



市国资委张恒春副巡视员 调研特发信息创新载体

为进一步深化市属国资国企改革，强化创新驱动，推动市属国有企业积极融入全市“十大创新专项行动计划”，4月12日，市国资委副巡视员张恒春带领综合研究处相关同志赴特发信息，就特发信息建设创新载体和相关技术研发创新工作进行调研和座谈。

特发信息面对5G发展的新机遇，提出“1+3”战略，即围绕5G新一代信息技术这一个核心产业方向进行布局，深化光纤光缆产业线、接入端产业线、军工信息化三条产业线战略推进，力争基于国资优势资源整合为我市智慧城市建设构建优质的网络基础设施保障。

座谈中，市国资委调研组对特发信息创新工作给予肯定，并提出建议：一是针对特发信息的创新发展特点，建议考虑建立工业企业研发准备金；二是根据竞争性创新型企业的特点，争取开展体制机制和考核激励等方面市场化试点工作。张恒春副巡视员指出：特发信息产业发展前景好，具备实现战略转型升级发展的需求和基础，要建设以

产业发展为依托，做好产业发展用地规划，打造符合产业发展需求的实用性园区，为做强做优做大企业储备足够支撑产业战略发展的物理空间。同时建议加强与创新投、国资基金等国资系统内资源的协同，在产业发展投入、项目信息共享等方面发挥国资资源整合的优势。具体的产业发展用地需求、发展政策制度需求、机制体制创新想法等可向上级单位请求支持协调。

特发集团张俊林董事长表示，特发集团和特发信息将充分利用好相关政策支持，抓住一切机会开展创新工作，激发组织活力，加快发展速度。同时将把握住“国资整合年”契机，加强与国资系统内各企业沟通与交流，促进与系统内各企业的协同共赢发展。

（黄斌/特发信息办公室）





斯里兰卡国家行政学院高级干部培训班到特发物业洪山区行政审批局项目考察交流

3月9日，斯里兰卡国家行政学院副院长（副部级）Sndasinghe女士率高级干部培训班考察团在洪山区政府李筠主任的陪同下参观了武汉市洪山区行政审批局。

洪山区行政审批局局长李绪杰、特发政务武汉分公司副总经理叶玉国代表全体工作人员对斯里兰卡考察团来访表示热烈欢迎，特发政务武汉讲解团队全程陪同并向考察团一行详细介绍了洪山区行政审批改革和政务服务优化提升的成果。

一是实现“三个全集中”，打造“一窗式”审批模式。把分散在20个部门的85项行政许可事项和现场踏勘职能划转至行政审批局，实现审批职责、审批事项、审批环节“三个全集中”。秉承“让群众少跑路、让审批更便捷”的服务理念，实现“前台统一受理、后台分类审批、统一窗口出件”的“一窗式”审批模式。

二是引入特发政务公司专业的政务服务团队。通过政府购买服务的方式，在前端咨询、指导填件、

受理材料、发证出件等环节引入专业化的帮办服务队伍，将审批外围的辅助性工作以项目形式整体外包，实现审批人员专心审批，外包服务人员专心服务，两支专业队伍以更加明确的分工推动政务服务质量和行政审批效率提升。

三是建设“互联网+”审批平台，创新行政审批方式。一方面推进互联网+建设，建立网上办事平台，实现网上咨询、网上申报、网上预约、网上形式要件预审，实现即到即办，使群众和企业既省时又省力。另一方面大力创新行政审批方式，简化审批，规范审批，高效审批。对企业设立事项，建立“一口式”审批办理制度；对企业投资项目事项，建立“一体化”审批办理制度；对政府投资项目事项，建立“一条龙”审批办理制度。

（彭小俊/特发物业政务公司武汉分公司）

特发集团特发工程管理公司监理项目香蜜公园即将迎来开园

由特发工程管理公司监理，深圳市政府投资，福田区城市管理局负责建设的香蜜公园，施工已进入收尾阶段，6月即将迎来开园。

近日，深圳市委常委刘庆生、福田区委书记肖亚飞、区长高圣元等各级领导在建设单位负责人和监理单位项目总监的陪同下视察香蜜公园总体建设情况，听取施工和监理单位对工程进度的汇报，肖亚飞书记和高圣元区长对这项重大民生项目给予充分肯定，对特发工程管理公司的监理工作给予高度评价，提出要进一步强化日常安全管理工作。

香蜜公园地处深圳中心区黄金地带，北临侨香路、南接红荔西路，西至农园路、东达香蜜湖路，占地面积424172平方米，为深圳市政重点工程项目。场地内有公交场站（2000平方米）、花卉博览中心（14000平方

米）及相关配套建筑（6283平方米）。其中，公园配套建筑包含了游客服务中心、活动中心、自然展览厅、资源循环中心及其他服务设施，总建筑面积为6500平方米（不含花博园），公园的自然水系面积达28343平方米，绿化用地面积有336330平方米，绿地率81.2%。

公园布局有休闲运动区、果树园区、生态水系区、花卉生活区4个功能区。此外，福田区婚姻登记中心、福田区图书馆分馆也将入驻公园。这意味着在今后不久的时间里，市民就能享受在绿树、草地以及玫瑰花的见证下登记领证的待遇，也可以在公园的绿树花香中尽享阅读的乐趣。这在深圳912个公园中，也是独一无二的。

未来香蜜公园将辐射福田区200多万、深圳市2000万的实际管理人口，成为新的福田骄傲，深圳地标！

（席然、覃廷钦/特发工程管理公司）



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 陈培源
朱振声 丁晓东 高天亮 郭建 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。



■ 公司要闻

03 集团召开2017年度党建纪检工作会议\吴慷

05 集团召开2017年监督工作联席会议\吴慷

06 激发活力，担当有为

——张俊林董事长率队到特发信息成都傅立叶和特发物业成都分公司调研\黄斌 王慧

09 不忘初心，砥砺前行——集团张建民总经理带队到系统企业调研\黄斌 黄琳 邴涵 吴刚 余平

■ 专访报道

12 特发信息：市属国企在竞争性高科技领域绽放的“奇葩”\林焰 黄斌

14 国企改革帆正劲，当乘春风谱新篇——以战略和文化为引领促进特发信息转型升级发展\王宝

■ 改革创新

17 认真学习宣传贯彻习近平总书记重要批示精神争当“四个坚持、三个支撑、两个走在前列”尖兵

18 贯彻落实全国两会精神市国资委真抓实干推进国企改革

18 特力集团获深圳市首批创新创业基地授牌\肖莹

19 特发富海基金管理公司成立\吴刚

20 长龙—北交大产学研合作前程似锦——特发集团领导前往北交大国家重点实验室参观学习\杨喜 杨锐

■ 企业文化

21 追求崇高 学而不已——特发集团总经理张建民受聘深圳大学特约教授\魏荣子

22 “企业文化”与我——写在特发集团企业文化理念体系发布之际\蓝江

23 浅谈阿里精神的“六脉神剑”\特发物业杭州分公司

■ 商海之道

24 加快推进产融结合，双轮驱动——特发黎明长龙公司召开股东交流会和资本运作推进会\杨锐

25 解析特力资源性资产租赁收入提升背后的数据\刘海澄

27 特发物业政务公司助力湖北自贸试验区武汉片区挂牌等2则\周朝 罗一文

■ 行业分析

28 物联网发展现状及产业机会分析\傅波

30 “每个平方都能拧出人民币”——浅析龙湖地产“天街”模式\特发地产公司

■ 职场工作

31 礼仪赢商运，服务创未来——海特发物业商务邀请华为首席顾问帮助公司开展服务体系提升\黄君

33 特发小贷赴山东参观梦金园黄金珠宝首饰生产基地\陈妮

33 并非“高大上”的无人机\蒋献军

34 小梅沙片区可拥有另一张名片——海绵小镇\刘思立

目录 CONTENTS

NO.211
2017年5月

■ 两学一做

- 35 特发地产党支部组织开展李白村精准扶贫活动\郑洁
- 36 知行合一，践行“两学一做”\张心亮
- 38 不忘初心，继续前进——《初心》系列微视频观后感\沈高帆

■ 基层一线

- 39 湖畔大学第三期开学会务接待保障由我们负责\姜萍 王杰
- 40 特发信息一线维修人员的工匠精神\罗丽芬
- 41 特发黎明镒清冒雨调试设备保证向客户正常供货\张志彬
- 42 从黑暗中寻找光明——黎明大院供电抢修记\周志军

■ 经营视角

- 43 特发信息承办中国通信企业协会通信光缆专业委员会会员大会等4则\王平 袁霞 宋红梅 戴仲达
- 43 特发信息受邀为南方电网技术人员授课等2则\姚金福 罗丽芬
- 44 特力参观15届珠宝展，探行业新动态等5则\姚静萍 陈凤伟 张葵生 田铭 胡敏 刘显荣
- 45 特发小梅沙旅游中心一季度营业收入取得好成绩等2则\程华菊 陈雪红
- 45 特发工程管理公司开展特发信息光网科技OND系统产业园消防应急演练\席然
- 45 特发物业成功签约人大附中深圳学校项目等4则\高飞 张晓东 苏利知
- 46 特发物业出席阿里巴巴2017供应商大会和物业服务供应商大会等3则\关宇 王元勇 徐雪姣 严晓铭
- 46 华丽公司与国信证券共同组织健步行活动\许丽玲

■ 地产行业动态

- 47 《深圳市盐田区城市更新实施办法（试行）》正式公布等6条\《特发地产信息》

■ 旅游行业动态

- 48 2016深圳旅游行业人气排行榜新鲜出炉等9条\特发小梅沙旅游中心

■ 员工情怀

- 49 落红不是无情物 化作春泥更护花——追忆梅葆玖大师言传身教指导孩子们学习京剧的往事\王钰
- 51 大甲岛踏青之旅\彭波
- 52 浅悟菜根谭\罗苑玲
- 53 仅有一次的人生，就要酣畅淋漓地活\黄岩珍

■ 图片新闻

封二：市国资委张恒春副巡视员调研特发信息创新载体\黄斌

斯里兰卡国家行政学院高级干部培训班到特发物业洪山区行政审批局项目考察交流\彭小俊

特发集团特发工程管理公司监理项目香蜜公园即将迎来开园影\席然 覃延钦

集团召开2017年度党建纪检工作会议

■ 吴慷/集团党委办公室



4月24日下午，集团在国创中心30楼多功能厅召开2017年度党建纪检工作会议，总结回顾2016年党建纪检工作，谋划部署2017年重点任务。集团党委委员、纪委委员、监事会主席、财务总监，总部各党支部书记，总部（含小梅沙投资）全体党员，直属企业党组织书记、副书记、纪委书记（或纪检委员）、党建纪检部门负责人，特发小贷公司代表共75人参加会议。会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。

会上，集团党委副书记、总经理张建民，党委副书记、纪委书记林婵波分别代表集团党委、纪委作特发集团2016年度党委、纪委工作报告。集团党委书记、董事长张俊林代表集团党委与10家直属企业党组织负责人现场签订《2017年度党建工作目标责任书》及《2017年度党风廉政建设目标管理责任书》。

会议最后，张俊林书记作总结讲话。在充分肯定了集团系统各级党组织以及广大党员干部、党务工作者在2016年度党建纪检工作中付出的努力和取得的成绩后，就做好下一步党建纪检工作，他提出四点意见：

一、优化治理结构，增强党的领导。一是迅速提升认识。要认真学习贯彻党的十八届六中全会、党中央、省市、市国资委党委，以及习近平总书记关于在深化国有企业改革中坚持党的领导加强党的建设的相关文件、精神和要

求，正确认识国企改革已经进入深水区，并且影响和渗透到了企业治理、经营决策等的深层次问题。各级领导干部要在思想观念上进行主动适应和提升，要理直气壮、毫不犹豫、毫不含糊地坚持和贯彻党对国有企业的领导，坚持不懈地加强党的建设。二是准确把握要求。当前的重点是按照市国资委党委要求，在集团和直管企业层面扎实推进党建内容进入公司章程及制定党委议事规则两项工作。党建内容进章程方面，要把加强党的领导和完善公司治理统一起来，要在章程中明确党建工作的总体要求，将党组织的机构设置、职责分工、工作任务纳入企业的管理体制、管理制度、工作规范。党委议事规则方面，要明确党组织在企业决策、执行、监督各环节发挥作用的权责和工作方式，落实党委研究讨论是董事会、经理层决策重大问题前置程序的要求，突出党委定向把关的职能及作用。三是把握节奏、注意方法。对内，要对照要求，明确目标、要求、节点及方法，做到有方法步骤、有时间进度，同时要建立紧密、高效的沟通协调机制，集中优势力量共同开展政策研究、碰撞智慧、攻坚克难，还要积极做好与董事、股东等有关方面的沟通协调，获取有力的帮助和支持，提升工作效率。对外，要多跟上级单位请教学习，多跟兄弟单位互动交流，积极主动地学习、借鉴已经完成相关工作的成功企业案例。



集团召开2017年监督工作联席会议

■ 吴慷/集团党委办公室



二、全面落实责任，深化党建考核。一是强化考核结果应用。深入贯彻以结果为导向，凭业绩、凭绩效说话的市场化思维和理念，严格对照《考核办法》及《责任书》的规定及要求，从严执行包括一票否决、扣除考核分数、评优评先、干部任用、追究责任等方面的结果应用，以考核驱动责任落实，进而促进党建认识及执行力的提升。二是强化基层党建力量。要进一步加强党群工作机构建设，配强配齐党务工作人员，突出抓好党务干部、工作人员的素质锻炼和提升。同时，要按要求落实党建经费进入企业预算事项。三是在实践中探索和推进党建考核全覆盖。考核机制的设计要进一步增强整体性、系统性、针对性，考核指标要进一步细化、量化、硬化，推进党建工作与经营管理工作同部署、同落实、同检查、同考核。要在对直属企业党组织进行考核的基础上，继续推进向下深入、覆盖到基层各级党支部，同时积极探索对全体党员进行量化考核的机制和方式。要深入推进抓党建与抓经营考核的全面对接，突出抓党建、抓党风廉政建设的重要地位，结果应用的标准、界线要进一步明确，力求细化到具体的事项、具体的环节、具体的人。要强化“互联网+党建”思维，积极探索智慧党建模式，推进党建工作信息化，同时要在落实党建工作规范性要求的基础上，全面推进党建工作的制度化、流程化、标准化。

三、强化监督执纪问责，构建党风廉政建设长效机制。一是抓好源头预防。要通过民主生活会、党委中心组学习、专题组织生活会、纪律教育学习月等形式，将党员干部的廉洁教育深化到工作日常，督促党员干部自觉自律，廉洁从业。要充分发挥各种反面教材作用，选取典型案例开展警示教育，用身边事教育身边人。要严格落实抓早抓小谈话提醒制度，让咬耳扯袖、红脸出汗成为常态。二是从严执

纪问责。要认真贯彻落实纪委监督主责，正确把握和运用监督执纪的“四种形态”。要持之以恒抓好八项规定精神的贯彻落实，继续紧盯“关键少数”，坚决防止“四风”问题反弹。要加强对重点领域、重要事项，特别是投资、合作、招商引资、物业租赁、销售、采购等敏感领域、环节的监督检查和执纪力度。要加大信访案件的查办力度，特别是对于群众的实名举报案件，发现一起查处一起，不管涉及谁，都要一查到底，绝不姑息。三是深化体制机制建设。要继续深化考核机制，落实党风廉政建设考核责任及要求，对责任落实不力的，采取一票否决制。要继续深化责任落实机制，推进企业党组织制定落实“两个责任”清单。要继续深化大监督体系，充分发挥两监、审计、纪检监察的监督合力。要深化纪检监察体制改革，选优配强纪委班子，健全纪检监察机构，完善工作机制。要积极探索建立改革创新的容错机制，制定出台改革创新容错相关制度及办法。

四、稳扎稳打，务实推进精准扶贫。去年以来，根据市委及市国资委党委的统一部署，在集团系统上下干部员工的大力支持和共同努力下，集团对口帮扶河源市东源县上莞镇李白村取得了显著成绩。根据扶贫总体任务和三年规划，今年将是产业扶贫、民生保障工程、基础设施建设等重大帮扶项目的攻坚之年、关键之年。系统各企业要以高度使命感和荣誉感，从大局出发，在集团的统一部署下，积极派员支持驻村工作，同时根据分配到的扶贫工作任务，认真抓好项目落实，确保各项扶贫任务圆满完成。

在讲到党风廉政建设问题时，张俊林书记还认真传达了近期召开的市属国有企业年度党风廉政建设和反腐败工作会议精神。◀

4月13日下午，集团党委书记张俊林召集并主持召开集团2017年监督工作联席会议。集团各监督主体负责人参加会议，有关部门负责人列席会议。

会上，集团监事会主席杨培业、纪委书记林婵波、财务总监陈阳升、审计监督部部长张保军分别通报了各监督主体2016年监督工作情况及2017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的情况。

随后，与会人员结合集团当前监督工作实际，对集团及系统企业在合资合作、招商招租、委托理财、财务安全、招投标、销售、采购等方面可能存在的风险点进行了充分交流、讨论和分析，明确了集团2017年的重点监督工作，并确定了由各监督主体分别牵头开展的4项联合监督工作。

会议最后，张俊林书记作总结发言。他充分肯定了集团2016年监督工作取得的成绩，认为各监督主体在2016年的监督工作中认真负责、履职到位，为集团的和谐健康发展作出了积极贡献。就开展好下一步工作，他提出四点意见：

一是要树立正确的监督理念。各监督主体要正确看待监督与活力的关系，充分认识到监督是组织活力有效释放的重要基础和保证，要进一步强化大局意识、责任意识，敢于监督、敢于履职，不要有任何顾虑。

二是要正视当前存在的问题。近年监督工作虽取得了一些成绩，但还存在被监督者观念陈旧、不愿接受监督，以及监督工作执行本身在管理方式、人员素质、信息化水平、监督手段等方面不足的问题，这些都难以适应和支撑集团长期发展的需要，要正视问题，着手开始“补课”，在实践中提升。

三是要优化监督工作方式。要把日常工作、专项工作、全面工作与重点工作（事项）结合起来，加强各监督主体、有关方面的协同，提升监督合力及效率。同时，还要注重发挥反面典型案例的警示作用。

四是要加强监督队伍建设。各监督主体、从业人员要有高度使命感、荣誉感以及敏感性，自觉遵守八项规定和职业操作，带头加强作风建设，廉洁履职，大胆工作。同时，要加强自身素质锻炼，不断提升处理和解决问题的能力。◀

激发活力，担当有为

——张俊林董事长率队到特发信息成都傅立叶和特发物业成都分公司调研

■ 黄斌/特发信息办公室；王慧/特发物业成都分公司



3月29日，集团张俊林董事长、陈阳升财务总监率企业一部一行到特发信息成都傅立叶公司调研考察，特发信息王宝董事长，刘阳、黄红副总经理以及成都傅立叶班子成员陪同调研并参加座谈。

张俊林董事长在座谈中听取了成都傅立叶经营发展情况，对成都傅立叶并购后的发展成绩给予高度肯定，他指出：“很欣慰和高兴看到成都傅立叶的发展成绩，可以说特发信息和成都傅立叶的合作实现了共赢，因为成都傅立叶的发展模式和产业状态，不仅使成都傅立叶得到了快速发展，也使特发信息呈现了我们一直追求的研发型、科技型企业的相貌，摆脱了过去人多、利薄、产品和业务规模庞大的传统制造型企业形象。特发信息的转型升级要沿着这条路继续走下去，这才是企业转型升级和做强做优的方向。”

随后，张俊林董事长就特发信息与成都傅立叶企业发展和管理中应强调的理念做指示：

一、企业发展要追求组织活力

企业发展就是不断追求组织活力的过程，上级股东和社会各界看一个企业有没有发展，就是看这个企业有没有活力，是不是展现了发展的“正能量”。

怎么判断一个企业是否有活力：首要就是看企业的利益分配政策是否有活力，包括体制机制和授权约束等利益分配要素是否能够激发活力；其次是看企业战略是否有前景、产业发展是否有前途；再次是看企业是否规范透明、有效率，内部监督机制是否健全，企业领导是否有干事业的情怀和追求。

要增强企业的发展活力，就要根据企业实际情况不断叠加增强企业活力的因素，比如国资委和集团都强调

“一企一策”，就是要根据企业不同情况，通过若干改革措施，释放企业活力，一切改革的目标，最终都是要释放企业发展活力。

但是企业的活力也是有红线的，一是贪腐的红线不能碰；二是安全生产的红线要坚持；三是环境保护的红线要坚守。这些是企业发展过程中，对国家、社会、人民和股东应该坚守的底线。

二、企业发展要做好利益分配

企业的发展和管理的要以利益分配为主线，不断调动各层级的积极性，企业领导要时刻把利益分配作为首要关切，放在管理工作的基础位置。利益分配一定要以公平、透明为原则，在事前建立合理的利益分配机制，“不能打死狗再讲价钱”，在重要事项落地实施前，就应该把股权、对赌、激励、绩效、薪酬等利益分配机制综合考虑清楚，只有利益分配机制等顶层设计考虑清楚了，再叠加战略目标、企业文化、企业追求、领导人情怀和境界，才能最终成事，企业发展的重要事项才能取得预期效果。

三、要坚持市场化理念，不要掉到传统的国企概念中

在企业发展中具体事项的落实和执行，一定要按市场化的方向去操作，要遵循市场化理念，深刻理解企业的行业和地域特点。大家不要掉到传统的国企概念里，以传统的眼光先入为主地认为国企就是管控多，其实所有企业都有明确的符合自身特点的管控体系，民营企业、外资企业一样有管控，甚至比国有企业更加严格繁琐，集团实施“一企一策”就是按市场化的理念，考虑企业特点去制定符合企业实际情况的管控体系，按市场本身的规律去做事情，这样做的判断决策大方向不会出偏差。

四、带团队重在激励团队成员活力

要打造受人尊敬的企业团队，企业领导人员自身应该保持开放的心态，不能自私，要多强调协同、利益分享和共同成长，“财聚人散、财散人聚”，要通过“公开、公平、公正”的利益分配机制激励团队成员活力，体现出团队干事创业的精气神。同时也要尊重员工，把员工的想法和反映，时时刻刻放在心上。

五、领导人员要多考虑企业价值如何评估

领导人员要把企业价值判断评估好，比如基础性

投入与当期利润对于企业价值的作用大小应该有清楚认识，KPI更多偏向对短期利益的考量，此外也要多考虑长期价值的评估和判断，如成都傅立叶如何估值，怎么考虑估值，长期、短期估值如何平衡，这些都要特发信息和成都傅立叶共同考虑，估值明确了，就能体现对团队的公平，团队干事创业的气就顺了。企业估值和利益分配问题应该是领导人员时刻应该考虑的问题。

六、企业发展一定要提高计划和规划能力

企业发展到一定阶段，产业做大到一定规模，就必须提升计划和规划的能力，很多企业发展的方向和工作重点，提前一年甚至多年就要考虑清楚，这是企业做大做强必须具备的一种重要能力。管理者要明确产业安全边界，可容忍的管控底线，同时被管理者也要提升计划和规划的水平，适应管理节奏。

