

《特发》月刊再获深圳市“十佳”企业刊荣誉



12月15日，在2014年度深圳内刊界学习交流暨优秀内刊传媒奖颁奖大会上，《特发》月刊和《华侨城》、《宝安风》、《华安保险》、《京基》、《鸿桥》、《深业》、《城筑》、《劲嘉》、《雅昌》，被市出版业协会、深圳晚报社授予深圳市“十佳”企业刊称号，这是《特发》月刊连续六年获“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉。同时，集团张俊林董事长的《怀念母亲》获“好通讯”特等奖；张建民总经理的《开放心态，拥抱成功》获“好言论”二等奖；张正治的《用优秀企业文化凝聚人、评任人、培养人、激励人》获“经济论坛”三等奖，《集团迎新年联欢活动剪影》获“新闻摄影（组照）”三等奖。

颁奖大会上，市出版业协会舒欣秘书长汇报了2014年度深圳内刊传媒奖评选经过，总结了深圳内刊的发展趋势和呈现出的特点；市语言文字工作委员会马庆主任对获奖的企业内刊和单项奖进行了重点评述，给参会的内刊同仁提供了一次很好的办刊交流、学习、提升机会。会上，除颁发“十佳”企业刊奖外，还颁发了“最佳城市内刊”等奖项。会议期间，还赴青岛海尔集团进行文化交流、学习，探讨内刊文化之策。

“深圳市优秀内刊传媒奖”评选由市文化研究中心、语言文字工作委员会、新闻出版处、出版业协会、《深圳特区报》、《深圳商报》、《深圳晚报》等有关领导和资深传媒专家组成评选小组，在市新闻出版局（处）领导的监察下开展，由全体评委根据本年度参评的企业报刊综合考核投票评定。参评企业内刊条件要求严格，须在服务企业、服务员工，为企业创造品牌效应的过程中有良好表现，对企业的工作具有一定的指导性和借鉴作用；办刊的整体水平具有一定的前瞻性，在本行业、本系统中有一定的知名度；版式设计新颖，文章可读性较强，专业水准较高，有广泛的认同感。

市出版业协会下设公开出版期刊、企业内刊、城市内刊、文化内刊等四个专业委员会，宗旨为“交流、服务、提升”。协会现有会员300多家，涉及各行各业。我集团为协会的理事单位、资深会员。目前全市注册内刊已达到400多家，年投入超过亿元，处在全国领先地位和水平。

(张正治/集团党委办公室)

特发信息获深圳全市科学技术大会 技术开发类科技进步奖二等奖

2014年12月18日，深圳市召开全市科学技术奖励大会，对2013年度市科学技术奖获奖者颁奖。市委书记王荣、市长许勤等领导出席大会。陈彪副市长通报了我市创新驱动发展情况，并宣读《关于2013年度深圳市科学技术奖励的通报》，随后进行了颁奖仪式。特发信息电力缆事业部“光纤复合架空相线（OPPC）光电一体化接驳技术”项目荣获技术开发类科技进步奖二等奖，这是特发信息继2004年OPGW获得科技进步二等奖，时隔10年再度获此荣誉。特发信息电力缆事业部副总经理苏海芳作为项目负责人参加颁奖大会。



深圳市已成为国家自主创新工作的示范区，其中南山区和龙岗区为科技创新典型区，两位区长分别就本区科技创新工作和未来规划发言。市委书记王荣讲话，指出要紧紧围绕习近平总书记提出的“以稳增长促新常态”，以及三个转变的重要思想“由制造到创造转变，由速度向质量转变，由产品向品牌转变”。大会既是对创新人才所做出创新贡献的激励，也号召各位科技工作者勇担新常态下的新使命，强化创新驱动发展新动力。

(苏海芳/特发信息电力缆事业部)



《特发》月刊2014年集团各单位、企业投稿采用、得分表

单位	数量	分类与权重																		总分			
		《特发》月刊						国资简报、网站			市级优秀						集团网站						
		短讯	权重	文章	权重	主题约稿	权重	短讯	权重	短讯	权重	特等奖	权重	三等奖	权重	二等奖	权重	一等奖	权重		文章	权重	短讯
集团公司	222	49	1	91	2	9	3	1	1	1	5	1	4	2	3	3	19	0.5	35	1	9	1.5	337
集团领导	30	--	1	16	2	--	3	--	1	1	5	1	4	--	3	--	--	0.5	12	1	--	1.5	53
办公室	47	23	1	15	2	--	3	1	1	--	5	--	4	--	3	3	1	0.5	7	1	--	1.5	61.5
党委办公室	47	7	1	20	2	3	3	--	1	--	5	--	4	2	3	3	9	0.5	3	1	3	1.5	74
人力资源部	24	2	1	13	2	1	3	--	1	--	5	--	4	--	3	3	3	0.5	4	1	1	1.5	38
计划财务部	20	5	1	8	2	--	3	3	1	--	5	--	4	--	3	--	--	0.5	4	1	--	1.5	28
企业一部	24	3	1	5	2	5	3	1	1	--	5	--	4	--	3	2	2	0.5	3	1	5	1.5	40.5
企业二部	15	5	1	7	2	--	3	--	1	--	5	--	4	--	3	3	3	0.5	--	1	--	1.5	20.5
审计监督部	9	1	1	5	2	--	3	1	1	--	5	--	4	--	3	--	--	0.5	2	1	--	1.5	14
片区规划小组	6	3	1	2	2	--	3	--	1	--	5	--	4	--	3	1	1	0.5	--	1	--	1.5	7.5
系统企业	613	258	1	242	2	11	3	3	1	--	5	--	4	--	3	42	0.5	46	1	11	1.5	861.5	
特发信息	135	71	1	37	2	1	3	2	1	--	5	--	4	--	3	13	0.5	10	1	1	1.5	168	
特力集团	81	36	1	36	2	--	3	1	1	--	5	--	4	--	3	3	0.5	5	1	--	1.5	115.5	
黎明集团	83	42	1	30	2	1	3	--	1	--	5	--	4	--	3	4	0.5	5	1	1	1.5	113.5	
香蜜湖	11	3	1	6	2	--	3	--	1	--	5	--	4	--	3	2	0.5	--	1	--	1.5	16	
小梅沙	84	37	1	39	2	--	3	--	1	--	5	--	4	--	3	7	0.5	1	1	--	1.5	119.5	
高尔夫	2	--	1	--	2	1	3	--	1	--	5	--	4	--	3	--	0.5	--	1	1	1.5	4.5	
特发地产	83	19	1	44	2	1	3	--	1	--	5	--	4	--	3	9	0.5	9	1	1	1.5	125	
特发物业	129	50	1	46	2	7	3	--	1	--	5	--	4	--	3	4	0.5	15	1	7	1.5	190.5	
华 丽	5	--	1	4	2	--	3	--	1	--	5	--	4	--	3	--	0.5	1	1	--	1.5	9	
总 计	835	307	1	333	2	20	3	9	1	1	5	1	4	2	3	61	0.5	81	1	20	1.5	1198.5	

各类图片、书画作品：682张（幅），集团外社会投稿4篇。

注一：1、主题约稿文章权重为3；2、文章（主题约稿观点、地产信息动态<一组>）权重为2；3、短讯（书法、摄影作品、荐书<每本>）权重为1；4、稿件同时被市国资委工作简报、网站采用，权重加倍，同时被集团网站采用，权重加0.5倍；5、稿件获市出版业协会评选一等奖权重为5，二等奖权重为4，三等奖权重为3。

注二：500字以下短消息、聚焦经营栏目每则消息、非主题约稿观点均按短讯权重计。

新年寄语

集团董事长 张俊林

2014年，我们6000余名特发人向社会、向股东、也向自己交出了一份厚重的成绩单：营业收入、利润、净资产收益率等各项指标全面超额完成全年任务，并创了集团历史上的新高！

透过这份成绩单，我深深地体会到来自市委市政府、市国资委、各股东、各合作伙伴和社会各界朋友对特发集团的厚爱和支持，更为365个日子里并肩奋斗的各位特发人而感动、感恩！

2014年，面对较为严峻的外部经济环境，沿着深化改革、转型发展的轨道，特发人一心一意谋发展，一步一个脚印地求真务实：产业经营和资本运作“双轮”驱动，产业优化和转型升级发展成绩明显，地产和光通信产业持续增长，经营质量稳步提升。特发地产“和平里”公寓和二期再创佳绩，为集团业绩再立新功；小梅沙、香蜜湖、深高攻坚克难，经营业绩稳中求进；资本运作取得重大进展，特力增发取得突破性进展，产业转型升级方向和路径已明确。特发信息正在全力推进产业并购重组和骨干员工资产管理计划；小梅沙、香蜜湖及深高片区三项重点开发项目稳扎稳打，有序推进；资源性资产租赁经营效益显著提高；集团及所属企业的法人治理、集体和科学决策机制进一步建立和完善；集团高管及所属企业高管绩效考核制度建立，集团全覆盖的绩效考核制度正在完善中；集团长效激励制度获批实施；特发物业迈出了国企“混合所有制”改革的步子；大监督、联合监督机制初步建立，内部审计和风险控制越来越贴近经营管理实际；管理模式创新、商业模式探索、党建和企业文化建设等各项工作全面深入开展；“十三五”战略规划编制工作也已经全面启动；银企战略合作伙伴关系进一步巩固……

2014年，集团还以“市场化”为导向，坚定持续地加大“全员职业化”的建设力度：集团系统内部公开竞聘选拔集团副总经理；特力在全国范围内市场化公开招聘高管；集团出台并实施了后备人才培养制度；集团总部的网校学习和“员工之星”活动有效开展。另外，集团第四次党员代表大会召开，首次以公推直选方式选举产生了集团第四届党委和纪委；集团工委会第二次会员代表大会召开，员工建立了自己的权益保障组织；以客户为导向、廉洁从业，依法治企之健康、简单的创业干事氛围悄然成风。

2015年，对于特发集团意义重大，既是“十二五”规划的收官之年，也是“十三五”规划承前启后的关键里程碑。

当前，我国经济已从高速增长转向中高速增长，经济发展从传统增长点向形态更高级、分工更复杂、结构更合理的阶段演化；同时，2015年国企改革将全面深入展开。市委市政府和市国资委都全力支持集团改革发展、做大做优做强。

面对新常态、新形势、新任务，我们观念上要适应，认识上要到位，方法上要对路，工作上要得力。要从战略的高度和全局考虑问题，充分利用有利条件，克服不利因素和困难，主动作为。

我们要抓住机遇，巩固已有的良好势头，以更开放的思想、更广的视野、更大的气魄，坚定改革，锐意进取，坚持高端休闲旅游、特色地产发展为主业的战略方向，加强资源整合与协同，全力推进小梅沙、香蜜湖、高尔夫二次规划开发项目；特发信息在实施产业并购的基础上，立足光通信产业，尽快向移动互联网转型升级；特力尽快完成增发，加强与金融资本、互联网技术融合，打造一个具备国际竞争力的珠宝产业服务平台；抓住国企新一轮改革契机，积极推进特发物业、特发监理等企业体制、机制的改革，增强企业活力；依法治企，持续优化集团及所属企业的法人治理，强化风险内控和大监督体系；加快产业转型升级、商业模式创新步伐，转变发展方式，注重增长质量；加强人才队伍建设和长效激励机制建设，强化企业核心竞争力；集众智慧、凝聚力量，科学制定“十三五”战略发展规划，争取圆满完成“十二五”规划目标和2015年度的任务，为“十三五”规划铺垫坚实的基础。

企业的发展，广大员工是最根本的推动力量。我们要继续坚持开放、学习和分享的理念，与员工真诚相待，共同成长，“大家好，才是真的好”。企业的良好发展，也是对员工最高度的负责。我们要以企业的发展壮大为平台，为员工提供更广阔的职业化通道，与员工形成良好的互动机制，让个体尽情地发挥智慧，自觉地担当责任，企业才能获得上下同欲的凝聚力，才能具备勇往直前的战斗力，才能产生一天胜于一天的竞争力，才能给予员工一年高于一年的家园温暖指数，让大家过上更体面、更有尊严的美好生活。这是特发集团“全员职业化、成就美好生活”核心价值观的主旨，也是特发集团作为国企应尽的责任。

新的征程，伴随着2015年的到来已经呈现。我们的梦想看似很宏大很长远，但其实也很现实很明确，目标就在前方，任务就在路上，要靠大家一起去打拼。趁热打铁，乘势而为，奋发有为，推动特发事业再攀新高，这是我的新年想法，谨此与大家共勉，并祝大家身体健康，家庭幸福，万事胜意！



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



■卷首语

01 新年寄语\张俊林

■公司要闻

04 集团党委召开2014年民主生活会\吴慷

05 集团召开2014年度财务工作会议\尹章儒

06 集团党委举办“党的十八届四中全会精神”宣讲活动\吴慷

07 盐田区领导和集团领导赴上蓝村考察调研扶贫开发“双到”工作\谢文敏

■特发论坛

08 走转型创新之路，做好任期经济责任审计\张心亮

10 物业管理行业转型分析\李正祥

■向华为学管理

12 向华为学管理，以人为本，让人才增值\尹敏

14 广采博取，为我所用——向华为学习管理\曾海波

15 优化设施管理，注入新的服务元素——向华为学习管理\罗灿森

■商海职场

17 携手共建特发华银\苏海芳

18 新会计准则合营安排解析\曾小美

20 对战略项目管理一些问题的认识\杨锐

■企业文化

22 集团总部举办2014年11月“员工之星”竞选活动\张小愉

23 集团总部与特发黎明公司举行参观联谊及登山活动\杨红

24 拼篮球，赛乒乓，比手艺，特发地产文体活动精彩纷呈迎新年\黄胜鹏

25 特发黎明长龙公司举办商务礼仪培训及户外团队拓展活动\范晓生

■基层一线

27 上下一心，变梦想成现实——特发信息光缆月产量创历史新高\柯旋

28 一次难得的珠宝项目专业知识培训\姚静萍

29 特发地产召开“万科事业合伙人的六项修炼”培训分享会\黄胜鹏

29 为华为人奉献消防“火锅”大餐\陈福生

■员工情怀

31 打靶归来.....——集团总部员工国防教育实践体验记\熊煜

32 活力深圳，领跑未来——参加2014深圳国际马拉松比赛记\周方

33 来自华为员工的感谢信\陈福生

■杂言随笔

34 时间都去哪儿了？——新年寄语\蒋献军

35 得与失\黄利敏

35 锡林浩特草原游记\程玉红

■读学心得

37 伤心者——纪念《科幻世界》以及和它有关的日子\钟令

■聚集经营

38 集团领导到特发黎明长龙公司考察\王强

38 越南国家电网到特发信息参观考察等2则\姚金福

38 搭平台，助进步，特发信息参加2014年新型光纤光缆应用与测试技术研讨会等3则\张伟民 刘勇 姚金福

39 特发小梅沙旅游中心采取新措施做好员工招聘工作\赵果

39 特发小梅沙海洋世界采用全新VI\季帆

40 香蜜湖公司举办安全生产知识培训讲座\刘文清

40 特发和平里二期获市2014年度下半年安全生产与文明施工优良工地奖\周爽

40 龙华第一高楼封顶，特发和平里二期耀市\黄胜鹏

40 特发物业获华为年度行政服务优秀协作奖等3则\尹玉刚 赵兴华

41 特发物业成功中标中国移动湖北公司武汉物管项目等3则\雷迎 李国恺 黄莎丽 陈福生

■地产行业动态

42 深圳首创小区车位分类确权等11条\《特发地产信息》

■旅游行业动态

43 劲旅网发布2014年度安卓市场十大旅游APP盘等9条\特发小梅沙

■2014年要闻回顾

45 特发集团2014年要闻回顾\张正治

封二：特发信息获深圳全市科学技术大会技术开发类科技进步奖二等奖\苏海芳

《特发》月刊再获深圳市“十佳”企业刊荣誉\张正治

《特发》月刊2014年集团各单位、企业投稿采用、得分表\《特发》月刊编辑部

封三：摄影作品：霁友双虹等6幅\蒋献军





集团党委召开2014年民主生活会

■ 吴慷/集团党委办公室

根据市国资委党委关于开好2014年度党员领导干部民主生活会的部署要求，2014年12月24日，特发集团党委在发展中心26楼会议室召开以“严格党员生活，严守党的纪律、深化作风建设”为主题的2014年民主生活会。集团党委书记张俊林同志主持会议，集团领导班子成员参加会议；市国资委党委副书记、纪委书记产耀东、相关处室领导唐汉隆、曹宇、徐学斌到会指导。

