



集团与中信银行深圳分行 签署战略合作协议

6月13日，在发展中心26楼会议室，集团张俊林董事长、中信银行深圳分行陈许英行长，代表双方共同签署战略合作协议。根据协议，中信银行深圳分行将向特发集团及系统企业提供全面的金融服务和信贷支持，未来3年向集团意向性授予50亿元人民币的综合授信额度，用于在房地产开发贷款、流动资金贷款、国际贸易融资、法人按揭贷款等方面的业务合作。协议的签署，将使双方进一步建立更加紧密、稳定、长期的战略合作关系，为集团重点项目建设与跨越发展提供金融支持和保障。协议签署仪式由集团总经理张建民主持。

中信银行深圳分行对此次战略合作非常重视，陈许英行长亲自率领分行各主要部门负责人、新城市广场支行行长等一行11人，参加签署仪式，并与集团领导进行友好会谈。陈许英行长表示，现特发集团正迈入转型升级与跨越式发

展新时期，公司领导班子对发展战略考虑周全，经营管理理念先进，中信银行期待进一步扩大与特发集团的合作，将充分利用中信集团的资源优势，为特发集团的发展调配资源，从规模、价格、流程等环节提高信贷支持力度，提升金融产品、资金结算等各方面的服务质量；同时，结合特发集团发展特点配备个性化产品服务。中信银行将紧紧抓住机遇，在特发集团的转型与发展中实现互利共赢。

张俊林董事长代表集团对陈许英行长一行表示热烈欢迎，对中信银行长期以来的支持表示感谢，并简要介绍了特发小梅沙、香蜜湖、特力水贝珠宝产业园的前景规划，以及特发信息光纤光缆业务、黎明安全检测设备的产品优势。希望双方以此次签约为契机，本着“长期稳定、平等互利、全面协作、实现双赢”的原则，在已有的成功合作基础



上，进一步促进银企双方的长远合作和共同发展。

集团与中信银行战略合作协议的签署，标志着集团与中信银行的合作关系上升到一个新的台阶，同时拓宽了集团融资渠道，为集团各重点项目的开发提供了保障，对集团资金筹措具有重大意义。

(巫芷莹/集团计划财务部)

特发信息再度获选“深圳知名品牌”

从第十一届“深圳市知名品牌”评选活动组委会获悉，特发信息再度被评为“深圳知名品牌”。深圳知名品牌每3年评审1次，在深圳市知名品牌评价委员会第十七次全体会议上，品牌评选专家对包括特发信息在内的多家申报复选第十一届深圳知名品牌的企业进行了认真的审核，“特发信息”品牌再一次通过复审，成为“深圳市知名品牌”。这再度证实了特发信息扎扎实实“做品牌、创品牌”，紧紧抓住质量、技术、创新和诚信不放松的举措和努力收到了成效，有利于进一步提升特发信息品牌的认知度与影响力。

(伍俐洁/特发信息公司办公室)



特发信息电力光缆光电一体化接驳技术 获深圳市科技进步奖二等奖

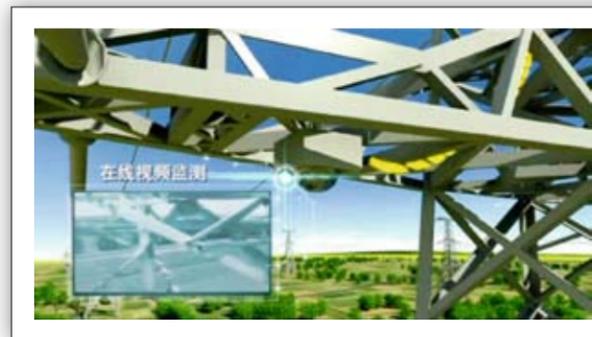
5月28日，深圳市科技创新委员会公示2013年度市科学技术奖获奖名单，特发信息公司电力光缆事业部“光纤复合架空相线(OPPC)光电一体化接驳技术”荣膺在列，获科技进步奖技术开发类二等奖。

光电一体化接驳技术解决了OPPC接驳过程中的高压绝缘、光纤接续、光信号引出、断电接续、无绝缘子、全绝缘、断缆修复等多个关键性技术难题，形成了可以解决OPPC线路架设和运行中各类问题的一整套接驳方案，是电力OPPC产

品应用过程中的经验积淀，是电力技术人员薪火相传、创新开拓的研发结晶。

自2013年10月28日公司正式启动市科技进步奖申报项目以来，经初审、现场审查和答辩，市科创委技术专家组一致认可公司光电一体化接驳技术的先进性和成果转化的有效性，最终授予科技进步奖技术开发类二等奖。这是8年后特发信息重新跻身上榜！

(邓伟锋/特发信息电力光缆事业部)



特力非公开发行股票获股东大会中小股东高票通过

6月3日，特力非公开发行股票获股东大会通过，71名中小股东代表股份数为1050万股，通过书面委托、网络投票、现场参会等方式参与本次股东大会投票，占股份总数（剔除大股东——大股东不需投票）的13.6%。其中，赞成票数约950万股，占有表决权股份总数的94.01%。以上两个指标双双创市国资委系统上市公司同类资本运作股东投票新高，得到市国资委的书面肯定！

3月31日，特力股票停牌，正式启动了自1993年上市以来第一次资本市场的融资行动——非公开发行股票。停牌期间，在大股东特发集团的大力支持下，上下齐心，利用短短的3周时间，完成了战略投资者的谈判、国资委预沟通、中介机构选聘、股份认购谈判、董事会材料准备等多项复杂的工作程序。

4月21日，公司召开董事会，通过本次非公开发行股票的预案等一系列文件，22日特力股票正式复牌公告后，公司正式

启动了全面尽职调查，集中人力、物力对公司存在的一部分须解决的历史问题按照券商、律师提出的意见和建议进行全面整改，解决了影响本次发行工作的历史遗留问题。

由于本次发行大股东特发集团参与认购，在股东大会上将因是关联方而回避表决，其余中小股东的意见将左右本次发行的成败。为保证本次发行股东大会顺利通过，公司聘请专业机构配合与中小投资者的沟通工作。通过对股东名册的深入分析，制定灵活的沟通策略，多种渠道联络，包括登门拜访、电话联络、邀请参会等多种手段沟通投资者，阐述本次发行对公司的重要战略意义，同时安排工作人员实行人盯人的战术，确保投资者书面委托公司投票或者亲自网络投票，最终保证了本次非公开发行股票获股东大会中小股东高票通过。

（祁鹏/特力集团董秘处）



特发和平公寓震撼开盘，和平里品牌形象全面升级

一年前，特发和平里一期住宅隆重开盘一鸣惊人，让楼市轰动；一年后，特发和平公寓高调上市当日近罄，令业界震惊。

6月21日，龙华首个商务公寓——特发和平公寓在福田香格里拉大酒店隆重开盘，让翘首已久的众多置业者冒雨前来抢购。至开盘前15分钟，已有近600名购房者在选号等候区引领以望，这样门庭若市的火爆人气似乎早早就预示着本次开盘将大获成功——特发地产公司共推出435套38—68平方米精装房源，仅仅2个多小时的摇号选购后，最终成交381套，再创龙华片区同期楼盘最好销售业绩，续写了和平里一期住宅的销售神话。

一、产品价值，备受置业者追捧

和平公寓作为深圳唯一接驳港铁的商务公寓，处深港半小时生活圈，依托45万平方米大社区，有着卓越的投资价值。商住两宜、70年产权、不限购、不限贷、精装修、煤气入户等得天独厚的先天优势，既能为投资者提供巨大的潜在价值，又能满足刚需群体拎包入住的生活需求。作为一处物业，和平公寓虽未做到尽善尽美，但至少在功能上为客户做了细致入微的

打算。另外，和平里一期住宅在去年一炮打响、开盘劲销804套，为和平里品牌积基树本后，作为深圳当年最具投资价值地铁物业而备受置业者认可，老业主的口碑以及购房者对于特发和平里项目前景的普遍看好，都强化了客户的购买意向，在很大程度上促成了本次开盘的盛况。

二、主动营销，激发购房者的购买欲望

没有产品价值的营销工作如无本之木，而不做好营销，具备价值的产品也怕“巷子深”——尽管和平公寓的投资和使用价值已被购房者所熟知，但受房地产市场平淡成交趋冷的影响，一些置业者存在观望心理。对此，地产公司营销团队早有预计——提早制定营销周密的策略，通过媒体广告、实体广告、发放认购筹码、开放样板房等措施为和平公寓宣传造势、扩大市场影响力；此外，为产品制定合理价格，以及开盘当日购买99折、VIP客户99折、一次性付款98折等优惠，也都极大地刺激了客户的购买欲望，为本就聚集了一定市场关注的公寓销售起到了推波助澜的作用。

特发小梅沙海洋世界两选手 代表深圳队参加届全国科普讲解大赛 获三等奖和“优秀科普使者”称号

近日，由全国科技活动周组委会办公室、广州市科技和信息化局联合主办的首届“全国科普讲解大赛”总决赛在广东科学中心举行。特发小梅沙海洋世界2名主持人陈曦和马贵贤代表深圳市参赛。此次参赛成员均为来自全国各省、市级科技馆的优秀讲解员，作为深圳代表队成员的陈曦和马贵贤两位主持人并没有过类似的参赛的经历，但她们顶住压力，发挥自己的专业水平，积极科普海洋动物的知识，分别以“鳍足目海洋动物”及“鲸豚类海洋动物”为题，灵活运用多种讲解方法，巧妙地观众进行了精彩的讲解，获得评委老师的一致好评。经过激烈角逐，两人同时荣获三等奖和“优秀科普使者”称号，充分展现了特发人和深圳队的风采。

（陈曦/特发小梅沙海洋世界）



图片新闻

三、高效服务，开盘过程紧张有序

此次开盘，特发集团和地产公司领导高度重视，鼎力支持，对开盘准备工作给予高度关注，对现场布置、安保、服务质量提出更高的要求。有过第一次大盘开盘经验的特发地产团队对本次开盘工作充满信心，精心策划，实操规范培训，从签到到最后签约每道环节进行细化，划分责任。充足的准备和人员过关的业务水平在当天紧张的开盘工作中得到了充分印证——开盘流程中，客户选号、结算、签约环节都有销售人员贴身陪伴，各功能区人员娴熟而细致的操控技能保证了选房过程的顺畅和质量，也得到了购房者的一致好评。此外，开盘摇

号过程中，还穿插了精彩的文艺演出和激动人心的抽奖环节，既烘托了喜庆热闹的气氛，又缓解了购房者紧张焦躁的情绪。本次开盘，还得到了特发物业的全力支持，为庆典的安保和服务环节提供了有力保障。

和平公寓的隆重开盘及巨大成功，确立了和平里项目在龙华新区的品牌地位，坚定了购房者购买特发房地产产品的信心，重燃了市场对龙华片区的关注和期待，促使购房者将更多的目光投向了和平里二期。而和平里二期能否延续之前的影响力、持续为市场注入惊喜，我们拭目以待。

(黄胜鹏/特发地产公司)

特发物业荣登“2014中国物业管理公司百强企业” “2014中国物业服务百强企业成长性TOP10”双榜



6月18日，“2014中国物业服务百强企业研究成果发布会暨第七届中国物业服务百强企业家峰会”于北京钓鱼台大酒店隆重召开。特发物业管理公司凭借自身过硬的综合实力和竞争力，从众多物业管理公司中脱颖而出，荣登“2014中国物业服务百强企业”和“2014中国物业服务百强企业成长性TOP10”双榜。特发物业公司高天亮总经理应邀与会并上台领取荣誉证书。

由中国指数研究院、中国房地产TOP10研究组开展的“中国物业服务百强企业研究”，自2008年以来已连续进行了7年，得到了社会各界的广泛关注，相关研究成果已经成为评判物业服务企业经营实力及行业地位的重要标准，对推动企业经营水平提高、促进行业健康发展起到了重要作用。此次评选，对入选的物业服务企业（集团）的经营规模、经营绩效、服务质量、发展潜力和社会责任等方面，运用因子分析

法及相关数学模型定量计算出入选物业服务企业的综合实力指数，得出物业服务综合实力百强企业。

特发物业公司在特发集团正确领导下，全体员工通过不懈努力，不断提升服务品质和管理水平，最终凭借公司自身过硬的综合实力，获得“2014中国物业服务百强企业”和“2014中国物业服务百强企业成长性TOP10”双殊荣。

(杨炜勤/特发物业公司)



编委会

主任：张俊林

副主任：张建民 林婵波

编委：王宝 吕航 刘学优 郑海天 郁小平
邹立 唐大平 高天亮 周树达

编辑部

主编：林婵波

副主编：陈忠炼

责任编辑：张正治

本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼

电话：(0755) 82089011 82089085

传真：(0755) 82089099

邮编：518001

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail：tefa@sdg.com.cn

主管主办：深圳市特发集团有限公司

登记证号：粤内登字B第10250号

印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司

内部资料 免费交流

本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，请您即联系本刊，即付稿酬。



■ 公司要闻

- 04 走一线，访数据，共襄企业发展大计
——唐杰副市长一行莅临特发集团考察调研\林焰
- 06 集团召开2014年度第一次股东会会议，第三届董事会第四次会议、第三届监事会第五次会议\岳红琼
- 07 集团领导带队分头到系统企业开展安全生产大检查\吴锐楷
- 07 转型升级，刻不容缓——张建民总经理带队到特力、物业公司调研\李玉东 余平



■ 高管之声

- 08 战略是纲，文化是魂；客户是本，创新是器
——在特发信息公司战略转型研讨会上的讲话\张建民



■ 本期专题

- 10 从和平里项目造价控制看特发地产公司的转型升级\陈宝杰
- 12 与市场接轨，做实做强做大——黎明公司转型发展轨迹及展望\徐德勇
- 15 转型发展的逻辑\李正祥



■ 管理精萃

- 17 集团财务信息化建设的实践与思考\尹章儒
- 19 实施企业标准化管理，提升运营效率和效益\程海水
- 21 如何提高培训的效果——企业员工培训应关注的几个问题\邹立



■ 企业文化

- 22 争先恐后，奋力攀登——集团总部与物业公司举办登山联谊活动\姜海忠 朱坚胜
- 23 星光灿烂展风采——集团总部举办5月份“员工之星”竞选活动\张小愉
- 25 特发信息工会筹组“兴趣爱好者协会”等二则\杨秋娜 李秋旋
- 26 特发小梅沙举办“小梅沙，我可爱的家”征文评奖活动等三则\赵婷 陈曦 季帆
- 27 全员学习，全面提升——特发地产公司网络学院正式启动\蒋艳军
- 27 博爱助困 与爱同行\李晓佳

■ 商海职场

- 28 深圳城市更新政策现况和趋势简析\杨锐
- 30 参观上海海洋馆、长风海洋世界心得\杨义敏

■ 基层一线

- 32 没有硝烟的战场——特力租赁物业公开招租竞价纪实\张萍
- 33 松山湖，我们来了——特发物业公司中标东莞松山湖华为南方公寓项目\谢鹏程 赖赐纳

■ 聚集经营

- 34 集团副总经理张瑞理带队到特发物业调研\朱坚胜
- 35 特发信息电力启动“创建安全标准化达标企业”并开展培训\姚金福
- 35 华日汽车公司被一汽丰田授予“2014-2015年度技术主管模范店”等2则\王钰 于长伟
- 35 盘活资源，增收节支，特力战略转型在行动\田铭

- 36 仁孚特力蝉联奔驰中国“年度南区明星销售团队冠军”称号等2则\李康楠 闫实
- 36 特发黎明磁清公司参展北京警博会等2则\牟博文 张志彬
- 36 特发黎明长龙公司无线便携智能机车信号测试仪项目通过北京局技术审查\王强
- 37 黎明公司到特发物业对标学习等2则\吴刚 戴坚欣
- 37 特发物业北京分公司中标鼎桥物业综合服务项目等2则\桂晓锋 赖赐纳
- 37 市有关部门到特发小区检查环境卫生及安全生产工作等3则\李晓佳 林尤喜
- 38 特发物业向国企改制成功先进单位学习\杨炜勤

■ 地产行业动态

- 39 国土部：禁止以任何补贴形式减免土地出让款等11条\《特发地产信息》

■ 旅游行业动态

- 40 “寻鲨探秘” 香港海洋公园今夏掀鲨鱼风暴等7条\特发小梅沙

■ 员工情怀

- 42 遵义会议，永放光芒——参观遵义会议旧址所思\蒋献军
- 44 小梅沙，我可爱的家\欧阳晶
- 46 幸福的疼痛——致特发物业成都分公司全体同仁的感谢信\胡秀珍

■ 杂言随笔

- 47 花事我语\赵清
- 48 我的世界杯记忆\朱坚胜

■ 读学心得

- 50 习主席“梁家河的青春岁月”令我们感动振奋——深高“悦读汇”座谈记\晓璐

封二：集团与中信银行深圳分行签署战略合作协议\巫芷莹
特发信息再度获选“深圳知名品牌”\伍俐洁
特发信息电力光缆光电一体化接驳技术获深圳市科技进步奖二等奖\邓伟锋
特力非公开发行股票获股东大会中小股东高票通过\祁鹏
特发小梅沙海洋世界两选手代表深圳队参加届全国科普讲解大赛获三等奖和“优秀科普使者”称号\陈曦
特发和平公寓震撼开盘，和平里品牌形象全面升级\黄胜鹏
特发物业荣登“2014中国物业管理公司百强企业”、“2014中国物业服务百强企业成长性TOP10”双榜\杨炜勤





走一线，访数据，共襄企业发展大计

——唐杰副市长一行莅临特发集团考察调研

■ 林焰/集团办公室副主任

6月20日下午，深圳市副市长唐杰率市政府办公厅、国资委、发改委等单位人员组成调研组一行4人，深入特发集团考察调研。集团张俊林董事长、张建民总经理全程陪同，集团高管团队成员和集团控股的特发信息、特力集团两家上市公司主要负责人参加调研。

现场考察

调研组首先来到位于市高新区北区的特发信息光纤公司，考察了光纤产品的生产全流程。在电脑操控、无人值守的现代化拉丝塔车间，唐副市长仔细地察看和询问了光纤拉丝的各道生产工序。车间内温度超过40℃，橙红色的火光映照在来访者白色的防尘服上，投射在脸上，40多分钟的现场体验结束后，参

观者个个汗流浃背。随后，调研组来到位于市高新区中区的特发信息港园区，在炎炎烈日之下穿行近20分钟，先后参观了“特发信息港新一代信息技术产业园区”和特发信息港的二期基建现场，了解园区及周边的配套情况、基建项目的进度情况。

座谈交流

两个现场点的走访结束后，调研组成员与特发集团、特发信息、特力集团主要负责人在特发信息会议室进行了近2个小时的交流座谈。张俊林董事长代表特发集团对调研组表示真诚的欢迎，接着，他与特发信息董事长王宝、特力集团董事长吕航分别就企业概况、历史沿革、经营管理、重点项目、战略发展等方

面，向考察组作了简要汇报。

听取汇报后，唐副市长开宗明义说明了他此次调研的主要目的：特发信息是市国资委系统内有一定规模、处于竞争性领域、为数不多的高科技工业企业之一，具有一定的标志性和代表性。深圳市国资委提出“一体两翼”的战略构想，他主要想通过对企业的实地调研，从一个侧面来论证“一体两翼”框架中战略性新兴产业这“一翼”快速做大的可行性。

企业汇报时，唐副市长一直很仔细地聆听和思考，就汇报过程中涉及的相关问题饶有兴趣地即兴发问，并借助手机微信平台推送的工业统计数据，了解特发信息光纤产业线的行业及市场情况，询问特发信息光纤公司碳排放指标、盈利能力、人工薪酬标准、工业增加值、国内光纤光缆同行同口径市值等数据，与企业作了研讨性、开放式的沟通交流。

鼓励指导

唐副市长鼓励特发集团、特发信息要以更开放的思想、更广阔的视野、更大的气魄，重新思考特发信息在我国光通信行业、在市国资委系统和在特发集团战略格局中的定位和部署，积极探讨特发信息降低成本、强化创新研发、提高工业附加值含量、与金融资本结合等路径，切实推进企业的转型升级。

关于特力集团，唐副市长认为，特力集团经过艰苦的努力，已走出了最艰难的时期，摸索出了一条向珠宝产业转型升级的思路，看到了发展的希望，但前路依然十分艰难，仍需继续艰苦努力。

“特区34年，特发33年”。唐副市长充分肯定了特发集团伴随着特区成长过程中所取得的成绩，对特发集团改革转型、盘活资源，进入新的发展阶段表示赞赏，认为特发集团和特力集团均是“凤凰涅槃、浴火中生”的典型；同时，对特发集团步入高端休闲旅游、特色地产发展的战略方向表示了认可和信心。他认为，特发集团在未来的发展中，要特别注重培育企业的核心竞争力，更扎实有效地实施战略规划，实现企业的跨越式发展。市政府会高度关注和支持特发集团的改革发展，企业和政府部门间应加强互动沟通，政府会一如既往地为企业解决具体的困难和问题。

随同唐副市长考察的市国资委、市发改委领导均表示，会在企业今后的发展中，在体制机制的改革创新、资源的整合与协同、政策咨询服务等方面为企业做好支撑，协助企业在激烈的市场竞争中做强做优，发展壮大。



