



# 感恩特发，致敬往昔，传承精神，憧憬未来！

——来自特发人的真情告白

35载风雨浸润流金岁月，35载  
峥嵘抒写不变初心！秉持开拓者和  
建设者铿锵前行的豪情壮志，踏着  
转型升级跨越发展的铿锵步履，我  
们迎来了特发35周岁的生日。

35岁，伴随深圳经济特区改革  
开放脉搏与律动而生的特发，又多  
了一圈成长的年轮。这年轮中的每  
一丝纹理，都饱含着特发人的感  
恩，深深地融入特发的骨髓。

35岁，正当盛年！回首望去，  
特发人在无畏前行的成长路上，收  
获多少春华秋实，跨过多少坎坷丘  
壑，已显得微不足道，唯有心中的  
感恩历久弥新，愈纯愈浓！

在这欢庆的日子里，让我们在  
司庆的喜悦中，向给予我们峥嵘岁  
月、无悔青春的特发，致以最深情  
的祝福，一起畅抒特发人积蓄在胸  
的感恩情怀与责任担当！

感恩特发，致敬往昔，传承精  
神，憧憬未来！这是一篇来自特发  
人的真情告白，值此35周年庆，  
让我们一起聆听来自特发人的心声  
与祝福！（供稿：集团办公室）

深圳36年，特发35年。特发人将以更加自信、更加开  
放、更加创新、更加担当、更加感恩的姿态和情怀，打造  
商旅文化、时尚休闲产业平台，发展产业生态圈，成为深  
圳市现代化国际化创新型城市建设的重要力量！

——特发集团党委书记、董事长 张俊林

35年弹指一挥间。在特发这个舞台上，前辈的特发人已  
经功成身退，在肩的每位特发人任重而道远，一定要继续开  
来，怀揣梦想，扬鞭前行，用自己壮美的年华，不断铸就特  
发事业的辉煌，努力创造出无愧于时代的饱满人生。

——特发集团总经理 张建民

自强不息，厚德载物。我们特发人要不忘初心，勇于  
担当，以更大的胆识、更前瞻的视野、更有为的使命感，  
坚忍不拔，砥砺前行，在创新中转型升级发展，使特发永  
葆活力生机，事业蒸蒸日上，持续发展，基业长青。

——特发集团监事会主席 杨培业

道虽之，德畜之，物形之，势成之。特发伴随特区而  
生，让我们不忘开拓者初心，继续沿着市场化、职业化和  
创新发展的正道拼搏前进，为中国梦、特发梦和深圳国际  
化现代化创新型城市建设事业而激情探索，贡献奉献！

——特发集团纪委书记 林婵波

卜算子·特发35周年记

双创再迎春，特发周年到。开荒拓土三十五，历数风  
和雨。

浮沉守实业，坚韧风华茂。再创辉煌共特区，国企丛  
中翘。

——特发集团副总经理 俞磊

三十五年激情岁月，携手并肩，我们共同走过；  
三十五年创业诗篇，摸爬滚打，我们共同谱写；三十五年  
喜怒哀乐，肝胆相照，我们共同分享。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。新的起点，新  
的征程，真诚地祝福：特发事业，枝繁叶茂，基业长青；  
特发员工，健康快乐，幸福永远。

——特发集团副总经理 李明俊

三十五华诞新起点，特发人不忘初心，继续前进！

——特发集团副总经理 桂自强

波澜起伏三十五载，厚积薄发更看未来。

——特发集团副总经理 张瑞理

三十五载，砥砺前行，不忘初心，再创辉煌。

——特发集团财务总监 栗淼

深耕鹏城，特区伴我腾飞。  
圳兴国企，发展因你恒强。

——特发集团 张乃夫

忆往昔，风雨兼程岁月峥嵘，彰显特发力量；看今  
朝，卅五周年与时俱进，再谱特发华章。

——特发物业总经理 崔平

辉煌岁月创业绩，艰难时日意志坚，卅五历程波澜  
路，厚积薄发谱新篇；

香蜜片区绘蓝图，海滨新城在眼前，地产业务齐发  
展，上市平台焕新颜。

——特发物业财务总监 王隽

发展涛声催人急，特发正是腾飞时。35年特发伴随深  
圳共同成长，祝愿特发再创伟业、再铸辉煌、基业长青、  
百年永存！

——特发地产

特区开放拓新天，发展改革创新篇，三十五年再  
出发，特发正是腾飞时。祝愿特发集团再创伟业！再  
铸辉煌！

——香蜜湖 易达生



跨而立之年，特发的前进方向愈加坚定，步伐愈加沉稳，期望全体特发人携手同行，同舟共济，再创辉煌。

——特发物业 赖赐纳

一九八一，南海边陲，浪潮汹涌，百舸争流。特发集团，扬帆起航，上下齐心，风雨同行。

三十五载，也曾筚路蓝缕，披荆斩棘，逆水行舟合力划，千锤百炼，玉汝于成。而今乘风破浪，璀璨骄阳，先行珠宝，地产旅游，汽车物业，因拓展创新而欣欣向荣，因健全管理而蒸蒸日上。

值此嘉辰，愿您荣曜世纪，华茂春秋。

——小梅沙旅游中心

特发风雨卅五载，砥砺前行志不衰。披荆斩棘气豪迈，改革路上花盛开。

创新转型开局面，勇担使命著新篇。筑梦之旅今日始，不负盛年再扬鞭。

——特力集团 孙博伦

回顾三十五历程，我们骄傲地堪称特发的奠基人，我们脚踏实地用辛勤的汗水为公司的发展而耕耘，我们和公司风雨同舟，已经结下了割舍不下的感情，三十五青春奉献在这里，但无怨无悔，感谢特发给我们提供生存的土壤，感谢公司给我们提供成长锻炼的环境。

——特发信息电力光缆 林志校

三十五易春秋，风华正茂，三十五载耕耘，硕果累累。

恭祝特发集团35周年华诞！继往开来、改革创新、锐意进取，扬帆起航、再创伟业、再铸辉煌。

——特发深高俱乐部管理有限公司

35岁，人生最美好的青春年华，35年，特发集团发展的黄金时期！为了更好的明天，在转型奔梦的路上，我们正奋斗，我们正盛年，我们正成长！

——特发小贷 罗小辉

同心同岁，不负青春！

——特发集团 杨喜（与特发同岁）

特发35，我想说，三十五年前华丽公司跟随特发集团成立，三十五年的创业诗篇，华丽与特发共同谱写；三十五年的成长快乐，咱们共同分享，祝特发集团未来继续跨越难关漫道，再创辉煌。

——华丽公司

在我们的内心深处，一直有着一个融入血液、嵌入灵魂的印记，那是一颗种子的萌芽与涅槃，她的名字叫“特发”。35周岁，正青春！正盛年！祝愿特发35周岁生日快乐！

——特发集团 黄田阳

三十五年成长，铸造特发品牌；万余日月努力，塑造行业权威！

值此公司35周年之际，恭祝公司勇攀高峰，并在新的征程中再谱新篇！

——特发集团 陈国静

卅五特发，东进谋道。致敬鹏城，喜见未来。

——小梅沙旅游中心

35年风雨没润流岚岁月，积淀下沉沉履步；35年峥嵘穿透纯净书声，抒写出精彩华章。35年的锲而不舍，特发已成为人才的摇篮；35年的上下求索，特发已成为璀璨的明珠。祝特发佳绩再续，辉煌再现！

——特发物业武汉分公司 何林超

时间记录着三十五年的脚步，业绩肯定了三十五年的努力。作别昨日开创的辉煌，我们同心协力的记忆还在闪光。把所有的骄傲和成功留在过去的岁月里，35周年，让我们在今天这个新的起跑线上再次拼搏，祝福特发生日快乐！愿特发明天更加美好！

——特发物业杭州分公司 何明芳

三十五年同舟伴，特区特发共成长；梅沙海滨添璀璨，竭力再创新辉煌。

——小梅沙旅游中心

感恩特发，培养我成才，与特发同甘共苦三十三载，是一头老黄牛，爱国爱家，同心同德，传承精神，再创辉煌！

——特发地产 郑月英

我们在35周年真情告白，以感恩特发；我们在35周年回首创业，以致敬往昔；我们在35周年英姿飒爽，以传承精神；我们在35周年整装待发，以追求卓越！35周岁生日快乐，祝福特发！祝福特发人！

——特发集团 周玲

特发集团走过了很平凡而又不平凡的35年。35年来，特发人勇立潮头，敢为人先，探索创新，开拓进取，使集团完成了由计划经济传统国企向市场经济现代企业的华丽转身，成为产权多元化真正市场竞争主体，并不断发展壮大。特发集团是深圳国企改革发展的一个缩影，展现了特区国企的风采。

在新的发展时期，特发人要继续保持那份强烈的使命感、火热的特发心，豪迈的创业情，集众智慧，凝聚力量，共担共创共进，全面推进集团转型升级，实现跨越式发展，再创特发辉煌，为深圳建设国际化现代化创新型城市做出新的更大的贡献。

“特区36，特发35。”特发集团为特区而生，共特区发展，同特区辉煌。我们为特发祝福，祝特发基业长青！

——特发集团 张正治



**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 陈培源  
 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 ..... 致敬峥嵘岁月 筑梦征程更豪情——在特发集团35周年司庆活动上的致辞\张俊林
- 05 ..... 惜缘感恩 自信豪迈 怀揣梦想 扬鞭向前——写在特发集团成立35周年之际\张建民
- 07 ..... 活力永动 筑梦前行——特发集团成立35周年\林焰 徐莹
- 10 ..... 特发“公益健步行”庆35周年

### 公司要闻

- 11 ..... 真情慰问，履行帮扶责任 现场决策，谋划精准扶贫——记集团和系统企业领导赴李白村慰问、调研活动\张旭生
- 12 ..... 市国资委张恒春副巡视员来集团考察指导工作\李承
- 13 ..... 中国银行深圳分行副行长叶新阶一行到访我司\刘燕 张正
- 14 ..... 提神增速，大干快上，实现特发地产发展大跨越\王捷
- 15 ..... 加强风险管控，促进企业健康持续发展——集团“两监”到小额贷款公司进行专题调研\杨灿
- 16 ..... “首拆”开工，平湖枢纽站更新项目正式启动等两则\张曦 许实
- 17 ..... 特发黎明长龙中标首条海外全中国标准铁路非洲肯尼亚蒙内铁路车载系统设备项目\特发黎明长龙公司
- 18 ..... 特发物业中标互联网金融巨头蚂蚁金服总部物管项目成为其杭州地区一体化物业服务供应商等两则\袁功立 李正钱

### 创新·创业

- 20 ..... 特力星工场项目亮相全国“双创周”\李宇峰
- 21 ..... 自力更生，诠释创业创新的真谛——特力星工场项目“双创周”参展纪略\明煜
- 24 ..... 从双创周看深圳市创新创业精神\肖莹

### 管理精粹

- 25 ..... 蓄势待发，小梅沙片区发展开启新篇章——小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛回顾\徐珏
- 27 ..... 特发地产成本管理信息化系统正式上线运行\黄昭明

### 行业分析

- 28 ..... 浅析“深八条”对深圳楼市的影响\陈雪飞

### 两学一做

- 30 ..... 《致命的决口》观后感\林勇
- 31 ..... 《二月河说反腐》读后感\郭发

商海职场

- 32 ..... 浅析民航登机二次检查的必要性和检查手段\郭岳
- 34 ..... 传承文化,保护环境,回馈社会——成熟建筑师的\鲁萌
- 35 ..... 浅谈文秘人员的素质要求\吴刚

企业文化

- 37 ..... 集团举办“情绪管理与沟通技巧”专题培训\吴慷
- 37 ..... 燃烧激情 火热青春——特发信息举办第二届篮球联赛等两则\姚金福 罗丽芬 刘秀丽
- 38 ..... 特力物业举办“员工大讲堂”职业技能分享活动\余丽歌

基层一线

- 39 ..... 甘苦与共 协作奋进——记特发信息电力光缆工程团队\吴青峰
- 41 ..... 小吴小传\蒋献军
- 42 ..... 一名老党员,我们心目中的榜样\张旭娟

经营视角

- 43 ..... 特发信息入围“广东省企业500强”等3则\王平 欧阳华斌
- 44 ..... 特发信息参与可融冰光纤复合架空地线及附件电力行标编制启动会等3则\何文栋 徐常志 姚金福
- 44 ..... 目标导向、数据思维、科学决策——特力召开大数据时代的企业营销变革培训等4则\黄琦华 吕震 于长伟
- 45 ..... 特发黎明缙清中标二连浩特市公路口岸低辐射体检测门项目等2则\张志彬 王强
- 46 ..... 安全工作重于泰山——各级领导到特发小梅沙海洋世界检查安全生产工作等2则\陈雪红 李静
- 46 ..... 特发工程管理公司为发展公司业务揽储后备人才\蒋献军
- 47 ..... 开拓华为非洲项目,携手共创美好未来等4则\余平 黄春梅 王南 何红斌
- 48 ..... 特发物业坂田分公司VIP区服务团队开展学习“匠人”精神活动等4则\代欢欢 方森 马雯琪 王燕

地产行业动态

- 49 ..... 深圳存量建设用地供应85%计划围填海寻找增量空间等5条\《特发地产信息》

旅游行业动态

- 50 ..... 十一旅游红黑榜公布,国家旅游局“算账”风暴升级等5条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

- 51 ..... 救人一命有时就是顺手的事\特发物业管理公司
- 52 ..... 孝心不能等待\席然
- 53 ..... 代我陪伴家人的棉花糖\孙博伦

图片新闻

- 封二 ..... 感恩特发,致敬往昔,传承精神,憧憬未来!——来自特发人的真情告白\集团办公室

# 致敬峥嵘岁月 筑梦征程更豪情

## ——在特发集团35周年司庆活动上的致辞

■ 张俊林/集团党委书记、董事长



今天,是一个特别的日子,是特发人普司同庆的日子。“35”,这是我们今天的主题!

是的,今天是特发35岁的生日!请让我们一起,为我们的公司高声祝福:特发,生日快乐!特发人,节日快乐!

我们今天在这里隆重集会,以一种健康简朴、活力动感的方式来庆祝特发集团成立35周年。

今天的欢聚,有40多名尊贵的来宾外参加,还有500多名特发员工,代表着7000多名特发人。我们举行这个活动,不仅仅只是为了了一场健身锻炼,不仅仅为了营造一个喜庆热烈的氛围,而是为了留下更多、更有深度、有内涵的东西。今天活动的初衷,是以一场神圣的仪式,缅怀往昔,传承精神,既向过去的35周年致敬,感恩为特发的事业付出心血的各位同事和社会各界朋友,更是为了憧憬未来,展示特发这个大家庭空前的和谐友爱和进取向上的风采,坚定特发人面向未来的必胜信心,振奋特发人铿锵前行、永不停歇的豪迈斗志!

35岁的特发,正当盛年;35年的特发,事业即将进入一个如日中天的新征程!此时此刻,作为特发这个7000多人大家庭的领军者,我心情十分激动!

我在特发20年了,我个人最好的职业年华,是在特发度过的,我曾耳闻特发高速创业、多元扩张的辉煌历史,也亲身见证了特发当年鼎盛时的光华,但更多的是品尝着特发攻坚克难的艰辛,体会着收缩做实时的巨大阵痛,领略着特发人在锲而不舍的改革后,进入健康运行轨道的莫大喜悦,更明白了“特发,特发,发展才是硬道理”的真谛!

伴随着特发的成长,我个人也一步一个台阶地成长,从一名财务专业人员,站在了今天这个舞台的中央。对此,我深深地感恩,也无比地珍惜!从我个人成长经历,我深刻地体会到,作为一名员工,个人的成长是和企业的成长紧密相联的。只有企业发展好了,才能有个人进步的平台,才能有个人价值的实现和升华!此时此刻,我倍感责任重大。肩负着市国资委和各家股东重托,如何在集团党委和董事会正确领导下,统率好这支7000多人的队伍去攀登特发事业的高峰,这是我和这一届班子成员的神圣职责所在!如何创造更多发展机会,让每位特发人都能有更好的发展平台,得到更高的价值体现和更多的财富收入,过上更体面、更有尊严、更有幸福感的品质生活,这也是我们义不容辞的使命!

回顾历史,特发带给我们的最大财富,就是历代特发人开放进取、敢为人先的拓荒精神,面对艰难困苦永不言弃的坚韧精神,始终报效社会、正派大气的人文情怀,还有一笔丰富深厚的物质财富:今天的特发,从无到有、从小到大,从大到强,从昔日萌芽于深圳迎宾馆的小楼,两三间办公室,三五张办公桌,七八个创业者,到今天总资产超百亿元,年收入超50亿元,年利润超10亿元,7000多名员工,拥有企业25家,核心企业11家,以休闲旅游、时尚消费、特色地产、光通信产业为主导的大型综合性现代企业集团,成为深圳市国资委旗

下的前十强企业之一。这是我们特发人共同创造的成就，也是我们无比的自豪与光荣！

2013年后，特发进入了转型升级的新阶段，在这场国企改革的攻坚战中，我们未来的道路将会更艰难，更具挑战性。我们的“十三五”规划很清晰：特发集团的战略定位是成为都市生活体验平台的综合运营商和信息产品与服务的综合提供商；达成营业收入400亿元，利润超50亿元的目标。特发将继续坚定不移地推进产业发展和商业模式创新，打造都市型蓝色海滨休闲生态度假产业平台、国际性时尚消费珠宝产业综合生态平台、深圳北城市枢纽活力中心，推进特发信息向新一代无线、智能、绿色、高速光网络通信产业、军工电子、智慧城市等新兴业务延伸；积极孕育香蜜湖与深高片区成为兼备CBD+文化公园+都市运动休闲+金融街区的多功能高端商



旅文化中心和中央活力区。

总之，打造产业平台，发展产业生态圈，继续为深圳现代化、国际化创新型城市建设贡献重要力量，这是我们特发人义不容辞的神圣使命。为深圳创造价值、提升深圳城市品质的同时，也成就了我们的事业和特发人的美好生活，这，就是我们的“特发梦”！

展望未来，我们充满了自信。借这个机会，我想与各位共勉：盛年特发，依然要牢记初心！走过了35年，我们还要在“百年特发”的新征程上，以更开放的心态，更豪迈的姿势奋力前行，共同创造，共圆更美好、更幸福的特发梦！

最后，祝愿全体来宾、特发同仁及家人，身体健康、工作顺利、生活幸福！



# 惜缘感恩 自信豪迈 怀揣梦想 扬鞭向前

## ——写在特发集团成立35周年之际

■ 张建民/集团党委副书记、总经理



做实做优的理念，栉风沐雨、砥砺前行，走过大梳理、大积累、大布局的成长历程，现已形成了以休闲旅游、特色地产、光通信产业为主，培育和发展时尚消费、商务服务和物业管理的格局。目前特发集团总资产规模已达人民币140亿元，年利润总额超人民币10亿元。

时代洪流，滚滚向前。特发人怀着特区开拓者和建设者的豪情壮志，铿锵前行，不断为深圳特区的经济大厦添砖加瓦，在经济项目上创造过多项“第一”，荣光镌刻鹏城，奉献令人敬佩。

值此特发集团35周年庆典之际，抚今追昔，我们要感谢时代，是时代赋予特发集团发展的大好机遇！我们要感谢深圳特区，是深圳特区提供特发集团成长的良好土壤！我们更要感谢特发集团，是特发集团成就我们今天的美好生活！

回望走过的路，35年来，特发集团积累下一笔丰厚的财富，这笔财富不仅包括公司的资产规模和在社会上和行业中的知名度、美誉度，更应包括特发集团数十年间所建设的员工团队。这是一支能携手前进，共同面对困难和挑战、不断进取、不断创新、不断成长的职业化团队。作为总经理，我发自内心感谢大家，感谢7600多名特发人的努力和付出，正是有你们全心全意、任劳任怨、兢兢业业、恪尽职守地工作，才有特发今天的成就；我还要感谢你们的家人，他们是特发人的坚强后盾，在背后默默付出，持之以恒，共同成就了特发今天的辉煌。

时至今日，恰逢盛世。企业与国家和民族同呼吸、共命运。特发集团借着中国改革开放的春风，沐浴着深圳特区的阳光，茁壮成长，在未来的发展征途上，特发应自觉地承担应有的社会责任，乐于奉献。我们要按照习总书记“坚定不移地做强做优做大国有企业”的指示，

2016年，是缤纷多彩的一年。这一年，杭州成功举办了G20峰会，特发物业作为阿里巴巴总部的物管单位，为前来参会的各国首脑圆满地提供接待服务；这一年，中国开始了“十三五”规划周期，特发集团也适时制订出“十三五”战略规划；这一年，孕育并成长于深圳特区的特发集团迎来了自己的35周岁生日。

回望35年走过的路，特发集团的发展与深圳同步，与国家同步，与世界同步！

1981年，特发集团的前身——深圳经济特区发展公司呱呱坠地。从诞生的那一天开始，特发就肩负起神圣的使命，高举改革开放的猎猎大旗，为建设深圳特区率先行，拓荒创业。36年过去了，深圳从默默无闻的小渔村发展成为举世瞩目的国际大都市；35年过去了，特发集团紧跟深圳特区的发展步伐，从原来的深圳经济特区发展公司成长为涵盖旅游、地产、工业和投资的大型企业集团。35年间，特发集团取得过辉煌成就，也遭遇过挫折和失败；曾叱咤风云，规模庞大；也曾身陷困途，举步维艰；进入21世纪以来，特发集团秉持脚踏实地、

继续充满激情地团结进取，一起迎接未来的挑战，一起收获更大的成功！

我相信，自信和努力是成就梦想和实现理想的两大基石。商海茫茫，千帆竞发，百舸争流，自信使我们在竞争中勇往直前，无所畏惧；努力让我们在竞争中获得前进的巨大能量，使我们立于不败之地。这两点，是企业发展的根，是企业强大的源。有了这两点，我们就能驾驶特发这艘大船，信心百倍地走向未来，走向更广阔的天地。