会上，张俊林同志通报了2013年民主生活会整改措施落实情况及2014年度系统各单位对集团班子的意见汇总情况，并代表集团党委班子作对照检查。随后，张俊林同志作个人对照检查发言、进行自我批评，班子成员对班子及张俊林同志开展批评；接着，其他班子成员依次作个人对照检查发言，开展自我批评，其他同志逐一提出批评意见建议。会议严肃认真、求真务实，达到了“团结——批评——团结”的目的。

经深刻剖析，集团领导班子共查摆出在贯彻执行民主集中制，遵守党的政治纪律、组织纪律、廉政纪律，落实中央八项规定及我省实施办法有关精神、反对“四风”及履职尽责、攻坚克难等方面存在的问题12条，并分别制定了改进措施。

针对会前征求到的各级组织和党员群众提出的5个方面的意见建议，集团领导班子明确提出了相应的整改措施：一是全面加强党的理论学习，深入分析形势，

提升信心、热情、干劲，进一步开放思想、胸怀、姿态，汇集内外智慧，创新发展，落实转型升级；二是按计划扎实推进产权多元化、混合所有制改革，加强上下沟通，逐项解决所遇到的政策上、利益关系上的具体问题，加快重点项目的进度；三是在深入基层调查研究、征求意见建议方面，探索建立明确的机制、路径，形成相应的数据，强化民主、集智；四是在薪酬绩效考核制度的优化和落实中把人才培养和向一线倾斜作为重点，促进基层管理者善于做人的工作、善于落实责任的同时强化激励，紧跟员工需求、思想的变化做好精神文化层面工作。

产耀东同志对此次民主生活会作了点评、指导。他表示：这次民主生活会准备充分、围绕主题、紧密结合实际、气氛热烈，取得了预期的效果。对2015年的工作，他提出四点希望：一是坚持发挥党委的政治核心作用，推动企业发展；二是坚持落实党委主体责任，抓好党建工作；三是坚持强化法治意识，构建法治国企；四是坚持强化作风建设，落实从严治党。同时他嘱咐：临近年底、节日，要更加重视做好安全生产工作。

最后，张俊林同志代表集团领导班子表示，将按上级党委提出的四点工作要求，结合查摆出来的问题，认真落实整改措施，并将整改落实与企业治理结合起来，推动企业持续健康发展。



集团召开2014年度财务工作会议

■ 尹章儒/集团计划财务部

2014年12月19日，集团在特发小梅沙召开2014年度财务工作会议，张俊林董事长、李明俊副总经理和栗森财务总监出席会议，审监部部长张心亮应邀与会，各全资及控股企业财务负责人、财务经理或财务主管、财务报表编制人员参加会议。会议由集团计财部部长刘燕主持。

会上，李明俊副总经理作了集团2014年度财务工作报告，总结了集团2014年财务工作，分析了存在的问题和不足，部署了下一阶段财务工作。

栗森财务总监宣读了《特发集团关于表彰2014年度会计报表先进单位的通报》，决定授予特发信息“特发集团2014年度会计报表先进单位”的荣誉称号，特发小梅沙旅游中心“特发集团2014年度会计报表表扬单位”的荣誉称号，张俊林董事长为获表彰单位颁奖。

张俊林董事长作讲话，充分肯定了集团2014年财务工作取得的成绩，对2015年财务工作提出了要求。他指出，过去的一年，集团及各企业积极落实财务转型工作，财务在企业管理中发挥了越来越重要的作用：精心组织会计核算，切实加强财务监督，财务工作没有出现系统性的风险和问题；积极参与经营决策，在资本运作、收购兼并、重点项目开发等工作中，从财务管理、资金筹集、税务筹划等方面做好顶层设计，财务支撑作用越来越显著；加强了基础工作，财务核算单元越来越

细，业务核算单元越来越小，考核单元也越来越小，考核效果更加有效；财务工作理念有较大提升，财会人员队伍素质有较大提高，值得肯定。对做好2015年财务工作，他要求：一是要认真贯彻落实新颁布实施的《特发集团委派财务总监管理办法》，财务负责人要认真履行职责和有效监督，防范系统性、结构性风险，信任是监督出来的，只有通过有效的监督，才能得到和维持长期的信任；二是进一步深化财务管理工作，财务目标要清晰，财务工作要发力，要推动、促进业务管理工作的深入；三是继续做好会计基础、资金管理、成本管理、税务筹划、财务信息化建设、财会人员队伍建设等工作，为集团转型升级、做强做大做出更大贡献；四是加强全面预算管理工作，预算管理是实现企业管控的有效手段，全面预算不仅仅是财务预算，要以业务预算为基础，建立模型，提高预算编制的准确性，不断提升预算管理水平。

会上，计财部相关人员讲解了《财务总监管理办法》，布置了2014年度报表工作。会议还对集团成本管控工作进行专题研讨。成本管控是集团财务一项重要工作，集团和特发信息相关财务人员组成了成本管控调研工作小组，完成了《特发信息涪陵光缆项目成本分析报告》和《特发信息光缆光纤产品成本分析报告》。会上，企业结合各自实际情况，通过典型案例，分析成本管控的现状，剖析存在的问题，提出成本管控的方法。



集团党委举办“党的十八届四中全会精神”宣讲活动

■ 吴慷/集团党委办公室



按照市国资委党委关于深入学习宣传贯彻党的十八届四中全会精神的通知要求，2014年12月26日下午，集团党委邀请市委讲师团成员、市司法局政治部主任杨时敏作《党的十八届四中全会与深圳一流法治城市建设》专题宣讲。宣讲活动由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。集团总部党员、系统企业党员领导班子成员共56人参加学习。

杨主任从十八届四中全会明确一个总目标、提出一个重大理论、解决一个核心问题的重大贡献切入，对全会精神进行了深入解读。同时，通过深圳贤成大厦案和1992年深圳股票风波等现实案例阐述了深圳建设一流法治城市的必要性；从法治城市的基本内涵、国际性法治城市的基本特征、深圳推进法治城市建设的基本做法及成就三个方面阐述了法治城市建设的深圳样本；从依法行政中存在的问题、依法行政的涵义与意义、我国依法行政的制度与框架、依法行政的要求四个方面总结了法治城市建设的关键和核心；从“在全社会建立普遍的法律信仰”、“明确法治城市的性质和目标”、“在国家治理体系和治理能力现代化中先行先试”、“着眼于打造责权最明晰、透明度最高、速度最快的司法体系”、“着眼于前海的法律试验”、“用好双重立法权”、“打造一流的法律服务中心”等七个方面探讨深圳建设一流法治城市的路径选择。

杨主任全面、深入、细致的讲解，使与会党员对党的十八届四中全会精神实质和推进深圳一流法治城市建设的内涵有了较深刻、全面的认识，有利于集团建设法治国企、依法治企、依规办事和深化改革工作的深入推进。



盐田区领导和集团领导赴上蓝村考察调研扶贫开发“双到”工作

■ 谢文敏/本刊通讯员（特发小梅沙旅游中心）

为进一步做好扶贫开发“双到”工作，2014年12月9日，盐田区副区长乔恒利、特发集团党委副书记、纪委书记林婵波和区城改办、区妇联及小梅沙旅游中心党总支人员，深入到对口帮扶的河源市东源县上蓝村走访调研。调研小组在上蓝村小学召开了驻点扶贫工作座谈会，听取驻村干部、村干部的扶贫工作汇报以及下一步工作思路，达成了扶贫工作的重要共识。随后，调研小组查看了该村的农田水利项目、村路灯工程、文化广场工程；考察了该村促进农民增收的油茶种植园种植情况，了解当前油茶种植和销售中存在的问题并提出了意见和建议。

自2013年7月份确定新一轮帮扶责任以来，共筹集帮扶资金328.6万元，通过为贫困户定规划、传信息、帮解困、促增收和捐资助学等，发展当地特色产业，努力帮助村集体壮大经济、增加村民收入，目前已取得了阶段性成效，村中面貌大为改善：划拨50万元入股工业园，壮大上蓝村集体经济，每年可为村集体增收5万元；发展油茶种植，采用“以奖代补”鼓励贫困户参与种植油茶，目前贫困户种植规模已达1000亩以上，形成了一定的种植规模，促进了农民增收；划拨近10万元支持上蓝小学教学楼维修改造工程；划拨近40万元为上蓝村主要村道安装了85盏太阳能路灯，实现了主要村道的亮化，方便村民的夜晚出行；搞好村中的农田水利建设和文化广场建设等项目；投入38万元修建2.5公里水泥路，目前已完成1.5公里村道的硬化建设；完成了上蓝村全部50户低收入住房困难户的改造，提前一年完成了省下发的低收入住房困难户改造任务。



走转型创新之路，做好任期经济责任审计

■ 张心亮/集团审计监督部部长

特发集团按照市国资委有关规定和要求，加强审计监督工作，以督促管理，以服务增效益，着力开展任期经济责任审计，加快内审工作转型，不断拓宽审计领域，丰富审计内容，创新审计手段，提高审计成果的水平 and 实效，帮助企业提高营运效果和实现价值增值的目标，取得了较好成绩，近年先后荣获市内审机构优秀审计项目奖和市内审工作先进单位等称号。

一、创新制度拓展内容，推动审计工作转型

2013年特发新班子上任后，重点抓战略管控，强化任期考评机制，特发审计人员围绕中心目标，调整审计思路，通过多方调研，研究内审行业转型动态及发展趋势，发布了《企业负责人任期经济责任审计暂行办法》，形成了一套适合企业实际有自身特色的经责审计制度体系。

一是审计制度系统化模块化。以制订《企业负责人任期经济责任审计暂行办法》为基础，拟订任期审计相关工作标准细则，同时修订原有的《内部审计管理办法》、《内部审计工作程序》等制度，并补充审计公示、召开进点会议等程序。

二是创新拓展任期审计内容。在以往关注任期经济指标、资本保值指标的基础上，增加战略管理、产业发展、重大投资、风险内控、法人治理、组织架构等内容，提升了审计的广度和层次，覆盖了企业经营管理的各个方面，充分关注企业战

略目标落地和企业价值提升情况，避免领导干部任期内的短视效应，有利于企业的长期发展。

三是任期审计常态化全覆盖。改变以往局限于单一的离任审计局面，开展全面任期经济责任审计，前移审计关口，对企业中长期经营管理行为实行事中和事前监控，“任期三年一审”成为常态化并覆盖至所有下属二级企业。截止目前已完成3户企业任期审计工作，预计2015年底实现所属8户企业任期审计全覆盖，任期经济责任审计已成贯穿今明年特发审计工作主脉络。

2014年7月中央七部委颁布《党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计规定实施细则》，将企业发展战略和法人治理情况等纳入审计内容，说明特发集团在经责审计的探索创新具有一定的前瞻性，从而也进一步增强了特发审计向“战略风险导向型”管理审计转型的信心。

二、创新方法丰富手段，提升审计质量效率

特发集团积极探索审计技术，上半年完成的2户企业任期审计，其负责人任期均超过10年，且涉及所属企业较多，在审计过程中，面对审计量大、内容多的情况下，特发审计人员除了采用内控测试、审计抽样、分析性复核等传统方法外，还创新丰富多种审计方法和手段，既充实了审计成果，又提升了审

计质量和工作效率。

一是多层级审计访谈。为提高效率抓住审计重点，拓宽访谈层级，打破以往仅随访高层和重点事项的做法，在充分做好审前调查的基础上，针对不同对象制定了相应的访谈提纲，访谈对象涵盖了集团总部相关部门和被申请人的高层、中层甚至基层管理人员，访谈内容涵盖公司治理到具体业务，锁定风险关注点，突出审计重点，提高整个审计项目的工作质量和效率。通过多层级访谈，在较短的时间内掌握企业经营管理情况和被审人员履职情况，搜集到大量的审计线索，如所属某上市公司审计访谈提纲合计123个访谈项目，共访谈26人，搜集到52条审计线索。

二是应用战略分析工具。对处于战略转型期、致力建设专业珠宝产业园的所属某上市公司，审计组在分析其可持续发展情况时，从客观独立的角度，建立SWOT模型，从4个维度进行分析，提出了该企业打造珠宝产业园的6项优势、5项劣势、4个机遇及3个威胁；对处于产业机遇期的另一个所属上市公司，审计组在分析其战略及产业情况时，利用波特五力模型，分别与同行业的标杆企业和竞争对手比较，从买方及供方议价能力、替代品威胁等5个维度进行全面分析。战略分析工具的应用综合明晰反映企业各种内外部因素，阐明核心竞争力，给管理决策者提供客观参考依据，有效发挥内部审计的咨询服务功能。

三是审前暗访取证。今年开展发展中心停车场收费管理专项审计时，面对审计立项时仅有一纸发票复印件、证据不足的情况下，突破常规，通过审前暗访取证，借助外单位人士驾驶车辆进入停车场3个收费点停车缴费并索取发票，同时，深夜对现场兵分三路进行突击检查和审计约谈，取得了更多确凿证据，并用纪检手段和攻心政策，使保安及收费人员最终交代违法违规违纪行为，从而发现了停车场存在假公章、假发票及违规收费等诸多问题。

特发集团扎实开展任期审计取得较好的审计成果，如所属某上市公司的任期审计报告3万多字，收集审计证据32项，形成审计底稿2300余页，在战略管理、产业升级、机构设置、资产租赁、投资管理、产权管理、重大事项决策、参股企业管理等方面提出8项问题隐患和对策建议。

三、创新措施促进整改，强化审计成果运用

特发集团注重强化审计成果的利用和转化，采取多种措施促进审计整改落实，将审计成果升华为服务，推动了企业规范完善经营管理，同时也推进集团任期考评办法的落地实施。

一是注重与企业互动沟通。在审计过程中加强与被审计企业的沟通，尤其是对重点关注事项深入交换意见，从以往介入型转变为融入型沟通，共同研究解决问题的方案，确保审计建议的切实可行。如某上市公司任期审计中提到事业部设置已不能适应企业经营管理需求，在沟通过程中被审企业即已高度重视，在正式审计报告发出前便已着手进行整改。

二是审计部门加强后续审计。下发审计意见书，召开审计交流反馈约谈会议，企业对审计意见执行情况书面回复，同时，开展后续审计和整改跟踪检查，一方面督导被审企业尽快落实整改措施，同时也指导、协助被审企业解决整改中出现的问题，推动企业改善经营管理。

三是业务部门跟踪整改落实。对审计发现问题按性质划分，探索建立集团分管副总督办，相关业务部门会同审计部双管齐下跟踪整改的机制，使审计建议跟进率100%，从而确保审计工作成果真正落到实处。

任期经济责任审计工作的全面开展，也推进了集团任期考评工作机制的建立，2014年11月发布《全资控股企业首席产权代表任期考评管理办法》，经济指标、分类指标等考核评分基础来源于审计报告内容，加减分项则基于审计发现问题和责任界定，审计成果为企业领导人的考核评分和任期评价提供了重要参考依据。

物业管理行业转型分析

■ 李正祥/集团企业一部



一、物业管理行业的起源及其发展

物业管理 (property management) 是指受物业所有人的委托, 依据物业管理委托合同, 对物业的房屋建筑及其设备, 市政公用设施、绿化、卫生、交通、治安和环境容貌等管理项目进行维护、修缮和整治, 并向物业所有人和使用人提供综合性的有偿服务。传统物业管理企业的基本业务为“四保”, 即保安、保洁、保绿化、保维修。

从国外物业管理的起源来看, 近代意义的物业管理起源于19世纪60年代的英国, 至今已有100多年的历史。国内物业管理于19世纪中叶到20世纪20年代出现萌芽, 在这个时期, 上海、天津、武汉、广州、沈阳、哈尔滨等城市建立了许多八九层高的建筑, 在上海, 出现了28座10层以上的高层建筑, 因而出现了代理租赁、清洁卫生、保安服务等专业性的经营公司, 是我国物业管理的早期形式。20世纪80年代初, 随着我国改革开放的国策实施, 物业管理由香港引入。1981年3月10日, 深圳市第一家专业性物业管理公司——深圳物业管理公司正式成立, 截止2012年底, 我国物业管理行业已拥有71000余家企业, 612.3万从业人员, 管理各类房屋面积145.3亿平方米, 年营业收入超过3000亿元, 全国共有43919人获得物业管理师资格。