集团召开2014年度第一次股东会会议，第三届董事会第四次会议、第三届监事会第五次会议

■ 岳红琼/集团党委办公室副主任

6月25日，特发集团召开2014年度第一次股东会会议、第三届董事会第四次会议、第三届监事会第五次会议。

出席第三届董事会第四次会议的董事有张俊林董事长，谭运财副董事长及张建民、余谦、林婵波、陈英妹、栗淼董事，胡国斌、黄利梅董事因事请假。公司监事、副总经理兼董事会秘书、相关部室人员列席会议。会议由张俊林董事长主持。会议审议并通过了《关于公司2013年度董事会工作报告的议案》及公司财务决算等5项议案，同意将公司董事会工作报告、财务决算等4项议案报股东会审议。

出席第三届监事会第五次会议的有杨培业、郑金平、张贱廷和张心亮监事，陶江华监事因事请假。会议由杨培业监事会主席主持。会议审议并通过了《公司2013年监事会工作报告》等5项议案。

出席股东会会议的股东单位授权代表有：市国资委授权代表、特发集团董事长张俊林、中国长城资产管理公司深圳办事处谭运财总经理、市投资控股公司产权与法律事务部高级主管周日晖、中国东方资产管理公司深圳办事处总经理黄冬林，代表公司100%股权，符合公司法和本公司章程的有关规定。公司董事、监事、副总经理兼董事会秘书及相关人员列席会议。会议由张俊林董事长主持。会议审议并通过了《关于公司2013年度董事会工作报告的议案》等5项议案。

会上，各股东单位代表及董、监事充分肯定了公司董事会和经营班子的工作。会议认为，2013年，公司围绕“十二五”规划的实施，强化决策管理，加强法人治理，规范董事会运行，推动集团的转型升级。面对较为复杂严峻的国内外市场环境，努力把握战略发展机遇，创新发展模式，提高发展

质量，积极开拓进取，规范决策，有效执行，实现营收高增长，效益创新高，重大战略事项取得进展，生产经营继续保持平稳向上的态势，取得自债转股以来的最好成绩。2013年，公司法人治理结构建设取得进步，治理结构层级清晰，权责明确，运转规范高效，治理水平不断提高。各位董事和各专业委员会委员勤勉尽责，充分发挥各自专长，为公司重大决策提供有益意见，确保公司董事会决策的客观性和科学性，维护了公司及全体股东的合法权益。

会议对公司的转型升级和战略发展进行了讨论，认为公司应充分发挥股东多元化的优势，充分利用各股东的资源，目前长城和东方两家股东也正在转型，综合金融服务能力将进一步提升，在特发做大做强过程中可开展合作，提供更多的金融服务支持，实现股东之间的互利共赢，共图发展。

集团领导带队分头到系统企业开展安全生产大检查

■ 吴锐楷/集团企业二部副部长

根据市国资委安全生产月的总体部署和集团安委会的工作安排，6月23日至27日，集团董事长、总经理、副总经理分头带队，对系统9家企业进行安全生产大检查。检查重点为：各企业安全生产月活动开展情况、应急预案制订和实施情况、应急演练实施情况、反恐工作情况和现场检查。检查组分头到各企业听取安全生产工作汇报，并深入企业建筑工地、厂车间、租赁物业进行认真细致的现场检查。

通过检查发现，各企业对安全生产工作越来越重视，安全生产机构进一步健全，能较好落实“安全生产月”活动要求的各项工作，积极开展应急演练和培训活动，及时维护和更新各种安全生产设施，安全生产工作水平不断提高。但是，部分企业在现场安全生产管理方面，仍然存在一些不足的地方，主要集中在安全通道管理、货物堆放、消防器材管理等方面。本次检查下发《整改通知书》5份，合计整改事项18项。



转型升级，刻不容缓

——张建民总经理带队到特力、物业公司调研

■ 李玉东、余平/本刊通讯员（特力集团、特发物业公司）

6月17日，集团张建民总经理、俞磊副总经理和企业一部相关人员4人，到特力公司调研2014年上半年经营情况，特力领导班子、董事会秘书处和企管部负责人参加调研会议。特力董事长吕航就新班子面临的形势、近期战略调整及实施情况、上半年阶段性成果、困难及对策4个方面作了汇报。

听取汇报后，张建民总经理、俞磊副总经理充分肯定特力新班子到任后所做的工作和取得的成效，并重点表扬了特力非公开发行股票获得小股东高票通过所做的努力（大股东不需投票）。张总指出，特力新班子到位3个月就很快进入了角色，大力推动企业经营转型，在收缩做实、盘活资产、增收节支、堵塞漏洞等方面狠下功夫，成效明显。最后，张总对特力集团非公开发行股票、重点项目开发、珠宝产业园建设、物业经营、管理，

以及非主业退出等下一步需要进一步深化的5个方面工作提出了指导意见。

6月24日下午，集团张建民总经理、俞磊副总经理和企业一部负责人到物业公司调研。物业公司领导班子成员和各单位负责人参加调研会。物业公司高天亮总经理向集团领导作了工作汇报。

张建民总经理充分肯定物业公司新班子3个月以来的工作：一是高度重视项目拓展，管理面积进一步扩大。二是重视品牌建设，成功入围中国物业服务百强企业，进一步扩大了知名度和美誉度。三是长效激励机制建设，有条不紊地按集团要求并结合企业实际开展。尤其是严格执行责任追究制度，敢抓敢管，树立正气；通过整改，严格纪律，同时树立健康、良好的企业文化，相信在高总的带领下，物业公司会越来越好。张总还对物业公司未来在发展战略定位；用互联网思维颠覆传统



的物业管理思维；借助华为模式，实现传统产业的转型升级；以客户为中心，建立社区服务平台，发展社区商业等4个方面的工作提出了要求和希望。

战略是纲，文化是魂；客户是本，创新是器

——在特发信息公司战略转型研讨会上的讲话

■ 张建民/集团总经理



特发信息是特发集团的标杆企业，在战略管理方面也是走在前面。为了能够在特发信息下午“头脑风暴式”的战略研讨会上做一些发散性思维，我上午先到光网科技公司调研，刚才又听了大家的发言，所见所闻，收获很大。谈几点意见：

一、关于战略、管理与学习

一个企业要获得成功，主要由两个因素决定。首先是必须做正确的事情，其次是正确高效地做事情。前者是战略问题，后者是管理问题。而管理的最高层次是文化管理，所以战略与文化对企业的成长和发展是非常重要的。

今天特发信息召开战略转型升级的研讨会，围绕企业本身的战略和文化这两个主题来展开的，抓住了企业发展的关键。特发信息连续几年召开战略研讨会，在市场瞬息万变和行业前景不明朗的形势下及时调整企业战略，明确企业

的发展方向，这是非常必要的。特别是今年，在整个行业增速持续放缓，相关产品价格竞争愈加激烈的情况下，特发信息的行业排名虽然未处于第一阵营，仍能够取得高份量的订单，确实来之不易。之能够取得这样的成绩，跟我们这几年的努力，特别是在战略管理方面所做出的努力是分不开的。

我和特发信息的王宝董事长最近交流颇多，他在企业战略思考和对互联网思维的了解方面，体现出较强的学习精神，值得大家学习和欣赏。我们企业的管理者必须需要具备这种与时俱进的学习精神，还要学以致用，才有可能确保企业健康持续的发展。

二、关于产品、创新和客户

我在参观光网科技公司时，更偏向于先从ODN产品的用途和功能上了解和分析。在听产品介绍的过程中，我思考的第一个问题是，从生产、营销、设计、创新等价值链条上，去看这个企业何以成功，靠什么成功，成功的理由是什么？第二个问题是，该司哪些是不能复制的独特优势？第三个问题是，为了顺利实现特发信息对外扩张，应该从光网科技公司发展经验中得到哪些借鉴？

从一个大企业所拥有的市场中，细分出一个延伸产品的市场，并创建一个小企业进行培育做大，这个小企业的成长和发展是离不开大企业这块土壤的优良基因的。我们在扩张的过程中，也受到“土壤”这个必备要素的影响，兼并或收购的企业在原来的土壤环境下可以健康成长和

发展，但一旦来到新的企业环境下就存在是否适应的问题。作为光网科技公司，处于母公司纤缆向下游ODN延伸的产业链上，在特发信息品牌、人才、资金、文化、管理的输出和扶持下，实现了快速成长和发展，这对我们接下来的扩张有许多有益的启示。我觉得你们把光网科技公司作为特发信息的学习标杆，与企业的战略转型和企业文化提升息息相关，非常有意义。我们从中可以学习到他们的创新精神和市场意识，其中，更大的意义在于光网科技公司在整个生产经营过程中，都体现了与互联网思维及管理创新的理念密切结合和运用，这是企业管理进步的具体表现。

一个企业单纯有激励机制而没有人才，是不行的；有了人才而没有适合其施展才华的激励机制，也是不行的。光网科技公司具备较好的激励机制和一支精英团队，这支队伍专注光纤光缆产业链延伸出来FTTH领域，对市场有较强的洞察力和敏锐度，在以客户为中心的理念上是全方位的，这与他们提出的360度创新是相适应的。以客户为中心并不是单纯紧盯住客户层面，还应该包括关系客户在内。产品涉及哪些客户，我们就去了解这些客户的需求，再根据需求设计产品，更高层次是引领需求。如此，我们就可以在不断创新的过程中实现产品的更新换代，进而实现企业的可持续发展。

对于光网科技来说，以客户需求为中心，就是在销售上实现零距离接触，围绕运营商—施工方—维护方—

客户端等客户和关系客户的需求，不断改进产品功能和综合解决方案，做到人无我有，人有我优，创造差异化的竞争优势。光网科技的创新能力源于先进的企业文化条件，源于一支精英团队，源于对特发信息这个大品牌的依赖。其实通过仔细分析，该司自身的无形资产很难沉淀到较厚程度，也不能够形成持续时间较长的技术壁垒，只能利用互联网技术提供的广阔想象空间，通过不间断地创新来体现自身价值。该司提出“全员参与经营”的理念，我的理解，全员参与并不是简单地全员参与进来，而是让全员都拥有创新的能力。这也许就是该司不可复制的竞争优势。光网科技公司的理念，即“成本优先”、“价廉物适”、“企业生存靠销售，持久发展靠创新”、打造“保姆式”全程服务等等，都是较先进的理念，我们在参观学习的过程中不能单纯地看产品功能，而是要善于发现产品价值链上的运营模式、创新理念和创新利器。

三、关于文化与战略实施

一般认为，企业文化是企业的发展过程中逐步生成、日趋稳定、趋于个性化的价值观，以及以此为核心而形成的行为规范、道德准则、群体意识、风俗习惯、规章制度和外显现象等内容的总和。其内涵表现为理念文化（企业核心价值观、愿景、使命、精神）、制度文化（企业领导体制、组织结构、管理制度）、行为文化（企业家、管理层、员工的行为）、物质文化（产品质量和外表款式、可视性象征物、环境布置等）。我认为，按照上述企业文化的定义和内涵来设计企业的文化体系，是正确的。但是，我们不能用僵化和教条的思维去理解和运用。因为企业文化必须服从和服务于战略，必须与战略实施相融互动。战略的意义，从本质上来说，就是建设和形成强大的企业价值链。价值链在思想意识上的反映就是价值观。

价值观与价值链的运行方向是否一致，将起着促进或阻碍的作用。

我们必须认真分析，进一步找到企业文化与企业的战略实施、价值创造有联系和影响的更深层面：第一个层面是基础文化，指企业普遍具备的文化现象，比如提倡团结、创新、进取、效率等理念；第二个层面是行业文化，企业所处行业不同，涉及行业的标准、操行所反映的理念也是有区别的，比如华为的事业是“发展、振兴民族通讯”、联想的远景是“高科技的联想、服务的联想、国际化的联想”等；第三个层面是企业领导者的文化，企业领导者的个性、志趣情操、精神状态、思维方式和目标追求，会成为企业行为文化的主要导向。其实，尽管领导的个人风格不尽相同，只要他所表现的是强势的正能量文化，就能引领企业无往而不胜；第四个层面，是指企业在不同战略阶段应有的其阶段性的文化，比如在稳定期、增长期、紧缩期时，其价值趋向是不同的。可见，企业文化是一个系统工程，呈多层、立体、互动的特性，并在企业发展不同阶段有不同的表现，关键是在企业的战略实施中，能够形成文化先导，发挥强大的导向、约束、凝聚、激励及辐射的作用。刚才，会上围绕“责任、效率、坚韧、开放”核心价值观进行了很好的诠释，我想，这是特发信息几年来得以发展的灵魂之一，未来还应该继续该文化精神的引领下，进一步丰富企业文化的内涵和体系，并转化为实施战略、推动企业发展的动力。

四、关于产业转型升级

第一，保持合理的光纤光缆规模。这是指根据市场需求和企业的实际，来确定光纤光缆的最佳产能。只有规模，特发信息才能保住光纤纤缆行业的品牌，才能有供应链合作的话语权，才有以量换价降低成本的基础，才有产业链延伸的基本条件。通过分析，我们发现

目前特发信息的其他产品都不足以支持我们的品牌和产业，而只有光纤光缆可以做到，所以要保证光纤光缆的规模在行业中的地位至少不能往后退。但是，面对行业的产能过剩、价格下滑成惯性、集采订单不确定性和残酷性、与第一阵营的差距等等情况，要保持规模，就必须将主动降低成本或者叫成本领先策略上升到战略管理的重要组成部分。

第二，未来的出路在于产业转型升级。我们进行战略研讨，主要是要解决企业往前发展的方向，如何转型升级获取新的竞争优势，以及实现资源的进一步协调和匹配。会上，大家既认为企业的转型升级势在必行，也看到这几年特发信息在积极探索转型升级的路子，并取得了较明显的成效。光网科技公司的迅速发展，实现了光纤光缆产业链向ODN的延伸，还有电力光缆和网络集成产品逐渐做大，就是一个突出表现。特发信息要争取通过这次战略研讨会，进一步优化产业转型升级战略，在实施成本领先策略，保持纤缆的合理规模，做大做强ODN产品，大力开发特种光缆，做好海外销售市场战略布局的同时，积极运用互联网思维，重新审视企业所处的商业生态环境，思考如何利用现有品牌和资源，延伸和扩张到相关的行业和领域，培育企业差异化的竞争优势。未来，特发信息将面临着如何做优做强的战略选择，任务十分迫切和艰巨。无论是在实施并购、扩张，还是新的市场开辟，都要把握好两个问题：一是战略的适应，就是在对所处行业环境进行评估和分析，确定要进入一个新的领域时，如何利用已有的资源（含人力）来进行投资；二是战略延伸，就是利用企业已有的资源（含人力），进一步挖掘、拓展，创造出机会。这两种手段在战略转型中可以结合起来加以运用。（本人根据录音整理）



从和平里项目造价控制 看特发地产公司的转型升级

■ 陈宝杰/特发地产公司总经理

特发和平里是特发地产公司成长壮大的一个里程碑。在新浪乐居举办的“改变的力量——深圳地产2013年度新媒体大奖”活动中，特发和平里项目作为深圳上百个在售、待售地铁物业中的杰出代表，以其合理的项目定位、优越的社区配套和环境设计创新，获得最具投资价值物业大奖。在项目开发建设过程中，地产公司在提升项目设计的同时，努力健全和优化管理机制，项目管理制度更加系统、规范，确保项目安全、优质、高效推进，为特发地产公司向市场化转型奠定了基础。本文从和平里项目造价控制这个侧面举例分析说明。

一、以合同为中心，构建造价管控体系

施工合同是明确发包人和承包人相互权利、义务和责任关系的合同，是

工程建设质量、进度、投资三方面控制的主要依据。为了控制总造价目标，我们构建了以合同为中心的造价管控体系，包括：工程量规定：如工程实施范围、工程量清单；计费及支付方式：如单价、总造价的组成、计费方式、浮动率、工程款的支付方式；工程变更与质量进度控制：如工程变更的审批、现场签证、工期、质量与工程结算的约定；风险控制：如检测、检验费，索赔、风险范围、幅度以及调整办法；甲定乙购材料、设备以及分包工程等等。除此之外，我们特别注意把握未来建设中可能出现的政策法规、物价、人工等诸多风险，框住总包造价。为此，我们采取了以下措施：

（一）充分分析不可预见风险，制订限制性条款。在制定合同条款的过程中，我们花费了将近三个月时间收集资

料，结合现场工程师经验，总结归纳出60条针对不可预见风险的限制性条款，有力地规避了主体合同的不可预见风险。

（二）引进措施费包干法，实行风险包干，有效地减少施工过程中的索赔。截止目前8.17亿元的总包合同工程，发生283万元现场签证，占比0.35%。

（三）控制“甲定乙购”及自主招标项目造价

在总承包合同中，“甲定乙购”项目7869万元，占到造价总包的10%。为了更好地规避上述不可预见风险，我们把“甲定乙购”项目当成“自主招标项目”来做，安排了足够的时间和人力来制定招标文件。

（四）采用进度节点付款的方法。改每月付进度款为按进度节点付款，有利于造价动态管理和资金调配，能够把

以前放在审核工程进度工程量的时间集中放在对设计变更的造价变化进行增减分析，同时，这种付款方式也能激励承包商加快项目工程进度。

二、健全组织架构，厘定采购权限

（一）根据项目实际情况，建立了特发集团和平里项目建设审核委员会、和平里项目招标委员会、项目部三级造价管控体系，明确各级的管理责任及权限，合理分工授权，理顺各级的管理关系。

（二）制定了《龙华地产项目建设审核委员会议事规则》、《龙华项目招标采购管理办法》、《龙华项目管理规程及操作指引》。对项目组织、报建、招标、合同管理、设计管理、工程管理、档案管理、安全管理、工程变更、预决算、营销管理等18个工作流程进行了梳理和规范。

（三）强化监督。工程部、营销部、合同预算部等对应的职能部门负责供应商的遴选、考察、询价；招标工作小组对前一过程进行复核，视情况增减投标单位；审核委员会或招标委员会根据权限，设定评标定标办法，确定中标人。对单一来源采购，谈判组成员不少于3人，且不能同属一个部门，超过50万元的还要有集团业务部门参与。集团业务部门定期对招投标情况进行检查。

三、落实招标制度，严格操作流程

（一）统一基本编制要求。要求标书表达清晰，无隐性成本、无模糊区域，技术门槛合理适用，较好地架设了公开、公平、合理低价中标的竞价平台，在保证质量的基础上，合理控制造价。

（二）逐级全面审核。对每一个项目，不管是否有历史标书样本，都要

从头把关，严格按流程逐步审核。即使对于某些标准合同，也不能因是“标准合同”就草草了事，而是结合以往的使用经验以及市场最新的资讯进行完善修改，力争在细节、深度、技术经济控制指标及相关控制造价条款等方面做到更严谨周全。

（三）做好招标项目交底，实现造价管理与现场管理无缝对接。为确保招标项目在现场实施过程中不走偏，造价管理人员适时到现场与工程师、监理和施工队进行充分沟通，详细做好招标项目交底工作，确保招标确定的有关事项在现场得到切实执行，最大程度地发挥项目招标的效果。

（四）抓住关键环节，认真做好市场价格调查。在和平里项目一期阳台栏杆、空调百页与铝合金门窗3个材料项目招标过程中，我们通过市场价格调查，方案比较，发现对3项目中的铝型材、玻璃、五金配件3种主材进行招标，造价更省。在公司领导的大力支持下，项目部按此方案进行招标，详细调查包括投标供货商在内的近期市场成交价格，让投标供货商在价格透明的背景下进行竞标，最后招标造价合计为3776万元，较近期其他品牌地产商的进货价降低约292万元，在保障工程质量的情况下节省造价8%。

四、动态控制造价，精确安排资金计划，提高资金利用率

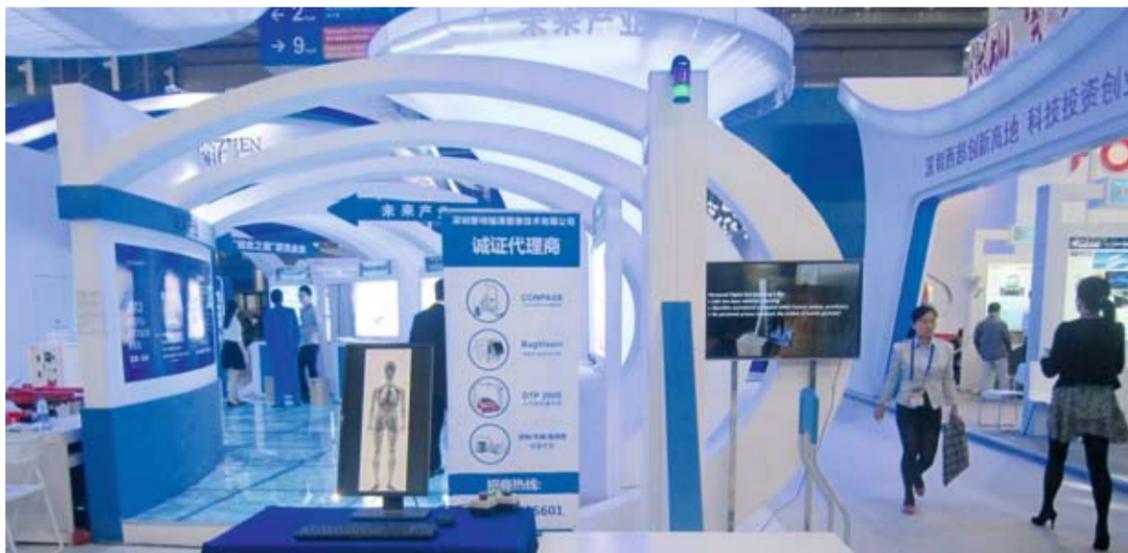
以往工程普遍存在以下弊病：一是总要等到结算基本结束，才能知道工程较为精确的造价数据，而且往往结算超预算，投资突破。二是工程付款缺乏计划，导致资金利用率低。究其原因，主要是缺乏造价动态控制手段，不能对造价进行实时调控。为了提高造价控制水平，我们借鉴过往经验，在合同节点付款措施的基础上，建立了适合和平里一