为了实现特发“十三五”规划的战略目标，我们将创建公平竞争和唯才是举的机制，为广大管理者和员工提供优越的工作环境和充分展示才华的舞台，让德才兼备的人实现人生的价值，让奋发有为的人拥有灿烂的人生，让有梦者梦想成真。我相信，一个个人都有实现梦想机会的团队，一定是充满希望和力量的团队。

最近，国务院国资委公布的2015年度省级监管企业财务绩效评价结果显示，在资产总额大于百亿元的企业中，特发集团荣膺全国第一名。这说明，特发在市国资委的领导下，所采取的发展措施是正确的，管理方法是科学的。然而，我们不应满足于现有的成绩，每一个成绩的取得，对我们而言都是有利的鞭策。我们将继续沿着正确的发展道路，快马加鞭，努力跃升新台阶。

我们拥有光荣和梦想，我们勇于负起责任和担当。工

作中总有困难无时不刻挑战我们，总有各种压力让我们不堪重负，总有各种失误让我们遭受批评，但是，只要我们以奔放的热情、高昂的激情和满腔的赤诚去面对，始终对事业忠心耿耿，对工作积极负责，就不会产生抱怨，不会感到乏味。没有一个人能随随便便成功，经过挫折，有过担当，我们才会更有韧性，更加成熟。

作为特发人，既是幸福的，也是幸运的。在此，我想引用在一次迎新会上对新员工说的一番话，与大家共勉：

“来到特发，是享受一种缘分。每个人与同事、与企业、与特发结上缘，要珍惜在一起工作的美好时光；来到特发，是选择一种命运，每个人职业生涯的一段或全部都将在特发度过，要做好职业成长规划；来到特发，是踏上一个平台，每个人要发挥所长，施展才华；来到特发，是迎接一个机会，每个人要与特发大跨越同步，在积极为企业做出贡献的同时，实现自己的梦想和价值。”

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。35年是短暂的，也是漫长的。在特发集团这个大舞台上，前辈的特发人已经功成身退，在岗的每位特发人更是任重道远。我们一定要继往开来，不忘初心，自信豪迈，奋发前进，以自己壮美的年华，铸就特发集团的辉煌成就，创造出自己无愧于时代的饱满人生。☺



## 活力永动 筑梦前行

——特发集团成立35周年

■ 林焰、徐莹/集团办公室

扎根于特区，成长于深圳，2016年，深圳市特发集团有限公司喜迎35周岁生日。作为深圳市最早成立的国有大型综合性企业集团，特发集团没有萌生老态，而是身段愈加矫健，神态愈发自信，意气风发地迎来了新一轮的发展周期。这里，上下都洋溢着一种俊朗阳光、简单和谐、开拓进取、干事创业的蓬勃氛围。这是我们在采访特发集团各家企业时的一个直观而鲜明的感受。

不久前国务院国资委公布的全国省级监管企业评价优秀结果显示，在资产总额大于100亿元的企业中，特发集团的财务绩效评价得分列全国第一位。“这是特发人交付的一份企业健康发展的合格答卷。如果说近年来特发进入了一个良性的发展阶段，那么，这既是历代前辈们深厚积淀的薄发与传承，也是近年来特发人执着务实地探讨和实施‘活力激发’模式的成果。”特发集团党委书记、董事长张俊林在接受采访时表示。

### 辉煌往昔，底蕴深厚

“深圳36，特发35”，特发的前身是经广东省委书记办公会议决定成立的“深圳经济特区发展公司”，有着非常辉煌过去：当年曾是深圳首家国有大型综合性企业集团，最早地在旅游、房地产、工业、商贸、金融等五大领域拓荒创业，担当着特区全面开展对内对外经济活动的历史重任，创造了无数个特区发展的第一，参股并推动了盐田港集团、南油集团、南山集团、东鹏等一批特区早期的大型集团公司的发展，可以说是特区企业发展的摇篮，孕育了深深房、深万科、深华源、深国商、特发信息、深特力等六家上市公司。

然而，如同人生之路无法永远一帆风顺，特发集团在发展过程中也遇到了瓶颈和低潮，经历了攻坚克难、收缩做实时期，进入2013年后，通过锲而不舍的深化改革和转型升级，重新步入良性健康的发展正轨。



张俊林表示：“面对困难时，千万不要埋怨，埋怨没有任何用处，而是需要勇于面对，坚韧不拔，积极解决问题，这是特发集团持续发展的一大关键点。”

### 涅槃重生，生机勃勃

今日的特发集团，根据“资源优化整合、战略转型提升、产业跨越发展”的方针，剥离非核心业务，经过系统整合之后，以休闲旅游、特色地产、光通信产业为主，培育和发展时尚消费、商务服务和物业管理的业务格局基本形成，拥有全资控股企业16家，其中直管的11家核心企业中，高科技工业类企业2家、地产类2家、珠宝服务2家、旅游类3家，平台投资类2家，其中有特力和特发信息两家上市公司。

从2011年-2015年，特发集团盈利能力实现了跨越式提升，净利润分别为1.17亿元、2.4亿元、5.4亿元、6.87亿元和8.75亿元，纳税贡献也节节攀升，分别为2.21亿元、2.49亿元、3.55亿元、3.77亿元和6.68亿元。

最为关键的是，旗下子公司发展术有专攻，各具特色，蒸蒸日上，团队干劲十足，企业文化阳光大气，而且处处体现了敢于担当的企业公民的人文情怀。特发信息一

直跻身于我国光通信纤缆行业的前十强，并向军工领域延伸，成为国企在竞争性高科技领域发展的一个成功案例；特发物业堪称高科技企业管家，为华为、阿里巴巴等顶尖级世界先进企业提供优质的物业服务，去年“混改”后业绩实现大幅度提升，是市国资委“混改”试点的成功典范；特发地产以“工匠”之心精心打造了45万平方米的和平里项目，另外，以等同于商品房的交付标准，为深圳市民提供1000套商住安居房，受到市住建局和市民的好评，为特发再振雄风、塑造负责任国企形象打响了品牌；特力则积极谋求转型，全力打造新型综合性珠宝交易服务平台。小梅沙以优越的自然资源和内涵丰富的海洋文化经营特色，以最高人气票当选为深圳市的首届“城市名片”。

#### 以人为本，激发活力

作为一家横跨旅游、房地产物业、高科技工业的多元化经营的综合集团，在经营发展和改革中，特发集团一直在强力地引入并践行着市场化、职业化的理念。

“国企改革、改革创新的关键点就是激发活力。这个‘活力’，指的是组织的活力、员工个人的活力。”采访中，“活力”这个词是张俊林表述中出现频率最高的词。

“让集团25家企业和7000多名员工都有活力，有序地围绕共同目标努力。”张俊林说。“任正非领导华为的致胜最核心的方面，就是做好‘利益分配’。我们向先进的民企学习，在体制的政策红线范围内，对照标杆，也做了一些有益的尝试。”

近年来，在市国资委的指导下，特发集团在产权制度改革和分配制度方面不懈地摸索。集团总部围绕小梅沙、香蜜湖·深高片区等重点资源项目的规划和开发，实施了为期两年的长效考核激励机制；特发信息在并购深圳东志公司及成都傅立叶公司的重大资产方案中，引入了骨干员工资产集合计划和产业基金；特发信息控股的光网科技、光电公司、泰科公司，黎明集团控股的溢清公司分别推行了骨干员工持股制度，成效均较明显，特别是特发信息光网公司、光电公司均呈年均30—40%的复合增长率速度快速壮大。特发物业在“混改”项目中，实现战略投资者引入和骨干员工持股；特力集团增发的同时，引入珠宝产业基金，尝试搭建市场化的决策机制和管理架构；地产公司、小贷公司也在积极地探讨引入项目事业合伙人制或跟投、跟贷等新型

模式。这些改革尝试，为推动特发市场竞争力的提升注入了强劲的原动力。

“集团总部的核心功能就是以薪酬及绩效制度为抓手，做好战略管控、抓好顶层设计、做好资源配置、营造文化环境。”张俊林解释道，“具体地，就是：一是确定清晰的战略目标；二是为员工提供良好的发展和实现价值的平台，实现员工与企业的共同成长。只有企业发展了，才能提供越来越多的发展机会和平台。长期以来，特发集团特别注重以增量发展来解决现实中的各种矛盾；三是要建立并动态地优化薪酬激励和绩效考核机制，做到薪酬和绩效的全覆盖，让员工对自己的努力有明明白白的预期；四是要营造简单、透明、正派、高效的企业文化氛围和机制，让员工以创造价值为己任，专心致志地发挥自己的才华和能力，对制度流程负责，无需挖空心思拉关系、走后门、想歪路，以绩效和能力获得尊重和职位的晋升。”

#### 心胸开放，直面竞争

采访中感觉到张俊林是一位大气的企业当家人，他深信，“通过成就别人成就自己”。搞好利益分配问题，一定要有开放的心态。作为高管，不要怕一线、不要怕下属比自己挣得多。“有能力的人，在好的人力资源政策的激励下，自然就爆发了为企业创造更大价值的动力，员工个人能得到市场化的回报，得到更高的收入，这实际上成就了他自己，也成就了高管。没有一线的成就，哪来高管的成就？哪有企业的成就？所以高管一定要有这个肚量。”谈到这些，他乐呵呵的。

作为集团总部，就是要敢于放手，善于授权，不能放了就放任不管了，对关键点的管控要到位，监控也要全程同步，还要在可以承受的限度里，鼓励创新，并要配套容错制度，营造好的企业文化氛围。

#### 爱才重才，锻造团队

采访中，集团总经理张建民总经理谈到，经过市场经济三十余载的磨砺，特发集团完成了大梳理、大积累、大布局，现已进入攀登高峰前的热身启动期，新征程路漫漫，任重而道远，特别是“十三五”战略规划已拉开序幕，“特发要甩开膀子做的事情很多，处处都感到骨干人才紧缺，现在是不愁没事干，是愁没有合适的人才来干事呵。”他感叹地说，“所以我们现在特别关注人

才队伍的建设问题。我们对干部，最看重的是其职业化的操守和专业化的能力。严格地选用干部后，我们就信任、大胆地使用，并辅以科学的考核，让干部活力压力俱备，在磨砺中快速成长。”

“目前我们的整个经营管理团队齐心协力、清正廉洁、干事创业的精神状态都很好，能够积极围绕集团战略目标进行分解实施，推进重点项目和指标各项计划节点的完成。”张建民不无欣慰地介绍说。他还告诉记者，从长远的事业需要出发，特发正在开展战略性的人才梯队的格局化建设，比如坚持了多年常态化的中高层干部年度述职制度，建设了后备人才储备资源库，推行了内部网络学院的学习考核制，帮助员工制订职业成长规划及辅导其执行计划，还从身体健康、生活福利、情绪管理等方面，创造多种条件让员工身心得到全面发展。

在谈到人才队伍建设时，张俊林特别提到，引入竞争机制，会让团队更加有活力和干劲。“我们选用人才的形式多种多样，既注重从外面引入‘鲶鱼’，也注重提拔本土培养的干部，只要你才德兼备，就能给到你相应的发展空间和报酬。”他表示，特发一直与时俱进地、动态地优化薪酬激励与绩效考核机制，并且针对行业及企业的情况，执行的是“一企一策”的制度，打破平衡，使活力真正地被唤醒。

“国资的监管制度主要针对于公共领域、基础设施等行业，并不太适用于技术更新换代非常迅速的高科技竞争型企业，因而我们一直保持着恐惧感和危机感，尽力释放工业企业的活力。在这种理念的指导下，特发集团旗下的特发信息公司虽然在充分竞争的IT领域，但一直占据业内的前十强，并且未来的发展态势很不错。”张俊林如此说。

#### 企业公民，回馈社会

“功成不必在我”，这是张俊林与他的团队经常共勉的人生信条。特发集团副总经理俞磊介绍，深圳市今年在人才安居方面刚刚创新出台了相关政策，特发集团在一个月之内就结合企业情况制定了配套落实方案，拟在政策允许范围内抢占先机，这会提升集团对人才的吸引力和对深圳的社会贡献度。“这件事情，可能在短期内并不会产生效益，甚至是花钱影响效益的事情。”俞磊

说，“但特发认为，需要目光立足长远些，只要对企业发展有利的事情，哪怕在我们这一届班子任内不会产生效益，也必须去做。”“同时，作为国企，我们要做优秀的企业公民，要自觉地处理好企业利益、社会公众利益和政府利益的平衡关系。比如我们对小梅沙片区和香蜜湖片区的规划开发，在社会利益这块，就考虑了相当大的权重。”

#### 活力永动，筑梦前行

谈到“特发梦”，特发的“十三五”规划已明确：达成营业收入400亿元，利润超50亿元；依托集团优质旅游资源和上市公司资源，大力推进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。集团中长期的战略布局将建设产业平台，孕育产业生态圈。对此，张俊林如数家珍：“伴随着深圳‘东进战略’的全面挺进，小梅沙整体更新改造项目即将实质性地铺开；将改造成为国际级的世界滨海旅游休闲胜地；面向‘互联网+’的浪潮和全新商业模式的颠覆性革命，特力集团正在执着地推进转型，全力打造在水贝的珠宝时尚消费平台，目标在‘十三五’期末达到年交易额1000亿元；特发的产业投资基金群也正在筹建；特发地产平湖TOD城市更新项目将涉及占地20多万平方米，这里是三条地铁和两条铁路交汇处，特发集团很荣幸担此重任；特发信息正积极向光器件、军工电子、智慧城市等新兴业务延伸；香蜜湖和深高片区已被市委市政府列入市重点项目开发片区前期，我们规划将其打造成商旅文化平台，成为深圳市的中央活力区，兼备‘CBD+文化公园+都市运动休闲+金融街区’的多功能，建设标准将是世界一流的水准。”

“我们所做的这一切，出发点就是围绕为深圳、为市民提升生活品质这一目标，创造更大的价值。这是特发人肩上的那份神圣使命。35年走过，我们还要走向百年特发。再苦再累，我们7000多特发人会永不停步，因为心中有梦！”采访结束时，张俊林掷地有声地说，双眸炯炯有神。

### 铮铮誓言，拳拳我心

我们有一个共同的名字叫“特发”！我是一名自豪的特发人！

我愿在职业化的道路上，恪尽职守，勇于创造，甘于奉献，做一名心态阳光、走正道、敢担当、有作为的特发人，在公司新的发展征程上，为特发的事业再谱华章而奋斗！”

## 特发“公益健步行”庆35周年

10月14日上午9时，福田中心公园，600多名身穿“特发35周年司庆”主题T恤的特发员工齐聚一堂，共同为深圳市成立时间最早的大型综合性企业集团——深圳市特发集团有限公司，庆贺其35周年生日。

此次“盛年特发，筑梦路上——特发35周年司庆徒步健行”自福田中心公园榕树广场出发，全程5公里。每位

活动参与者，特发集团都将会为其捐出35元给河源市李白村进行扶贫。特发集团成立于1981年8月，目前形成以休闲旅游、特色地产、光通信产业为主，培育和发展时尚消费、商务服务和物业管理的业务格局，拥有全资控股企业16家。

（摘自：《深圳商报》2016年10月15日A6版）



## 真情慰问，履行帮扶责任 现场决策，谋划精准扶贫

### ——记集团和系统企业领导赴李白村慰问、调研活动

■ 张旭生/集团党委办公室

推行“龙头企业+土地+农户”模式，利用李白村现有200亩荒地和1700亩在耕土地资源，引入农业龙头企业，发展特色农业，预计项目实施后李白村有劳动能力贫困人口每年人均可增加收入3200元；实施教育帮扶，计划投入资金35.1万元，主要用于李白小学教育设施建设、贫困户子女学习生活补助；落实贫困人员社会保险扶持措施，计划投入资金约12万元，妥善解决贫困户人口趸缴基本医疗保险费用，减轻贫困户负担……在河源市东源县上莞镇政府会议室，集团对口扶贫李白村的项目正在逐项落地……

10月20日，集团党委书记、董事长张俊林带领班子成员及系统企业主要领导前往集团对口帮扶李白村调研扶贫项目并慰问结对贫困户。下午2:30，张俊林书记一行乘坐的中巴车开进了李白村。领导们首先考察了计划开发养殖产业的李白村水库和计划发展特色农业的荒地，随后，察看了李白村小学教学及老师的生活环境。每到一处，领导们都详细了解情况。在察看水库时，大家了解了水库面积及水源、水质情况，询问了水库开发后产品销售途径等情况；在察看荒地时，领导们走到荒地中

间，询问了荒地的面积、形成的原因以及土质条件、水利设施、土地流转后贫困户增收等情况；在李白村小学，大家对学校教学情况及师生的生活情况作了了解。

考察结束后，领导们“马不停蹄”，各自由一名联系人带路去慰问贫困户家庭。大家跑东家走西家，平时寂静的小山村一下子变得热闹起来。十月的阳光，依然猛烈，领导们个个走得汗流浹背，每到一户，他们就与村民面对面拉起家常，问寒问暖，耐心倾听，给他们鼓励。张俊林书记来到贫困户李秋明家，当得知他的老母亲、妻子相继病亡、女儿读技校、儿子大学毕业后还未找到工作的情况时，他暗自记在了心里……张建民总经理在贫困户陈香兰家，鼓励她的孙女要刻苦读书，学知识、学本领，将来改变家里贫穷的面貌，他还嘱咐道：“要多帮助奶奶做力所能及的事。”临走的时候，大家都留下了慰问金。贫困户陈伟中后来对村干部说：“现在有人关心的感觉真好！”

时间将近下午5点，领导们结束了慰问活动来到上莞镇政府。在镇政府会议室，张俊林书记现场主持召开集团党委（扩大）会议，研究扶贫项目规划，部署下一





阶段工作。扶贫规划包括产业发展、民生保障、基础设施、公共服务设施等四大类共十八项扶贫项目，预计总投资过千万元。会议对扶贫项目逐项进行了审议，特色农业、入股高新园、教育、医疗、水利、路灯、道路硬化等扶贫规划项目一一落地。会上，集团领导对驻村工作队前期工作给予了肯定和表扬。张建民总经理根据前期工作开展情况对扶贫工作提出了要求：一是要提高工作的计划性和效率；二是扶贫规划项目要从扶贫的最终目标长远考虑；三是各企业要集思广益，支持集团扶贫工作。张俊林书记对下一阶段工作做了部署：一是进一步研究扶贫项目的产权、管理模式以及成立扶贫基金的可行性等问题；二是要做好政府补贴资金的申报工作，积极推进项目启动；三是项目工程要严格执行建设标

准，做好预算编制、监管和验收工作；四是出台财务审批制度，明确扶贫专项资金审批、授权等问题；五是打造好集团扶贫的公益品牌，树立企业良好形象，通过精准扶贫实现农村的可持续发展，确保按照上级要求完成扶贫攻坚任务。

会议最后，张俊林书记满怀深情地谈起了刚刚慰问的贫困户李秋明家里的情况，他说：“扶贫工作是集团应尽的社会责任，各企业要积极参与进来，村里子女读书毕业有在深圳就业需求的，要求集团企业能够帮助解决……”

会议结束时，天色已经暗了下来，忙碌了一整天的小山村逐渐平静了，远处炊烟袅袅，群山如黛，晚霞映红了大地，好一幅幸福、恬美的画卷……

## 市国资委张恒春副巡视员来集团考察指导工作

■ 李承/集团企业一部部长

10月18日，市国资委张恒春副巡视员率股东事务处、战略发展处有关领导，来我司团调研了解集团经营发展现状和战略规划情况。集团张俊林董事长、张建民

总经理、杨培业监事会主席和俞磊副总经理参加调研。

张俊林董事长围绕集团发展历程、“十二五”期间的经营业绩和战略完成情况、“十三五”及未来的发展

愿景、企业定位和产业布局做了全面汇报。张建民总经理就集团为了实现大发展、大开发和大跨越的经营发展目标，采取的具体经营措施做了说明。杨培业主席从集团开展落实“大监督”体系建设，对集团健全经营管理监督体系，创新开展监督工作的成效，以及高级管理人员勤勉履职的情况做了介绍。

张恒春副巡视员充分肯定了特发集团近年来发展的成绩，对于集团大项目开发工作的思路、目标措施和成果给予了充分肯定，他表示，特发集团资源丰富，领导班子锐意进取，要充分抓住深圳市和市属国企当前改革发展的重大机遇期，勇于创新，长远规划，实现企业更大的发展。



## 中国银行深圳分行副行长叶新阶一行到访我司

■ 刘燕、张正/集团计划财务部

10月13日下午，中国银行深圳分行副行长叶新阶率罗湖支行行长黄庄、副行长汤锐铖、人民南路支行副行长罗俊一行到访我司，就双方进一步合作进行交流，集团董事长张俊林、副总经理李明俊、财务总监栗森、计划财务部部长刘燕及相关人员参加交流会。

张俊林董事长首先欢迎叶副行长一行的到访，感谢中国银行深圳分行长期以来给予特发集团的大力支持，并结合集团“十三五”规划向叶副行长一行介绍了集团的基本情况、重大项目的规划和进展状况、未来的资金需求等，指出集团将充分发挥资源优势，稳步发展光通信产业、积极开拓高端休闲旅游、特色地产、珠宝产业园、物业管理等，在已有基础上，进一步促进银企双方的长远合作和共同发展；同时，希望在集团重大项目的规划、开发过程中，能够得到中国银行全方位、多渠道、综合型的支持和服务。

叶新阶副行长在特发35周年司庆前夕到访集团并送上“生日祝福”，代表中国银行深圳分行至贺。他感慨特发集团和中国银行深圳分行这些年的风雨同舟与相互支持，



并对特发集团未来发展前景给予很高评价。他表示，中国银行期待进一步扩大与特发集团的合作，为配合特发集团的“十三五”规划，将从信贷规模、资金价格、审批流程、综合金融服务项目、资金结算等各环节全面提高支持力度；同时希望与特发结为战略合作伙伴，在集团未来的发展中实现互利共赢。