二、当前国内物业管理行业发展基本情况

(一) 行业发展参差不齐, 规模发展道路尚远

物业管理是改革开放之后, 伴随着城市化发展而产生的新兴行业。由于我国幅员辽阔, 地区发展差距较大, 物业管理行业的地域分布和成熟程度极度不平衡, 东部沿海地区发展程度较高, 西部地区则较为薄弱。根据2013年10月中国物业管理协会发布的《物业管理行业发展报告》, 行业排名前200企业中, 东部沿海省区企业150家, 占75%, 其中广东省54家(深圳39家), 占四分之一强。西部、中部、东北三省共50家, 占25%。大型物业管理企业绝大多数位于大城市, 二、三线城市的物业管理总体还在拓展阶段, 还有相当数量的县级市物业管理处于起步或尚未启动阶段。情况表明我国物业管理行业发展地域差异十分明显, 规模化发展上有较大空间。

(二) 综合因素交互作用, 转型压力较为严峻

2014年4月26日, “国际视野下的物业行业转型升级”研讨会在东莞松山湖高新技术产业开发区召开, 来自广东省的200多家物业管理企业参与, 其中包括保利物业、珠江物业、粤华物业、时代物业等行业领袖。研讨会在美国加州大学 Marie Roch教授的《大数据时代下前沿技术应用与生活》主题演讲下正式开始, 讲述了大数据的概念和在美国的商业运用, 大数据对管理决策及了解客户需求的重要作用。中国物业管理协会副会长翁国强作了《国际视野下物业管理行业的转型升级》的演讲, 在与会各物业同行中引起强烈共鸣, 转型已成为业界的共识。

物业管理行业从整体上来看远没有饱和, 为什么企业如此迫切转型? 其原因是多方面的。一是物业管理行业利润率较低, 近些年人力等成本持续上涨使企业盈利空间越来越狭窄, 招工难困扰着几乎所有的物管企业, 传统发展模式已难以为继, 目前有95%的物业管理公司都是亏损运营, 依靠房地产开发的资金补贴维持运营。为了寻求更大的利润空间, 物业管理企业必须转型。二是物业管理宏观市场虽然仍有较大的空间, 但目前尚不成熟, 成熟地区市场竞争已十分激烈, 通过量的扩张扩大盈利越来越困难, 迫使企业转型升级。三是随着社会

的发展, 人们的生活节奏加快, 对生活服务的要求提高, 需要更加便利、舒适和个性化的服务, 新的市场空间逐步敞开, 使物业企业转型升级成为可能。四是互联网等新技术开始大规模产业化运用, 为物业管理企业利用互联网技术提高物业管理效率、拓展新业务提供了新的技术手段。五是房地产行业走过拐点, 住宅、商业、工业地产商都需要寻找新的发展空间, 地产企业对大部分物业管理企业拥有产权及产业链等方面的控制力和影响力, 对物业、居家有关领域十分熟悉, 因而是其转型的首选, 给物业管理企业带来了巨大的压力。

三、物业管理企业转型的基本方向

物业管理转型可分为管理转型、业务转型和商业模式转型。管理转型是将电子网络技术运用于安全、维修、客户信息等物业管理业务之中, 提高管理效率和服务质量; 业务转型是开发新的业务并逐步转向新的业务; 商业模式转型是管理与业务的综合性转型, 通过提升管理和拓展新业务, 使企业完成脱胎换骨的变化, 成为一家新型的企业。

深圳市龙城物业管理有限公司2001年改制后, 在做大物业管理传统业务平台的基础上, 进行了相关多元化延伸, 先后进入地产开发、物业设备维修、社区信息化服务、园林绿化、创投与小额信贷等领域, 完成了商业模式的转型。

物业管理公司业务延伸有以下两种路径, 即纵向延伸与横向延伸。纵向延伸是由传统物业管理服务向上游延伸, 也分为两个方面, 一是向高端物业管理市场延伸, 如高档写字楼、高档酒店、大型企业总部、政府办公物业、别墅会所等的管理; 二是向物业开发规划咨询如项目定位、可研报告、开发规划等领域延伸。纵向延伸目的是向高附加值产业链渗透发展, 向国际大型高端物业服务看齐, 如戴德梁行、第一太平戴维斯等。戴德梁行提供全球性地产专业服务, 范围包括: 研究及顾问、物业管理、酒店管理和顾问服务、设施管理、估价及顾问、物业投资、写字楼代理、商铺顾问及代理服务、工业房地产投资服务、住宅服务、建筑顾问。第一太平戴维斯服务范围包括: 为客户定制市场调研及分析报告、财务分析、土地最优利用研究、租户配比研究、可行性研究、市场定位报告、开发/再开发顾问建议、总体规划建议、尽职调查报告、上市估值咨询、商业评估咨询、机械设备与厂房评估、按揭评估等。

横向延伸可分为三个方向, 一是物业持有阶段的保值增值如维修、租赁、价值评估等; 二是居民日常生活服务领域如餐饮、购物、婴幼儿托管等; 三是工业园区物业管理公司针对企业提供延伸服务, 如技术、管理、资本经营等方面的咨询服务。

彩生活是横向转型较为成功的案例。彩生活物业管理公司

成立于2008年, 是花样年地产公司的子公司。6月17日彩生活在香港公开上市, 成为国内首家物管类上市公司。彩生活目前已由传统“四保”服务拓展至多种居家服务领域, 目前主要业务为: (1) 居家生活服务。包括“代业主购物”、“购买充值卡”、“送桶装水”、“订送牛奶”, 甚至提供“旅游服务”以及推广“加油卡”、“百货公司消费储值卡”、“社区电信储值卡”等。(2) 物业经营。如对小区进行整体改造、拉动房屋增值、提升业主满意度。小区的整体居住环境改善, 更将业主所属区域的房产增值, 产生房产二次交易的增值。

(3) 社区金融。其方式分为: 业主募集, 比如每户借5万元, 那么2000用户就能募集上亿元款项, 由花样年创造的平台用于小微额贷款、金融增值理财。特别是小微额贷款, 对于业主个人而言, 小额理财填补了大多银行不做50万以下贷款, 但市场需求又非常大的空白, 其利息、复利很高, 潜在利润收入巨大, 资金运作周期以中长期为主。业主充值资金, 结合物业服务, 对于业主所需要的各储值消费卡进行统一收费充值。从上游业主充值到款项回笼至下游商家有周期间隔, 短期内可充分利用大量现金流做短期企业、个人金融服务。资金运作周期以短期为主。(4) B2F社区电商平台。以家庭为单位消费的电子商务平台。业主通过此平台可了解小区周边各种商业服务信息, 并可通过智能终端下单预订商品或服务, 待服务完成后才付款。(5) 其他。中介服务: 向业主收取的物业托管、出租、销售等服务的中介佣金, 以及向给业主提供开锁、修理家电、快递等的服务提供者收取的中介佣金。微商服务: 为小区引进早餐、微商商户、时令蔬果团购等增值服务, 物业公司对商户服务、品牌商品进行筛选时, 将对商户和生产者等实际供应商收取费用。广告服务: 物业公司向业主推送分类的商业服务信息, 向社区微商商户收取在便民服务平台上的广告推广费用。

张江高科代表了工业园区开发运营商转型发展的一类现象。该公司成立于1996年, 负责位于上海浦东新区中南部约75.9平方公里土地的科技园区开发, 起初属于工业用地一级开发商, 即进行“七通一平”及土地批租。2002年起, 张江高科实施第一次转型, 提出“土地资源深加工”, 逐步将直接批租土地改变为通过建造物业再进行租售, 将土地开发的价值链向下游延伸, 以期获得长期、稳定的收益, 取得了较大的成功。公司通过自建、购买等方式, 增加销售和租赁物业的体量, 逐渐成为利润的主要来源。2006年, 公司提出了“一体两翼产业互动”的新战略, 涉足创投领域。创投收益逐步成为公司新的增长点。

向华为学管理，以人为本，让人才增值

■ 尹敏/特发物业坂田管理处

一个企业要谋发展，求成功，没有优秀的人才是不可能实现这一目标的。“得人才者得天下”，对于任何企业来说都一样。华为所处的高科技含量的电子通讯产业，产品竞争最激烈的行业，只有将人才发挥的智慧体现在效益上，企业才有机会抢占市场制高点。抱着初学者的态度，结合自身工作实际，在这里我将学习华为人力资源管理的几点心得作如下分享。

一、“寒门出身、心怀梦想、团队精神”，是华为在选人方面一项约定俗成的原则

华为注重对人才的招聘与选拔，招聘形式涵盖社会招聘与校园招聘，坚持“最合适的，就是最好的”、“强调双向选择”、“坚持条条都要有针对性的招聘策略”、“用人部门要现身考场”、“设计科学合理的应聘登记表”等原则。而在选人方面，华为有一项约定俗成的原则就是“寒门出身、心怀梦想、团队精神”，强调“胜则举杯相庆，败则拼死相救”，这些特质决定了华为人承受压力的韧性。

特别值得一提的就是华为的应届生招聘平台的建设，在华为新入职的员工中应届毕业生占比最大，华为通过笔试与面试两个方面，通过两种考核方法考察他们的能力和未来的可塑性，而全面的应届生信息搜集、招聘吸引、面试考核等机制，使华为在校园优秀人才的吸收方面处于行业领先地位。

通过学习华为公司的招聘思路，审视我们目前的招聘策略，许多方面还有待提升，在建立我们公司招聘规划及招聘策略时，需要结合物业服务管理行业与高科技公司在赢利模式、人才需求等方面不同的实际，建立基于企业战略和文化的人力资源招聘理念，让招聘到的人员能够符合公司的企业文化，适合公司的发展战略；此外，要规范招聘标准，培养专门的招聘队伍，合理设计面试问题，从多种途径拓展招聘渠道，从细微之处发现人员潜能，做好人岗匹配。

二、重视对员工的培训，形成华为独有的人才培养模式

《华为总裁任正非答新员工问》中一个问题是：“任总您对我们新员工最想说的是什？”任正非的回答是：“自我批

判、脱胎换骨、重新做人，做个踏踏实实的人”。这意味着新员工要勇于自我批判，融入华为的文化，而华为公司新入职员工的培训更有自己的特色。

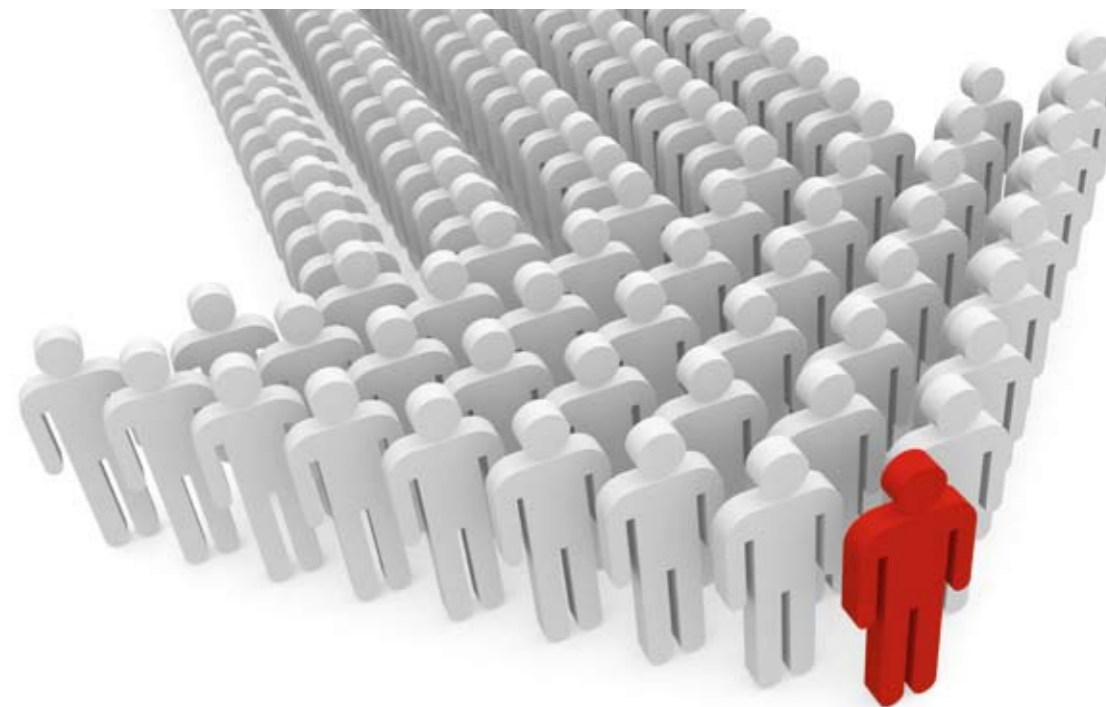
华为每年都会招聘大量的应届毕业生，如何让他们以最快的速度融入华为文化就体现在其入职培训工作中。《华为公司基本法》起草人彭剑锋认为：在他所接触到的中国本土企业中，华为是在人力资源培训开发方面倾注热情最大、资金投入最多的公司。入职的新员工在华为专门设置的华为大学进行培训，内容包括军事训练、企业文化、车间实习、技术培训、市场演习等五个部分。

华为公司另外一个关于培训方面独有特色的制度就是全员导师制，即“一帮一”的训练模式，将课堂教学、分组研讨、团队竞赛、集体活动等有效结合，让新员工理解公司的价值观，认同企业文化，掌握基本的工作常识和专业技能。在新员工3个月的试用期里，都会由导师带领。导师一般是在华为工作两三年以上的业务骨干，其职责不仅仅是业务、技术上的“帮、传、带”，还有思想上的指引、生活细节的引领。在华为人人努力成为导师，因为这不仅能帮助需要帮助的人，更是一种荣誉的象征，且公司会给一定数额的导师补助。

三、完善的组织管理和职级评估体系，落实以奋斗者为本、责任结果导向的理念，让激励管理有章可循

华为一直坚持“以岗定级、以级定薪、人岗匹配、易岗易薪”的机制，“进入华为并不意味着高待遇，因为公司是以贡献定报酬的，凭责任定待遇。”以贡献来评价员工，而不是以知识来评价员工，这是华为价值评价体系和价值分配体系公正性和公平性的客观基础。怎么能使员工各尽所能呢？关键是建立公平的价值评价体系和价值分配制度。怎么能使价值评价做到公平呢？就是要实行同等贡献，同等报酬的原则。为此，华为有一个独特的内部认证制度及任职资格评估体系。

华为一贯不重视学历，是因为学历不一定是高素质、高能力，同时忽略了对低学历自学成才的人的认可，所以他们将在12级及以下的员工中推行同等学历的认证。这种认证不是以知识为中心，不以考试为基尺，而是看岗位表现来确认人的能力。



华为对低学历却能胜任岗位工作的人员进行认证，发给华为大学证书，限于内部使用，这样使低学历但表现优秀的骨干就可以留下来，同时也鼓舞了更多的人来学习提升自己。我们物业公司大部分的基层岗位人员学历水平较低，但他们中不乏一些工作表现优异且能胜任多个岗位要求、并得到华为领导认可的员工，对这些人员我们除了给予绩效奖励之外也可以对他们进行认证，以留住业务骨干，降低基层员工队伍的流动率。

华为给员工的报酬以其贡献大小和任职能力为依据，不为学历、工龄和职称以及内部“公关”做得好支付任何报酬。华为的任职资格评估体系确保了薪酬体系分配能作出公正、清醒的评价。

华为任职资格的标准主要分为资格标准和行为标准，其中资格标准内容包括知识、经验、技能的总和，行为标准为完成某一业务范围工作活动成功行为的总和。有了任职资格体系，从某一级升到上一级，所需要提升的能力一目了然，培训也有针对性。

学习华为的任职资格评估体系，我们可以看到华为在变革中成长，通过任职资格将员工的职业化能力向世界级企业标准牵引。同时，华为的任职资格体系也是向国外先进公司的企业管理学习并改良的成果。