期造价动态控制的模型，每月对主要设计变更、现场签证造成的造价增减进行结算，提前做好资金计划。

动态控制造价，既让造价控制人员时时刻刻对整个项目的工程成本变化情况做到心中有数，又为领导决策提供实时、可靠、客观的依据。同时，有效地减少了结算阶段的集中工作量，平衡了造价管理全过程的工作量，使造价整体工作计划性、可靠性得到进一步增强。安排专员分别按年、季、月做好资金计划，有利于财务人员精确安排资金计划，提高企业资金理财收益。

由于管控合理到位，特发和平里项目一期取得了较大的成功。预计和平里一期节省造价1423万元。根据总预算，一期建造成本金额为9.4亿元，预计结算能控制在预算造价范围之内。另一方面，通过制度建设和规范运作，也锻炼了队伍，培育了认真负责、精益求精的职业文化。当然，和平里一期建设工作中也存在一些不足，主要表现在设计控制环节重视不够，产生了一些过于追求结构安全、外立面美观，影响了工程造价，建筑的实用性也存在个别瑕疵，如因B栋外走廊飘雨增设围护，架空层、公共部分装修设计漏项，均增加了造价。上述问题将会在今后的工作中，通过组织制度建设和业务素养的提升加以解决。

总体来讲，特发和平里一期的开发是成功的，我们在项目设计、施工管理、市场研判、成本控制等方面积累了经验。目前项目二期还在建设之中，同时，也在积极寻求市场项目。我们坚信，特发地产公司在走向市场化的转型进程中，会继续追求精益化管理，探索商业模式和管理模式创新，做出更好的项目，为集团的改革和发展做出新的更大的贡献。



与市场接轨，做实做强做大

——黎明公司转型发展轨迹及展望

■ 徐德勇/特发黎明公司财务总监

提起“黎明”大家都会不经意间在前面加一个“老”字。谈起“老黎明”的历史，稍对深圳有所了解的人都会知道它是老国企，同时在脑海里马上会闪现“网络、微电机、变频器、LED显示屏、家电……”等与电子工业、高科技有关的词汇。实际上，“黎明”就是深圳在创业时期欣欣向荣社会气氛的代名词。

一、“老黎明”曾经的辉煌与衰落

1996年1月按照深圳市国有企业重组计划，将两家一级市属国有企业原“深圳市黎明电子工业公司”、“深圳市无线电工贸公司”同时并入特发，并于1997年合并后改制重组成立了现在的深圳市特发黎明光电（集团）有限公司

（以下简称黎明）。公司发展的高峰期曾经拥有总资产5亿元，净资产3亿元，年销售额8亿元，年实现利税6000万元，全资控股企业17家，员工3500人，是集研究、开发、生产、销售、服务为一体，以网络、电子工业品产销为主的综合性大中型国有控股企业。公司曾先后连续多年被评为深圳市“三超”企业，荣获市属企业盈利大户，省、市国企综合改革试点单位，深圳市出口创汇50强，工业百强企业等一系列荣誉。特别是旗下的黎明网络公司，曾在90年代初期，承建了上海证交所和深圳证交所的电子交易网络工程，率先将数字数据网络、远程通讯、帧中继等技术应用于证券交易系统，开创了证券交易无纸化的先河，并将系统集成技术成功地扩展

于金融、邮电、政府、铁路、石化、制造、医疗、环保、教育等行业，创造了无数个第一。受它的影响，曾使人们在工作、学习、生活、思维方式上发生了根本性的变化，黎明的企业声誉也曾同时在行业内外、甚至国内外名声鹊起。

然而，进入21世纪头10年后半期，由于国有企业体制僵化，管理机制陈旧，严重脱离市场化轨道等原因，一大批市场竞争性较强的项目，如网络应用、微电机、变频器、家电、LED屏幕等，随着人才的不断流失，企业也相继出售或关闭。在新一届经营班子2009年初上任时期，黎明已经成为总资产不到2亿元，净资产1.2亿元，销售收入2.5亿元，控股企业4家，参股企业2家，表面上看企业还可以持续经营，实际已是

一家濒临巨额亏损边缘的危险企业。

二、坚定做实，苦中求生，一心一意谋经营

2009年初新班子到任伊始，就展开了对黎明集团现状的分析和企业发展状况的评估。得出的结论，劣势是：公司主业不主、专业不专；人员和机构冗肿；法人治理结构及内部管理机制不健全；企业存在严重的经营风险、财务风险和生存危机。优势是：有多年建立起来的企业信誉；有一部分吃苦耐劳的业务骨干；2家经营业绩较好的参股企业；还有企业多年积累下来的可供租售的近5.8万平米物业。

所谓主业不主、专业不专，从黎明集团的销售收入构成就不难看出这一点。2.5亿元的销售总收入当中，来自代理进出口贸易的部分1.9亿元，占总收入的76%；工业收入4700万元，占比19%；房屋租赁收入1300万元，占比5%。从收入给企业带来的利润看，贸易仅为300万元，而且货源与客户两头在外，风险与收益明显不对等。工业收入中福斯特数控机床700万元，由于该企业连年亏损，技术骨干流失，企业员工人心浮动，生产管理混乱，管理漏洞明显，也属于无效收入（不能盈利）。如果减去以上两项无效收入，黎明真正有效收入仅为5400万元，同时还伴随着成本费用高企，现金流枯竭的问题。2009年初账面看似有银行存款2800万元，但在银行抵押贷款却有3000万元，并有600万元对外银行承兑担保，随时都有损失掉的风险。2008年仅财务利息费用一项就达300万元，尽管2009年对资金进行了严格控制，利息支出仍然达100多万元。

2009年初黎明集团本部有5个部门，在册员工44人，与当时的业务工作量相比，明显存在机构臃肿，冗员较多

的问题。

公司法人治理结构也存在明显缺陷：董事会、监事会多年没有换届，董事会没有执行机构，监事会常年没有过开会议事。

在公司管理体制上，各业务部门以及员工均没有实行岗位责任制，薪酬考核机制不健全，全面预算管理没有落实，企业经营目标盲目，风控以及内控漏洞较多、问题较大。

针对上述情况，新任领导班子决定从管理和资产运作两条线着手，用几年的时间夯实企业发展基础，堵塞管理漏洞，消除不稳定因素，培养新的经济增长点。具体的操作方式是：一方面，从加强企业风险管理入手，健全管理体制和机制；重新梳理企业全部业务流程，根据业务需要确定岗位，再根据员工岗位说明书，把控企业业务关键控制点；按照全面预算管理的要求，年初将预算指标分解到各所属企业和部门，再由所属企业和部门落实到岗位个人；实行考核与员工薪酬挂钩，建立起了全员考核管理体系。另一方面，从资产运作入手，一是主动处理遗留坏账，注重维护税企关系，几年来共处理企业坏账2174万元，抵税544万元，减轻了企业包袱，解决了经营中的“虚胖”问题；

二是坚决关停管理混乱、连续亏损的福斯特数控机床公司，成功解聘36名在岗员工，收回了莲塘2155平方米的工业厂房，不仅挽回了企业的重大资产损失，还使企业扭亏为盈，每年为黎明创造100多万元的净利润，同时还为将来的改造升级创造了巨大的利润空间；三是以2011年纺织品出口贸易风波为契机，坚决停止了风险与收益不匹配的进出口贸易业务，彻底消除了公司重大经营隐患；四是积极支持市场表现较好的控股参股企业的生产经营，使长龙公司铁路信号系统的产品经营与黎明公司业绩一起走出了运营的谷底，出现了产销两旺、实现利润节节攀升的良好势头；睿华公司的易特佳商场防盗产品也连续几年保持了高竞争力、高盈利、高分红的良好经营结果；五是以精细化管理、信息化技术为依托，全力挖潜企业的房产租赁业务，为保生存求发展提供强有力的资金保证；六是克服各种主客观因素的桎梏，投入资金近2000万元，坚决支持黎明镒清高科技人体安检项目的发展。经过几年的项目培养，在目前国家的反恐任务越来越重、反腐力度越来越强的大背景下，镒清项目的重大突破已经近在咫尺，相信一旦突破，产品的应用将在全国乃至东南亚遍地开花，从而



将拉开黎明集团发展的崭新一幕。

回顾几年来黎明的发展历程，尽管与“十二五”规划有较大差距，但可以说现在的黎明已经走出了2012年的经营谷底（销售收入9241万元，利润总额344万元），正在迈向目标清晰、快速发展的战略轨道。正如特发老领导所说：“黎明这几年的盈利是企业员工咬牙勒紧裤腰带得来的”。我们深知黎明的好势头来之不易，是“苦中求生”的结果，当然会倍加珍惜，同时作为黎明员工目前更有理由去憧憬美好的未来。

三、把握定位，实现转型，强力打造新黎明

时光荏苒，2014年已过去一半，每个黎明人都在认真思考，计划着自己的未来，也在勾画着企业的未来。在全国国企市场化浪潮不断拍岸的今天，我们现在拥有的资源是什么？下一步我们能干什么？怎样才能干得更好？

经过初步探讨，黎明未来企业发展的战略框架已经清晰展现出来。那就是以国企改革转型为契机，在产权制度建设上，考虑向混合所有制迈进；在管理体制上，向青岛海尔等先进企业看齐；在产业战略规划上定位于建设一个主导、两个支撑、三个平台的发展新思路。

（一）一个主导。就是在安防产业中，以开发销售高端安防系列产品作为公司的主导产业，理由是：1、近年来随着我国反恐任务日益艰巨，安防产品的市场规模迅速扩大，而且预计这一市场还会爆发式增长。根据《2014-2018年中国安防行业市场前瞻及投资战略规划分析报告》的数据分析统计，2009年我国安防产品市场规模为1900亿元，2013年保守估计已达3565亿元，未来还要以年复合增长率20%的速度向上拓展。市场扩容之快、规模之大，给我们



带来了广阔的商机。2、高端安防产品的主要市场是国家政府部门、监狱、法院、交通运输、重要反恐前线等国家要害机关和机构。由于高端安防产品大部分都是网络、电子设备产品，因涉及到信息安全和产品有效维护等问题，相对于民企和外资，这部分客户群更信赖我们国有企业及其产品。3、黎明作为老牌国企，而且在网络电子产品与科技领域摸爬滚打了二三十年，在业内具有一定的企业知名度。4、黎明镒清作为黎明2010年投资兴办的高端安防产品生产企业，尽管这几年发展速度较慢，但已经在同行业中小有名气，并积累了众多的同行和客户资源。

（二）两个支撑。指对主导产业的支撑，一是充分利用和盘活现有黎明的房产资源，配合市政府旧城改造工作，与优选的房地产开发商进行合作，从房产更新过程中最大限度地为企业创造价值；二是通过房产开发向高端物业管理渗透，提升物业管理水平，打造一支管理规范、作风过硬、行业内先进的物业管理队伍。利用上述两方面带来的利润加大对主导产业的投入，使企业快速做强做大。

（三）三个平台。指在黎明管理本部搭建好制度与监督平台、产权管理与

资本运作平台以及信息共享与现代化办公平台。

1、制度与监督平台。当今市场竞争日趋激烈，惟有加强管理，严控成本，企业才能永立潮头。企业要做强做大靠的是坚强的团队、强大的执行力。团队力量需要组织和协调，员工行为需要激励和约束，这些都离不开一套科学公正、切实可行的规章制度。

黎明本部作为执行产业战略规划的服务与监督机构，必须制定一整套科学合理的企业规章制度，并对制度执行过程和结果实施有效跟踪与监督，保证制度能在阳光下顺利执行。一个完整的制度与监督平台对未来企业的发展是必不可少的。

2、产权管理与资本运作平台。在资本市场日趋成熟的今天，为使企业抗风险基础得以保证和加强，企业能够得到快速发展的机会和机遇，运用好产权管理手段并投资金融领域无疑是企业开拓多元化融资渠道，开辟新的发展领域的一个重要途径，也是运用好约束与激励机制的重要一环。建立自己的产权管理和资本运作平台无疑对任何一家希望能够在激烈的市场竞争中立足于不败之地的企业都具有非常重要的意义。

3、信息共享与现代化办公平台。现代社会已进入信息化时代，利用现代化办公技术实现企业内部信息共享，是及时把握市场脉搏，强化经营管理，提高效率，增强企业控制力的重要手段。建设好信息化网络办公平台，将经营管理的触角和公司的经营理念伸向每一个办公角落，连接到企业每一个经营细胞，伸向产品市场的最前沿，是现代企业做强做大的基本手段，黎明的未来也当然不可缺少信息化带来的科学管理的支撑。

黎明的明天一定更光明！☀

转型发展的逻辑

李正祥 集团企业一部

近年来，世界各国政府及企业竞相推出转型发展策略，形成了声势浩大的转型大潮。美国、德国等推行“再工业化”转型，印度、巴西实施“市场化改革”转型，俄罗斯实行“平衡发展”转型，东南亚国家提出“产业升级”转型，中国则力推“发展模式”转型。国内企业界，转型发展千帆竞渡，有万科的“城市综合配套商”转型、华侨城及万达的“文化航母”转型、宋城股份的“演艺谷”转型、乌镇的“文化景点”转型、长飞的“光电子”转型、亨通的“研发型与国际化”转型。转型发展受到人们的如此推崇，转型与发展的逻辑值得研究。

一、转型是发展的基本模式

人类社会的发展，是通过不断转型实现的。专家认为，迄今为止，人类社会总体上发生了由狩猎社会向农业社会、工业社会及信息社会三次转型。国家也是如此。1750年左右，英国开始工业化革命，相继发明了纺纱机、蒸汽机等，率先开始了从农业社会向工业社会的转型，成就了“日不落”帝国。大约从20世纪50年代中期开始，美国掀起了信息化革命，开启了工业社会向信息

社会转型的新时代，成为人类向信息社会转型的旗舰。

企业是经营活动的主体，是社会转型的最重要参与者和推动者。企业总是不断通过转型，登高临远，做大做强，实现更大的发展。IBM公司的前身CTR公司成立于1911年，主要生产计算器、制表器和记录器。50年代起公司进入电子计算机行业，并成功地占有美国计算机市场70%的份额，后因受制于大型机视野，一直没有投入资源进行个人电脑的技术开发而衰退。1986年，公司开始向个人电脑转型，并打破惯例使用微软公司的DOS操作系统和英特尔公司的中央处理器芯片等，获得巨大成功，1985年其个人电脑占据了美国工商界市场80%的份额。2005年，IBM出售个人电脑业务，向互联网服务转型。2013年以20亿美金收购云计算服务商SoftLayer，构建云平台，并在全球范围内建设15个新的云服务数据中心。迪斯尼是成功转型升级的另一范例，公司成立于1923年，成立之初，其创作的米老鼠、唐老鸭、狮子王、小熊维尼等经典的动画形象就风靡全球，开创了迪士尼动画时代。1950年，迪士尼开始开发主题乐园，并同



时设立迪斯尼商店，1955年加州迪斯尼乐园正式开幕，随后主题乐园成为稳定收入来源，公司进入黄金时期。1984年，迪士尼涉足真人电影领域，专门制作浪漫喜剧片和动作片等成年观众影片，先后收购了电影界巨头米拉麦克斯和3D动画霸主皮克斯，巩固了自己顶级电影公司的地位。1989年，迪士尼成立了“好莱坞电影”品牌，在好莱坞名下制作出了一批高质量的电影，电影事业进入另一个高峰。1994年迪士尼尝试向网络传媒转型，1995年并购ABC广播公司，进入有线电视领域，利用这一平台，向全世界推广其电影和主题公园业务，1998年斥巨资收购了Infoseek，1999年投资“GO Network”网站。迪士尼通过不断转型升级，成功地从产品制造转向传媒工业，从主题公园和度假胜地的建设转到电影和电视业，最终形成了全球范围内的传媒帝国。

企业总是以一定的模式存在、参与市场和经营发展，这种模式与市场大环境相适应，同时也符合自身实际情况，没有一定模式的存在与发展是不可想象的。有了模式之后就需要固化，以便更好地运行这个模式，将其优势发挥到极致。这样，模式既张开了企业的发展空间，也设定了其发展的天花板，企业所能达到的水平与高度被限制在既定模式所能容许或承受的限度之内。要获得更大的发展，必须打破既定模式，实现转型。

二、转型，死生之地，存亡之道

转型不仅涉及到发展问题，更涉及到生死存亡问题。一种生产或运作模式，必须依存于社会与市场的大环境之中，并与之相适应。随着大环境的演进变迁，企业的既定模式也会逐步失去合理性，失去效率，这时如果不能及时转型，就难以实现盈利与发展目标，就会

在竞争中失败，甚至危及生存。另一方面，转型是一个十分复杂的战略过程，任何决策或执行中的失误都有可能延误转型，或将企业引入歧路。因此，转型是企业的死生之地，存亡之道。

无边落木萧萧下，不尽长江滚滚来。市场的大潮吞没了数不胜数的企业，没能有效实施转型是许多企业消亡的根本原因。北京工商大学证券期货研究所所长胡俞越认为，首推数码相机的柯达却倒在数码时代，可以作为产业转型失败的经典案例。创立于1880年的柯达公司，1975年柯达工程师赛尚发明了数码相机，但是由于决策层的短视和缺乏长远的战略性规划，柯达公司的产品发展重点长期围绕着已有胶卷、印像和冲洗业务打转，压制了数码相机的进步。即使在摄影技术从胶片化向数码化转型的趋势十分明显时，柯达依然沉溺于传统胶片，无法扭转全球胶卷消费市场以每年10%的速度急速萎缩的颓势，直到不得不关闭生产了74年的胶卷工厂。骄傲自满抱残守缺错失转型时机，生于相机，死于数码，教训惨痛。

三、转型，实质是革故鼎新

所谓转型，是指事物的结构形态、运转模型和人们观念的根本性转变过程。因此，转型需要在思想观念、组织机构、运行机制、利益格局等方面实现变革。在企业经营中，常常需要在技术、产品或者产业方面开展转型，但转型决不仅限于此，它还涉及到思想及组织层面的变革，重大的产业转型，往往需要思想与组织层面的根本变革。MySpace与Facebook当年同为美国两大社交网站，而今MySpace已经沉没，从中反映出企业转型的艰难。MySpace偏重于娱乐，是好莱坞式的，追求个性的青少年青睐MySpace；

Facebook则偏重于实用，是硅谷式的，高科技人员喜欢Facebook。MySpace追求自由开放，用户可以尽情修改个人页面的元素。由于缺乏统一的规划，大部分用户的页面就变得混乱和失控，影响了广告投入。Facebook页面简洁自然，很少扰乱视线的设计，广告自然醒目，吸引了较多的高层次用户。因此，Facebook逐渐代替MySpace，成为人们生活中必不可少的东西。MySpace试图进行变革，但终于没能成功，于2011年被Specific Media收购，市值缩水约94%，而Facebook则如日中天。Myspace前CEO迈克尔·琼斯认为：只有对体系进行重大的变革和完全的颠覆，才能刺激整个组织围绕着新的目标努力，才能使转型措施奏效。由于MySpace在人事和组织结构上的变动不够彻底，因而无法解决横亘在面前的艰巨任务。

不同企业的环境及其结构特征不同，决定了其转型内容和方向的多样性。有的收缩，有的扩张，有的产业链延伸，有的开辟相关产业领域，有的则需要体制与机制创新。为加快推进我国经济转型，党的十八大三中全会做出了混合所有制改革的战略决策，无疑抓住了我国经济发展与企业经营转型的关键。转型发展是集团当前及今后一个时期的战略性任务。集团的转型，不仅仅是产品、项目及个别产业的转型，而是商业模式的转型，需要实现思想观念、组织架构、运作机制等方面的一系列变革，任重而道远。凭借新一轮市场化改革的东风，借国有企业混合所有制改革之势，积极主动革故鼎新，开展企业体制改革的顶层设计，实现企业体制和运作机制改革的突破，将会有效促进集团商业模式的涅槃重生。☞

