效率、坚韧、开放”八字理念之一。在执行过程中，我往往无形中给自己画很多圈，把自己禁锢其中。工作中要把自己的心打开，乐于听别人的不同意见特别是批评；要打破职责、部门壁垒，勇于帮助和接受别人的帮助；遇到困难，奋力解决，解决不了，马上向同事、上级求助。黄卫星总监经常对我说：“一个人解决问题时总是有局限性，碰到自己克服不了的困难时，向同事、上级打一个电话可能就会豁然开朗。”

我们制造部这次“执行力”内部培训虽然时间很短，但培训后我有两个新发现：一是制造部深藏着这么一位有感染力、说服力的培训老师，比公司外面聘请的专业老师讲得还要好，因为他能结合公司实际提出、回答一线管理问题；二是工作中我自己内心里不知不觉中滋长蔓延了很多“杂草”，通过这次“执行力”培训，“杂草”得以剪除，我心里敞亮了很多。

好的执行力是百折不回、一直向前的溪水，流入小河，汇聚长江，奔向大海。让执行力奔放起来吧！

不放弃的坚持

■ 王辅东/特发信息光缆事业部

近期，公司接到新加坡电信的订单，对大套管弯折能力有特殊要求，订单的难度不亚于一场“战斗”。为此，技术开发部针对该项目做了一系列工艺、材料、操作改进，“战斗”从此拉开了序幕。

新加坡是一个地理上的小国，却是通讯领域的强国，它地处马六甲海峡，是世界海上贸易的十字路口，这使得新加坡能够汇集各方精华，走在世界的最前端。由于有得天独厚的地理优势，新加坡的通讯产品主要依靠进口，在通讯领域该国始终以先进一流、领头羊的形象呈现于世界，新加坡电信是该国最大的运营商，也始终被作为邻国同类企业的龙头和标杆。成为新加坡电信的合格供应商，是企业硬实力的体现，未来也会成为其他国家类似项目的敲门砖、破冰斧，更能体现特发信息研发、技术、生产等综合能力，所以该项目的成功与否对特发信息未来海外市场的开拓来说显得意义非凡。

自该项目启动以来，我们做了大量改进实验和模拟实验，改进实验包括对生产工艺的改进，对原材料的改进，对产品规格的改进；模拟实验包括施工环境模拟，盘绕套管置入接头盒模拟实验，大量的实验，得到全面的数据，支撑我们最终找到正确的改进方向。

首先开始自我剖析，寻找工艺难

点：1、根据PBT套管的基本功能设计具备良好抗压和抗拉性能的样品；2、根据套管尺寸的设计需求，要求弯曲半径较大的套管；3、根据国内和新加坡工程应用习惯的差异，增加接头盒内空间。

针对以上分析出的原因，技术人员开展了一系列的套管弯折性能优化实验，项目进入实战阶段：1、通过提高套塑生产水槽各区的温度，能够让松套管材料PBT分子结构充分运动、重排，提高PBT的结晶度；2、通过降低



松套管的生产速度，能够让松套管在水槽中停留更长时间，提高PBT的结晶度；3、通过减小套管外径尺寸，降低套管本身允许的弯曲直径；4、增大套管壁厚，增大套管弯曲处承受变形的体积；5、改变套管原材料配方，增加柔顺剂使高聚物分子链主链的长度增加、支链的活动能力增强；6、改变施工盘绕操作方式，采用退扭盘绕的施工手段，保证施工成功率和套管在接头盒中的稳定性。

在改进过程，我们不可避免地遇

到了瓶颈，比如尝试使用的新配方材料，72小时内弯曲性能有较明显改善，但后结晶过大，套管硬度、脆性随时间推移有大幅提升，一个月后弯曲能力降低至与常规材料无异，这使得我们一时间失去了方向。后来经过大家的不懈努力，多次分析并调整材料配方，最终克服了后结晶问题，套管韧性得到有效提高。

3月14日，我们携新材料所做套管与新加坡电信方进行了技术支持与交流。为更好证明套管弯曲能力，我们模拟了更为严苛的施工环境，经过多次模拟实验后，套管依然没有出现弯折，多次成功的盘绕使我们套管获得了新加坡电信方的认可。

该项目给我们带来严峻挑战，同时也给了我们证明的机会，我们并没有放弃这次机会，而是积极应对，主动调整，多次实验后分析得出有效的改进方案，通过改变操作手法保障施工稳定有效。过程中大家积极思考、百折不挠，正体现了我们的“责任和坚韧”，与厂家、客户的积极沟通、分析、第一手的资源分享，更是体现了我们的“效率和开放”，在这样的团队中，任何挑战都不足为惧，困难可以使我们跌倒，但阻止不了我们再爬起来的意志！我们赢得了“战斗”的最终胜利，赢得了客户的信赖，我们赢在对困难的“不放弃的坚持”。

小印章背后的酸甜苦辣

■ 席然/特发地产工程管理公司



自2010年开始接手印章管理工作，转眼已经六个年头，回首与小印章相知相守的日子，感触颇深，别看它“身量”不大，但作用不可小觑，与它相伴的日子更是“酸、甜、苦、辣”一味不少。

酸中是责任

因为管理印章的缘故，每天从早到晚，我的座位总是“人气最高”。审核、登记、用印，分分钟都在上演。有时，一天要盖几百份工程资料。人来人往，热闹非凡。

按公司规定，目前的用章审核需要部门和公司领导两级审批签字，但有的过来盖章施工单位无法按要求全部签字审核完，于是便经常产生要求后补签字，要求通融的情况产生。对此，我的态度是凡涉及合同、协议、签证等会给企业带来较大风险的情况，概不通融；对于一些常规性的不涉及资金、资信等的日常工作，在紧

急的情况下，先以短信、电话征求领导同意，后补签字。对于这种严格的审核程序，有的同事很不理解，觉得不过是“敲”个章的小事嘛，何必如此项真？殊不知，小小一枚印章，代表的是企业的承诺，是企业的责任，也会为企业带来不可估量的损失，这一关不把好，随便一点，就有可能造成后续的巨大风险。面对别人的不理解，玩笑中的“酸”味，我只能自己安慰自己，可岗位的职责还要坚守。