七、要不断提升管理的信息化水平

企业发展大了，一定要具备较强的信息化水平，不能忽视对管理数据的采集，这既能提升效率，也是降低沟通成本的一种方式，有利于提高企业闭环管理体系的水平。

八、要建立科研创新工作机制

特发信息的中央研究院、国家级技术中心工作机制一定要建立起来，研发项目费用如何承担、如何考核研发项目成果等问题，一定要有制度、有机制。创新研发项目要加大投入，长期投入，每年实实在在地拿出几千万贴到研发上，但要提前考虑好如何管理，对于研发和知识产权的管理可以去对标同行和先进，找到适合特发信息创新研发的管理方式。当然创新科研项目投入产出周期较长，要逐步落实，分阶段提升管理能力，在过程中要建立容错机制。

九、加快探索转型升级新业务的步伐

近期国资委在一些制度和政策上会有一些的优化更新，开展促进产业发展的产业并购都会继续给予支持。并购工作要打开思路，不局限于现金并购和股权并购，要考虑多方式多渠道的并购模式，争取被并购企业股东、并购企业自身和上级股东能够实现利益共赢。并购作为一种投资方式，理应有成功也有失败，在市场上看成功的概率不会很高，所以大家在做并购工作时要勇于探索，敢于“折腾”。与主业发展方向相符的并购，以及探索新业务的自主研发投入，上级都会支持。



3月31日，集团一行到特发物业成都分公司考察指导工作，在特发物业董事长高天亮陪同下，参观考察华为成都基地，并与基地成都研究所副所长裴劲松、行政分部部长杨继军就特发集团发展态势、成研所物业管理情况、物业行业未来发展趋势、创新管理模式等方面进行深入交流。

之后，张俊林董事长一行与特发物业成都分公司员工代表召开交流座谈会。成都分公司总经理陶建雄就分公司基本情况、管理思路及业绩、未来目标与方向等方面作了汇报。高天亮对成都分公司工作予以肯定，同时也指出成都分公司与物业其他分公司，尤其超一类分公司在收入及利润上存在差距，希望成都分公司下一步加大发展步伐。要正确处理与客户、供应商、上下级、员工及社会盟友的关系：坚持以客户为中心，严管供应商，以业绩说话，用文化引领员工，广交社会盟友，促进公司长远发展。

张俊林董事长对特发物业各项工作予以肯定，表示特发物业的很多事迹一直感动激励着特发人。他指出，特发是一个老企业，从1981年成立至今，经过多年的发展，目前拥有员工一万余人，2016年全年利润10余亿元。目前特发正在快速发展，我们也将坚持成为最具影响力的都市生活体验平台运营商的企业愿景，重点打造

小梅沙旅游休闲平台、水贝珠宝产业服务平台、香蜜湖商旅文化平台、城市更新建设运营平台等四大平台，为创造现代化国际化创新型城市再先行担当。

张俊林董指出，特发物业作为华为、阿里巴巴客户中坚力量，面对的市场机会很大，需要从管理到运作全面市场化，不断提升专业服务水平，加强人才培养，适应客户需求，满足集团运营平台建设的需求。为此，他对特发物业未来工作提出以下期望：第一，加强自身学习，重视自我提升，切实发扬工匠精神，从管理、专业两方面培养员工，让特发物业成为物业管理高端人才的摇篮；第二，提升自身能力，与物业管理五大行同台竞技，对标五大行提升管理水平，通过变革，切实满足客户全球化、国际化的需求；第三，特发物业成都分公司要多创造、输出更多激励大家的经验，让成功的经验流程化、制度化、体系化，以便在特发集团及行业中推广；第四，成都分公司要时刻保持荣誉感，进一步增强责任感、使命感，不断进取，力做特发物业品质标杆。

不忘初心，砥砺前行

——集团张建民总经理带队到系统企业调研

■ 黄斌/特发信息；黄琳、郝涵/特发地产；吴刚/特发黎明；余平/特发物业

今年是深圳市“城市质量提升年”，为深入了解企业发展情况、全面提高企业发展质量，4月份，张建民总经理率队到集团系统企业开展调研工作。

4月11日，集团张建民总经理、张瑞理副总经理、计划财务部刘燕部长、企业一部李承部长等一行赴特发信息调研。特发信息领导班子成员及相关人员参加调研座谈。

调研组一行听取了特发信息关于一季度生产经营情况的汇报，详细了解了技术中心创新载体、光纤预制棒等重点项目进展情况。张建民总经理在高度评价特发信息班子在产业和资本运作、企业收入和利润方面，为集团做出突出贡献的基础上，对特发信息下一步工作提出具体要求：

一是特发信息班子要继续保持干事创业的热情，对企业未来的发展要保持清醒的认识和充分的信心，进一步明确特发信息在集团战略发展中的位置，力争在收入、利润、行业地位等方面持续提升。二是要坚持规模与质量并举，做优做大企业。特别是要发挥国家级企业技术中心作用，实现科技成果转化和智能制造的落地，在做大产业链和发展规模的同时，保证发展质量；三是要加快预制棒投资决策研究步伐；四是要创新性推进落实国资资源整合工作，发挥特发信息作为国资核心企业的作用；五是要进一步优化激励机制，充分调动各层级干事创业的激情；六是继续深入资本运作和投资并购工作，为未来的战略发展奠定基础。

特发信息班子与调研组就上述要求进行了具体沟通交流，表示将围绕集团发展战略，做好年度重点工作，争取圆满完成年度经营目标，同时将抓住国资国企改革的机遇，推动科技创新及重点战略项目的落实推进，为集团未来的战略发展贡献自己的力量。

4月18日上午，集团张建民总经理、俞磊副总经理、陈阳升财务总监以及相关部门负责人一行到特发地产公司调研。

调研会上，特发地产公司陈宝杰总经理首先汇报了公司一季度生产经营情况，并对天鹅工业区城市更新项目、巴士上李



朗公交场站项目、龙岗区平湖中心区TOD项目、坪地新兴片区城市更新项目、平湖元屋围城市更新项目、特发·香蜜湖文创广场项目等地产公司年度重点项目的进展情况、存在的问题和困难、应对措施和下一步计划等做了汇报，丁晓东董事长做了相应补充，并建议集团加强各优势产业的结合，形成合力，学习天安模式、华夏幸福模式，从顶层设计高效整合。

陈阳升财务总监表示，集团计财部将全力为地产公司的市场化拓展及项目开发做好服务和支撑保障。

俞磊副总经理对地产公司重点项目的推进工作提出要求：首先是地产公司目前培育项目虽多，但运作开发的周期长，特别是城市更新项目，困难多，沟沟坎坎多，不确定性大，应加强对项目科学合理的统筹安排，并落实到实处。第二是天鹅项目的运营模式、流程设计都非常不错，地产公司在项目管理方面又迈出了一大步，今后地产公司如果在每一个项目，在不同阶段都能做出适当的管控模式和流程设计来，就一定能把项目稳步向前推进。

张建民总经理指出：地产公司目前班子成员齐备，队伍兵强马壮，整个公司团队的精神面貌朝气蓬勃，这是做好工作的前提。他认为，地产公司班子具有坚韧不拔的精神，为在市场上寻找合适的项目锲而不舍，项目拓展确实取得了较好的成果；公司团队的专业能力、统筹能力、对项目的规划能力都有了很大的提升，具备了面向大项目进行大开发的条件。



张总对地产公司工作提出四点要求：

一是要增强信心，争当集团跨越式发展的排头兵。目前集团处于转型升级、做强做优做大的阶段，地产公司要继续发挥作用，做出突出贡献。

二是要以项目落地为导向，集中力量解决关键节点。着重以最高的水平、最快的效率推进天鹅项目顺利完成；TOD枢纽项目作为地产公司转型的一个标杆项目，要尽快完善与合作方的具体合作关系，加快进度；对所有意向项目，既要全面开花，更要落地生根。要瞄准关键节点，切实解决项目投资可研、报批报建以及与民企合作环节、还有涉及人才、资金、税务等方面遇到的实质性问题。

三是一项一策，建立科学的项目合作和管理模块。目前地产项目的合作形式和管理方法都有创新的亮点。因此每个项目都要根据不同的特点，建立模块。一定要抓住关键的利益点，对涉及到合作方利益容易纷争的环节，要未雨绸缪，事先明确。

四是要集思广益。要依靠各种资源整合来形成地产公司的优势，在项目合作中要有买方思维和卖方思维的理念，在资源整合中要讲究策略，理顺利益关系。

最后，张总强调，集团将全力支持地产公司，涉及大的决策问题快速决策，细节问题具体研究逐个解决，以提升地产业务的决策效率。

4月6日，集团总经理张建民、副总经理张瑞理、财务总监陈阳升、企业一部部长李承、办公室副主任伍志华、计财部副部长姜红及相关人员一行，到特发黎明公司、特发投资公司调研。黎明公司领导班子、本部中层及下属企业代表参加调研。

调研组一行首先听取了黎明公司董事长袁洪章对企业2017年一季度生产经营和重点工作开展情况以及下一步工作计划的汇报。一季度，黎明公司营业收入、利润总额、净利润均实现稳步增长，资源性资产经营和安全生产工作平稳，镒清公司市场拓展、长龙公司光纤围栏及肯尼亚项目等重点工作进展顺利，经营班子在打造黎明投资平台、开展长龙资本运作和

镒清增资引战等方面做了许多工作，取得了初步进展。

张建民总经理进一步了解了镒清、长龙、蓉华等企业经营情况，以及发发公司清算、黎明大院开发等重点工作，对黎明公司一季度生产经营完成情况表示肯定，认为黎明公司一季度生产经营取得开门红，各项工作均取得进展，下一步的工作思路也符合集团的战略安排。

张建民总经理对于下阶段如何发挥黎明投资平台作用，通过建立长效激励机制、引入战略投资者，促进镒清、长龙更好发展，实现黎明公司战略发展和转型提出如下意见：

一、镒清公司要充分消化吸收阿达尼技术，注重延伸产业链，打造核心竞争力；要继续推进内蒙、新疆喀什、深圳机场和口岸等市场拓展项目，力争年底前在销售上取得重大突破，并尽快引入战略投资者，解决生存问题。

二、长龙公司要大力推进技术研发和局外、海外及高铁市场的销售；继续完善管理层和核心骨干股权激励机制，尽快完成增资和股份制改造，为将来上市打好基础，以产业发展与资本运作双轮驱动，助推长龙公司做大做强。

三、蓉华公司作为参股企业，黎明公司将其电子产品设想打包进“大安防”产品战略，思路值得肯定。黎明要发挥更大作用，寻求介入在蓉华电子经营的策略方法，以实现战略落地目标。

四、黎明中兴路大院城市更新改造计划受制于片区城市更新规划方案和政策制约，黎明公司对此要有两手准备：如短时间内无法推动城市更新，就要做好现有物业的改造升级，调整出租业态，争取更好的效益；在更新改造方面，要处理好与城市更新合作方的关系，充分开展法律问题研究，不要留下扯皮问题。

五、要积极推动发发公司清算，确保黎明集团的股东合法权益。黎明要积极研究是否购买发发公司产权清晰的清算房产问题，按程序进行投资决策。

六、福斯特公司莲塘工业区的厂房产权问题是“债转股”的遗留问题，具有一定的代表性，请集团企业二部牵头对类似的产权遗留问题进行一次全面清理，并提出解决方案。

七、集团所属企业特发信息、特力和黎明在八卦岭地区都有老物业，请企业二部专题研究片区近期和未来的发展机会，总结特发信息改造的经验、对特力和黎明对该地区的租赁业务和物业管理提出指导意见。

八、对于镒清公司喀什项目、深圳口岸办产业化项目等需要集团提供协助的工作，集团企业一部要与市援疆办和口岸办等相关部门沟通协调，为企业积极提供帮助。

张建民总经理勉励黎明公司经营班子再接再厉，求真务实、脚踏实地，把市场开拓、引战股改等经营工作搞上去，推动黎明公司的工作更上一个台阶。



调研组一行接着听取了特发投资公司总经理蒋红军对一季度经营工作完成情况和下阶段工作计划的汇报。他重点介绍了一季度特发投资成立基金管理公司、成立母基金和子基金及制定投资公司基础管理制度等工作开展的情况，以及下一步工作计划。

张建民总经理、张瑞理副总经理就有关工作与特发投资进行了沟通交流。张总指出：投资公司开展基金业务是集团新的事务，业务的经营范围和今后开展的工作对集团是一项新的挑战，特发投资在短时间内能围绕基金管理公司、母子基金和制度建设等方面做到现在的程度，速度很快，效率很高。

对接下来的工作，张总要求：以母基金为前提，关键抓好专项子基金，要注意几个问题：一是集中精力围绕为集团产业发展、黎明产业延伸拓展服务，把专业能力、人才配备重点放在子基金项目上。二是对合作伙伴的选择，要看中其专业能力，特别是项目选择的能力。要挖掘东方富海此方面的能力，弥补投资公司在找项目上的短板。三是找项目要高效，对镒清、长龙、蓉华等项目要尽快做出判断。

4月26日，集团总经理张建民、副总经理俞磊等到特发物业公司调研一季度生产经营及重点项目推进情况，公司领导班子及本部各部门负责人参加调研会议。

公司总经理崔平代表公司作一季度生产经营及重点项目推进情况汇报，公司董事长高天亮对汇报进行了补充。

集团俞磊副总表示，每次来物业都感到很振奋，特发物业经营形势呈现出蒸蒸日上的景象。她认为物管行业是一个朝阳产业，只是这个产业目前正处于转型升级阶段。华为项目物业服务向IFM的转变，可以预见这将是物业行业的发展趋势。这对物业来说是一个大的挑战和考验。目前物业公司要坚持两手抓：一方面要继续拓展市场。因为并不是所有客户都像华为这样的高要求，这里面的市场也足够特发物业的生存和发展。另一方面要做好内部管理，注重企业风控管理。财务管理、人力



资源管理是企业战略的巨大支撑，这方面的风控功课一定要做足。没有强只有大，大出来的一定是灾难和祸患，带来的风险也是我们无法承受的。

张建民总经理作了调研总结和指导。他认为，物业领导班子干事创业的热情更加高涨，一季度取得了非常好的经营成果，营收和利润指标相比去年都增长了50%以上。企业处于前所未有的高速发展阶段。当然，从华为等客户对我们的要求来看，物业公司还存在一些问题和困难，但是转型升级有了更加清晰的方向。对物业公司的发展他提出以下几点意见：

第一，以战略为导向，打造一流高端物管服务综合提供商。物业公司组建新的领导班子后，工作热情高、企业发展快、规模扩展迅速，但是战略方向还不是很明确。企业经过快速发展，要回头看，再向前看。通过回头看，理清自身应该要聚焦哪些产业的物管服务，要聚焦哪些区域，这个一定要明确下来。其次，围绕企业战略定位，公司治理结构应该有新的变化，以适应公司发展。

第二，要打造企业核心竞争力。企业规模再大，如果没有核心竞争力，最终都会被淘汰。打造企业核心竞争力，要做到以下三点，一是实现企业的扩张，二是树立企业的优势，三是打造企业的特色，同时要保障企业有持续的利润，能够做强做优做大。

第三，要加快互联网+的融合。互联网能带来什么东西？高效益、低消耗、新体验。互联网在物管行业的应用，以物联网为例可以分成三个发展阶段：物联网技术应用的1.0模式、物联网传感技术应用的2.0模式和利用数据进行预测的3.0模式，通过物联网技术来实现管理的自动化、数据化、智能化，提高管理效率。

第四，质量和规模要并举。在企业高速发展过程中，要加强质量和风控管理。

第五，继续推进公司股改工作，通过资本运作来加大投入。

特发信息：市属国企在竞争性高科技领域绽放的“奇葩”

■ 林焰/集团办公室；黄斌/特发信息公司

技术引领成果斐然，获批国家级企业技术中心

20多年以来，深圳先后共有19家企业（技术中心）获得国家评价认定，2014年，特发信息技术中心成为深圳市第20家获得国家认定的企业。特发信息股份有限公司董事长王宝与记者交流时表示，公司从事的通信行业技术更新迭代非常迅猛，唯有以技术为导向，加大科研投入，跟上技术环境变化方能闯出一片天地。

王宝介绍，信息技术产业遵循摩尔定律，约每隔18-24个月技术性能就提升一倍，更新迭代速度极快，从模拟信号到2G、3G、4G网络，乃至现在正在推进的4.5G、5G，数据传输速度和信息容量呈几何级提升。随着信息技术的进步和发展，几乎每三年相关设备和设施建设也需要更新换代。

为了在激烈的市场竞争中占据有利位置，公司向来自非常重视技术研发，近年科研经费占营业收入比例超4%，且逐年提高。2013-2015年，公司开展了100余项技术研发项目的立项和研究，其中有40余项研发项目获得了专利。公司已经连续8年位列中国光纤光缆行业前十名，陆续获得“通信光电缆最具影响力企业”、“中国光通信最具综合竞争力企业10强”、“中国光传输与网络接入设备最具竞争力企业10强”、“中国光纤光缆最具竞争力企业10强”等称号。

“新一代光网络通信核心服务商”，是特发信息给自己的战略定位。目前，特发信息依托在新一代信息技术上的持续创新，业务架构已覆盖新一代无线、智能、绿色、高速光网络通信产业的研发、产品生产与销售、系统解决方案提供，对新一代光网络的骨干层、汇聚层、接入层等核心业务均有战略布局，其中传输、接入端等处于行业前列，是光网络传输优势企业、光网络接入终端骨干企业、军工信息化新兴企业。

战略布局接入端开花结果

除了在稳步发展的光纤光缆产业上勤下功夫，特发信息还战略布局光网络接入终端产品，完善公司的产业布局。

2015年，公司充分发挥资本市场的优势，通过定增及支付现金的方式以1.9亿元收购深圳东志公司。东志主要生产无源光纤网络终端、无线路由器、IPTV机顶盒、分离器和智能路由器等产品，目前采用ODM模式，为中兴通讯、华为、烽火通信等提供设计和生产外包服务。

“就像修建高速公路，公路修好了，那么必然就需要建设收费站、服务区等配套设施。”王宝说，“所以在光纤光缆产品不断升级换代的时候，公司提前布局收购了光网络接入端企业。

准确的市场判断，使特发信息抓住了光网络接入产业的发展机遇，并快速实现战略布局的开花结果。2014年，深圳东志营业收入4.32亿元，净利润2306.31万元。2015年，东志实现营业收入7.84亿元，净利润3500万元，营业收入和净利润都有大幅提升。

2016年，东志的产业更是迎来了高速发展期，营业收入和净利润都将创历史峰值。在复杂多变、结果难以预料的并购市场上，本次收购不论从战略布局还是经营业绩上来看都达到了预期目标。

积极推动战略转型，把握军民融合新机遇

2015年，特发信息还同时收购了成都傅立叶电子科技有限公司，正式切入军工信息化产业，涉足军用航空通讯设备、数据记录仪和弹载计算机，产品应用范围覆盖军用无线通信、飞控导航、雷达信号处理和电子对抗等领域。

王宝介绍，成都傅立叶公司在多个产品和核心技术



上都拥有自主知识产权，且军工企业要求的“四证”资质齐全。目前资本市场和行业共识是军民融合仍处于产业发展的启动初期，产业发展周期长、市场机会多、市场空间大，而C4ISR（军工信息化：C4ISR是指指挥、控制、通信、计算机、情报及监视与侦察）是军民融合产业发展的关键点，持续加大C4ISR建设投入是国家战略的确定事项。

特发信息将抓住深化非军企业参与军民融合的政策契机，充分借助成都傅立叶这一军工信息化产业平台，围绕数据链信号处理优势，在微波通信核心元器件、模块及军工信息化小系统等领域，积极加大资本运作力度和投入规模，抢先布局军工信息化和军工通信产业，促进向军工信息化转型升级，获得未来市场的盈利增长点。

市场化理念让国企高科技企业轻装行进

特发信息作为国企控股背景的高科技上市公司，在充分竞争的高科技行业取得亮丽的成绩单，在资本市场有成功的运作，“这与控股股东特发集团一直以来给其灵活宽松的经营环境和充沛的资源支持是分不开的”。

“特发集团的市场化思维较强，尊重市场，尊重一线经营者，在国企机制环境中为一线企业提供了尽可能的激励机制和发展空间。所以特发信息才能走到今天。”王宝很有感慨地说。

采访中，记者还获悉，深圳黎明集团旗下的长龙铁路电子工程有限公司和镒清图像技术有限公司，都是特发集团下属的三级企业，前者主要从事铁路通信信号安全系统科技研发、生产制造、提供技术服务，是国家级高科技企业，经营效益一向良好，后者主要从事以影像技术为核心的反恐安检系统的研发、生产、销售和服务。其中黎明镒清生产的“数字化微量X射线人体安检设备”在乌鲁木齐地窝堡国际机场、阿克苏机场协助查获利用身体藏毒人员和体内带刀人员，2015年5月，协助深圳罗湖海关查获5年来最大的一起走私毒品案件，共查获1400余克海洛因。黎明长龙和黎明镒清的发展，也主要得益于特发集团对高科技工业企业的倾斜政策。

国企改革帆正劲，当乘春风谱新篇

——以战略和文化为引领促进特发信息转型升级发展

■ 王宝/特发信息董事长

【当前，国有企业改革的春风吹遍全国各地。自党中央、国务院发布《关于深化国有企业改革的指导意见》以来，深圳市国资委陆续出台了“1+12”深化国有企业改革系列制度文件，国企改革顶层设计脉络逐渐清晰，为我们指明了发展方向，带来一系列政策机遇。2017年，特发信息将把握政策机遇，聚焦“十三五”战略目标，促进转型升级发展。本文是特发信息在战略、文化、团队建设方面的思考和领悟，现与各兄弟单位交流、分享，希望能引起共鸣，与各兄弟单位一起在集团“十三五”战略规划中，承担更大的责任，做出更大的贡献。】

2017年是“十三五”战略转入执行阶段的第二年，也是特发信息全面贯彻落实“十三五”战略规划，在新时期、新形势下团结一致谋求战略转型发展的重要阶段。在此，我与大家分享特发信息的发展战略和新时期的企业文化，以及特发信息管理干部、核心团队的工作准则。

一、深化战略共识，响应战略诉求，积极作为

（一）特发信息“十二五”战略执行情况回顾

“十二五”期间，特发信息经历了2011年次贷危机以及行业发展的起伏周期，也抓住了3G、4G的历史性机遇，始终坚持光通信主业，完成落地各项战略布局，达成各项战略目标，坚定了“十三五”取得更大更好发展的信心。

（二）特发信息“十三五”发展的定位：做受人尊敬的通信技术类上市公司

“十三五”期间，在政策方面，随着市国企改革“1+12”系列文件的陆续出台，国企改革的要求会进一步深化，特发信息作为国有企业必将面对更加丰富的发展机遇，将进一步激发公司的发展活力，提升公司经营效率。

在市场方面，“十三五”我们将迎来以5G技术标准特征的新一代互联网世界，市场机会将更具挑战，更具有时代意义。特发信息的企业发展愿景是做一家受人尊敬的通信类上市公司。所以，我们在“十三五”期间，要顺应5G时代的发展方向，坚定不移地布局和投入，积极主动地迎接未来，成就5G时代的光辉事业，做一家对员工负责、对股东负责、对社会负责受人尊敬的通信技术类上市公司。

（三）积极作为，争取“十三五”期间干出新成绩，取得新突破

在5G时代，我们要进一步优化产品结构和产业结构，在品牌、质量、成本、新技术应用、新的解决方案及管理运营等方面取得实质性突破和发展，形成具有行业代表性的优势。

特发信息“十三五”战略布局已经确定，战略目标十分清晰，即一个方向：光通信技术；三个产业线：光纤光缆产业线、接入端产业线、军工信息化产业线。各个产业线在“十三五”期间要有自己的战略追求、积极作为。