双方愉快和谐的交流，进一步增加了彼此的友谊和了解，为未来的合作打下了基础。



## 提神增速，大干快上，实现特发地产发展大跨越

■ 王捷/特发地产公司

为及时了解掌握特发地产公司重点项目进展情况，9月26日下午，集团张建民总经理、俞磊副总经理以及相关领导到地产公司调研，并与地产公司领导班子及部分中层干部交流座谈，帮助地产公司在重点项目推进过程中排忧解难。

首先，特发地产公司陈宝杰总经理汇报了天鹅工业城市更新项目、平湖中心地区城市更新项目等10个项目，以及新项目市场化拓展机制创新、人力资源管理体系建设咨询项目等的进展情况、进度计划、存在的问题以及解决问题的思路。

特发地产丁晓东董事长对汇报内容补充了几点思路和建议：包括因为项目拓展的变化重新调整公司的“十三五”战略规划问题、人才匮乏问题、市场拓展机制创新问题、对中兴路黎明大院项目的一些运作思路，以及地产公司年终考核业绩评定的问题等。

俞磊副总经理用“春天播种，秋天收获”表达了对地产公司今年在项目拓展方面取得成绩的欣慰和肯定。认为地产公司从开发和平里开始在项目开发、市场拓展、招商运营等方面不断探索创新。随后她提出几点要求：一是地产公司要提高执行力，上下沟通要更加及时通畅；二是地产公司面临这么多项目的拓展和前期工作，应加强运营管

理，做好项目安排，分清轻重缓急、优先后后；三是房地产是资金密集、资源密集、劳力密集的行业，地产公司将面临更大的挑战，如融资难题，地产公司在财务管理方面亟需加强。四是地产公司应加强一体化管理，逐步建立多项目有效运作体系。

张建民总经理做最后总结，肯定地产公司的项目拓展令人兴奋，鼓励地产公司在面临大发展机会之时，要“提神增速，大干快上，实现特发地产发展大跨越”。“提神”就是地产公司经营班子和中层干部要带领全体员工提高精神状态，迎难而上，充满激情，相信自己能干好。

“增速”就是要提高工作效率，通过自我学习，适当借助外力，培养配备人才，加强协调形成合力，班子要统一思想、步调，做好迎接挑战的准备。对地产公司的工作，他提出几点意见：一是认可地产公司调整“十三五”战略规划的思路，要重新明确发展方向和规模目标，做大做强地产品牌；二是公司要实现扁平化管理，针对拓展项目要分清轻重缓急，先易后难；三是对人才的引进，集团会给予全方位的支持，可以按市场化标准聘请优秀人才，也可以提拔优秀的内部年轻中层干部；四是集团会全面支持地产公司的发展，希望地产公司大胆开拓，全方位突破，实现公司的跨越式发展。



## 加强风险管控，促进企业健康持续发展

——集团“两监”到小额贷公司进行专题调研

■ 杨灿/集团审计监督部

9月20日，集团监事会主席杨培业、副总经理俞磊和财务总监栗森前往特发小额贷公司，就公司风险管控情况开展专题调研，集团审计监督部、企业一部相关人员陪同调研。

调研会上，小额贷公司总经理傅斌重点汇报了风险控制的主要措施及关注点；财务总监徐维胜、副总经理熊煜分别汇报了企业2016年度业务开展情况以及落实集团审监部风控审计整改建议的情况；中介机构智臻公司介绍了风控体系搭建工作进展情况。

调研人员认真听取了汇报，就业务利率标准、制度流程、审计整改情况等方面作了问询交流，并先后作了发言。

栗森总监强调了小额贷公司风控的重要性，指出应重视业务发展和风险控制的平衡，并提出了三点要求：一是在业务层面，应处理好部分贷款集中度偏高的问题，遵循小额、分散的原则；探索建立利率弹性区间，定期更新调整，指导规范业务的开展；进一步明确完善展期的程序、方式及次数等规定。二是在制度层面，要重点强调制度的刚性，应制定清晰的权限指引表，严格按照规定开展业务。三是在文化层面，风控应作为企业的一种文化，员工要提

升风控理念，内部要形成管理氛围，企业主要领导要注重引导风控文化的建立。

俞磊副总经理在发言中强调了小额贷公司成立的意义，是作为集团重要的金融配套和服务平台。同时提出了具体工作要求：首先是应建立切实可行的制度流程体系，并严格执行到位；其次是要重点针对个别已逾期业务，分析原因，总结经验教训，作为日后业务的决策参考；最后是要求小额贷公司须每季度定期进行市场利率分析，形成分析报告，并视情况调整自身利率标准。

杨培业主席作总结发言，充分肯定了小额贷公司的工作热情和所取得的业绩，对公司落实审计整改建议的效率给予较高评价。同时，他指出了制度建设、业务管理等方面的工作重点：第一要做好制度流程的建设，利用中介机构搭建风控体系的契机，借力借脑优化制度，并抓好落实执行工作；第二要不断完善业务精细化管理，做到风控优先、制度先行，细化各类业务的工作流程和风控指引；第三是进一步规范完善业务决策程序，加强风险管控。最后，他鼓励小额贷公司领导员工共同学习进步，在实践中不断总结经验。

## “首拆”开工，平湖枢纽站更新项目正式启动等两则

■ 张曦、许实/特发地产公司



“轰隆、轰隆……”，随着平湖街道新南社区4栋约5300平方米的被征地居民房的倒下，地铁10号线平湖枢纽站范围内简头岭村片区房屋拆迁工作实现“首拆”。未来几日，施工单位将进场实施围蔽，这标志着平湖枢纽站更新项目正式启动。

10月12日上午10时许，地铁10号线平湖枢纽站范围首批建筑拆除开工仪式举行。市轨道办、市地铁集团、龙岗区政府相关领导，特发地产和龙岗区轨道办、土地整备中

心、城市更新中心、规土委龙岗管理局、中铁十二局相关领导出席仪式。

“平湖枢纽中心预计明年底完成所有拆迁任务。”据特发地产相关负责人介绍，平湖枢纽站更新项目占地约22万平方米，拟开发建设用地面积约10.4万平方米，总建筑面积约83万平方米。计划投资约85亿元，是特发集团“十三五”至“十四五”期间重点项目之一，也是龙岗区首个以TOD（以公共交通为导向）模式开发的城市更新项目。未来将建设成为一个集写字楼、购物中心、高端住宅、交通枢纽于一体的大型城市综合体。

地铁10号线平湖枢纽站更新项目作为深圳市“东进战略”的“桥头堡”，具有十分重大的意义。是集国家铁路、城际轨道、城市轨道交通、公交等多种交通方式于一体的综合交通枢纽，对辐射东莞、惠州，提升深圳城市地位具有重要作用。该项目也得到市、区领导的大力支持，是深圳市10个重点城市更新单元项目之一，也是龙岗区唯一一个。项目未来将通过利用其地下和地上空间形成的城市综合体，带动周边城市更新改造，将对平湖片区城市化进程起到重要作用。

### 创新求发展——特发盛合房地产开发有限公司揭牌

10月15日上午，深圳市特发盛合房地产开发有限公司揭牌仪式在龙岗天安数码新城举行。为响应深圳市政府“以城市更新为重点促进可持续发展”号召，探索破解市属国企参与深圳市城市更新难题，寻求机制创新与突破，深圳市特发地产有限公司与深圳市万盛合投资有限公司共同投资成立合资运营公司，专注深圳市城市更新的合作拓展与开发。

特发地产公司董事长丁晓东、总经理陈宝杰携全体领导班子成员，万盛合投资公司董事长陈镇财携主要公司高管共同出席本次典礼。揭牌仪式由特发地产公司总经理陈宝杰主持，双方董事长出席揭牌仪式并讲话。

万盛合公司董事长陈镇财表示，衷心感谢特发集团、特发地产公司的信任，万盛合公司团队有着丰富的城市更新成功经验，与许多央企、国企在城市更新领域均有合作，对携手特发品牌共同参与城市更新有着充分信心。特发地产公司董事长丁晓东表示，在主要依赖城市更新作为土地供应的深圳房地产市场，特发地产公司要生存发展必须参与城市更新，这也是特发地产公司未来“十三五”及“十四五”期间重要工作之一，与万盛合公司合作基于对其经验、能力的充分信任，希望双方携手共进，为市属国企参与城市更新走出一条全新的道路。

揭牌仪式结束后，双方领导班子及管理人员共同驱车



前往龙岗坪地中心片区城市更新项目进行调研。该项目位于龙岗区坪地街道，位处教育中路与龙岗大道交汇处，紧邻坪地中心小学，与坪地中学一街之隔，教育资源丰富。

城市更新范围约7.4万平方米，建设用地约4.84万平方米，未来更新方向为居住及商业地产。

## 特发黎明长龙中标首条海外全中国标准铁路非洲肯尼亚蒙内铁路车载系统设备项目

■ 特发黎明长龙公司

特发黎明长龙公司7月28日参加非洲肯尼亚蒙内铁路项目国际招标，凭借雄厚的技术实力及良好的资质、信誉，于8月12日顺利中标56套机车信号车载系统设备项目，8月29日正式收到中标通知书，9月22日签订供货合同。这是特发黎明长龙公司第一次参加国际铁路项目投标并中标，企业所研发和生产制造的铁路通信信号产品第一次应用于国际铁路工程项目，是长龙公司企业发展进程中的一个标志性里程碑。

蒙内铁路（蒙巴萨港-内罗毕）是东非铁路网的起始段，全长480公里，设计运力2500万吨，采用中国国铁一级标准设计施工，连接肯尼亚首都内罗毕和东非第一大港蒙巴萨港。根据远期规划，该铁路将连接肯尼亚、坦桑尼亚、乌干达、卢旺达、布隆迪和南苏丹等东非6国。该项目正线采用单轨，为内燃机系统，设计客运时速120公里、货运时速80公里。蒙内铁路是首条海外全中国标准铁路。

蒙内铁路是中非从次区域合作起步，共同建设非洲高速铁路、高速公路和区域航空三大网络的重大项目。东非地区乃至非洲实现互联互通，将对非洲国家经济发展起到重要支



撑作用。蒙内铁路是肯尼亚近百年来新建的第一条铁路，将进一步完善东非铁路网，增加东非国家的运力，推进东非地区的互联互通和一体化建设，促进各国经济发展。

2016年是特发黎明长龙公司“科技创新、转型升级”的关键一年，也是“十三五”的开局第一年。公司已在各项工作中有重大突破，市场拓展第一次迈出国门走向世界，8月初通过了德国莱茵TUV集团的IRIS首次年度审核，企业的SIL4安全评估工作也已经全面展开，公司的工业机器人项目也正式上马。

# 特发物业中标互联网金融巨头蚂蚁金服总部物管项目成为其杭州地区一体化物业服务供应商等两则

■ 袁功立、李正钱/特发物业杭州分公司



近日，特发物业管理公司高端物业市场拓展再次取得重大成果，继上半年中标阿里巴巴集团总部物业管理项目后，又中标阿里蚂蚁金融服务集团总部新办公大楼物管项目，成为蚂蚁金服总部及杭州地区一体化物业服务供应商。

蚂蚁金服集团总部新大楼位于杭州市西湖区西溪路与飞达东路交叉口，建筑面积约12.4万平米，容纳办公人员5000余人，大楼由全球著名的建筑设计公司美国NBBJ担纲设计，造型呈“之”字型，并将按照美国绿色建筑LEED金牌认证的标准设计，运用大量的节能环保技术，外形和设计理念上都契合了蚂蚁金服不断变革创新的发展精神。

今年6月份，正当特发物业杭州分公司阿里巴巴总部园区物业单位切换工作如火如荼进行之际，蚂蚁金服杭州

总部新大楼物业项目招标工作启动，参与项目竞标的企业共八家，包括国际知名物业企业“五大行”、国内物业行业排名前列企业以及杭州本地知名物业公司，而且在中标阿里总部相关物业项目后，特发物业在阿里系统整体物业服务份额占比已最高，竞争压力巨大。特发物业公司迅速组建招标小组，明确分工，确定以项目经理、综合服务经理、安全经理、环境经理、工程经理5人组成核心管理团队参与面试，向客户展示公司在高端园区一体化总包物业服务中优势，并诠释本项目的细致服务方案，充分展现服务高端项目的能力和决心。公司管理团队与甲方行政、采购团队针对本项目进行多次磋商，对项目技术服务方案及商务方案进行三次以上的细致调整和优化，为最后冲出重围、胜利中标奠定了坚实基础。

蚂蚁金服起步于2004年成立的支付宝。2014年10月，蚂蚁金服集团正式成立，旗下及相关业务包括支付宝（生活服务平台）、蚂蚁聚宝（智慧理财平台）、云计算服务平台（蚂蚁金融云）、芝麻信用（独立第三方信用评价体系）以及网商银行等。蚂蚁金服已逐渐发展为全国乃至世界的互联网金融标杆企业，目前估值达到 600 亿美元，并正值飞速发展阶段。

## 特发物业获阿里巴巴集团 授予“G20保障特殊贡献奖”

G20峰会圆满结束，杭州的热情和美丽得到了全世界的赞誉，为各国元首提供了高端会务服务的特发团队，也得到了阿里巴巴的肯定及赞誉。



特发团队敢为人先，追求卓越，抱着客户第一的理念，通过会务、安全、工程、保洁等等部门间的团队合作，我们在接待中拥抱一切变化，用诚信、敬业和激情的态度感染了来访的各国嘉宾，在为期一周的高强度接待

中，我们共接待了包括4名国家元首和WTO总干事在内的560余名国际客人。这一切的努力也被阿里巴巴集团看在眼里，在G20杭州峰会结束后，特意授予特发物业一个特殊的荣誉——“G20保障特殊贡献奖”。

在奖杯上刻有一句话：“在这个重要的时刻，感谢有你和我们在一起”。这是阿里巴巴集团对我们团队的高度肯定，也是对我们的信任。相信有了这一次的并肩作战，未来我们会再接再厉和阿里在公共事务接待上共同奋斗。未来可能还会有更多更艰难的任务，我们将继续追求卓越，让特发服务成为每个客户心中的骄傲。☺



## 特力星工场项目亮相全国“双创周”

自力更生，诠释创业创新的真谛

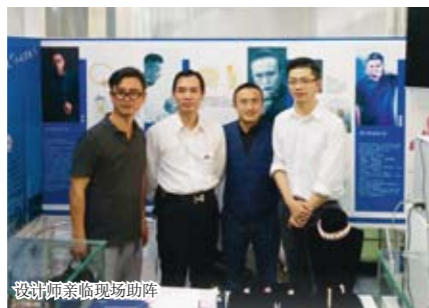
——特力星工场项目“双创周”参展纪略

从双创周看深圳市创新创业精神

# 创新·创业

# 特力星工场项目亮相全国“双创周”

■ 李宇峰/特力转型小组



10月12日，万众瞩目的第二届全国大众创业万众创新活动周暨第二届“深圳国际创客周”在主会场——深圳湾创业广场隆重开幕。在深圳市国资委、特发集团和特力公司各级领导的关心和支持下，特力星工场珠宝设计创新创业平台项目在“双创周”活动中首次公开亮相。

特力星工场项目拟针对中国珠宝当前产品低端化、同质化严重，本土珠宝文化缺失和品牌缺失的行业痛点，通过扶持珠宝设计师群体创业，培育设计师品牌，以创意、创新、创造推动珠宝行业转型升级和发展，这是特力公司向珠宝产业转型商业模式的重要组成部分。项目拟设立于罗湖区水贝二路特力珠宝大厦，由原创设计展示馆、设计师办公聚集区、商务

活动区、智能制造概念传播区等物理空间以及创意转化、市场对接、产品和品牌宣传、资本和孵化、合伙项目组织等服务支持内容组成。

为了在有限的展位空间内充分展示星工场项目全方位扶持珠宝设计师发展壮大，形成设计师品牌的项目宗旨，本次“双创周”活动，我们展出了设计师创意作品、设计师品牌宣传海报、金属3D打印技术、钻石刻字机，并以宣传折页、海报和视频为载体介绍了项目提供的金融、生产、销售、宣传等多方面的支持和服务内容。其中，最吸引现场观众眼球的是金属3D打印技术展示，该技术不仅可以帮助设计师实现作品的快速打版，而且可以完美地满足传统制造方式无法企及的多种特殊工艺要求。

值得一提的是，我们把展位的大部分资源留给了珠宝设计师们，两节珠宝展柜展出了20余件优秀设计师原创作品，展位三分之二的海报版面给了设计师们宣传其设计品牌。这充分诠释了特力星工场全心全意全方位为设计师创业发展提供支持帮助的信念和情怀。

双创周活动期间，星工场项目获得了市国资委、特发集团和特力公司多位领导亲临指导和关怀。

10月12日至18日为期一周的展览时间，每天都有大量的观众前来参观询问，尤其周六、周日（15、16日）参观人群更是熙熙攘攘摩肩接踵，接待台上摆放的宣传资料很快地一次次被“洗劫”一空，以至于为了防止资料“断粮”，工作人员不得不采取措施控制，由自由取阅改为甄别派送。本次展览共派送各类资料近千份。通过这次展示，星工场项目在对外宣传和推广上取得了较为满意的效果。除现场观众外，其他市民也能够从深圳特区报2016年10月15日A3版《21家市属国企抱团亮相》报道以及深圳国资委微信公众号“深圳国资”10月13日《聚焦双创周：21家市属国企集体亮相全国双创周大平台》文章中看到本项目的介绍。而在珠宝设计师圈子内，由于我们在参展筹划过程中频繁接触珠宝设计师群体并邀请了其中几位代表人物参与展览，也对星工场项目形成了朋友圈传播的效果。

# 自力更生，诠释创业创新的真谛

——特力星工场项目“双创周”参展纪略

■ 明煜/特力转型小组

## 一、尚未落地项目承担了参展的任务

特力星工场项目是特力在水贝地区实施转型的核心项目之一。经过对整条产业链的长期调研，我们认为，在珠宝业深度调整的时期，传统的产业模式已难以克服自身局限，未来行业必然向以创意设计为核心的方向发展。特力星工场项目就是针对当前国内珠宝行业长期粗放式发展形成的产品低端同质化竞争、知识产权保护缺失、生产效率不高的局面，从设计端着手，通过发现和发掘珠宝设计创意的价值，推动大众珠宝消费观念升级，塑造精品品牌、设计师品牌；同时通过推动知识产权保护和智能制造设备的研发升级，营造更有利于创业创新的基础环境，实现珠宝产业全链条服务体系的重构建，开拓以创新设计引导行业发展之路。

特力星工场项目从两个层面诠释了“创业”和“创新”的概念：

其一，从企业层面，该项目是特力转型珠宝、二次创业的核心项目之一，作为新人踏入一个快速变革的领域，我们每天面对的东西都是全新的。尴尬之处在于，历史上特力坐拥水贝大量资源却一直对珠宝业隔岸观景，现在贸然闯进来，即使心意再诚，也很难在区域内找到合适的发力点。而特力星工场项目就是特力另辟蹊径、弯道超车的希冀所在，它建立



在大量调研之上，其架构、概念、模式完全由特力自己设计，在行业内都还未出现过完全一样的方案。

其二，从项目层面，特力星工场本身就是给设计师提供的一个创业平台，它要求设计师在产品和概念上不断创新，实现自身发展，最终将自身打造成高级的设计师品牌，而星工场也将在这个过程中起到孵化器的功能。星工场同样是一个众创项目，设计师参与平台、搭建平台、充实平台，并与我们一起推动平台不断地发展完善，功能不断丰富，业务不断增加，最终形成一个能够自身良性发展、对行业有一定影响的生态圈。

也正是由于星工场的气质与双创精神是如此地契合，当深圳市国资委提出“双创周”参展任务的时候，我们第一时间就想起了它。但问题也随之而来：星工场仍然是一个停留在纸面上的项目，尚未进入决策审批程序，贸然拿出来会不会有行事不稳重、爱说大话之讥？合作方及具体条

款尚未敲定，对方变卦怎么办？项目尚未落地，万一黄了岂不是要闹一场大笑话？即使项目落地后，很多地方与现在说的不一致怎么办？由于准备不足仓促上马导致项目运作失败，这个责任谁来担？

任何一家企业，在创新创业的过程中，都将遇到这些问题，而能解决这些问题的，绝不是患得患失、封闭保守，一定是勇于担当，开拓进取，在变革中发现问题，在发展中解决问题。最终，星工场这个尚未落地的项目承担了此次“双创周”参展的任务。既然机会来了，我们就绝不吝于展示自己的身段，即使身躯还显得柔弱。而每一次机会，也都将是推动星工场项目起步的良好助力。

## 二、自己动手，丰衣足食

参展工作由特力转型小组负责筹备。特力转型小组是特力战略转型决策小组的具体办事机构，以转型各重点项目为工作内容，核心要素在于

“短、平、快”。短是指离市场、离一线的距离要短，不当传达部门；平是指架构上扁平化，信息与决策能够迅速交换；快是指机制上快速灵活，较少受到现有条条框框的束缚。转型小组的人手目前仅三四人，在组成结构上也有各种短板，筹备一次大型活动是很有难度的，因此，我们想到了聘请外力来帮我们完成展出。外力主要包括两方面，一是珠宝业方案策划公司，负责将我们的意图表达出来，二是展会公司，负责场地搭建和硬件的制作。

但是我们发现，外力并没有那么好用。首先是业内的策划公司，我们发现对方对于项目的理解总是惯性地要走到通用方案的轨道上去，沟通成本较高，难以达到我们想要的效果；其次是展会公司，他们做多了大众化的展览，对于我们一些稍带个性的想法，难以给出一个整体性的解决方案。在筹备过程中，带给我们最大困难的是“双创周”本身的不确定性。由于这次展会体量太大，头绪太多，组委会给我们的信息也一变再变。比如展位的面积，从最开始的200平方米，到50平方米，一直到最后时刻才确定的仅一个展位、不到7平方米；具体的位置直到国庆长假之后才确定，而10月9日就要进场布展，12日正式开展；位置确定之后，空间型制仍然有变化，一面墙被拆掉，变成了两面开口；这些都给我们的筹备工作造成了不少障碍，只能一减再减，我们最初的很多构想、一些新式设备都没法摆到现场展示了。