甜中看发展

第一次过来盖章的人，看到我拉开抽屉时，总忍不住开玩笑：哎呦，这一抽屉的章，总管啊你！每当这时，心里总会觉得甜滋滋的，不是因为被叫成总管，而是因为这一枚小小的印章承载着特发工程管理公司一个个的项目，一步步的脚印。心头的自豪和喜悦油然而生，保管印章所付出的所有辛劳和烦恼一扫而光。

苦中有成就

6年来不记得多少次，同事打来电话说有个急事要用章，哪怕是已经回到家，坐在饭桌上，顾不得吃饭立马就得着急忙慌着折回公司去盖章。有时晚上要准备睡觉了，同事打来电话说临时有份资料第二天一早要盖章，问我能不能早点去办公室，第二

天我一早就赶到公司等着需要盖章的同事。6年来，记不清有多少个这样的场景在重复上演，有多少个下班后或周末节假日个人时光被占用。有时候我为此深感苦恼，甚至有几次周末看到是公司同事的电话号码，有那么一两秒钟的时间想拒接。但是，我不能，我知道，如果不是特别着急的事情他们不会打这个电话，我也理解，正是在同事们共同的让我牺牲中，特发工程管理公司才有了今天的发展。

辣中有滋味

记得有一次，我外出办事。去的路上，一个同事打电话过来，说公司有个文件需要盖章。我告诉他，正在办事的路上，办完就回去盖，大概需要一个小时的时间。因为路上堵车的原因回到公司已经超了一个小时，没想到同事一见到我回来情绪很激动，一直数落我：“盖个章要等一个多小时，效率也太差了！管章的人就该在这守着，不能出去乱跑……”看着一屋子的同事，我心里的火“腾”地一下升起来，但我压住火气，耐心地边盖章边向他解释：“我的工作不只是盖章，还有……”

保管印章6年来，对于如何把印章管好，个人在实际工作中积累了一些经验和做法，总结起来无外乎两个字：一个“细”字，一个

“度”字。所谓“细”，就是严谨细致，不管是登记、用印、资料留存都要认真细致，一丝不苟，从编号到时间，从内容到经办人员，从审核到签字，从整理到归档，都要一一对应，不容出现差错。所谓“度”，就是执行落实好公司印章管理制度，绝对不能出现违规用印

情况。一方面，对于一些合同、协议、工程签证等涉及资金、费用的文件和一些涉及公司利益的承诺、说明之类的文件，绝对不能讲人情、看交情，要坚决“红灯禁行”，必须经相关领导审核签字后方可用印；一方面，对于一些日常工程资料，要增强服务意识，不摆

架子、不为难人，可以“绿灯通行”，后补签字。

印章虽小，作用却大。印章管理也是众多管理岗位中最平凡的一个，把这平凡的、繁琐的工作做好、做细需要付出辛勤和努力，小印章背后的苦辣酸甜，也许只有管过印章的同事才能有所体会吧。◀

一方有“难”，八方支援 ——特力永通管理处抢修水泵侧记

■ 黄德标/特力物业永通管理处

4月6日下午，特力物业公司全体党员正在华日大厦七楼会议室举行“两学一做”学习讨论会，3点左右，突然收到永通管理处传来消息：仅有的一台生活水泵在抽水过程中突然烧坏（原有一台使用了20多年的备用泵也已损坏，新泵已订购但还未到货）。永通大厦的供水系统是用水泵将自来水由一楼抽到楼顶水池，再由水池供水给大厦用户。永通大厦是集办公、桑拿休闲、酒店住宿、棋牌茶艺为一体的综合商业大厦，如果因供水出现问题而影响到众商家的正常经营活动，后果不堪设想，而永通大厦的两台水泵都已不能使用，就算马上购买新泵从寻货、订货、付款，再到送货安装等程序走下来也来不及。情况万分危急，这时，与会的水贝管理处党员吴卫生在知悉这一情况后，告诉大家水贝管理处有一台旧水泵可

以先用来救急。

在报经公司领导许可后，永通工程人员与吴卫生一道马上前往水贝管理处。吴卫生与水贝管理处相关人员不怕脏、不怕累，亲自拆卸并装运水泵，充分体现了共产党员的先锋模范带头作用。工程部李舜娜怕公司技术力量不够，影响水泵的安装进度和质量，及时联系专业水泵安装人员前往永通管理处协助水泵安装。在公司领导的高度重视、各部处相关人员的鼎力帮助下，永通管理处在晚上7点30分左右完成了水泵的安装并正常工作，确保了大厦各商家的正常经营，避免了由此有可能对我们物业公司造成的经济损失和负面影响，化解了一次危机。

通过永通管理处水泵故障的抢修事件，一方面暴露出了永通管理处在设施、设备维修保养管理方面还存在

欠缺，今后必须引以为戒，吸取教训，加强管理，做好设施、设备的维修保养计划，确保设施、设备的正常运行。另一方面充分体现了特力物业一方有难，八方支援的团结、协作集体观念和良好工作氛围。◀



“压力山大”，我们从来不惧怕

——记华为公司成都研究所2016年百里徒步活动保障工作

■ 梁先菊/特发物业成都分公司

4月16日，华为成都研究所“以I之名，为爱出发”百里徒步活动在温江绿道举行，参与的华为员工及家属总人数多达6300多人，受到成研所各领导的高度关注。整个徒步活动的车辆、人员指引及安全保障均由特发物业成都分公司安全部负责，这是成都分公司成立以来活动保障人数最多，保障路程最长的一次，不管是人员、物资的协调，还是保障工作，都对安全部带来前所未有的巨大压力。成都分公司领导高度重视，亲临部署工作，带领整个分公司团队全力以赴。