二、建设和培养与公司发展战略相匹配的国有企业文化体系

（一）特发信息企业文化建设一定要与时俱进，并抓住两个特色

第一个特色是构建集众智慧、积极进取、具有鲜明时代特征的文化平台。特发信息已进入战略性的快速发展期，下一步的战略选择要倾听各方面的声音，尤其是要倾听作战一线炮火的呼唤，做到集众智慧，聚众之力，让我们的决策更加有市场化的前瞻性，更加符合未来客户的潜在需求，符合市场发展的方向。

在建设集众智慧的平台方面，充分利用具有新的时代特征的新媒体、新技术，搭建相关技术平台，利用直播、微信、论坛等方式，收集和传递群众意见的表达，吸收来自基层的营养，集聚企业发展的力量。

第二个特色是加强党建与企业文化融合。顺应在深化

国企改革中坚持党的领导、加强党的建设这一总体要求，将党建工作和企业文化建设相结合，是新时期特发信息企业文化建设应该关注的重点。下一步特发信息将建设包含企业文化、党建、工会、群团、合理化建议、企业管理等模块的IT信息化平台，通过新媒体举行线上线下专项活动，促进党建与企业文化的融合，发挥党建与文化工作对战略的支撑作用。

（二）树立正确的发展型企业价值观和明确的发展理念
特发信息作为国有企业，应该树立发展型的企业价值观，在新时期特发信息要进一步强化4个发展理念：

第一个理念是“以奋斗者为本”。只做苦劳，不做功劳的人，不符合特发信息作为发展型企业的要求。“奋斗者为本”最重要的体现是做出实实在在的成效。把普通工作描绘得很复杂，小结果讲大过程，这类都不是奋斗者。奋斗者为本的含义就是我们对这些人要高看一眼，并将公司的资源、关键岗位、发展机会、业绩分享朝这些人倾斜，让他们发挥骨干和引领作用。

第二个理念是“以团队为本”。不培养团队，只顾个人成功，不是合格的管理者。要做好的管理干部，不仅要管理好自己，还要影响别人，只有被领导者成功，领导者才能体现岗位价值。在我们成为领导之前，成功只与自己的成长有关，当我们成为领导以后，成功都与团队的成长有关。

第三个理念是“以人才为本”。特发信息未来的战略发展，关键是要打造一支职业化、坚持艰苦奋斗，具有系统思维、创新意识的干部人才队伍，这是特发信息实现战略发展的核心力量。

“人才战略”已经列为特发信息“十三五”期间的重大项目，我们在人才培养、引进、使用等方面将有创新性突破。从长期看，内部培养人才更加重要，我们要为未来培养和储备人才，用有风险的责任岗位和平台锻炼人才。

第四个理念是要敬畏规则、遵循制度，实现阳光透明的规范治理。对于未来发展过程中面临的很多不确定事项，我们既要充满好奇和勇气，充满想象力，也要对未知领域充满敬畏，尤其是要坚持批判性思维审视自己。遵循制度，有制度必须执行。特发信息是上市公司，公开透明的治理和规范性要求是一个上市公司的基本要求，不允许突破。

三、特发信息管理团队和成员的工作准则

（一）对我们所负责的事情的结果负责，而不是对过程负责。特发信息的干部一定要对事情的结果负责。有些事项，表面看起来大家也很努力，很多活很多事，在过程中都不能证明是有效的，只有当结果出来之后，大家才会豁然开

朗。世界上的路，条条大路通罗马，但只有当我们到达罗马之后，才能证明之前走过的路是可以到达罗马的路。

（二）长期坚持自我批判。人的精力有限，与其把时间和精力花在解释我没有过错、我没有责任上面，不如“海纳百川，勇于批判”，最先道歉的人永远是最热爱团队的人。所以我们要强化一种理念：自我批判，一个人的修炼从反省开始。人不能改造别人也难以彻底改变自己，但可以通过学习和自我批判提高觉悟和自身境界，全神贯注加快自身的成长、率领团队进步，成就企业的发展。

（三）长期坚持艰苦奋斗。特发信息近年来取得了一些成绩，但我们千万不能自以为是优秀人才、是优秀公司。特发集团的企业文化理念提出了“永不言胜”，我非常赞同。特发信息想要追求“十三五”期间的战略发展，就必须要有虚心发展的胸怀，有艰苦奋斗的精神。

（四）学会分享工作的成绩。不能把团队的管理成就窃为己有，管理者应该有足够的自信和理智，不要瞒上欺下，团队成功就是对自己的认可。在国有企业里，公司不是我们的，团队也不是我们的，只有责任和岗位价值才是我们的，我们需要输出优秀岗位价值和成果，对公司的战略发展负责。

（五）善于倾听不同的意见。作为管理者，需要维护自己的权威，但并不等于什么都独立决策，我们需要去倾听下属的声音，汇集各家之言，尤其是一些有争议的事项，要有耐心，让人说话，让人把话说完，沟通充分了才有助于理解与执行，尤其是对于那些关键的战略决策的选择方面，要从善如流，择善而行。

（六）要有远大真实的理想。在特发信息的战略发展过程中，我们一定会遇到很多矛盾、困惑和挑战，如果干部没有信仰，就会在情感冲突和利益冲突中迷失甚至动摇，所以特发信息的管理干部一定要胸怀大志、有理想、有追求、有格局，在遇到理念冲突、技术冲突、市场冲突时，才能抱着坚定不移的信仰、战略发展的定力去抓取企业发展的或有机会。特发信息的共同愿景是“成就受人尊敬的通信技术类上市公司”，作为特发信息的骨干员工，能否在时间、空间、坐标上找到自己的位置，这就是特发信息远大真实理想的含义。

不忘初心勤耕耘，不信春风换不回。特发信息在下一步的工作中，在“十三五”发展阶段中，一定不忘初心、艰苦奋斗，力争发挥更大的作用，创造更好的成绩，全力支持特发集团“十三五”战略目标的落实。

改革创新

认真学习宣传贯彻习近平总书记重要批示精神

争当“四个坚持、三个支撑、两个走在前列”尖兵
贯彻落实全国两会精神，市国资委真抓实干推进国企改革
特力集团获深圳市首批创新创业基地授牌
特发富海基金管理公司成立
长龙—北交大产学研合作前程似锦

——特发集团领导前往北交大国家重点实验室参观学习

认真学习宣传贯彻习近平总书记重要批示精神 争当“四个坚持、三个支撑、两个走在前列”尖兵

据深圳特区报报道，4月12日下午，省委常委、市委书记王伟中主持召开市委常委会会议，传达学习习近平总书记对广东工作的重要批示精神，传达省委常委会会议精神，研究我市贯彻落实意见。会议强调，要把学习宣传贯彻习近平总书记重要批示精神作为当前和今后一个时期首要政治任务抓紧抓好抓实，自觉把习近平总书记的重要批示精神作为工作的根本遵循，以特别的担当精神、特别的实干业绩，努力争当“四个坚持、三个支撑、两个走在前列”的尖兵。

会议强调，要认真学习、深刻领会，自觉把习近平总书记的重要批示精神作为工作的根本遵循。会议指出，习近平总书记的重要批示，充分展现了习近平总书记治国理政新理念新思想新战略的科学性、真理性、指导性，是当前和今后一个时期统领广东和深圳各项工作的总纲，是深圳改革发展各项事业必须长期坚持的重要指导方针和根本行动指南。要把习近平总书记对广东工作的重要批示精神和对深圳工作的重要批示指示精神相结合，逐字逐句学习领会，切实把思想和行动统一到习近平总书记的重要批示精神上来，在中央和省的坚强领导下把特区事业不断推向前进。

会议指出，要以特别的担当精神、特别的实干业绩，争当“四个坚持、三个支撑、两个走在前列”的尖兵。一是要争当“四个坚持”的尖兵。坚持党的领导，牢固树立“四个意识”，在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致；坚持中国特色社会主义，始终沿着正确方向前进，努力成为中国特色社会主义排头兵；坚持新发展理念，使之成为新常态下实现新发展的根本指引，实现更高质量、更有效率、更加公平、更可持续的发展；坚持改革开放，坚定不移走改革开放的强国之路、富民之路，使经济特区建设不断增创新优势、迈上新台阶。二是要争当“三个支撑”的尖兵。在推进供给侧结构性改革、实施创新驱动发展战略和构建开放型经济新体制上大胆探索，形成更多具有

引领性的实践经验和制度成果，加快建成现代化国际化创新型城市和国际科技、产业创新中心。三是要争当“两个走在前列”的尖兵。继续发挥好特区精神，推动深圳各项工作继续走在前列，率先高质量全面建成小康社会，加快建设社会主义现代化，为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴中国梦作出新的更大贡献。

会议要求，要把学习宣传贯彻习近平总书记重要批示精神作为首要政治任务抓紧抓好抓实。各级党组织要迅速传达学习，使全市广大干部深入学习领会习近平总书记重要批示的精神实质，自觉以习近平总书记重要批示精神武装头脑、指导实践、推动工作。各级领导干部要带头学习、带头研讨、带头贯彻，发挥好表率作用。各级党组织负责同志要下沉一线指导学习宣传贯彻工作，迅速掀起学习宣传习近平总书记重要批示精神的热潮。

会议指出，党中央、国务院决定设立雄安新区，这是以习近平同志为核心的党中央深入推进京津冀协同发展作出的一项重大决策部署，是重大的历史性战略选择，是千年大计、国家大事。全市各级各部门要进一步统一思想、提高认识，按照党中央、国务院决策部署，牢固树立一盘棋思想，密切合作、扎实工作，发挥好深圳经济特区的表率作用，以特区的担当全力配合好雄安新区规划建设发展各项工作。

会议传达贯彻省委书记胡春华在汕尾考察期间有关指示精神。会议强调，要认真贯彻落实胡春华书记指示精神，把对口帮扶和深汕特别合作区开发建设摆在突出位置，以特区的责任和担当为全省发展大局作贡献。要加快完善体制机制，聚焦重点持续攻坚，抓好责任落实，推动深汕特别合作区开发建设提速提效；要坚持精准导向，突出抓好产业共建，强化工作合力，努力把对口帮扶工作抓出更大成效。

（深圳市国资委编辑整理）

贯彻落实全国两会精神，市国资委真抓实干推进国企改革

今年全国两会上，政府工作报告提出2017年深入推进国企改革，全面提升质量水平。省委常委、市委书记、市长许勤提出，要坚持创新驱动、质量引领，持续优化供给结构、完善供给环境，努力构建供给侧新优势。市国资委认真贯彻全国“两会”精神，坚决贯彻落实市委市政府决策部署，紧紧围绕供给侧结构性改革，践行深圳质量、深圳标准，撸起袖子加油干、扑下身子抓落实，在关键领域和重点项目攻坚克难，真抓实干。


区企合作发力东进。市国资委高度重视“东进战略”对提升城市发展质量的重要作用，已与龙岗区开展项目对接，双方在基础设施建设、重大项目投资、金融科技合作、品牌资源示范辐射、人才交流与培养等领域开展广泛深入合作，市属国企与龙岗区企业签订8个合作协议和项目协议，投资额达394亿元。

市国资委迅速制定市属国资国企“城市质量提升年”“1+4”系列文件，重点围绕提升服务全市经济社会发展大局能力和保障民生能力，加快破解制约市属国有

企业做强做优做大的难点问题，发布涵盖科技园区、创新载体、混合所有制改革、城市公共安全等多个层面的“十大行动计划”，确保“城市质量提升年”各项目标任务全面落实。

在资本运作方面，深业集团联合发起厚安创新基金，推动前沿科技产业化。创新投、高新投和中小担发起设立80亿元人才基金，为深圳国际科技、产业创新中心建设高端智力支撑提供保障。

鲲鹏资本加快组建运营，积极与俄罗斯天然气工业银行等多家国内外知名企业开展多领域合作。深创投新签约基金规模达270亿元，新增6家投资企业实现IPO或并购上市。

目前，重大项目建设如火如荼。投控公司全力推进高新技术产业村高新区北区等重点城市更新项目。人才安居集团参与的宝安区首个棚改项目正式启动签约，积极探索“政府主导+国企实施+人才房建设”的棚改新模式。 (深圳市国资委编辑整理)


个创新创业基地，包括福田区华强北创新创业基地、罗湖区大梧桐创新创业基地、龙岗区坂田创新创业基地3个区域创新创业基地，清华大学深圳研究生院、深圳大学、深圳职业技术学院3所高校与科研院所创新创业基地，以及腾讯、前海深港（国际）、深圳湾、国际低碳清洁技术创新中心4个企业创新创业基地。

深圳市副市长艾学峰表示，希望首批创新创业基地，对标国际一流水平，突出各自优势；按照“你有我优”的要求，汇聚国内外双创资源，发挥双创、“互联网+”，集众志、汇众力的乘数效应，积极探索形成一批可复制、可推广的双创模式和先进经验；为全国推进大众创业、万众创新，为深圳建设国际科技产业创新中心作出应有贡献。

深圳市发展改革委员会副主任蔡羽表示，获得深圳市创新创业基地授牌仅仅是任务的开始。在4月底之前，各双创示范基地单位需编制具体建设方案、建设目标及建设时间表，经发改委组织汇总、论证后批复。在创新创业基地建设当中，发改委每年会开展督促检查及第三方评估，各基地务必增强责任感和紧迫感，按照确定的工作方案全面推进工作，如期完成既定目标任务。最后，发改委对各创新创业基地进行考核验收，支持提升。验收优秀的基地将获得通报表扬，并支持报请省级



甚至国家级创新创业基地。另外，下半年还将启动一批新的创新创业基地授牌仪式。

特力集团获得创新创业基地授牌，成为深圳市国企中创新探索的先锋的同时，深感责任之重，将进一步落实具体建设方案，建设特力珠宝产业“双创”生态圈，构建珠宝产业内创新、创业的发展生态，推进珠宝产业转型升级。并探索总结出一套行之有效、可推广、可复制的工作体系，为国家双创政策的推广落实提供可借鉴的实践样本。另外，市政府对创新创业基地的扶持将为特力转型工作的开展提供有利条件。特力集团将借此机会，大力推动向珠宝行业第三方服务平台转型。

特力集团获深圳市首批创新创业基地授牌

■ 肖莹/特力商业模式转型小组

3月27日下午，深圳市首批创新创业基地授牌仪式在市民中心B区政府新闻发布厅举行。深圳市副市长艾学峰、副秘书长吴优、市发展改革委副主任蔡羽出席仪式并为首批创新创业基地授牌。特力集团作为接牌单位受邀参加授牌仪式，特力集团创新创业基地负责人冯宇副总经理带领转型小组成员到场接牌。

今年2月，深圳市发展改革委员会发文征集“深圳市双创示范基地”申报，特力集团积极响应，并提交了深圳市特力集团珠宝产业双创示范基地工作方案。珠宝产业双创示范基地旨在建设特力珠宝产业“双创”生态圈，全面支持和服务于珠宝行业中小微“双创”企业成长。具体内容为：以特力集团位于水贝的产业物业为基

础，以外地的区域性渠道平台和零售服务平台为延伸，有机链接行业资本、企业、合伙人、设计师、产品、用户，结合全产业链配套服务、珠宝金融服务、宣传与渠道服务、设计创意服务、大数据服务、创业指导和培训服务，为行业创新、创业主体创造健康、可持续的产业生态圈。为此，特力集团还将实施一系列政策举措和保障措施，打造四大重点工程，以实现建设特力珠宝产业“双创”生态圈的目标。

全市共有30多家单位、企业参与了申报，经过答辩、评审等程序后，深圳市特力集团珠宝产业双创示范基地工作方案得以突围，与罗湖区大梧桐创新创业基地合并，一起获得首批创新创业基地授牌。深圳市首批10

特发富海基金管理公司成立

■ 吴刚/特发投资公司

日前，经市金融办批准，由特发投资联合东方富海投资管理公司与怀新企业投资顾问公司发起设立的特发富海基金管理公司在前海深港合作区注册成立，标志着特发投资围绕集团基金群总体布局推进产业投资母基金及各子基金的实施落地迈出了关键的步伐。

东方富海成立于2006年10月，注册资本4亿元人民币，经过10多年的发展，已成为国内知名的私募股权投资机构，旗下资产管理总规模近200亿元，累计投资项目近300个。在第十一届中国（深圳）私募基金高峰论坛上，东方富海被评为“2016年中国最佳本土PE管理机构”；在清科发布的2016年“中国创业投资机构50强”榜单中排名第七，在本土机构中排名第五。

怀新投资成立于1996年8月，注册资本1亿元人民

币，为中国证监会、银监会、保监会指定信息披露媒体《证券时报》的控股子公司，专注于股权投资和资本市场综合服务，是《人民日报》旗下证券时报传媒集团最核心的投资平台。

三方合资成立基金管理公司，有利于合作方在管理团队、项目发掘、投资决策、基金募集和退出渠道等基金管理运营方面优势互补、合作共赢；将为实现集团资本增量发展与存量资产保值增值的目标，有效发挥基金在产业发展与资本运作“双轮驱动”作用上提供有力支撑。

基金管理公司将重点围绕集团主业与产业协同，通过运作管理产业投资母基金及各子基金，实现资源整合和杠杆效应，带动多元化投资主体相互促进、资本产业集聚，培育新的经济增长极。

公司总经理匡晓明表示，特发富海基金管理公司的发展还将立足于“四个坚持”：

一是坚持把握战略方向。充分发挥基金管理人、投资人的资本优势、人才优势和机制优势，促进集团战略发展与最大限度地提高集团资源配置效率和资本使用效益的有机结合，实现集团“十三五”战略目标。

二是坚持依法合规运作。按市场化的组织形式，建立规范的公司法人治理结构和独立的投资决策制度，充分发挥管理团队的专业优势，确保董事会、投资决策委员会依照《公司法》和公司章程履行职责，有效维护出

资人的利益。

三是坚持价值创造导向。坚持市场化、商业化、专业化原则，为投资人创造价值，提供好的回报。同时在约束激励机制上敢于突破，吸引优秀人才，激发创新活力，提高运营效益和效率。

四是坚持合作共赢发展。基金管理公司与集团系统企业、集团股东以及基金投资人等之间密切配合，促进母基金及各子基金充分发挥各自专业化运营优势实现稳健、持续发展，构建利益共享格局，助力集团做强做优做大。

长龙—北交大产学研合作前程似锦

——特发集团领导前往北交大国家重点实验室参观学习

■ 杨喜/集团董秘办；杨锐/特发黎明经营拓展部



3月24日上午，集团副总经理张瑞理、特发黎明董事长袁洪章、总经理蒋红军、经营拓展部经理杨锐在北京铁路局中铁进公司总经理霍红光、长龙公司总经理刘涛的陪同下，来到北京交通大学国家重点实验室参观学习，受到新一代中国铁路光纤通信科研领军人物孙强教授等的全程热情接待。

北京交通大学是教育部直属高校，是由教育部、中国铁路总公司、北京市共建的全国重点大学，是国家“211工程”、“985工程优势学科创新平台”、“2011计划”、“111计划”、“卓越工程师教育培养计划”项目建设高校，北交大也是与特发黎明长龙公司深入开展产学研合作的科研院校之一。2016年10月，长龙公司与北交大合作建立的“深圳长龙公司--北京交通大

学工程实验室”正式在北京交通大学挂牌；同期“长龙-北交大研究生联合培养基地”在深圳长龙公司挂牌。

张瑞理副总一行首先参观了北交大新落成的轨道交通运行控制系统国家工程研究中心。研究中心副主任燕飞博士详细介绍了我国在轨道交通运行控制系统研究方面取得的最新科技成果，讲解了未来轨道交通运行控制技术的研究方向和发展趋势，让大家对我国铁路科学技术日新月异的发展赞叹不已。

随后一行人员参观了北交大电磁兼容实验室和轨道交通控制与安全国家重点实验室。实验室副主任艾渤教授向大家介绍，此实验室目前是我国轨道交通控制与安全领域唯一的国家重点实验室。实验室紧密结合国家轨道交通的长远发展与现实需求，重点对轨道交通特性分析与控制理论、轨道交通安全保障与运输组织理论及关键技术等四个领域展开深入研究。同时，他还向大家展示了相关项目的科研成果。

参观学习结束后，张瑞理副总对北交大在轨道交通技术方面雄厚的科研实力和取得的科研成果表示钦佩，对北交大多年来支持长龙公司的研发创新工作表示感谢。同时也深信在孙教授等专家学者的鼎力支持下，长龙-北交大产学研合作研发项目一定会前程似锦，必将收获丰硕的科技转化成果，实现科技前沿研究与产业技术转化的双赢局面。

追求崇高 学而不已

——特发集团总经理张建民受聘深圳大学特约教授

■ 魏荣子/集团办公室



四月的深大校园，繁花似锦，处处生机盎然。

4月15日，在深圳大学管理学院成立20周年院庆暨深大MBA10周年庆之际，特发集团党委副书记、总经理张建民被该院聘任为特约教授。当晚在深圳大学管理学院科技楼三号厅举行了聘任仪式，深圳大学管理学院院长刘军出席并亲自颁发了聘书。

仪式之后，张建民教授应邀为深大MBA学院学生作了题为《选择崇高，提升个人职业品牌》的演讲。作为一名企业高管，张建民总经理一向以来与特发集团青年员工亦师亦友，这次的演讲主题，就是他在2017年新春与特发集团80后、90后员工们交流分享的主题，这次引入深大MBA课堂，旨在为莘莘学子们指明一个职业思考的方向。

张教授介绍了他所任职的特发集团伴随着深圳特区建设一路走过的36年的光荣历史和业绩，分享了自己在特发集团20余年来，从一名党政纪检干部转型为一名高级职业经理人的成长经验，并以此展开了课题观点论述：“不只是企业、产品需要建立品牌，个人也需要在职场中建立个人品牌”，阐明了一个职业经理人的成功，需要借助好的个人品牌来实现的观点。个人品牌不是用来收藏和自我欣赏，而是要得到他人的认可、赞同，并支持或配合自己实现职业愿景或完成职责要求。他围绕“选择崇高是教育家们热议的话题；选择崇高是共产党人不懈的追求；选择崇高是职业经理人成长的路标”三个方面，诠释了追求崇高职业境界的人生价值，并讲述了如何提升个人品牌的方法论。

他还结合个人的职业生涯，分享了自己向着做一个有本事的、受欢迎的、和谐的、快乐的管理者目标的工作感悟和人生经验。他把一个有本事的、受欢迎的管理者简明地定义为“想干事、能干事、干成事、不出事”，能把工作热忱变成工作成果才是真本事；一个受欢迎的管理者要有一颗谦卑的心，克己奉公，以诚待人，勤奋敬业；一个快乐的管理者

需要综合修炼智商、情商和灵商三项，从甘当“绿叶”再到成为“红花”，是一个修炼的过程，需要精心经营自己的心灵，让精神空间丰盈起来，逐渐变大、变强、变富有。他特别强调，选择崇高建立个人职业品牌，是人性的体现，符合人类追求美好的天性。每个人都有良知（道德意识），当你能够做到知行合一，就能感动人、吸引人。只有选择崇高变成习惯，个人品牌才有最基本的品质保障，才能逐渐培养和形成起来；才有持久性和可靠性和更鲜明的色彩。

这场演讲，张建民总经理以生动直白的学术观点和绵厚的职业修炼赢得了现场师生的热烈掌声，既展示和提升了其个人职业品牌，也为有着36年深厚底蕴的特发品牌增添光彩。

另外，据悉，繁重的工作之余，张建民总经理笔耕不辍，先后出版《两代法律人心灵的对接》、《商海拾贝》两部专著合计50余万字，并成为广东省作家协会会员。这是其个人职业品牌的另一抹亮色。