面对这些问题，我们明白，坐等消息确定、坐等别人帮手已经来不及了，也达不到我们想要的效果。要想

丰衣足食，必须自己动手。

所有人都行动起来，我们把工作按条目划分清楚，从前期准备、宣传外联到后期制作、现场管理，细化到每个人的身上，方案策划、文案撰写、海报、导语、宣传册、宣传片、柜台制作、展品设置、设备操作、后勤保障等等，方方面面全部自己来。有什么遗漏的地方，大家决不推辞，谁可以干就直接把活接过来完成。

其中有大量的事物都是我们从来没做过的，我们一方面调动全公司的力量来支援我们，另一方面就现学现卖。比如我们策划了设计师访谈宣传片，即集合水贝地区有影响力的设计师对行业现状及未来、对项目的观感和期许做一个群体访谈到时候现场播出，我们曾经询问过专业媒体制作公司，他们的报价和最终成品让我们却步。为了完成宣传片的制作，我们做了多方面的筹备。首先是磨练技术，我们在摄像录音上都是外行，进行了多次练习才过关；其次要将设计师聚集到一起，并在讨论主题上进行引导；在问题设置上做好预案，并针对可能出现的卡壳情况，设计一些现成的答案以供参考；最后是后期制作，学用音视频制作软件完成润色、剪辑、字幕、渲染等工作。等宣传片出来，我们欣喜地发现，比起专业公司来，我们干得一点不差。

特色和亮点是我们的重要着眼点之一。做为一个设计师平台，如果本身就做得平凡，又怎么来吸引他人呢？我们策划了不少特色环节来推介我们的项目，比如全由宝石制成的巨型二维码夺人眼球、旋转式珠宝制作工位反映传统工艺流程、设计师与观众互动现场鼠绘设计稿、全息投影技术将图案

凌空递至设备等，但由于条件限制都放弃了，最终我们只能放出一些小型设备和特色展品。其次就是在展台风格上下功夫，喷绘的图案、文字、字体、大小，我们都进行了一番推敲，比如物件前的简介文字，最早是简洁而冰冷的“3D打印物品”、“激光钻石刻字机”，考虑到氛围与受众，就改成了口吻较轻松的“3D打印出来的珠宝”、“钻石上也能刻字”。

现场是另一个难点。由于进场较晚，很多方面只能因陋就简。我们拎着工具箱，自己完成了展柜布置、结构加固、管线加长、电视挂壁等所有工作，推动了雨篷、地毯等细节的完善，搭建了自己的展台。由于珠宝是高价值小件商品，展会观众流量巨大，我们对现场管理特别注意，制定了值日制度和注意事项，杜绝了盗抢损毁事件的发生。

我们的准备工作是卓有成效的。据粗略估计，“双创周”期间，除最后一天降雨撤展之外，其他每天驻留在我们展台前仔细观赏、询问的观众在5000人次以上，周末两天更是达到了上万人次。场面太过火爆，以至于我们的展台都被挤破，宣传册早早发光，介绍人员很快就嗓子嘶哑。这个受欢迎程度，在市属21家参展国企、在平台孵化器类分区里面都是独有的。除展出效果较好之外，我们的消耗也极少，除了大家的劳动和公司的部分后勤支持，整体花费只有最初预算的1/5，实现了精简办会，绿色办会。

### 三、从“等靠要”到“当仁不让”

“双创周”短短七天，很快就结束了，但我们都觉得很振奋，收获很大。收获主要来自三个方面。

第一个是观众如潮，其中与我们平台相关的专业观众也很多，从多个角度都表示了浓厚的兴趣。金属3D打印最吸引眼球，很多人表达了合作意向，设计师展品也很吸引人，有的观众甚至在欣赏完毕之后调转头嚷着一定要买。这些都给我们未来把星工场不断发展壮大提供了信心。

第二个是合作方积极踊跃，大大推动了项目落地的进程。我们通过这次活动，历史性地把之前有内耗倾向的深圳市珠宝首饰设计师协会的各方捏合到了一起，共同为项目和展会出策出力。很多设计师把他们的最新代表作拿到了现场展出，并在展会期间直接过来站台，商讨项目的具体细节。

第三个是收获了自身。转型小组从开始筹备到最后撤展，一个月的时间里基本没有过休息，做了大量有用和暂时没用上的工作，学了不少从来没接触过的技能，在展会期间有的人即使病了，仍然坚持在工作岗位。虽然很累，但大家普遍觉得很值。

长久以来，我们中的不少人工作中存在着畏难情绪，觉得做为企业，什么事也做不了，做了也做不专业，“等靠要”的作风，已经形成了惯性。“等”着工作不得不做了才去做；一做事情，条件反射般就想依“靠”别人成事，自己绝难亲自下场；事情搞不下去了，就琢磨着向上级“要”政策，要扶助。客观地说，这并不是我们一家所独有的问题，不少类似体制和历史的企业也都存在同样的毛病。

特力战略转型从一开始，最大的敌人就不是外部的环境与市场，而是内部的这一积弊。转型小组做为转型办事机构，以“短平快”为宗旨，其



成立的初衷即是为了绕开这些问题，将核心项目实实在在地推进。这次双创周参展，在公司层面虽然只是一件小事，但也能从中得取一些经验。

首先是决策层的大力支持、充分授权、资源调度，这是做任何事成功的前提。在活动筹备及展出过程中，公司的各方面技术、资源、人力支持，让小组享受了一把现代美军的感觉，这也是现代企业运营最新潮流之一。其次是蓬勃肯干的精神，可以感染其他人。我们发现，当你全身心投入到事业中的时候，身边的一切很容易就会成为你的助力，困难也就不成其为困难。第三是自己懂得怎么干非常重要。如果实在不懂，就必须下更大的力气去学、去做，为之，则难者亦易矣，不为，则易者亦难矣。

当战略转型成为特力上下的共识时，“等靠要”已经完全无法解决问题，我们发现，等的结果，就是战略机遇在不经意间丧失；靠的结果，就是主动权完全被别人掌握，自己的正当权益不断受损；要的结果，就是自身的信誉和能力不断丧失，窟窿也无法被弥补。要达成我们的使命和愿景，我们必须学会当仁不让。它包含两个层面：在当前珠宝行业深度调整的进程中，特力凭借自身独特的优势，应该当仁不让地把实现战略落地

及行业升级的责任担负起来；在企业转型与发展的过程中，有想法有冲劲的人，应该当仁不让地把做事的责任担负起来。

当仁不让并不是低头蛮干，而必须讲科学、讲方法。特力在转型的过程中进行了大量深入的调研，从门外汉到对行业、对产业链有了自己的认识，在项目定位与落地过程中，也形成了边学习、边研究、边推进、边修改的小步快跑式工作方法。当然我们还需要不断改进，在实践上，需要尽快落实项目进入实操阶段，在方法上，要更科学地匹配资源与项目体量、形式与内容的关系。当仁不让也不是不讲民主，一意孤行，而是要在内部减少议而不决的情形，提高效率，明确职责，要有机量化权责、风险与机会成本，避免经营决策陷入囚徒困境。

“双创”的内核意味着，只有自己的劳动，才能形成核心竞争力。特力在转型创业的过程中，还需要更多地贴近市场、亲身操作的经验。整体战略从制定到落实，也不能只着眼于高屋建瓴，同时还必须俯下身来，关注手头积累的一点一滴的成就。从“等靠要”到“让我来”式的当仁不让，创业从来都是艰苦的，只有自力更生，才能诠释创业创新的真谛，才是特力转型成功的唯一必由之路。☺

# 从双创周看深圳市创新创业精神

■ 肖莹/特力转型小组



第二届全国大众创业万众创新活动周暨第二届深圳国际创客周活动于10月12日到10月18日在深圳湾创业广场举办，简称为双创周。特力首次在全国性展示推广活动上公开亮相，作为创新平台企业参加了国际创客周。特力致力于推动珠宝产业转型升级，向大众展示了我们特力星工场的平台理念、先进的珠宝生产加工设备和设计师优秀作品，吸引了众多参观者的关注。

经过一周的展览，我们深深地感受到到深圳市的创新创业精神。深圳市是我国最年轻最具活力的城市，也是创新的先行者。这7天里，来自12个国家和地区的87名顶级创客云集深圳主会场，累计参观总人数超过50万，参与的创新企业超过200家，各类科技成果展品超过400项，涉及全国26个省区市，意向交易额超过100亿元。而且从展览主办方到展览企业，再到参观者，处处都能体现出深圳的创新血统。

## 一、与时俱进的主办方

为了确保双创周的安保工作，深圳警察出动了大量的警力，除了常规

的民警交警巡逻，消防防范，还有特警部队支援。警方还与时俱进地使用无人机巡逻，无人机巡逻能最快到达问题地点，观察了解情况，快速制定处理方案，极大地提高了工作效率，同时还可以适当减少巡逻警力，甚至能去到警察不方便巡逻的地方。会场的入口设置了身份证及视频验证身份的设备，进场观众只需几秒就能顺利被识别，然后进入会场。

会场中还有大屏幕直播展会的情况，李克强总理莅临指导时，能让其他观众都能一睹其风采。

会场的停车场使用的是小猫停车自助缴费系统，可以视频识别车牌免取卡，不需人员值守，提供电子支付功能，提高通行效率。

## 二、创新创意的展览企业

这次参展的创新企业涉及行业广泛，城市建设、金融投资、材料科学、3D打印技术、高科技含量的硬件和软件、生物医学、无人机、VR和裸眼3D显示技术、各类服务平台等。

一进入国际创客周部分就是机器人竞技展区，能让观众与机器人进行交流与互动，机器人不再是冷冰冰的机器，不仅有较好的外观设计，还能表演舞蹈，陪伴儿童；无人机已经商用普及了一段时间，我们常见的无人机都是小型的、玩具型的，而这次双创周很多企业展示了无人机在更多领域中的应用，包括农业中的喷洒农药，地质领域的勘探测绘，续航更持久的燃油动力无人机等；深港青年创

业训练营展示了意念控制机，将意念控制机戴在头上，通过传感器探测出人注意力的集中程度，而注意力的高度集中能控制无人机的飞行状态；多家企业在现场进行3D打印技术展示，还提供简单的3D打印体验；多家创客服务平台展示了其优秀创意产品，鼓励更多的创新企业进驻平台，并给予他们各种帮助。

## 三、乐于接受新鲜事物的参观者

这次双创周有超过50万名参观人次，人数之众多超过了我们的想象，其中不乏中小学生，有父母带出来感受创新氛围，了解最新科技的；有学校组织学生来学习参观的；有对我们特力星工场感兴趣的群体有科技行业的从业者、设计师群体、运营其他平台的机构、喜欢珠宝的消费人群。他们都对金属3D打印充满好奇，希望了解我们平台的运作模式，3D打印如何为设计师服务，3D金属能做什么，如何购买到这些设计独特新颖的珠宝。

会场中有些展览企业提供了VR体验活动，这些企业展位门口大排长龙，参观者尝鲜劲头非常足；3D打印体验馆提供了3D打印笔制作小课程，不少父母都带着孩子参与，画出形态生动的小动物，甚至巴黎铁塔这样的立体模型；互联网汽车前人头攒动，很多好奇的观众向展览者询问了解相关信息；全息投影屏幕前也有大量观众停留，观众不仅惊叹于现有的先进技术，还希望了解个中原理，求知欲非常强。

在双创周的最后一天，展会会场

受到台风影响，阴雨连绵，但参观者的热情不减，仍然有很多人赶在闭展前来参观。

目前，很多双创周展示的技术已经达到一定的水平，并且通过开源让这些技术更广泛地应用到各个领域。如何用好这些技术将是未来需要大家思考的，更需要大家的开拓创新。这些机器人或者机械设备能替代人力的领域越来越多，解放了人们的双手，

让大家有更多的时间来思考和创新。机器和技术只是工具，而人的思维是无法被替代的，因此人的智力和情商的价值更应该得到充分的展现。

本届全国双创周落下帷幕，但双创事业却永不落幕。双创周精神已经成为改革精神一部分，深圳不仅有多项优厚的创新创业政策，还为创新企业提供如此高规格的展览平台，为创业者提供各种优惠与便利。深圳如此

浓厚的创新氛围，给我们创新创业提供了最好的沃土。我们更应该勇于进取，积极发展自己的创新事业，充分利用好政府提供的政策便利，快速推进项目的发展进程，助力水贝珠宝行业转型升级，打造本土珠宝品牌，培育本土珠宝文化，提升国际竞争力。

创新无极限，创业无止境。深圳的创新精神将在我们的创新事业中得到最好的体现！

# 蓄势待发，小梅沙片区发展开启新篇章

## ——小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛回顾

■ 徐珏/特发小梅沙投资发展公司

9月22日，特发集团举办的“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案”国际竞赛活动正式设计成果评审结果揭晓：深圳市城市规划设计研究院有限公司&HASSELL（澳大利亚）联合体的“拥抱海洋，梅沙小镇”方案最终胜出，夺得第一名；深圳市蕾奥城市规划设计咨询有限公司、法国AAUPC建筑规划事务所和深圳慧搏地产顾问有限公司联合体以“蓝韵梅湾，活力海岸”方案获得第二名。活动的圆满结束，设计方案的精彩亮相，彰显了小梅沙的发展不仅仅立足于本土，而是抓住时代发展的机遇，以国际性视野和高瞻性的发展理念走向世界。

让我们一起回顾本次国际竞赛的重要节点和精彩瞬间：

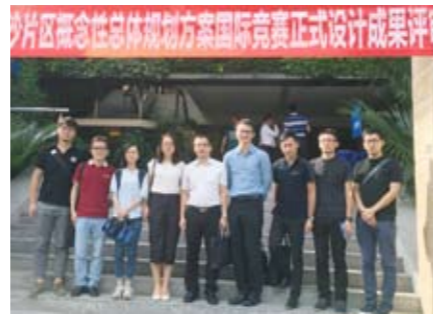
## 时代呼唤，满怀期待

小梅沙，坐拥苍山银滩、水库溪流、谷地内湖，自然资源得天独厚。她位于中心城市工作生活空间与东部滨海

旅游圈叠加处，是衔接活力都市和滨海休闲的门户。从曾经的“五湖四海”、“深圳十景”、“鹏城八景”到“深圳文化名片”，一直以来，小梅沙都是深圳滨海文化旅游的一张靓丽名片，曾经的滨海地标小梅沙大酒店、深圳市唯一真正意义上的海洋主题公园、与特区同步发展的小梅沙度假村，这些美好而深刻的记忆都烙印在一代深圳人的心中。城市在发展，时代在呼唤，深圳东部亟需一张能够为深圳国际滨海城市代言的新名片、一个新地标。因此，本次国际竞赛活动自筹备伊始就获得了各方面的强烈关注和殷切期待。深圳市委市政府、盐田区委区政府的领导一贯高度重视小梅沙片区的整体升级改造进展，多次莅临小梅沙现场考察调研并作出指示：小梅沙片区整体改造要按照国际一流水平进行规划建设，要打造成深圳城市规划和旅游行业的精品，成为引领深圳东部发展的新地标。



随着深圳实施“东进战略”、打造“深圳东部湾区黄金海岸带”的步伐加快，地处“东进战略”要塞的小梅沙无疑迎来了全面发展的大好契机。深圳特发集团抓住机遇，谋划发展，通过本次国际竞赛征集到具有远见、富有创意的片区规划设计方案，结合城市发展与休闲旅游市场的需求，以国际性的视野、前瞻性的发展理念来规划小梅沙片区未来的蓝图，致力于将小梅沙打造成为具有国际水准的都市滨海休闲度假胜地。



### 全球征集，热烈响应

本次国际竞赛于今年5月20日正式发布公告，活动一开始就受到政府及社会各界的广泛关注和响应。竞赛不仅吸引了来自全国各地及港澳台的规划设计机构积极报名参赛，还吸引了来自美国、英国、荷兰、法国、德国、意大利、澳大利亚、日本、新加坡等发达国家的设计机构积极参与。截至报名结束，共收到46家设计机构的报名资料，涉及到65家机构，其中单独报名的机构有30家（含国内17家、国外13家），联合体16家。诸多技术实力雄厚、项目经验丰富的国内外知名设计机构的积极参与，彰显了小梅沙的独特魅力，更为本次国际竞赛的高规格、高标准、高水平定好了基调。

### 三轮筛选，竞争激烈

为组织好这次国际竞赛，特发集团做了充分的准备工作。通过多方扎实调研，向兄弟企业取经，招标遴选了专业的竞赛组织机构，为竞赛的顺利开展制定了缜密的工作计划。事关竞赛成果

最为关键的技术任务书，是组织多方专业人员经过专题讨论研究、经过十数次修订完善的结果。周密的计划，为有条不紊地推进国际竞赛各节点的各项任务打下了坚实的基础。按照公告的竞赛规则和规定，集团稳步有序地组织了资格预审、现场踏勘答疑、概念提案评审等阶段工作，经过46选8、8选4、4选2三轮筛选，最终确定了第一名、第二名优方案。

6月19日，通过资格预审会选出8家入围设计机构进入概念提案编制阶段，由此正式拉开了本次国际竞赛的帷幕。为充分体现本次国际竞赛的开放性，未入围设计机构依然可以自费参加概念提案编制工作，与入围设计机构有同等获得正式设计邀请的机会。

6月29日，为加强设计机构对规划设计任务的理解和整个区域的实际认知，保障小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛后续工作的顺利开展，特发集团组织本次国际竞赛的现场踏勘暨答疑会，8家入围设计机构及1家自愿自费参加的设计单位约40名

规划设计师积极参与。

7月21日，特发集团组织了概念提案评审会，邀请国内知名专家组成专家评审委员会，经过两轮票选，择优选出4个优秀方案进入正式设计阶段。

7月底，特发小梅沙投资发展公司代表集团与4家入围正式设计阶段的设计机构逐一就成果编制要求进行面对面的沟通和交流，进一步明确规划边界条件，补充相关资料，为正式设计成果更为科学合理、更具有实际可操作性提供了有力保障。

8月，特发小梅沙投资发展公司通过走访、邮件沟通、统一答疑、补充材料等方式了解4家设计机构的工作思路、方案和进程，使得设计机构充分了解小梅沙片区独特的资源禀赋和特质。4家机构满怀信心，厉兵秣马，准备奉上最具竞争力的研究成果，一决高下。

9月22日，正式设计成果评审如期举办。特发集团邀请了9位业内知名专家，评选出本次国际竞赛的前两名优胜方案。盐田区领导周敏、区城

市更新局副局长庄湃贤及主要科室负责人与会，特发集团的领导班子主要成员以及小梅沙投资发展公司的主要领导均全程参与，充分体现了盐田区委区政府及特发集团对本项目的高度重视和大力支持，也将为小梅沙的升级改造提供良好的机制保障。

深圳本地的主流媒体闻讯而至，蹲守在评审会现场门外，甚至有性急的摄影师等不及评审结果而提前“闯”进会场拍摄。央视财经频道对特发集团桂自强副总经理进行了长达半小时的专访。包括深视新闻、第一现场在内的本地6家电视频道次日均在

黄金时段播出关于这次国际竞赛的新闻，《深圳特区报》、《深圳商报》在显著版面对小梅沙整体开发项目和国际竞赛作了专题报道，相关的重要自媒体、微博微信平台均作了宣传。

### 再接再厉，再现辉煌

按照竞赛要求，作为本次“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛”的第一名获得者，深圳市城市规划设计研究院有限公司&HASSELL（澳大利亚）联合体成为未来小梅沙片区详细规划的方案整合机构，将于年底前完成对所有方案的成果进行整合、深化，描绘小梅沙片区的未来发

展蓝图，成为小梅沙片区未来发展的指导性文件，引领小梅沙片区改造成高品质的城市先行示范区、深圳东部滨海开发的标杆项目、深圳滨海开发的新典范！

小梅沙是深圳东部海岸线上的璀璨明珠，早已经成为深圳人市民生长的印记；她的升级改造必定引发人们对于小梅沙片区未来规划蓝图的强烈期盼。本次国际竞赛是小梅沙片区全面升级改造的重要里程碑，也是小梅沙片区实现跨越式发展的新起点。

小梅沙蓄势待发，全新启航！让我们满怀憧憬，期待小梅沙辉煌再现！

## 特发地产成本管理信息化系统正式上线运行

■ 黄昭明/特发地产公司

特发地产的成本管理信息化系统建设是地产公司贯彻落实特发集团2016年度信息化建设要求的首批项目之一，是地产公司加强管理创新，提升成本管理水平、应对未来实施跨地域、多项目开发成本管理的重要举措之一。

特发地产公司今年3月份正式启动了成本管理信息化系统的建设工作，并专门成立了公司信息化建设小组负责此项工作。地产公司针对自身房地产开发现状和特点，参考了多家房地产标杆企业成本信息化建设的情况，经过多次讨论，明确了地产公司成本信息化建设项目的目标：

（一）构建全过程成本管控体系，并通过IT系统落地，实现成本管理可知、可控、可沉淀；

（二）构建以互联网为平台的移动

应用平台，直连供应商，提高工作效率。

（三）打通与（财务、OA、售楼）异构系统集成，实现特发地产信息化一体化管理。

围绕着项目的建设目标，地产公司对房地产信息化软件的供应商进行了详细的了解及考察，筛选出了符合公司信息化建设目标的软件供应商，通过公开招标确定了房地产信息化行业标杆企业——深圳市明源软件股份有限公司为服务企业。今年6月初明源公司即组建了核心项目团队并召开了启动大会，并与地产公司相关业务部门调研访谈，明确了通过建设五大体系来实现成本信息化建设项目的目标：