一、专业保障，责任到人

成都分公司安全部召开4次特别会议，明确保障工作流程细节，落实保障预案，将各驿站、路口、执勤点的职责内容落实到个人，分工、责任明确。为体现大型活动保障的专业

性，特地申购了一批交通指挥棒、交通警示灯、反光衣、袖标、雪糕筒等专业交通指挥工具。

二、整合资源，全员迎战

由于需求保障人数多达66人，已超过单班次安保人员总人数，成都分公司抽调了航电、西区、代表处等多个其他项目的骨干安全员与成研基地安全部骨干组成本次保障的队伍，并对保障团队进行了一系列的培训和各种突发事件处理预演，以保证保障活动的顺利完成。活动开始前两天，安全部还抽调30余人花费200余小时协助业务部门分装6300余份物资并夜间到活动现场看守。

三、借鉴经验，保障创新

汲取以往大型活动的安保经验，分析2015年徒步活动保障的优缺点，本次对各个关键点预先部署。活动当

天早晨六点，保障队伍准时从基地出发，在华为员工未出发之前，就按照保障预案提前到达各个路口、驿站、服务点并布置好现场。由于活动参与人员多，历经路口车流量大，当天气温较高，为保障每个路口的安全通行，采用了交通指挥棒等专业交通指挥工具，并对各路口定制责任人，由主管进行分段管理。本次活动的一个突破性保障措施是增加了一只骑行队，在整个徒步路程中来回巡视，查看沿路情况，预防各种突发事件，最大程度保障活动参与人的安全。即使中午的阳光刺得人睁不开眼，或是保障的路段没有午饭提供，只能饿着肚子，我们的安全员也身姿挺拔，坚守“岗位”。

活动还未结束，我们的保障工作就得到了华为领导和各位员工的肯定和好评，被华为领导赞誉“本次保障特别专业”、“本次保障很牛”……这是对我们恪守职责和坚持最好的肯定。

这次活动不仅为我们积累了户外大型活动安保工作实战经验，也为诸多应急方案的实际操作提供了借鉴。我们将继续努力，发现不足，提升自我，让以后面对更大的困难也毫不退缩。☺



油瓶倒了谁来扶？

■ 程玉红/特发物业廊坊分公司

“一如走钢丝，地头力就是一个诀窍。一个诀窍是很多错误和失败的精华，是很多尝试和失败的精华。它不是墨守成规，更忌抱残守缺，而是重在体认与创造。”摘自《中国经济时报》

曾经参加过第一太平戴维斯物业培训，讲师给出了一个互动题目“油瓶倒了，CEO是否应该去扶”，众说芸芸。有人讲，如果相关责任人不在现场，CEO不能扶，要等着对相关责任人进行重罚，这样就维系了体系的尊严；有人讲，CEO应该去扶，他作为管理者，油瓶也是他管理的的一部分；最后讲师也给大家提出了思考，如果这个油瓶子换成了一个活人，你会选择什么？你是伸出手去救人呢，还是要等待把肇事人找出来，让他去承担责任？

其实细细想来油瓶子倒了要不要扶，本来是个极其简单的问题。不同的处理方法无不例外基于以下几点考虑：漏油就是损失，即使不是自己的责任，也要先解决损失问题，油瓶倒了我来扶；谁的责任谁承担，解决问题，关键是谁承担责任，油瓶倒了找人扶。也正如大敌当前，一个敌人正在向着军长瞄准，军长是命令别人去开枪，还是自己开枪？显然是自己开枪！

“油瓶倒了，你要不要扶”的课题，真实的案例就发生在我们面前……

在前段时间，廊坊华为基地数据中心突发性供电线路停电，设施管理公司柴油储存设备出现严重漏油问题，多台发动机不能启动，采购又迟迟未到位，备用UPS只能供电半小时；如果不能及时解决油的问题，数据中心将出现严重事故，事关紧急！华为行政分部将这一消息知会了我们特发物业廊坊分公司。在这紧急时刻，分公司负责人当机立断，“虽不在我们物业管理的范畴内，但这是‘基地生死攸关’的大事，我们一定要尽最大的能力协助解决！”

险情就是命令，我们兵分两路，一路主攻中石化，另一路攻中石油，通过各种关系，经过多方沟通协调，中石化终于答复我们可以紧急派车装油输送到基地。分公司经理刘兆清担心时间紧急，又亲自带领强电工程师到加油站督促，在我们不懈的努力下，油罐车终于到了基地油库，才松了一口气。

我们应急响应的速度和能力，得到了华为行政部的肯定，夸奖我们“什么是好兵，拉到战场就能见分晓”。

油瓶倒了要不要扶，答案很简

单，在战场上一切等待和推诿，就等于自杀。在日常工作中，员工在现场发现了“油瓶倒了”的新问题，超出了工作流程和体系要求，就一级级上报，等到报到领导那里，再一级级下传指令，等再到了现场，油瓶都干了。不要让流程和体系阻碍我们的进程，要让它更好的成为我们解决现实问题的助推器！

文章至此，你还在为‘油瓶倒了该谁扶’而纠结吗？答案永远在现场，现场及时地解决问题最是切要，这才是管理的真谛。人只要有付出就会有收获，你在不经意间撒下的种子都会开花结果！☺





01

特发信息荣获“广东省诚信示范企业”称号等4则

5月11日,广东省企业联合会、广东省企业家协会发布“关于表彰2015年度广东省企业、优秀企业家、广东省最佳诚信企业、诚信示范企业的决定”,特发信息榜上有名,荣获“广东省诚信示范企业”称号。特发信息已连续9年获此殊荣,这是特发信息多年诚信经营、依法履约的鉴证,也是社会各界对特发信息信用规范的充分肯定。

另:5月9日-11日,由中国光学工程学会联合美国光纤学会共同主办、特发信息的“光纤改变世界——纪念光纤发明50周年大会暨备战400G-新型光纤光缆技术创新及产业发展高峰论坛”在北京国家会议中心隆重举行。赵梓森院士和余少华院士(武汉邮电科学院)、邬贺铨院士(中国工程院)等行业专家以及清华大学、北京邮电大学、中国电信、中国移动、中国联通等著名院校及企业的学者、专家等出席会议,回顾了光纤产业的发展历史,探讨光通行业的技术热