“企业文化”与我

——写在特发集团企业文化理念体系发布之际

■ 蓝江/特发工程管理公司

3月16日，特发集团企业文化理念体系发布会上，集团董事长张俊林带领与会人员满怀激情地诵读集团的使命、愿景、精神、核心价值观……拉开了宣贯落地集团企业文化理念的序幕。

原来认为，企业文化属于“高大上”似的阳春白雪，是归领导层与管理层考虑的命题，距离普通职工的关系遥远。但通过参加集团党办组织的“企业文化”专题研讨会，了解和学习了特发的企业文化发展脉络和新文化体系的具体内涵后，才明白了它其实与我们每个员工息息相关。现结合学习情况，谈谈个人的一些认识。

“文化”一词，广义上是指人类社会实践中所创造的物质、精神财富总和，狭义上是指社会的意识形态以及与之相应的组织机构与制度。“企业文化”则是企业这个组织特有的文化形象，是在生产经营中逐步形成的、为全体员工所认同并遵守的、标志着其组织特点的内在LOGO（使命、愿景、宗旨、精神、价值观和经营理念等）。企业文化是企业的灵魂，是推动企业健康发展的不竭动力。它包含着：企业在生产经营管理中逐步形成的规范、所遵循的价值观、寻求生存与发展的原则、文化理念和历史传承等。可以说，它是一种渗透在企业一切活动中“形而上”的精髓，是企业的美德和价值所在。

企业文化可分三个层次：第一是企业理念，它是最核心的层面，常被称为企业发展的定位和未来的愿景；第二是企业核心价值观，它是指做事原则（企业、员工、客户之间的关系准则）、各级员工对企业的认同感及归宿感程度；第三是企业的形象与标识，包括员工职业着装、用语等一系列行为形象的规范等。

上世纪80年代初，美国哈佛大学教育研究院的特雷斯·迪尔教授和麦肯锡咨询公司顾问阿伦·肯尼迪在6个月的时间里，集中对80家企业进行了详尽的调查，写成了《企业文化——企业生存的习俗和礼仪》一书。该书用丰富的案例总结出：杰出而成功的企业都有强有力的企业文化，即为全体员工共同遵守的行为规范。在两个其他条件都相差无几的企业中，由于其企业文化的强弱，其发展的结果就完全不同。

“企业文化”这一理论的出现有其历史的必然性，一是由于因特网等技术的普及应用而导致的生产力发展，企业的日常管理手段、员工思想观念也需随之更新；二是员工中脑力劳动者人数相对增长，人的需求层次攀高，企业管理者必须制定出适合现代人的管理方法（如给员工以更多的情感关怀和尊重）；三是竞争加剧，员工的生产积极性和创造性在劳动中显得越来越重要，企业必须拿出满足员工需求的价值观念，如创新、服务、共享等；四是企业规模的扩大、跨国公司的出现，不同地域、不同国籍的人在一起工作，需要统一思想、观念、行为。

经常会有人将企业品牌（外在LOGO）与企业文化相混淆，以为品牌就象征着企业文化，其实它们有着本质区别。虽然它们都是企业核心竞争力组成要素，但企业文化强调内部建设，包含了价值观等精神层面的内涵；而品牌强调外部效应，属于经营管理范畴的外延。就企业追求的终极目标来看，是要实现品牌价值的最大化，而不是强势文化。企业文化能够帮助战略落地并促进品牌价值的提升。所以企业文化是品牌价值实现的手段和保证，它可以协调经济效益和社会效益的动态平衡，因而企业文化是“本”，品牌是“标”。美国GE公司前任CEO韦尔奇认为，企业文化是永远不能替代的竞争因素，企业靠人才和文化取胜。

特发集团成立至今已经有了36个年头，“特发”两字在深圳经济特区的发展史上留下了浓墨重彩，集团在自身建设方面持续进行着企业文化的创造、积淀、更新和提升，也取得了不俗的成果。“十三五”规划制定后，集团领导意识到特发文化需要转型与升级的重要性和紧迫性，并及时地提出了特发新文化建设的具体内容与要求。在新形势下，我们每个特发人如何磨砺自己，尽快地理解、领会并融入到新的企业文化中去？个人认为，不妨从树立企业价值观念、领会企业精神这两方面着眼、入手。

树立企业价值观念。对于国有企业，其价值观念既要考虑国家利益、企业价值目标的实现，又要兼顾员工需求的满足，因而包含了多个要素。集团新的核心价值观是：共济、共创、共享。三个“共”字很精准地表达了企业与员工

休戚相关的联系，并且把员工的价值和利益置于一个非常重要的高度。我们每个人在进入特发前由于阅历不同、生活环境迥异、受教育的程度也各有千秋，都有自己的价值观念，可能价值观念还千差万别。但成为特发人后，就应主动自觉地接受组织的价值观念，摈弃不相适应的观点和理念，在工作中以特发的价值观念成为自己的思想和行为准则。做到了这一点，我们与集团就一定能同呼吸、共命运。

领会企业精神。企业精神是根据其特点、任务和发展方向，建立在企业价值观念基础上的信念和追求。企业价值观念与企业精神是既有区别又密切相关的两个概念，前者是后者的前提，后者是前者的集中体现，它们共

同构成了企业文化的核心内容。“特发精神”提出：不忘初心、开拓进取、永不言胜。要充分融入这一新形势下的企业精神，我们应该做到：一是要强化唤起自己对企业的认同感，增强奋发向上的信心和决心，形成向心力、凝聚力；二是要在工作中自觉遵守“以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂”的经营理念；三是树立团结协作精神，形成一个精诚合作的群体，建立和谐健康的人际关系；四是要加强自身学习，在“实践中求是、自省中求进”，内化于心，外化为行，把自己与企业融为一体，积极为特发的兴旺发达出谋划策、身体力行。

浅谈阿里精神的“六脉神剑”

■ 特发物业杭州分公司

特发物业入驻阿里巴巴西溪园区项目10个月了，跟阿里的接触越来越多，感触也越来越多，对于阿里企业文化有了更深入的体验和体会。

阿里巴巴始终秉承着“六脉神剑”的核心精神飞速发展：

一、客户第一。客户是衣食父母。无论何种状况，微笑面对客户，始终体现尊重和诚意，在坚持原则的基础上，用客户喜欢的方式对待客户，站在客户的立场思考问题，最终达到甚至超越客户的期望；平衡好客户需求和公司利益，寻求双赢；关注客户需求，提供建议和资讯，帮助客户成长。

二、团队合作。共享共担，平凡人做非凡事。乐于分享经验和知识，教学相长；以开放的心态听取他人的意见，表达观点时，直言有讳；在工作中，群策群力，拾遗补缺，不是自己份内的事情也不推诿；决策前充分发表意见，决策后坚决执行；有主人翁意识，积极参与，促进团队建设。

三、拥抱变化。迎接变化，勇于创新。对于行业和公司的变化，认真思考并充分理解，积极接受；对于变化对个人产生的影响，理性对待，充分沟通，诚意配合；面对变化，积极影响和带动同事；在工作中具备前瞻意识，不断尝试新方法、新思路；及时变化后产生了挫折和失败，也能重新调整，以更积极的心态拥抱下一次变化。

四、诚信。诚实正直，言出必践。胸怀坦荡，对事不对人；言行一致，不受利益或压力的影响；勇于承认错误，

敢于承担责任；不传播未经证实的消息，不背后不负责任的议论事和人；坚持原则，不随意承诺和妥协。

五、激情。乐观向上，永不言弃。对公司、工作和同事充满了热爱；以积极的心态面对困难挫折，不轻易放弃；不断自我激励，自我完善，寻求突破；不计得失，全身心投入；始终以乐观主义精神影响同事和团队。

六、敬业。专业执着，精益求精。今天的事情不推到明天，自己的事情不推给别人；专注工作，做正确的事情；在工作上以较小的投入获得高效的产出；以专业的态度，平常的心态对待每件事；持续学习，自我完善，做事情充分体现以结果为导向，今天的最好表现是明天最低的要求。

一家公司没有优秀的员工是不可能建成的，而阿里巴巴的“六脉神剑”是所有阿里巴巴人共同尊重的价值观、人生观，它来源于人性最美最善良的一面，也必能激发人性最美最善良的一面，为整个社会所接受和认可；它能帮助我们选拔、培养、塑造世界上最优秀的员工，在这样的准则下成长起来的员工，一方面是社会上人人尊重的好公民，一方面是企业追求卓越的生力军。

对阿里巴巴来讲，拥有共同的价值观和企业文化的员工是最大的财富！作为一个服务于阿里的特发人来说，要做最具有阿里味的合作伙伴，言行举止皆传递着阿里文化；始终秉承客户第一，员工第二，微笑服务的理念，积极融入到阿里巴巴的这个大家庭中！

加快推进产融结合，双轮驱动

——特发黎明长龙公司召开股东交流会和资本运作推进会

■ 杨锐/特发黎明公司



深圳市长龙铁路电子工程有限公司是特发黎明集团与北京铁路局合资的高科技企业，一直致力于铁路信号系统业务领域的发展。为进一步推动长龙公司的战略发展和资本运作，3月23日下午，特发集团副总经理张瑞理、董秘办主任杨洪宇和特发黎明董事长袁洪章、总经理蒋红军、长龙公司总经理刘涛等一行前往北京，与北京铁路局方的股东代表进行交流，北京铁路局经营开发处处长张宏伟和中铁进公司党委书记李燕、总经理霍红光等参加交流。

股东交流会上，张瑞理表示：长龙公司拥有深厚的股东背景、扎实的技术力量、稳定的市场基础三大优势，有条件充分利用北京铁路局和特发集团的资源实现优势互补，同时积极推进机制创新，实施产业发展和资本运作双轮驱动战略。特发集团对长龙未来的发展有充分信心，并将全力支持长龙公司发展壮大。

袁洪章对长龙公司发展所提出的“解放思想、坚定信心、机不可失”三点想法得到了与会代表的赞同，双方代表就长龙公司继续发挥技术研发和经营优势、引入战略投资者、完善管理层和核心骨干持股机制、推动市场化改革和资本运作、促成长龙股改上市等问题进行了认真的研讨和交流。

北京铁路局方代表认为，当前铁总提出了“资本化、股权化、证券化”的改革要求，北京铁路局对长龙公司资本运作、股改上市的期望与特发方的股东不谋而合，希望双方充分把控风险，加快长龙公司的股改上市进程，合力通过产融结合做强做优做大长龙公司，实现长龙公司的跨越式发展。

股东交流会气氛热烈，与会人员畅所欲言，从不同角度展开了坦诚的研讨，为长龙公司的经营发展建言献策。

3月29日下午，长龙公司召开资本运作工作推进会，集团张瑞理副总经理、董秘办杨洪宇主任、特发黎明袁洪章董事长、蒋红军总经理及经营拓展部、综合管理部负责人，以及长龙公司总经理刘涛、副总经理王强等相关人员与会。会议就落实各方股东在3月23日于北京召开的长龙公司股东交流会上达成的关于推动长龙公司资本运作的共识进行沟通和讨论。

刘涛首先介绍了长龙公司工会持股会的基本情况和管理办法，并阐述了2017年结合资本运作搞好公司经营工作的想法。袁洪章和蒋红军分别对长龙公司员工持股平台的规范、公司增资事项等下一步工作的推进以及长

龙董事会年度会议的安排发表了看法。

张瑞理和杨洪宇回顾了各方股东在3月23日长龙公司股东交流会上达成的关于推动长龙公司资本运作的共识，详细了解了长龙公司经营团队落实会议精神的想法和意见。张副总指出，3月23日长龙股东交流会收获很大，各方股东在会上达成的共识为长龙公司的资本运作

工作指明了方向，敲响了战鼓。特发黎明要配合长龙公司尽快制定增资、股改立项、完善管理层及核心骨干持股等方面的具体方案，争取在5月份长龙公司董事会年度会议上提出正式议案并获得通过，全面加速推进长龙公司实施产融结合、双轮驱动战略。

解析特力资源性资产租赁收入提升背后的数据

■ 刘海澄/特力集团企管部

2016年特力物业租赁收入8500万元，又一次刷新纪录，在不断提升的数据面前，我们更需清醒地认识到：特力物业正受到整体经济形式停滞不前和新增物业不断涌入的双重夹击，在自身租赁价格已不具优势的情况下，只有通过分析市场环境和供需状况以及剖析自有数据，提升旧有物业品质，重新规划经营方向，挖掘现有物业潜力，确保2017年及未来经营收入保持稳定。

一、2017深圳写字楼租赁市场预测

近期，仲量联行发布的《2016年度深圳房地产市场回顾与2017年展望》中提出：2016年全年，深圳优质写字楼市场的新增供应共计130万平方米。2017年，深圳预计将有超过90万平方米的优质写字楼供应入市。未来2年依然将有大量新增供应入市，市场处于供应高峰。

因此，新增供应的累积效应以及市场去化的放缓，未来将推升整体市场的空置率，租金的下行压力将变大。

二、特力资源性资产现状

(一) 特力资源性资产租赁总概

类别	2016年合计/平均	2015年合计/平均	2014年合计/平均	2013年合计/平均
可供租赁面积	12.61万m ²	12.40万m ²	12.14万m ²	11.6万m ²
空置率(%)	1.29%	1%	0.54%	/
租金总收入(万元)	8581	7614	5869	5300
平均单价(元/m ² 月)	59.72	55.94	43.67	38.07
市场价位偏离度	16.8%	64.5%	119.8%	/

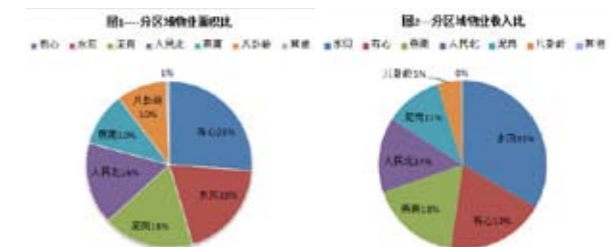
市场价位偏离度是检验资源性资产管理水平的标尺，2016年该数据为16.8%，比2013年平均单价38.07元/平方米，提升达到56.9%，数据大跨越式的减少，表明了特力物业租赁价格与市场价值正在逐步趋于一致。

从空置率可以看出，随着物业与市场偏离度越来越接近，空置率逐步上升。经过3年来的内部挖潜，可供租赁面积增加了约1万平方米。目前来看，珠宝行业仍处于低迷状态。而水贝片区的收入占特力总收入的1/3强，因此，预计2017年同口径收入将在2016年的基础上略有降低。

(二) 特力物业区域分布特点

2016年的租赁面积约为12.6万平方米，大部分位置分布于深圳罗湖区，占比约90%。

罗湖区物业分布于：水贝、布心、泥岗、八卦岭及人民北片区，基本属于深圳传统老旧工业区。见下图1、2。其中分布面积最大为布心片区，占比26%。水贝片区区域面积占比19.2%，位列第二，而收入占比33.4%，位列第一位。八卦岭及泥岗二个区域整体价值低，两地合计面积占比27.7%，收入贡献仅15.5%。



(三) 含金量最高及最低物业板块比较

尽管近年来珠宝行业的景气度持续低迷，但位于水贝

二路沿街的2660平方米的街铺，单价收入约为470元/平方米，尽管仅占总面积1.5%，仍为公司创造了年度总收入的17%，成为特力货真价实的黄金旺铺。而几乎同样面积的泥岗桃花源16栋宿舍，面积2574平方米，面积比为1.4%，收入比为不到0.5%，年收入贡献44万元，是特力物业的价格谷底。

三、特力资源性资产主要存在的问题

（一）水贝租赁市场风险加剧

水贝区域物业是特力目前最优质资源，但高收益意味着高风险：一方面，水贝租赁市场随行业变动呈现较强的波动性，黄金地段街铺价格从2014年底高峰期的1200元/平方米，降为现在的最高750元/平方米，降幅超过1/3。另一方面从目前的统计数据看，水贝片区已有专业批发市场面积已近19万平方米，未来3年内，新增专业市场面积约为16.7万平方米，整体计容面积41.5万平方米，将远超目前已有市场体量。特力现有的区位优势将不复存在，一旦出现空置或降价，极大影响收益水平。

（二）长期合同

据统计，2018年及以后到期合同，同时签订时间超过5年以上，此类物业面积约为3万平方米，占比总面积的1/4，而价格为中原平均价格的1/2左右。

比较突出的如：桃花源16栋宿舍合同签订期长达15年，2022年到期，其面积2574平方米，月平均单价13.6元/平方米，仅为市场价的1/3。

八卦岭421厂房合同签订期为5年，几年来价格一直保持在22-24元/平方米之间。直至去年9月价格才提升为30.67元/平方米，但也仅为市场价格的43%。

（三）历史遗留问题

因特力下属子公司的历史改制纠纷，布心宿舍有近1000平方米的物业，合同无法签订，无租户缴纳租金或长期拖欠，近年来收入基本不计。

四、探索提升物业价值的解决方案

（一）重新规划老旧物业、提升整体物业品质

目前的整体经济处于低迷期，物业定位策略需选择以优质品质、服务巩固市场地位。特力租赁价格在逐步与市场价格接轨后，原有的价格优势已不复存在，唯有依靠物业品质的提升、物业服务的完善才能吸引客户，留住客户。

更新、改造旧有物业，形成规模化，使得区域价值与活跃度提升。如：可考虑对即将到期物业——八卦岭

421厂房，提前介入整体规划设计，在一楼继续保留高档建材门店，二楼以上物业可以考虑办公写字楼等其他相关业态，此举不仅能够提升物业档次，而且一举消除安全隐患。

（二）以服务吸引优质客户，扩大特力影响力

应对不断加剧的竞争市场，尤其在水贝片区，特力应采用更灵活的租赁条款、预租赁提前、维系客户感情等措施，以提升项目的竞争力。

建立客户分级档案，针对分级采用不同的租赁营销策略：从物业的市场定位与客户定位，租户的行业背景，租金承受力、租期长短，扩张潜力等方面建立优质客户和潜在客户档案，同时为水贝珠宝大厦续存客户。

在水贝租赁市场饱和的情况下，价格优势和服务优势双管齐下，使优质客户与特力在水贝共同发展。

（三）盘活存量资产，合署办公，资源共享

特力名下物业面积为14.6万平方米，现出租面积12.6万平方米，如何充分规划、合理利用剩余的2万米，找出市场利用价值，也是当前挖潜的手段之一。

2015年特力物业公司、经营部搬迁至市场价值低的华日大厦，三家公司合署办公，部分资源共享，节约经营成本，实现资产整体增值。

（四）法律及沟通并举解决历史遗留和长期物业问题

这两部分问题是一直困扰公司的难解之题。对于存在历史遗留问题物业、长期合同或无签订合同物业，通过谈判沟通和法律手段介入并举手段。如能顺利解决此部分物业，到期后将在现有收入基础上增加1000多万元。

（五）严守制度，不逾红线

只有守规矩，才能打胜仗。物业经营管理者以国资委、特发、特力各级各部门的规则管理制度为准绳，坚守道德标准。以层级明确的资源性管理制度为标准，相互监督，严格遵守。

（六）制定合理的激励制度

2016年特力首次提出对物业经营实施经营激励政策，分段考核、一线倾斜、重奖超额，此举提升士气，鼓舞人心，本年收入突破8500万元大关，激励措施的影响功不可没。

在背负着特力优质现金流和主要经营利润的双重重任之下，特力资源性资产租赁又面临着整体经济前景不明朗，价格趋于市场化，优势不复存在，竞争加剧等因素的考验，特力资源性资产租赁工作任重道远！

特发物业政务公司助力湖北自贸试验区武汉片区挂牌等2则

■ 周朝、罗一文/特发物业政务武汉分公司



湖北自贸试验区武汉片区面积70平方公里，是湖北自由贸易试验区最大、最成熟的片区，全部位于东湖高新区内。片区涵盖东湖综保区、光谷生物城、未来科技城、光谷中心城、光电子信息产业园、光谷现代服务产业园、光谷智能制造产业园等七个专业产业园区。武汉片区重点发展新一代信息技术、生命健康、智能制造等战略性新兴产业和国际商贸、金融服务、现代物流、检验检测、研发设计、信息服务、专业服务现代服务业。

4月1日，中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区在东湖高新区正式挂牌。当天下午，东湖高新区召开新闻发布会，东湖高新区管委会主任张文彤发布《武汉东湖新技术开发区关于推动国际化发展的实施意见》，即光谷“开放十条”。

2017年2月4日，湖北自贸试验区武汉片区挂牌工作开始启动，特发政务武汉分公司接到武汉自贸办领导小组委托，针对武汉片区挂牌工作提出具体实施方案。在接到通知后，公司领导立刻组织成立专班小组，由于时间紧、任务重，小组成员连续加班，终于在规定时间内提交了方案，并受到自贸办领导高度肯定，提出由我司进一步细化、完善方案。整个方案包含自贸区门楼的选址、制作，宣传立柱、道旗的选址、制作，会议议程及实施方案等。

2月15日，最终方案通过。整个工程（除门楼）宣传立柱（11处）、宣传道旗（500余个）19日全部安装到位，与原定计划提前3天完成。

4月1日，中国（湖北）自由贸易试验区武汉片区挂牌仪式暨新闻发布会在东湖高新区召开。特发政务武汉分公司作为承办单位，负责整个活动的会场布置、物料制作、礼仪接待、现场协调保障等工作。在公司领导的大力支持和各项目积极配合下，活动顺利落下帷幕。特发政务武汉分公司专业的服务团队、优质的服务质量受到各级领导的高度认可和赞美。

此次活动，特发政务武汉分公司有幸参与其中，助力自贸区挂牌仪式的圆满举行，为光谷进入自贸区时代，招才引智打造“天下谷”尽绵薄之力。

特发物业政务公司成功入驻荆门市政务服务中心

2017年3月，特发政务公司凭借优秀的方案、完善的服务标准和合理的报价赢得甲方和评标专家的肯定，成功中标荆门市行政审批局发起的荆门市政务服务中心专业化导办帮办服务项目。继黄石分公司在湖北省东南部的落地生根，此次荆门项目的中标使特发政务的业务范围扩展至湖北省中部。至此，特发政务服务业务以武汉市为核心，逐步向湖北省内其它地市延伸的中心发散式发展雏形可见一斑。

2017年2月，荆门项目正式招投标。中标公告发出后，分公司立即启动荆门项目人员招聘，得益于公司之前的人才储备计划，再加上从其他项目中抽调有经验且愿意回家乡的荆门籍员工，短时间之内项目人员全部到位，并接受相关业务培训，便于员工快速高效投入业务工作。



4月5日，特发荆门政务服务中心项目组正式入驻并对外提供政务服务。团队共计17人，包括项目经理单圣然和16名帮办服务岗、文员岗。

为了保障业务顺畅，分公司邀请特发政务武汉市汉南区政务服务项目经理罗辛前往荆门政务中心经验交流，确保项目有了良好的开端。

一年多时间，特发政务业务在武汉市内从主城区延伸到远城区，在武汉市外相继开辟了黄石和荆门，这种内生式增长和外延式扩张的聚合效应使得特发公司越来越壮大，发展越来越好。