（一）目标成本体系：制定合理的目标成本作为项目成本控制的基础线，在项目的关键环节确定目标成

本，对项目进行评估和考核，确保项目利润的实现；

（二）动态成本体系：及时掌握准确的动态成本，作为决策依据，确保成本不失控；

（三）合约体系：合约规划定期分解，实现成本过程管控，确保动态成本准确；

（四）变更体系：利用移动互联网技术，打破时间和空间限制，使变更管理制度有效落地，防止变更黑洞；

（五）付款体系：确保按进度付款，防止超付风险。

通过半年的建设，地产公司成本信息化管理系统已于10月初上线并试运行。至此，标志着特发地产成本管理正式进入信息化管理时代，成本管理也将迈上一个新台阶！





## 浅析“深八条”对深圳楼市的影响

■ 陈雪飞/特发地产公司

10月4日，深圳出台《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的若干措施》，提出包括进一步完善差别化住房信贷政策在内的8项政策，即“深八条”。对比3月25日《深圳市人民政府办公厅关于完善住房保障体系促进房地产市场平稳健康发展的意见》提及的“深六条”，此次八项措施进一步体现了从“供给侧”和“需求侧”共同发力调控市场，内容涉及土地供应、土地出让方式优化、户型结构调整、限购、限贷、价格管理、市场秩序整顿等八项政策，是“深六条”的进一步深化和完善。

### 一、“深八条”出台背景

深圳房价在2016年上半年持续快速地上涨，根据市规土委数据显示，一月新房成交均价为46515元/平方米，3月为49989元/平方米，4月受“3.25”新政调控影响房价稍有下滑，为49876元/平方米，但由于“地王热”等因素导致市场的非

理性预期增强，5、6月房价继续上升，9月新房成交均价已高达61600元/平方米。目前深圳房价已超出一般居民的购买力和经济社会发展水平，楼市泡沫持续扩大，在一定程度上形成了经济的系统性风险；而大量资本脱离实体涌入楼市，亦不利于产业结构的持续转型升级和人才引进。本次楼市调控主要目的是防止房价过高过快上涨，在保障刚性需求的同时，防控资产泡沫。

### 二、解读“深八条”

“深八条”八项措施主要内容如下：

(一) 加大住房用地供应力度。通过加快落实“十三五”期间800公顷商品住房、人才住房和保障性住房用地供应目标，尽快完成2016年137公顷各类住房供地任务，解决近期和中长期市场供求矛盾。

(二) 优化土地出让模式，加强资金监管。“招拍挂”出让商品住房用地，当土地溢价率超过一定比例，则要竞配人才住房或保障性住房面

积，或提高开发企业自持住房比例用于租赁经营；提高竞买商品房用地的保证金比例，由原来的不低于20%提高到不低于50%；土地购置资金来源不得属于开发贷款、资本市场融资、资管计划配资等。

(三) 调整住房户型结构。新增商品住房项目，套内建筑面积在90平方米以下的普通住房建筑面积和套数占比不低于商品住房项目总建筑面积和总套数的70%。

(四) 完善住房限购政策。本市户籍居民家庭限购2套住房，本市户籍成年单身人士（含离异）限购1套住房；连续缴纳5年以上个人所得税或社保的非户籍居民家庭，限购1套住房。

(五) 加强房地产项目销售价格管理。房企应当接受主管部门对商品住房和商务公寓项目销售价格的指导，对申报价格明显高于周边同类在售项目价格或本项目前期成交价格或周边同类二手房价格的，暂不核发预售许可证或办理现房销售备案；已取得预售许可和现

售备案的项目，对超出备案价格、擅自提价且不接受价格指导的企业，立即停止网签并责令整改。

(六) 进一步完善差别化住房信贷政策。对购房人家庭名下在本市无房且无贷款记录的，继续执行30%首付；对在本市无房但有贷款记录的，首付比例不低于50%；在本市已有1套住房的，首付比例不低于70%。

(七) 严厉查处市场违法违规行为。在交易秩序整顿方面，对未取得预售许可的项目，禁止企业以诚意金、VIP卡等形式蓄客，对已取得预售许可或已办理现房销售备案的项目，企业要在规定时间内一次性公开全部销售房源，并执行明码标价、一房一价，严禁捂盘惜售、制造供不应求假象；在金融秩序整顿方面，重点打击零首付、首付贷、众筹买房等行为，严禁中介机构从事自我融资、自我担保、设立资金池等场外配资金融业务；在经营行为监管方面，严厉打击违规改建、合同违法、虚假广告、价格欺诈、偷税漏税等违法违规行为，并将相关信息记入企业和个人诚信档案。

(八) 加强部门联动，完善房地产调控联席会议制度。建立由市规划国土委牵头，各相关部门参加的房地产调控联席会议制度，指导和推进全市房地产市场监管工作；加强对房地产市场的动态跟踪，加强房地产调控政策研究，及时完善相关监管措施等。

此次“深八条”政策与以前深圳出台的调控政策相比，内容更为全面和精准，深圳市房地产发展研究中心主任王锋博士用“两个调整、两个限

制、两个加强”12字对“深八条”进行了概括：

“两个调整”从“供给”出发，为调整土地出让方式和恢复“90/70”政策。此次土地出让方式的调整，要求当竞价超过一定比例的时候，竞配人才住房和保障性住房的面积，拿地成本的加大和商品房利润的降低迫使房企更理性和冷静的拿地，此措施意在为地王现象降温，同时，“竞配”也对人才住房和保障性住房的建设目标提供了支持；竞地保障金比例的提高，也对房企的竞地行为进行了约束。恢复“90/70”政策则有利于引导中小套型住房的建设，通过面积控制总价，有效增加了刚需客群能承受的住房产品，同时也将对豪宅市场产生一定影响。

“两个限制”从“需求”出发，为深化限购和明确差别化信贷政策。针对深圳外来投机炒作比较严重的情况，本轮限购政策将非户籍购房资格社保“3改5”，与北京、上海现行规定一致；此外，对于户籍单身人士（含离异）限购一套住房，比其他执行限购的城市更为严厉，意在打击通过假离婚购房的投机行为，是对“3.25”限购政策的进一步补充和完善。而差别化信贷政策，以认房又认贷为原则，对刚性需求、改善性需求和投资或投机需求进行了明确界定。

“两个加强”即为加强商品房销售价格管理和加强市场秩序的整顿。“两个加强”主要针对房企和中介等市场主体在价格管理、销售执行以及促成交易等过程中的违规行为进行管控，以规范市场秩序。

### 三、市场对新政的反应及后市预测

10月初各地纷纷出台楼市调控政策，10月4日“深八条”出台，其限购规定更为严苛，市场对新政反应迅速。据深圳中原研究中心监测，新政前后样本楼盘的访客总量下降约5成，市场整体观望情绪加重，“看空楼市”占上风。位于南山蛇口的“山语海”作为新政后第一个开盘的新楼盘（10.9开盘），成交均价约4.7-9万/平方米，比预期售价低1-1.3万元，成为新政后首个降价的楼盘。二手房市场，新政后频现买方弃购、卖方降价的现象，与之前房价暴涨行情下卖家违约潮形成了鲜明对比。据中原数据，约7成二手业主下调报价，25%的业主报价下调10%以上。

传统“银十”期间入市项目较多，新政的出台将对一些项目的预售产生影响，买方观望情绪会进一步增长；而目前房价已处于高位，受新政影响，房价上涨的空间受限，将进入高位调整期，短期投资风险增大；另一方面，严格“限购限贷”的执行将有效抑制投资、投机需求。一手房由于有前期供应支撑，成交数据预计短期内仍会回升，但受新政影响，长期看成交量将会逐步下滑；二手房价格随着评估价的调整预计会进一步下跌。

开发商应理性和谨慎拿地，调整入市心态；从“山语海”的开盘情况看，开发商应根据行情对项目的定位和销售策略适当调整，并合理定价。在市场秩序方面，政府将会从严执行新政，销售代理或中介机构的行为将受到严格监管，市场违规行为也会受到严厉打击。

## 《致命的决口》观后感

■ 林勇/特发信息电力光缆事业部



为进一步增强党员干部廉洁自律意识，结合“两学一做”学习教育的要求，公司组织党员干部集中观看了反腐倡廉警示教育片《致命的决口——广东省水利厅原厅长、党组书记黄柏青违纪违法案警示录》。黄柏青的犯罪过程，发人深省。

一是丧失理想信念，贪婪变质迷恋钱财。黄柏青身居要职，握有重权，替别人说话办事只是“人情往来”，得到的却是优厚的回报，成了一些不法之徒用糖衣裹着的炮弹的袭击目标。根本原因在于理想信念不坚定，久而久之便犯了迷糊，再也脑子不清醒了，以至于在违法犯罪的道路上越走越远。

二是不讲组织原则，选人用人搞“小圈子”。黄柏青不仅收受贿赂，还在选人用人中搞“小圈子”，达到权力的“利益共享”。他将手中权力变为“提款机”、“利益传送带”，违纪违法问题涉及工程建设、土地拍卖、河砂开采、资金分配、人事安排等多个领域，这样的“小圈

子”已经成为滋生腐败的温床。

三是无视党纪国法，弄权任性抗拒监督。在水利厅当了7年厅长，黄柏青竟没有以普通党员身份参加过一次组织生活，党费也是由党委秘书代交，而每年纪律学习教育活动，对他更是“耳旁风”。他法律意识淡薄，权力观念严重错误，对工程项目过分干预和插手，想方设法通过发文、报批等行政手段，自我授权，使自身权力边界和管辖范围进一步扩大。

四是背离党的宗旨，钱权交易丧心病狂。从普通党员走上领导的岗位，是组织的信任也是人民的重托，但黄柏青思想懈怠、脱离群众，成为非法采砂背后黑色利益链条上的蚂蚱，致使非法采砂“禁而不绝”，河道生态与河道安全不堪重负，资源几近枯竭，严重地侵犯群众利益的思想和行为，损害了党的形象。

透过《致命的决口》警示教育片，用黄柏青痛悔莫及的警醒，用他对自由和生活的渴望，给咱们实实在在地敲响了警钟，作为一名受党培养

教育多年的党员干部，要以黄柏青作为反面教材，认真进行反思。要做到以下几个方面：

一、坚定理想信念。理想信念就是共产党人精神上的“钙”，没有理想信念，理想信念不坚定，精神上就会“缺钙”，就会得“软骨病”。当前，日新月异的新形势、新状况、新特点，只有坚定理想信念，才能不断提高自身素质和免疫潜质。黄柏青走上犯罪道路究其原因有很多，但最根本原因就是放松了世界观的改造，放松了对自身的要求，直到沦为阶下囚才悔之已晚。

二、带头遵守党的政治纪律。我们党员干部作为企业管理的中坚力量，要严格遵守党的政治纪律和组织纪律，在企业管理中要共同营造团结协作的执行文化、培养团结协作的“家庭”环境，树立起上下级之间、部门之间、同事之间的团结精神、敬业精神、友爱精神和奉献精神。

三、常怀敬畏之心。作为国有企业的党员干部要常怀敬畏之心，要踏实干事，增强责任心，不断提高执行力。事实一再证明：企业要发展，必须具有超强的执行力。企业执行力的关键是责任问题。我们要以敬畏之心记住自己的责任，无论在什么工作岗位，都要对自己的工作负责，通过事事率先垂范，形成强大感应力，激励、团结、感召员工团结协作，利出一孔、心往一处，共同实现目标。

四、不忘初心，继续前进。黄柏青和近年来落马官员有一个共同点都是年轻时励精图治，走上领导岗位后逐步淡忘党员宗旨，信念动摇，最终导致底线失守。我们党员干部当引以

为鉴，牢记根本不忘初心，时刻牢记党旗下的铮铮誓言，始终牢记自己的第一身份是共产党员。

当前，在工业4.0、“互联网+”的工业化浪潮下，特发信息正处于转

型升级的关键时期，迫切需要党员干部心中有责、守土尽责，牢记党的宗旨，做好本职工作，恪尽职守，为特发信息的转型升级发展作出更大的贡献。

## 《二月河说反腐》读后感

■ 郭发/特力集团人力资源（党群）部

知道《二月河说反腐》这本书，是由于二月河作客中央纪委监察部网站《聆听大家》栏目，对反腐的历史教训展开全面讨论，受到广泛关注。直陈反腐的历史教训，其中“现在的反腐力度，读遍二十四史都找不到”等言论，更是成为一段时间以来公众热议的焦点。书中以小说的形式讲述了历史上廉政建设的经验，结合目前国家提倡的反腐理念及反腐举措，对我们今天的反腐倡廉建设有借鉴和参考作用，使我更深刻地理解了加强廉政建设的重要意义。

书中二月河说：现在的反腐力度，读遍二十四史都找不到。这一方面是体现出来我们的这种反腐力度绝对是不见史册的，但反过来也说明了现在腐败程度的严重性。腐败违反了人民的最基本的公正的道德底线。自古而今，没有因为反腐导致国家或民族产生危机的，原因在于，反腐是根植于人民群众最基本的心里诉求。所以作为党员，不仅要自身做起，还要不畏强权，坚决支持打击腐败，遇到腐败现象，及时举报给有关部门，积极配合国家反腐决心和政策。

腐败不会导致速亡，但会导致必亡。纵观中国发展历史，腐败一直伴随着各个王朝的新旧更替，腐败是一种反社会、反功德的恶行，任何权利、任何社会它都会腐蚀，因此是“社会公敌”。在中国封建专制历史中，通常有两种力度比较大，一种是成批的杀贪，一种是穷追财产，把这些实际上也解决得有些成效，但终究还是改变不了王朝覆灭的命运。所以，在社会主义建设中，党中央提出依法治国、以德治国，在严厉的法制制度之下，提高国民素质，特别是领导干部素养尤为重要，这也是两手都要抓都要硬的道理。作为共产党员需要在生活工作中起到带头作用，以身作则，严以律己。始终保持高尚的人格追求和浩然正气，自觉践行“三严三实”，扎实开展“两学一做”。

经济强大不是原谅腐败的理由。坚持社会主义道路让中国走上了富强民主的道路，改革开放使中国走上了强国之路，中国在经济上取得了突飞猛进的发展。一个国家不能拿经济的繁荣去抵消政治的腐败，如不能下狠

心治理腐败，经济方面再强大，也不能成为一个强大的国家。所以我们的反腐制度，不仅要包括监管和刑罚，还要包括思想意识的净化，开展反腐学习活动是很有必要的。腐败，说到底还是人的问题。结合目前中国的现状，治理腐败的关键还是要靠思想的力量，这方面在目前中国的社会教育、学校教育、家庭教育中都比较缺失。传统文化中对权利的迷信、对权威的崇拜根深蒂固，做事总是首先想到行贿受贿，走旁门左道。所以，我们党一定要不忘初心，把自身的正能量通过各个领域辐射到各个层面去，让各个领域都沐浴这种阳光，那整个社会的正气便可以培养起来。

总之，作为一名党员，一定要自觉做到“常修从政之德，常思贪欲之害，常戒非分之想，常怀律己之心”，成为诚实守信、廉洁从业、艰苦奋斗、谦虚谨慎的表率，做到修德、自省、笃行、慎独，在思想上筑起拒腐防变的坚固防线。

（注：《二月河说反腐》，作者：二月河，人民出版社）

# 浅析民航登机二次检查的必要性和检查手段

■ 郭岳/特发黎明镒清公司

## 一、恐怖势力将民航飞机当做攻击和破坏的重点目标

恐怖主义是国际社会的“毒瘤”，包括中国在内的很多国家都是恐怖主义的受害者。而民航飞机更是恐怖活动的重要攻击目标。例如：

2009年12月25日，美国西北航空公司从阿姆斯特丹到底特律的航班上的“内裤炸弹”事件。2011年8月7日，我国乌鲁木齐飞往库尔勒的航班上发生假冒残疾人预谋恐怖袭击未遂事件。2012年6月29日，我国和田飞往乌鲁木齐的航班上，恐怖分子在隐私部位藏匿小型爆炸物拟在空中实施爆炸未遂事件。2013年8月16日，英国警方截获的情报显示，“基地”恐怖组织有女性成员，在自己的乳房内植入炸药，预谋向飞离伦敦的客机采取自杀式炸弹袭击。

在我国，各大机场对于乘客登机安检使用的检查手段是金属安检门+手持金属探测器，这两种设备只能用于检测金属物品，对其他非金属的危险品、爆炸物均毫无作用，并且，如果危险品被随身藏匿在不便于靠近位置（裆部、胸部）或者体内，漏检可

能性就更大。我国新疆地域辽阔，机场数量居全国之首，民族分裂主义、宗教极端主义和恐怖主义三股恶势力活动猖獗，恐怖势力一直将民航飞机当做攻击和破坏的重点目标。疆内的机场多次发现乘客将汽油瓶藏在裆部、将雷管藏在隐私部位、将刀子塞在直肠、将刀子吞入腹部等试图携带危险品登机的事件，航空安全面临严重威胁。南疆的个别机场的特检室平均每天都会对30-40名乘客进行二次搜身脱衣检查，工作量大、极易引起矛盾纠纷。

## 二、人体成像设备成为民航二次检查必要的检查装备

9·11恐怖袭击后，为确保飞行安全，各国民航机场安保部门大多增加了人体成像检查设备作为对特殊人群的补充检查手段，分为毫米波人体全身扫描、X射线背散射人体扫描和X射线透射式人体扫描三种技术：

（一）毫米波人体全身扫描设备，代表品牌L3 Provision（美国）。在美国各大机场以及欧洲的某些机场用于登机乘客安检。该设备仅体表成像，检查扫描速度较快，在接受检查

前须脱外衣、脱鞋、解皮带，才能对厚重衣物下、鞋内、皮带下等部位进行有效检查，不能查到被检查人假肢或体内藏匿的物品，误报率较高。

（二）X射线背散射人体检查设备，代表品牌Rapiscan Secure 1000（美国）。曾经在美国各大机场使用，用于登机乘客安检。该设备对被检查人实施双侧扫描，仅体表成像。由于检查图像暴露被检查人生理隐私在国际上引起巨大争议。2013年6月1日前，数百台背散射人体检查设备已全部撤出美国各大机场。

（三）微剂量透射式人体成像安检设备，代表品牌特发黎明镒清公司COMPASS（中国）。在美国、英国、沙特阿拉伯、韩国、波兰、俄罗斯、哈萨克斯坦、巴基斯坦、肯尼亚、墨西哥、白俄罗斯等数十个国家的机场、海关、监狱、政要办公机构等场所使用。该设备可以识别背散射技术、毫米波技术无法识别的体内、假肢、石膏内等部位藏匿的危险品；对隐私部位、敏感部位、伤残肢体等藏匿的危险品、特殊民族服饰人群的安检提供有效合理的手段，是常规安全检查的有效补充手段。

## 三、微剂量透射式人体成像安检设备用于民航安检二次检查的技术先进性

微剂量透射式人体成像安检设备COMPASS由特发黎明镒清公司与股东阿达尼公司联合研制并持续升级换代，目前已取得中国公安部安全与警

COMPASS辐射安全指标与国际放射应用学文献记载的辐射数据对比

项目	辐射剂量	数据来源	辐射指标对比
COMPASS一次检查	0.19 μSv	中国公安部安全与警用电子产品质量检测中心、中国疾控中心辐射防护与核安全医学所 《检测报告》	1次COMPASS人体安检相当于乘坐飞机飞行3分钟所接受到的宇宙自然辐射
1次胸部X光检查	190 μSv	中国辐射卫生2010年9月第19卷第3期,《数字化X射线摄影设备(DR)曝光条件与计量学参数相关性研究》曲良勇、高林峰等	辐射剂量相当于1000次COMPASS人体检查
东京-费尔班克斯-巴黎飞行1小时	5.0 μSv	Bottollier-Depois JF, Chau Q, Bouisset P, Kerlau G, Plawinski L, Lebaron-Jacobs L. Assessing exposure to cosmic radiation during long-haul flights. Radiat Res 153(5 Pt. 1):526-532; 2000.	辐射剂量相当于26次COMPASS人体检查
我国24小时平均的天然本底辐射	6.3 μSv/天 (2300μSv/年)	辐射防护 1992年7月第12卷第4期《中国天然辐射本底水平和居民剂量估算》潘自强、郭明强等	辐射剂量相当于33次COMPASS人体检查
我国国家标准规定的公众年剂量限值	1000μSv/年	《电离辐射防护与辐射源安全基本标准》GB18871-2002	设每人每年接收365次COMPASS检查,接受的年累积剂量为69.35μSv,约为国家标准规定的公众年剂量限值的1/15。

用电子产品质量检测中心产品检验报告、中国疾病预防控制中心辐射防护与核安全医学所的检测报告，是中国公安部警务外援指定设备。

微剂量透射式人体成像安检设备COMPASS的先进性具体表现为：

（一）图像清晰度高，识别范围广：可准确辨识被检查人衣下及体内藏匿的各种材料的危险品及违禁品，包括金属和非金属的枪支、刀具；固体、液体、塑胶爆炸物和易燃物；体内藏匿的毒品、麻醉品；假肢、石膏内藏匿的危险品。

（二）辐射安全性高：COMPASS进行一次全身扫描检查的辐射剂量低于0.25μSv（微西弗），符合美国公共安全人体扫描安检设备标准ANSI/HPS N43.17-2009中提出的“设备单次扫描有效剂量低于0.25μSv的，是可忽略不计的辐射剂量”的要求。

（三）检查方便：无需解皮带、脱衣、脱鞋，可缩短安检等待时间，消除触摸式传统检查方式带来的不便。

（四）检查速度快：单次扫描检

查不超过7秒，实时成像。

（五）不侵犯隐私：透视图像不显示被检查人的面部及生理性别特征。

## 四、微剂量透射式人体成像安检设备COMPASS的辐射安全性

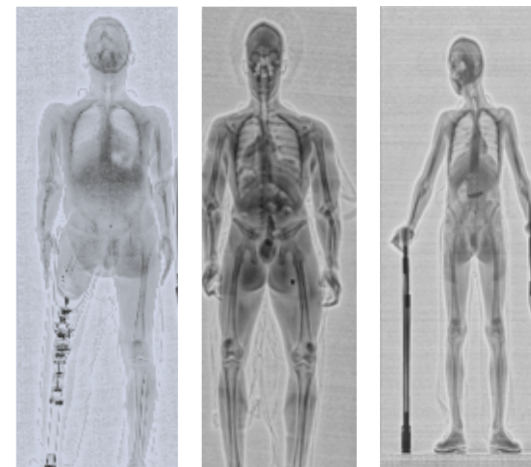
英国健康保护局、中国疾病预防控制中心辐射防护与核安全医学所分别于2007年、2012年分别对微剂量透射式人体成像安检设备COMPASS进行了检测，两家权威检测机构的检测结果均表明，被检查人接受COMPASS一次检查所接受的剂量不超过0.25μSv。按同一人每天接受一次COMPASS扫描检查计算，其全年365天接受的累积辐射量远远低于拍一张医疗诊断X光胸片的辐射剂量。（见上表）