点、发展方向,共同商议技术难点和解决方案。特发信息光网科技公司卢浩总经理代表特发信息发表了“数据中心密集布线光纤产品”的主题报告,介绍了特发信息发展历程,并向各与会人员展示了特发信息重点推出的光纤新产品,充分展现了特发信息“满足客户需求,实现客户价值”的企业理念。

又:2016年汉诺威国际信息及通讯技术博览会于4月26日至29日在德国汉诺威展览中心举行。该展会是全球顶级、世界排名第一的专业性、涉及工业领域最大的国际性贸易展览会,每年一届,该展创办于1947年,迄今已有68年的历史,被公认是联系全球工业设计、加工制造、技术应用和国际贸易的最重要的平台之一,是“全球工业贸易领域的旗舰展”和“最具影响力涉及工业产品及技术最广泛的国际性工业贸易展览会”。特发信息作为中国光通信行业的重要制造商之一,通过参展本届博览会,一方面对大数据和云、数字化转型、物联网、移动、光通信等行业的未来发展趋势进行了解,另一方面积极扩展了特发信息品牌影响力,为公司海外市场拓展夯实根基。

再:4月27日至29日,特发信息电力光缆事业部应邀前往浙江丽水、广州开展“电力光缆OPPC、OPLC应用以及新产品技术交流”活动,浙江电网公司以及广东电网的相关技术、施工人员参加交流活动。此次活动,不仅推动了特发信息与浙江电网公司以



及广东电网公司的技术交流、增进了了解、沟通信息的目的,而且促进了公司OPPC、OPLC应用以及新产品新技术的推广。(王平、刘彬、徐常志、赵清/特发信息公司)

02

特发信息OPPC及智能电网在线监测系统在浙江电网成功运行等4则

4月8日,首次运用特发信息OPPC以及智能电网在线监测系统的浙江电网青田电网公司丽水青田东门OPPC线路改造项目通过验收。该条线路是浙江省第一条OPPC线路,能成功准确地实时监测线路温度、张力及覆冰等内容,为线路运行维护和监测提供了重要的科学数据基础,并能在极端状况下应急处理和危险预警。本次验通过,标志着该系统成功运行,为特发信息开辟OPPC及智能电网在线监测系统市场夯实了基础。



另:5月17日,泰国国家电力公司工程项目经理一行4人到特发信息东莞光通信产业园参观考察,观看特发信息视频简介,并与公司海外销售人员进行了现场交流。随后,实地参观光通信产业园区、生产车间、技术中心,了解ADSS和OPGW光缆生产情况。泰国客户对特发信息的产能规模、生产能力、装备水平、质量管理等各方面给予了高度的评价,为日后双方合作奠定良好基础。



再:5月7日-10日,特发信息在东莞光通信产业园举办“生产经营单位主要负责人安全培训班”,特发信息光缆分公司、电力光缆事业部、光网科技主要负责人近50人参加培训。培训以安全生产为切入点,从国家安全生产方针、政策和有关安全生产法律、法规、规章及标准、安全生产管理基本知识、安全生产技术、安全生产专业知识以及生产经营单位的安全生产主体责任等几个方面进行了详细的讲解。

又:4月20日下午,南山区庆五一表彰活动暨第十届青工文化节在南山文体中心隆重开幕,深圳市总工会副主席冯艳玲,南山区委副书记、区长王强,区政协主席陈章



联,区人大常委会常务副主任王晓星,区委副书记、区政法委书记尤江伟等部分机关干部、单位主要负责人、各社区工会联合会主席、部分劳模代表、受表彰的优秀青工、先进集体和先进个人代表共计66家企业、1300名职工代表参加活动。特发信息光网科技公司线缆生产部副经理龙清钧获得“南山区优秀青工”称号。劳动光荣,青春无价。在优秀企业如云、人才济济的南山区获此殊荣,是特发信息莫大的荣誉。龙清钧担任光网科技室内缆副经理期间,爱岗敬业、默默奉献,通过开展“成本降低”、“TPM之基础改善”,“开展生产多工序合并项目”等活动,采取“旧料回收利用”、“余料接续生产”等方式,为公司年节省成本100万元以上。

(徐常志、刘秀丽、姚金福、万丹/特发信息公司)

03

特力物业启用全新停车场管理系统

特力物业公司所管辖区停车场管理系统使用时间均超过5年时



间,有的甚至将近10年,设备严重老化、陈旧,已不适合车辆日益增长的停车场管理需要。为规范管理,确保停车场车辆畅通有序,堵塞停车场收费管理漏洞,特力物业决定更换停车场管理系统,并专门成立领导工作小组,在去年底及今年初,先后对深圳多家停车场管理系统厂家进行考察、调研、论证,最后确定由小猫停车公司为特力物业所有停车场更换停车场管理系统,并永通大厦管理处率先启用新系统。经过一段时间的试运行,目前,新的停车场管理系统基本运行正常。新的系统采用无卡识别技术,避免了过去只认卡不认车,一卡可几部车使用的弊端,可有效堵塞收费漏洞,提高停车场效益。其他管理处也陆续对旧停车场系统进行更换。

(黄德标/特力物业公司)

04

特发黎明镒清公司科技项目通过验收

5月18日,特发黎明镒清图像技术有限公司参加深圳市科技创新委组织的科技项目验收答辩。此

次验收的科技项目属于市科创委协同创新计划国家和省计划配套项目。市科技计划专家组听取了验收报告，审阅了项目实施工作总结报告、项目科技报告、项目预算决算报告、相关技术资料、项目成果应用资料等相关材料，认为项目验收资料齐全，内容全面翔实，研究成果突出，完成了项目合同的各项任务，一致同意项目通过验收。至2016年5月，特发黎明镒清公司在国家、市、区各级科技管理部门立项的多个科技项目全部成功验收，为推进公司科技成果在市场的推广应用奠定了重要基础。

(张志彬/特发黎明公司)

05

特发小梅沙海洋世界荣获2015年度深圳十大景区等2则

近日，深圳特区报旅游部与深圳市旅游协会联合举办的“2015深圳旅游行业人气榜”评选结果公布，特发小梅沙海洋世界进入深圳市十强景区的榜单。评选由深圳市民通过线上投票选出。