物联网发展现状及产业机会分析

■ 傅波/特发信息投资发展部

“物联网”这一概念是在“互联网”概念的基础上提出来的，简单地说就是将用户端延伸和扩展到任何物品与物品之间，进行信息交换和通信的一种网络概念。它具有普通对象设备化、自治终端互联化和普适服务智能化3个重要特征。即把所有物品通过信息传感设备与互联网连接起来，以实现智能化识别和管理。

一、物联网应用领域

物联网应用涉及国民经济和人类社会生活的方方面面，被称为是继计算机和互联网之后的第三次信息技术革命。物联网的应用领域主要有如下：

(一) 城市管理

1、智能交通。物联网技术可以自动检测并报告公路、桥梁的“健康状况”，还可以避免过载的车辆经过桥梁，也能够根据光线强度对路灯进行自动开关控制。

2、智能建筑。通过感应技术，建筑物内照明灯能自动调节光亮度，实现节能环保。同时，建筑物与GPS系统实时相连接，在电子地图上准确、及时反映出建筑物空间地理位置、安全状况、人流量等信息。

3、文物保护和数字博物馆。通过对文物保存环境进行长期监测和控制，创造最佳的文物保存环境，实现对文物蜕变损坏的有效控制。

4、古迹、古树实时监测。通过物联网采集古迹、古树的年龄、气候、损毁等状态信息，及时做出数据分析和保护措施。

5、数字图书馆和数字档案馆。实现架位标识、文献定位导航、智能分拣等。

(二) 数字家庭

在连接家庭设备的同时，通过物联网与外部的服务连接起来，实现服务与设备互动。如家庭设施能够自动报修，冰箱里的食物能够自动补货。

(三) 定位导航

物联网与卫星定位技术、GSM/GPRS/CDMA移动通信技术、GIS地理信息系统相结合，能够在互联网和移动通信网络覆盖范围内使用GPS技术，使用和维护成本大大降低，并能实现端到端的多向互动。

(四) 现代物流管理

通过在物流商品中植入传感芯片（节点），供应链上每一个环节都能无误地被感知和掌握，成为强大的物流信息网络。

(五) 食品安全控制

可以随时随地对食品生产过程进行实时监控，对食品质量进行联动跟踪，对食品安全事故进行有效预防，极大地提高食品安全的管理水平。

(六) 数字医疗

以RFID为代表的自动识别技术可以帮助医院实现对病人不间断地监控、会诊和共享医疗记录，以及对医疗器械的追踪等。

(七) 防入侵系统

通过成千上万个覆盖地面、栅栏和低空探测的传感节点，防止入侵者的翻越、偷渡、恐怖袭击等攻击性入侵。

二、物联网发展现状

(一) 全球物联网发展情况

总体来看，全球物联网应用仍处于发展初期，物联网在行业领域的应用逐步广泛深入，在公共市场的应用开始显现，M2M（机器与机器通信）、车联网、智能电网是近两年全球发展较快的重点应用领域。

根据IDC的分析数据显示，到2019年，全球物联网支出将达1.3万亿美元，较2015年的6986亿美元增长近一倍，并且亚太地区将充当领头羊角色，占据全球40%的份额。制造业和交通运输业目前在物联网方面的支出保持领先，显示这两大行业目前对物联网的需求非常旺盛。各地区物联网发展存在多样性，说明物联网应用范围很广，无疑是未来几年最有发展前景的新兴市场。

(二) 中国物联网发展现状

我国的物联网在技术研发、标准研制、产业培育和行业应用等方面初步形成一定基础，市场规模增长迅速，已经形成涵盖感知制造、网络制造、软件与信息处理、网络与应用服务等门类的相对齐全的物联网产业体系，产业规模不断扩大，已经形成环渤海、长三角、珠三角，以及中西部地区四大区域集聚发展的空间布局，呈现出高端要素集聚发展的态势。

但仍要看到我国物联网产业发展面临的瓶颈和深层次问题依然突出。一是产业生态竞争力不强，核心基础能力依然薄弱；二是产业链协同性不强；三是标准体系仍不完善；四是物联网与行业融合发展有待进一步深化，成熟的商业模式仍然缺乏；五是网络与信息安全形势依然严峻，设施安全、数据安全、个人信息安全等问题亟待解决。

三、特发信息切入点分析

把发展智能制造作为主攻方向，推进国家智能制造示范区、制造业创新中心建设，深入实施工业强基、重大装备专项工程，大力发展先进制造业，推动中国制造向中高端迈进。完善制造强国建设政策体系，以多种方式支持技术改造，促进传统产业焕发新的蓬勃生机。

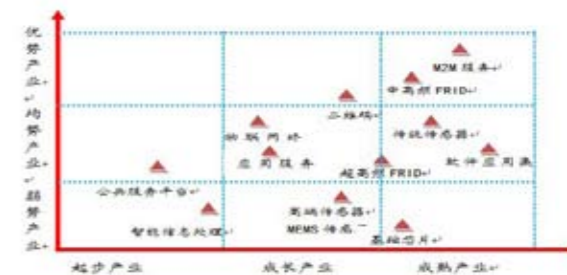
(一) 物联网数据传输需求更多的光纤

物联网迅速发展过程中，需要完成各种信号的会聚、接入传输并形成全国性的物联网，光纤通信将有很大的应用前景。光纤通信的优点是有巨大的容量、很高的带宽和极小的损耗，能承载更高的带宽，适合长距离传输，非常适宜物联网应用的拓展，物联网这一朝阳产业的出现为光纤厂家带来了新的增长点。事实上，2015年以来光纤供应紧张与物联网发展的步骤一致，虽不能说物联网的发展激发了光纤供应紧张，但却是造成光纤供应紧张的因素之一。

(二) 搭建物联网“公共服务平台”

工业和信息化部电信研究所发布的《物联网白皮书

（2014年）》中指出“我国在M2M服务、中高频RFID、二维码等产业环节具有一定优势，在基础芯片设计、高端传感器制造、智能信息处理等产业环节依然薄弱，从全球来看，物联网大数据处理和公共服务平台处于起步阶段，物联网相关的终端制造和应用服务仍在成长培育期。”



特发信息目前所处的领域为光纤光缆的生产及销售，与物联网差距较大，在此方面人才、经验储备不足。贸然进入已经成熟且有优势的M2M服务、中高频RFID等产业风险较大，若选择“智能信息处理”，我们则不具备技术优势，技术风险较大。因此建议选择还处于起步阶段的“公共服务平台”搭建，做物联网运营的服务商，通过物联网产生大数据带动物联网价值提升，占据产业“微笑价值曲线”的后端，获取比制造物联网相关基础设备更高的利润。

(三) 进军光纤传感器研发及制造领域

光纤传感器有极高的灵敏度和精度、固有的安全性好、抗电磁干扰、高绝缘强度、耐腐蚀、集传感与传输于一体、能与数字通信系统兼容、成本低等优点，光纤传感器受到世界各国的广泛重视。在物联网中需要大量的传感器来感知各种各样的环境参数，为物联网提供最原始的数据信息，然后通过处理得到人们所需要的结果，因此传感器是物联网的核心。

从光纤传感器的特点我们可以看出，将信息传感与信号传输合二为一，便于构成分布式网络，易于实现远距离监控和多点实时监测，纤细的光纤具有这么多的优点，使得它在建筑桥梁、医疗卫生、煤炭化工、军事制导、地质探矿、电力工程、石油勘探、地震波检测等领域有着广阔的发展空间。

国内企业受技术研发水平及市场业务发展限制只能掌握一种或几种技术，尚无法参与国际市场竞争。工业级管线传感核心部件都主要是购买美国的，不但装配出的系统昂贵，不能在国内民用市场大规模推广，国内核电和军工更不会优先考虑。因此，光纤传感器无论从市场规模还是应用领域，仍是一片蓝海。

“每个平方都能拧出人民币”

——浅析龙湖地产“天街”模式

■ 特发地产公司

【龙湖地产通过长期对商业理念的探索和积累，最终形成了一套固定的商业开发模式，并将这种模式复制到各区域项目，使项目的开发取得成功。这些都是我们特发人值得学习和借鉴的。】

龙湖地产创建于重庆，发展于全国，累计已开发项目超过100个，先后获“中国房地产开发企业综合实力十强”、“企业信用评价AAA级信用企业”等国家和行业组织权威认证，于2012、2013年两次入选“福布斯亚太区最佳上市公司50强”。

作为国内较早的购物中心开发商之一，龙湖从事商业地产运营已超过12年，有大量的商业地产经验积累。其成熟的“天街”模式，作为商业地产4.0时代的标杆产品，为其开拓了广阔的市场，在龙湖多区域项目中做标准化推广，为龙湖地产的飞速发展奠定了坚实基础。

通过对龙湖地产“天街”模式成功案例的浅析，希望能为特发集团在未来商业地产开发中做大做强汲取些许经验。

一、商业地产经历的几个阶段

梳理一下商业地产产品布局经历的四个阶段，我们会发现其每个阶段在布局形式、空间形态、流线组织、业态类型上都有着各自的特点。人们对生活质量及消费体验要求的不断提高，催生商业地产开发模式不断升级，同时“以人为本”的建筑思潮也在无形中将开发商诉求与社会需求更为紧密地融合起来。

商业地产1.0时代，以“传统街铺”为代表，多数为裙房底商或者单体盒式商业，通常流线较为单一，平面分隔和业态类型也较为固定，以满足小区配套为主。优点是开发成本低，施工周期短；但缺乏新意，难以满足现代都市人一站式购物体验需求。

商业地产2.0时代，以“风情商业街+主力店的形式”为主，打造欧式或中式立面风格的BLOCK街区商业，在商业街主口位置布置核心主力店，起到人流拉动效应。优点是立面及空间效果丰富，通过建筑的曲折错落，形成多节点的线性空间，延长营业面，创造适合驻

留的休闲漫步商街。同时错落的建筑布局形成独具风情的景观面，有较好的昭示性；但开发强度受限（密度、容积率、绿地率以及建筑层数的关系），开发成本相对较高且施工工艺要求高，也因自身平面形式限制，单栋体量不会太大，对招商业态也有一定束缚。

商业地产3.0时代，以万达MALL、华润万象城等“商业综合体”为代表，“商业综合体”是将城市中商业、办公、居住、旅店、展览、餐饮、会议、文娱等城市生活空间的三项以上功能进行组合，并在各部分间建立一种相互依存、相互裨益的能动关系，从而形成一个多功能、高效率、复杂而统一的整体。这种形式给消费者提供了多视觉、多选择的一站式购物体验。其内部交通往往会与公共空间贯穿起来，同时又与城市交通系统有机联系，组成一套完善的“通道树型”体系。商业综合体拥有商业动线发达、业态涵盖面广、购物体验舒适度高、面向消费人群广、资源整合力强等优点；其劣势是开发资本投入量大、招商门槛高、养商期长、物业运营费用高、同质化产品多、存量高、竞争压力大等。

商业地产4.0时代，以龙湖地产“天街”模式为代表，它的最大特点是以街区商业的成本打造出商业综合体的立体效果，同时通过多流线引导及双首层概念引注，大大提高商铺价值。舒适的节点尺度、富于变化的中庭、开放的入口广场、大面积的外摆共享空间都是“天街”模式的亮点。“天街”模式是一种生长的模式，在整个运营周期，在不同的阶段，运营团队都会适时的对产品进行升级修正。

二、龙湖地产的“天街”模式的经营理念 and 巨大商业效应

重庆龙湖地产商业经营管理公司总经理何长春说过，“做商业与做住宅完全不同，住宅建成卖出后就与



开发商几乎没有关系了，但商业的经营是贯穿项目的整个生命周期。”商业地产是持续投入和长久考验，不仅前期要做好定位、规划，中期要做好建设、招商，项目建成后的运营、管理以及必要时的升级改造，更是决定商业项目保持长久生命力，始终能为商家带来最大利益、给顾客以不断惊喜的关键。

以重庆北城天街为例，2003年龙湖(重庆)北城天街项目开业，前前后后龙湖打造北城天街历时十年之久，目前，北城天街已成为西部首条“国家4A级旅游景区”现代商业步行街，是国内唯一一家以项目名称作为国家行政地名的商业地产项目，更是同业眼中“每个平方都能拧出人民币”的商业价值标杆。在北城天街的带动下，其所处的观音桥商圈连续6年成为重庆发展速度最快的商圈和“重庆十大时尚地标”，并成为与重庆传统的解放碑商圈齐名的重庆第二座“百亿商圈”。

重庆北城天街开业后的第八年，龙湖投入5000万元对其进行升级改造，在动线、灯光、店招、标识等多处细节进行升级，突显人性化，让整个项目耳目一新，直

接带动了项目租金收入提升。同时对主力店进行重新定位改造，也为租金收入的提升带来了显著成果。

现在的北城天街立足重庆，辐射西南地区，是重庆最大、功能最完善、业态最丰富的超大型购物中心。据统计，2011年北城天街日均客流量15万人次，单日最高客流量突破20万人次，已达到成熟购物中心单日客流量国际行业标准；2011年北城天街营业额突破30亿元，成为业界神话。

龙湖的用心与贴心，得到了众多商家的信任和追随，建立起一个庞大的商户资源库，使龙湖成为国内招租率排名前列的商业运营商之一。目前国内商业地产行业普遍招租率在5-7成，而龙湖旗下运营项目的出租率与开业率均高于国内平均水平，甚至出现很多商家都是“龙湖开到哪里，就跟到哪里”的局面。

龙湖地产通过长期对商业理念的探索和积累，最终形成了一套固定的商业开发模式，并将这种模式复制到各区域项目，使项目的开发取得成功。这些都是我们特发人值得学习和借鉴的。

礼仪赢商运，服务创未来

——特发物业商务邀请华为首席顾问帮助公司开展服务体系提升

■ 黄君/特发物业西溪分公司

量身订制：打造新型商务形象

特发商务公司正式起航，作为一家以高端商务接待为服务核心的商务公司，为了更好地打造专属接待服务体验，对目前团队的形象进行了重新的梳理，邀请华为首席顾问包蕾老师进行为期两周的服务体系指导，并为商务公司的服务设计提出专业化的建议。

为了更好地开发特发商务公司的专属培训课程，前期与会务团队经理一同召开了碰头会，成立了商务公司宣传小组，具体确定了后期该课程的授课讲师，并从九号馆及访客中心筛选出了形象代表，聘请专业摄影师采集各个服务场景的接待形象，拍摄的岗位涉及会务接待，前厅，展区讲解，安全，综合等，包老师对拍摄的



每个动作和仪态进行把关，力求最专业，最标准，拍摄一直持续到当晚12点，连夜修图，选图，最终形成了《专业形象·礼赢服务》品牌课程，同样也为商务公司打造了第一张名片。

礼仪之约，优雅随行

经过前期的紧张筹备，3月31日下午以及4月1日上午，包蕾老师为大家带来了一场以“专业形象·礼赢服务”为主题的培训，共有来自湖畔大学、五号楼、九号馆的20多名主管及岗位形象标杆参与此次培训。包老师以独特的、风趣易懂的授课方式从礼仪概述和专业形象塑造两个大方面为大家深刻剖析了服务礼仪的精髓所在，并进行了大量场景的实操讲解，在课程的前期和最后还带领大家一起感受了礼仪操的魅力。

作为高级接待岗位，形象是我们每个人的第一张“脸”。开篇包老师用非常有趣的方式诠释了礼仪是什么，建立起了我们对礼仪的认知，其次带大家一起感受了中西方礼仪的差异性，这对于重大外事接待中提前分析来访国家礼仪文化及禁忌具有极大的借鉴意义。同时也明确了礼仪的基本原则以及学习礼仪的方向。

在塑造专业形象部分，包老师和大家展开了良好的互动，在讲课的过程中将讲授、示范、服务情景模拟有效地结合在一起，让每个人上台进行演练，现学现卖，并分别从大家的个人形象、仪表、着装、仪态（站姿、坐姿、走姿、握手、蹲姿、引领）等逐一进行了学习，指导，并现场进行实操，纠正指导，列举了很多日常服务中的场景，让大家了解到在高端商务及政府接待中，

怎样才能表现得更为优雅，服务更加标准，每个人仍然有很多塑造提升的空间。在第二节课中，包老师专门针对仪表和仪态两块内容对每个人进行形象评估，两两上台进行互评，现场氛围热烈。培训为公司各岗位礼仪服务提供了很好的实操指导。

本次课程的一大亮点在于引用所拍摄的形象代表作为礼仪教学素材，更加贴近实际，更好地展现日常接待服务的场景。通过包老师的讲授及课上的互动，大家对个人形象的专业度有了全新的认识，对服务礼仪也有了深刻的感知，这就是培训的魅力所在。通过此次培训也希望助力打造一支更为专业化的商务公司接待团队。

不断精进，回报客户

课程结束之后，我们从课程内容、课堂讲授、组织安排以及参与意愿四大方面对本次培训进行了满意度收集，回头整理满意度反馈表时发现，大家都耐心地对课程进行了评估和反馈，获得了一致的好评，如课程内容充实，老师专业，课堂互动性强等，同时也提出了很多建议，两个半天的培训课程满意度高达97%，为课程的二次优化和讲授打下了良好的基础，有助于在公司对外商务交往活动中展示出团队良好的礼仪风范，从而更好地提升客户体验度、满意度，有利于对外交往和市场拓展。

在前景优越的特发商务公司这一平台上，我们就是要做到优秀，做到极致，打造精品服务，这是我们商务公司团队该有的精气神！

特发小贷赴山东参观梦金园黄金珠宝首饰生产基地

■ 陈妮/特发小额贷款业务部

为了调研珠宝行业，深耕珠宝市场，拓展客户，进一步加强与珠宝品牌商之间的沟通联系，近日，特发小额贷款公司傅斌总经理率队参观考察山东梦金园集团黄金珠宝首饰生产基地，在梦金园董事长王忠善的带领下参观生产车间。

王忠善董事长介绍，山东梦金园黄金珠宝基地创建于1994年，是集研发设计、生产加工、品牌运营及销售服务于一体的大型黄金珠宝集团公司，主要有黄金、铂金、钯金、白银、玉石、珠宝首饰等6大系列产品，拥有近2000名员工以及先进的生产基地、庞大的销售网络和高端的科技研发队伍，组织研发设计人员先后自主设计出20多种设备，累计获得国家授权专利260项，授权发明专利16项，年加工黄金饰品近百吨，产品销往30多个省、直辖市、自治区，拥有门店2000余家。目前，在全国同行业中名列前茅。

此外，梦金园自主研发的“无焊料焊接技术”产品，在焊接环节上，是国内首家开发并使用无焊生产工艺的厂家，摒弃了传统焊接过程中添加焊料的方法，使黄金饰品的纯度提高到999.9‰，成为9999高纯度黄金首饰的领跑者，实现了品牌发展的历史性跨越。2016年，该公司还成为了两项吉尼斯记录的创造者：含金量999.999‰的唐狮系列黄金首饰荣获最纯黄金首饰称号；82.20公斤，



含金量高达999.9‰金戒指荣获最大的金戒指称号。

通过参观学习，大家对黄金首饰从原料提炼到加工为成品的生产过程有了更直观的认识，对梦金园先进的生产工艺和管理模式，以及年销售额上百亿元，纳税数亿元的规模留下了深刻的印象。因生产工艺涉及商业机密，全程不允许拍照，所以在参观结束后，我们在梦金园工厂外围得以合影留念。此次参观学习，大家满载收获，意犹未尽，也对珠宝行业有了全新的认识。



并非“高大上”的无人机

■ 蒋献军/特发工程管理公司

近期，中央电视台第9频道正在热播大手笔制作的“航拍中国（第一季）”，首次使用了16架载人直升机和57架无人机从空中视角拍摄中国。虽然这一季只有六集，却花费了摄制团队一年的时间。从天空俯瞰祖国壮丽的山河大地、丰富的人文历史，多了一些是我们平地想像不到的风情。小小的无人机像灵巧的鸟儿一样，拔离地面，冲向云霄，带领我们的眼睛到达平时难以企盼的领域，看到专属高空的奇观，俯瞰朝夕相处的大地，结果超乎你的想象：再熟悉的地方也变了模样！你会看到960万平方公里土地上蓬勃的生

命、冰与火演奏的乐章、上天造物的奇迹、四季轮回的天地、不同地域的人文风貌……

无人驾驶飞机简称“无人机”（英文缩写：UAV），是利用无线电遥控设备和程序控制操纵的不载人飞行器，与载人飞机相比，它具有体积小、造价低、使用方便、对环境要求低、生存能力较强等优点。得益于深圳这片热土上的科技创新，近年来无人机以优异的性能、简便的操作、低廉的价格闯进了很多人的视野、飞入了“寻常百姓家”。在全球商用无人机市场中，深圳的大疆更是独领风

骚，一举夺得近70%的市场份额，已成为无人机行业里的领军人物，并已开启了全球飞行影像新时代，展现出无限的可能。

相信很多人看过印度宝莱坞的电影《三个傻瓜》，其中就有一个印度理工学院的学生发明四翼螺旋桨无人机的故事，应该就是我们现在所看到的无人机的雏形。印象中“高大上”的无人机，现在已经像一款新潮电子产品般可以很轻松地拥有，变得非常人性化十分接地气。依赖一块锂电池就可以飞到500米的空中玩半个来小时，依靠一个轻巧的遥控器，不但能够操作小飞机垂直起降、空中360°飞翔、俯冲、悬停、荡漾等有趣动作，更难得的是可以依靠飞机上携带的高清镜头相机进行拍照、录影，清晰画面同步展现在遥控器的平板电脑上。

有了这个装备，人们不仅可以出门休闲时带着玩耍，还能够旅游出行时随身携带，记录途中所罕见的美景，真正走进飞行式影像新时代，让生活更加丰富多彩。为更好地发挥其独特的作用，我们甚至在工作中还用上了它。我司所承担的“香蜜公园”建设监理任务，占地40多万平方米，园区景观、绿化、水体、道路、构筑物建设等工作内容同时开展，人在园区内走一圈需要一个多小时。我们买回了一款大疆“精灵4”的无人机，放到空中，不但可以了解到整个园区的建设进展，还能够近距离地看到某个位置的实时境况，及时掌握存在的问题，从而有的放矢地处理解决。大家已经喜欢上了这个并非“高大上”的家伙。

小梅沙片区可拥有另一张名片——海绵小镇

刘思立/特发地产公司

“拥抱海洋，梅沙小镇”方案在特发集团举办的“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案”国际竞赛活动中夺得头魁。小梅沙片区旅游升级开发工作即将迈入新阶段，前期策划、规划工作也正有条不紊全力推进中，这让我萌生一个想法，将来软件设施一级的海滨旅游胜地，如果再加上国家发文支持的海绵城市建设，无疑将会令梅沙小镇的硬件设施提升两个等级。

“海绵城市”理念是在环境每况愈下、水资源紧张、生态系统遭到破坏的情况下被社会各界提出。近几年我国城市经常出现内涝灾害，相应的海绵城市的相关理念和使用的技术得到了大家的认同。海绵城市的相关低影响开发项目可以和城市内部的绿地、公园等组成有统一性的自然生态保护体系，能实现雨水综合利用，还能改善城市里热岛效应和降低洪涝灾害发生的可能性。我国开设了第一、二批海绵城市的试点，深圳市光明新区正是试点之一，其试点的开展主要以凤凰城片区的低影响设施建设为中心，到目前为止，凤凰城在海绵城市建设方面成绩斐然，有很好的借鉴作用。