四、通过知识资本化来实现知识的价值并提供完善的员工保障体系

华为招集优秀人才的一个杀手锏是高薪、高福利，通过工资、奖金及股权激励的方式让全员齐心协力为公司发展而努力。华为的员工内部持股制度，开启了中国企业内部激励机制的先河。华为全体员工持股，通过股权和股金的分配来实现知识资本化，使劳动、知识以及企业家的管理和风险的积累贡献得到体现和保障。同时，华为还建立了完善的员工保障体系，为员工购买了当地法律规定的各类保险。华为将艰苦奋斗与员工身心健康相结合，同时提供高于同行业的工资标准留住优秀人才，通过员工持股及7、8月份发放的年终奖等方式稳固了整个人力资源架构。

我们物业公司所处的物业管理行业不同于华为的高科技行业，是劳动密集型行业，且是微利行业，不可能像华为那样通过高工资的激励方式留住员工，但可以借鉴华为的其他方面，在制定激励体系时可更多地侧重员工保健性因素，通过更弹性的薪资体系及灵活多样的奖励晋升方式调动员工工作积极性，鼓励员工上进并留住优秀的员工。

华为的人力资源管理，形成了规范的人力资源招聘培训体系、长期激励机制、绩效管理机制、分配体系等。我们要学习华为的人力资源管理经验，并提升人力资源管理者专业能力，在公司逐步发展中通过大家的共同努力形成我们自己的完善的人力资源管理体系。

广采博取，为我所用

——向华为学习管理

■ 曾海波/特发物业北京分公司

作为华为公司的物业管理供应商，我们在服务华为的过程中理解与接受华为的各种管理流程与文化，并不断地吸纳与应用了华为管理的方方面面，进而也潜移默化地影响了我们的内部管理制度与文化。近期为响应集团和公司向华为学管理的号召，我们特别邀请了华为北京行政分部分管品质管理的监管，就物业公司如何结合华为的先进管理理念做了深入的探讨与交流。根据前期服务华为的积累和此次交流心得，分享以下几点向华为学管理的思考与心得。希望能够拓宽我们的管理思路，提升我们的管理水平。

一、从管理应用角度，提倡“对事负责制替代对人负责制”

任正非曾在《华为的冬天》中说过，对事负责制与对人负责制是有本质区

别的，一个是扩张体系，一个是收敛体系。因为对人负责习惯于事事请示上级，不敢承担；已经有流程的或者已经成为惯例的东西，不必请示，执行流程的人就是对事负责制，就是要求规范化管理，这既提高了工作效率，也培养了干部的管理担当。对事负责也让我们理解了为什么华为员工在没有加班费的情况下自愿加班到深夜的现象。结合到我们物业公司，我们要把这种理念贯彻到所有员工，让我们的员工逐渐养成工作是自己的事，不是为别人干的，充分发挥员工的主观能动性；另外我们要简化流程，逐步精简项目机关人员，提高工作效率，培养干部员工自上而下担当精神。

二、从管理激励角度，强调“考核标准尽量量化和科学化”

绩效考核的目标应与企业的战略目标相一致，华为非常重视员工的绩效考核，采取多种考核方法，但重点突出考核指标是可以衡量和测度的，而且绩效考核指标突出重点，抓住关键考核指标，同时绩效考核指标与其发展阶段战略相适应；另外，华为的绩效考核因岗位不同考核重点有区别，业务类岗位偏重于业绩，管理岗位偏重于素质和战略贡献，即战略KPI和销售收入KPI不能一致；然后将绩效同奖金、晋升、虚拟股票挂钩；同时又采取严格的末位淘汰制，既有激励又有威慑，极大鼓舞了公

司员工的士气。目前特发物业正自上而下进行绩效考核标准改革，强调物业公司作为以人力为主要资源的企业要最大化地调动人的主观能动性，才能创造更高的价值，华为有我们借鉴的地方。

三、从管理过程角度，提倡“重落实，真正做到PDCA循环落地”

计划、执行、检查、处理，这是PDCA的内容，在我们服务华为的日常工作中，在合同履行中，都没能很好地给予运用，我们常常是执行和检查没做好，这是导致工作被动、滞后的主要原因。虽然制定了很好的计划，但没有执行，就等于没有计划；或者执行了，对执行结果未检查；甚至只下达任务而不检查是否执行，都是我们基层管理常犯毛病，这个环节没做好，不仅影响执行的质量，还会导致员工侥幸心理，进而导致整个团队缺乏责任感。当然只有真正将所有环节落到实处，才能做到不断前进、不断提高。

四、从业务提升角度，强调“要善于学习，培训方式多元化”

一个公司的发展离不开优秀的员工，优秀的员工培养离不开好的培训平台和机制。目前华为采取所有新员工入职必须在华为大学做入职前培训（相当于部队的新兵连），使所有新员工充分理解华为的文化，继而完成从社会人到

华为人的思想蜕变；华为还采取了新员工导师制，这个目前在我们中海项目已得到很好的实践，我们的前台、会议室管理员、信函投递等关键岗位在新入职时都指定由华为监管及特发老员工担任导师，效果显著；充分利用类似微信的平台，加强技能经验共享，提高作战队伍能力，这是任总在今年人力资源工作汇报会议讲话中提出的，建立公司内部类似微信的平台，有授权的人员才能使用，不对外开放。如在战略预备队这个圈里，所有内容全开放，大家可以下载资料、交朋友……用户按不同战场分类，通过内部圈联络起来，其实也是一个信息安全圈。他自己建立了一个作战圈，可以横跨拉丁美洲、欧洲……因为公司下载到的是同一种表格，他不知道如何使用，只要在朋友圈里发个信息就能得到帮助，对他作战能力提升很有作用。结合到我们公司目前的状况，由于员工流动性较大，很难组织基层员工一起培训，但利用微信平台我们可以将相

关培训内容在群中共享，目前公司已经申请了公众号，北京华为项目目前正在试点通过公众号进行培训及信息共享。

五、从吸引人才角度，做到“海纳百川、有容乃大”

华为做大与任正非的不自私是有关系的。作为一家民营企业的创始人，他把华为绝大部分的股份分配给公司员工，自己仅占公司内部股份的1.42%，这种胸怀非常人所能做到。华为在公司不上市的情况下，劳动和资本的合伙制是其价值分配的基础。分配方式中劳动所得（包括TUP/工资/奖金/福利等收入）与资本投入所得（指虚拟受限股收入）设置合理的分配比例，让拉车的人永远比坐车的人拿得多，那么车就会越跑越快，这样华为的发展就有了“永动机”。让优秀人员都看到华为的分配机制，愿意进来，愿意奋斗。目前我们物业公司也在制定股份改革方案，华为的分配方案也是值得我们借鉴和学习的。

六、从组织改造和优化角度，推行“自我批判，是思想、技能、管理创新的优良工具”

华为作为一家世界一流的企业，非常主张自我批判的精神。在华为，思想品德、自我批判能力、领导能力是一个华为优秀员工的三要素，对企业管理和发展产生积极作用，不仅有利于完善考核制度，还有利于增强企业的生命力，更是思想、技能、管理创新的优良工具，同时还能避免犯错误。我们所有管理人员都要学习自我批判精神，并将其作为一项制度纳入到我们的日常工作中，让我们少犯错误，多改进，以提升我们的管理水平及服务质量。

华为的文化生生不息，华为的管理在不断改进，值得我们学习的地方太多，无法一一列举。要不断跟上华为的步伐，必然要求我们要持续学习，持续改进。向华为学习，也是为了更好地服务于华为，真正提升我们的管理。

优化设施管理，注入新的服务元素

——向华为学习管理

■ 罗灿森/特发物业北京分公司

随着华为不断高速发展，高端物业楼宇设备的自动化、智能化，楼宇配套设备的需求量逐渐增多，设备设施的系统结构、配置组成越来越复杂，科技含量不断上升，对现代高智能化设备设施的依赖程度也日益趋高。设施管理作为一门发展中的应用学科，其包含的范围更加广泛，涉及的要素日益复杂、多变，在物业管理活动中的重要性也彰显出来，这就给当今现代物业管理企业在设施管理方面带来系列新的问题与冲击，

需要物业管理企业认真探讨研究和思索创新，将设施管理放在较为重要的位置，切实提高对楼宇设备设施的管理水平，充分发挥其应有的功效。

一、华为设施管理在向客户传递一个理念“新运维，新价值”

在“新运维”的实现过程中，强调与客户的深度协同和优

势互补，帮助客户优化运维流程、提升运维效能、持续演进运维能力，变革运维、创造新价值。

华为对设施管理建立了一整套标准规范等程序文件，分电气系统、暖通系统、弱电系统、土建等专业设备维护技术标准，对设备设施的运行、检查、维护保养、更新、维修进行了科学的分析定义，利用IT平台建立了EAM设施管理系统、空间场地管理系统、能源分析管理系统等，今后进一步发展到对设施运维实时现场采样、跟踪、查询、记录、监控，对设施费用进行成本量化等，为物业的设施管理搭建了平台并提出了更高的要求。

二、设施管理以满足客户需求为导向，须由被动维修转变为主动服务

传统物业管理服务可分类为四保：保修、保洁、保安、保绿，设施管理包括十几类专业服务内容，超出了传统物业管理一般意义上的保修服务，即仅针对设备进行运作维护，仅确保其正常运作。设施管理关注的是客户的需求。比方说，物业服务人员去维护一台空调，不能只是将设备作为对象，还要考虑空调运作带来的适宜温湿度，为客户创造适宜的工作环境。设施管理关注的是如何利用设备给使用者带来价值。

华为北京中海项目（西塔）由于设施前期施工与后期管理维护脱节，导致许多基建遗留问题，给后期的设施管理带来极

大被动，造成员工因工作环境不适宜的投诉，每天报修不停，全是应急维修。我们针对中海为华为市场部的特殊情况，认真分析，全方位调集工程技术力量，对中海设施进行全面保养，非工作时间加班加点使中海的工作环境发生了质的变化，得到了华为的认可。

在新租赁的中海东塔的装修工程，为了避免发生中海西塔类似缺陷问题，在设计规划前期，我们设施团队就提前介入，将中海所有的缺陷和需求进行归纳整理，要求设计院满足需求，使得我们提出的修改设计参考大部分得到认可施工，从工程施工开始就进行监督检查控制，防止施工过程中出现缺陷问题。

从传统物业管理服务，到设备设施管理，到整合工作空间管理，管理的附加值越来越高，涉及面越来越广，需求也越来越高，参与人的级别也越来越高，所需要的知识面也越来越广，这给我们提出了更高的服务需求。

三、加强培训，提升服务水平与市场竞争力

加强设备设施管理水平首先要加强培训，只有从业人员的思想层次、技术能力、管理和协调能力得到了提升，才能更好地在工作中履行自己的职责。为此，首先要让从业人员了解楼宇设备设施的基本职能，其次加强基层人员的服务意识培训。

此外，现代化楼宇物业设备设施管理的技术性非常强，管理人员技术水平决定着物业设备设施的运行效果。物业企业要有一系列的培训计划，只有这样才能更好的提升楼宇物业企业设备设施管理技术水平的稳定性，提升企业的竞争力。

四、贯彻预防为主思想，采用先进的方法和工具，做好设备设施的系统化保养

任何故障或事故的发生都是有因可循的，都是从没有到有，从点到面的积累过程。其实，设备设施运行中发生的许多事故都是由人们日常工作中的小疏漏引起的，事故就是平时工作疏忽的映射，所以对管理人员强调“保养重于维修”的思想。要严格按照华为专业设备维护技术标准及行业有关技术标准进行设施的系统化保养。

总之，物业设备设施日趋复杂化、智能化，技术含量日趋提高，其管理要求也不断提高，已成必然趋势。这既是物业服务企业面临的困难，也是整个物业管理行业面临的挑战。作为我们物业公司来讲，深化内部管理，重视人才队伍，加大技术投入，就能够变挑战为机遇。在有序竞争的基础上，推动交流合作与信息共享，促进人才梯队的建设，加强新技术新设备的推广，将是物业行业做大做强的必由之路。☺

携手共建特发华银

■ 苏海芳/特发信息电力缆事业部

2014年伊始，特发信息确定了对特发华银“输送管理思想，全面进行融合”的管理思路。开展对特发华银KPI绩效管理思想前期导入。为特发华银2014年公司级KPI指标设定、各部门KPI指标分解搭建了模型，这是两公司管理融合的真正开端。随后各项管理融合工作渐入轨道。

一、持续开展商务和销售融合工作。特发信息的商务管理文件不断输送到华银，同时也协助华银开展各项导地线的投标和市场公关工作，华银也多次派出人员到特发信息进行交流学习。截止2014年12月24日，特发信息电力缆事业部和特发华银联合导地线投标18次，标的41735T，特发共中标1019T，合同金额791万元。

二、输送管理人才，促进华银管理。鉴于特发华银与特发信息电力缆事业部的合作有着密切的合作，需派出技术人员督产。特发信息首先派出了一名工艺主管进驻华银，既负责外协加工督产和沟通协调，也负责铝包钢生产工艺，甚至包括生产流程改进等相关工作。为了进一步提升华银的管理，确保管理绩效目标达成，2014年7月，特发信息电力缆事业部派出张凯云任特发华银常务副总经理。张凯云带着管理团队的重托，正式成为华银的一员。随后，特发华银组织架构重新搭建，部门和岗位职责得到清晰梳理，管理人才缺乏也凸显出来。尽管2014年公司任务艰苦卓绝，为了支持华银的发展，特发信息电力缆事业部着眼大局，从主管人才中挑选了负责生产、计划、商务等的

一批优秀人才直接输送给华银。至此，华银的财务、生产、计划、商务组织架构健全，为开展各类管理工作打下了基础。

三、内控、IT等流程改进。双方管理融合也包括对华银流程的再造。特发信息电力缆事业部计划部经理兼IT负责人王新龙驻扎华银一个多月，帮助华银梳理管理流程和部门职责，搭建内控矩阵并输出了第一版华银内控管理手册。利用IT手段进行管理，特发华银进、销、存系统也在信息技术中心冯志波的帮助下搭建起来并开始运作。

四、协助设备招投标和安装工作。特发华银不但能生产铝包钢、也有生产导地线的经验基础，这与特发信息电力缆生产OPGW类似，正是利用这一优势，把产能进行了转移，在华银布局了两条笼绞生产线。从设备厂家考察到制定技术规范，从招投标工作到设备安装，特发信息多次派出设备工程师进行了全面指导。

通过一年多时间的努力，特发华银在特发信息的帮助下，制定了较为清晰的KPI指标、搭建了导地线市场销售平台、理顺了管理思路、搭建了组织架构、补充了管理人才、流程和内控步入相对规范轨道……特发华银销售收入从2013年的5166万元预计增长为2014年7000万元，增长率超过35%。

2015年，相信在特发信息和特发华银的共同努力下，特发信息的电力板块业绩能走得更好、更远！☺

2013年，特发信息与江苏华银合资成立了常州特发华银电线电缆有限公司，该公司经营模式为独立经营与核算，同时由特发信息电力缆事业部代管。特发信息首先从最急迫的市场工作融合入手，首次在特发华银召开了大区经理会，探讨双方在电力市场的销售渠道和优势，搭建共同销售平台。随后又派出商务人员指导华银各类导地线投标活动，进行了市场和销售平台融合的初步尝试。



新会计准则合营安排解析

■ 曾小美/特发黎明公司

2014年初，财政部发布了《企业会计准则第2号——长期股权投资（修订）》、《企业会计准则第9号——职工薪酬（修订）》、《企业会计准则第30号——财务报表列报（修订）》、《企业会计准则第33号——合并财务报表（修订）》、《企业会计准则第39号——公允价值计量》、《企业会计准则第40号——合营安排》和《企业会计准则第41号——在其他主体中权益的披露》等最新准则，要求企业自2014年7月1日起执行。

一、2014年新会计准则总的变化及影响

新会计准则的重大变化将对会计核算、资产计量、会计业绩、财务信息系统、财务工作流程等产生重大且系统性的冲击，对财务工作的影响主要有以下几个方面：《企业会计准则第9号——职工薪酬（修订）》完善了职工薪酬的分类，对五险一金的核算有了新的规定，离职后福利（包括养老金和年金基金等）的两种处理模式（设定提存计划和设定受益计划），带薪缺勤的会计处理；《企业会计准则第41号——在其他主体中权益的披露》和《企业会计准则第33号——合并财务报表（修订）》对资产负债表列报格式发生重要变化，利润表编制，其他综合收益的构成以及转出规定，合并范围发生重大变化，要进行合并需要同时满足3个条件；《企业会计准则第2号——长期股权投资（修订）》对长期股权投资分类发生重大变