另：特发小梅沙海洋世界满意度调查工作自2013年开展以来，已经持续近4年，各部门对满意度调查工作都极为重视，景区部在对客户服务方面更是要求严格。为确保员工对游客提出的问题顺利解答，同时加强员工对园区的了解。海洋世界景区部针对游客经常提出的问题做了统计，并要求各班组分别实施培训。历经半个月的学习，景区部于4月28日组织部门全体员工开展满意度答疑模拟考试，并将考试成绩作为年终绩效考核评分依据。通过培训与考核，员工们对非本岗位工作也有了一定的了解，在今后工作中将能够更好地为游客服务，提高客户对园区的整体满意度。

(方瑞程、陈雪红/特发小梅沙旅游中心)

06

巴士集团马正源副总经理带队到特发和平里调研

5月4日，巴士集团副总经理马正源带队到特发和平里考察，特发地产总经理陈宝杰等陪同考察并作介绍。

马正源副总经理一行首先考察和平里一期地下公交总站、地铁接驳连廊，体验和平里的交通便利和快捷，然后参观一期、二期园区和幼儿园、安居型商品房，一边听介绍，一边看实景，对和平里人性化的生活配套设施、园林绿化、建筑



材料、施工工艺表示赞赏，称赞特发集团、特发地产不愧为一个高度负责任的企业，项目开发和建设理念值得公交集团学习借鉴。

巴士集团正致力于探索适合深圳发展特点的场站综合立体开发新模式，目前巴士集团上李朗公交场站综合立体开发项目与特发地产已达成合作意向。此次巴士集团高管到特发和平里调研，有利于促进双方的相互了解，为今后合作打下良好基础。

(黄胜鹏/特发地产公司)

07

特发物业成功中标华为公司上海研究所东方万国项目等3则

5月5日，特发物业上海分公司继通过议标形式顺利接管华为公司瑞邑一期、二期、三期项目后，又成功中标华为上海研究所东方万国



项目。该项目位于上海浦东新区新金桥路1599号东方万国企业中心园区内，项目分为E1、E2两栋，共计面积4.59万平方米。我司负责安全、工程、环境、会务综合一体服务。华为通过议标形式确认我司提供物业服务，是对我司物业服务成绩的充分肯定与信任。该项目的成功中标将大大增强了上海分公司的综合实力，为实现分公司长期发展战略目标打下坚实的基础。

另：2016年4月28日，特发物业东莞分公司与广州中医药大学成功签署华为门诊部物业管理协议。华为门诊部项目占地面积4000平方米，共计四层（含地下一层）。主要经营范围为体检、会诊医疗、急救等业务。根据协议，由东莞分公司为广州中医药大学华为门诊部提供安全、清洁、工程、室内消杀业务。该协议的签署充分表明广州中医药大学对特发物业工作的认可，同时与广州中医药大学的合作也开启了特发物业东莞分公司项目拓展的新篇章。



又：4月22日，由特发物业武汉分公司牵头，华为武汉行政分部、莱城装饰公司、丽岛物业共同参与，顺利完成了华为武汉研究所未来城A8塔楼的场地交付验收。历

时一个多月，分公司完成了装修期间现场监督管理介入、清洁开荒、绿植租摆、环境治理、空气检测、验收等工作，场地验收流程得以优化，为今后接管项目场地验收工作打下坚实基础。

(何朝武、周世云、侯润/特发物业管理公司)

08

节能减排，我们能做更多——特发物业华为成都基地开展第四届节能减排宣传周活动等3则

企业的节能减排不仅利国利民，而且能为企业高质量、高效率的生产打下良好的基础。4月22日是“世界地球日”，华为成都行政分部以此为契机联合特发物业成都分公司开展了以“低碳，从点滴做起”为主题的基地第四届节能减排宣传周活动，呼吁低碳健康，节能环保本届活动形式多样，内容丰富，基地员工积极响应，宣传效果明显。当然，节能减排工作并非一蹴而就，希望你我从点滴做起，为节能减排增添一份力量。

另：5月13日下午，为进一步提高广大客户和管理处员工的消防安全知识及灭火技能，扎实做好消防安全工作，特发物业发展中心管理处组织开展了以“关注消防、珍爱生命，共享平安”为主题的消防

知识培训及演练活动，大厦重点客户代表、管理处清洁分包商、以及管理处员工约130人参加。培训演练使大家进一步了解消防灭火知识，掌握灭火器材的使用和现场扑救技能，紧急疏散及逃生自救方法，补充了广大客户和管理处员工在消防安全上缺乏的必备知识，增强了消防安全意识，加强了对突发火灾应急扑救处置能力，取得了预期的效果。

再：为响应政府出台的“《深圳市生活垃圾分类和减量管理办法》，明确生活垃圾分类投放，并将每周六定为深圳的资源回收日，对再生资源进行统一回收”的宣传，5月14日上午，特发小区管理处的小区中心公园举行资源回收宣传活动。活动主要是针对废金属、废纸、废塑料、废玻璃、废织物等资源类垃圾统一集中回收，同时宣传节约环保意识，引导居民团结起来，推行垃圾分类，使资源再次利用。活动得到部分居民的理解、支持和参与，相信未来参与的居民会越来越多，管理处也将坚持不懈地推进宣传活动并做好回收工作，使资源得以继续利用。

(何柳、郑和良、李晓佳/特发物业管理公司)



财政部和国家税务总局明确房地产营改增相关税收计税依据

财政部和国家税务总局4月26日发布通知，明确营业税改征增值税后契税、房产税、土地增值税、个人所得税计税依据，并自2016年5月1日起执行。根据通知，计征契税的成交价格不含增值税；房产出租的，计征房产税的租金收入不含增值税；个人转让房屋的个人所得税应税收入不含增值税，其取得房屋时所支付价款中包含的增值税计入财产原值，计算转让所得时可扣除的税费不包括本次转让缴纳的增值税。