## 五、世界民航安检行业将呈现多种技术共存并互补的格局，X射线透射式人体成像设备将得到进一步推广使用

由于公众普遍对X射线辐照检查存在畏惧，缺乏对其安全性的科学认知。因此，引导公众了解各种不同辐射的基本常识，建立科学的安全辐射

剂量概念。随着人们对辐射安全知识的逐步了解，社会对公民个体尊严感重视度的提升，在民航安全领域，X射线透射式人体成像技术正在成为可自愿选择的检查方式以及不可替代的二次检查手段。

伴随着科技的高速发展和恐怖手段的多样性，在后拉登时代，一个完整的乘客登机安检解决方案应该是金属探测技术、毫米波成像技术、X射线透射式成像技术共同存在并相互补充，多种技术共同融合的集成方案。☞



【更正：月刊第10期28页《商海职场》栏目《公司律师——集团法律事务工作的“内务”部队》一文，作者及单位有误，应为黄越天/集团办公室。顺致歉意！】

# 传承文化，保护环境，回馈社会

## ——成熟建筑师的社会责任

■ 鲁萌/特发地产公司

我们的城市规划理论与建筑创作的实践，一直以来，主要是以社会需要，并且主要是以风格及建筑形式作为主导思路。这些都只是一个浅层的形式问题。而深层次的问题，就是如何能够在我们的创作中，保持我们民族固有的文化内涵，同时又能吸收外来的文化与技术，也包括国外城市发展过程中得到的经验教训，形成一种多元化的发展模式。

如何传承文化。对于文化，既要保持本土文化的特色，同时又要吸收，借鉴外来文化，开拓思路，形成一种多元文化的环境，才能更有利于专业的创作和发展。而科技与信息化的迅猛发展，及全球一体化的加速，使得我们必须更加有效率地适应这种多元文化及多极发展的新的社会格局。一方面，地方文化，传统文化，东西方文化之间，有着许多不同的内涵，但同时，却又有某种意义上的融合，是一个矛盾的共生体。同时，我们也困惑于如何保护民族文化及吸收并接受外来文化的冲击。即在处理好传统文化的继承发展的同时，又结合现代文化及外来文化，进行创新，并把这个运用到我们的建筑创作中去，使得我们的建筑作品，真正能够成为传承民族文化，传播外来文化的一个载体。在多元文化的比较、发展和完善中进一步认识我们自己，博采众长，兼收并蓄，并把它运用在我们的

城市发展及环境保护中去。

城市规划的目的，是为了整体城市具有有效的及可持续发展的动力，核心意义就是提高土地的价值及土地使用效率，并且使城市的发展一定要与城市的自然环境相融合。一个城市的发展，是以保护环境，并且与环境相融合作为前提的。同时，城市环境与文化内涵，承载着一个城市的历史及文脉。因此，保护环境，也就意味着保护城市本身发展所固有的城市个性特征及发展特点。同时，城市也是一个开放的、动态的空间系统，各种因素互相影响及作用。因此，城市规划，就是要对城市发展目标、空间布局、土地整理及各项建设的综合布局统一考虑，统筹安排。这也就必然要求我们城市规划师、建筑师，对于城市的建设和发展，做到深思熟虑。在保护古迹，城市文脉的基础上，传承和发展城市的历史文化，明确城市建设和发展的文化基调，并形成新老建筑在风格上的协调与对话。强调历史文化的延续，是为了使城市发展更富有活力，同时也更富有文化的底蕴、层次丰富、脉络连续。

作为成熟的建筑师，在把自己的创作作品演绎，发展，成为现实作品的同时，也需要营造一个良好的沟通和交流环境，并且要有一定的包容性，把自己作品的社会价值体现出来，才能产生一定的社会效益，并对

社会有所回馈。

同时，一个成熟的建筑设计师，通过自己的实践和积累，也应该体会到：建筑历史文化的发展，也是一个民族文明发展历程的积累和体现，历史的古迹以及文脉，作为特殊的文化载体，凝固和传承了各个时期的文明及城市演变的轨迹，也沉淀了各个时期的历史发展特征及其文化属性。并且，城市的发展变化，也应该具有其独特的历史底蕴和风貌特色。因此，我们在城市设计，景观规划及建筑设计的同时，更应该注意到是否充分地表现了城市自身所具有的独特风格，在空间上是否体现了我们通常所提到的人文主义的特性，是否承载了我们城市的历史风貌，使得我们具有的典型的文化特征、地域风情具有了更广泛的内涵。

建筑师的责任。宏观上讲是社会责任。具体讲：职业标准的要求。首先，社会责任：要求我们应该如何能够使建筑融入社会服务体系，融合于环境发展当中，为社会服务并创造效益。并同时营造一个良好的人与自然共生的生态环境。同时，建筑师的职业标准也要求我们，运用自己的技术手段，为社会发展服务，创造宜人的空间环境，使创作的作品服务社会，融入环境，引领文化，并成为传承建筑文化发展的载体，同时展示整个城市发展的历史。

成熟的建筑师，无论做什么项



滨水殿堂日间透视图效果图



滨水殿堂日间透视图效果图



滨水殿堂夜景效果图

目，首先要清晰认识到自己在社会的角色及责任。有两个基本素质很重要：一个是在创作中不断调整自己，并发现问题。另一个就是在发现问题的同时，纠正并逐步完善创作。设计作品也就是设计人生，也是我们设计师对于生活的感悟和认知的一个过程。同时，建筑师的视野也应该是多元化的，需要有一定的积累和沉淀。同时，他需要有更广柔的包容性，也使得自己的作品，更能经得起时间的推敲和检验。所以，我们更需要静下心来做实事，才能出真

正的精美的艺术品。而好的作品，需要精雕细琢，并且还需要整个创作团队的默契配合。

最后，设计作品的社会生命力，除了好的构思和创意，还需要一个完善的设计质量保证体系，并且能够贯彻执行，这也是一个好的设计作品能够最终实现的关键。并且，任何好的设计作品的诞生，除了主创设计师的优秀品质及独具特色的创意外，更需要一个优秀团队的默契配合和支持，才得以真正地落到实处。因此，这也

更是集体智慧的结晶。

工程案例说明：天津海河堤岸景观工程，中段滨水殿堂节点部分。

案例借鉴俄罗斯圣彼得堡的夏宫：利用层叠的草坡、跌水、主题喷泉、雕塑及营造空间序列的涌泉，来打造一个欧式风情的景观园林，同时也衬托出背景的作为天津城市副中心主题建筑——创意中心的恢弘气势。是中西文化的融合，并结合天津的历史文化特色：商埠文化，租界文化，运河文化。打造东方的塞纳河：天津海河。◀◀

# 浅谈文秘人员的素质要求

■ 吴刚/特发黎明公司

今年6月，集团将系统各企业文秘人员组织到一起，进行了一次很有意义的文秘工作交流活动。会后，集团办公室给大家布置了一项专题投稿的作业——论文秘人员应具备的素质。作为刚刚从企管兼文秘转为专职文秘的我，对照岗位素质要求，自觉离集团标杆和领导的期望甚远。办公室文秘是一个比较特殊的岗位。诚如集团领导所言，文秘工作是办公室最

核心的基本业务。写作水平、公文的制作水平、档案管理、信息管理以及给领导起到参谋决策作用等，都是通过文秘工作来体现的。文秘人员的素质一定程度上决定了办公室的工作质量和企业管理工作的水平。我认为，文秘人员应具备的综合素质，应至少包括以下几方面：

一要讲政治，站稳立场。这么说

是源自于曾轰动一时的“替党说话还是替老百姓说话”。当年主管信访工作的郑州市规划局副局长逯军在接受中央媒体采访时，俨然把党和老百姓对立起来，仿佛替党说了话，就不能替老百姓说话了。这种缺乏政治觉悟，损害党的形象的雷人雷语，是我们文秘人员不可逾越的红线。做为深圳市属国企，特发集团的文秘人员虽不一定是党员，也要时刻以党员的言行要求和修养来约束自己。办公室



是企业对外的窗口部门，文秘做为文宣外联工作的重要一员，无论是口头讲话，还是书写成文，都要时刻讲政治，站稳立场，因为立党为公，党的立场和老百姓的利益、特发集团的利益、员工的利益是一致而非对立的。

二要沉心静气、爱岗敬业。最近我们正在拍摄以敬业为主题的微视频，以庆贺特发集团成立35周年。在视频创作过程中，我更深刻地理解到：在一个普通平凡的基层工作岗位上，要想做得出彩，必须能沉得住气，静得了心，静心方能敬业，敬业方能爱岗，爱岗方能出彩。文秘工作相对单调沉闷，做好了别人不容易看到成绩，做错了则会凸显工作失误。面对这样一个压力大、时效性强，繁杂费脑的工作，文秘人员如果不能保持良好平静的心态，就做不好本职工作，就会容易出错，不仅可能给企业造成损失，其个人也会被不断的焦虑和挫折感打败，甚至完全丧失工作自信。

三要具备深厚广博的知识积累。企业是一个追求经济效益和社会效益的市场综合体，每一条任务流、每一项决策都以创造经济效益、社会效益为根本目的。因此企业的文秘工作

不同于记者、作家或企业的其它文职工种，而必然涉及财务、行政、人事、研发、生产、销售等企业运营的方方面面。这就要求文秘人员不仅要具备比较扎实的写作能力，还要广泛涉猎财务、法律、管理等其它专业知识，在平时要注意积累广博、深厚的企业管理知识，做到一专多能，学识渊博，这样在公文写作时才能得心应手，在领导决策时才能提供有价值的参谋信息。

四要与时俱进，不断创新。谈到文秘工作，有少部分人可能会联想到呆板、八股，也有人会联想到高冷、务虚等等。这固然是部分人的偏见，但也一定程度反映了上至政府、媒体，下至企业文秘在文宣和舆情处置等工作中的不足。文秘人员的创新，体现在两个方面，一是在公文写作和文化宣传方面，无论是文字组织，还是宣传方式，要紧跟时代，贴近市场和受众、走心粘地气。二是工作方式的创新，文秘和科研人员不一样，我们的创新主要是在工作的过程中，打破思维定式，围绕效率、效果来琢磨如何改进工作方式，如何提高工作效率。办公室文秘工作比较杂，文秘人

员要从冗杂繁重的工作中跳出来，灵活运用新的知识和灵感，时时处处开展微创新、小创新。

五要擅于协调，勇于担当。办公室文秘工作的一项重要内容是公文处理。公文承载的往往都是重大决策事项，公文处理好坏直接影响重大经营事项的决策是否合理。文秘人员通过上传下达、组织材料、处理信息、沟通协调、跟踪督办，参谋建议等，对公司重大事项决策起到重要的辅助作用。是否擅于在部门与部门之间，企业与外界之间协调矛盾，是否勇于担当重大责任，是文秘工作人员自我修炼、提升的关键和难点。

六要有保密意识，惜字如金的觉悟。包括两个方面：一方面，文秘工作能接触到公司的机要信息，参与重大事项的决策，这就要求文秘人员必须拥有较强的保密意识，做到守口如瓶，不能说的坚决不说；另一方面，在写作公文、处理公文时，语言组织要做到言简意赅，惜字如金，不能动辄长篇大论而又言之无物。须知文秘多写一句废话，就会浪费领导班子成员宝贵的时间来阅读。☹

## 集团举办“情绪管理与沟通技巧”专题培训

■ 吴慷/集团党委办公室

为帮助员工科学认识自身情绪，掌握情绪压力管理的基本方法，同时提升职场沟通技能，进一步增强职业素质，更好地适应岗位工作和职业化要求，根据“员工职业成长计划”项目年度培训安排，集团于9月29日下午举办了“情绪管理与沟通技巧”专题培训。

集团总部中层及以下全体员工、特发信息及特力集团“成长计划”参与对象、项目小组成员及相关负责人共约70人参加培训。集团张建民总经理到场观摩指导。

课程由深圳市心理咨询行业协会荣誉会长、高级心理咨询师邹光宇老师主讲。邹老师从如何认识和理解情绪、如何提高情商、如何管理情绪、如何进行高效沟通等方面围绕主题作了深入、生动的讲解。课程主题突出、内容丰富，案例鲜明、互动性强，具有较强的实用性及指导意义，参训人员纷纷表示受益匪浅。

针对员工成长过程中普遍存在的共性问题，集团有针对性地制定了“员工职业成长计划”项目的年度培训计划，旨在帮助员工、主管正视问



题、提升能力，确保项目取得实效。本次培训是年度系列培训课程之一，根据安排，年内还将陆续举办“管理者角色认知及领导力提升”以及“时间管理”方面的培训课程。☹

## 燃烧激情 火热青春

### ——特发信息举办第二届篮球联赛等两则

■ 姚金福、罗丽芬、刘秀丽/特发信息公司

为提高员工的集体荣誉感，增强凝聚力、向心力，促进员工身心健康，10月10-16日，特发信息举办第二届篮球联赛。5支球队合计60多名运动员参赛。在为期一周的比赛中，各参赛球队充分发扬了团结协作，顽强拼搏，不怕吃苦的精神，顶烈日，冒酷暑，给观众们奉上了一场丰富精彩的视觉盛宴。经过一个星期的激烈角逐，最终光缆代表



队获得冠军、光网科技代表队获得亚军、电力光缆代表队获得季军。

通过这次比赛，燃起了广大员工积极投身体育运动的激情，充分展示

了员工青春蓬勃的精神风貌，培育了积极向上的企业文化。

### 心系员工，关爱员工健康

9月28日，特发信息光缆事业部特邀东莞寮步镇医院心脑血管疾病专家到光通信产业园进行了一场有关心脑血管疾病预防的健康知识讲座。授课专家就心脑血管病的症状、发病原因、预防措施等进行详细阐述，使员

工深入了解此项疾病的相关知识，能够更好地预防相关疾病。

10月19日，电力光缆事业部举办职业健康教育培训，介绍了我国职业健康的种类、危害及相关的预防措施，并深入浅出地进行理论知识讲解

和典型案例分析，重点讲授了噪声的危害和防止。培训增强了大家对职业病的危害及其产生的后果、防范措施及应急措施有了理论上的认识，掌握了实际工作中如何保护自己，预防职业病的危害的有效措施。

## 特力物业举办“员工大讲堂”职业技能分享活动

■ 余丽歌/特力物业公司

9为推动公司职业化建设进一步深入，促使员工适应特力转型升级、创新发展的新常态，实现员工与企业共同成长，9月28日下午3:00，特力物业公司华日大厦7楼食堂举办了“员工大讲堂”职业技能分享会活动。广大员工积极响应，参加分享的人员有管理处主任、会计、采购、客服、工程维修、秩序维护人员等，分享的内容生动灵活，新颖多样，不拘一格，有分享消防技能的、有分享工程维修技能的、有分享小小发明的、有分享客服沟通技巧的，也有分享办公软件应有技巧的，还有分享管理经验的等等。

活动结束后，公司领导为优秀的作者颁发了荣誉证书，还将所有作品上传至QQ群，供大家深入学习使用；并将优秀的作品打印出来，作为新进员工学习、培训的模板。

通过举办“员工大讲堂”技能分享会活动，不仅使广大员工有了上台锻炼自己和展示自己才能的机会，为员工之间相互交流、学习提供了平台，使员工学习到了各方面的知识才能，提升了职业化水平，提高了职业素养；同时，也使企业卧虎藏龙的人才浮出水面，为企业发掘人才、培养人才提供了帮助。



## 甘苦与共 协作奋进 ——记特发信息电力光缆工程团队

■ 吴青峰/特发信息电力光缆公司

有这样一个团队，他们以“甘苦与共，协作奋进，让客户满意，让客户放心”为宗旨，在平日的工作中一丝不苟，努力地为公司作贡献，他们负责电力光缆售后服务的工作，是公司全年生产经营任务能够达产达标的坚强后盾，他们是特发信息电力光缆“最可爱的人”。

### 一、肩负使命，每天404芯公里的选择

这支由十几个平均年龄不到30岁的小伙子组成的集体，就是荣获了特发信息电力光缆“2015年度优秀团队”称号的电力光缆工程团队。他们为了及时完成光缆盘测和熔接，确保

电网安全可靠运行，告别了亲人的呵护，走出了喧嚣繁华的城市，常年战斗在崇山峻岭、烈烈沙漠、冰天雪地。或面迎刺骨的寒风，或冒着炎炎的酷暑，他们全副武装，头顶安全帽，腰系安全带，携带十几公斤的仪器，在几十米高度的杆塔上熔接作业，一年365天，无怨无悔。2015年度工程团队共盘测光缆123600芯公里，熔接光缆24008芯公里，平均每天要完成404芯公里的任务。2015年他们圆满完成了西藏阿秀—木塔OPPC线路、埃塞俄比亚复兴大坝水电站等国内外重点工程，保质保量完成了公司下达的任务，同时赢得了客户的高度认可。

### 二、甘苦与共，协作奋进，克服重重困难

2015年3月公司首次中标埃塞俄比亚项目，7月份应客户需求，工程团队4名工程人员远赴非洲埃塞俄比亚进行海外光缆熔接工作，该工程项目是国家电网“一带一路”在非洲的第一个总承包项目，也是非洲大陆第一大输变电项目，不仅能为埃塞俄比亚经济增长提供重要电力保证，还能为东非其他国家提供电力供应，是实现东非联网的重要能源点。项目的顺利完成不仅能为公司工程人员积累海外工作经验，更能提高公司在非洲的知名度。由于工程项目意义重大、

工期紧，工程人员接客户需求后7月26日启程，前往埃塞俄比亚500千伏德德萨变电站。“埃塞”，古希腊语意指“被太阳晒黑的地方”，这里靠近赤道，日照强、昼夜温差大。到达目的地第二天，特发信息4名工程人员就开始了他们的境外艰辛生活。

工程团队余经理回忆：这是一个施工环境极为恶劣的地区，站址所在的山周围是一片荒地，只有唯一的一条柏油马路横跨而过，沿路是零星的农户和成排的芒果树。7月是龙卷风袭击的多发月，我们在工地上就遭遇过2次龙卷风的袭击。刮起的龙卷风有30米高，足以将一个成年男子卷上天空。当地的气候给施工进一步增加了难度。由于时间紧迫，他们不得不冒着40℃以上的高温酷暑和龙卷风的危险爬上30多米的杆塔，当风吹过来的时候，杆塔左右摇摆，听起来都心惊胆颤。不到一个月时间4名工程人员都已经变成了半个“黑人”，手臂和颈后由于强烈日晒脱了几层皮，每人都整整瘦了10斤以上。当问到参与德德萨-霍莱塔500kV双塔双回线路施工最大的感受时，余经理坦言：“困难重重，俱事不顺”。首先语言不通，尽管当地有翻译，但因涉及到专业，沟通起来仍然相当困难，包括熔接的距离、盘测参数等等，各种大小事务还得工程人员全权包办。为建设好首个中标的埃塞俄比亚工程和节约往返在路上的时间，施工人员将炒熟的方便面、饼干装在袋里，中午饿了便用手抓着吃。同时，工程团队对现场4人进行了明确分工，建立了周例会和月例会制度，针对埃塞俄比亚项目提出的难点和问题，定期召开专题会议协调解决。经过为期4个半月的时间，终于完成了德德萨-霍莱塔500kV双塔双回线路熔接和盘测工作，客户对我们特发信息优质的光缆质量、工程人员的技术水平和严谨的服务态度赞赏有加。

### 三、加强培训交流，深化合作

为进一步加强与客户交流，深化合作，提升工程人员综合素质，该团队2015年与各省网、地市供电局进行了5次技术交流。其中2015年3月24至27日，应邀对云南电网电网各变管所、输管所及县电力公司通信光缆运维人员进行为期3天的电力通信光缆熔接技术培训。分别从光缆熔接工具的使用、光缆熔接的流程及要点、光缆知识、光缆特性及光缆障碍的分析与排除等方面进行认真讲解和现场实操，受到云南电网公司领导的高度评价，取得了良好的培训效果，为公司扩大市场份额奠定了良好基础。



工程团队全体员工不怕苦、不怕累，团结一心，值得我们大家学习。公司需要这样一个团结一致，高度配合的组织，这也正是我们坚定践行“甘苦与共，协作奋进”团队理念的体现。只有这样才能强化团队协作、强化共同奋斗，公司才能立足于不败之地。☺

## 小吴小传

蒋献军 特发工程管理公司

小吴者，北林也。男，广西梧州人，现年32岁，已婚并有一个4岁多的宝贝女儿。自2012年5月应聘进入特发工程管理公司，一直在综合业务部从事监理项目的投标工作。

他敦厚老实，不善言辞。每天坐在电脑前，不是在市住建局的工程交易中心网站、各区的政府采购网上浏览各种工程招标信息，就是做着重复乏味的标书编写事情，像个女孩子文员一样地悄无声息，一坐就是半天。为做好一份切合实际的技术标书，他常常跑到拟建工程的现场拍摄照片，了解第一手信息收集相关资料。当投标任务紧张时，往往两三个标书要同时编制，既要写技术标，又要做资信标、商务标，往往是他一个人负责到底。因此，他经常是第一个来到公司，又很多时候是最后一个离开办公室。尤其是今年以来，公司人员精简，他所在的部门经理被委任为“文创广场”的招商负责人，部门实际上只有他一个兵，一个人要挑起了所有的担子、做着以前三个人的工作量。公司在大鹏的拓展训练他无法参加，周末和假日也会到公司加班，但同事很少见到他有微词和怨言。