小梅沙片区位于深圳东部，三面环山一面临海，在雨季时常狂风骤雨，如果没有德国那样发达的城市地下管网，容易发生内涝灾害。海绵城市的最终效果就是让城市如同一块海绵，能在遭遇自然灾害或者别的恶劣环境中体现出很好的弹性，在雨水落下时通过相关设施慢慢释放雨水的特性，能有效地留住水并在需要的时候可净化使用。建设海绵城市目前国内外的做法都是采用低影响开发雨水系统，主要内容

可用六个字“渗、滞、蓄、净、用、排”来高度概括。通过具体技术引导良性的城市水循环系统，增强城市对地表雨水的吸收、净化和利用的水平，恢复城市的原有自然生态海绵功能。海绵城市构建的是从头到尾包括源头到末端都控制着雨水的低影响雨水系统，它与普通城镇雨水利用效果比较，其本质是通过低影响开发手段让城镇中所有的建筑设施能够和自然生态一起和谐的发展，和大自然相辅相成地对地块伤害小且能利用自然资源的发展模式，这是一种可持续的绿色发展模式。

在小梅沙片区升级改造规划中，若要打造成海绵小镇，首先要维护好周边已有的公园湿地，对受到不同程度破坏的，相应系统地使用物理、生态和生物等的立体手段使其尽可能恢复自然状态，提高吸储雨水的能力。然后在建设过程中多使用绿色屋顶、绿色街道、透水路面、LID树池、地下蓄水池、植草沟、人工建设生态湿地等低影响开发措施，加强小镇的自然生态海绵功能。

小梅沙一直是深圳海滨旅游文化的一张名片，特发集团斥巨资升级改造也是为小梅沙所代表的深圳海洋名片再放异彩。如采用低影响开发模式，小梅沙也会拥有另一张名片——海绵小镇。届时，焕然一新的集自然生态元素和集摩登商业配套、高科技为一体的文化娱乐旅游小镇梅沙小镇，将成为中国海岸线上一颗最璀璨的明珠！

特发地产党支部组织开展李白村精准扶贫活动

郑洁/特发工程管理公司



4月7日下午，特发地产党支部书记、董事长丁晓东率领地产公司支部党员和特发工程公司部分员工前往特发集团对口帮扶村——河源市东源县上莞镇李白村开展精准扶贫活动，向李白村委和李白小学进行了物资捐赠。

李白村地处河源市东源县北部山区，距上莞镇1公里。下辖3个村民小组，共703户3063人。全村山地面积4800亩，农田耕地面积1700亩。村民收入主要是农耕和外出务工收入。因耕地面积少、劳动力流失、疾病、残疾、子女读书等诸多原因，全村有74户贫困户共236人贫困人口，其中五保户20户21人，低保户11户26人，有劳动力贫困户43户189人。

活动中，丁晓东书记一行在李白村委书记和特发集团驻李白村扶贫工作队队长黄胜鹏的引领下顶着烈日，实地查看了李白村村容村貌及道路等基础设施情况。并对李白村部分贫困户和老党员进行了慰问，与贫困户亲切交流，详细了解他们家庭情况、身体健康、经济来源及实际困难，并送上慰问物资，鼓励他们要坚定信心，乐观向上，争取早日走出困境。

随后，丁晓东书记同村干部一起，从村前走到村后，详细了解村民们的农耕情况。最后，来到佛手瓜种植基地，带领大家撸起袖子加油干，甩开膀子使劲干，不做样子、不务虚工，为村民布瓜网、施肥、耕地，连续劳作2个多小时，汗水让党徽在扶贫阵地熠熠生辉。

知行合一，践行“两学一做”

■ 张心亮/特发信息财务总监

中共中央决定今年在全体党员中开展“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”学习教育活动，简称“两学一做”。这是党的十八大以来继党的群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育之后，又一次重要的党内教育，是加强党的思想政治建设的一项重大部署，是协调推进“四个全面”战略布局特别是推动全面从严治党向基层延伸的有力抓手，是面向全体党员从集中性教育活动向经常性教育延伸的重要举措。

一、“两学一做”对国企改革发展的意义

国有企业作为国民经济的重要力量，是维护社会稳定、保障和改善民生、增强国家核心竞争力的重要阵地。在全面深化改革的背景下加强国有企业党的建设，既是落实国有企业政治责任的要求，也是稳定企业经营发展的重要手段。

(一)“两学一做”学习教育是国有企业落实全面从严治党的重要途径

当前，有些国有企业中存在一些问题，比如，全面从严治党没有得到有效落实，党的领导弱化虚化淡化，具体表现有“两个责任”落实不到位、违反中央八项规定精神、违规盲目决策造成国有资产重大损失、靠山吃山、利益输送、带病提拔干部等。因此，要在国有企业中落实全面从严治党要求，使国有企业领导干部增强党的观念，强化党员意识，就必须将中央关于“两学一做”学习教育的要求吃深吃透，树立全面从严治党永远在路上的思想。

首先，要坚持问题导向，“学”要带着问题学，“做”要针对问题改，同时比照在党的群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育中查摆的问题，区分层次，有针对性地解决。其次，要攻坚克难、敢于担当，按照合格党员标准，增强“四个意识”，在企业经营发展的大是大非问题面前敢于亮剑、矛盾问题面前敢于迎难而上、危机面前敢于挺身而出。三是全面加强国有企业党建工作，完善党内政治生活，坚持民主集中制原

则，对“三重一大”事项强化制度监督，认真开展批评和自我批评，严格党员干部日常管理，改进作风，抓早抓小，保持反腐败高压态势。同时，也要为创新者撑腰，为实干者鼓劲，建立健全容错机制，让干部放手放心干事创业，推动形成有利于党员干部奋发有为的企业生态。

(二)“两学一做”是国有企业实现其政治、经济、社会责任的思想保障

国有企业的政治责任、经济责任和社会责任，是国有企业历史使命的表现。要实现这“三大责任”、推进深化国有企业改革取得明显成效，没有“两学一做”学习教育提供的思想动力保障是难以完成的。

一是要求党员领导干部在深入系统学习习总书记关于国有企业改革发展的重要论述、理解精神实质的基础上，树立和落实新发展理念；二是深刻认识经济发展新常态的客观必然性；三是将“两学一做”学习教育与国有企业中心工作融合在一起，防止出现“两张皮”，特别是在企业治理结构、现代企业制度的完善过程中，要以党章和党内各项制度的要求、习近平总书记系列讲话精神为指导，建立健全国有企业党组织参与企业决策的体制机制，促进企业生产力的发展。

(三)“两学一做”学习教育是强化国有企业党员思想教育工作的有力武器

国有企业在新一轮的改革发展中，加强对企业党员干部的理想信念教育成为各级党组织的重要任务。充分发挥广大基层党员干部和员工在国有企业改革发展中的中流砥柱和先锋模范作用，做合格的共产党员。

一是对在深化国有企业改革中“举什么旗、走什么路”的问题上明确认识。二是对国有企业部分领导干部中存在的信仰缺乏、信念缺失、精神缺“钙”等问题，正本清源、固本培元。三是强化国有企业党员乃至所有员工的社会主义核心价值观意识。切实加强道德修养，注重自律，把社会主义核心价值观内化为精神追求、外

化为自觉行动。

二、以知促行，确保学习教育取得实效

知是行之始，行是知之成。开展“两学一做”学习教育，基础在“学”，关键在“做”，就是“知行合一，以知促行”。

所谓“知”，即要把党章党规和习总书记系列重要讲话学习、理解透彻，做到内化于心。所谓“行”，即要把“两学”由内而外化之于行，以党章党规和习总书记系列重要讲话精神武装头脑，转化为以实际行动诠释党员“忠诚、干净、担当”的深刻内涵。

那么，如何做到以知促行，确保“两学一做”学习教育取得实效呢？我们认为，只有坚持从实际出发，突出重点关键，不断创新方式方法，有针对性地进行分类指导，做到“五突出五强化”，才能防止走过场和形式主义，做到学习教育有的放矢，确保学习教育取得实效。

一是突出问题导向，强化学习教育的针对性。二是突出分类指导，强化学习教育的灵活性。三是突出经常教育，强化学习教育的规范性。四是突出领导带头，强化学习教育的示范性。五是突出统筹结合，强化学习教育的实效性。总之，要通过学习教育，推动每一名党员干部提振精气神、展示新作为，干在前列、干在实处，在稳增长、调结构、促改革、惠民生、防风险中发挥党员先锋模范作用。

三、践行“两学一做”，助推公司战略发展

特发信息“十三五”发展规划确立了公司战略发展定位，即“做大做强光通信主导产业，积极发展非缆业务、军工通讯和信息化产业，成为信息产品与服务的综合提供商。”践行和助推公司发展的手段和活动有很多，在这里，我想从“职业化”的维度，谈谈我们如何践行“两学一做”，那就是：每一位员工要以奋斗者自居，用职业化的理念武装自己，用职业化的能力奉献自己。

(一)树立“职业化”理念，强化“服务客户”思维

“以客户为中心，以奋斗者为本，长期坚持艰苦奋斗”，这是华为一贯坚持的核心价值观，但就是这么质朴平实、平淡无奇的20个字，成就了华为今日的辉煌和伟大！纵观当下最热的“互联网思维”，其核心也是强调“用户思维”、“用户体验”，强调在价值链上各环节中都要“以用户为中心”去考虑问题。

而在我们特发信息，也提出了企业宗旨是“以奋斗者为本，实现客户价值”。这里讲的“客户”，是一个“泛客户”的概念，不仅是指商业生态圈中的“客

户”、“用户”或“消费者”这样的终极客户，还包括组织以外的各类或竞争、或合作、或相关的社会关系，还包括我们组织中的各种内部关系等。

因此，作为职业人，应清楚地定位和服务好自己的主要客户，树立“客户”思维，提供让客户满意、超出用户期望值的服务，为客户创造价值的同时，才有可能彰显自身价值，收获丰盈的职业生涯。实现客户价值的核心在于三方面，一是要满足客户需求，一切从客户需求出发；二是实现客户价值，要帮助客户和成就客户；三是超越客户期望，满足客户需求仅仅是基本条件，要超越客户期望才能给客户惊喜，才能获得真正的客户满意。在市场化今天，如何为客户创造价值，职业化的行为和过硬的绩效是组织所最看重的，在一个职业化的环境中，功过均会由职业化的准则来评判。

(二)走专业化道路，职业人要形成自己的核心竞争力

我们职业和岗位所需要的专业优势或特殊才能，这是个体职业化的基本依托，也是能为客户提供满意服务的综合素质，大致包括：一是职业化的综合素质：包括基本道德修养和专业资质、技能。二是职业化的行为规范，即服从组织的目标需要，遵守行业和企业的行为规程，创造符合组织要求的价值。

职业人要努力提升自己立足于职场和市场的核心竞争力。包括职业操守，客观理性的科学精神，学习的激情和潜质等特质，特别是专业能力和学习能力方面。作为职业人，要有责任意识，敢于负责和善于负责；要高效办事，以效果作为检验标准；要有坚韧不拔精神，勤劳智慧与专注精进；要有开放包容的心态，积极向上与努力拼搏，这也是在践行着我们特发信息的核心价值观，“责任、效率、坚韧、开放”。企业向职业化要效益、效率，职业人向职业化要发展和相应的回报，职业化是企业与员工个人实现共同目标的必经之路，拥有核心竞争力的职业人才有可能成为企业的核心竞争力。

企业的本质，发展才是硬道理。我们借践行“两学一做”的东风，以尊崇党章、遵守党规为基本要求，用习总书记系列重要讲话精神武装自己，坚持做一名合格党员，进一步坚定理想信念，增强政治意识和大局意识，立足岗位奉献，充分发挥党员先锋模范作用，在工作生活中勇于担当、勇于作为，上下一心铆足劲，助推公司战略发展，为完成全面小康和伟大复兴的中国梦添砖加瓦！

不忘初心，继续前进

——《初心》系列微视频观后感

■ 沈高帆/特力物业经营事业部

近日，由中央电视台制作的时政微视频《初心》系列发布，共三集，分别记载习近平总书记从陕西梁家河、河北正定、福建宁德三地奋斗工作的片段。每部长七分钟左右，不加一句画外音渲染，全部以总书记与老百姓回忆陈述的形式，彰显了总书记风雨不改始终坚守的初心。正能量的鲜明主题，接地气的视频样式，第一手的史实资料，心系人民的质朴情怀，赢得万千网友纷纷点赞。影片最后特写的关键词——不忘初心，继续前进。“不忘初心”也是总书记在多个场合屡屡强调的关键词，通过视频可以品读出其中四大内涵。

不忘初心，便是不忘全心全意为人民服务的宗旨。群众路线是立党建国的生命线。历史唯物主义认为：人民群众是历史的创造者。毛泽东思想三个活的灵魂中，群众路线有着重要地位：“从群众中来，到群众中去，一切为了群众，一切依靠群众。”“三个代表重要思想”强调中国共产党要始终代表中国最广大人民的根本利益。习近平总书记重要讲话中指出，人民立场是中国共产党的根本政治立场，是马克思主义政党区别于其他政党的显著标志。党与人民风雨同舟、生死与共，始终保持血肉联系，是党战胜一切困难和风险的根本保证，正所谓“得众则得国，失众则失国”。中华人民共和国与封建王朝最大的区别就是站在人民的立场上，维护人民群众的利益。历史与现实的经验告诫我们，党群问题是关乎党与国家兴亡的关键问题。当前党员与干部脱离群众现象依然存在，集中表现在形式主义、官僚主义、享乐主义和奢靡之风这“四风”问题。针对这些问题，中央明确提出“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求。简而言之便是：自我净化、自我完善、自我革新、自我提高。勿忘为人民服务的初心。

不忘初心，便是不忘中华历史的经验教训。以史为鉴，可知兴替，康乾盛世之后闭关锁国，在天朝上国的甜梦中夜郎自大，直至被帝国主义坚船利炮打开国门，遭受无穷无尽的劫掠欺凌。任列强羞辱宰割的血泪史时刻警醒我们，落后就要挨打。革命前辈们面对苦难，以前赴后继、百折不挠的精神进行救亡图存，谱写了一曲又一曲波

澜壮阔的不屈史诗，为我们赢得了今天的和平环境，让中国人民以伟岸的身姿巍然屹立在世界民族之林。殷鉴不远，我们要居安思危，勿忘国耻，警钟长鸣，牢记生于忧患，死于安乐的教训，同时珍爱当下和平环境，奋发图强，为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

不忘初心，便是不忘党员的风骨与秉性。铭记党史上艰苦奋斗我牺牲的英烈先驱，铭记党章中令行禁止纪律严明的条例准则，铭记党旗下庄严宣誓为国为民的满腔热血。并将之内化于心，外化于行，在言行举止中展现党员干部应有的党性修养。习近平总书记在调研西柏坡时指出：“当年党中央离开西柏坡时，毛泽东同志说是‘进京赶考’。60多年过去了，我们取得了巨大进步，中国人民站起来了，富起来了，但我们面临的挑战和问题依然严峻复杂，应该说，党面临的‘赶考’远未结束。”当下，贪污腐败问题已成为困扰社会发展的一大因素。总书记反复强调“规矩”意识，严明政治纪律，并提出“三严三实”的治党风格，全面从严治党，便是希望广大党员干部加强自我约束，不忘初心，弘扬正气。

不忘初心，便是不忘为人处世的初衷与目的，不忘应具备的道德底线与良知美德。改革开放以来，不可否认在经济领域取得了一些可喜的成绩，但国民的综合素质还有待提高。为了牟利，生产假冒伪劣的“莆田货”；贪图方便，将共享单车乱停乱放阻碍交通；为泄私愤，将互联网当成宣泄“负能量”的垃圾桶，这些不文明乱象生活中比比皆是。要求国家层面加强社会主义精神文明建设，大力弘扬中华民族传统美德，个人层面提升自身思想道德修养，践行社会主义核心价值观。寻回“天下为公”的初心，共同构建社会主义和谐社会。

纵向对比中华历史，现阶段国家综合国力大大增强，经济、政治、军事、文化、科技和教育等领域取得了辉煌的成就。横向对比其他发达国家，仍有不小的差距需要追赶。前途是光明的、道路是曲折的。“自信人生二百年，会当击水三千里”，不忘初心，继续前进，你我共勉！

湖畔大学第三期开学会务接待保障由我们负责

■ 姜萍、王杰/特发物业管理公司

继特发团队圆满保障G20杭州峰会，2016年阿里巴巴双11全球购物狂欢节等诸多大事后，2017，我们扬帆起航，在湖畔大学第三届开学典礼上，再次彰显特发物业的专业与独一精神。

3月27日，湖畔大学第三届开学典礼，三届学员穿着统一校服齐聚一堂，马云校长亲授第一课，3个小时，首次全程直播。

湖畔大学坐落于杭州西湖鹤湾附近，立志为创业者传道授业，并遵循公益心态、商业手法的原则，专注于培养拥有新商业文明时代企业家精神的新一代企业家，主张坚守底线、完善社会，坚持公益性和非营利性。由马云担任校长，湖畔大学的8位启动者和第一批校董均为业界“大咖”。

1月18日，特发物业正式接管湖畔大学项目。3月27日是湖畔大学第三届开学典礼，同时也是湖畔大学有史以来最为盛大和挑战系数最大的一次开学盛典。8位创办校董，诸多VIP嘉宾和媒体以及三届学员齐聚湖畔大学，对项目接管仅2个月之余且近67%的团队都是新鲜血液的特发物业来讲，无疑又是一次巨大的挑战。然而我们只有一句话：“撸起袖子加油干，圆满完成，不留遗憾！”

一、对开学典礼现场rundown及会务服务、安全保障方案每一处细节的精益求精，跟随整体变化，不断修改完善；

二、在开学典礼前团队内部进行近20余场的接待服务和FAQ问答集中培训；

三、完成会议物资共计2000件的采购，搬运和布置，约500件三届学员外出拓展物料的准备；

四、协同西溪园区环境人员对接区域进行重点清洁、监督专项清洁工作的完成；

五、在接待前一天奋力抢修VIP接待楼空调氟利昂铜管因年久老化爆裂的突发故障，保证接待当天空调正常使用。

前期的每一份周到计划和完善准备，是典礼当日最为有力的保障；每个员工对问题的提前预见



性，大大降低整体的风险性。我们为过程努力，为结果喝彩！

特发团队提前一天在湖畔进行对接和彩排，第二日早上7点身着湖畔统一的特色服装整装待发。从开学典礼—学员午餐—校董会议—校董午餐—马老师授课—三届学院夜课，一直到晚上7点，12小时内全程关注每个时间点所需要做的准备工作，牢记校董和学员的行程，所有安排都做了两手准备，以确保本次活动的完美进行。

会务、安全、环境等来自“淘宝城”项目支持的相关人员，为了保障开学典礼的顺利进行，大家放弃了周末宝贵的个人休息时间，提前一天来到“湖畔大学”开始熟悉场地、对接任务、明确流程并给予其他专业意见，帮助湖畔团队顺利举行开学典礼，团结合作，齐头并进，将特发大家庭互帮互助、不分你我的团队精神发扬光大。

- 一、完成湖畔大学三届学员120人现场服务保障；
- 二、完成湖畔大学VIP、嘉宾共计60人现场服务保障；
- 三、完成1、2、7、8号四个接待区域全天候茶歇服务；
- 四、完成湖畔大学校董会会议现场、茶歇及用餐需求保障；
- 五、完成一届、三届学员课程保障；
- 六、完成开学典礼及学员课程全天候茶歇、用餐现场服务保障；
- 七、完成校董VIP休息室、午休全天候保障；
- 八、封控区域内无一外部人员进入管控区域；
- 九、车辆出入停车场管控引导有序，保障嘉宾车辆无阻碍进出；
- 十、校区周界安防网由专岗、巡逻岗、便衣岗、应急分队联合保障，周界无人员翻越；
- 十一、电力、空调及设施设备全部保障正常运作；
- 十二、岗位联动性较强，人员信息有效分辨，应急突发事件及时并有效处理。

典礼当天，各位小伙伴更是不辞辛苦，天还没亮就起床从西

溪赶往湖畔，开始紧张、忙碌的准备，迎接开学典礼的到来。会务人员直接服务于各位校董及精英学员，有的在会议室内一站就是一天，迅速翻场，保障各环节的顺利衔接；有的直接在太阳下暴晒，任劳任怨，为了客户不惜牺牲小我。当天由于水管破裂，环境部的阿姨为了能给客户提供良好的环境，不停擦拭地板，不辞辛劳。安全人员更是一个个铁骨铮铮的汉子，为我们提供了最安全、最便捷的环境。团队成员各司其职，在各自的岗位一直坚守到最后一刻，保障活动最终圆满结束。不管再困再累，只为在岗位上呈现给客户的永远都是精神饱满、乐观积极的一面，将特发员工爱岗敬业、吃苦耐劳的职业素养展现得淋漓尽致。

当看到这一切都圆满落幕的时候，我们最深切的感受是充实和自豪，我们发挥出了一颗螺丝钉小而坚韧的力量，更是感受到了特发大家庭的温暖。

今天最好的表现是明天最低的要求，服务永无止境，成长的路永无终点，我们将怀着敬畏之心继续前行。感恩客户给我们创造价值的机会，感恩公司给我们绽放的平台，感恩团队每一位给予强有力的支持，让我们在历练中成长，奋斗中坚定，面对每一场挑战，我们不遗余力，力出一孔，聚焦胜利。

我们携手并进，和湖畔大学共建共创“300年大学”的愿景，致力于特发团队的品牌影响力和价值提升。☺

特发信息一线维修人员的工匠精神

■ 罗丽芬/特发信息光缆事业部

从“中国制造”过渡到“中国智造”，亟需“工匠精神”。古人云：“锲而不舍，金石可镂。”工匠精神贵在持之以恒、爱岗敬业，企业用心培养“工匠”，才能在各类难题上攻关。

在特发信息光缆事业部就有这么一群怀着“工匠情怀”的人，始终以保障生产线正常运行为目的，在工作中不乏“最美职业行为”，彰显着特发气魄。他们就是设备维修人员，一个由20多名小伙子组成的团队。

一、维修兵分各路，意在协同合作

在特发信息光缆，设备部的原有保障运行模式是：负责全公司91条生产线的正常运行生产，设备部按工种分为机械、电气、动力3个小组，分别保障全公司的机械、电气和动力部分的工作。

2015年末，光缆事业部对设备部保障模式进行了改革，实行小组长承包责任制，各小组负责自己所辖区域的设备点检、设备维护、设备保养等工作。在分组、分片区实施后，明确了各小组所负责的具体设备机台，也明确了每名设备维修人员的工作范围、职责。

“设备分组、责任到户”的举措，有效地规避了吃大锅饭的弊端，让那些浑水摸鱼、因循敷衍的人无所遁形。同时也牢固了班组关系和协作精神，组员相互帮助，相互监督，积极性得到明显提高，“团结奋进，精益求精”的

“匠人”气魄随处可见。

二、无畏难题，敢把重活揽

2016年，光缆事业部设备维修团队被评为年度优秀团队，不管是从“实战”成绩还是从工作热情来看，这个团队的荣誉称号都名副其实。他们以价值观为内在核心，以勇气和韧性为外在表现，承载着保证全厂设备正常运转的重任。

由于设备故障的不确定性，一线设备维修人员需要时刻待命，必须完全服务于生产才能确保生产效率。他们的工作环境是艰苦的，每天拖着沉重的工具箱，与油污打交道。在三伏酷暑，他们需要接近高温的设备部件，甚至躺在地上、钻进设备底部探查，替设备“望闻问切”，诊断设备故障源头。应生产线的需求，他们也需要爬到离地三四米高的设备顶端，维护设备的运行。工作中灼热、疲惫甚至是危险，设备维修人员都一一攻克，这样的环境造就了他们持之以恒的“工匠精神”。