国务院确定发展住房租赁市场，倡导购租并举

国务院总理李克强5月4日主持召开国务院常务会议，确定将发展住房租赁企业，支持利用已建成住房或新建住房开展租赁业务；鼓励个人依法出租自有住房；允许将商业用房等按规定改建为租赁住房。此外，公租房将推进货币化安置。会议同时指出，将增加租赁住房用地供应，并鼓励金融机构加大对租赁行业支持。

深圳保障房今后建至东莞、惠州

4月18日，深圳市住建局发布通告称，深圳市住房保障署已依法登记成立。保障署相关负责人表示，深圳市将在新增建设用地指标方面，加强与市相关职能部门的协调沟通，确保将全市新增住房建设用地大部分用于建设人才住房和保障性住房。同时，将充分发掘东莞、惠州等地较丰富的土地资源潜力，在这些地方集中建立人才住房、保障性住房项目。

深圳将首试现房预售

4月26日，深圳市土地房产交易中心挂出一宗位于龙华新区民治办事处的商住地块，这是龙华新区今年推出的首宗居住用地。该地块被确认为深圳市商品房现售首个试点项目，意味着在这宗地块上建设的住宅、商业物业或其他建筑物，不能提前进行预售，须在竣工并取得不动产权证书后进行现房销售。

深圳“住建规划”意见发布，北部城市新区或成大都市圈

近日，深圳市规土委发布关于征求《深圳市住房建设规划（2016-2020）》公众意见的通告。其中，在区域规划方面，北部城市新区包括西部工业组团（松岗、沙井和福永北）、西部高新组团（公明、光明及石岩）、龙岗中心组团（龙城、龙岗、坪地）、东部工业组团（坑梓、坪山）。北部城市新区是深圳未来的大都市圈，政府将加强该片区的基础设施建设力度，提供充足和多层次住房满足本地区产业配套和外围地区住房需求。



长影世纪城新乐园五一试营业

作为东北地区最大的电影主题乐园，长影世纪城被人们称为“东方好莱坞”：特效电影是这里最大的特色，在园区内，设有3D巨幕、4D特效、世界首家的5D影院、激光悬浮、动感球幕、正交多幕、飞翔式穹幕影院等多个影院，可谓是将当今世界最先进的技术汇集于一身。五一假期开启二期新乐园试营业，亮相的“华夏翱翔”、“冒险游戏”、“空间迷城”、“蝴蝶泉边”、“萌萌八爪鱼”、“波波小艇”等新项目，采用了世界上最顶级的创意与最尖端的科技。华夏翱翔是长影世纪城新乐园主打项目之一，硬件引入当今全球顶级电影科技设备，视觉特效联手全球著名影片《指环王》原班人马操刀制作，效果震撼非凡。

《愤怒的小鸟》主题嘉年华欢乐入驻成都海昌极地海洋世界

自2009年12月《愤怒的小鸟》发售以来，全球累计下载量突破20亿。2016年5月20日《愤怒的小鸟》大电影全国首映，曾经风靡全球的小鸟家族将火爆回归，再掀全民热潮，这款红遍全球的游戏将以大电影的形式经典回归，萌动全球。与此同时，成都海昌极地海洋世界《愤怒的小鸟》主题嘉年华将同步启幕，成为西南第一家、全国第三家获得芬兰Rovio公司正版授权的嘉年华承办方。据悉，本次主题嘉年华活动将从5月20日持续到6月19日，届时，在成都海昌极地海洋世界，大家可以同步体验到电影中原版的欢乐盛宴。

陕旅集团旅游产业融合创新引来八方合作

近年来，陕旅集团依托“创新驱动、转型升级、全产业链发展”战略，确定了涵盖“陕北红色旅游、关中黄土文化、陕南绿色生态”的“王”字型产品布局，包含延安圣地河谷、白鹿原文化产业园区（白鹿原影视城）、两汉三国文化园区·诸葛古镇等8大省级重点文化项目的在内的19个大型旅游项目遍布全省，引领陕西旅游产业大发展的新方向。2016年，陕旅集团依托旗下50亿元规模的陕西旅游产业投资基金，在整合重组传统旅游业务基础上，积极探索旅游业与实景演艺、低空航空、载人索道、互联网新技术等的融合创新，吸引了众多来自海内外的关注与合作。这一系列旅游业态新项目拉开了陕旅集团以投资型集团公司走出陕西、走向国际的大幕。

第二届文旅产业资源大会落幕，打造文旅产业对接平台

5月13日，第二届（中国·深圳）文旅产业资源对接大会在会展中心举办，大会主题为“文旅大时代，产业大机遇”。此次对接大会，云南、黑龙江、广东、广西、重庆等地的30多个地方政府都积极参与。在对接大会现场，参会的文旅产业各路专家、精英先开展讲座，带来各自的主题报告，与众人分享自己的独到看法和创富的新思路，随后，由主持词召集嘉宾，开展巅峰对话。业内人士认为，当前我国旅游行业发展环境大好，依托大平台，借助政府力量，中国旅游资源整合联盟成功举办了第二届（中国·深圳）文旅产业资源对接大会，不仅有效整合资源，促进交流与合作，对我国文旅产业的健康发展，也起到良好的促进作用。

第十三届（2016）中外避暑旅游口碑金榜立夏发布

5月5日（立夏），“第十三届（2016）中外避暑旅游口碑金榜”在香港向全球发布。该榜以夏季清凉舒适气候旅游目的地为主要导向，包括五个分榜：2016全球避暑名城百佳榜、2016中国避暑名城65佳榜、2016中国避暑休闲百佳县榜、2016中国避暑名山百佳榜。本届联合评价机构为世界文化地理学会（ICGA）、中国城市竞争力研究会（CICC）、亚太环境保护协会（APEPA）、中华口碑传播中心（CPPC）。