化，由4分类简化为3分类，股权投资方法转换规则发生重大变化，进行公允价值调整，关联交易抵销规则发生重大变化，需要区分顺流逆流和平流分别进行处理。《企业会计准则第40号——合营安排》对合营安排，公允价值的定义和计量方法进行重新定义。上述会计准则变化预计对企业财务工作有重大影响。

二、合营安排难点解析

《企业会计准则第40号——合营安排》对合营安排进行了定义、分类，并对共同控制进行界定，明确了共同经营和合营企业各参与方的会计处理方法，包括个别财务报表和合并财务报表层面，至于具体如何核算，则由长期股权投资、金融工具确认和计量等其他相关企业会计准则予以规范。从准则中我们可以发现，合营安排强调共同控制，共同控制的任何一方都有否决权，是合营安排的实质。

（一）关于共同控制

判断是否存在共同控制是运用合营安排的第一步，如果不存在共同控制，就被排除在合营安排范围之外。共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。如果存在两个或两个以上的参与方组合能够集体控制某项安排的，不构成共同控制。合营安排对相关活动的决策有最小投票权比例的要求，当这个最小比例可以由一个以上的投资者组合实现时，就不是一个合营安排，除非合

同特别说明需要某几个投资者同时投票成票。例如，A、B、C三个投资者成立了一个企业，各自拥有50%、30%、20%的投票权，合同约定对相关活动的决策需要75%以上的投票权才获通过，AB和ABC这两种组合的投票权比例满足该要求，也就是说相关决策不论C是否赞成，只要A、B一致赞成就获通过，所以结论为A、B共同控制该企业，应根据IFRS11相关规定进行会计核算；而C是纯粹的参与者，不是共同控制者，应根据IFRS9等相关准则进行会计核算。再例如，A、B、C三个投资者成立了一个企业，各自拥有35%、35%、30%的投票权，合同约定对相关活动的决策需要51%以上的投票权才获通过。三个投资者之间共有AB、BC、AC、ABC四种不同的组合，投票权比例分别为70%、65%、65%、100%，均大于51%的最低要求，也就是说只要任意两个投资者同意，决策均获通过，由于达到最低要求的组合多于一个，所以不存在共同控制，应排除在合营安排的范围之外。

（二）关于合营安排的分类

合营安排分为共同经营和合营企业。共同经营，是指合营方享有该安排相关资产且承担该安排相关负债的合营安排；合营企业，是指合营方仅对该安排的净资产享有权利的合营安排。不同的分类适用的会计核算方法不一样。合营安排的分类从法律形式、合同条款以及其他事实和环境三个方面进行判断。

1. 法律形式。合营安排的法律形式

是指是否存在一个独立的组织（如成立一个具有法人资格的公司）来运作相关业务。在不存在独立组织的情况下，一般可直接判断为共同经营，当存在独立组织时，则需要结合合同条款、其他事实和环境来判断是属于共同经营还是合营企业。

2. 合同条款。一般说来，合同条款界定的权利和义务和法律形式是一致的（至少是不矛盾的），但是有时候也有可能推翻法律形式界定的权利和义务。

3. 其他事实和环境。有时其他事实和环境也能对合营安排的权利和义务提供一定的证据。对资产享有权利既包括从法律形式上享有（如资产的所有权等），也包括实质性地享有资产带来的全部经济利益。

三、合营安排案例分析

（一）案例背景

公司A与B签订一项战略合作经营框架：双方同意按照条款a-制造协议和条款b-分销协议进行协作制造和在不同的市场上销售产品P，具体条款如下：

条款a-制造协议：合营双方成立独立实体M专门用于生产P，其法律形式规定实体M拥有M资产的所有权并承担相应的负债义务。合营双方约定按照各自的股权比例购买实体M的产品P，双方再根据条款b-分销协议销售P。

条款b-分销协议：合营双方成立独立实体D专门用于分销P，其法律形式规定实体D拥有M资产的所有权并承担相应的负债义务。实体D根据不同的市场需求向合营双方下达销售订单指令。

此外，该战略合作经营框架还规定了：

1、实体M生产的P产品只用于满足实体D的销售需要；

2、实体M生产P产品的销售定价策略：销售价格要求覆盖所有生产成本并

得到合营双方的同时批准；实体D销售的P产品的销售定价需要得到合营双方的同时批准；

3、在制造协议a中发生的现金短缺，由合营双方按照各自所占股权比例进行补足M的现金短缺。

（二）案例分析

1、框架规定了公司A与B分别在制造和分销进行合营安排。

2、合营双方成立独立实体M专门用于生产P，尽管其法律形式规定独立实体M对合营资产拥有所有权并承担负债义务，但合营协议约定合营双方约定按照各自的股权比例购买实体M的产品P，因此合营双方各自拥有了对M资产的实质经济利益。

3、实体M生产的P产品只用于满足实体D的销售需要，该排它协议使得当M产生现金短缺时，合营双方按照各自所占股权比例进行补足M的现金短缺，即合营双方通过购买M的产品或直接提供资金支持来继续承担M的负债，因此实体P属于共同控制经营。

4、分销协议b中法律形式规定独立实体D对合营资产拥有所有权并承担负

债义务，并且框架和分销协议中都没有指定营双方仍然对其投入的资产拥有所有权并承担相应的负债义务。

5、也没有其他需要考虑的因素指出在实际经济业务中，合营双方仍然对其投入实体D的资产拥有所有权并承担相应的负债义务，因此实体D属于合营企业。

6、会计处理：公司A与B按照股权比例各自确认实体P的资产、负债、成本、费用和出售给实体D的销售收入。

7、公司A与B按照权益法确认其拥有实体D的净资产。

充分认识和有效把握会计准则的最新变化与发展趋势，对于财务报告信息质量的提高和企业决策都有十分重要的意义。合营安排准则的发布使得原先有一部分认定为合营企业的重新定义为合营安排，相应的会计处理由权益法核算调整为确认相关资产和负债，使合营安排的资产、收入规模得以并入报表，使会计报表能更忠实地反映经济实质，对于如实反映企业的综合实力，加强企业竞争力具有非常积极的意义。





对战略项目管理一些问题的认识

■ 杨锐/特发黎明公司

一、战略项目管理概述

企业战略项目管理是在全方位的项目管理信息系统支持下，利用系统思维方法去解决企业范围内的项目管理问题，并使其理念、方法等融入企业文化之中。具体地说，战略项目管理是指为了完成企业战略目标赋予战略项目的根本任务，根据现实情况，对战略项目实施的方向、措施和计划指标而进行的综合选择。

战略项目管理与单纯的项目管理方法相比，最大的不同之处在于战略项目管理改变了企业传统上孤立地进行若干个独立项目管理的思维和做法，而把项目管理活动的有效性从企业整体战略角度来衡量。它体现在两个方面：一方面是战略项目管理是否体现了组织资源和企业文化环境的系统匹配；另一方面是战略项目管理是否与企业的战略项目运营的业务活动相适应。良好的战略项目管理应该具备方向明确、实操性强、组织人事适当和管理方法体系化、模块化

等4个特征。

特发黎明公司领导十分重视战略项目管理工作并取得了一定的成果，尤其是在开发黎明镭清X射线安防项目和启动中兴路黎明大院物业城市更新项目中获取了不少有益的实践经验，涵盖战略项目管理中论证、决策、实施的各个环节，可以在总结经验教训的基础上做比较系统的梳理，形成较为完整的黎明战略项目管理体系。

二、制定战略项目管理计划的关键步骤

为了从企业战略的高度实现战略项目管理的有效性，需要制定一个好的战略项目管理计划。这往往需要按照以下6个关键步骤进行：

(一) 评估战略项目的需要：正确评估公司总体经营战略对战略项目的需要，克服非理性的投资冲动以及过度收缩两种极端思维。

(二) 分析战略项目的环境：正确认识国家宏观经济环境和产业政策对公

司经营战略带来的机会和风险，更重要的是要合理评估企业内部环境和企业文化的优劣势等综合能力与战略项目实施潜在的匹配度。

(三) 确定战略项目的重点：正确分析战略项目的性质和对企业总战略所起的作用，确定战略项目的重点。战略项目的重点指向应围绕着企业经营战略的核心目标。

(四) 寻求战略项目管理的方针：运用科学决策方法针对战略项目管理的重点提出解决方案和指导方针。

(五) 设定战略项目管理的目标：根据环境、战略和能力的评估交集，萃取其中的核心要素，谨慎设置可执行、可达成的战略项目管理目标。

(六) 制定战略项目管理的措施：在充分考虑战略风险的前提下确定投入的人财物力，以及组织战略项目管理具体实施的步骤方法。

企业应对上述关键步骤通盘考虑，逐步实施、综合平衡，然后制成战略项目管理文本进行进一步的评估审查，经过迭

代修正，形成正式发行的战略项目管理文件作为战略项目管理的行动指南。

值得注意的一个问题是：制定战略项目管理计划的负责人往往把自己的价值观和事业抱负贯穿体现在每一个关键步骤中，由于个人的非理性因素，或者战略环境评估的数据不可靠，又或者对自身资源能力的认识不全面都可能导致战略项目管理计划的失败，酿成灾难性的后果。

曾一度为“中国著名的失败者”的史玉柱在他的自述中讲到巨人集团跌的最大一个跟头，根源在于他本人在初期的成功以后开始自我膨胀，“深以为自己想做啥都能做成”，没有客观地制定适当的企业战略项目管理计划，而是盲目地多元化、上项目以追求跨行业、超常规的发展，终于因巨人大厦项目管理不当、资金链断裂导致整个巨人集团轰然倒下。

失败案例值得我们反思。它让我们认识到在制定战略项目管理计划中能否排除主观臆断和成见，保持理性和客观，更加谨慎地认识和判断企业的资源能力，这是制定正确的战略项目管理计划的成功因素。

三、战略项目管理执行中应重视的几个问题

(一) 战略项目计划执行前的调研：在执行战略项目管理计划前，项目管理人员往往被要求制作和审查战略项目调研报告以制定实施方案，调研通常会采取行业调查、实地调研、抽样统计、数据分析、客户访谈、专家会议等常规方法取得结论。但应指出的是：市场环境变量相当复杂，哪怕项目调研报告和方案做得再完美，也应尽量争取条件做试产、试销等小规模试运营工作，以市场实际表现得来的数据印证方案的可执行性，这样更加能够得到比较切合

实际的结论。

记得若干年前参与过的一个新项目开发的管理中，项目合作方提出的可研报告看起来无懈可击，非常完善。但我方负责人坚持要求对方做小规模试产试销，结果表明该项目市场接受度与可研报告的理论预测值大相径庭，最后该项目无果而终，我方避免了大规模投入的损失。

(二) 战略项目管理执行中的方案决策：据《麦肯锡季刊》调查，大约60%的受访企业高管提到，在应对不确定的经营环境最有价值的要素是“情境规划”。因此，在比较复杂的战略项目管理方案决策中，我们应运用“情境规划”罗列战略项目管理可能出现的各种情境，对最好的、最坏的和最可能发生的提前做出切实可行的应对预案，尤其是对最坏的情况应该划出底线设置止损退出机制。同时尽量让战略项目各相关方都能够参与制定和论证方案的全过程（涉及商业机密的除外），最后由企业高层对方案进行优化和决策。

(三) 战略项目管理的启动实施：在这个环节上最应关注战略项目计划的时效性。若项目进入实际启动期时内外环境条件发生了变化，或在资金、技术、人员等必要组织条件达不到项目启动的要求时，必须重新评估论证。否则宁可放弃也不能勉强执行。

(四) 战略项目管理的执行检查监控：应将战略项目管理进度分解为若干时间节点，对每个时间节点对应的工作成果进行验收。对发现的问题区分性质，然后根据情境规划的预案采取必要措施。

四、战略项目管理的检讨修正

(一) 战略项目管理的定期评估：除了按计划在执行过程中检查具体战略项目管理的进度外，也应该设定定时根

据战略项目的推进情况定期对整个项目进行综合性再评估，尤其是项目在推进过程中与计划目标产生了较大的差异时。因为差异可能是战略项目管理计划的制定和执行问题，也可能是战略项目本身定位的问题甚至可能是企业经营战略出现了误判需要修订的情况。

(二) 3Cs-沟通、持续和清晰：美国邮政局曾被政府行政管理杂志描述为“政府最佳管理的代理人之一”，美国质量协会也强调它是标准化行业内的最优服务部门。对此，美国邮政局将其归功于企业战略中的某些关键成功因素，例如3Cs-沟通、持续和清晰。在战略项目管理中3Cs尤其重要，在企业的风险管理系统中，战略项目的风险最大，战略项目管理的成败有时能决定企业经营战略的成败。要管控好这种风险，战略项目管理涉及的企业各个层面必须以3Cs作为沟通原则。

战略项目管理的理念方针也必须具备持续执行并融入企业文化的能力、有容错机制，并能够跟随公司经营战略的变化而及时调整。为了提高战略项目成功率，战略项目管理的理念方针必须非常清晰地传达到相关人员，以促使企业员工都能够了解、支持和配合战略项目管理战略的贯彻实施。同时，在3Cs的运行原则下，战略项目管理能够及时吸取各方面的意见得到不断的修正和完善。

目前，特发黎明正处于战略转型期，各方面对未来的经营发展方向存在不同的思考和认识，但共同愿景都是要把企业做大做强，永续经营。在这个时候，应该积极地对本企业的战略项目管理做全面的思考和规划。一方面理清思路促动当前重大战略项目的推进；另一方面也要把握时机积极调整战略项目结构，以跨过比较困难的过渡期，重新确立优势主业，顺利实施特发黎明公司总体经营战略。



集团总部举办2014年11月“员工之星”竞选活动

■ 张小愉/集团企业一部

2014年12月10日下午，集团总部在发展中心26楼会议室举办11月份“员工之星”竞选活动，总部部门副职以下人员28人参加。李明俊副总经理及各部（室）负责人到场观摩指导。

本次“员工之星”竞选以“分享”为主题，在集团企业一部张小愉的主持下，“准星星”们逐一登台演讲，与大家分享他们在工作、学习、生活中的感悟和体会。

首先登场的是办公室熊煜，他以“思享”为主线，畅谈对“一个农夫和八个土匪的故事”、“天人合一”、“自由钟”、“南岳忠烈祠”、“爱情与婚姻”等几个小故事及主题的所思所想，有故事、有人物、有历史、有名胜，展现了其广泛涉猎及背后的独特思考。

党委办公室王亚超，以自己精心剪辑的纪录片《侣行》开场，用独特、生动的方式与大家分享了《侣行》主人公冒着生命危险深入马鲁姆火山、行走充斥着恐怖与枪杀的无政府国度索马里、穿行遍布辐射的前苏联切尔诺贝利核电站等一系列

近乎疯狂的冒险之旅，展现了他们勇于感受梦想、追求梦想的勇气和决心，借故事勉励大家努力工作，勇于追求梦想，深深触动了现场的每一位听众。

人力资源部祝高玲，从性格的定义、类型、个性特征等方面，与大家详尽分享了其对《性格决定领导力》一书的读学体会，使大家了解了性格就是习惯了的思维方式、感觉方式与行为方式；性格难以改变，行为却可以调整；性格分D、I、S、C四种类型，每一类性格都各具典型的行为特征、最可能具备的领导力、潜在不足及疗法等内容，启迪大家只有充分认识和了解自己的性格，才能在职场中扬长避短、找准位置、高效提升自己。

审计监督部倪荣，与大家分享了他近期所读的《第五项修炼》一书，概括介绍了自我超越、改善心智模式、建立共同愿望、团体学习、系统思考等五项修炼内容，并重点分享了自己的心得体会：即学会自我超越、改善心智模式、树立牢固的共同理想、重视团队学习和



做到全局思考。

在“准星星”们的精彩演讲带动下，台下各位点评代表的点评同样精彩纷呈、妙语迭出，不乏深刻、细致、幽默、别出心裁。

经过公开投票，办公室熊煜获选11月份“员工之星”。

竞选活动后，机关工会为集团总部12月生日的8位寿星举行了一场简单而温馨的庆生活动。主持人为寿星们精心安排了一个“盲猜”游戏，让寿星们在快乐庆生的同时，体会到团结协作、相互配合的重要性。活动在满溢的祝福声和欢笑声中圆满落幕。