集团财务信息化建设的实践与思考

■ 尹章儒/集团计划财务部

财务信息化建设是集团财务管理工作转型的一项重要内容。该工作于2013年5月份启动，按照“分步实施，成熟先行”的原则，有计划、分步骤、模块化地稳步推进。

集团财务信息系统于6月25日通过验收。目前，系统运行正常稳定，各项功能达到预期目标，取得了较好的效果。

一、集团开展财务信息化建设的背景

集团财务信息化建设历程比较曲折。上世纪90年代初期，就开始了会计电算化，2000年在深圳市率先实行财务集中核算，但由于当时的财务软件、计算机软硬件、网络等原因，2007年回到各企业独立运行的模式。随着集团经营规模的扩张及产业链的延伸，财务信息化水平不适应企业经营管理要求，主要表现在以下几个方面：

（一）财务信息化缺乏统一规划，各企业财务信息化水平参差不齐，所使用的财务软件也不尽相同，兼容性差。

（二）集团各企业财务信息系统均独立运行，数据无法实现联网，不能实现共享，财务信息收集不便，质量不高，效率低下，整体战略价值难以体现。

（三）财务数据应用方面，信息孤岛大面积存在，数据集成与应用不便，难以形成集团管理必须的决策支持。

（四）财务管理信息化不适应内部控制要求。无法对财务实行实时监控和



流程化管理，存在一定的财务风险；不相容岗位权限没有完全分离，管理制度不健全，安全存在隐患。

因此，利用现代信息技术，建立规范、高效、稳健的财务管理体系，推进财务信息化建设和应用，提高财务信息化水平，提升财务管控能力，是实现集团财务管控和管理创新转型的一项重要内容。

二、集团财务信息系统建设的工作开展情况

（一）制订《特发集团财务信息化建设规划方案》。通过分析集团财务信息化现状，制订了《特发集团财务信息化建设规划方案》。按照“分步实施，成熟先行”的思路，将财务信息化作为集团信息化的先导和突破口，有计划、分步骤、模块化的推进集团的信息化建设。

（二）组织开展调研工作。通过对下属企业的调研，了解企业的财务信息化状况、需求、硬件软件网络等情况，广泛收集意见和建议。通过走出去，到信息化建设效果较好的单位考察学习，增长见识，开阔思路，借鉴先进的做法和宝贵的经验。

（三）招标选型，确定软件供应商。在前期调研、访谈的基础上，明确了财务信息系统实施范围和功能需求；编制招标书，制订了评标标准，组织招标。经过集团聘请社会中介机构预审小组评审，集团经营班子会议确定中标方。

（四）制订具体实施计划和方案。为有效组织开展财务信息化工作，成立了由特发集团与软件商家相关人员组成的项目组，制订详细实施计划，明确各阶段工作目标和责任人。

(五) 购置系统硬件和软件, 安装调试, 上线运行。根据系统需求, 采购服务器、网络等硬件设备, 部署系统, 上线正式运行。

三、财务信息系统建设的主要成效

系统开始实施时, 正值年终决算, 时间紧、任务重, 财务人员克服困难, 加班加点, 努力做好实施工作。从目前使用情况来看, 达到了预期目标, 主要体现在以下几个方面:

(一) 实现财务数据的大集中管理。财务数据存储在集团数据服务器中, 各核算单位只需安装客户端, 通过网络传递数据, 加工处理由应用服务器端完成。财务数据大集中管理后, 实现了有效的集成, 数据采集更加便捷。由于系统维护在集团层面, 减轻了基础核算单位的维护工作量。

(二) 统一核算体系, 规范财务行为。通过集中的财务数据, 将系统所有的基础资料进行统一管理, 统一会计政策(如会计科目、会计期间、外币、计提坏账准备方法、折旧政策等等), 为集中核算提供了基础保障。通过对会计科目的全面梳理, 设计了适合集团的科目体系, 集团统一设置了700多个科目, 根据各企业实际情况, 逐一分配使用; 考虑到国资监管对六项费用的管控要求, 分别予以设置; 为了便于采集数据, 与薪酬体系、国资快报年报体系相适应; 银行存款按金融机构核算, 金融机构由集团统一设置, 银行账户由企业维护。

(三) 实时掌握财务状况, 有效监控财务行为。财务数据大集中后, 财务信息更加及时、完整, 查询更加便利, 可实现从集团合并报表到子公司个别报表、账簿、凭证的穿透联查。可以随时掌握财务信息, 达到实时监控的目的。

(四) 通过 workflows 的管理, 规范集团业务流程, 实现了有效的内部控制, 提高了业务协同处理质量和效率。如: 凭证的录入、复核、审核、记账, 有严格的权限控制和规范的处理程序; 内部往来、资产调拨等业务, 通知单经双方确认后, 才能入账, 方便了核对。

(五) 更加方便快捷的报表处理。集团统一规范财务报表体系, 设置报表模板、报表勾稽关系, 分发下载使用, 各核算单位可随时自动生成财务报表。合并范围内的子公司报表上报后, 集团审核接收, 编制权益投资、内部往来、内部销售等抵销分录, 自动生成合并报表。合并报表处理全部难过系统处理, 大大提高了质量和效率。

四、财务信息化建设的几点体会

集团财务信息系统建设过程中的一些做法和体会总结如下, 供借鉴参考。

(一) 领导的重视和参与, 是系统成功实施的关键。信息化建设是一项复杂的系统工程, 贯穿企业经营管理各个方面和环节, 涉及范围较广, 领导的重视和参与, 是系统成功实施的关键。集团领导高度重视财务信息化建设工作, 总经理多次听取工作汇报并指示, 分管的副总经理统筹协调, 积极推动财务信息化工作的开展。

(二) 信息化建设不能等和靠, 也不可能一蹴而就。信息化已成为再造管理流程与业务流程、提高工作效率、提升企业经营管理, 提高企业竞争力的重要手段。信息化建设领域很广, 不可能等全部条件成熟了才上马, 一味地等和靠, 将裹足不前, 丧失机会。另外, 信息化建设是一个循序渐进的过程, 不可能一蹴而就, 不要贪大求全, 成熟一块, 实施一块, 以点带面, 各个击破, 最终建成较为全面的信息系统。具体应用上, 先实现基础功

能, 再逐步完善提高。

(三) 做好顶层设计和前期调研工作。要明确系统目标, 特别是对于方向性、全局性的, 一定要慎重考虑, 要有前瞻性, 因为系统性的设置, 以后再变更难度很大。要重视调研工作, 通过对企业的制度体系、管理框架、业务流程等了解, 才能提出切实可行的解决方案。

(四) 以我为主, 发挥积极性和创造性, 有效实施。一般认为, 信息化建设, 有成熟的软件和现成的模板, 按实施的要求做就可以了。但是, 各企业实际情况不一样, 行业特点、业务性质和管理要求不尽相同。所以, 一定要从实际出发, 以我为主, 不照搬照套, 不盲从, 充分发挥主观能动性, 创造性地工作, 这样才能取得比较好的效果。同时, 要与实施顾问保持良好合作关系, 充分利用其资源。

(五) 夯实财务信息化基础工作。财务信息化基础工作是关系财务信息化成败的关键, 必须做好制度统一、流程梳理和分类编码等标准化建设基础工作。

(六) IT技术有力支持是顺利实施的保障。信息系统建设对计算机、网络通信等IT技术要求较高, 需要加IT部门的参与和配合, 才能保障系统的安全稳定运行。

(七) 重视培训和交流。做好培训工作, 是财务信息系统顺利实施、稳定运行与深化应用的前提。每个企业重点培养一名对系统比较熟悉的财务人员, 带动本单位财务信息化的开展。组织交流活动, 利用集团财务群, 发布信息, 交流经验, 共享成果。

(八) 完善工作机制。实施过程中, 实行周报制度, 实行节点管理, 每周汇报进展情况, 布置下周计划任务; 及时发现存在的问题, 提出解决措施和建议; 建立严格的考核制度, 责任到人。◀



实施企业标准化管理, 提升运营效率和效益

■ 程海水/特发地产公司

特发地产公司自2013年7月份开始, 根据集团领导提出的“构建管理模块、聚集竞争优势”要求, 对岳阳项目与龙华项目(一期)开发经验进行了全面总结, 到去年底已完成投资开发、规划设计、工程管理、销售管理、招投标管理等5个模块的构建。今年4月份, 公司又启动了对这两个项目的“回头看”活动, 深入开展项目后评价, 要求相关部门与项目部对项目开发的成功经验尤其是存在的问题与缺陷进行梳理提炼, 并开展数据库的建立与维护、制定住宅设计标准指引等。

从实质意义上讲, 无论是模块化构建、设计标准的设立、数据库的建立, 还是对项目进行后评价, 都是为了

在总结经验、汲取教训的基础上探索建立起与市场接轨且符合公司实情的一套能固化、可复制的工作标准与流程标准。建立工作标准即是设立技术标准, 如同实体法的立法; 建立流程标准就是设立管理标准, 好似程序法的立法, 这两者共同构成企业标准化。

企业标准化, 即是以提高经济效益为目标, 以搞好生产、管理、技术和营销等各项工作为主要内容, 制定、贯彻实施和管理维护标准的一种有组织的活动。企业通过实施标准化管理, 能够把生产全过程的各个要素和环节组织起来, 使生产管理的各项活动达到程序化、规范化、制度化、科学化, 达成最佳的生产秩序, 产出最合适的产品,

实现最合理的销售，最终实现效率的最大限度提升与效益的最大化。

凡是管理杰出的企业都是实施标准化的典范。海尔集团经过长期探索，创造了一套被称为“超越中国企业现状的卓越管理标准”——OEC管理模式，把企业内所涉及的所有事情分为“硬件”与“软件”两类，建立总账，做到系统完整，不漏项，并将总账中所列的“硬件”与“软件”通过层层细化落实到各级组织、各个岗位，明确各个岗位的管理范围、工作内容、工作标准、工作频次、计划进度、完成期限、价值量大小等。在具体实施过程中，每位员工必须依据控制台账的要求，开展工作，同时也允许每个人在相对自由度下进行创造性的发挥，力求以最短的工时完成达到标准甚至高于标准的工作。

万科、恒大、龙湖、万达等房地产龙头企业在行业内率先启动了产业、IT、产品的标准化。恒大地产追求成为“中国标准化运营的精品地产领导者”。而龙湖地产则一直扮演着“输出标准、不断创新、引领市场”的角色，一直默默走在标准化道路上，坚持不懈地实施产品标准化、管理标准化和物业服务标准化，并在继承的同时，因地制宜地螺旋式上升，要求所有项目90%采用标准化产品，10%自行创新。多年经验总结与积淀后形成的运管体系和服务指引确保了“重庆龙湖”成功模式的快速复制。龙湖地产从2004年开始启动全国扩张，到2010年的6年时间内便成功布局全国11个大城市并在多地奠定高端市场领先地位。这一切无疑与其产品标准化、运营标准化、服务标准化密不可分。

无数成功的经验表明，标准化是规范企业内部管理、提升管理水平的坚实基础；是企业合理配置资源、控制成本、提高经济效益的有力抓手；是提升企业核心竞争力的重要举措。但在实际工作中，对于许多企业来讲，标准化建设却没有得到足够的重视。究其原因主要有三：一是标准化是一项基础性的工作，不能像生产、销售那样能立刻带来经济效益，因此没有长远战略规划的企业对此视而不见。二是有的企业认为现有的一套制度够用，表现得自我满足、固步自封。三是有的企业认为这项工作难度较大，费时费力，担心劳而无功，存在畏难情绪。

对于房地产行业而言，随着国家宏观调控政策的不断出台与市场日趋理性，“只要拿到一块地，就一定会赚钱”、“只要能造出来，就不怕卖不出去”的好日子已经成为了“过去式”。从传统的粗放式管理向精细化运营转变是行业发展的必然趋势，标准化革命将是挡不住的行业潮流。为积极应对这一潮流，特发地产公司在推进项目开发建设的同时，近两年全面启动了公司制度化、规范化、信息化建设，加快走向市场的步伐，为实施企业标准化管理打下了良好的基础。2013年完成了组织架构的重构、绩效管理制度修订；建立了与市场接轨的薪酬体系、办公系统信息化；完成了房地产开发主要业务板块的模块构建。今年将完成两个项目的后评价、人力资源与财务管理的模块化构建，完善住宅设计标准指引，强化数据库更新与维护，进一步推行人才招聘市场化，加大全员培训力度，启动财务管理和人力资源管理的信息化，全面梳理修订规章制度，同时积极物色新的开发项目——目前天鹅工业区城市更新项目已取得积极进展，岳阳鹏瑞·珑庭二期项目也正在与当地政府洽谈中。地产公司正在用标准化牵引和倒逼市场化、职业化、制度化，同时又以市场化、职业化、制度化推动和促进标准化，努力实现两者相辅相成、相得益彰。

建立标准化体系，实现企业标准化管理对于“不甘平庸、追求卓越、渴望赢得信赖与尊重”的特发地产而言，是其必然选择与不懈追求。合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。标准化需要长期持续积累沉淀，对于仍处于制度化建设草创阶段的我们特发地产，企业标准化将任重而道远。

如何提高培训的效果 ——企业员工培训应关注的几个问题

■ 邹立/特发小梅沙旅游中心党总支书记

许多企业常常发出如此的感叹与困惑：“我们开展培训活动并不少，聘请培训讲师也很多，培训费用投入更不菲，为什么培训的效果总是不好呢？”其实，道理很简单，好的培训一定要从能够解决企业的实际问题出发，针对培训需求进行课程安排，课程内容必须具备实操性，并能在以后的工作中加以运用。因为再高的理论、再漂亮的方案、再完美的培训，如果企业没有办法去实施和运用，那一切都等于零。

对一场好的培训来说，首先，必须度身定做，具备时效性。每个企业如同每个人一样，都有自己不同的个性特点，都有自己的文化、背景以及自身存在的问题。培训前须考虑要解决什么难题，这些难题是不是核心问题；员工的综合素质怎样，能不能达到预计的培训效果等。企业汇聚了四面八方的人，受教育的程度、学习的理解力等都不一样，这就要求培训必须根据企业当前出现的相关问题设计解决方案，避免晦涩难懂，并根据培训对象的不同为其提供提升技能的方法，使员工掌握解决问题的要领和关键所在，这就是人们常说的“授人以鱼，不如授人以渔”。有实效的培训应该能够及时解决企业当前迫切需要解决的难题，使企业达到组织管理协调、人员调配顺畅、分工协同有序的目标。

其次，培训的形式要生动活泼，具备实战性。在企业实施培训的过程中，适时安排讲一些能够开启心智活跃气氛的故事，讲一些在我们身边发生的实实在在的案例，同时安排受训员工进行现场模拟和讨论等互动，以此来增强员工参与解决问题的积极性，使员工在快乐的培训氛围中掌握知识点，轻松学习，轻松记忆，这样就可使知识的掌握更加牢固。

再者，培训要学以致用，具备实用性。企业员工经过培训，在日常工作中结合培训的内容熟练运用，可以避免平时的错误习惯影响，工作安排就会更加注重有序性和合理协调性，工作效率就会有大幅度的提高。



最后，培训要持之以恒，具备持续性。企业员工培训是一个长期性工作，培训无处不在。新员工的加入、工作岗位的变化、技术的改进等等都促使企业必须对员工进行培训，使企业由上至下形成统一的观念：培训并不是年轻员工的专利，无论任何年纪，都应“不断学习”。

现代企业对员工的要求越来越高，培训的重要性不言而喻，一个企业要想在现代社会的竞争中立于不败之地，就必须重视对员工的培训。企业对员工培训得越充分，就越能发挥人力资源的高增值性，从而为企业创造更多的效益。

近两年来，特发小梅沙旅游中心针对培训管理方面较为薄弱的环节，作了全面梳理和改进，重新制定和规范了小梅沙旅游中心培训管理规定，开发和设立了新员工入职培训系列课程。在新员工入职培训中，加入了“总经理给新员工的一封信”、服务礼仪和服务心态学习，以及景区服务中常见问题演示等环节；在2013年底，还建立了自己的内训师团队，这一切都是希望通过培训，能够逐步调整员工知识结构，增强服务意识，确保服务质量，提高敬业精神，形成良好的职业道德，从而提高员工综合素质和企业经营管理水平。





争先恐后，奋力攀登

——集团总部与物业公司举办登山联谊活动

■ 姜海忠、朱坚胜/特发物业管理公司

6月27日下午，东莞市塘厦镇大屏嶂森林公园欢声笑语、气氛热烈。为加强企业文化建设，丰富职工文体生活，集团总部与特发物业公司联合举办登山联谊活动。集团党委书记、董事长张俊林、党委副书记、纪委书记林婵波、副总经理李明俊等领导和本部全体员工及深圳区域各分支机构副职以上人员参加了登山联谊活动。

当天下午3:40左右，参加活动人员先后抵达预定登山地点。特发物业公司

做为本次活动的组织者，由总经理高天亮致辞，向集团领导简要汇报了特发物业近期的工作情况，并向参加此次活动的人员表达了良好的祝愿。

为增加活动的趣味性，集团总部和物业公司人员男女混合搭配，分红、黄、蓝、绿4组进行登山竞赛。下午4:00活动正式开始，大家争先恐后，你追我赶，奋力向山顶登去。一路上，尽管天气闷热，大家大汗淋漓，但充分享受了登山健身的乐趣，同时尽情欣赏了大自然的美丽风光。由于这里的登山道上陡坡一个接着一个，途中基本没有喘

息停留的地方，对登山的人来说是一个不小的挑战。但在集团和物业公司领导的鼓舞和带领下，大家纷纷互相打气，团结协作，战胜了因为闷热天气和山道带来的困难，挑战了自己的精神意志和体能，成功地抵达登山活动的终点。活动结束后，蓝队获得了冠军的好成绩，绿队、黄队、红队分列二到四名。

通过此次登山活动，大家在紧张的工作之余放松了心情，锻炼了身体，增强了团队凝聚力和战斗力，集团和物业公司进一步加强了彼此之间的沟通与联系。

星光灿烂展风采

——集团总部举办5月份“员工之星”竞选活动

■ 张小愉/集团企业一部

6月12日下午，集团总部在发展中心26楼会议室举行5月份“员工之星”竞选活动，集团总部部门副职以下人员27人参加，集团领导及各部（室）负责人到现场观摩指导。

在集团机关工会委员张小愉的主持下，本期4位“准星星”逐一登台演讲：办公室员工黄越天律师以十足的“教授范”为大家讲述了工作中发生的两份收据背后的故事，使大家在不知不觉中上了一堂生动的法律课。计划财务部员工黄敏红，与大家分享了多年来在出纳这一平凡工作岗位上的坚持与艰辛，让大家深刻体会到一个人如何在平凡的岗位上通过严谨、规范、细致的工作态度做出不平凡的成绩。人力资源部员工祝高玲，这位刚来集团一个多月的同事，通过她气场十足的演讲，获得了一双双赞许的目光，使大家记住了“复杂事情简单化，简单事情流程

化，流程事情标准化，标准事情模块化”的管理精髓。审计监督部员工杨灿，以深情演讲，除展现了他在日常工作中的积极主动、勤奋好学、善于思考，同时也体现出他在生活中的模范丈夫及奶爸形象。

在“准星星”们的精彩演讲带动下，台下各位点评代表对各位“准星星”的点评一样是精彩纷呈，火花四射，其中不乏深刻、细致、幽默、别出心裁的点评。历经了4位“准星星”的演讲及两轮多位点评代表的点评后，大家根据投票规则选出黄敏红为5月份的员工之星。

5月份的“员工之星”竞选活动，在“星星”、“准星星”们及主持人的合影中拉下帷幕。舞台虽小，精彩无限。通过这一平台，可以让老员工认识、了解新员工，让大家都有机会展现自己的职业风采。



链接：“员工之星”——黄敏红事迹介绍



我是1997年来到特发这个大家庭，一来就跟钱结下不解之缘，那时候我还是一个年轻丫头，转眼间已成了孩子他妈。这十几年的光阴我见证了特发从辉煌走到低谷，又从低谷走向辉煌。我刚到特发就在财务公司，主要是搞融资，那时候集团的资金都是通过财务公司融回来的。由于短债长投，加上1998年金融危机，资金链断裂，最后导致财务公司倒闭。因财务公司很多债务都是集团提供担保，所以我就和这些债务一起打包来到了集团。记得我到集团那天是1999年12月25日，当时大家都笑我给集团送去一份“大礼”。由于当时集团人事发生变动，金融机构纷纷登门“拜访”，要求按时或提前还款，但当时集团的资金处于极度紧张的状况。那时资金科只有3个人（柯言、陈伟胜和我），管理的贷款金额达10多亿元（还不包括财务公司的债务），“男主外、女主内”，他们两个男的负责跑外勤，跟银行洽谈业务，跟上级部门汇报工作，我负责内务。每天我上班的工作就是写请示，写申请，写到期支付单，写大额支付支票（因为出纳只管现金和小额款项的支付）和准备贷款资料等等。那时候我在公司走路都得跑，因为要争分夺秒，不然的话当天的工作无法按时完成。虽然很累但很开心，因为