把梦想当成信仰来坚持

■ 刘伟洁/特发黎明公司



每个人的脑海中，至少有一个梦想，或虚幻或现实，或大或小，但我认为是梦想，就应该有存在的价值，我们应该竭尽全力地去实现它，无论成功与否，我们都不应该放弃。

因为，梦想于我们而言，就像是航海时的指明灯，引导我们前行的方向；梦想于我们而言，又是黑暗中的明亮星火，带给我们向往黎明的光亮；梦想于我们而言，还是沙漠中的一口粮一口水，带给我们生存的信念。我们可以叛逆可以与众不同，只要我们有一颗追求梦想的心，就能得到别样的人生。我们在幸福中出生，在追求中成长，在梦想中逐渐变得光彩照人。

追求梦想不会一帆风顺，困境会伴随你左右。你不必害怕将自己躲起，要勇敢前行，向自己的目标一路驰骋。即使遇到失败，那也曾付出过你努力的汗水，任眼泪流出此刻笑着的眼眸，不曾放弃自己的梦想，还会努力前行。梦想未到，追求不歇。

安徒生满怀希望，在王子面前唱诗歌，朗诵剧本。表演完毕后，王子问他想要求什么赏赐？他提出要求：“我想写诗剧，而且在皇家剧院演戏。”王子把这个长着小丑般大鼻子的笨拙男孩从头到脚看了一遍，然后对

他说：“能够背诵剧本，并不表示能够写剧本，那是两码事，我劝你还是去学一门有用的手艺吧。”但是，他回家以后，打破了自己的的储钱罐，向母亲和从不关心自己的继父道别，离家去追寻自己的理想。这时候，他才14岁，但他相信，只要自己愿意努力，安徒生这个名字一定会流传千古。他到了哥本哈根，挨家挨户地按门铃，几乎按遍了所有达官贵人的门铃，却没有人赏识他，他衣衫褴褛地落魄街头，却仍不减他心中的热情。终于在1835年，他发表的童话故事吸引了儿童的目光，开启了属于安徒生的新页，他的童话故事被译成多种文字，除了《圣经》之处，没有任何一本书比得上。

爱因斯坦大学毕业时，正赶上经济危机爆发，由于他是犹太人血统，又没有关系，没有钱，所以只好失业在家。为了生活，他只好到处张贴广告，靠讲授物理获得每小时3法郎的生活费。这段失业的时间，给了爱因斯坦很大的帮助。在授课过程中，他对传统物理学进行了反思，促成了他对传统学术观点的猛烈冲击。经过高度紧张兴奋的五个星期的奋斗，爱因斯坦写出了9000字的论文《论动体的电动力学》，狭义相对论由此产生。可以说，这是物理学史上的一次决定性的、伟大的宣言，是物理学向前迈进的又一里程碑。

说到这我突然想起古人王安石说过：世之奇伟瑰怪非常之观，常在于险远，而人之所罕至焉，故非有志者不能至也。当然光有梦想不去追求便会如孔子所言：学而不思则罔，思而不学则殆。苏霍姆林斯基说过一句话：“思想是根基，理想是嫩绿的胚芽，在这上面生长出人类的思想、活动、行为、热情、激情的大树。”追求梦想的人在某一个时刻就立下了目标，为此而努力追求让它发芽。

追求梦想是艰难的，困境会在每一个路口等着你，但不要把困境当做实践梦想的借口，选择沉沦，怨天尤人，要知道苦难永远不是平庸的借口。

如果那些追求梦想的人没有坚持梦想，而是遇到困难就退缩，遇到挫折就放弃，那么谁又会知道他们呢？我想他们还在碌碌无为吧，依旧被困境这条长龙羁绊吧。

由此可见，追求梦想只有脚踏实地，只有这样我们才有可能成功。在追求梦想的途中，时常伴着他人的嘲笑和冷眼，我们无处不受打击，但是命运无法让我们跪地求饶，就算流淌鲜血，我们仍旧向前进，追求梦想不停歇。

天涯之路，暗暗星空，当你迈开脚步，静静地踏上这漫长道路，你会发现一路并非全是曲折；抬头望，天际依旧有明亮的一角。苦难就好比喝的一口茶，在嘴里时，他暂且会有些苦，可那只是暂时。所以没有什么痛可以一直走不过。

请把梦想当成我们人生的信仰，就如泰戈尔所说：“信仰是个鸟儿，黎明还是黝黑时，就触着曙光而讴歌。”



梦想

■ 蔡诗铭/特发物业成都分公司

世界上最美妙的东西是什么？是七色的彩虹，是幽深的大海，还是无垠的天空？不，都不是，是梦想。梦想比彩虹更绚丽，比大海更深沉，比天空更广阔；它拥有梦幻般的华美、纯洁和甜蜜；它是每个人心中最崇高的净土。

梦想如清风，在你迷茫时吹醒你昏睡的大脑，将远航的船儿吹向成功的彼岸；梦想似烈火，在你无助时给予你无限的温暖，将智慧化作成功的种子；梦想若甘露，在你绝望时滋润你干燥的咽喉，将汗水融化成成功的源泉。梦想是一把钥匙，用心把握，便可开启成功的大门；梦想是一盏明灯，用心点燃，便可照亮成功的大道；梦想是最忠诚的朋友，用心呵护，便可了解成功的奥秘。

拥有了梦想，就拥有了成功的一半。梦想是前进的动力，山因为有了梦想，而拥有了生机，拥有了植物和动物；水因为有了梦想，而拥有了活力，拥有了鱼儿和波浪；人因为有了梦想，而拥有了生活，拥有了亲人和朋友。在通往成功的路上充满艰辛，是梦想在我们摔倒时告诉我们赶快爬起；是梦想在我们遇到风雨时告诉我们勇往直前；是梦想在我们失败时告诉我们永不言弃。梦想让我们在黑暗中看到光明，看到明天的希望。

为梦想努力，就拥有了成功的另一半。为了心中的梦想，我们不畏艰险地向前冲，付出了汗水、泪水、泪水，让我们的梦想越来越清晰，越来越伟大。为了实现心中那永恒的梦想，我们用智慧点燃火把，用辛勤开凿道路，用认真描绘蓝图，用刻苦积累材料，用真心构筑城堡。城堡里是正在成长的梦想和将要实现梦想的我。追逐着梦想的我们，除了辛苦，更多的是幸福和甜蜜，是充实生活的快乐。