集团总部与特发黎明公司举行参观联谊及登山活动

■ 杨红/特发黎明公司

为缅怀先烈，接受革命传统教育和爱国主义教育，让大家珍惜今天的幸福生活及倡导健康的生活方式，2014年12月12日下午，特发集团总部与特发黎明公司联合组织参观东江纵队纪念馆及攀登马峦山活动。特发集团董事长张俊林、监事会主席杨培业、纪委书记林婵波、副总经理俞磊、李明俊、桂自强、财务总监栗森和集团总部员工，黎明公司总经理袁洪章、副总经理吴平、财务总监徐德勇和黎明本部员工及下属企业代表90人参加活动。

下午2:30，大家分乘两辆大巴车，来到位于坪山新区的东江纵队纪念馆。纪念馆展厅以文字、图片、革命文物等形式展示了当年东江纵队战士的战斗和生活情景。讲解员的解说和馆内丰富的历史照片及珍贵文物生动再现了东江纵队成立和从弱到强的奋斗历程。透过一幅幅图片、一件件文

物，大家受到了一次生动的革命传统教育和爱国主义教育，进一步了解了革命先烈的光辉历程和丰功伟绩，更加缅怀为国家和民族的独立而流血牺牲的革命先烈。

随后，大家来到马峦山郊野公园，攀登马峦山。马峦山海拔虽然只有600米左右，但多处是陡坡峭壁，艰难险阻一点都不能小觑。不过，这丝毫没有阻挡大家迎难而上的热情，大家沿着崎岖的山路、踩着陡峭的台阶拾级而上。虽然气喘吁吁，汗水淋漓，但仍执着地向前迈进。登山就像工作和生活一样，虽然有曲折、艰险，但只要树立信心，鼓足勇气，什么样的困难都能战胜。登山活动让大家在紧张的工作之余放松了心情、锻炼了身体，加强了集团总部与企业员工之间的沟通与交流。





拼篮球，赛乒乓，比手艺， 特发地产文体活动精彩纷呈迎新年

■ 黄胜鹏/特发地产公司

巨幅广告耸立，崭新的球场，乒乓球室、职工食堂一应俱全——如今的保淳项目工地旧貌换新颜。岁末的最后一天，一场别开生面的“迎新年庆元旦”职工篮球、乒乓球赛在这里举行，这是特发地产2014年岁末的一次文化体育盛会。

下午2时，来自公司各部门、龙华分公司、天鹅公司、监理公司组成的篮球、女子乒乓球队员、啦啦队列队进入篮球场。在公司领导简短致词和裁判长宣布比赛规则后，丁晓东董事长做迎新年讲话并宣布比赛开始，正式拉开赛事帷幕。各路队员分成A、B两个赛区展开激烈的循环赛。A区首场比赛在“精英队”（办公室队）与天才队（天鹅公司、财务部联队）之间展开。“精英队”在3名队员年龄大的情况下，有着篮球功底的郑月英展示出一名后卫的实力，接球、分球、组织进攻步步到位，队员拼抢积极，配合默契，比赛一开始让“天才

队”难以接招，但“天才队”不甘示弱，双方比分交替上升，难分伯仲。由于“精英队”缺少替补，队员体力不支，最终败下阵来，晋级机会渺茫。最为激烈的是冠军争夺战。A、B组两队劲旅在决赛中相遇，丁晓东带领的“成功队”（成本、工程管理部联队），对阵巫石明带领的“乌龙队”（龙华分公司队），稍占上风的“乌龙队”一路领先，“成功队”紧跟其后，在最后关头，“成功队”采取盯人战术，抢断反攻，把比分追成10比10平局。整场比赛15分钟时间很快结束，当比赛离终场还剩下最后十几秒钟时，“成功队”队员不幸折将离场，比赛不得不采取投篮决胜负的方式，结果“成功队”惜败，屈居亚军。

在另一赛区，同时展开搏杀的还有室内女子乒乓球比赛。有堪称乒乓一姐的张梅很快杀进决赛，冠军宝座十拿九稳。争



夺最为激烈的是半决赛争夺战，原来被人看好的人力资源部女将蒋艳军比赛爆出冷门，以二比三不敌监理公司的廖绍芳，无缘决赛。三、四名的争夺在人力资源部两位女将之间进行。平时性格开朗的张小奋上场霸气十足，实力略胜一筹的她一开始因不适应对方的旋转发球，丢分较快，当她破解对方发球后，反败为胜，比分拉开，张小奋一路高歌笑到最后获得第三名。

一边是激烈的搏杀，另一边是包饺子手艺较量。食堂里，女将正在为今晚的饺子宴忙个不停。她们用灵巧双手捏出的饺子大小划一，手艺非同一般。负责剁馅的帅哥许琳潇洒刀法搏得女同事们啧啧称赞，肉馅、菜馅样样精细。不一会功夫，几张桌子上

就已经布满了密密麻麻的各色饺子，满堂飘香，让人发馋。

下午5时比赛结束，裁判长宣布比赛结果、领导颁奖。庆祝活动在一片欢呼声中圆满收官。半天短暂的庆祝活动，紧张、精采而又滑稽：男女队员一起上场趣味十足；1米93大个对抗矮小个子滑稽幽默；五花八门的“削人队”、“乌龙队”等个性化队名又给人带来更多笑柄……

夜色降临，参加活动的员工围坐在职工饭堂内，吃着饺子，喝着靓汤，侃着球赛，笑声朗朗，其乐融融。2014年的最后一天，值得回味，值得点赞！

特发黎明长龙公司举办 商务礼仪培训及户外团队拓展活动

■ 范晓生/特发黎明长龙公司

为进一步增强及凝聚团队力量、提升团队执行力、熔炼团队意志力，10月31日—11月1日，特发黎明长龙公司组织全体员工赴深圳市国防教育训练基地进行商务礼仪培训及户外团队拓展活动，接受正规化、标准化操作、仪容仪表、执行力、纪律服从、吃苦耐劳、顽强毅力、集体意识、团体合作等系列训练。

一、商务礼仪培训。邀请人力资源管理师（深圳）俱乐部副秘书长林戈老师主讲，主要内容有：职场形象礼仪、职场沟通礼仪和职场商务礼仪等。通过商务礼仪课程，大家了解了礼仪在日常工作交往中的重要性，掌握了规范的礼仪基本技巧和要领，将在今后的工作中更加注重日常礼仪素质的培养。

二、户外团队拓展活动。“凝聚 2014”卓越团队训练营活动在军歌嘹亮的训练基地举行，内容包括连队建设组织

PK、团结信任拓展项目信任背摔、双人合作高空拓展项目天使之手、团队沟通拓展项目驿站传书、团队协作拓展项目环环相扣、团队凝聚力熔炼拓展项目毕业墙。





(一) 连队建设组织 PK。公司全体员工分为6个连队进行PK，内容包括队名、队旗、口号、士气等。通过每个连队各自成员的集思广益、群策群力，所有连队都取得了彼此和教官认可的的成绩，为以下各项拓展活动的开展奠定了基础。

(二) 信任背摔。团队中的每位队员站到一个1.5米的高台上，身体笔直向后倒，其他队员用手臂去接这名队员。训练旨在增强队员间的相互信任和理解，同时克服心理障碍，增加自信心、战胜恐惧，进而增强团队的凝聚力。

(三) 天使之手。团队中的每两位队员为一小组，仅借助于吊在空中相距2米宽的4根绳子以及同伴的一只手，在高空走完10米长的钢丝。训练旨在体验小团队合作，强化队员不断进取、勇于探索的精神，明白不管目标有多么遥远，路途有多么艰辛，相信自己，相信同伴，一定会到达成功的彼岸。

(四) 驿站传书。每个连队自行约定信号及信号传递方式，在规定的限制条件下将一组自然数交给排尾，由排尾

传递给排头。训练体现了充分沟通对团队目标实现的重要性，只有实现有效沟通，正确发挥领导者的作用力，才能在面临越来越刁钻的客户和越来越苛刻的服务时，满足要求，实现目标。

(五) 环环相扣。团队成员分工协作，按照规则在规定的时间内依次完成三个任务——移花接木、呼啦圈和喊口令。训练体现了分工协作对团队目标实现的重要性，只有根据团队每个成员自身的特点做出合理的分工搭配，发挥协作精神，争分多秒，以最佳的状态完成任务乃至胜出。

(六) 毕业墙。全体团队的每个成员，不借助身体外的任何工具，齐心协力，在规定的时间内，翻越一面高达4.2米的光滑墙面。这是本次特训营的最后一个项目，是对全体参训团队整合团队增强士气和凝聚力最后的一个考验。

当大家还沉浸在前面几个拓展活动的轻松愉悦心情时，却在此时遭遇了惨痛的滑铁卢，几乎每一位同事无不掉泪。面对巨大的困难和挑战，所有团队

成员振臂高呼“长龙必胜！”，发扬革命军人的“亮剑”精神，勇于冲锋和拼搏，全体团队经历了艰辛的攀爬过程，历时28分钟，最终将“障碍墙”变成了“毕业墙”。

在所有训练项目完成后，最后在培训基地举行了卓越团队特训营拓展活动的结业颁证暨表彰会议，选出了18位优秀学员和一个优秀的连队。

短短两天的训练活动很快就结束了，在训练营的活动过程中，公司团队形成了共同的使命感、信任感、责任感、团队合作精神的文化意识，增强了团队的荣誉感和领导力、归宿感和行动力、忠诚度和执行力、凝聚力和向心力、感恩文化和爱的力量。

我们将学以致用，将本次收获的商务礼仪知识和卓越团队精神运用到日常生活和工作中去，不断发扬“创新务实、诚信为本、客户至上、合作双赢”的企业精神，始终坚持团结协作和积极进取、勇于拼搏和不断创新，铸就长龙公司新的辉煌！

上下一心，变梦想成现实

——特发信息光缆月产量创历史新高

■ 柯旋/特发信息光缆分公司

“各位领导，昨天生产光缆全部入库完毕。最终统计结果为：11月份光缆生产总量91.03万芯公里！”2014年12月1日上午8点25分，是令我们最为激动的时刻。就是在这个时刻，传来了11月份特发信息光缆月产量突破90万芯公里的捷报！

我们做到了，我们证明了光缆团队是一支有凝聚力、有战斗力的团队！月产量90万芯公里，这个曾经是让我们觉得遥不可及的数字，通过我们生产系统各部门持续半年多的共同努力，终于在11月份实现了。在庆贺骄人成绩之时，生产系统各部门尤其是生产部、技术开发部和设备部同事这几个月加班加点甚至夜以继日、竭尽全力优化生产管理、进行设备和工艺技术改造、提高生产效率提升产量努力工作的历程历历在目。

2013年底，获悉我司在中国移动集采取得喜人的投标结果后，事业部领导就预测到2014年光缆的订单量可能高达1000万芯公里。充足的订单既是提升公司经营业绩难得的机遇，也是对事业部生产能力和管理水平的极大考验。大家都意识到：2014年，将会是磨练员工、创新突破、让员工放手大干的不平凡的一年！面临巨大的机会和挑战，特发信息领导高度重视。1月15日，由陈华总经理、李彬学监事会主席和蒋勤俭财务总监及其他领导，组织事业部团队人员召开以“应对1000万芯公里”为主题的会议，大家一起献计献策、集思广益。

在中国移动未大量下单前，事业部

领导亦未雨绸缪，确定需打通的生产瓶颈工序，制定好各种应对工作计划。3月份，我们首先启动绞缆工序的绞体设备和工艺技术改造。此绞体改造技术在同行乃至设备制造厂里，均为我司特有的先进技术。经过设备和工艺技术人员历时2个月反复试验和调试，完成了绞缆线的绞体技术改造。通过对绞缆的设备和工艺技术改造，在降低绞体噪音的同时，也大大降低了绞体故障率，显著提升了绞缆生产效率，打通了绞缆工序瓶颈。

在打通绞缆工序瓶颈后，我们紧接着启动了对下一个工序——护套工序的设备和工艺技术改造，把各护套线的短板补齐，整体提升护套速度。技术改造后的提升速度目标为120m/min，较技术改造前的护套效率需提升14%。为了保证护套技术改造工作的顺利进行，特成立项目组并分解各相关工作的责任人，实施专人专项负责的工作方式。经过设备和工艺技术人员的精心改造和调试，提升的护套速度较项目初期的目标值仍高35m/min，高出4.1%。

技术开发部在进行工艺技术升级改造的同时，亦加强生产现场的工艺管理与技术保障：指派专人做专项工作，每项任务设专人跟踪。当生产过程中出现工艺技术问题，技术人员及时得到反馈、及时解决问题、及时扫除技术障碍，保障顺利生产。

在设备和工艺技术人员争分夺秒进行技术改造，提升硬件设备的同时，生产部提升生产管理的“软件”工作亦进

行得如火如荼、毫不逊色。为了让每一位同事及时掌控生产进度，生产部对产量采取了日监控与周监控两种方式。通过测量评审找出影响产量的各项因素，再由生产部牵头，各相关部门配合，在生产系统每日工作协调会议和每周工作例会上进行沟通解决。同时，生产部在组织架构上进行优化，梳理每一个岗位的职责，量化每一个岗位的工作量，优化培训和考核体系，并成功建立了失败数据库和成功数据库。从2014年5月份起，生产部成立管理评审小组，逐步策划落实系统化管理工作，至11月底，共有43项工作进行了模板化、标准化、文件化和制度化，大大提升整体工作效率，规避重大安全隐患和质量风险。

随着设备、生产工艺的技术改造和生产环节优化管理的推进，效率得到不断提高，产量节节攀升。11月份再创新高，突破了90万芯，高达91.03万芯公里，较2013年的70万芯公里最高月产量提高了30%！

是什么促进光缆月产量的一次次突破？宏观上，是公司领导提出的工作要求，强调向管理要效益，要求提高整体运行效率，同时给予了强大的资源支持；微观上，主要是生产环节优化管理、设备和工艺技术改造的共同成果。月产量90万芯公里，跃然纸上只是一个数字，然而背后却包含了全体人员的努力。实现月产量90万芯公里，不是一步登天，是我们一步一个脚印实实在在共同努力的结果。充分发挥团队精神，上

下一心，携手奋进，我们将梦想变成了现实，成功地完成了一次飞跃！

随着特发信息做大做强光纤光缆的高速发展态势，挖掘潜能、提高光缆生产

效率是我们持续努力的主题。我们还需进一步苦练“内功”，将继续优化生产管理、持续进行设备和工艺技术升级改造；围绕人、机、料、法、环、安、测七大管

理要素，每一个细节上进行持续改善，将进一步帮助主动脉打通微循环。我们有信心有能力不断提升效率、打破历史记录，为公司的蓬勃发展做贡献！

特发地产召开“万科事业合伙人的六项修炼”培训分享会

■ 黄胜鹏/特发地产公司

一次难得的珠宝项目专业知识培训

■ 姚静萍/特力珠宝产业项目组



为了让珠宝项目组成员了解更多珠宝专业知识，特力公司珠宝产业项目组于11月28日下午3点，特邀独立设计人、签约艺术总监、首届中宝协设计委员会副主任委员黄宏以《浅谈首饰的功利审美和艺术审美》为题作珠宝知识讲座。

黄宏笔名RT，1987年作为国内第一批珠宝人开始入行，是业内珠宝品牌、产品设计、平面和图像设计、空间展具设计领域泰斗级人物。自1995年起开始在业内先行推广现代设计风格与品牌理念，具有丰富实践经验，并不懈追求观念创新，曾主创或主导设计JASS,Ama,TTF,OCA,DFED等新锐珠宝首饰品牌，并在提升精品工艺和带动青年设计师方面做了大量工作。其首饰设计作品多为前沿风格的手工、半手工精品。品牌视觉设计追求国际化、当代化。

黄宏一开始对中产阶级、名牌文

化作了解说，同时也准备了一些早期的珠宝原图供大家观看，对原始生活转变到现代社会身份价值功利符号，以及权力的三大来源：暴力、财富和知识，从古代设计的文化符号、图腾、形式主义美学，到现在的资产阶级、现代主义，从权力图腾到财富图腾再到知识图腾，一一分析，剖析了中国珠宝设计占不到世界主流市场，是因为没有时尚话语权，首饰的功利审美是价值的符号判断，而艺术审美是形式主义美学。首饰设计要有美学概念，它是一种文化，是一个时代信息反馈的总和。一个时代的价值观念是这个时代的经济基础、社会意识、文化艺术的集中反映。首饰设计是一个具有时代精神的思维活动，设计师需要对预想的结果进行分析，在整个过程中把自己对生活的观察和丰富的想象力、创作力通过作品表达出来。一件优秀的作品是设计师个人艺术修养、设计理念和风格的最好体现。