付出的劳动换回了成绩，贷款一笔笔按时完成转贷，上级部门给予了支持，给我们调拨了资金，我们与银行的紧张关系逐渐缓解。

公司资金最困难的阶段挺过去了，我也开始新的工作了。2003年，因为工作需要我兼做出纳。出纳工作在人们的眼里认为很简单，只是按单付款就行，没有任何技术含量。其实出纳工作要做好不容易。因为出纳是个特殊岗位，职业道德要求比较高，要人品好，因为每天跟现金打交道，人品很重要。虽说“常在河边走，哪有不湿鞋”，尤其是在现今追求物质、金钱的大氛围里，做到这点殊属不易，但我做到了。“君子爱财，取之有道”，不是自己的应得的就不能要，人品是千金难买的。责任心也很重要，既然公司将资金交给你管理，你就要保证它的安全，保证它用在刀刃上，为此，我总是想方设法地做好这些工作。

现在公司的经营状况非常好，资金十分充足。我还是那样忙，但忙的性质不一样了，现在是忙着将钱生钱，在保证各个项目资金正常运用的情况下，将空闲部分进行理财，使其收益最大化，这就可以增加投资收入，减少财务费用的支出。

出纳是一个服务性岗位，要为大家提供现金报销服务，小额报销随来随报，大金额的就会跟经办人说明情况，把金额记下来等有钱马上通知经办人（因为制度有规定，每天现金库存不能超过2万元）。在报销过程中认真检查单据，发现问题及时跟经办人沟通，重新补充或更换单据，这样就可以避免以后出现不必要的麻烦。

大家都知道，出纳要经常跑银行转帐，一般人转帐把支票给银行就算完成了，整个结算过程不会去多了解，但我这个人好学，什么事都要知道个一二三四，每次去转帐时就和柜员聊天，了解他们的操作规程，了解什么时候转账既快又省钱，走那条线会快捷些，从而节省了资金在途的时间，由此可节省财务费用，所以现在的客户经理都说我比他们更清楚结算流程的操作。

我在集团计财部工作已经15年了，经历了4任财务部长。时光虽匆匆流逝，但我对自己工作的那份热情、那份责任依然没变，我想在这平凡的岗位上，把自己的工作做得最好。☺



特发信息工会筹组“兴趣爱好者会”等二则

■ 杨秋娜、李秋旋/特发信息公司

6月13日下午3:00，特发信息工会组织的“兴趣爱好者协会”筹备工作会召开，公司各单位工会主席、工会委员以及工会管理委员会成员参加了会议。会议讨论通过了《兴趣爱好者协会章程》，协商确定了协会管理委员会及各协会分会的人选。“兴趣爱好者协会”是特发信息公司员工“八小时之外”的健身娱乐平台、益智交友平台、互动激励平台。筹组该协会，目的是为公司员工创建一个积极向上、充满活力的企业文化氛围。

另：特发信息光纤公司举办跳绳比赛

为更好地培养“每天运动一小时，健康工作五十年”的工作生活理念，让员工每一天都更加充满激情地投入到工作中，5月20日，特发信息光纤公司组织了一场全员参与、别开生面的跳绳比赛。

比赛分团体赛和单人赛（分男女组）。随着一声令下，单人比赛开始，选手们一次又一次地跳跃，跳绳在空中飞速地转动，场外的呐喊声、助威声此起彼伏，比赛一次次被推向高

潮。团体赛更是异彩纷呈，大家生龙活虎，一个接一个穿梭在跳绳中间，动作敏捷，默契配合，体现了团结的力量。

比赛展示了特发信息员工不怕困难、勇于超越的良好精神面貌，同时，让员工感受到了特发信息光纤公司的团结与和谐，增强了员工为公司的发展而不懈努力信心。☺



特发小梅沙举办“小梅沙，我可爱的家” 征文评奖活动等三则

■ 赵娉、陈曦、季帆/特发小梅沙旅游中心

6月6日晚，特发小梅沙旅游中心在海滨沙滩举行“小梅沙，我可爱的家”征文评选活动颁奖仪式。中心党支部书记邹立介绍了征文评审过程，宣读了征文评选结果：征文活动共收到各种形式的征文19篇，共设立了4个奖项，顾燕获得一等奖，赵刚贵、程华菊获得二等奖，吴开杭、陈曦、欧阳晶、秦奇花获得三等奖，陈思章、唐郭奇等12名同事获得优胜奖。征文比赛的作者紧扣小梅沙及公司发展脉搏，结合本职工作，通过亲身经历以及身边所见、所闻、所感表达自己的真情实感，表达出对“小梅沙——我们这个共同的家”满满的爱。

另：6月6日，特发小梅沙旅游中心举办第二届沙滩趣味运动会，充分利用现有的资源，开展了一场惊险又刺激“智勇大冲关”水上运动会。在广阔的海面上设有

充气赛道，并在此赛道上设置了各种障碍物，通过攀、爬、滑、跑、跳各种方式，最后全员到达终点所用时间最少的队伍获得胜利。比赛考验的不仅是体力，还有团体的协作能力。最终，海洋世界代表队夺得优胜奖；中心代表队以及酒店代表队分别获得了最佳组织奖和最佳风采奖。

再：6月1日，第三届小小驯养员决赛在特发小梅沙海洋世界举行，小小驯养之星最强诞生，让参赛孩子们度过了一个学习和玩乐并重的儿童节。

16名小选手经过5月24日激烈的初赛选拔，积分排名前8位者成功晋级到六一的决赛当中。他们在海洋世界2位出色的驯养员带领下，学习如何驯养白鲸和海豚，给前来海洋世界的游客上演了一场“孩童界与动物界零距离的特别表演”。8名候选小小驯养员在决赛的表现令人惊讶，他们动手能力和思考能力十分强，只需要驯养师小小的提示便熟练地做出各种与白鲸海豚互动的指挥动作，而且与动物正式接触的时候完全没有退缩，有模有样地完成各种动作表演。

决赛中设置了“齐心协力，画画任务”和“眼明手快，拼词游戏”，让父母与孩子们共同完成益智亲子游戏。通过游戏，让父母们明白平日自己与孩子们的默契是如此的薄弱，提醒他们在往后孩子们的成长路程中要多多参与其中；同时也让孩子们知道合作精神的重要性！海洋世界还为孩子们举办了海洋趣味体验课程和比赛，让他们通过知识竞答学习海洋动物知识、通过操作规范掌握海洋动物驯养本领、通过动手制作来抒发对海洋的梦想与热爱。



全员学习，全面提升 ——特发地产公司网络学院正式启动

■ 蒋艳军/特发地产公司

为提高员工素质，实现全员培训，建立学习型组织，特发地产公司今年与上海时代光华教育发展有限公司合作构建了特发地产有限公司网络学院。网络学院除了具有2000多门通用课件（涵盖领导力、执行力、综合管理、职业素养、人力、财务、营销服务、职业经理人等）外，还专门提供了150多门房地

产行业专业课件供员工学习。

6月12日上午，地产公司召开网络学院启动大会，全体员工参加。会上，时代光华的培训老师对网络学院的内容进行了介绍，对如何学习课件进行了操作培训。人力资源部宣讲了网络学院的管理制度，包括职责划分、学习实施及学习管理等内容，使员工对网络学院的

课程学习有了全面的了解和认识。最后，公司领导阐明了学习的重要性，告诫大家不学习就会停滞不前、面临淘汰，要求每位员工都要不断学习，不断进取。公司构建网络学院的目的就是为员工创造一个很好学习平台，让员工通过学习，积累更多的知识和技能，提升文化素养和工作能力。



博爱助困 与爱同行

■ 李晓佳/特发物业管理公司

“博爱助困 与爱同行”单位主办，特发物业公司特发小区管理处协办，在特发小区举办公益爱心捐赠活动。活动由深圳第一现场、宝安电视台、龙岗电视台、《深圳特区报》、《宝安日报》、《深圳侨报》共同监督、跟踪。

这次活动是为了给贫困山区捐赠衣服等物品，同时给居民一个表达爱心的平台。深圳是一个现代化大都市，每家每户

多少都会有一些用不着又舍不得扔的东西，堆在家里既占地方又是一种浪费，而那些生活在贫困山区里需要帮助的人，他们的生活物资极其匮乏。只要我们抽点时间把家里多余的书籍、衣服和鞋子整理出来，把它们捐到山区，这些物品就能得到更好的利用，更有价值。

活动开展不久就得到了特发小区居民的大力支持，居民有衣捐衣，有物捐

物，甚至有的带着小孩一起拿出家里新买的物品来捐赠，培养孩子的爱心。每个楼道单元门的“爱心桶”不一会就放满了居民的爱心物品。主办单位每天固定时间派车统一收集装车并分类，之后将这批物品运往山区，送到需要帮助的人们手中。活动圆满结束后，主办单位也特意送来锦旗，感谢特发小区管理处给予的配合。



深圳城市更新政策现况和趋势简析

■ 杨锐/特发黎明公司

一、深圳2010年-2013年城市更新项目审批分析

(一) 新批拆除重建更新项目数量和面积逐年减少

1、《深圳市城市更新办法》自2009年12月1日开始实施至今，列入各年度计划内的项目总量为390个，拆除重建总面积达到2895公顷，另有11个大体量的统筹规划片区由政府部门统一组织规划编制。

2、各年度新批项目数和面积呈逐年下降的趋势。尤其在2013年，新批项目数比上年下降一半以上，说明政府部门有意识地放慢了审批节奏。同时也说明前期已批准的城市更新项目实施进度不理想，需要较长的一段时期来消化推进。

(二) 特区内外的城市更新项目审批情况对比

1、相对于特区内而言，关外旧村、工业区的城市更新特

点是①更新单元规划限制较小（特区外区镇只有少量区域完成了法定图则）；②单个项目体量较大；③居民（村民、集体经济组织）参与意愿较强；④等面积土地上产权集中度更高。因而实施推进难度相对较小。

2、从各年度公示计划可以看出关外获批更新项目总数量和项目平均面积是特区内的2倍，总体拆除重建面积为特区内的3倍多。这说明特区外的更新项目在申报、审批、规划、实施等操作层面比特区内更具便利性。

(三) 鼓励旧工业区和城中村更新，控制旧居民区更新

1、2010年第一批城市更新计划中试点列入了8个旧住宅区更新项目，此后再没有旧住宅区更新项目得到批准。

2、至2012年1月21日《实施细则》公布时，已批准试点的8个项目均无实质进展。2013年1月25日，市规土委发布了

对万科南苑新村更新单元暂缓执行的公示。2013年3月28日，在市规土委的新闻发布会上，有关领导进一步明确旧住宅区原则上不纳入拆除重建类城市更新。

3、今后一段时期内，凡以旧住宅区为主的更新项目基本上不可能通过审批列入年度计划，而综合型更新项目（比如某片区或某路段）旧住宅所占的比例也逐步在收紧，旧工业区和旧村（城中村）将是拆除重建类城市更新的主角。

(四) 新批城市更新项目体量逐年缩减

1、2009年10月20日随《深圳市城市更新办法》下发的《申报指引》第二条申报条件规定：“城市更新单元总用地面积不宜小于3公顷”；2010年6月13日下发第二份《申报指引》取消了3公顷的要求，改为“零散用地……原则上不得单独拟订为城市更新单元。”在附注中指出：“本指引所称零散用地指根据《深圳市城市规划标准与准则》用地面积小于1万平方米的用地。”因此，在2011-2013年的城市更新年度计划中，特区内项目面积的众数为1公顷，而特区外基本在3公顷左右。

2、大体量的项目能够得到政府的关注，但体量大在规划实施方面难度也很大。因此随着城市更新转向推进落实阶段时，新增批准项目体量也呈现出不断缩减的趋势。今后，特区内将可能更多出现“大范围规划，小范围分期实施”的务实做法。

二、城市更新项目申报的实质影响因素和政策

(一) 在城市更新中利益相关者和影响因素

1、政府部门：市、区、街道三级政府对城市更新赋有经济发展、规划建设和社会维稳以及其他一些不同的利益诉求。其中社会稳定评估是关键因素。

2、申报和实施主体：城市更新区域的申报和实施主体有基层政府部门、开发商、自主更新的业主单位以及相互合作、参与、竞争的情形，各方利益要平衡实属不易。因此，申报和实施主体的背景实力是其中关键性的影响因素。

3、业主和产权：在业权比较分散的地块，存在法人单位业主、集体经济组织业主、个人业主等不同的产权状况，各业主对自有物业参与城市更新的认识和态度有很大差别，甚至完全对立，导致社会矛盾激化。因此产权集中度是一项关键指标。

4、社会舆论：舆论关注的居民动迁问题成为社会热点，城市更新政策和实务操作也随着舆论风向摇摆不定。舆论导向的大气候和小气候也是政府部门审批申报实施城市更新项目考虑的重要因素。

在同一个更新项目中，各种因素相互角力，形成多方博弈的局面。由于变量众多，在每个项目中的权重无法精确测量，这构成了城市更新项目申报和实施的复杂性。

(二) 2010年以来城市更新政策的实际执行

1、《深圳市城市更新办法》突破了“招拍挂”的旧改模式，鼓励以市场的手段挖掘土地潜力，但由于种种原因目前实际执行的进展效果并不理想。

2、2010年列为试点的8个旧住宅区更新项目中影响比较大的万科南苑新村项目已公示暂缓，罗湖区益田木头龙项目至今仍是僵局，而且发生了数起针对未搬迁业主的暴力冲突事件，在社会上产生了负面影响因而使局面更加复杂。这导致在《实施细则》中强调不鼓励旧住宅区拆除重建的原则。

3、《深圳市城市更新办法》初衷是引导业主自主更新，避免“招拍挂”的一些弊端。但实际上，业主必然需要引入更专业的房地产开发商。开发商对项目资源的竞争引发了开发商之间的矛盾、开发商跟业主之间的矛盾以及意愿不同的业主之间的矛盾，加大了项目操作难度。2013年以来，政府部门把社会稳定评估放在了首位。在一些非正式场合中，城市更新部门的官员表示：项目只要有一户业主上访，就首先要暂停。因此各级部门对新项目的报审日趋审慎。

三、城市更新政策变化的趋势分析和《1+6文件》

综上所述，2010以来的深圳市城市更新政策目前在实际操作中存在较大的阻碍，尤其是在比较成熟的市区地段进行的城市更新项目更是具备复杂性和长周期的特点，甚至引发了一些不稳定的社会隐患。预计今后将有可能出台其他政策或对现行办法进行再次调整。

2013年1月7日，深圳市政府制定下发了《深圳市人民政府关于优化空间资源配置促进产业转型升级的意见（1+6文件）》。该文件主要针对原有的农村集体产业用地政策做了一些修订和整合，与现行《深圳城市更新办法》也有一些交叉重叠部分。2013年12月20日，首宗根据《1+6文件》的宝安区福永街道凤凰社区A217-0315宗地成功入市交易，这宗农村集体工业用地的成交被媒体称为破冰土地二元制，具有重大意义。其对未来深圳市的城市更新究竟会产生何种影响？有待进一步的观察。◀

参观上海海洋馆、长风海洋世界心得

■ 杨义敏/特发小梅沙海洋世界

2013年底，我们被公司推荐到上海同行对标学习，参观上海海洋馆、长风海洋世界。现将参观情况及心得与大家分享。

一、上海海洋馆：展示主题全面、系统、丰富

该馆位于上海浦东新区，东方明珠旁边，优越的地理位置让海洋馆获得了更多的商机。整个场馆分为3层，包括长江流域珍稀水生生物展、拯救鲨鱼展、武林大会、特别展览区等4个大展区；而特别展览区又分为淡水区、海水区等2个中展区及各数个小展区，其中淡水区包括中国区、南美区、澳大利亚区、非洲区、东南亚区等5个小展区；海水区包括冷水域、极地、海岸、珊瑚礁斜坡、近岸珊瑚礁、石斑洞穴、鲨鱼海湾、珊瑚礁等8个小展区。大大小小共有19个展

示区，并分别赋予不同的展示主题。

长江流域珍稀水生生物展。主要展示中华鲟、花鳗鲡等。这些看似普通、外形并不出众的鱼类，有些已经是国家Ⅱ保护的野生动物，如花鳗鲡。而中华鲟是世界现存鱼类中最原始的种类之一，被世界自然保护联盟列为濒危物种，也被誉为“水中的大熊猫”和“长江鱼王”。而其他一些品种因为没有华丽的外表且没有太多的经济价值，只能通过一些水产研究机构或少数的渔民手中得到这些鱼类。但正因为是中国本土的鱼类品种，因此受到了老外游客们的青睐，据说但凡来参观的老外都对这个展区都非常着迷。这本是一个流动展区，会根据游客的反映来考虑是否更换主题或布景，但从2011年开展以来反响一直非常好，到现在一直没有更换，说明本土的、民族的、有特色的产品同样

具有市场竞争力。

武林大会（水生动物生存竞技仿生展）。展区把海洋生物与武侠小说中的人物相结合，根据各种生物不同的习性有机地与武侠人物的性格相联系，把海洋生物拟人化，让海洋生物的习性、特点形象地表达出来。

拯救鲨鱼展（海洋教室）。通过电教室定期举办一系列的活动和知识讲座，邀请中小學生来参加，达到宣传和弘扬环保、爱护海洋，保护海洋生物的目的。

特别展览区。涵盖了几乎是全球的淡水鱼类，还从鱼类的地域性分布来展示了海水鱼类。鱼类品种丰富，展示主题明确，全面、系统、多角度地展示了各种淡水、海水鱼类。中国区的“青、草、鲢、鳙”4大家鱼展示给我印象特别深刻。4大家鱼，虽然耳熟能详，司空见惯，但放在展馆里，在带有浓浓中国

味的建筑背景衬托之下，感觉还是不错的。养育了我们祖祖辈辈的4大家鱼不应该只是我们餐桌上的美味佳肴，更应该受到我们的尊重和爱护，把它放在水族馆展示以唤起人们对它的珍惜和感恩。

二、上海长风海洋世界：为生物营造适宜的生活环境

长风海洋世界坐落在优美的上海长风公园内。“长风海洋世界是国家4A级旅游景区。主体建筑水族馆建在“银锄湖”底13米处，主要分为丛林探险、珊瑚礁丛、深海沉船、鲨鱼甬道、企鹅馆等几大区域。

小型的“珊瑚礁海水精品鱼缸”。这些缸精致美丽、水质非常清晰，蓝色的背景墙，雪白的珊瑚砂，配上明亮的灯光，如果不是游动的鱼儿，真以为是一副副镶嵌在壁上的画。这样的设计和搭配不论是观赏还是拍摄效果都非常好。

丛林探险。数十种、数千株的热带仿真植物，众多的鱼类，水生动物，两栖类、爬行类、鸟类、蟒蛇、色彩鲜艳的毒蛙等，加上灯光的效果，让人仿佛置身于一个真实的热带雨林生态环境中。其中慈鲷科的鱼类种类非常多。由于淡水鱼较容易饲养，已经越来越受到人们的青睐，被广泛地在家庭中饲养。这将是我们的“小沙海洋世界水族馆”以后工作的一个方向和目标。

亚马逊区。亚洲小爪水獭那上窜下跳一刻也不停的习性给人留下深刻的印象。清澈、有点湍急的水流和布满大鹅卵石的浅水区加上另一半的深水区设计正适合水獭的生活习性。给生物营造最仿生最接近生活的环境是我们每一位水族人的责任和义务。这些敞开通的缸体，丝毫没有动物的腥臭和异味。这除了依靠日常的维护外，有很大部分归功于他们整个的水处理环境。饲养水通过臭氧、活性炭等中央

集中处理后，新鲜的水通过高位水池逐层阶梯式地向各个池流下来，如此上层的水一直保持流动性，而每个池通过自身的内循环也让水不断地流动，这样使整个水体的水都成了活水。

海马展示缸。展示缸中刚刚产出的小海马上下游戈，憨态可掬。几只大腹便便的雄海马正在待孕，大有稳坐军中帐之态势。这种不太符合常理而又有特点的生物现象历来都是非常受游客欢迎的展示主题。海龙缸中的海龙正在津津有味地捕食丰年虫，专门为它设计的“缸中缸”让它在较小的空间内捕捉丰年虫时显得游刃有余，志在必得。

深海沉船区。其中有个圆柱缸饲养的是红色的大眼鲷，池底是和红大眼鲷相映成趣的红色楼阁建筑造景，看起来很有中国传统的喜庆之意。并不太出众的大眼鲷配上别出心裁的造景也有不错的效果。

鲨鱼甬道。展示有沙虎鲨、黑鳍鲨、白鳍鲨、浪人鲑等。长着一副伶俐牙俐齿、身上布满斑点的沙虎鲨给人以凶残的感觉，但其实它并不是以凶残而著称。时而跃过的鳐鱼，还有时隐时现的海鳗等加上巨大的黑褐色岩石造景给隧道增添了不少的神秘和深邃感。

“神奇的水族馆维生系统”展。通过一个大的椭圆形展示窗，把后场水族馆的维生系统一览无余地展示给游客。错综复杂的管道、设备等等让游客更加直观地体会到要养活所有的海洋生物是多么的来之不易；而干净、整洁的设备保养传递出工作人员一丝不苟的敬业精神。让游客直观地了解到后场复杂的工艺设备也许能提高对产品的认同感。