小吴业务过硬，不但操作电脑熟练，使用常用的软件如行云流水，像PS等修图工具也运用自如（标书中常少不了有插图）。招投标的改革日新月异，各种技术手段不断完善，就对投标工作提出了新的更高的要求。如标书的改革已经逐渐从纸质文件过渡到电子版，标书的复核检查工作不似以前那么直观，就要求标书的制作者要更加认真细致，出现差错会导致投标失败。在招投标方法改变的初期，公司的标书曾经有两次被宣布废标，要知道，公司每年参加的各种投标数量有上百次之多，平均每周就有两次，出现差错在所难免。但小吴对这两次失误很是懊悔，主动承担过失责任，其职业精神由此可见。

爱学习也是小吴的一大特点。为了弥补公司因人员不足、业务量单一而导致资信标评分偏低的现状，写好技术标书便成为我们提升整体标书评分的唯一途径。公司的主营业务包含房建、市政工程两大类，涉及到的专业有七八个之多。在编写技术标的过程中，小吴虚心向现场工程师学习，描述工程特点、难点及重点分析、合理化建议时，认真听取专业人员的意见，并邀请有经验的工程师对他写出的涉及专业的章节内容进行审核。在他的不懈努力下，公司的技术标水平有了显著提升，查阅多个工程投标后的专家评分结果，公司的技术标得分多次位于前列，有了与名列前茅的同行竞争的底气。在个别项目的PK中，公司还战胜了综合实力明显强于我们的对手；对公司正在管理的工程，他抽出时间去现场观摩学习新东西，力争增加感性认识，拓宽自己的专业知识面。在工作之余，他积极参加专业技能的学习与培训，去年还取得了深圳市监理工程师、二级建造师的资格。

就在国庆节前两天，公司业务拓展又传来了好消息：“罗湖医院改造项目”工程监理顺利中标！虽说监理费只有54万元，但为公司承揽类似工程开了个好头，同时为公司完成今年的任务增添了一个圆满的注脚。不容置疑，这份功劳又应属于小吴！☺

特发华日汽车企业有限公司有一名老党员——唐甦同志，他自1996年12月调入华日公司，20年来全心全意为公司服务、为职工服务，将身怀的技术知识和工作经验奉献给了华日，为华日公司做出了突出贡献。正是因为他这种忘我的工作精神，不计较个人得失，工作上兢兢业业，认真负责，政治上立场鲜明，各方面都以身作则，树立了党员的先锋模范作用。

1996年，华日公司有一条日本进口的汽车检测设备线和一部日本进口的全自动洗车机，都是1992年的设备。当时这些设备出现故障需要从日本请人来维修，费用昂贵，几年里就花费维修费用几十万元，且不能及时修复，经常耽误生产。于是公司决定在深圳市人才交流大会上招聘一名电气工程师，而唐甦同志就是那名“过五关，斩六将”，被华日公司寻到的“千里马”。自从他来到公司工作之后，那些日本进口设备就再也没请过日本人来维修，既省下了高昂的维修费，又及时恢复了生产。那条进口的汽车检测设备线使用到2004年建造售后服务部营业厅时才拆除，而那部进口的全自动洗车机一直使用到2009年自然报废。唐甦同志在设备的维修和维持生产方面做出了突出的贡献。

唐甦同志从安全设备部设备维修工做起，后担任设备维修组组长，1998年公司办公室与安全设备部合并，成立行政事业部，他于2000年就考取了深圳市劳动局注册安全主任，于2006年担任行政事业部副经理并主管全面工作。2013年，公司又将人力资源部和行政事业部合并，形成现在的综合部，他曾担任副经理、经理。这些经历看似没什么，其实不然，在实际工作中唐甦同志集几个部门职责于一身，这已充分体现了他个人素质高、管理能力强、技术较全面、学习能力强、知识面较广泛等特质。

近几年综合部管理物业租赁工作，贯彻落实国有资源性资产管理市场化，收入逐年较大幅度增长。检测站今年回归公司管理，他兼任站长，预计今年利润将比上一年增长近50%。他担任公司安全主任，建立了完善的安全生产管理制度，培养了一批安全管理人员，并于2011年和2012年荣获深圳市安监系统《安全文化标准化建设模范企业》，今年公司又一次通过了汽车维修行业安全生产标准化达标考核。他主管公司人力资源管理工作，近几年针对上级集团公司薪酬管理、绩效考核、制度建设及人力资源信息化、薪酬预算科学化等各项工作，均按时完成。他主管公司行政工作，是个“好管家”，使团队快乐地工作；他主管设备设施维修管理，使公司两栋大厦和生产车间设备均正常运作；他主管的特种设备（9部电梯），20多年的老电梯，一直安全运行；他主管的环保工作，早已实行标准化建设，于2006年荣获深圳市排水达标标兵企业；还有消防管理、计量管理、后勤（食堂）、保安服务等工作，均正常运行。

总之，唐甦同志是华日公司难得的好干部、好党员、好员工。他1987年入党，现担任华日公司党总支委员和一支部书记、综合部经理、安全主任。现在正是华日公司最困难的时候，我们要向唐甦同志学习，共同为公司做出更大的贡献，一同渡过难关！



# 经营视角

01

## 特发信息入围“广东省企业500强”等3则

近日，广东省企业联合会、广东省企业家协会发布2016年广东省企业500强榜单，特发信息入榜，排名274位。“广东省企业500强”活动迄今为止已举办11届，得到了政府部门、企业界、新闻界等社会各界的广大关注，具有广泛的社会影响力和知名度。2015年，特发信息成功并购成都傅立叶和深圳东志，通过坚持市场导向，落实“双创”战略，加大研发投入力度，助力转型升级，营业收入和经营利润同比大幅增长。特发信息成功入榜后，将积极借助“广东省企业500强”的品牌知名度，培育高科技工业产业生态圈，打造信息通信产业发展和技术开发体系平台。

另：特发信息参加2016年中国国际信息通信展览会

9月20日，特发信息参加由工业和信息化部、中国国际贸易促进委员会在北京中国国际展览中心主办的“2016年中国国际信息通信展览会”。展会以“网聚万物，融合创新”为主题，集中展示了宽带网络建设、互联网发展、信息化应用、网络与信息安全等领域的新产品、新技术、新模式，特别是信息通信业在“中国制造2025”、“互联网+”、“大众创业、万众

创新”等方面取得的突破，也向社会各界展示了“十三五”期间，信息通信技术演进和创新的演进方向。展会同期还将举办“ICT中国·2016高层论坛”，聚焦5G、移动互联网、云计算、大数据、物联网、虚拟现实、数字医疗、智能家居等行业热门话题进行专题研讨、圆桌对话等活动。特发信息全面展示了公司的光通信及电力通信解决方案、数据中心布线综合解决方案，覆盖公司光纤、通信光缆、电力光缆、光配线产品、金具等产品。重点展示的LL低损耗光纤已广泛应用于三大运营商的国家级干线，增强型弯曲不敏感单模光纤（G.657A2）具有极好的抗弯曲性能，特别适用于接入网及室内网（FTTH）中所有的电信、有线电视等各方面的应用。同时展示的还有近期研发的特种光缆：船用光缆、传感类光缆、互锁铠装光缆、野战光缆等均已成功取得商用，并获得了客户广泛认可。

又：特发信息参加“中国通信学会第35届通信线路学术年会”

9月12—14日，由中国通信学会通信线路委员会、电信科学技术第五研究所主办的“中国通信学





会2016年第35届通信线路学术年会”在湖北武汉举行。学术年会自1981年伊始，至今已经历35年，受到了业界多方的关注，影响十分深远。本届学术年会以“通信线缆的创新与发展”为主题，聚集了行业专家、各大电信运营商、几十家通信企业代表以及工程设计、设备制造、材料和光电线缆制造业的专家、领导和技术人员。特发信息作为受邀单位参会，同时提报了3篇论文，均被收录在《中国通信学会2016年通信线路学术年会-2016论文集》中。（王平、欧阳华斌/特发信息公司）

## 02

### 特发信息参与可融冰光纤复合架空地线及附件电力行业标准编制启动会等3则

9月27-28日，特发信息受邀参与中国电力科学研究院主持召开的《可融冰光纤复合架空地线及附件》电力行业标准启动会。中南电力设计院、西南电力设计院、国网多家省电力公司以及中天、亨通、通光等单位的代表也



参会。会议对之前已有的两个国网企标——《可融冰光纤复合架空地线》和《可融冰光纤复合架空地线接头盒》进行了梳理，并对其内容进行了初步讨论；同时根据标准编制项目要求，会上进行了各单位的任务分工，以促进该标准早日制定完成。

另：浙江电力公司专家到特发信息调研交流合作项目

10月13日下午，浙江电力公司一行4人来到特发信息光通信产业园调研“OPGW寿命研究施工工艺及自然环境影响分析”项目进展及研究成果。特发信息电力光缆事业部苏海芳副总经理介绍了特发信息近年技术创新工作取得的成果以及公司“十三五”发展战略，重点介绍了OPGW项目开展以来取得的成果及下一步工作计划，并与专家一行就项目工作的技术问题、项目过程中采取的试验方法、试验取得的分析结论展开了热烈的探讨和深入的交流。会议最后，浙江省电力公司专家对特发信息积极主动参与项目研究表示感谢，对项目开展以来取得的成果及分析结论表示赞同，希望双方在未来科技创新方面能展开更多合作。



又：寮步镇安委会到特发信息光通信产业园进行安全检查

10月14日上午，寮步镇安委会一行4人到特发信息光通信产业园进行安全检查。检查小组先后实地检查了园区生产车间、仓库、实验室、消防通道等现场，详细查阅了教育培训、应急演练、生产设备设施、安全投入等安全生产工作的档案资料、规章制度和隐患排查整改情况。通过检查，检查小组充分肯定了特发信息光通信产业园在安全生产工作中所付出的努力，同时强调，要进一步做好隐患排查和标准化建设，对现场警示标语、培训档案等方面存在的问题，要认真研究，积极整改，消除隐患，确保企业生产经营健康稳定发展。

（何文栋、徐常志、姚金福/特发信息公司）

## 03

### 目标导向、数据思维、科学决策——特力召开大数据时代的企业营销变革培训等4则

10月20日，特力集团人力资源部（党群）部组织召开《大数据时代的企业营销变革》培训。公司总部及下属企业员工、特发小额贷款员工共90余人参加培训。特力总经理丁辉、党委副书记任永建做动员讲话，指出公司非常重视此次培训学习机会，互联网时代的到来，特



力需在大数据时代应当顺势而为，促进大数据与营销管理结合，变革营销抓住机遇助力公司转型变革。培训邀请著名讲师陶磊，陶老师对互联网营销以及大数据分析都具有深入的了解和实践经验，通过他深入浅出的介绍，同时配合生动、形象的案例，各位学员对大数据营销有了进一步的了解，全面学习了大数据的定义及营销应用、流程等内容，并结合到珠宝行业市场定位、营销利器、收益管理、产品开发等四个方面。

另：一碑科技对特力物业公司进行物业移动管理模块现场实施培训

9月7、8日，一碑科技对特力物业公司进行移动管理模块现场实施培训，培训主要内容有：品质模块；CRM报事、维修下单；工单调度；设施设备、安防综合巡逻；仓库系统；后台设置等。培训结束后，公司管理项目汽车大厦、雍怡阁的品质核查、综合巡查、设备巡查、维修管理、报事处理、仓库存



货等正式上线试运行。此次培训的完成，意味着“特力物业云服务平台”9月正式准备上线试运行。2016年8月16日开始，一碑科技公司技术人员通过近半个月的努力，已将汽车大厦管理处的初始化数据已顺利导入“特力物业云服务平台”系统。9月30日将对运行情况进行验收，10月份开始正式运行。目前，公司将通过“特力物业云服务平台”打造社区管理平台，形成有核心竞争力的服务体系。以客户关注为焦点，及时提供标准化、规范化、流程化服务，提高工作效率。不断提升现场服务品质和工作效率，降低人力成本；有效监控各个环节服务过程，提升服务质量和客户满意度。

另：特力珠宝大厦项目通过消防产品质量抽查

为切实提高消防产品质量，严格净化消防产品市场，严厉打击假冒伪劣消防产品，近日，罗湖区消防大队在辖区内开展消防产品质量监督检查工作。8月17日，由罗湖区建设工程事务监督管理中心协同罗湖区公安分局消防监督管理大队、翠竹派出所组成的八人督察小组，对特力珠宝大厦项目选用的火灾报警控制器、防火卷帘、防火门、排烟防火阀等消防产品开展了质量抽查。特力珠宝大厦项目的消防产品均达到了合格标准，受到督察小组的高度评价。

又：特发华日汽车公司员工喜



获行业大赛“优胜奖”

8月19日，一汽丰田深圳地区第二届快速保养技能竞赛开赛，共有14个商家派队参加比赛。比赛成绩由作业规范性、作业完整性、比赛用时、精神面貌等方面决定，不仅要考验选手们专业技能和标准化操作水平，还要比赛现场适应能力、心理素质和应变能力。华日公司精心选派了“以老带新”新模式组合参加竞赛，不仅凸显了华日33年老企业特征，而且展现出华日的后备新鲜力量、生力军。相对其它商家，华日选手经验老道，在专业化、职业化、专业素养和竞技方面优势突出，最终获得“优胜奖”荣誉称号！（黄琦华、吕震、于长伟/特力集团）

## 04

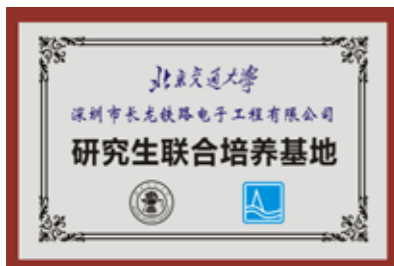
### 特发黎明镒清中标二连浩特市公路口岸低辐射体检检测门项目等2则

9月20日，特发黎明镒清公司的“免下车通道式汽车扫描检查系统”，成功中标“二连浩特市口岸管理委员会办公室采购公路口岸低辐射

体检项目”。本次中标，对镡清公司来说意义重大！这意味着公司的“免下车通道式汽车扫描检查系统”正式进入我国公路口岸市场。

另：北京交通大学——黎明长龙公司工程实验室正式挂牌

2016年10月，特发黎明长龙公司与北京交通大学电子工程学院共同建立的“深圳长龙公司—北京交通大学工程实验室”正式挂牌。此前，5月1日，北京交通大学宁斌校长与长龙公司总经理刘涛共同签署了《建立研究生联合培养基地》的协议书。经双方充分协商确定，特发黎明长龙铁路电子工程有限公司作为北京交通大学研究生联合培养基地，由北京交通大学主管校领导、研究生院主管副院长、相关学院院长以及长龙公司领导、相关部门主管共同组成研究生联合培养基地管理领导小组，共同进行管理，负责培养基地的各项决策工作。“北京交通大学—深圳长龙公司研究生联合培养基地”的建立，必将



对深圳长龙公司的人才培养及引进、科技创新、转型升级、驱动发展，起到积极地推进作用，必将在更广阔的领域深化校企之间的产学研合作。（张志彬、王强/特发黎明公司）

## 05

### 安全工作重于泰山——各级领导到特发小梅沙海洋世界检查安全生产工作等2则

每年国庆来临，特发小梅沙海洋世界进入游客接待高峰期。安全生产工作重于泰山，需防患于未然。为确保安全生产无事故，9月21日、26日、27日，市国资委、特发集团和盐田区政府相关领导分别带领安全专家，到小梅沙海洋世界安全生产工作进行检查，重点对中心制定的安全管理制度、应急预案、员工持证上岗、特种设备安全检查记录、设施设备间、危化品的存放以及各场馆进行了检查。领导及专家认真察看，仔细询问，不放过任何细节。随行的相关部门经理也认真记录领导及专家门提出的问题。检查工作结束后，海洋世界召



集相关部门经理，针对检查中发现问题一一提出解决办法，并要求尽快完成整改。

另：小梅沙大酒店员工淡季忙充电，提高服务素质

为进一步提高盐田辖区酒店行业从业人员的综合素质和服务水平，促进盐田区旅游服务业的健康发展，由盐田区人力资源局主办，深圳市饭店业培训中心承办的2016年盐田区酒店行业专项培训暨技能大赛表彰大会于9月14日在雅兰斯丽比迪酒店举办。培训内容为酒店服务创新管理，特发小梅沙大酒店组织员工踊跃报名，共有13名员工报名参与。培训过程中注重互动，同行深入交流，参训的同事们受益匪浅。（陈雪红、李静/特发小梅沙旅游中心）

## 06

### 特发工程管理公司为发展公司业务揽储后备人才

长期以来，工程监理行业都是根据工程的实际需要到市场上招聘人才（员）。往往因为任务急时间

紧项目上急需人手，监理单位不得做填空式的聘用，人员进入公司后虽有试用环节，但由于缺乏充足的时间得到公司人事部门的完备培训，公司管理层对试用人员的考察和了解常建立在项目部总监的评价基础上，当业主不满意、岗位不胜任的事情发生时，处理办法也只是结束试用、重新再进行招聘。所以，人员不断地招，胜任合格的人员总是不够用。这是我们这种技术服务性行业招聘人才（员）的一块短板，也是造成监理人员素质参差不齐、监理队伍不稳定的直接原因。为改变这种被动局面，为公司发展储备人才，同时培养员工对企业的忠诚度，树立他们与公司共同成长意识，在特发地产领导的大力支持下，我司决定到高校积极吸引招揽人才。第一站选在湖南省会长沙市，第二站为深圳大学。

（蒋献军/特发工程管理公司）

## 07

### 开拓华为非洲项目，携手共创美好未来等4则

10月10日上午，南通三建集团股份有限公司执行总裁施晖一行在



特发物业董事长高天亮、总经理崔平、副总经理周初新及相关部门负责人陪同下到华为松山湖和为坂田基地参观考察，近距离感受华为的文化和管理，并与华为相关部门负责人就华为非洲项目进行交流沟通。交流会上，高天亮向华为参会人员介绍了公司战略投资者南通三建公司概况，并向华为推荐非洲项目装修工程、物业管理等一条龙服务模式，明确表示公们有信心和实力为华为非洲项目解决痛点问题及满足华为业务需求。施晖应华为相关部门负责人的要求，较为详实地介绍了南通三建公司基本情况、中国建筑行业情况，以及南通三建在非洲项目的运营模式、劳工管理、未来规划等情况，希望能与华为多领域合作，与特发物业共同开拓华为非洲市场。通过交流沟通、深入探讨，三方加强了相互了解，达成了一定共识，华为愿意在非洲项目上尝试新合作模式，并争取尽快落地试行，实现华为公司、特发物业、南通三建三赢局面。

另：特发小区管理处成功续签宝塔石化集团深圳景田银座项目

宝塔石化集团深圳置锦物业发展有限公司景田银座大厦位于深圳市福田区景田北片区，总建筑面积约1.3万平方米，地下一层设专用停车场，地面五层美食娱乐经营场所，外围设有2000平方米大型休闲广场，是一座开放式的综合性商业大厦，也是特发物业公司接管的第一个综合性商业类型物业管理项目。未来景田银座可能成为宝塔石

化集团南方总部。景田银座项目的物业委托管理合同签订于2014年10月1日，于2016年9月30日期满。在管理处正着手准备向公司申请续签项目合同时，接到宝塔深圳置锦公司相关领导将于8月底全部离职、项目合同续签工作转由宝塔石化珠海基地总部接管的通知，并获悉珠海基地总部对原合同条款、费用、期限等，尤其合同的管理费、停车场经营收费存有异议，需进行重新核定的信息。经与深圳置锦公司、珠海总部相关高层人员介绍特发物业公司的发展规划及合作愿景等问题进行反复深入的沟通商榷，双方终于达成共识，并按原合同价格续签一年物管项目合同。

又：特发物业廊坊分公司在华为自有基地物业业务满意度调查中获得综合排名第一

2016年7月，华为对国内各基地的物业公司进行了满意度调查。本次国内物业服务满意度调查由华为国内综合设施部发放、回收、统计、汇总。上报调查的数据格式统一，内容完整，分析到位。问卷调查采取抽样调查的方式。调查区域包括上海、深圳、西安、东莞、南京、北京、廊坊、成都等13地的华为自有基地和租赁基地。调查内容包括公共设施设备、安全消防、办公环境、清洁绿化、工程改造、前台热线等。通过对各项满意度调查的数据分析，找出我公司服务工作中的不足，明确业主期望改进的方面，指导公司内部人员进行有针对性的改进，并以实际工作回馈业

主，做到业主满意。从调查结果的整体分析来看，特发物业廊坊分公司在华为自有基地物业业务满意度调查结果中综合排名第一，领先于其他13个基地，得分率为89%，满意率更是高达100%，远远超过了平均分。

**再：**特发小区“微型消防站”正式揭牌

特发小区于1997年正式入伙，共有20栋多层和3栋高层，居民约有3600人，停放车辆约800辆。经历19年之久的小区，与其他老旧小区一样，特发小区也存在消防设施老化和故障等安全隐患。2016年，特发小区管理处领导向香梅社区工作站申请设立微型消防站，特发小区“微型消防站”于今年10月中旬正式揭牌成立。“微型消防站”增加了微型消防车、抢险救援服、消防安全腰带、消防专用水带、强光照明灯、ABC型干粉灭火器等器材装备，为有效的应对消防突发事件提供了有力的保障。（余平、黄春梅、王南、何红斌/特发物业公司）