一个人，若没有了梦想，就没有了为之奋斗的目标，没有了前进的动力。那就像生活在峡谷底层一般，整日地在黑暗中度过，在无奈之中苦恼，在绝望之中挣扎，在迷茫之中看不到一丝希望。望着不同的人匆匆地从自己身边擦过，追逐梦想，而自己却在盲目地奔跑，最终依旧只能在原地默默地守望，等待着死神带走这个孤独的灵魂。没有了梦想，就得不到任何希望，孤独、恐惧、绝望占据了整个心灵，每一丝风都会沉重地吹袭

这个弱小的的心灵，只能以自暴自弃、随波逐流的方法度日，在充满悲伤的情况下，打发着平庸、无味、没有意义的岁月。

当人们猛然间寻求到自己的梦想，明白了自己的追求时，眼前便会豁然开朗，在远方浮现出自己的梦想，即使渺小、模糊，但却是真真切切的。就像是在黑夜中迷了路，猛然抬头，发现在云层中显现出来了璀璨的星光，微弱但却柔和，给人带来了明媚的希望。

梦想是位绝代佳人，她拥有幽深的眼眸，让我们看到未来的希望；她拥有甜美的声音，告诉我们如何走好自己的路；她拥有纤巧的双手，给予我们无私的帮助；她拥有博爱的心灵，永远含笑相伴你身旁。请你也找到自己的梦想——一位属于你的佳人，将她拥在怀中，在月色下回忆她的美妙，承诺对她的付出，在她的指引下走向成功。

拥抱梦想，拥抱我心爱的佳人！

态度，不仅仅是态度

■ 李艳/特发物业成都分公司

时光如梭，不知不觉中来到特发物业（客服部）工作已快有两年了。这是短暂而又充满激情的一年。短暂的时间使自己还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识；要成为一名优秀客服人员必须时刻保持饱满的情绪，今后的路必定很漫长，一定得坚持这份激情。

回顾当初，在招聘会上的一切还历历在目，不过如今的自己已从对客服的一无所知转变成了肩负重要职责的热线员，对客服工作也由生疏变成了熟练。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事上上网罢了。其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，除了

具备相关专业知识以外，还要掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职。当然，这一点自己也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

责任心是一种态度，对于很多人来说，工作就是为了赚钱，而我认为工作更多的是一种责任。一个富有创造力、高效益的团队必然是由一群充满责任心的成员所组成的。责任心是工作和生活的一种正能量，只要拥有了它，我们就会少一些抱怨，多一份认真；少一些牢骚，多一份激情，工作也会因此更加出色，人生也会因此更

加精彩。缺乏责任感经常会遇到困难就躲，碰事情就推，躲得无影无踪，推得干干净净，最后困难得不到有效解决。长此以往恶性循环，毫无斗志。

当你在工作遇到难处，无论你觉得多辛苦，多无奈，都应尽到自己的工作职责。微笑面对一切客户，无论你高兴与否，烦恼与否，都应始终以微笑示人，这一切代表的不仅是你个人，更是公司的一切。

一位学者曾对人生有过这样的感悟：假如你非常热爱自己的工作，那你的生活就是天堂；假如你非常厌恶自己的工作，那你的生活就是地狱。确实，在我们每个

人的生活中，大部分时间是和工作联系在一起的，工作是我们安身立命之所在。

责任出激情，责任出智慧，责任出力量。有了工作中的责任心，再危险的工作也能减少风险；没有责任心，再安全的岗位也会出现险情。工作的好坏不只在有多少业绩，还在于看你敢不敢负责任。

我们客服工作，注重细节，这是一种理念，一种态度，一种责任。正所谓：泰山不择细壤，故能成其高；大海不择细流，故能成其深。工作的态度不仅仅是态度，浮华辞藻也不如行动来得实在。



世上没有绝对幸福的人
只有不肯快乐的心。

幸福，如此简单

庞春扬/特发华日汽车公司

静依窗前看湛蓝夜空中幻化出的颗颗精灵
点点星火辽阔了整片天空
凭栏翘首盼雨后彩虹里描绘出的缤纷色彩
一片晴朗填满了整个心房
月下独酌赏一轮玄月的淡淡静谧
憧憬与遐想开始在未来穿行
品一壶香茗
缕缕幽香弥漫在记忆的回廊

幸福就是如此简单
可以静看庭前花开花落
看山川瀑布之壮丽
看逶迤溪流之温婉
坐望天上云卷云舒
在春天赏花的芬芳在夏天听雨的低喃
在秋天听风的倾诉
在冬天看雪的轻舞

幸福就是十指相扣时传递出的丝丝温暖
幸福就是心底最柔软部分的阵阵触动
幸福就是嘴角弯起时的那一抹微笑
幸福就是把快乐装在心中静静融化慢慢扩散的过程
幸福就是如此简单



特发小梅沙海洋世界

——海陆空全天候海滨大型综合旅游乐园

特发小梅沙旅游中心是特发集团全资企业，位于深圳东部黄金海岸，占地面积67公顷，水域面积134公顷，海岸线总长3700米，素有“东方夏威夷”之美誉。

经过特发集团十多年苦心经营，特发小梅沙海洋世界已形成海陆空全天候的海滨大型综合旅游乐园，亲临海洋世界，您可以获得视、听、游全方位的享受。



海洋剧场场场满座



海龟岛 蹦床攀岩表演



海洋剧场海豚跳圈



海狮比翼双飞



海洋剧场 海豚表演



海豹拉船



小动物剧场海狗表演



白鲸剧场



海底剧场表演



海底剧场海底婚礼



海底剧场人鱼传说



水上芭蕾表演



水族馆“黄金隧道”“万鱼争食”



小梅沙海洋世界

寻宝
海洋历险记

东海



海洋剧场高空跳水队



海洋剧场：观众惊叹高空连环跳



极限25米高度跳水



海洋剧场 小丑戏水



海洋剧场 小丑与客人同欢乐



海洋剧场 小丑引发游客爆笑