黄宏老师不仅知识丰富，而且谈话风格贴切现实还很幽默风趣，时不时让大家娱乐放松开心一笑，大家都听得很认真入神。他还给大家解说了关于张力、结构的知识。大家都听得津津有味，可惜时间过得很快，两个小时很快就过去了。

这次讲座是一次不可多得的学习机

会，让我们受益匪浅，增长了见识。会上除了了解知识还提出了一些问题，让我们去思考分析，并把我们带入了空间想象，带进了艺术的世界。我们深刻了解到平时需要阅读很多书籍和投入很多精力、时间、努力才能让自己更加了解珠宝行业。

古人有一联：胜境移耳目，明月开心胸。说的就是一个美学概念，不是看此物言此物，而是一种飘逸的移情，给人留有更多的想象空间，这也是东方人崇尚的意境，由此看来，只有技艺和才识不一定能表现美的东西，珠宝设计，既然是个体主观世界观察客观世界，就应该有强烈的主观色彩。由此，设计师通过独特的行为，观念等当代艺术的表现方式，去找寻世界上和社会制度中许多问题和矛盾的症结根源。这种作品和行为，带有批判性和先锋性，人类就是在检讨、批判中进步的，这正是设计师内心深藏的大美，也许，他们可能在技艺以及表现方式上不是很唯美，却闪烁着真善美的人性光辉。

讲座使大家对首饰的审美设计有了更进一步的理解和认识，对功利和艺术区别有了基本的概念。中国珠宝市场生气蓬勃，方兴未艾。新生代人群、新时代文化，必将使特力珠宝迎来辉煌篇章。

2014年6—9月份，特发地产公司管理团队开展走进万科学习取经活动，听取万科职业经理人的经验介绍，参加“万科事业合伙人的六项修炼”培训。12月23日，地产公司召开学习分享会，大家互相交流学习心得，把从万科学到的内容和经验与和平里的实际进行对照，找出差距，如产品设计方面，一味依赖设计公司的设计方案，建设方缺乏产品市场意识、客户意识、成本意识的把握，精细化审图和图纸修正方面做得不充分，导致产品存在不同程度的缺陷。通过查找问题根源，总结教训，明确目标，提高精细施工管理意识，把建立产品数字库等一些做法逐步运用到项目管理中。

万科自1996年确定质量管理年以来近20年间，在行业中建立了一套高效项目管理流程和一支专业化管理团队，项目管理成为万科品牌的支撑点，万科产品之所以备受置业者追捧，与其产品设计、精细化施工等方面有着不可分割的关系。经历过和平里项目、岳阳项目锻炼的特发地产管理团队，选择万科作为学习的标杆，学习万科管理理念、管理经验，管理模式，



尽快提升管理水平已经成为地产人追求的目标。本次培训学习活动，是特发地产学习万科管理的敲门砖，公司将建立常态化学习机制，把学习活动的逐步引向深入，以提升团队的管理水平，提升特发地产的品牌地位。

为华为人奉献消防“火锅”大餐

■ 陈福生/特发物业坂田管理处

冬季天干物燥、天气严寒，是一年中易发生火灾的季节，同时也是四季中最适合吃火锅的时节。2014年11月10日至14日，特发物业坂田管理处携手华为行政深圳服务中心，把华为公司第15届消防宣传周活动打造成为了一顿丰盛的消防安全“火锅”大餐，让华为人快乐中补充“消防安全知识营养”。

活动周每天中午时间，消防“火锅”刚一开锅，广大华为员工就积极地涌向活动现场来品尝这“消防好味道”。据统计，消防宣传周期间，参加管理处消防宣传活动的华为员工达到16225人次。通过乐享这顿消防“火锅”大餐，获“补脑健体”的华为员工将在这个冬天远离火险伤害。

“卖相”还不错

为确保消防宣传周活动“高大上”、俘获华为员工的眼球，10月初开始，特发物业坂田管理处就与华为行政深圳服务中心频频互动，共商活动筹办事宜。同时，管理处还集思广益，于10月9日在华为ABCGK区域开展调研走

访，征集楼长、消防安全员、业委会成员、随机抽查客户群对消防宣传周活动的创意和想法，并在活动策划中采纳大家的想法和创意。

因为活动策划尽量“接地气”，此次管理处与服务中心合力打造的消防安全“火锅”大餐“卖相”相当滴不错。活动现场的背景幕布和相关展板设计走的都是“Q萌”路线，主角是欧美动画片《消防员山姆》的卡通人物——消防员山姆和他的伙伴们，这些卡通人物的许多动作神态都被巧妙地运用到了宣传设计中。同时，现场不少宣传板报的外形还被传神地设计成消防斧、救生梯、灭火器、消防栓等形状。新颖的板报设计一改过去呆板的风格，给大家耳目一新的感觉，吸引大家学习办公室防火、火场自助逃生等消防安全知识。

尤为值得一提的是，活跃在宣传现场的还有令华为员工直呼大长见识的消防展示车。在管理处的积极协调、坂田街道办和龙岗消防大队的大力支持下，消防设备配备齐全的抢险救援消防车和消防功能先进的多功能消防宣传车共同开进华为坂田基地，并于消防宣传周活

动期间在基地各区域进行巡展。真实、霸气的消防车“空降”活动现场，让华为的员工们都惊呆了，大家在纷纷观摩车辆和消防设备之际，还不忘拿出手机与消防车合影留念。

材美料足，“味道”也不赖

要想征服华为员工的“胃口”，消防安全“火锅”大餐除了色香俱全，还得“味道十足”。为此，管理处围绕“关注消防，违规必究，失职问责”的消防宣传主题，精选“火锅食材”并放足调味料理，确保这顿消防“火锅”年度大餐不仅“卖相好”，而且还“口感佳”、“有营养”，使“尝过”活动现场游戏的华为员工“唇齿留香”，对趣味游戏念念不忘。灭火体验，扮演消防员山姆、消防单机游戏体验、水带保龄球、消防拼图、安全绑绳教学/PK、推水灭火、你比我猜.....这些趣味游戏丰富多样，让华为员工在快乐的游戏愉快地学习了相关消防知识。

消防“火锅”的“好味道”还不止这些。在服务中心的支持下，管理处精心策划开展了火险隐患有奖征集活动，



鼓励大家充分运用自己的“火眼”金睛发现火险隐患，群策群力构筑消防“防火墙”；组织人员参观龙岗消防大队开放站、参加消防技能比武，在增强自身消防工作能力的同时，为大家奉献一次观赏性强的“消防动作大片”；在现场组织“帅哥美眉”舞动消防“小苹果”，动感十足的舞蹈火爆全场令大家直呼过瘾，同时“苹果”寓意“平安果实”，舞蹈意在动员大家一起争当华为的“平安小使者”。



“日落西山红霞飞，战士打靶把营归，胸前红花映彩霞，愉快的歌声满天飞”.....时间已过去了一周，《打靶归来》的歌声还萦绕在我的耳边，2014年12月16日下午那天打靶的场景仍浮现在眼前。

那天下午，天气寒冷而干燥，但阳光明媚。为培养员工的国防意识，学习掌握基本的军事知识，集团组织总部20余位员工，来到深圳市国防教育基地进行射击军事训练，集团副总经理李明俊、桂自强、张瑞理也兴致盎然地参加了活动。

出发路上，大家按捺不住兴奋的心情，一路欢歌笑语。生长在和平年代的年轻员工，大都对军事知识、武器装备感到陌生而又好奇。集团民兵团的姜海忠参谋长不时时机地给大家普及了民兵役备役、军备武器等的基本知识。明俊副总饶有兴致地回忆她在大学军训时的情况，特别提起她当时步枪射击5发子弹打了48环的优异成绩，瑞理副总代表大家表示了质疑：“你温文婉约的，娇弱得像林黛玉，还能.....？”

一进国防基地大门，映入眼帘的首先是两辆据说上过二战战场的退役坦克和飞机，然后是肃穆的训练场和身着迷

打靶归来..... ——集团总部员工国防教育实践体验记

■ 熊煜/集团办公室

彩服训练的士兵，军事气息比比皆是，令人立即进入热血沸腾的状态。

我们来到射击场上，100米外的枪靶和10个射击位一字排开，每个位上安排了一名教官，对“士兵”开展“手把手”一对一的具体指导射击。

总教官给大家讲解了“八一式”半自动步枪的结构和射击的要领，将大家分成2组，10人1组，进行3轮射击，每轮每人10发子弹。第一轮，大家迫不及待地扑向射击位，轰隆隆，震耳的枪声此起彼伏，硝烟扑鼻，很快便结束了射击，估计很多人连准星都没找到，连自家的靶在哪都没搞明白，就随着别人的枪声性地扣动了手中的扳机，结果当然可想而知了。第一轮下来，大家激动地回想着、品味着，一边还不忘打探别人的成绩，分受着喜悦和懊恼，总结着经验和教训。第二轮，大家刚才“初试牛枪”的刺激劲头和激动的心情已淡去许多，却平添几份要打准、打好的理性和好胜心态。趴下，持枪，眯眼，对中目标，屏住呼吸，稳住，击发.....连贯的动作一丝不苟，一气呵成。密集的枪声在山谷回响过后，传来的是报靶的成绩：上靶9枪，2个10环，3个9环，3个8环，1个7环.....哇，大家顿时欢呼



起来，个个都比第一轮命中率大增，总成绩自然也大幅提高！大家乘胜追击，越战越勇，第三轮，成绩更是突飞猛进。最后，各轮射击成绩出来，人人都在前两轮基础上又有了不小的进步。特别让大家感到意外又是意料之中的是，明俊副总居然“百发百中”，甚至有一轮打出了3个10环、2个9环、3个8环、2个7环的优异成绩，以瑞理副总为代表的怀疑派，顿时呈现羡慕、“嫉妒”和爱的眼光。大家开玩笑要给明俊副总这位“名不虚传”的“巾帼英雄”颁发“特发民兵射手王”的荣誉称号。

夕阳西下，打靶归来的路上，太阳金色的余辉照耀在大家幸福愉快的脸庞上。这次射击体验和实践，给大家上了一堂生动的国防教育课，同时，让大家纷纷感慨：和平真好！



■ 周方特发黎明公司
——参加2014深圳国际马拉松比赛记

活力深圳，领跑未来

2014年12月7日上午8时，由中国田径协会、深圳市人民政府共同主办，深圳市文化旅游局、深圳市安琪体育营销有限公司联合承办的2014深圳国际马拉松赛准时起跑。

2014深圳国际马拉松赛分马拉松、半程马拉松、6公里跑3个项目，共15000名参赛者从市民中心南广场出发，在深圳略带凉意的冬日里感受马拉松运动激情的同时，尽情享受奔跑所带来的快乐。15000名马拉松选手一齐出动，身着袈裟的唐僧、肌肉健硕的斯巴达勇士、可爱的超级奶爸、短裤撩起的宁采臣、吹胡瞪眼的皇阿玛、萌萌的疯狂原始人……宽敞的深南大道，上演了一场万人狂欢的跑马盛宴。

深圳国际马拉松如此火爆！在深圳这样一个以忙碌和快节奏著称的城市，在率先喊出“时间就是金钱，效率就是生命”的南粤之地，人们竟对一项目的性并不那么强的跑步赛事趋之若鹜，或许超出许多人的想象。9月10日上午9点，比赛网上报名正式启动，仅仅40分钟，报名总人数已达到8000人，其中全程马拉松2500个名额全部报满，许多人感叹这样的报名如同“春运抢票”。

为什么要跑马拉松呢？作家村上春树的回答是：跑步对我来说，不独是有益的体育锻炼，还是有效的隐喻。我每日一面跑步，或者说一面积累参赛经验，一面将目标的横杆一点点地提高，通过超越这高度来提升自己。至少是立志提升自己，并为之日日付出努力。我固然不是了不起的跑步者，而是处于极为平凡的——毋宁说是平庸的——水准。然而这个问题根本不重要。我超越了昨天的自己，哪怕只是那么一丁点儿，才更为重要。在长跑中，如果说有什么必须战胜的对手，那就是过去的自己。

一个完整的马拉松是42公里多，今天，我花了3个多小时跑完了。尽管如此，实现这个目标的过程并不容易。深圳决定举办马拉松，是我参与长跑最初的动力。当时的理由有两点，一是自己天性爱运动。其次，生活在这座城市，我内心有用脚步丈量城市的原始冲动，而参加马拉松就能轻易实现这个愿望。

毋庸置疑，参加马拉松必须以长期的锻炼为前提，在赛前半年，我就开始筹划这次马拉松比赛，并为之付出了巨大的努力。180天，超过百次的夜跑，现在回想起来，仍觉得这是一段难忘的经历。跑步，并坚持跑步，这本身就是对个性的一种历练。

快乐的人总喜欢分享。今天，当我站在市民中心广场上，看到众多单位集体组团拉起横幅合照时，我的内心羡慕不已。我也非常渴望，能将长跑的精神传递给身边人，能够带领大家一起享受运动快乐。从首届深马孤军奋战，到第二届马拉松6人相伴，越来越多的朋友开始加入到长跑的行列，这是一个好的趋势。下一届，或许有更多朋友与我并肩同行，一起享受运动的快乐，一起近距离感受我们生活的城市。希望身边人都跑起来！



来自华为员工的感谢信

■ 陈福生 特发物业坂田管理处

“特发物业公司同事及时发现，现场迅速反应，并积极维护秩序，保证救护车在10分钟之内及时赶到了事发地点……在整个救助过程中，你们体现了良好的职业素养和救护精神。在此特别感谢如下同事，包括但不限于：帅飞、李文周、张海平、萧伟、陆作宪等。”这是2014年11月7日晚，华为财经账务管理中心发给特发物业坂田管理处的一封感谢信的内容。

感谢的背后是一个“有惊无险”的故事。11月7日上午8点10分左右，华为财经账务管理部员工周女士与同事们一起前往公司A8食堂吃早餐，在走上食堂门口的小台阶时，她不慎摔倒了。一个成年人在小台阶上摔倒，通常情况下不会受到很大的伤害。但惊险的是，此时的周女士却是一个已进入产期的孕妇！因此，这一摔，不仅吓坏了周女士自己，也吓着她身边的所有人。

摔倒后的周女士感觉非常难受，一时没能舒缓过来。与她同行的同事们在赶紧把她扶起来后，也有些不知所措，只是扶着她站在原地等她慢慢舒缓过来。此时，华为行政中心特发物业安全部负责人帅飞恰好路过，第一时间呼叫了救护车。随即，他又紧急知会相关安全员实施联动救助，给周女士找来了椅子、端来了一杯热开水。

安全部开展交通疏导工作，迅速散去围观的人群，救护车也在行政中心的早高峰车流中拥有了开赴事发地点的“绿色通道”，并送周女士前往医院检查。据回访结果，由于周女士摔得并不是很严重，而且后续救护及时妥当，周女士及胎儿一切安好。

为感谢特发物业员工给予的热心帮助，周女士及华为财经人力资源部和账务管理部的同事联名向特发物业坂田管理处发来了感谢信。华为监管方面也充分肯定了特发物业管理团队在现场服务提升方面所做的努力，建议对参与救助的相关人员进行表彰和激励。

物业服务没有最好，只有更好，管理处将继续努力增强服务意识、提升服务能力、优化服务机制，鼓励大家争当“有良好职业素养的物业人”，让“职业素养高”成为特发物业在华为坂田基地的一张闪亮名片。



时间都去哪儿了？

——新年寄语

■ 蒋献军/地产监理公司



年底了，又到手忙脚乱写年终总结的时候。觉得时间过得飞快，眨眼间一年就过去了。为了抚慰一下浮躁、紧张神经，我听着《时间都去哪儿了》这首歌来回顾即将告别的岁月：

“门前老树长新芽 / 院里枯木又开花.....时间都去哪儿了 / 还没好好感受年轻就老了.....”