08

**特发物业坂田分公司VIP区服务团队开展学习“匠人”精神活动等4则**

为提高VIP区域服务团队的服务意识与服务质量，提升VIP区客户感知度与满意度，8月29日下午特发物业坂田分公司组织开展了



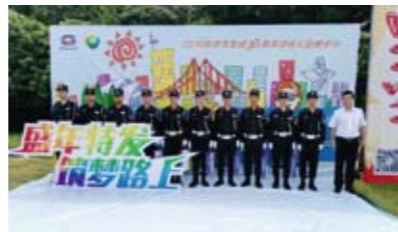
VIP服务团队学习“匠人”精神交流会。会上介绍了日本国宝级匠人——新津春子的事迹，着重提到新津春子“把工作地点当成是自己的家，用心好好招待客人”的工作秘籍，号召大家以其为楷模，学习她敬业更专业的匠人精神，努力提升自身服务水平，为华为提供更舒适、整洁的办公环境。

**另：**特发物业成都分公司开展华为公司第三季度消防演习

为了增强华为公司员工对火灾突发事故的应变能力，掌握火场基本逃生技巧，检验特发物业志愿消防队在发生火灾时的快速反应能力、协同作战能力和组织指挥能力，9月27日，特发物业成都分公司按照要求组织特发物业志愿消防队、兼职消防安全员团队开展疏散演习，对华为成都基地U7和U8办公区域实施了2016年三季度消防疏散演习。演习历时16分钟，成功疏散员工1929人，取得圆满成功。

**又：**特发小区举办“社区邻里节”

为丰富特发小区居民的文化生活，促进邻里之间的感情交流，构建和谐、文明高尚社区，9月13日上午，特发小区管理处携手香梅社区党委举办深圳市第十届“社区邻里



节”，社区居民欢聚一起，共话邻里情。

**再：**特发物业圆满完成特发集团35周年庆活动安保工作

10月初，特发物业珠宝产业园管理处接到集团关于周年庆活动现场安保重任后，精选10名有重大活动安保工作经验的安管人员到活动现场负责安保工作。10月14日上午8时许，集团“35”周年司庆公益健步行活动如期举行，现场安保人员坚守各自岗位，有条不紊地开展现场秩序维护、交通疏导工作，在全体安保人员的共同努力下，掌控了司庆活动现场秩序，未发生任何影响司庆活动进行的突发事件。管理处精选安保团队用细心的服务和快速的反应力，圆满完成了此次集团安保任务，以实际行动向集团展现了特发物业珠宝产业园管理处安管队伍良好形象，获得了集团上下一致肯定。

（代欢欢、方森、马雯琪、王燕/特发物业管理公司）



## 地产行业动态

### 深圳存量建设用地供应85%计划围填海寻找增量空间

根据深圳市规土委9月19日发布的《深圳市2016年度城市建设与土地利用实施计划》，2016年度全市（含前海合作区）计划供应建设用地1350公顷，其中新增建设用地200公顷，存量建设用地1150公顷。为给深圳寻找增量城市空间，该《计划》提到了围填海计划，但未列出具体的围填区域分布和进度安排。

### 深圳出台《关于完善人才住房制度的若干措施》

深圳日前出台的《关于完善人才住房制度的若干措施》对人才住房多渠道筹集建设进行了全方位布局，其中包括每年新增供应的居住用地中，人才住房和保障性住房用地面积应当不少于总用地面积的60%；招拍挂出让的商品住宅项目用地应配建不少于总建筑面积10%的人才住房；充分利用地铁、公交场站等公共设施上盖、城市更新和棚户区改造项目配建人才住房；在招拍挂过程中实行竞地价与竞人才住房配建量相结合，即竞地价达到一定程度后，转为竞人才住房配建比例。

### 深圳规土委颁布《拆除重建类城市更新项目房地产注销操作规则（试行）》

深圳市规土委9月13日颁布了《拆除重建类城市更新项目房地产注销操作规则（试行）》，就城市更新项目房地产证注销适用范围、申请材料、审核时限、特殊情形注销等做了相关规定。

### 深圳出台《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的若干措施》

10月4日，深圳市政府办公厅转发市规土委等七部门《关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的若干措施》，提出包括进一步完善差别化住房信贷政策在内的8项政策。措施中提到，对购房人家庭名下在深圳市无房且无商业性住房贷款记录或公积金住房贷款记录的，继续执行贷款首付款比例最低30%的政策；购房人家庭名下无房但有商业性住房贷款记录或公积金住房贷款记录的，贷款首付款比例不低于50%；购房人家庭名下拥有1套住房的，贷款首付款比例不低于70%。

### 深圳10个项目71万平方米旧改出炉

近日，深圳市国规委公布的《2016年深圳市城市更新单元计划第五批计划》显示，此次规划了10个旧改项目，约71万平方米旧改用地面积，涉及南山和龙岗、龙华、宝安和福田5个行政区，原关外和关内数量各占半，大部分项目将规划建设住宅。

### 十一旅游红黑榜公布，国家旅游局“算账”风暴升级

10月9日，国家旅游局在京发布十一假日旅游“红黑榜”，14个省、市、自治区的14家景区登上“黑名单”，一同上榜的还有14个地区的旅行社、导游以及不文明游客。与往年相比，今年的“算账”风暴全线升级，未在“黑榜”出现的其余省市，国家旅游局相关负责人表示，将对其工作进一步调查督促。在景区“黑榜”中，北京房山的十渡景区由于发生游客与景区工作人员的争执事件而被归为“综合秩序最差景区”、由于安全管理制度不健全、应急预案不完善，安全责任落实到位等问题，吉林省延边州的4A级景区峡谷浮石林景区被归为“旅游安全保障最差景区”。

### 洲际酒店集团推出全新“洲游”360°虚拟全景移动平台

全球领先的国际酒店集团之一——上海洲际酒店集团于9月29日正式推出全新“洲游”360°虚拟全景移动平台。此次“洲游”360°虚拟全景移动平台将率先在上海、西安、丽江、海南和香港等五大城市上线，实现线上预览及预定，线下引导至入住。旅客能够根据实际需求，随时自主地通过“洲游”360°虚拟全景移动平台纵览酒店高清实景，直观地了解从酒店外观到酒店内部包括客房、餐厅、会议厅、娱乐设施等全景状况，并可实时查看该酒店的最新活动。除此之外，旅客还可通过“洲游”360°虚拟全景移动平台了解酒店周围实体街景及周边精彩景点，并获得相关景点信息，为轻松出行做好准备。

### 芜湖首座海洋公园开门迎客

9月22日，芜湖市民期待已久的芜湖新华联大白鲸海洋公园一期浪漫开园，海洋馆内有白鲸部落、奇幻大堡礁等12个主题展区，展示了淡水、海洋、极地等上百种、上万尾（只）生物，丰富多彩的生物、贯穿始终的海洋探险主题、充满想象力的景观、多维度展现主题的多媒体、浪漫的美人鱼表演，令到场的嘉宾及随后入馆的游客赞叹不已。

### 国外游客量创历史之最，蒙山旅游区为啥这么“火”

今年入夏以来，国家级5A景区中，蒙山旅游区可谓是风头无两，先是“千年名节”蒙山伏羊节名声大噪，再是果子大山音乐节、第二届蒙山国际帐篷节隆重登场……系列主题旅游活动连续“重磅出击”，国内外游客纷至沓来！据不完全统计，仅今年6月份以来，蒙山旅游区龟蒙景区、云蒙景区、蒙山人家景区等游客量即同比增长120%以上，其中，欧、美、日和东南亚各国、港澳台地区游客量创下历史之最！在近年来的景区建设和运营中，蒙山旅游区对所有基础设施都坚持从有利于旅游发展的角度布局，按照景点的标准建设，景区观光道、停车场、自驾车旅游标识体系等日趋完善，旅游基础设施水平在国家级5A景区中首屈一指。同时，旅游区还把乡村旅游与休闲农业紧密结合起来，顺应国内外游客需求打造多元化旅游新业态，如按照“农旅结合”的理念，坚持“产业为基、生态为本、旅游为魂”，把生态农业与乡村旅游的要素有机整合起来，打造以休闲农业为基础、以特色院落为载体、以乡村文化为灵魂、以旅游接待为核心，集农业观光、休闲、度假、运动、体验、养生为一体的乡村旅游综合经济体，取得了显著成效，特别是柏林镇柘沟村的润坤农业庄园项目，有效带动了周边农家乐、采摘园、休闲农庄等乡村旅游项目的发展，吸引了大量国内外游客。

### 复星创世，梦境国度登陆三亚海棠湾！

亚特兰蒂斯海洋主题酒店，以史前亚特兰蒂斯文明为范本，荟萃世间奢华与尊贵体验于一身，是全球度假者的朝圣之地。除了世界瞩目的迪拜、巴哈马亚特兰蒂斯外，世界第三座亚特兰蒂斯落户中国三亚海棠湾。三亚亚特兰蒂斯由复星集团投资兴建，是复星集团快乐时尚板块的重要组成部分。复星集团快乐时尚板块旨在打造具备全球产业整合能力的快乐时尚生态圈，为此复星先后入股Club Med、Thomas Cook、Alma Lasers、中生联合等项目，涵盖俱乐部、电影、酒店、时装等多个高端消费领域。此次投资兴建三亚亚特兰蒂斯正是为了布局高端旅游行业，并与上述领域发挥协同效益。



看到管理处挂着的这面锦旗，我们心里总是会心一笑，想起救小孩那事，我们深深地体会到：有时候，救人一命真是顺手的事儿。

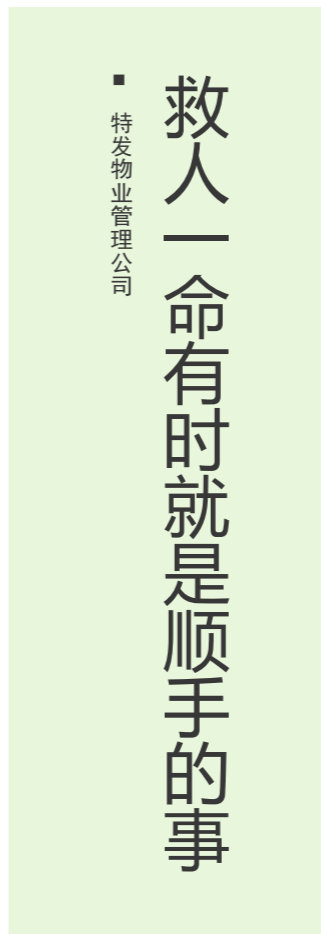
周智龙是和平里花园管理处的一名安全领班，事情发生在9月14日。

“保安，保安，快来人呀，快来人呀！”顺着这着急的求救声，正在小区花园巡逻的安全领班周智龙连忙跑过去，看到一位阿姨边喘气边说“楼上有人被反锁了，小孩一个人在房间很危险……”他跟着阿姨边问情况边往楼上去，得知原来是孩子妈妈出去上班了，把小孩留给外婆照顾，外婆正在房间阳台晾衣服，阳台门不知何时不经意间被反锁了。外婆在紧急情况下反复敲打试图打开门，把正在睡觉6个月大的小孩给吵醒了，小孩顺手拿床上的纸巾玩，还往嘴巴里塞，被纸巾噎着一直在哭。外婆越看越着急，只能往楼下喊救命。邻居一位阿姨听到了赶紧跑楼下求救。

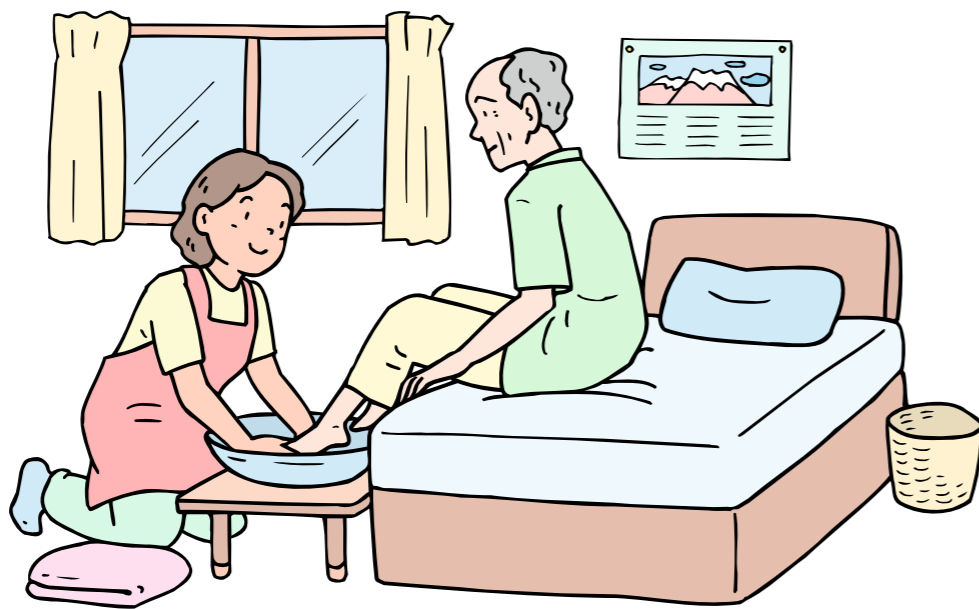
周智龙赶到楼上，经询问，小孩外婆表示门钥匙被孩子妈妈带走了，只能撬锁进来。安全领班周智龙在情急之下用使出浑身力气，几下把门撞开了。他立马跑进卧室把阳台门打开，同时发现小孩脸色已经有点发白，他小心翼翼地把孩子嘴里的纸巾取了出来，可是有些纸巾已经卡到孩子喉咙无法取出。此时他抱起小孩赶紧往小区楼下社康中心去求救，医生得知情况后，马上采取措施，用夹子把卡在小孩子喉咙的纸巾给取出来，经过医生认真检查及细心照顾后，小孩并无大碍。当时医生说幸亏及时送到医院取出纸巾，不然后果可不堪设想，还叮嘱小孩外婆以后要更加小心照顾小孩。事后，安全领班周智龙向业主解释了当时的情况，入户门被撞坏了，到时候管理处会安排工程人员维修。业主连忙表示感谢及赞扬，表示入户门自己负责维修，并多次地对安全领班周智龙和物业管理处表示感谢。

为了表示感谢，业主两天后给管理处送来了一面“热心服务，尽忠尽责”的锦旗。周智龙笑着说道：“其实就是顺手的事情。进了小区大门，我们要做最职业的管理处员工，出了小区大门，我们要做正能量的社会人”。

助人为乐是一种美德，你的顺手，可能就给予了别人不一样的人生。当然我们也要懂得感恩，因为没有人天生就应该帮助你。让助人为乐和感恩之心成就美好和谐社会。☺



## 孝心不能等待



何为孝，何为不孝？困惑着不少的人。那是因为每个人对“孝”都有着不同的理解和做法。孝，不分贵贱，事业有成的，不见得赠与父母钱财就是孝顺，因为他也许缺少欢笑，缺少亲切；而追逐名利，衣锦还乡显然也不是真正的孝顺。那什么是孝呢？孝，其实很简单，它拒绝等待，等待只会让它徒增岁月的伤痕。

孝，是随时随地存在着的，也许是几句贴心的话语，也许是身边陪伴的身影，也许是从远方打来问寒问暖的电话。因此说，孝并不是一个物件，而是一种珍贵而又美好的感情，它充满了儿女对父母的养育之恩的回报。无论什么方式，只要让父母对你少点牵挂，让他们时时充满着幸福感，就可称作孝。

孝心不能等待。有的出生在贫苦家庭中的孩子，靠父母辛劳赚来的钱一直读到大学，这其中，父母付出的艰辛不言而喻。可有的大学毕业后，还要坚持读研究生，母亲只有去卖血……在我眼里，这是非常自私的。成才的路千万条，条条大路通罗马，何必太在意几年的蹉跎？况且这时间的分分秒秒都苦涩无比，需用母亲的鲜血灌溉！一个连母亲都无法挚爱的人，还能指望他会爱谁？把自己的利益放在至高无上位置的人，哪怕他获得了再多项的硕士帽、博士帽，也只能是一个缺少孝心的人！谈何孝敬父母？

有的人明明知道父母重病在床，却还携家带着外出旅行，视父母的病痛为不顾，无论你有什么理由，

这种对孝离经叛道的做法都是不得人心的。试想想，在老人行将就木的时候，将他对人世间最后的期冀斩断，以绝望之心在寂寞中度过残年，那是儿女对父母的最大不孝。

孝心不能等待。应该说不少为人之子，面对父母的养育之恩，都曾在心底向父母许下“孝”的宏愿，相信来日方长，相信等到自己功成名就衣锦还乡的那一天，可以从容尽孝了。可他们忘了，忘了时间会无情地流逝，忘了人生是有一定的长度的，忘了生命本身有不堪一击的脆弱。当父母走了，带着对儿女深深的挂念，当父母走了，遗留给我们永无偿还的心情，那时儿女就永远无以言孝，孝成了一纸空谈！有一些事情，当我们年轻的时候，无法懂得它的内涵，当我们懂得的时候，已不再年轻。世上有些东西失去了可以弥补，有些东西却是永远无法弥补的。“孝”是稍纵即逝的眷恋，是无法重现的幸福，是一失足成千古恨的往事，“孝”是生命与生命交接处的链条，一旦断裂，永无连接。因此，作为儿女，得抓紧分分秒秒对父母尽孝。也许是一处别墅，也许是一栋木屋；也许是大洋彼岸的一只鸿雁，也许是近在咫尺的一个口信。

孝敬父母不在明天，不在将来，不要等到儿女什么事情都处理完善的那一天。孝敬父母应在今天，在当下。让我们从今天开始孝敬父母，与他们共度美好的一天！



## 代我陪伴家人的棉花糖

孙博伦/特力集团董秘处

我的东北老家养着一只狗，名字叫做棉花糖。

它是2006年我上大四那年从同学家带来的，刚到我家时只有几个月大。那时十分流行养雪橇犬，同学赶潮流养了好几条，恰好同学租的房子到期了，无处安置那么多狗，我就趁机要来了这只我一眼就看中的可爱精灵。

世上本是存在缘分的，棉花糖与我的家人就十分投缘。记得初次把它带回家，一家人都十分惊喜和欢迎，欣然就接受了家里多出一名新成员。从此母亲每天早上要早起给棉花糖做吃食，父亲要早晚带它出去散步，爷爷奶奶也一改往日整洁严谨的生活习惯，不怕家里被它弄得脏乱，对它格外宽容，享受它带来的活力和快乐。

大四毕业后，我毅然告别家乡只身来到深圳工作，每年只有在过年时才能回家和父母团聚，棉花糖就成了家人对我思念的寄托，代替我在家陪伴他们。转眼我来到深圳已经10个年头，自己长大成熟了，家中的亲人却慢慢变老了。今年十一，借着小长假的机会我回家小住了几天，享受了几天与家人团聚的日子。当我风尘仆仆刚进家门，棉花糖还是与往常一样第一个冲出家门来迎接我，但是我发现它的脚步有点蹒跚，虽然十分高兴，但已经不大跳得动了，只能兴奋地围着我打转。突然意识到，10岁的狗已经相当于六、七十岁的人类，步入老年时期了，它也老了。

在家的日子是十分放松和惬意的，坐在阳台的躺椅上，体会秋日阳光的温暖，感受秋风扑面的凉爽，与父母轻声聊着生活的琐事，感觉分外放松平和。迎着阳光看着母亲的脸色，惊觉她那张我心中最美丽的脸上已经刻下了岁月的痕迹，记忆中满头的青丝已生出条条白发，父亲在厨房忙碌的身影已不那么挺拔，爷爷的耳朵已听不清奶奶的唠叨，奶奶也已经腿脚不便，拄起了拐杖。一瞬间我感到十分伤感，十年时间，我也已经成家，常年在外工作，陪在家人身边的时间真的是屈指可数。母亲看出了我的情绪变化，笑着跟我说：“你自己一个人在外打拼，离家那么远我们也帮不上什么忙，我和你爸爸的主要任务就是照顾好你爷爷奶奶。还好平时有棉花糖陪着我们，我们就把它

当成你来对待，陪伴着我们，看到它就想起你了。一大早起来，你爸就要带着它在门口溜一圈，我得为它做好一天的吃食，你奶奶每周要拄着拐杖去市场买棉花糖最喜欢吃的牛肝，你爷爷每天起来也要在屋子里找棉花糖，摸摸它的头跟它说会话，它是全家人生活的焦点。”听了这番话我感到欣慰又心酸。

看着棉花糖围在父亲腿边撒着娇想要带它出去散步，依稀看到了小时候的我缠着父亲要去公园玩耍的场景；看着棉花糖看着母亲轻声鸣叫讨要吃的，也仿佛看到小时候我也用同样的方式得到我喜欢的零食；爷爷奶奶每天都要在屋子里到处找棉花糖，摸它两下，说两句话，就像小时候爷爷奶奶每天都要到我房间看看我在干嘛，叮嘱我好好学习注意身体。一幕幕熟悉的画面浮现脑海，那么平凡又那么亲切，那么熟悉又那么遥远，记忆中亲人的面孔那么青春，不知何时岁月却改变了他们的容颜，记忆中的我还那么的无忧无虑，而如今也已成家到了而立之年。回想离家的10年，生活巨大的压力，离家遥远的距离，使得自己已经多久没有好好跟母亲说说话，好好陪父亲喝顿酒，陪爷爷奶奶看一集他们最喜欢的电视剧，好好陪伴一下我最爱的亲人了。幡然醒悟，为时未晚。虽然不能就此留在家中常伴她们身边，也无法让故土难离的老人到南方来生活，但可以在回家时全心全意地多陪陪家人，每周再多与家人通一两次电话，陪他们聊聊天，多关心下他们的身体，哄他们开心，把自己的工作生活打理好，不让他们担心，也是我能多尽一份孝心的体现吧。

家是无论多远都会想念的，呆了多久都不会腻烦的港湾。我是幸运的，在家人的殷切叮嘱下我离家千里，追求我的事业和生活，家人默默的支持和宽容，让我可以无牵无挂。棉花糖是幸运的，来到一个接受喜爱它的家庭，可以无忧无虑地生活，幸福到老。从某种角度来说，我家人也是幸运的，缘分带来一只可爱的宠物，可以填补子女不在身边的空缺，排解寂寞，带给他们开心快乐。希望这份幸运一直持续下去，希望幸福的时光可以绵长。