三、参观心得、体会

通过参观学习，我们将上海海洋馆、长风海洋世界与我们特发小梅沙海洋世界相比较，发现上海的两个馆在灯

光、背景、造景、展示主题等方面，有较多值得我们学习的地方：

（一）水处理设备先进，工艺多，水质清。“养鱼先养水”，水质非常重要。

（二）造景非常丰富多样。这是上海两个海洋馆最突出的特点之一。造景不仅是生物赖以生存的环境，更是一个水族缸具有观赏性最直接的表现。如果用一个比例来说明水族箱的“水、鱼、造景”的话，我想应占同等比例。造景就像是一个舞台，没有一个好的舞台，再好的演员（鱼）也难以有出色的表演。

（三）灯光与背景、造景。小型淡水鱼缸、海水鱼精品缸：采用的是蓝色背景墙、白色的珊瑚砂底、明亮的白色灯光。观赏效果和相机下的效果一样非常漂亮。淡水亚马逊展区（丛林背景）、部分珊瑚礁展区（珊瑚礁造景）、石斑洞穴、鲨鱼海湾（大型岩石、树根造景）等，根据生物的习性特点和观赏效果，展缸灯光设计或暗或明的效果较好。

（四）展示区域分布明显，展示主题明确、突出。这也是两个海洋馆最突出的特点之一。

（五）展示鱼类全面、丰富。不但从横向角度（不同的国家中国、南美、非洲等）去展示鱼类品种，还从纵向（不同水域冷水、极地、海岸等）去展示多样化、全景化。

（六）单向游览线路，使展示区域更加清晰、浏览秩序更加良好。

（七）玻璃维护得较好，刮痕少，观赏效果好。他们采用的均为人工海水，水体中的藻类很少，玻璃相对不容易脏。这也是玻璃维护得较好的原因之一。



没有硝烟的战场

——特力租赁物业公开招租竞价纪实

■ 张萍/特力房地产物业事业部

2014年5月23日，对大多数人来说是一个普通的星期五，而对于特力房地产物业事业部物业经营部的员工来说是很有意义的一天。

当天下午，经营部的同事们在短暂的小憩之后按时上班了，从一上班开始，租赁员阿詹桌上的座机就不停地响，来电都是冲着4天前张贴的两处物业的招租价格而来。今天是张贴后的第五个工作日，按照事业部制定的管理规定，是最后一天招租时间。打电话前来的3位都是看到张贴招租启事留过电话的客户。在最后一天公示的时间里，租赁员和客户再次沟通，并传递信息，提醒客户在公开招租的最后时间，价高者得。

下午1点15分，第一个打电话进来的李生，对300平方米物业在35元/平方米招租底价的基础上出价到36元/平方米，对另一处102平方米物业在40元/平方米招租底价的基础上出价到41元/平方米，这两处物业的竞价由此拉开帷幕。电话又响了，陈生来电在李生出价的基础上每

平方米又分别加了1元。此起彼伏，林生来电又在陈生出价的基础上每平方米分别加了1元。时间一分一秒在转，电话不间断地响着，租赁员阿詹不停地用笔记着每家报的价格，并给每个客户报其他人的出价。就这样10分钟、半个小时、1个小时过去了，经营部的同事们都在倾听和关注着客户们的报价。当李生对两处物业分别报出46元/平方米和80元/平方米的价位时，在座的同事们都喜出望外，很快46元/平方米的物业被享有同等价位有优先承租权的原业主认可了，李生不再报出高于46元/平方米的价位了，于是此处物业就以高出原合同30元/平方米价格成交。而另一处102平方米小面积的物业仍在激烈的竞价当中。你一个价我一个价，当李生出到80元/平方米后又最终竞价出到100元/平方米成交时，我们大家都不由得欢呼起来，真没想到竞价会带来这么大的增值。最终两处同时招租的物业分别比此次招租底价高出31%和150%的价格成交。

时针指向下午5点，下班时间到了，在座的同事们还沉浸在刚才这场没有硝烟的竞价战场上。大家纷纷说，今年以来，特力在特发集团的指引下，在物业经营方面采取的一系列公开招租的竞价机制，并伴着竞价机制的产生，大家每天都处在忙碌的工作气氛中，租赁管理办法的修改，物业租赁流程的修订，大面积物业上联交所平台竞价，小面积物业在物业所在区域张贴公开招租信息，并上网站发布招租信息，委托中介公司出租招租物业等一系列变革措施，促使租赁物业的价格更加贴近市场，租赁物业的价值将更加体现它应有的最大价值。

租赁物业公开竞价，是一场没有硝烟的战场，会带给我们无限的惊喜和希望，让我们更自信、更深入地投入到更多、更激烈的物业公开招租竞价的战场中，去发现更高的物业价值，为公司经营创更多效益。☺



松山湖，我们来了

——特发物业公司中标东莞松山湖华为南方公寓项目

■ 谢鹏程、赖赐纳/特发物业管理公司

初临盛夏，在南国这一瓜果飘香收获的季节，特发物业公司的项目拓展也频传捷报。在公司领导的带领下，特发物业公司在激烈的市场竞争中成功突围，喜中东莞松山湖华为南方公寓物业管理项目。

华为南方公寓项目位于风景优美的东莞市松山湖畔，是为华为员工配套建设的集居住、健身与娱乐为一体的综合型公寓。该项目整体轮廓呈扇形布局，西侧面向人工湖展开，南北两侧分别相邻工业北三路和工业北四路，西侧临工业北二路，中部商铺区将用地分为南北两区。南方公寓总建筑面积约24.7万平方米，拥有机动车停车位900多个，户数达3000多户，居住人口有6000多人，是集设备设施、安全保卫、清洁绿化、商铺及会所服务于一体的综合型总包物业管理项目，合同期为5年。

参与本次项目投标的物业公司还有招商局物业、国贸物业、中海物业以及目前在管南方公寓的卓越物业等老竞争对手。由于多年以来在华为物业服务市场的竞争与进退，竞争对手和我们一样对华为物业项目的管理需求、项目特点、运作模式等都有深刻的认识。因此，只要在项目投标的决策中有细微的差别甚至考虑不周，都可能导致全盘皆输的惨痛结果。同时，由于华为南方公寓项目、特发信息港项目、光通信产业

园项目为同一天回标，注定了这是一场任务繁重、与时间赛跑的快速歼灭战！最终特发物业大获全胜！

特发物业公司接到华为公司的招标书后，公司领导非常重视，迅速组建以市场发展部和坂田管理处骨干力量为主的项目投标小组，由高天亮总经理任投标小组组长，崔平副总经理任副组长，下设协调支持组和标书编写组。投标小组成员放弃周末和节假日，埋头苦干，经常忙碌到深夜乃至凌晨，通过半个月的艰苦奋战，历经前期调研、项目评估、现场踏勘，投标小组按工作进度拟定出商务报价和管理方案初稿。在崔平副总经理牵头下，投标小组对项目的服务需求、特点进行深入分析和研究，充分结合特发物业自身的管理优势，确立对应的项目总体管理设想，为技术标书的编写定下纲领和理念。标书编制人员根据特发物业公司多次中标经验以及竞争对手情况，数易其稿，终于确定了该项目投标的商务报价和管理方案，最后由高天亮总经理审定定稿。

特发物业公司顶住时间紧、任务重的压力，在华为公司的面试过程中表现极其出色，最终以技术标书和团队面试均为第一名的成绩战胜竞争对手，成功中标。

此次中标的战略意义非常重大。近年来，华为公司的行政、生产等功能



重心呈现出向东莞基地转移的趋势，此次中标有利于特发物业公司在华为东莞基地物业管理市场的进入与布局。此项目所在的东莞松山湖高新技术产业开发区为国家高新技术产业开发区，截止到2013年底入驻企业1000余家，其中以华为等为代表的大型高科技企业达74家，物业管理市场空间巨大，未来项目拓展机会无限，只要我们用心管好松山湖华为南方公寓项目，树立企业良好口碑和品牌形象，成为该开发区物业管理服务标杆，一定能得到华为外其他高端客户的青睐和欢迎，从而有效避免单一客户风险。

松山湖，我们来了！星星之火可以燎原，特发物业将立足松山湖，开发新客户，把物管项目拓展到整个东莞，甚至辐射到广州等地。☺

聚集经营

聚集经营



01

集团副总经理张瑞理带队到特发物业调研

6月11日，集团副总经理张瑞理和办公室、企业一部负责人组成调研组到特发物业公司调研，物业公司高天亮总经理汇报了公司目前各项工作的进展情况，调研组与物业公司班子成员分别进行了交流谈话。

在上午的调研会上，与会人员就物业公司战略管理、风控建设、议事规则等方面的制定和完善进行了充分讨论，对顶层设计及规则调整要考虑的全局性、前瞻性和极端可性况作了深入探讨。物业公司是集团系统企业改制的先行先试单位，公司上下全员支持改革，调研组希望物业公司在作战略规划和考虑问题时未雨绸缪，改革方案的拟定要符合集团和市国资委的要求，多借鉴其他国企改革的成功经验，遇到问题多与集团沟通，物业公司改制一定能为集团其他企业改革积累成功经验。

下午的调研重点是通过座谈会和

问卷调查形式广泛征求物业公司中高层干部对长效激励机制改革的意见和建议。大家围绕集团设计的三个纬度问题：企业发展的主要瓶颈、改革的方向与措施建议、改革中应关注的问题开展了交流沟通，物业公司中层干部根据《公司改革问卷》的各选项在座谈会上畅谈自己的想法和观点，对股权结构设计、战略投资者选择、优惠政策支撑、股权流通性保障等方面关注的问题提出了很多好的建议。

最后，集团副总经理张瑞理表示：物业公司通过多年的打拼，在激烈的市场竞争中树立了品牌和口碑，靠自己的力量逐步走向了市场，取得的成绩获得了大家认可，这是物业公司改制先试先行的主要原因。公司改革与每个人息息相关，大家应以开放的心态、崭新的精神面貌迎接改革，通过长效激励机制改革不断增强公司核心竞争力，这对企业发展具有重大意义。股权改革是市场化转型行为，建立全面立体的激励配套，能化解新矛盾，做到优胜劣汰，使经营管理越来越市场化。要从实际情况出发，兼顾各方利益，实现多赢目标，特发物业公司一定能走上适合自身持续发展的改革道路。相信不久的将来，特发物业公司的口碑将越来越好，经营涉及的领域将越来越宽，企业核心竞争力将越来越强，全体员工与公司共同成长共发展、与股东和经营者共同分享改革的成果。

(朱坚胜/特发物业管理公司)



02

特发信息电力缆启动“创建安全标准化达标企业”并开展培训

6月6日上午，特发信息电力缆事业部召开“创建安全标准化达标企业”启动会，电力缆总经理伍历文、各部门负责人、安全主任、安全员共30余人参加会议。会议邀请广东正维咨询服务公司王俊方工程师授课，讲解安全生产标准化建设产生的时代背景，重要意义、基本规范、考核内容等。安全生产标准化是在传统的质量标准化基础上，根据我国有关法律法规的要求、企业生产工艺特点和中国人文社会特性，借鉴国外现代先进安全管理思想，强化风险管理，注重过程控制，做到持续改进，比传统的质量标准化具有更先进的理念和方法，比职业安全健康管理体系有更具体的实际内容，具有一套系统、规范、科学的安全管理体系，是现代安全管理思想和科学方法的中国化。通过安全生产标准化建设，实施安全生产标准化考评，有利于客观真实地反映企

业、部门、班组安全生产的具体状况和安全管理的质量水平。

(姚金福/特发信息电力缆事业部)

03

华日汽车公司被一汽丰田授予“2014-2015年度技术主管模范店”等2则

5月8日~9日，在一汽丰田公司店召开的技术主管模范店联席会上，华日丰田与另外24家丰田店被一汽丰田授予“2014-2015年度技术主管模范店”。这是华日公司继2012年之后又一次获得此荣誉。一汽丰田从2007年7月即在全国经销商导入TL体制，每年的TL模范店联席会，也成为各模范店TL体制交流的最好平台。作为从全国530多家DLR（一汽丰田汽车经销商）中选出的25家全国最优秀的TL模范店之一的华日公司，应邀委派服务经理于长伟和技术主管甘永平参加此次会议。



04

盘活资源，增收节支，特力战略转型在行动

为盘活资源，增收节支，特力决定撤销汽车事业部职能，暂时保留其名称，汽车事业部全体员工搬迁到特力总部合并办公，将空置出来的汽车事业部办公场地用来开展经营活动，对外租赁，每年将新增物业收入70多万元。此举是特力战略转型的重要举措之一，也是特力实施战略转型最实际和最现实的行动。为不影响特力总部员工的正常工作秩序，搬迁时间定在6月21日星期六进行。当天，吕航董事长在公司会议室为汽车事业部员工讲解了公司战略转型的重要性、必要性和紧迫性，剖析了合并办公的好处，鼓励大家积极为特力转型与发展献计献策，体现自身价值。

(田铭/特力汽车事业部)

聚集经营

05

仁孚特力蝉联奔驰中国“年度南区明星销售团队冠军”称号等2则

近日，仁孚特力凭借一直以来的出色表现和精湛服务，在整个华南梅赛德斯—奔驰经销商网络投票活动中脱颖而出，连续两年夺得奔驰中国“年度南区明星销售团队冠军”荣誉称号。作为华南第一家、深圳第一名、车主第一选的奔驰授权经销商，仁孚汽车公司从1993年投入服务开始，业务范围从梅赛德斯—奔驰新车销售中心，到全国首间梅赛德斯—奔驰星睿认证二手车销售中心、深圳首家奔驰smart4S中心及两家售后服务中心，仁孚特力一直保持着与奔驰一脉相传的星徽服务理念，得到客户满意，先后获得2012年深圳汽车行业领先品牌企业、2013年最具公信力汽车经销商等多项荣誉。

另：4月17日，2014梅赛德斯-奔驰杯·仁孚中国高尔夫赛第二站比赛在



凤凰山高尔夫球场举办，60多位奔驰车主与深圳鹏星行以及惠州仁孚的车主同场竞技，为仁孚60周年献上自己的真挚祝福。

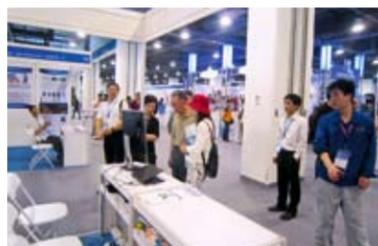
(李康楠、闫实/仁孚特力汽车公司)

06

特发黎明镒清公司参展北京警博会等2则

5月20日至23日，国内规模最大、最具号召力和影响力的专业警用装备展会——第七届中国国际警用装备博览会在北京国家会议中心召开，吸引了来自于全球11个国家和地区的470余家厂商及3万专业观众参加。特发黎明镒清图像技术公司作为全球领先技术的安检系统解决方案供应商应邀参会，在为期4天的展览中，国内外100余位终端用户、供应商、代理商以及同行，对公司设备表现出浓厚兴趣，纷纷要求与公司取得合作。如北京某大型安防企业，展会期间邀请公司领导赴该企业考察，同时还带领客户及公司高层，来到展会现场参观。

另：特发黎明镒清公司完成巴基斯坦外援设备的安装及培训。2012年12月，特发黎明镒清公司生产的COMPASS数字化人体安全检查设备正式成为中国政府的援外设备。2014年3月28日，镒清公司史智博、廖停



图、陈绍龙、梁建辉4人启程赴巴基斯坦进行装机及培训工作，至4月8日顺利完成分别在伊斯兰堡贝娜齐尔·布托国际机场和卡拉奇真纳国际机场的装机培训工作。本次援助设备的使用单位是巴基斯坦ANIT-NARCOTICS FORCE，该部门负责缉查毒品。公司赴巴基斯坦人员在卡拉奇期间拜访了信德省ANIT-NARCOTICS FORCE部门总负责人，并向其详细介绍了公司产品情况。

(牟博文、张志彬/特发黎明镒清公司)

07

特发黎明长龙公司无线便携智能机车信号测试仪项目通过北京局技术审查

6月5日，铁路北京局科委组织铁科院通号所、铁路第三勘探设计院、北京局电务处、唐山电务段等领导专家成立专家审查组，对特发黎明长龙公司与北京交大及天津电务段合作开发的无线便携智能机车信号测试仪技术成果项目，进行现场测试及技术审查，最终通过局级科技成果技术审查，认为其技术

达到路内领先水平，同意通过技术评审。该项目通过北京局的技术审查，将大大推进信号集中监测便携测试终端科技项目的推广运用。

(王强/特发黎明长龙公司)

08

黎明公司到特发物业对标学习等2则

5月21日下午，黎明公司领导及中层管理团队及下属物业管理公司汇元公司相关负责人到特发物业对标学习，与特发物业公司领导及中层管理人员召开物管经验交流会，并展望了双方在物业管理方面战略合作的设想。黎明公司一行还到特发物业公司坂田华为基地和特发和平里小区参观，现场向特发物业的同行学习物业管理的先进做法。

另：6月12日，万丰派出所消防部门对万丰黎明工业区，针对工业区的配电房、消防栓、灭火器、安全通道及标志等消防安全设施进行详细的检查，对万丰工业区消防安全管理水平给予了充分的肯定，同时对设备和管理上的不足之处也提出了改进措施。检查完毕后，派出所的陈警官给工业区的员工进行了消防培训，包括对重大火灾的典型案例分析、讲解了消防安全知识、消防器材的使用

方法、消防逃生技能及注意事项等。
(吴刚、戴坚欣/特发黎明公司)



09

特发物业北京分公司中标鼎桥物业综合服务项目等2则

5月15日上午，特发物业北京分公司投标小组参加了由鼎桥公司组织的鼎桥（北京）综合物业服务项目公开招标会议，参与单位有实力强劲的新昌物业和对北京项目虎视眈眈的彩生活物业，特发物业公司以投标取得技术分第一，商务分第二，综合得分第一名的好成绩成功中标。这是特发物业北京分公司在鼎桥项目的第四次中标，连续多次中标，充分证明特发物业公司的综合实力，体现了特发物业公司的市场拓展能力，特发物业北京分公司将一如既往为鼎桥公司提供优质的服务，进一步树立“特发物业”品牌。

另：5月31日，特发物业公司的市场拓展工作再次传来捷报，公司接

到华为的中标通知书，正式中标新天下、下雪物管项目。该项目由位于龙岗坂雪岗工业园新天下集团厂区及坂田下雪保税仓库的租赁物业组成，建筑面积约3.6万平方米，是集安全管理、设备设施管理、环境管理（含清洁、消杀、植物租摆）为一体的综合性总包项目。新天下厂区毗邻华为公司深圳基地，是华为行政办公的重要补充，常年办公人数近1000人，最多时超过2000人；下雪保税仓库则是华为公司重要的仓储和物流运转区域。本项目的成功中标，进一步巩固并扩大了特发物业公司在华为深圳基地的物业管理份额。

(桂晓锋、赖赐纳/特发物业管理公司)



10

市有关部门到特发小区检查环境卫生及安全生产工作等3则

特发小区所在的香梅社区作为香蜜湖街道办重点社区之一，各项工作一直倍受市、区、街道各级主管部门的重视。6月12日，深圳市有关部

聚集经营



门检查组对特发小区环境卫生及安全生产工作检查。检查组首先检查了小区中心公园的绿化种植情况及公园道路的干净程度，走访了道路旁的商铺，发现没有存在乱摆乱放的现象，各门店有序地按管理规定进行经营，各家都按规定配备了灭火器，消防防火意识高，安全生产得到有效保障。检查组对香蜜湖街道及特发物业特发小区管理处所做的工作表示赞许。

另：按市消防局“打开消防生命通道”消防整治行动的要求，6月12日，特发物业特发小区管理处邀请舒安消防工程有限公司到特发小区检查消防设备设施。检查人员使用各种精良测量仪，检测了消防仪器的操作使用情况，测量设备放置的宽度、高度以及设备产生的温度并细致记录各项数据。检查人员还对特发小区配电房、电梯机房、防雷接地线、高层消防泵水压力、高低压配电房、消防应急门、水泵房等消防设备一一测量，对不达标的项目做好相应的记录并汇总，最后将结果回馈给小区管理处。特发小区管理处按要求对存在的问题逐一进行整改，消除消防安全隐患。



再：为贯彻落实国家《消防法》，提高园区员工消防意识及自我防护能力，6月11日上午，特发物业特发信息光通信产业园项目管理服务中心分灭火行动、安全警戒、疏散抢救、救护、后勤保障5个组举行园区2014年上半年消防演习。演习的假设起火点定于光缆事业部生产办公室二楼。各小组通过模拟火灾发生后该采取的措施，疏散光缆事业部人员500多人，持续约40分钟，通过消防技能演练，让员工熟悉了对消防设施设备的使用。演习取得圆满成功，经验总结如下：一是领导高度重视，亲临部署工作；二是演习目的明确，演习预案策划周密；三是部门协同作战，演习保障有力。

(李晓佳、林尤喜/特发物业管理公司)

11

特发物业向国企改制成功先进单位学习

为配合国企改革步伐，加快推进

产权多元化进度，通过省物协、市物协领导联系，5月12日，特发物业公司总经理高天亮于和公司“长效激励机制”工作小组成员到广东航丰物业管理有限公司取经，学习交流有关国企改制的成功经验。广东航丰物业管理公司徐总经理无保留地向介绍了其改制模式与改制过程中需要注意的关键点，这对特发物业公司改制有很好的借鉴意义。