正是因为设备维修人员运用一技之长担起了降低设备故障率的岗位责任，2016年特发信息光缆的设备故障率为1.38%，同比降低了6.59%，全场设备常规故障率一直在可控范围，并稳步下降。

三、小处着眼，持续改造

光缆事业部设备维修团队素来秉持着“工匠精神”的

核心理念——“执着专一，精益求精”。除去日常维修的常规性，他们还擅于从细处着眼，发现设备可开发的性能，利用专业技术对设备进行升级改造。为了提升设备性能，每年设备维修团队都会对全厂设备进行评估，确定设备性能的可提升空间。2016年，除了集中供料系统工程的改造外，设备部还对套塑、绞缆、护套各工序进行技术改造和提升。

四、上下同欲，戮力同心谋发展

2016年特发信息光缆推行智能制造工程项目，其中就包括由设备团队负责的套塑工序PBT、填充绳PP料、护套和绞缆工序油膏的集中供料系统。从项目确立初期到集中供料系统的调试和正常运行，设备团队需要在保证现场设备维修的同时，做好项目实施的各项准备工作，包括项目策划、现场勘察、项目招标、项目施工等等。

为了保障设备的运行和支持公司打造“智能工厂”的目标，设备部在经理的带领下，日夜加班加点，为项目的规划、预期效果和不可预知的风险点反复思考、尽心竭

力。这个团队的成长离不开团队的领导者，更离不开每名一线维修人员朝公司发展靠拢的向心力。

在2016年山东特发光源光通信有限公司建厂期间，特发信息光缆设备团队先后派遣了七八名常年居住在广东的员工到山东协助安装和调试设备。当时正值冬天，山东干燥凛冽的天气和吃面食的生活习性，曾一度让几个小伙子痛苦难熬。为了让山东厂如期投产，在忍受陌生的生活环境同时，每批派去山东的设备安装人员都必须紧跟公司的建厂计划，不定时加班，按部就班地将设备安装到位。在他们的努力下顺利完成设备及调试安装工作，山东特发光源光通信有限公司于2016年6月份正式投产。

工匠精神是践行社会主义核心价值观、弘扬劳模精神、劳动精神的具体实践。特发信息光缆一线维修团队所具备的“敬业”、“执着”情怀，与工匠精神蕴含的职业理念和价值取向高度一致，他们身上展现的不辞劳苦、兢兢业业的精神特质彰显着特发的气魄，为公司追求“全员职业化”的文化起了模范带头作用。☺

特发黎明镒清冒雨调试设备保证向客户正常供货

■ 张志彬/特发黎明镒清公司

对于特发黎明镒清公司的技术人员来说，此次向内蒙古边境口岸交付“免下车汽车扫描检查设备”的工作是一场硬仗。该地区属中温带大陆性季风气候和干旱荒漠草原气候，长年风沙极大，夏季短暂炎热，冬季漫长寒冷，年均气温只有3.4℃左右，7月极端高温41.1℃，而漫长的冬天的平均最低气温是-23.7℃，极端最低气温达-37.1℃。因此，镒清公司的汽车检查设备是否可以在这种风沙极大、极端温度的情况下正常运行是我们必须解决的问题。

从决定投标该边检项目时起，镒清公司的技术部门及阿达尼公司的研发人员就着手合作研究应对极端天气的解决方案。他们身上背负着神圣的职责——为我国对蒙开放的最大公路口岸的安全检查和违禁品检查，量身定制个性化的极端天气解决方案，为我国的边检部门提供一种稳定性强、方便快捷、不产生辐射伤害危险、可以让司机、乘客免下车，快速驾车通过，并形成高质量X射线图像的微量X射线透射式小汽车安全检查的重要利器。

为了保障设备及时交付，镒清公司的技术人员及阿达尼公司派出协助的工程师紧锣密鼓按照确定的解决方案对设备进行最后的调整测试。3月31日早上，天气阴得厉害，一场大雨即将来临。为了抢赶工期，技术人员按照原定计划有序就位并开始工作，8点30分，乌云密布，顷刻间，天上下起了瓢泼大雨，考虑到用电安全，现场负责人史智博指挥大家为设备搭起了临时帐篷。雨越下越大，没带雨具的技术人员有时需要冒雨继续工作，身上的工作服已被汗水、雨水浸透紧贴在身上，大家却没有任何抱怨依然全神贯注地投入着各自的工作。

正因为有着这些忘我工作的伙伴们，在反恐形势日益严峻的今天，镒清公司必将凭借负责的工作态度、专业的设计水平和制造能力，逐步发展成为国际化的高科技企业，为中国及世界的公共安全事业提供更加可靠的服务。☺

从黑暗中寻找光明

——黎明大院供电抢修记

■ 周志军/特发黎明汇元公司

3月30日下午3:35，在繁华热闹的东门商业区，一处有着40多年历史的小区——黎明大院总配电室，突然传来一声闷响，把在配电室的值班工程部经理赖文康吓了一跳，他马上意识到事态的严重性，立刻对供电设备进行了详细的检查，发现供电总开关已经烧焦变黑，该开关的损坏，直接造成整个大院无法供电，大院内几千居民、数百租户和停车场都受到了影响。

很快，汇元公司的服务电话就响个不停，客服人员一边耐心解释，一边通知公司负责人和各职能部门有关工作人员，不到5分钟，包括供电抢修人员、主管物业的经理、消防保卫经理都赶到了现场，各人各司其职，工程人员负责准备抢修材料，物管部负责联系供电部门，保安经理负责组织保安加强安全巡查……

下午4:50，公司负责人也从黎明总部赶回了大院，在简单了解事件经过后，马上做出批示：1、成立应急小组，公司负责人任组长，各部门经理任副组长，成员由各部门主要骨干组成；2、要求组织所有力量尽快恢复供电，在供电局抢修人员到达之前尽量做好前期工作；3、加派安保人员在两栋仓库区不间断巡查，加派工作人员对进出大院的车辆进行疏导；4、安排客服人员接听咨询电话，直到恢复供电为止；5、要求主管物业经理必须将事件的严重性告知供电局，请求尽快派人协助抢修；6、安排工作人员在大院门口对进出居民做好解释、安抚工作，并提示居民注意防火、家居安全；7、适时向黎明主管领导汇报抢修进展情况。

下午6:05，首批供电局工作人员赶到现场，在打开该局管理的高压供电房后，发现停送电开关已经损坏，无法正常运作，而它们又无资质和设备进行维修，只能通知另外一批派至大望村抢修的工作人员，但该批抢修人员正在抢修大望村的变压器故障，而且周围聚集了大批附近的居民，要求工作人员在未恢复该地区供电前不能离开。

时间一分一分过去，许多居民在不知不觉间已经进入梦乡，由于供电局控制的高压电源不能断开，所有抢修

人员只能抽空对其它供电设备做些保养维护工作，叶瑞波还在不停地和供电部门沟通，一些居民和租户也不断通过政府热线和媒体给供电局施压。通过不懈的努力，供电局工作人员终于在晚上11:50赶到中兴路大院，并用专业工具停止了高压供电，随后另外一批赶到的供电局抢修人员和汇元技术人员马上进行作业，但由于电源总开关已经损坏，抢修人员只能利用各种抢修设备和材料对供电系统进行了改造和调整。直到31日凌晨2:40，大院终于恢复供电，只剩下7栋住宅楼因电缆故障未能及时供电。但这时，汇元公司抢修人员已经连续工作超过10个小时，今年5月即将退休的赖文康已经累得站不起来了。

为了避免大家因疲劳作业引起安全事故或诱发身体疾病，应急小组经过商讨，决定安排一组技术人员先行休息，一组人员继续查找供往7栋住宅楼的故障点，待找到原因后再由另一组人员进行修复。

31日早上8:00，故障点初步查明，技术人员轮番进行抢修。正所谓“福无双至、祸不单行”，就在7栋供电系统具备供电条件的时候，技术人员又发现黎明大楼的供电开关因机件老化不能正常闭合。为了不影响客户的正常生产，抢修人员顾不上疲劳，立刻又投入到新一轮的战斗中。

终于，在31日21:00许，整个大院都恢复了正常供电。这时，距离初次抢修已经过了近30小时，看见累得站不起来的工作人员，本来因停电影响了正常生活的大院居民和租户，也都纷纷表示理解，并向工作人员送来了饮料和食物。

汇元公司守护着黎明中兴路大院的数亿元资产，在人力极为缺乏的情况下，全天候为居民和客户提供服务，让我们为他们点赞，也希望这种“坚韧不拔、弹力十足”的皮皮虾精神继续发扬。☺



特发信息承办中国通信企业协会通信电缆光缆专业委员会会员大会等4则

3月18-19日，由特发信息承办的2017年度中国通信企业协会通信电缆光缆专业委员会会员大会在深圳召开，长飞、烽火、富通、亨通、中天、永鼎、凯乐科技等20余家通信电缆光缆企业出席会议。与会企业就光通信行业的发展趋势、相关企业的发展方向等热门话题展开讨论。会后，中国通信企业协会副会长兼秘书长苗建华、中国通信企业协会电缆光缆专业委员会秘书长段志刚来到特发信息港参观考察，与公司蒋勤俭总经理、刘涛副总经理进行交流座谈。本次会议的召开，促进了行业内、企业间的广泛合作；特发信息承办此次会议，进一步加强了与会员企业间的沟通与交流，体现了特发信息从事光纤光缆行业近30年的深厚积累。

另：常州市钟楼区副区长一行调研特发华银

3月31日，常州市钟楼区副区长兼公安局钟楼分局局长朱亚林、公安局钟楼分局新闻派出所所长宋志东，钟楼区新闻街道办事处主任严志军等人一行来到常州特发华银电线电缆有限公司调研座谈。特发华银副总经理赵乃华汇报了特发华银发展历程、近年来经营发展情况、当前发展面临的主要困难和问题以及2017年经营战略、发展思路、新增项目，就公司产



品性能和用途进行了介绍和讲解。针对特发华银提出来的发展困难，朱副区长一行认真“把脉会诊”，提出了相应意见和建议，并鼓励特发华银经营班子坚定信心，克服困难，深化改革创新，强调企业要立足自身实际，加大科技创新和产品研发力度，着力提高核心竞争力，同时对安全生产提出要求，并强化环保意识。

又：光网科技公司顺利通过工信部“两化融合”评估审核

3月14日，工业和信息化部电子第五研究所两化融合管理体系专家评审组对特发信息光网科技公司进行“两化融合”管理体系评估审核，光网科技顺利通过此次评估审核。评估审核围绕与FTTx光无源产品精细高效生产能力建设相关的两化融合管理活动展开，审核组认为光网科技已建立并有效运行“两化融合”管理体系。同时，审核组对光网科技在提高一体化管理体系运行的有效性、全员参与程度、人员评价、文件管理与控制等方面提出了建议。此次审核通过，标志着光网科技在推进“两化融合”管理体系贯标认定进程中更进一步，更加坚定了公司推进两化深度融合发展的信心。



再：特发信息产品顺利通过泰尔认证审核

3月18日-20日，泰尔认证中心对特发信息进行为期3天的产品认证审核。此次审核共涉及12种缆型，其中4种缆型进行再认证，8种缆型进行监督审核，审核内容涵盖产品的原材料控制、生产控制和品质管理等多方面。经过审核，特发信息的管理水平和产品质量满足泰尔认证要求，审核给予无不符合项通过。

(王平、袁霞、宋红梅、戴仲达/特发信息公司)

特发信息受邀为南方电网技术人员授课等2则

3月17日，南方电网在广州供电局通信中心培训基地举办电力通信光纤光缆技术培训班，广州供电局、清远供电局共100多人参加了现场培训和视频会议，特发信息受邀派出技术人员进行现场授课培训，对电力光缆常规缆型、南方电网型谱、ADSS光缆及配套金具、产品施工等流程和标准以及特发信息光缆、光电、光网产品线的新产品和新技术进行了认真讲解，并现场介绍了OTDR的使用和故障排除方法。特发信息技术人员扎实的技术知识受到了学员的热烈欢迎，也得到了南方电网公司领导的高度评价，取得了良好的培训效果，为我公司扩大在南方电网的市场份额打下良好基础。



另：特发信息举办华为质量管理学习会
为响应华为公司打造高品质线缆供应商的要求，4月12日，特发信息光缆事业部召开以“夯实三化一稳定、严进严出，共筑高质量产业链”为主题的学习会，召集光缆事业部中基层管理人员参加，重点学习如何在生产流程上严格把关、保质保量，满足客户需求。（姚金福、罗丽芬/特发信息公司）

特力参观15届珠宝展，探行业新动态等5则



4月19日至22日，特力集团珠宝产业事业部组织招商、企划和营运客服相关人员参观2017年第十五届深圳国际黄金珠宝玉石展览会，进一步了解珠宝行业市场行情及动态。招商人员了解参展珠宝商户信息，企划人员了解相关活动举办情况，客服组人员主要了解相关珠宝配套设施展商情况等。此次珠宝展参与的海内外珠宝公司超过400家，占总参展商的40%。本届展会还设有多个特色展区，如中国黄金协会展团、印度展团、台湾展团，其中“创新展区”有一系列珠宝生产制造、打磨、设计以及包装等先进技术及机器设备。本

次展会的亮点在于百泰首饰旗下品牌举办“囍福结婚金饰国际设计大赛”创新论坛，One Jewelry举办的“新零售生态—重构国际珠宝商业场景”论坛，另外邀请到了广州钻石交易中心前来参展，开展毛坯钻石竞价会。

另：特力集团举办安全生产演练活动
4月21日下午4时，特力集团举办生产安全事故应急预案实际演练，活动结合安全知识培训进行，由深圳市全民安全技术研究院安全专家负责培训和指导、实施，培训和演练活动历时2小时。特力班子成员、本部全体员工、下属单位安全负责人和基层安全工作者参加活动。演练从模拟事故、进行报告、灭火模拟、组织疏散、救护工作到集合清点人数，各环节都紧张有序，达到了安全标杆单位—杜邦公司对安全生产事故防范的第三阶段水平，即公司员工进入了独立自主管理、按部就班阶段，实现了预案演练的目的。



又：特力物业为防御台风修剪树木
雷雨季节将至，为确保物业管理小区安全，防止小区树木被台风刮倒危及业主、住户的财产和行人安全。特力物业对管辖的贝丽花园所有树木进行了一次全面的检查，对存在安全隐患的树木、树枝进行砍伐和修剪，做到未雨绸



缪，防患于未然。据统计，这次需要砍伐的大树共有5棵、修剪树枝及修剪树顶的共有80棵，另外还有33棵20多米高棕树需要削除枯枝。

再：特力集团举办公文写作技能培训
为规范公文写作，提高后备人才及文件管理人员的公文写作能力，特力集团结合实际工作需求，于4月14日下午举办《企业公文写作技能与提升》培训。深圳市博明咨询培训机构的资深讲师曹志魏老师担任主讲。他从公文写作四大技巧、三大实操、六度修炼等方面入手，深入浅出地进行了讲解。同时结合公文示例、文本格式演练、写作技巧工具的运用等，系统讲解了公文的定义、特点和要素、行文规则、公文格式新旧标准的变化、公文规范及注意事项。培训共计75人参加，除特力集团后备人才、青年员工及部门相关员工外，还邀请了特发集团属下5家兄弟企业的后备人才共同参与并进行了经验分享。此次培训实用性较高，对员工写作能力的提升起到了有效的指导和帮助。

又再：华日丰田开展春季促销活动
近日，华日丰田销售部组织了场内对内团队提升和对外集客营销的活动。其一，3月下旬，公司利用短暂的时间开展了销售团队户外健行活动，在释放销售压力的同时更提高了团队的激情和动力。其二，3月24日下午，华日丰田销售部以新威驰FS上市为主题，举办了今年首场新车上市发布会。现场活动气氛良好，当日取得订单10台良好的业绩。在销售人员急剧减少的情况



下取得突破性的成功，活动中不断培育新人、强化服务。同时，本月末利用周末参与户外车展外拓集客，积极进取不言放弃，通过坚持与拼搏战胜了其他的团队，取得了良好业绩。

（姚静萍、陈凤伟、张葵生、田铭、胡敏、刘显荣/特力集团）

特发小梅沙旅游中心一季度营业收入取得好成绩等2则

特发小梅沙旅游中心第一季度实现不含税营业收入2690万元，比进度预算增加159万元，同比增长425万元。园区入园人数17.39万人次，同比增加2.96万人次；人均二次消费16.53元/人次，同比增长2.34元/人次。酒店出租房数5071间，同比增加1744间，增幅为52.42%。一季度小梅沙克服同业竞争激烈、核心吸引力和竞争力不足困难，不仅取得了成绩，也取得了不少宝贵经验，比如：探索同行业及跨行业合作思路，整合自身资源以及东部周边独特的山海资源，打造特色产品线；利用网络营销优势，保持网络票务市场持续稳定增长；巩固营销渠道并进一步深化与广东各地区旅行社及团体合作，保证深、莞、惠等核心片区团队市场份额；实现海洋世界园区内多元化特色经营，不断丰富园区商业氛围；适度增加园区内差异化高端商品销售，丰富园区商品多档次结构。

另：海洋世界乐园操作组及时解决突发事件

3月18日（周六）13:20，海洋世界乐园双层豪华转马在无任何征兆的情况下突然发生故障，停止旋转，且出入口错位。遇到突发事件，各岗位员工并未慌张，而是根据平时应急演练的程序第一时间安抚游客，避免游客自行寻找出口。主管根据程序恢复校对指令，

但设备仍无反应，而后尝试重新启动机器。经过15分钟的应急处理，设备恢复正常运作，同时未造成游客受伤及恐慌情况。通过此事件，我们更深刻的体会到应急演练培训的重要性，在今后的培训中要更加认真学习，提高自身应急处理能力。（程华菊、陈雪红/特发小梅沙旅游中心）



特发工程管理公司开展特发信息光网科技OND系统产业园消防应急演练

为增强施工人员消防安全意识，提高自护自救能力，4月22日上午，特发工程管理公司监理项目信息光网科技OND系统产业园开展了一场紧张、有序的消防安全应急演练。现场从发现火情摇响警报开始，到疏散人员集合到指定地点，清点人数。各级人员分工明确，紧密配合，环环相扣。大家临危不乱，成功完成了人员紧急疏散和灭火救援任务。演练强化了施工作业人员的安全意识，也提升了施工作业人员的防火自救及火灾应急处理能力，切实加强了施工现场的消防安全教育，为创建安全文明工地夯实了基础。（席然/特发工程管理公司）

特发物业成功签约人大附中深圳学校项目等4则

特发物业凭借良好的声誉、丰富



的管理经验、强大的技术实力以及完善的质量保证体系等优势赢得青睐，于4月25日顺利与人大附中深圳学校签订了物业管理服务等合同。人大附中深圳学校是深圳市教育局批准、深圳市大鹏新区管委会所属、人大附中联合学校总校的成员校。该校九年一贯部位于大鹏新区管委会附近，将于今年秋季首先启用，并迎来人大附中深圳学校第一届小一、初一、高一的新生。此次签约开拓了特发物业公立学校物管新领域，对公司多元拓展、学校物管业务推广具有重要意义。

另：特发物业成功中标深圳荷包金融公司项目

近日，特发物业再传喜讯，成功拿下荷包金融物业管理项目，为市场拓展金融服务业再添佳绩。深圳荷包金融信息咨询有限公司是在深圳前海注册的互联网金融交易服务平台，注册资本金一亿元。“荷包金融”依托于深圳前海开发区，公司在深圳、武汉、青岛、福州等全国主要城市建立了多家分支机构，集团总部设立在深圳。本次中标的项目是荷包金融集团总部，位于深圳市南山区储能大厦第46、47层，建筑面积达3000余平方



米,是高端金融服务机构办公区域。深圳互联网金融公司集聚,此次成功中标,为公司在互联网金融类高端客户领域再下一城,是公司综合实力的展现,有利于开拓深圳乃至全国其他互联网公司物管市场,同时有利于公司品牌的宣传与推广,不断实现特发物业高端物业服务品牌供应商的价值。

再:特发物业成功中标挖财金融公司总部物业服务

3月16日,挖财金融公司正式向特发物业杭州分公司下达中标通知书,宣布其总部综合物业服务项目由我司承接,并于3月20日前完成正式交接入场。杭州分公司的业务范围实现了“互联网金融客户”的横向拓展,收获了又一颗甜美果实!诞生于2009年6月的“挖财”是国内最早的个人记账理财平台,专注于帮用户实现个人资产管理的便利化、个人记账理财的移动化、个人财务数据管理的云端化。现有服务包括手机端和Web端,主要产品有“挖财记账理财”、“挖财信用卡管家”、“挖财钱管家”、“挖财宝”等APP,以及“挖财社区”。挖财金融创始人李治国曾是阿里巴巴口碑网的创始人兼CEO。

又再:特发物业珠宝园分公司开展“设备房开放日”活动

3月22日,特发物业珠宝园分公司精心策划开展了“设备房开放日活动”,让客户亲身接触各类大厦设备,与物业人员面对面交流,从而增



进对物业管理工作的了解和信心。此次活动通过向客户展示各项物业服务的细节,令客户能全面了解物业服务工作的具体内容和重要职责,这既是对物业工作的一次自我提升和监督,更增进了客户对物业工作的理解和支持,为进一步完善物业工作指明方向。

(高飞、张晓东、苏利知/特发物业公司)



特发物业出席阿里巴巴2017供应商大会和物业服务供应商大会等3则

3月30-31日,特发物业受邀参加在杭州召开的以“筑梦、聚力、同行”为主题的“阿里巴巴2017供应商大会”和以“我们在一起”为主题的阿里巴巴2017物业服务供应商大会,公司董事长高天亮应邀出席会议。会议为年度优秀个人颁发匠心奖,以及创新提效奖、服务深度挖掘奖两个团队奖。特发物业安全部关祥波获得匠心奖,9号馆会务团队获得服务深度挖掘大奖。9号馆会务经理乌日娜作为特发物业的代表做了“以客户为中心,深耕服务”为主题的分享发言,彰显了G20期间高规格接待展现出的专业与风采。

另:特发物业珠宝园分公司开展“设备房开放日”活动

3月24日下午4时,电科院甲方综合服务中心领导及项目全体物业服务人



员齐聚一堂召开表彰大会,表彰特发物业杭州分公司物业安全人员在两会期间及时、成功处置了一起重大消防安全事故,确保整个事件过程未产生任何负面影响,并授予公司“忠于职守 爱岗敬业”锦旗一面。(关宇、王元勇、徐雪蛟、严晓铭/特发物业公司)

华丽公司与国信证券共同组织健步行活动

为加强与合作企业间的沟通和交流,同时为营造“积极健康,团结向上”的企业气氛,增强企业凝聚力与向心力,华丽公司与国信证券振华分公司于3月中旬周末共同组织了“深圳中心公园万步走”的健步行活动,共63人参加。活动自深圳中心公园东门出发,绕行公园一周,最后穿过笔架山公园返回,时间约为2个小时。活动倡导了健康快乐的生活态度,不仅使华丽公司的员工亲近大自然、陶冶自身的情操,增强了员工的团队意识协作精神,提高了员工身体素质,营造了健康积极的企业文化氛围,更加促进了合作企业间的交流和发展,为华丽公司的持续发展注入了新动力。(许雨玲/华丽公司)



地产行业动态

《深圳市盐田区城市更新实施办法(试行)》正式公布

近日,盐田区正式公布《深圳市盐田区城市更新实施办法(试行)》,主要亮点有:简化流程,城市更新计划与更新单元规划同步报批;强化项目监管,明确项目监管资金要求;加强保障性住房配建监管,涉及保障性住房配建的由区住建局与实施主体签订保障性住房配建协议。

《深圳市龙华区城市更新实施办法》正式出台

《深圳市龙华区城市更新实施办法》4月13日正式出台,该办法进一步明确了区领导小组以及各区政府职能部门的职责分工,对申报主体、实施主体在城市更新计划项目审批、土地和建筑物信息核查、更新单元规划审批、实施主体确认和建设用地审批、构成竣工验收和项目监管等各环节中的权利义务,以及工作流程中各项审批规定和标准都做了详细的规定,为龙华区城市更新工作的有序开展做出了制度性的安排。

市规土委印发《关于规范城市更新实施工作若干问题的处理意见(一)》

近日,深圳市规土委制定了《关于规范城市更新实施工作若干问题的处理意见(一)》,对城市更新中的九大问题进行回应,分别是:城市更新单元计划申报及清理;已批更新单元规划容积率调整;旧工业区综合整治;委托事项行使;地价政策衔接;开具付清地价款证明;城市更新项目宗地图制作;城市更新贡献用地的审批;关于电子政务平台使用。

两部委发布通知:房屋转让手续费等41项收费将取消

近日,财政部和国家发展改革委发布《关于清理规范一批行政事业性收费有关政策的通知》,自4月1日起,取消或停征房屋转让手续费等41项中央设立的行政事业性收费。

佛山市出台限购新政:加大限购限贷力度

3月24日,佛山市发布《佛山市人民政府办公室关于进一步促进我市房地产市场平稳健康发展的通知》,规定从25日零时起,继续在东部区域执行限购,收紧了非本市户籍家庭购房资格,加强市场监管力度,打击骗购行为。

两部联合下发《关于加强近期住房及用地供应管理和调控有关工作的通知》

4月1日,住房城乡建设部、国土资源部联合下发《关于加强近期住房及用地供应管理和调控有关工作的通知》,强化住宅用地供应“五类”调控目标管理,保证住宅用地供应平稳有序,坚决防止出现区域性总价、土地或楼面单价新高等情况,严防高价地扰乱市场预期。

2016深圳旅游行业人气排行榜新鲜出炉

截止4月12日24时,深圳人最喜爱旅游行业中的人气王揭榜。包含深圳景区排行榜、深圳旅行社排行榜、深圳酒店排行,分别如下:

Table with 4 columns: Rank, Name, Address, and Phone Number. Lists top 10 scenic spots in Shenzhen.