广东航丰物业公司是广东省国资委下属广东航运集团二级企业，在广东省航运集团推进下，抓住企业改制的先机，先行先试积极建立混合所有制经济，通过一系列规范程序，在确保企业和谐稳定的前提下，于今年2月10日成功改制。改制后航丰物业由国有独资单一所有制转变为国有控股，员工持股相结合的混合所有制，其中航运集团实际国有持股比例为60%，由航丰公司中高层管理团队和核心员工组成航丰职工联合体作为公司新股东持有该司40%股权。

(杨炜勤/特发物业管理公司)



政策动态

□ 国土部：禁止以任何补贴形式减免土地出让款

近日国土资源部发布《节约集约利用土地规定》，自2014年9月1日起实施。按规定，各类有偿使用的土地供应应充分贯彻市场配置原则，运用土地租金和价格杠杆，促进土地节约集约利用；针对实践中创造的工业用地新方式，市、县国土资源主管部门可采取先出租后出让、在法定最高年限内实行缩短出让年期等方式出让土地；禁止以土地换项目、先征后返、补贴、奖励等形式变相减免土地出让价款。

□ 国土部：启动不动产登记信息平台研究设计

近日，有关不动产登记信息平台顶层设计的研讨会在北京召开。国土部表示，研讨会的召开标志着不动产登记信息平台建设的研究和设计工作正式启动。按照不动产登记工作的工作部署，研究制定不动产登记信息管理基础平台建设总体方案是2014年推动不动产登记的重点工作之一。

□ 深圳医疗用地首向社会“招拍挂”

“十二五”期间，深圳拟新建5家三级医院中的首家将在龙华新区民治片区诞生，暂名为“深圳民治医院”。项目占地面积46223平方米，标号为民治片区01-13地块，将在近期采用“招拍挂”形式出让，成为国内首块面向社会“招拍挂”的医疗用地。

□ 深圳关外6区城市更新“提速”

最新一期《市政府公报》发布的《深圳市实施〈珠江三角洲地区改革发展规划纲要〉实现“九年大跨越”行动计划》提出全面推进特区一体化，措施之一就是着力推进原特区外地区城市更新。到2017年，基本完成宝安、龙岗、光明、坪山、龙华、大鹏重要区域的城中村整治。交通一体化建设方面，将完成彩田路北延段（新彩通道）、坂银通道、深华快速路等道路建设，完成二线关主要关口交通设施改造，打通一体化交通瓶颈。

□ 《绿色建筑检测技术标准》发布

中国城市科学研究会日前发布《绿色建筑检测技术标准》，编号为CSUS/GBC 05-2014，自2014年7月1日起实施，该标准将作为我国开展绿色建筑检测工作的技术依据。

□ 深圳出台城市更新暂行措施，旧住宅区重建楼龄须20年

深圳市政府办公厅日前出台的《关于加强和改进城市更新实施工作的暂行措施》规定，旧住宅区申请拆除重建的，建筑物建成时间原则上应不少于20年，旧工业区、旧商业区申请拆除重建的，建筑物建成时间原则上应不少于15年。相关措施共26条，涉及5方面政策，包括完善城市更新用地处置政策、完善城市更新地价政策、鼓励旧工业区升级改造、试点开展小地块城市更新、强化城市更新实施管理。

5月70城市房价半数环比下跌

国家统计局6月18日公布数据显示，5月份新建商品房方面，与上月相比，70个大中城市中，价格下降的城市有35个，持平的城市有20个，上涨的城市有15个。环比价格变动中，最高涨幅为0.3%，最低为下降1.4%。业内人士分析，在库存压力以及信贷收紧等因素下，目前开发商“以价换量”过程还远未结束，预计未来几个月环比房价仍将继续下跌。

限购即将淡出：除北上广深外或全面松绑

今年全国两会期间，住建部副部长齐骥明确指出，今年将实施的房地产市场“双向调控”即为分类指导，就是对一线城市继续增加供应，抑制、遏制投资投机性需求，限购政策不退出。而对于库存量比较大的城市，要控制供地和供应结构，采取必要手段，消化库存。有消息称，除北上广深之外，其他城市的限购政策可自行调节，尤其是库存过大的地方。这意味着除四大一线城市之外的30多个限购城市，有可能全面松绑限购政策。

万科牵手百度，启动商用地产科技化运营

6月5日，郁亮宣布万科将联合百度启动商用地产的科技化运营。据万科方面介绍，和百度的合作将为万科商业地产带来“定位引擎、大数据、营销工具”三种技术。未来在万科旗下的社区商业、生活广场、购物中心系列业态中，尝试引入百度的LBS技术服务，实现运营商、商户、消费者的良性发展。

12家开发商抢滩西丽

据统计，目前已在西丽片区开始项目开发的开发商有万科、京基、招商、宝能、博林、特建发、深圳地铁等共计12家。业内人士认为，随着地铁7号线(西丽线)的开建，以及去年9月万科以53.99亿元抢下留仙洞总部基地地块，这一片区扎堆开发的势头或将促使自然条件优势明显的西丽向深圳继红树湾、华侨城、香蜜湖之后的第四个豪宅片区发展。

“寻鲨探秘” 香港海洋公园今夏掀鲨鱼风暴

在暑假来临之际，香港海洋公园隆重推出2014年新增的世界级景点——“寻鲨探秘”，以及多项陆续于2015至2017年推出的大型发展项目，包括“澳洲历奇”、海洋酒店、全天候水上乐园等。“寻鲨探秘”，将带领游人探访栖息在水容量达2,200吨的超巨型水族馆中的锥齿鲨、锯鱼、斑点须鲨和豹纹鲨等逾100条不同品种的珍贵鲨鱼及鳐鱼。在观赏各鲨鱼种类的美态同时，更可从富有特色的教育展示和互动环节中，了解鲨鱼的生理、生态历史，以及重要保育讯息，帮助游人深入了解鲨鱼的生存现状，鼓励大家拒绝进食鱼翅制品，成为海洋动物的朋友和守护者。

中国出境游客分传统派、文艺派和快乐派

联合国世界旅游组织最近发布的有关旅游消费的报告指出，迅猛增长的中国赴海外游客可分为“传统派”、“文艺派”和“快乐派”3种类型。人数最多的是“传统派”。该类型游客随团行动，会大量购买众所周知的奢侈品，作为礼物送给国内的亲戚或朋友。“文艺派”是在年轻商务人士中趋于增加。他们在赴海外旅行时热衷于重复各种体验，不断重新发现自我。据称，这类

人喜欢旅游地接触当地文化和历史，消费方面也十分在乎奢侈品的沿革和历史。第三类是“快乐派”，这类人在部分富裕的年轻人中较容易发现，他们以获得快乐为旅游目的。喜欢在高档餐厅就餐和购买时尚服饰。在选择出游地方面，他们不太在乎当地的景点和文化，而更关心有没有购物设施。虽然3种类型的特点各不相同，不过却有一个共通点，那就是都喜欢在出游地购买奢侈品。

微行旅游网将推深圳——长隆海洋王国直通车服务

暑期将至，为方便广大游客出行，深圳微行旅游网推出深圳至珠海长隆海洋王国直通车服务。帮助游客解决深圳出发自驾疲劳、乘船价格高及转车不便等出行问题。据悉，该直通车产品包含珠海长隆海洋王国门票一张及旅游大巴接送服务，适合家庭出行。游客可从深圳指定地点出发，当日往返。

国家旅游局发文规范在线旅游经营服务

6月11日，国家旅游局发布《旅行社产品第三方网络交易平台经营和服务要求》。要求对旅行社产品第三方网络交易平台的分类、交易流程、经营的基本要求、服务的基本要求、对旅行社的要求等做了明确说明。其中，经营的基本要求包括经营资质要求、信息公开要求和经营要求。服务的基本要求包括，信息和数据服务的要求、交易服务的要求、售后服务要求和投诉处理。平台对旅行社的要求包括基本要求、运营要求、产品信息要求、信息发布与更新要求、旅行社的投诉处理要求等。

北京铁路局：逃票将记入“诚信系统”暂不处罚

近日，记者从北京铁路局获悉，为确保站车公共安全和广大旅客出行安全，自6月起，对无票乘车旅客除要求按规定补交票款外，还将发放《无票乘车告知确认书》，并将乘车人相关信息录入“北京铁路局乘车诚信管理系统”。无票乘客的信息被录入“诚信管理系统”后，暂时不会有处罚措施，只是起到一个威慑作用，不过今后可能将对多次无票乘车的乘客进行处罚。

邮轮公司暑期上演海战，造就最火邮轮旅游季

暑期档一直是各大邮轮公司的“必争之时”，歌诗达、皇家加勒比、丽星、地中海、公主邮轮等国际邮轮巨头纷纷把目光投向中国，各种邮轮产品开始热卖。携程网数据显示，进入6月后邮轮产品预订持续走高，超去年同期100%，许多夏季产品预订率已达80%，预计暑期将组织邮轮旅游者3-4万人。由于邮轮市场供需同增，2014暑期再创“邮轮预订最旺季”几乎已毫无悬念。

吸引中国游客的黄金法则：他们要什么就给什么

随着中国的出境游人数越来越多，几乎全球的旅游行业都开始做好准备，欢迎中国游客。在这种情况下，从中国人的角度来考虑旅游经营，就显得尤为重要。毫无疑问，中国有钱人的旅游兴趣和购买力巨大。中国的出境游客是全球花钱最多的。2012年，他们用于国际旅游的花销达到创纪录的1020亿美元（约合6370亿元人民币）。而且，到2020年，将有超过两亿中国人出国旅游。对于全球旅游业而言，这是一个清晰的信号：把电视调成有中文频道的，增加中国游客的免费行李额度。因为，理解两亿中国游客的需求，才会有更好的商业回报。

遵义会议，永放光芒

——参观遵义会议旧址所思

■ 蒋献军/特发地产监理公司



遵义的闻名于世，缘于1935年1月曾在那里召开过一次与中国共产党的存亡休戚相关的重要会议。在每个党员的心目中，遵义与革命圣地井冈山、延安同样让人敬仰。5月底，我在遵义出差之余，怀着虔诚与崇敬的心情，专程去参观了遵义会议旧址。徜徉于会址那栋熟悉的小楼周围，有淅沥的小雨做伴，在实景、形象生动的文字图片影像资料面前，我仿佛做了一回时空的穿越，重温那段“苍山如海，残阳如血”的历史，受到一次深刻的思想洗礼。

遵义会议是我党历史上第一次独立自主解决中国革命问题的重要会议。我党自成立至大革命失败，再到遵义会议的14年中，还处在学习成长时期，对中国革命缺乏深刻的认识，因而遇到重大问题便照搬苏联的经验，把马列主义教条化、将共产国际指示经验神圣化，使革命力量遭受了重大损失，中国革命犹如在黑夜里摸索爬行，处于极其危险的境地。

夜行需要北斗，航海依靠罗盘。这次会议，我党结束了“左”倾教条主义的错误指挥，确立了毛泽东在党和红军中的领导地位，找到了正确的前进方向，从而使党领导的民主革命和革命战争转危为安，成为党的历史上一个生死攸关的转折点。这次会议的成就，也标志着党在政治上已经逐渐成熟，能够独立地承担起领导中国革命的重任。从此，遵义会议的光芒犹如航标灯，照亮了中国革命艰苦卓绝的辉煌历程。

若说那次会议对现代人的影响还显得遥远和间接的话，那么1978年12月的十一届三中全会给我们的冲击就近在咫尺、感同身受了。这次会议也因此与遵义会议相提并论，称之为我党历史上另一次具有深远意义的伟大转折。这次会议摒弃了“以阶级斗争为纲”的口号，将全党工作重点转移到社会主义现代化建设上来，揭开了改革开放的序幕。以此为起点，中国进入了改革开放和现代化建设的新时期，中国人民沿着这条道路取得了举世瞩目的建设

成就。

如果说十一届三中全会吹响了我国摆脱贫穷、走向小康的号角，那么于前年11月召开的党的十八，则为我们送来了精神上久违了的春风，让广大群众看到了党和国家的新面貌、新希望。所以，这次会议也将成为实现中华民族伟大复兴中国梦的一个里程碑，在党的历史上写下新的光辉篇章。

目前，中国的改革开放到了一个分水岭，虽然我国已成为全球第二大经济体，但国内外的政治社会环境却是空前的错综复杂，因此对党的执政水平提出了前所未有的要求和挑战！手中握有人民赋予的权力，怎样约束党员干部的行为？如何将“为人民服务”落到实处？是摆在我党面前的一个个重要的现实问题。

在十八大的报告中，党中央不仅提出了新时期党的奋斗目标——全面建设更高水平的小康社会，更吸引瞩目的是党在新时期自我完善、自律自强的决心：坚定不移反对腐败，建设廉洁政治，永葆共产党人清正廉洁的政治本色（这个问题解决不好，就会对党造成致命伤害，甚至亡党亡国）。坚持用制度管权管事管人，让人民监督权力，让权力

在阳光下运行，把权力关进制度的笼子。努力实现干部清正、政府清廉、政治清明……

自此以后，党中央领导广大党员尤其是党员干部对反对腐败、保持廉洁不仅说在嘴上，而且落在了实处。从十八大以来短短的一年半里，我们不光听到：“党要管党”、“打铁还需自身硬”、“物必先腐，而后虫生”、“既要拍苍蝇，也要打老虎”；我们还欣喜地看到，漂浮在官场的“阴霾”风气更有了明显的改观：政府机关办事效率提高了，“三公消费”少了，“迎来送往”少了，开公车干私活的少了，颐指气使的官员做派收敛了，连一些省部级干部也下课了……对此，老百姓无不拍手称好。

这些潜移默化式的改变，给我这个30年党龄的普通党员上了一堂生动的教育课：党的肌体已经受到了侵袭，但新的党中央集体正带领我们做着刮骨疗毒般的根治。每个党员都是党组织身体里一个个细小的细胞，每个细胞的免疫力提高了，正能量提升了，党的身体才能健康——这有赖于全体党员的不懈努力！

——谨以此文，献给亲爱的党93岁生日



【“梅沙，我可爱的家”征文】

欧阳晶特发小梅沙海洋世界

小梅沙，我可爱的家

如果我是一轮清冷的银月，那么光照如火的太阳就是我的家，因为它带给我光明。如果我是一颗微小的尘埃，那么广阔无垠的大地就是我的家，因为它带给我温暖。而作为一名平凡的小梅沙海洋世界极地馆的驯养师，小梅沙就是我可爱的家，它带给我光明、家的温暖、家的温馨、家的快乐！

小梅沙，美丽的家

对于远离闹市繁华与喧嚣的小梅沙来说，这里有它独特的色彩、独特的诗意。早上刚到公司，早上站在办公室后面的天台，抬头仰望天空，纯澈、蔚蓝、水墨画似的白云，映衬着远处起伏的山峦，仪态万千、姿容妖艳。有时候下着细雨，天空灰蒙蒙的，远处的山峦不再那么明显，隐隐若现，似飘在仙境之中，有一种说不出的朦胧之美。傍晚趁着太阳没有完全落下去，还在海的尽头，我喜欢打着赤脚，牵着女友在沙滩上留下一串串足印，一直走到沙滩的尽头。面对大海，可以诉说所有的一切，抛却所有的烦恼，洗净每天工作的劳累，迎来一片宁静和清澈的蓝。海浪金光粼粼，拂过脸庞略带凉意的海风提醒着我们，夜幕即将来临。小梅沙，我无法用语言描述的美丽的家园。

小梅沙，避风的港湾

这是我第二次回到小梅沙海洋世界。记得一年前，我像个出远门的游子，雄心壮志地离开温暖的家去寻找自己的梦想。可是，当常年漂泊在外

的游子遇到现实的残酷的时候，当理想被现实击碎的时候，他最渴望的是家的温暖。就在我最困难、最无助的时候，小梅沙海洋世界像一个避风的港湾一样再次接纳了我，让我那颗被现实击碎的心再次温暖与振作起来。小梅沙，就像一个避风港，给了我许多的关怀与温暖。

小梅沙，温暖幸福的家

作为一名驯养师，喂海狗是每天必修的功课。而每次在去喂海狗的路上我喜欢微笑着看着每一个来海洋世界的游客。他们或是三五五个相聚在一起的年轻朋友，带着相机，满脸笑容地在海洋世界内观赏着；或是一家三口，牵着小孩，走在梦幻海洋馆的周边，满脸幸福地望向湖边；或是背着单反相机的单独旅游者，他们脸上不约而同地露出一丝常人未曾有的沧桑与疲惫，但是那股坚定的眼神却能给人感染的力量。而我，提着一个装满鱼的小桶，走在这么温暖的氛围中，满载幸福地走向喂养海狗的地方。小梅沙，给了我在其他任何地方都无法体会到的独特的温暖感。

小梅沙，快乐的家

小梅沙，像天下所有普通的家庭一样，浓浓的爱意和快乐溢满在每一个角落。在这里，有我们员工的各种

聚会活动，有沙滩烧烤，有中秋狂欢……而我，最快乐的时光就是呆在极地馆，陪着聪明的白鲸公主。坐在池边，轻轻拍水面，两位白鲸公主就会以优美的舞姿慢慢游过来，露出洁白的脑袋，优雅地张着大嘴，不时发出一声清脆的叫声。想起刚来海洋世界，第一次看到体积庞大又灵巧可爱的白鲸，那时的心情真是激动不已。而现在，我已和白鲸公主成为朋友，可以自由快乐地在水底下和它们一起嬉戏，完美地为游客表演一场10分钟的水下表演。当在水底和白鲸公主相吻的那一刻，我能感觉到玻璃池外观众因为震撼而尖叫欣喜的表情，也能感觉到他们掌声爆发时的那股热情。小梅沙，她带给我的快乐无与伦比！

小梅沙，这里虽然没有家里父母的疼爱，但是却有同事们深切的关怀，有比我们小家更美丽舒适的环境。她就像一个避风的港湾，给我们这些孩子家的温暖，告诉我们有家就有希望，有家就有快乐，有家什么都不怕！小梅沙，我可爱的家！



胡秀珍 / 特发物业管理公司

幸福的疼痛

今年2月12日，正值中国传统节日元宵节，这天早上我如往常一样骑着自行车去上班，没料到一辆疾驰而来的面包车成为了我的噩梦。

绿灯还在闪烁，我却已经失去知觉。等我醒来时发现自己正躺在医院的病床上，看到我醒转过来，我的直接领导李应娇经理立即关切地问道：“小胡，你觉得怎么样？”我想张嘴问：“经理，发生什么事了？”可创伤让我失去了说话的力气，看着周围满是焦急的面孔，我的眼泪悄然而下。

等我完全清醒了，才知道发生了车祸，造成我头部脑震荡、左侧顶部头皮血肿、左肺挫伤等多种创伤。父母远在他乡，直到下午才赶到医院。这期间一直是李应娇经理在旁照顾我。

入院的第三天，肇事司机交的5000元钱很快就用完了，医院告知我们必须再交10000元才能继续医治，而且还要准备大概30000元的手术费，而司机这时已不知所踪。我的爸爸妈妈是老实的庄稼人，一时之间他们除了着急也毫无办法。特发物业成都分公司领导知道情况之后，立即组织安全部的几个同事帮忙找肇事司机，让其再拿出一些钱出来医治，解决了燃眉之急。同时，分公司在公司内部帮我筹集善款，并且向华为行政分部发起了捐款倡议，我收到来自公司内部捐献的7260元和华为行政分部捐献的4800元。除此之外，还收到特发物业公司总部给我的1000元困难补助金。

在医院的日子里，我的病房里不曾寂寞过，特发物业成都分公司李林经理和陶建雄副经理都分别赶到医院来探望我，李经理说：“小胡，一定要安心养病，有任何困难，尽管给我们说，公司是你坚实的后盾。”我们客服部的姐妹们更是每天下班轮流到医院来照顾我，鼓励我。李应娇经理在我住院最严重那几天和转院时，每天都奔波于公司与医院之间，累得人比黄花瘦。同事小冉还给我带来亲手做的既营养又好吃的排骨汤、鱼汤；还有婷婷给我带来的圆子汤。

刚出车祸的那几天晚上，我经常偷偷流泪，一是疼痛，二是因为感动。身体上的巨大疼痛让我几近崩溃，但每当想到大家的关心与鼓励，我便在心里告诉自己，一定要坚强，黑暗与痛苦终有一天会过去，我一定要挺过去……

特发的兄弟姐妹们，是你们无私的关注与帮助，让我感受到特发这个大家庭的温暖，更增加了我战胜病魔的信心和勇气。在此，我代表我和家人对你们表示由衷的感谢，并祝愿特发所有兄弟姐妹们在未来的日子里，工作顺利，身体健康，好人一生平安。

这次经历是痛楚的，但对我而言也是一种幸福的疼痛，愿它沉淀成生命的钙质，与我一起面对光明和梦想的前方。现在我身上的创伤已经基本好了，只是每天还在贴外伤药。为了报答公司和同事对我无私的关爱，我现在已经回到自己的工作岗位。在今后的工作中，我将怀着一颗感恩的心，倾注我的热忱和专心，加倍努力工作，时刻把客户的需求放在心上，坚持把服务做好，更加认真细致的做好每一天的客服工作。



花事我语

赵清 / 特发信息公司办公室

嫣红闪烁，微风拂过，清香怡人，绿浪飞舞，迷乱了我的眼帘。

在坝上草原看花的时光应是最惬意的。站在7月的克什克腾草原上，繁星一样密密盛开的花朵包围着我，有的灿若金星，有的纤若红簪，花色各异，浓淡分明，尤其是当地草原上著名的金莲花，开得十分灿烂，犹如鲜花织就的花毯，铺到了天边。我想当时真是到了花的仙境，只是不自知而已。

暖春时节，广州兰圃兰花盛开，这是个清幽的去处。兰圃里设以石道小桥，植以茂林修竹，处处栽种各色兰花名品，堪称兰花王国；国兰、卡特兰、石斛兰、蕙兰、建兰、文心兰、狐尾兰、气生兰等等，只要我能叫出名字的兰花，应该都会有了。所谓空谷幽兰，清香幽远，淡雅洁净，飘逸秀美，丰姿绰约，超凡脱俗。陶渊明有诗曰：“幽兰生前庭，含薰待清风。清风脱然至，见别萧艾丛。”兰圃赏兰，正当时也。

其实就算在山林的一隅看到一大片开放的野花，我都会情不自禁发出惊叹，因为那炽热又鲜艳的野花，会让人

感觉到强大而又美丽的能量。我认为，自然生长的花，真是具有那种诗意的特质，可以很感性地触发人的想象，让我一下子把红尘俗世带来的抑郁抛开，马上身轻如翼，在花香里翩然飞升……

不仅赏花，也爱种花，我的个人偏好是喜栽洋兰。家里的阳台、窗台满是大大小小的花盆。对花如对人，浇水施肥，修剪枝叶，春夏秋冬，各季节的养护方法不一样。当亲手种植的花们开得妩媚灿烂时，我会小心翼翼地用手轻触它们娇嫩的花瓣，指尖蘸上花茎渗出的那么一丁点清甜花蜜，含在嘴里久久回味。在这花面前，我真顶礼膜拜！那么纯净那么轻柔的花朵，容不得一丝亵渎，不知道应该怎样赞美它们，才能表达我的喜悦之情。

我常思索，何以这样柔弱的植物能有这般惊人之力开放如此灿烂的花朵？这应是自然界赐予的超凡脱俗之美好吧，这种美好让平凡生活添上了明丽柔和的色彩。能拥有这样的一种美好，唯有珍重、唯有感激。



我的世界杯记忆

■ 朱坚胜/特发物业管理公司

这个夏天，2014年世界杯足球赛在桑巴足球王国——巴西激情开幕，全世界亿万足球迷的热情再一次被点燃。在这4年一度席卷全球的狂欢盛宴中，又将有无数人为之倾倒和疯狂。

世界杯初体验

我的世界杯记忆始于2002年，那是一届留给中国球迷别样回忆的世界杯。那届世界杯上演着一幕幕的悲喜剧，中国队一球未进、一分未得被淘汰出局，近邻韩国队则“努力”挤进了4强，四星巴西终于拿到了自己的第五颗星，外星人罗纳尔多打破了单届世界杯的球员进球纪录……

那个时候正在上高二的我刚刚接触足球一年多，课余时间最开心的事情就是和小伙伴们一起到球场上去

踢球，即便那片尘土飞扬的球场上几乎寸草不生。那时候我们对足球这项运动的喜爱是那么简单而纯粹，有时候甚至也会悄悄地梦想着有一天自己能登上世界足球的最高舞台，为国争光。踢好足球是一件很不容易但很有成就感的事，所以我特别羡慕那些拥有傲人天赋，能踢出让人赏心悦目比赛的足球天才。4年一届的世界杯无疑就是他们展现自我的最大舞台。

2002年韩日世界杯是中国男足迄今为止唯一一次打进世界杯决赛圈，当时举国欢腾，纷纷为国足终于冲出亚洲走向世界而兴奋不已。在那种狂热氛围的影响下，我和小伙伴们疯狂地追逐着世界杯的每场比赛，追逐着那些光芒万丈的足球明星们：贝克汉姆、罗纳尔多、齐达内、小罗……为了世界杯逃课去看比赛，尤其是有中国队的比赛；组织本年级中同样爱好足球的同学进行班际比赛。我

们沉醉于看球和踢球的快乐中，尽情地发泄着青春期少年所特有的旺盛精力。当世界杯在一片喧嚣中悄然落幕，大家却还意犹未尽，带着点怅然若失，带着点希冀和期待。这就是我的世界杯初体验，也是我最难忘的一届世界杯，留下了我别样的青春记忆。

大学校园里的狂欢

2006年德国世界杯时，我已经成为了一名大三学生。这是一届传统的世界杯——在德国的地盘上，欧洲群雄维护了欧洲人的自尊心，四强战演绎成了欧洲杯。意大利在这届世界杯上拿到了自己的第四个世界杯冠军，而在决赛里因头顶对手被红牌罚下，黯然目送对手夺冠的法国中场大师——齐达内则选择了退役。

大学的三年时间里，因为膝盖受伤的原因，我已经不怎么踢球了，但仍然密切关注着自己支持的球队和喜爱的球星，关注着他们的比赛。足球的感染力似乎无处不在，我在大学里也能找到许多同样爱好足球的朋友。世界杯持续的一个月时间里，一大批伪球迷同学也顷刻间化身球迷战士，投入到那一场场激动人心的午夜激战中。

有的同学会选择夜不归宿到外面寻找酒吧、网吧之类的场所看球，学校也开放了食堂和活动室给大家，只是僧多肉少，远远满足不了一大帮如饥似渴的球迷。我们寝室因为集资配备了彩电这种“豪华”装备，顺理成章成为“左邻右舍”蹭球的首选，即使在晚上拉闸熄灯后仍有热心人士偷拉来电线继续观战，二十几平方米的宿舍里常常被挤得水泄不通。每每看到兴奋处，大家只能拼命压抑着喉咙里的嘶吼，生怕招来楼下的宿管阿姨。就这样，我们几乎一场不落地看完了这届世界杯。跟第一次的世界杯体验相比，我周围的一切改变了很多，但始终不变的是世界杯那种特有的狂热氛围和它带给我们的澎湃激情。

渐行渐远的世界杯

时间来到2010年，这是我步入职场的第三年。当南非世界杯到来时，我不禁感叹光阴似箭，一晃四年又过去了。因为众所周知的原因，中国队与世界杯渐行渐远，中国的足球氛围也随之降到冰点，只有在世界杯这样的大赛到来时才能让人感到一丝足球氛围。

参加工作后同学们天各一方，当世界杯再次到来，已然人事全非。偶尔三五好友聚在一起看球时总觉得身边少了些什么，也许我是怀念那些曾经在耳边回响的“吵闹喧嚣”。这届世界杯并没给我留下什么独特的回忆，只记得西班牙在决赛中战胜了荷兰，延续了他们近年来在大赛中的辉煌战绩。当今年的2014巴西世界杯再次开赛，我已经为人夫为人父，在忙碌的工作生活之余，也会偷空看几场比赛，再次重温世界杯的狂热和激情。

四年，对一个人来说似乎只是一个数字的轮回，但对一些人来说却是一次奇妙之旅。不管你的生活经历和心境变化如何，世界杯这个全球最有号召力的赛事，就像一个耗时一个月的狂欢节日，始终令无数人魂牵梦绕。世界杯不仅会刺激你的肾上腺素，还会刺激你的泪腺；不仅是欢乐的海洋，还是一条通往足球之巅的荣耀之路。

习主席“梁家河的青春岁月”令我们感动振奋

——深高“悦读汇”座谈记

■ 晓璐/深圳高尔夫俱乐部

“悦读汇”的座谈会

“悦读丰富人生”——是为引：

为了进一步提高员工的学习能力和知识素养，深高继2005、2009年之后再次将2014年确定为读书学习年。以“悦读丰富人生”为主题，通过读书、讲座等各种方式，引导员工在读书中学会思考，感悟人生，开拓视野，提高综合素质。活动又细分为“捐书交流、好文章推荐分享、三尺心得讲坛”等几个模块，还成立了一个由学习骨干自发组织的“悦读汇”。活动开展近半年，取得了意想不到的效果。大家戏称道：“雷声雨声是我们学习开讲的铃声，家事国事是与我们息息相关的大事”；公司的读书角摆满了员工捐献的文史哲、政治、军事、传记等各种书籍。

“润物细无声”，公司全员读书活动，正悄悄的带大家工作和生活的一些改变，有人说：“起码学到了不少东西，生活丰富了许多”。

6月中旬的一个晚上，公司领导向“悦读汇”首席辅导员小车打了个电话，向她推荐“《我是延安人》——2004年习近平专访视频”，同时提了两个建议；一是想方设法保证第二天多数员工能观看到这段视频；二是让她写一篇观后感，与“悦读汇”分享。于是乎，小车的观后感一文如同抛砖引玉，就有了习主席“梁家河的青春岁月”这次专题座谈会。

6月20日下午2：30，深高20多名有感想要抒发、有话想要说的“悦读汇”积极分子把公司不大的会议室占满了。

什么是“上山下乡”运动？90后的球童首先提出了问题，于是关于什么是“上山下乡”运动就成了这次座谈会的开场白。

与以往多年来的习惯一样，公司领导每次向员工推荐好书、美文、人物事迹时，总会仔细认真地将人物背景、时代背景做个大概的介绍，这次他从陕甘宁边区革命根据地的创建开始，讲到党史军史，讲到几位老一代革命家在文革中的遭遇和他们的子女与全国几百万知青上山下乡，到农村插队落户的一些过程经历。然后，让小车带头发言，直奔主题。

发言的人及其心得语录

小车：（公司流浪猫的守护人、善解人意的“爱心天使”、劳模模式的Top级智识女性）

2004年时任浙江省委书记的习近平接受延安电视台《我是延安人》节目专访，畅谈自己的生活、工作和家庭，尤其是年轻时代在延安梁家河村插队时的难忘岁月。答问中，他无所不谈，很亲切平和，真实感人，就连他干活时借抽袋烟偷个懒等诸多囧事都说了出来，只看了几分钟，就一下子吸引了我。他15岁到梁家河村插队时，非常不适应农村的生活，无处不在的跳蚤咬得他全身红肿、皮肤过敏溃烂，苦不堪言，还嫌人家衣裤脏，不让坐自己的炕，拒不上山干苦活等等。但随着时间的推移，当政治环境越来越恶化时，梁家河村成了他唯一的避难所。他渐渐在心里对这个小村子，对村民的苦难、纯朴和友善感到了触动，对自己的未来也有了新的更深的认识。他变了。吃粗粮咸菜，住破烂窑洞，扛百斤大包，从早干到晚才挣几毛钱的工



分，但他已无怨言，且坚强地闯过了跳蚤关、饮食关、生活关、劳动关、思想关这“五关”。他的意志得到了磨炼，他的价值观得到了端正和树立，他的朴实真诚才能受到了村民们的信任佩服。刚满20岁，就被村里的党员推举当上了村支书。正是那段在农村艰苦奋斗的经历，培育了他热爱这片土地，视人民为父母的深厚情感；锻造了他艰苦朴素、求真务实的优秀品格。坚定了他全心全意为人民服务的信念。

一个领导干部需要具备多方面素质，但最根本的还是要清楚自己来自哪里，靠谁把力向上的，要有群众意识、人民情怀。我们公司上下十来个回答人，在员工的眼里多少也算是管人管事的官，就应该想员工之所想，忧员工之所忧，尽可能做到处事公平、公正，做到“己所不欲，勿施于人”。

小朱：（会员部高级文员，深圳小有名气的“日本通”，武大毕业的资深才女）

我认为习主席从最基层的村官做起，了解人民的疾苦，有一种一心一意为百姓服务的愿望，他用自己的质朴与

勤劳换得人民的信赖，最终一步一个脚印地走上了国家最高领导人的位置。

我最近在读一本畅销书，书名是《give and take》。我觉得习主席的经历正好验证了《give and take》这本书的观点。我们要向习主席学习，从平凡小事认真做起，主动做一个give型的人。公司这些年每每有好书、好文章都会向我们介绍推荐，与我们共同分享，这些虽然看似微不足道，其实就是培养大家做giver，如果每个人都如此，我相信整个社会一定会变的非常美好。

陈大哥：（已近知天命的年龄，在深高工作了20多年，是公司老资格的里外能手，业务能人）

我的感受主要有两点。一是做一个有担当的人，习主席十五六岁的年纪就只身一人在没有父母庇佑的环境下独立成长，从少不更事的大男孩到有所担当的青年，经历了太多困苦，真是很艰辛的过程！我坚信作为党的总书记的他一定会带领国家走向繁荣富强，作为一名老党员我要自觉担当自己肩负的责任。二是做一个懂得报恩的人，当生存成了他当年最大的困境时，梁家河村对他敞

开了怀抱。他对这个村子、对村民们产生了感情并用自己所知的一切尽可能帮助他们，用心用力为他们服务。

肖妈妈：（中国第一球童长王佐芬的得力助手，球童业务首席培训师，从小生活在陕西农村，球童尊称她小妈妈）

我原来自喻是一个愤青，常在網上抨击社会的阴暗面，总觉得这个社会某些地方已黑得无救了，但这次彻底改变了我的看法。习主席就是习大大，但又感觉和我们很近很近，很真实，亲切，他讲延安务农和生活的艰辛，就像我们小时候家里困苦的样子，他自己也更像是我们懂事不久后眼里崇拜的一位大哥哥。我相信他会真心地为我们普通百姓好，他心里装着人民，我们的国家有希望了，我从今天起决定告别愤青，要用自己的行动，自己的奉献支持习大大。

彬彬：（刚刚完成3个月的入职培训，有着一双美丽大眼睛的球童小妹妹）

我觉得习主席是一个内心强大的人，他在逆境中不抱怨，不气馁，勇敢的面对困难，吃苦耐劳。我认为球童和草坪的工作相比公司其它部门也算是一项艰苦

繁重的工作，但我要把这份工作当作是对我的历练，好好珍惜这份经历。

阿甘：（餐厅主管，戴着一副度数不高的黑框眼镜，说话慢条斯理，做事似乎刻板，其实严谨认真）

以往在我的印象中，一个国家领导人的形象都是严肃、不拘言笑、象没有任何缺点的神一样，我们以仰视的角度在看着他们。通过这段视频，让我们感到习主席同我们小老百姓没太大不同，是一个有血有肉的普通人。我们是彭丽媛的“粉丝”，他当省领导了还与彭丽媛大姐两地分居，而我们常常为家里一点点困难总是埋怨这，埋怨那，比比看，真不应该。

小宋姐：（公司时尚品鉴达人，财务部高级主管，为人热情热心的大姐姐）

习主席的率真令人感动，他的经历阅历那么丰富，在农村时，所有的农活都做过，从政也是一级一级的逐步提升。我毕业后就来到深高，并且一直在财务部工作，现在感觉自己的工作经历太少，太单一，希望公司给我们一个锻炼交流的机会，到其它部门体验一下不同岗位的工作，对各部门辛苦的程度，一些成本费用支出也可了解更具体，既锻炼了自己，也有利于工作能力的进一步提高。

凯如：（一个满脸堆着微笑，心直口快，挺有思想的C级球童）

我很喜欢“悦读汇”的活动，我很庆幸成为深高的一员。我爸爸从小就告诉我，女孩子一定要懂得满足，不要想着做大事。但我看了视频后，觉得爸爸说得不对，年青人就应该有理想，有追求。我未来的路，不仅仅局限于球童这个角色，我

希望能走得更远更高，对社会有所贡献。我要做一个有“四心”的人，就是强大的内心、持之以恒的恒心、施展抱负的雄心、善待他人的真心。

王菲：（办公室金牌白领，此王菲非彼王菲，相同之处都是北京人，高挑靓丽，不同的是彼王菲是众人瞩目的“歌星”，此王菲是著名球会的行政“管家”）

我感受最大的就是习主席是个爱读书的人，他初去梁家河村的时候，所带的生活用品不多，可却带了满满一箱子书。当时还有一个小插曲，帮他接行李的其中一位年轻村民，自认为挑了一个小箱子，是个轻巧活，结果扛在肩上，没走几里路，就累的直喘。知识是在学习中一点一滴积累的，他是村里知书明礼的文化人，成了村民们的学习教员，成了带领村民搞技改创新的能人，他经常向周边的人介绍历史书籍中的故事和外面的世界。他已经将学习当作是一种生活习惯。这是我印象最深刻的。

春燕：（爱沉思冥想的川妹子，刚开口，眼圈就红了，一副为人受屈的样子）

人生经过磨练后才会成长，习主席与我们真诚的分享了他在梁家河村的点点滴滴，感觉就是隔壁家的叔叔，我觉得一个人只要有颗真诚善良、积极向上的心，而且勇于承认并改正自己的不足，就是一个伟大的人。

大郑：（在北京与厦门度过了他7年青葱岁月，依然满口川普通话，豆腐嘴，菩萨心，业务全能的大好人）

习主席有2个闪光点让我永远不会忘记。第一个是采访时，正遇特大强台风，记者担心他的安危，他说：“最危险的是灾区的人民，我现在很安全”足

见他是一个真诚且心中为民的人；第二个是他哽咽的回忆梁家河村的老乡当时送他的那一幕，虽然已经过了30年，但他真情依在，他是一个十分感恩的人。另外，我认为人生必须经历苦难，苦难作为一种调和剂会让人更坚强，它终究会转变为我们人生的财富。当习主席说他挑200斤的担子走10里路，他一定是笑着挑的，否则他会哭着被200斤的担子打败。

梦怡：（人如名字般恬静文雅，英语8级的80后，公司专职会籍和会员关系主管）

看了这段视频后首先想到的是“吃苦耐劳”这4个字，我们这一代大部分都是独生子女，从小在长辈的宠爱及关心下幸福生活，至今还没有吃过什么苦，但未必今后都能一帆风顺，所以应学习习主席坚忍不拔的精神和强大执着的信念，无论什么时候，遇到什么困难，都要勇往直前！

.....

“讲三点意见” 此“官点”你懂得

虽然还有些同事没有专门发言，但时间不早了，天色看着要渐渐暗下来，“悦读汇”的头儿——老郁同志最后做了总结性的概括。他说：大家都讲得很好，情真意切，有感而发，有激情、有见地、有收获。我谈三点，与大家交流共勉。

第一，习主席“梁家河的青春岁月”这段视频，对我们公司的每位员工都有十分重要和积极的教育意义，而且切合我们实际。如：习主席当年的“梁家河岁月”与我们几百名青年员工的“深高岁月”有某些根本的共同



之处，尽管两种岁月在生活、生产和社会环境条件等方面有天壤之别，但都属于年轻人学习成长、品格塑造、人生转折的青春时期；是我们“立人先立德，做事先做人”的思想形成及从成长走向成熟乃至成功的非常重要的时期。正确的人生观、价值观、世界观是什么？人的理想、信念、抱负在哪里？当中都有启迪，有明示，十分励志。我们常说：“做人要好学求进，做事要务实求真，作风要实事求是”，这就是典范，是榜样。这段视频的播出，影响一定会十分深远。

第二，今年5月，习主席在上海召开的亚信峰会上强调，任何一个人、任何一个民族、任何一个国家都需要学习别人、别的民族、别的国家的优秀文明成果。中国要永远做一个学习大国，要以更加开放包容的姿态虚心向各国人民学习。前不久，深圳人大讨论立法，准备出台一个促进市民读书学习的条例，其意是将深圳打造成一座读书、学

习型的城市。我们今天举办的这场心得交流座谈会，以及平时开展读书讲座论坛，分享励志美文、人物事迹介绍等一系列活动的目的就是要培养激励每一位同事爱读书，爱学习，学好人，做好人。惟有学习，才能深邃人的思想，升华人的境界，增强人的能力，捍卫人的尊严，涵养人的气质。我们要努力做一名品德高尚、心地善良的人；做一名志存高远，有使命感、责任心强的人；做一名思想独立、勇于创新、敢于担当的好人、能人。

第三，一段10年前的视频，一位领导人40多年前的青春岁月回顾，为何至今依然能震撼和打动我们？因为：它展现了一个年青人不畏艰难，脚踏实地，不懈追求，勇于担当的励志形象；它记述了一名中华儿女热爱这片贫瘠的土地，热爱这些善良的人民，不忘百姓养育之恩的崇高品德；它扬善着一位领导者真诚、仁义、务实、自信、宽怀的人格魅力。种种这些，都是我们这个多灾

多难的民族真正崛起所应有的正能量，是今天正在践行、未来将会实现的中国梦中一部部华彩篇章。

管子言：“观国者观君，观军者观将，观备者观野。”咱们今天有这样的领导人是国之幸，民之福。希望大家将激情振奋的感慨转化为自己行为的动力，做好自己，做好本职，“修己以敬、修己以安人”，做到“无须扬鞭自奋蹄”，这才是我们深高人为此最应体现的真情、真心、真意。

“官点”之后再记

时间过得真快，不知不觉3个多小时过去了。“散会、回家”老郁的一声命令，把大家发自内心送给他发言的掌声一下子打住了。座谈会结束了？！大家似乎仍意犹未尽不舍离席，仿佛人人还在思考，思考着我们的当下，思考着我们的未来，思考着我们在深高的青春岁月.....