Table with 4 columns: Rank, Name, Address, and Phone Number. Lists top 10 travel agencies in Shenzhen.

Table with 4 columns: Rank, Name, Address, and Phone Number. Lists top 32 hotels in Shenzhen.

百日之约：2017年最有份量的万达主题乐园

3月22日，万达文化旅游经济论坛暨哈尔滨万达城开业100天倒计时启动仪式在冰城哈尔滨举行，近百位行业专家学者齐聚一堂，在为文化旅游产业的发展建言献策的同时，也给哈尔滨这座冰城带来了无限的热情和活力。作为万达集团推出的世界级创新文化旅游项目，哈尔滨万达城投资400亿元建成，涵盖旅游、娱乐、购物、休闲等提供多种生活服务的顶级业态，其中哈尔滨万达乐园充分利用地域优势，建有全球最大的娱雪乐园、北欧风情大型室外主题乐园、北方演艺新标杆中央大剧院、东北顶级电影乐园等四大顶级文化旅游业态，全方位满足全球旅游者的多层次休闲需求。

华侨城2016年业绩双增，将加码主题公园连锁化战略

4月7日，华侨城发布2016年年度报告显示，去年华侨城共实现营收354.81亿元，同比增长10.07%，归属于上市公司股东的净利润为68.88亿元，同比增长48.44%，两项指标均创下历史新高。公司去年游客接待量共计3456万人次，同比增长5.4%。在各路资本涌入主题公园行业之时，中国连锁主题公园品牌欢乐谷也在谋求巩固行业地位之策。在此次的2016年年报中，华侨城作为欢乐谷母公司更是首次对外披露了将尽快成立欢乐谷集团的战略，欲实现跨地区、连锁化、品牌化发展。

今年“5·19”中国旅游日主题：“旅游让生活更幸福”！

近日，国家旅游局办公室下发《关于组织开展2017年“中国旅游日”活动的通知》，指出2017年“5·19中国旅游日”活动主题是“旅游让生活更幸福”。“5·19中国旅游日”寓教于游、传播文化，以特色鲜明的主题、广泛的参与性和普遍的惠民性，成为广大人民群众和旅游业每年一度的重要节日。今年“中国旅游日”主题的内涵是，旅游业的蓬勃发展调动了游客参与旅游休闲的积极性，让游客更多参与旅游体验，达到丰富旅游产品供给、完善旅游公共服务、强化旅游安全、倡导文明出游的目的、满足广大人民群众日益增长的旅游需求。

乡村旅游打开国内新型旅游方式

乡村旅游，刮起了一股从城市走向农村的旅游新模式；都市人越来越注重修身养性，从观光旅游发展到休闲养生旅游，而最典型的旅游方式就是去度假。因此，离开喧嚣的都市，去农村度假，体验农耕之乐，品农家之食，赏乡村田野，已成大众旅游趋势。

文化旅游商业综合体正成时代新宠！

近年来，一方面传统零售业受到电商因素的冲击，另一方面政府鼓励文化旅游产业发展，做大做强服务业，因此大量依托旅游资源优势的大型商业项目必须形成特色突出、优势互补的文商旅一体产品链，推动文化旅游化、旅游文化化、文旅商业化。大规模旅游投资不断涌入，也预示着中国旅游变革的可能，文化旅游商业综合体正成为时代新宠。文商旅复合模式是通过文化主题脉络，满足消费客群新消费需求，极具个性化的主题型商业模式。旅游作为客流驱动者，带来的是消费需求；文化则作为营造者和价值提升器，诠释的是项目的个性和主题。

中青旅遨游打造“旅游+体育”新模式

近日，作为国内领先的在线旅游网站，中青旅遨游(aoyou.com)首次亮相F1赛场，以“旅行大玩家 世界任遨游”的活动主题，为广大游客呈现了一场创新活力的旅游文化嘉年华。近年来，中青旅遨游致力于开创“旅游+”的跨界发展新模式，把优质的旅行服务延伸到品质的生活方式。本月6日中青旅刚刚发布了“旅游+教育”、“旅游+体育”、“旅游+康养”三大战略，要打造一种健康、有品质、有内涵的生活方式。中青旅的发展定位，做“有品质生活的系统提供者”。

2020年中国将培育1000个特色小镇

三部委通知明确提出，到2020年，我国将培育1000个左右各具特色小镇，这些特色小镇如何开发？1、南、北分化明显，南方比重较大，尤其集中在长三角地区；2、以产业带特色，中部崛起战略下特色小镇发展具备良好的产业基础；3、中西部少数民族地区后发优势明显，具备打造特色小镇的资源基础；4、人文型小镇备受青睐，自然资源依托型小镇亟需打造文化软实力。

2017年首届国际海岛游资源对接大会成功在深举办

4月7日，由执惠、趣旅联合主办的《2017年首届国际海岛游资源对接大会》在深成功举办。此次海岛游大会以“时代创蓝海，连接‘岛’未来”为主题，汇聚20个海岛国家、地区，30个海岛城市，25个国际代表团，以及旅行社、OTA、航空、度假酒店、旅游投资机构和研究机构等500余名中外嘉宾齐聚现场。此次峰会旨在为海岛游资源、渠道、产品和资本搭建连接平台，为产品结构升级、营销手段创新、服务体验提升、多元市场培育提供解决方案，共同开启海岛游的新纪元。

落红不是无情物 化作春泥更护花

——追忆梅葆玖大师言传身教指导孩子们学习京剧的往事

■ 王钰/特力集团



又是一年四月天，这是一个倍感思念的季节。“梨花开，春带雨……”的优美旋律不时萦绕于耳边。离去年4月25日著名京剧表演艺术家梅葆玖大师辞世，已近一年了。可似乎觉得他仍未远去，那张慈眉善目的笑脸亦栩栩如生犹在眼前一般。

“师父跟很多艺术家不一样，别人更多是把台上东西玩好就好了，而他却有更多的社会关怀和对于文化的传承意识。去年3月还在两会上提议，希望今天的孩子们能够多听京剧、练习书法，并且能够认识繁体字……”

听着梅派第三代男旦传人胡文阁在回忆师父时说的这段话，再联想到我们所认识的梅先生，不禁油然而生诸多感慨。梅先生不仅仅精于打磨、追求自己作品的完美呈现，更多的还是不为名利，不辞辛苦，甘愿身体力行践行着对京剧的传承，尤其特别注重培养、呵护孩子们对京剧的热爱之情。

我们与梅先生也仅有过两面之缘，在这短暂的经历中，却深切感受到了梅先生那高贵的精神风尚和他所独有的儒雅艺术大家风范，以及他与身俱来的对京剧艺术那种强烈的挚爱、无限的呵护与传承发展的使命感。

与梅先生的两次相遇均是在女儿思雯参加国家大剧院京剧夏令营期间。那是2011年的暑假，经过近一个月的全国招募、报名、初试、复试层层选拔，“2011年国家大剧院少儿京剧夏令营”小营员名单正式确定下来，孩子们也从全国各地赶往北京。8月3日，国家大剧院在小剧场举办了夏令营建营仪式。也正是在这次建营仪式上，我们第一

次见到了京剧界的“大腕”级人物——梅葆玖大师，他担任夏令营的艺术顾问。现在回想起来，还能真切地感受到初见时的那种激动与兴奋！更为出乎意料的是，如此泰斗级的大家，竟然甘做绿叶，来为这些刚开始学习京剧的小毛孩们亲自作指导，还带来一众京剧界名家，如梅兰芳基金会秘书长周铁林（北京京剧院原副院长）和国家大剧院首部原创京剧《赤壁》执行导演石宏图（北京京剧院原院长）作为夏令营的特邀嘉宾制作人及导演，以及梅派传人胡文阁、梅兰芳基金会副秘书长叶金援等，倾力为孩子们搭建起了如此之高的学习平台。

至今，对当时的场景仍是记忆犹新。那天的建营仪式上，梅先生首先从“国运兴、文化兴、京剧兴”几方面说明了京剧艺术发展的状况，高度肯定了国家大剧院举办少儿京剧夏令营的意义。而后诚挚地告诉在座的孩子、家长及媒体：“孩子们在这里不仅仅是学习京剧，更重要的是通过与京剧艺术近距离亲密接触，体味京剧，来了解我们国粹京剧浪漫、写意、空灵、唯美的艺术品格，在孩子们心中播下真善美的种子，而这些种子总有一天会生根发芽，让孩子们受益终身，从而引发他们对民族艺术产生浓厚的兴趣。国家大剧院所做的这件事可谓是功在当代，利在千秋。我已年近古稀，但仍愿意为京剧的将来擂鼓助威，尽我自己的一点绵薄之力。”说完，他便起身，带着自己的学生胡文阁，在现场一同为小营员进行了唱腔和身段的示范与指导。

除此之外，梅先生还常常为夏令营活动献计献策，又



务做宣传。在他的积极倡导与热心联络下，夏令营储备了异常强大的师资力量，不仅有于魁智、李胜素、孟广禄、胡文阁等诸多京剧名家举办的大师课，还有侯美、谭娜、张凯、张少鹏、张建峰、苏从发、张云等众多老师对孩子们进行一对一的授课。孩子们很幸运，得到了实打实学习京剧的宝贵机会，接受到京剧艺术正规的启蒙教育。

经过近一个月的学习、排练，在孩子们即将于8月25日晚登上国家大剧院小剧场舞台首演的那天下午，当时已经77岁且那段日子身体也不太好的梅先生又顶着炎热的暑气，早早来到了大剧院后台化妆间，给孩子们鼓劲打气，告诉孩子们要放轻松，将平日排练的东西全部拿出来就圆满了，并亲切地跟大家合影。孩子们都非常感动，也很兴奋，登上舞台时，个个精神饱满。《定军山》《打龙袍》、《沙家浜》、《智取威虎山》、《红娘》、国家大剧院少儿版新编史诗京剧《赤壁》等剧目及经典选段轮番上映，“惊艳”亮相。孩子们或幽默滑稽、英勇果敢，或从容淡定、缠绵悱恻。一个多小时的演出高潮迭起，叫好不断，不少选段甚至还出现观众轻声合唱的场景。

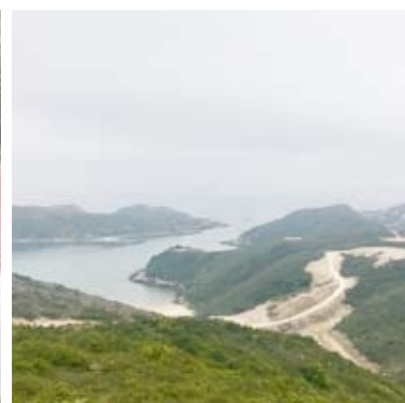
连续两天的两场汇报演出没有让观众失望。大剧院小剧场摇身变为古色古香的戏楼，华丽唯美；通过光影结合的技术手段，将著名京剧大师的表演画面与现场演出结合，虚实相生，观众们也静静感受着京剧的传承。

梅先生希望京剧在孩子们心中播下真善美的种子，培养他们对传统文化、民族艺术的浓厚兴趣。他正是以自己以身作则，细致入微的传帮带行动影响着年轻一代。

落红不是无情物，化作春泥更护花。而今梅先生虽已逝去，但他穷其一生，甘为人梯、全心培养年轻一代，致力于促进京剧文化和传承梅派艺术的精神却永远地留存了下来。某种程度上，这已不仅仅是继承并发展了一个京剧的流派，更像是复兴了一种审美：谦和、优雅，没有大江东去的悲情与炫技的演绎，一切都圆融随意、波澜不惊，却在暗香涌动中流露出骨子里的坚持与韵味。正如他生前提出重排的大型交响京剧《大唐贵妃》主题曲《梨花颂》中所吟唱的“梨花落，春入泥……”梅先生身上这些人文与艺术的精髓及品质都将在无形之中感染熏陶着年轻一代去学习传统文化和传承国学修养，对后世的影响极为深远。

大甲岛踏青之旅

■ 彭波/特发地产公司



在这春色融融，风和日丽的季节，为体现公司对女员工的关爱，促进员工之间的交流，进一步提升女员工团队的凝聚力，在公司丁晓东董事长的倡议发起并大力支持下，由工会主席金爱莹、副总卢悦云带领全体女员工赴大甲岛进行了一次踏青之旅。

乍暖还寒的四月，土地在不知不觉间泛出新鲜的绿意，人间的四月天，可谓是最美的季节。春暖花开，枝头添绿；草木葱茏，芳野萋萋。景色最旖旎，踏青正当时。4月15日上午，我们怀着无比期待的心情集合出发，在长达两个小时的车程后，顺利到达大甲，正值中午时分。所谓“近水楼台先得月，向阳花木易逢春”，来到海边，当然要饱餐一餐美味的海鲜。惊蛰鱼开口，寒露鱼封口，春分节气正是垂钓的绝佳时机。一下车便有幸目睹到垂钓爱好者丰硕的收获，古言一方水土养一方鱼，半个手臂多长的龙利鱼就是这片水产肥沃的有力证明。乘船约半小时后到达海上渔排，品尝丰盛的海鲜大餐并小憩片刻后开始下午的大甲岛之旅。

大甲岛位于大亚湾，是大亚湾海上百岛之一，原称大六甲，取六岛相合之意，此处过往渔民多操潮汕话，因潮汕话中的“六”念成“辣”，于是习称为辣甲岛。它是大亚湾第二大岛，步行可达的一些沙滩上可见水质清澈，水清沙细。

登岛便是眼前一亮，碑石上嫣然刻着大辣甲三个大字，背后一片翠绿的山峰，脚边一排蓝白相映的沙滩，仿若置身仙境美不胜收，我们脸上不自禁地都挂上了眼开眉展的笑容。换上装备，背上行囊开始下午的登山行程。运

动赋予女性的魅力来自于带给我们的自信心，锻炼我们对情绪的把握力，运动培养优秀的身体素质和越发美丽的荣光。由于大甲岛未被完全开发，因此我们选择的是一条较为原生态的登山路线，在教练的指导带领下，我们齐心协力，互帮互助，将所有的力量拧成一股绳，开始向山顶出发。途中，金总与卢总一路领先带队，部分路段杂草丛生，大家相互喊话提醒身边的同事注意脚下安全，互相扶持。这是一支极其有战斗力的团队，领队表示对我们刮目相看。与此同时大家学习了不少野外生存的技能，认识了有种可以吃的野果叫乌饭子，见到了金银花的真面目。下到山底，有一条直达沙滩的阶梯，站在半山腰，看着没有尽头的阶梯，犹如通向天堂的天梯。面对着大海，海天一色。正如海到无边天作岸，在大海和天空的交界处，蓝色缓缓地向沙滩这边漫延。海水就像天色一样蔚蓝、明净，锦缎般闪着银色的光辉。抬眼眺望，不见白浪滔天，但见渔帆点点。

带着意犹未尽的欢乐，活动圆满结束。带着特发人独有的冲劲，旅程充满欢声笑语。带着对生活的憧憬和热爱，完成一次次的探险。带着美好的回忆，启程前往下一次美丽的旅程。此次活动虽然简单，但意义非凡，大家互相的了解更深入了，配合协作更默契了，团队氛围更融洽了。引用建民总的话：“奋斗的特发人最美，奋斗的生活最精彩”！

浅悟菜根谭

罗苑玲 特力物业计财部



常言道：“一百个读者，就有一百个哈姆雷特”，《菜根谭》作为一本集“思辨”、“谋略”、“处世哲学”为一体的国文珍品，它所展示的并非生活的某一方面，而是完整的生活，面对的也并非某个个体，而是芸芸众生，每个人不管是阅历的不同，地位的不同，学历乃至性格的不同，都能从这本书中有所吸取。而我，作为芸芸众生中再普通不过的一位读者，读《菜根谭》最大的感触则是：“文章做到极处，无有他奇，只是恰好。人品做到极处，无有他异，只是本然。”

万事都讲究一个度。这本书恰到好处的地方是只告诉人一些恬淡的道理，虽然有时会显得碎叨，但绝不会让人有那种“演技浮夸”之感。

一、径路窄处，留一步与人行；滋味浓处，减三分让人尝

在生活中，留一步让三分，今天你让他一步，明天他会还你两步，也未尝不是交了一个朋友，在社会上为自己开了一扇方便之门。

群体中，如果不懂一起分享收获的喜悦，凡是好的皆自己独占，那么这个收获，对整个群体来说，反倒成了一个缺憾。

二、家人有过，不宜暴怒，不宜轻弃；此事难言，借他事隐讽之；今日不悟，俟来日再警之；如春风解冻，如和气消冰，乃家之典范

十月怀胎，小心谨慎，哪怕一不小心，一磕一碰，我们都可能来不到这个世上。更何况在亿万人中，相遇相识相知而组成一个家庭，更是莫大的缘分。人非圣贤孰能无过，外人犯错尚需容忍，自己的家人如果有了过错，那更要柔和地去说道。疾风摧树，暖风消冰。

多一份理解和宽容，家庭才会和睦，不管在外面受了多大的委屈，回到家里，才真正能让自己心安。

三、春风虽欲重回首，落花不再上枝头
菜根谭里的这句，我一直觉得不单单指的是爱情或是时光。

人有时候不愿吃亏而又想着占尽便宜，一时收获却以为是自己精明。对身边之人常常有求时亲如兄妹，无求时问候一声都觉浪费口舌。精算之人常被己算，用现在的话说，套路的人，总会被自己套住。每个人，都有一把尺子去衡量他人，别等到某天处于万劫不复的境地，发现无人愿意再援手自己，才悔悟自己不曾真心待人。

四、宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天上云卷云舒

这应该是这本书里，流传的最广的一句话了，算是人所向往的一种状态吧。在我的理解里，这句话并非让人无悲无喜，而是面对得失，都可以做到坦然对待。

我们首先是人，喜怒哀乐都是应该要有的。如果一切看得太淡，反而不能好好的体味这世间种种，还会因为太过于淡然，而表现出一份不在意的样子，更会失去一些明明很在乎的人，导致遗憾。

待人行事，如果以一种只求问心无愧的态度，那么，得到了就欢喜点儿，失去了也可以很坦然。所谓坦然，不就是问心无愧么。

如果能在将死之时，理直气壮的说一句对这一生所遇之人所行之事，都无愧于人无愧于心，那该多让人心安。

咀嚼菜根，用一颗平和之心去发现生活的美和真，能做到宽容、豁达，方能真正地享受生活的快乐。

《菜根谭》上的话短小精辟，意蕴丰富，每一篇都由一句话组成，虽然是文言文，却并不难理解，里面所阐释的道理，也常常听闻，但是却常常忽略，所以偶尔的翻阅此书，却也能让人为失衡的心灵找到平衡点。



没有人
能决定你生活的色彩
除了你
Apart from you

仅有一次的人生，就要酣畅淋漓地活

看到书名的一瞬间，仿佛突然被闪电击中了一般，产生了巨大的共鸣感。随着年龄的增长，那些说做就做的冲动热血已然被打磨成了温吞的白开水，做事前后左右徘徊不定，更多的是遵循三思而后行。就好像人往往在季节交换时，才会惊觉时光流逝；常常在出现较大的失意时，才会后悔“不行动”，感叹“来不及”。人生不能卷土重来也不能每天都开心愉快，更不可能月月愁怀。因为还有很长的路要走，根本没有太多的时间浪费在过去的忧郁和欢喜里，还需要自己调整好心情后又继续踏上人生旅途。

我不是一个喜欢“鸡汤文”的人，但这本书却像一盒造型各异的巧克力，每一颗都会给你带来惊喜。用一句话表达我的感受：“阅读书中的内容，正如在同另一个自己在对话。”一个又一个精彩的故事中，或多或少地能看到自己的影子。

全书共分四个部分：

Part 1，世间事——愿你能找到与这个世界。告诉我们如何去对付时间和世界赐予我们的伤疤，学会怎么去给自己打造一副温柔又坚硬的铠甲。

Part 2，在职场——你的付出，时光不会辜负。讲述了职场上发生的一些小故事。

Part 3，我最亲爱的。勾勒了爱情或亲情的模样，

Part 4，有荣光——朝着太阳，野蛮生长。是对于名誉，梦想，取得所得出的一点关于自己的感悟。

我不是要励志，从学校出来步入社会，不外乎就是工作、爱情、婚姻几样，每一样其实都是一件系统而复杂的“工程”。我只想说出，走过的路，别让自己遗憾，更不要后悔。或许，你可以浪迹天涯，赏尽人间美景；或许，你可以在工作室苦苦钻研，赢来人生辉煌的时刻；或许，你可以在杯觥交错中豪放，享受生活的舒心惬意。只要你想去做，你都能让自己的手足同步跟上，而不是任其变成“来不及”。我们真的无须学凌霄花靠依附而生存，也没有必要成为别人的影子，更没有必要在别人的故事里徜徉，效仿他人的足迹……在你还能飞翔的青春岁月里，去折腾地活着。

诗酒趁年华，何必等来日？

(黄岩珍/特发黎明公司)