按惯例，我翻出年初踌躇满志订下的“宏伟计划”（包括要读完“2013年度十大好书”），但一对照计划便不免十分沮丧：工作上的事乏善可陈，十本书中真正读了的只有《邓小平时代》、《南非的启示》。“一年又要过去了，（计划中）还有很多事没做完呢！”——你是否也会发出这样的感慨？时间像陀螺般的地球，从未停止过转动，而我们坐在时间的单程高铁上，还没来得及好好看看外面的风景，就被告知到了一个似曾相识实则陌生的站了。我们不禁感叹：时间都去哪儿了？（让人唏嘘的是，前两天的新闻报道，该语被列入2014年“网络流行语十强”）

“时间都去哪儿了？”——我在苦苦思索。

细细算来，工作日每天上班8小时，我们要开会、写报告、例行性地处理程序化的工作，有时似乎忙得连喝咖啡都成了奢侈；8小时之外呢，在上下班的路上得花去个把小时，回到家忙乎完了该忙的事务（年轻人谈情说爱追韩剧，成了家的洗衣做饭带孩子），差不多就得洗洗睡了，哪里还有力气去翻搁置在枕边的书；到了周末，好像时间很充裕，但一场懒觉醒来，我们还要跑各种局（饭局、球局、牌局），要参与各种会（报告会、同学会、交友会），似乎也不剩多少清闲。每一天，要忙于对付那只可爱企鹅的召唤、应对微信的挟裹、删除垃圾短信、挂断无

聊电话的骚扰，这些又蚕食了我们多少宝贵的时间？

有一条精辟的微信，对一个字的诠释很生动形象：晃！一半是日，一半为光，也称日光。人生如同开动的火车，在晃动中走一段少一段，几十年的日子，一晃一晃就花光了。人一辈子，看似很长，其实很短，活到80多岁也就30000多天。时间是浪费不起的，一寸光阴一寸金，晃一天就少一天，所以岁月不待人，做人别犯傻。

候鸟今年飞了，明年还会回来；桃花今春谢了，来年仍会再开。但是时间呢？它看不见摸不着，我们以为它像自己的影子一样伴随左右，殊不知它常常将虚掷光阴的人抛弃。它恍若空中的浮尘，微风一吹就无影无踪；像从手指间滑落的流水，纵使你万般地留恋也覆水难收；又如灿烂划过的流星，执着地遁向宇宙而踪影难觅！因此，从每个人（尤其是年轻人）眼前逝过的不是淡淡的光阴，而是一滴滴浓浓的绿。只是那绿色是在慢慢流淌，而我们却浑然不知：今天的绿已经不再是昨日的那抹绿了。

泰戈尔的诗吟道：“青春是没有经验和任性的/当青春的光彩渐渐消逝/永不衰老的内在个性却在一个人的脸上和眼睛上更加明显地表露出来/...../有些事情是不能等待的/假如你必须战斗或者在市场上取得最有利的地位/你就不能不冲锋、奔跑和大步行进。”

过去的一年，我在“浑浑噩噩”中行走，折费了许多宝贵的时光，因此，我无法拿出靓丽的年终成绩单。但是，我明白了个浅显而又深刻的道理：任何时候都不应该辜负光阴，应该记住并践行这句会终身受益的格言：

一万年太久，只争朝夕！

SEIZE THE DAY, SEIZE THE HOUR!——以此作为新年寄语。☺

得与失

■ 黄利敏/特力公司开发部



有位70岁老先生，拿了一幅祖传珍贵名画上节目，要求专家鉴定。他说其父亲说这是名家所出，是价值数百万元的珍宝，因此总是小心翼翼地保护着。由于自己不懂艺术，因此请专家鉴定画的价值，结果专家认为它是假货，连一万日圆都不值。主持人问老先生：“你一定很难过吧？”谁知来自乡下的老先生，脸上的线条在短短时间内变得无比柔软，憨厚微笑道：“啊！这样也好，不会有人来偷，我可以安心地把它挂在客厅里了。”

其实，失去有时比拥有更轻松。在我们拥有的时候，总是害怕失去，但可能借失去才能拥有更多的经验，也许这是自我安慰吧！失恋了，斤斤计较你辜负我多少、我有哪些不甘，是人之常情。但分手自有分手的

理由，何不在痛过之后自我安慰。以前老是担心会分手，现在没什么好担心了；以前总在抱怨他对我不好，现在我再也不必操心受到不好的对待了；以前只守着一颗大树，现在到处都可能是森林。

如果不要只着眼于一时的失去、失恋、失业、失婚，可能会带来更广阔的视野。船若沉水，只有傻瓜才会去救钱财，此时生命才显得更加可贵！只要不失去生命，我们依然大有可为。一直相信一句老话：如果老天爷为你关一扇门，一定会为你开一扇窗。

虽然，大部分的时候，从门到窗的距离，可能超乎想象地长，我们还是要找到那条路，从门走到窗口那边，才会看到一大片蓝天。蓝天，原本就在，只是我们一直把自己关在房子里。☺

锡林浩特草原游记

■ 程玉红/特发物业管理公司

顺利完成华为公司总部验收处对廊坊分公司的检查工作后，为放松心情、圆草原梦，按出游计划，我带着女儿坐飞机前往锡林浩特草原，与提前出发的老公会合。大草原我们来了.....

出游前，我做足了功课，准备了从夏天到秋天的衣服、花露水、驱蚊手环、药物等等3大包，后来发现最明智的是带了冲锋衣（加绒里的那种），草原的天气晴朗时很晒很热，可要是忽然来了一片雨云，那就是一阵大雨，防不胜防，入夜更是相当的冷！这是后来验证的。“不知道哪片云彩有雨”可能就是从这得来的。





早上5点多的飞机，经过1个多小时的飞行，平稳地到达锡林浩特，老公接上我们，并安排了我们母女一顿丰盛的早餐，手抓羊肉、奶茶、煎饼、羊腿……第一餐的感觉就是草原的饭真是名符其实的顿顿离不开羊肉，连早餐都这样“硬实”！

我的第一站是锡林河水库，也就是有名的锡林九曲。河曲下游即为锡林水库，河面宽阔，左岸坡陡，右岸坡缓，河岸上有奇形怪状的岩石，有许多钓鱼爱好者在这里垂钓。锡林九曲还有一个美丽的传说：“相传成吉思汗夫妻来到锡林河畔登高俯瞰，牛羊撒落，百鸟低旋，景色迷人。他们俩被美丽的景色吸引，双双纵马奔驰。奔驰中，妻子的围巾不慎飘落在草地上，而他们则全然不知。当他们回头望去时，围巾将直流的锡林河变成了99道弯，把草原装扮得分外美丽，成吉思汗有感而发：“此处造化神功，碧水青山，必成繁盛之地。”美中不足，宝宝因为早上起得早，已在车上呼呼睡了，怎么叫都不醒。我们把车停下来，远眺“人在画中游”的美景。

锡林市的恐龙博物馆，给我留下了深深的印象。大厅的中央屹立着一副高大的恐龙骨架，据介绍是生活在白垩纪早期的一条蜥脚类恐龙。我昂着头看着眼前的庞然大物，心想在一亿多年前的锡林郭勒盟一带，植物葱郁，一定有

成群结队的恐龙在那里遨游。突然果果拽拽我的手，跟我说：“妈妈，它也会像电视上那样，到了晚上，就活起来了吗？”我知道她说的是美国片《博物馆奇妙夜》，微笑着告诉她：“不会的，那是科幻故事，但我们也可以想象，它一定也有的自己回忆，它站在这里，回忆着美好的昨天。”果果似懂非懂地点了点头。

第二天告别了锡林浩特市，我们向旅游景区——蒙古汗城开拔。刚出市区，车速很快，我们在茫茫草原上奔驰，铺天盖地的绿色便向我们袭来，凉爽的风从车窗飘进，瞭望这一望无际的绿海，让人心旷神怡，真真为这辽阔的绿所感动。正如勒勒歌里写的一样，天苍苍野茫茫，风吹草低见牛羊（虽然我们去得有些晚，草好多都收割了，压成小方块不规则地摆放着），感叹人在这茫茫草原显得如此渺小而微不足道。人类常自诩征服自然，征服一切，可是殊不知自然正以博大的心胸包容着我们。

一路上随处可见成群的牛羊，路边的小河里站着补充水份喝水的奶牛，它们成群地挨挤在一起，互相抵挡强烈的阳光，有的甚至穿越公路，大摇大摆，从容不迫地踱着方步从你车前经过，大有我的地盘我做主的架势，悠闲自在。蓝蓝的天，朵朵闲云；绿绿的草，点点牛羊；翠绿的草毯中夹着点点雪白，天

地羊都沉静，只有淡淡的轻风掠过，在阳光下，一切都是无比和谐。我看得都醉了……

路上车很少，我们的车速很快，两个多小时到达了蒙古汗城。远远地看到了身着蒙古服饰的迎宾马队，看到了木栅栏的城墙、镂空的城门，还有蒙古碉堡、连绵起伏大小不一的蒙古包、洁白的羊群，心底蓦然涌现“天似穹庐，笼盖四野”的诗句，这就是蒙古族，马背上的民族，彪悍而不失朴实的民族。在蒙古汗城，我们尽情地释放了我们的激情、豪迈，感受到了淳朴的民俗风情，在那悠扬的马头琴音乐中，品尝飘香的奶茶、绵醇的奶酒、鲜美的手抓肉，我们陶醉其中。住蒙古包、穿蒙古衣、饮蒙古酒、品奶茶、看歌舞、骑马射箭，我和家人在草原上奔跑，躺着草地上看白云……真正地做了一回草原人。

第三天，我们踏上了回京的路。沿着锡张高速，沿途走走停停，对着草原拍个不停，想把美景全都收到相机里，蓝旗境内的元上都遗址、塞外风力发电风车、雨后的草原、日落中的草原、夜宿蒙古包……草原之行接近尾声，心情却久久不能平静。草原之行与其说是游玩，工作压力的释放，倒不如说是一次心灵的净化，回归自然的真实经历，那份重获自由的欣喜也许只有经历了才能真正体会到！

忘了是什么时候开始接触《科幻世界》的。高一，或是高二？又好像是初三。如果是初三的话，那就是袁同学或欧阳同学推荐给我看的了吧。然后一直到大二。虽然没有每期必买，虽然那个时候《萌芽》远比《科幻世界》火热。但是它在我心中的地位并不亚于《萌芽》和《新概念》，也许还要更多。

如果不是那天看其他帖子无意中得知它的“政变”，我还会依然把它“放逐”吧。它已被我遗忘太久了。多少年了，10年吗？仿佛它从未出现在我生活中，一次都没有。不禁要怀疑，我真的在乎过它吗？明明是因为它，让我知道，科幻小说，不尽是那些晦涩的文字与虚幻的技术，科幻小说也有行云流水般的优雅古典，也有不输给BL小言的爱情史诗，它不仅有汪洋恣肆的科学幻想，更多的都是些明明白白的故事，写的都是人话，不是宇宙公式。哪怕你我都对科学有着天生的敬畏，这也不妨碍我们安安静静地阅读这些情节相当吸引人的作品。

我还记得那是刚开学的某天冬日上午，大学宿舍，暖暖的太阳照在身上，就趴在自己桌前翻着那一期的科幻世界，看着何夕新作《伤心者》。开始觉得，这么温情，隽永，用最平淡温和的文字触碰内心最柔软的那部分，真适合那样的天和那天的心情。直到最后，仿佛不经意又怅然所失的仓促结局，却像一把生锈的钝刀，狠狠地刺进你心窝，深猛却没有一丝声响。泪流满面，结结实实地哭了一场。寂寞、孤独、爱情、母爱，对现实的认知，对梦想的支持。我不知道何夕是怎样想到这些的，又是如何运用文字来促使一个类似短篇的中篇小说

将内容全部都涵括并着墨至深。觉得，人是何等卑微而悲悯。

也是直到那天知晓“政变”，网络上认识的，不认识的网友们，纷纷以自己的方式来控诉，悼念《科幻》，许多网站都出现帖子声援它，才发现，这篇令我印象最深的《伤心者》已然成为我们所有科幻迷心中的经典。

也还记得2007年的深秋某天，整理房间。把所有的书籍都从书柜搬下来堆在地上，席地而坐，抱着它们粗略翻阅。其实，那天只翻阅了一些单本小说，并没有看到它。可是不知怎地就想起了《伤心者》中的一段话，当时很怕会忘记似地立马找了笔记匆匆写下，“我曾经深信真爱无敌，可我现在才知道这个世界真正无敌的东西只有一样，那就是时间。痛苦也好喜悦也好，爱也好恨也好，在时间面前它们都是可以战胜的，即使当初你以为它们将一生难忘。在时间面前没有什么敢称永恒。”那份所有人都坚信的女子对科学家的爱，在最后的最后，也抵挡不过时间二字。这是女子在给科学家写分手信中的一句话。也许是跟当时自己的心境有关，文章中很多美句都被我淡忘了，唯独记得这段。不过，这就够了。

据说何夕已很久不在《科幻世界》发文了，柳大也已仙逝，刘慈欣也不知了踪影，当年的阿来主编兼社长早已换了一个贪官败类顶替。这让我心里不免感到一丝安慰，原来我离开它以后，已经是它的没落期，佳作乏善可陈。但也为它感到悲哀，这本能说说真心话的科普读物究竟没能镇守一方净土，硬生生被糟蹋了。



钟令特发物业管理公司

伤心者——纪念《科幻世界》以及和它有关的日子



01

集团领导到特发黎明长龙公司考察

2014年12月16日下午，集团副总经理俞磊到特发黎明下属企业深圳长龙公司考察指导工作，特发黎明董事长刘学优、总经理袁洪章、副总经理郭岳陪同参加了工作汇报及交流。长龙公司总经理刘涛、副总工程师王强介绍了公司的发展历史及近4年来在产品研发、科技创新、人才培养、产学研合作等方面开展的工作，并介绍了公司下一步的发展规划，以及公司在发展过程中要解决的几个瓶颈问题。俞磊副总对长龙公司取得的成绩给予充分肯定，表示集团将大力推进系统企业的“科技创新、转型升级”工作，在这方面，大家要共同努力。随后来到公司技术开发区、实验室、生产一线，听取了各种铁路通信信号安全生产项目的介绍，特别对在高铁动车基地CIR设备检修中运用的“CIR综合诊断测试设备”、“铁路信号集中监测系统”等项目给予非常高的评价。同时还参观了利用深圳市及福田区科技创新政府资助资金建设的EMC实验室，对公司利用政府资助提升企业的科技创新手段及能力给予鼓励和表扬。

(王强/特发黎明长龙公司)



02

越南国家电网到特发信息参观考察等2则

2014年11月27日，越南国网、专家一行10人组成的考察组对特发信息光通信产业园考察，在电力光缆事业部海外销售人员、生产技术人员陪同下，参观了产业园园区、实验室、生产车间、检测中心等，详细了解了其订购的OPGW光缆制作过程，现场观看了特发信息发展历程视频。外宾们对我公司现代化的生产设备、严谨的检测过程、研发能力等给予了高度评价，尤其是对我公司在电网制造领域中技术实力称赞不已，更加坚定了双方合作信心，考察组希望通过此次考察，进一步深化双方合作，实现共赢发展。

另：12月16日，特发信息举行采购成本控制与招标管理培训，公司经营管理部、各事业部领导、采购部门人员共30多人参加，由深圳市睿博企业管理咨询有限公司吴诚博士授课。他首先介绍了采购成本控制对企业发展的重要性，要提高企业经营效益，应当从源头抓起，从采购供应入手，对成本进行科学、严格管理。随后，他从采购成本管理基础、供应商成本分析、供应商定价分析、采购成本控



制、采购招标管理五个方面进行系统的讲解，并以实战案例为背景，就如何降低企业采购成本进行了现场互动交流。培训使大家学到了很多工作中的实用技巧，对采购成本控制、招标管理等内容有了更深刻的了解。

(姚金福/特发信息电力光缆事业部)

03

搭平台，助进步，特发信息参加2014年新型光纤光缆应用与测试技术研讨会等3则

2014年12月14日，特发信息参加由信息光子学与光通信国家重点实验室（北京邮电大学）主办的“2014年新型光纤光缆应用与测试技术研讨会”，主办方领导和国内多家运营商、设计研究院、通信质检机构、光纤光缆生产企业及中国通信企业协会等56家单位共250多位专家和代表出席大会。公司经营管理部经理陆秉义和光缆分公司副总经理张伟民应邀与会作《特发信息在产学研的实践》主



题发言，向与会代表分享了《新型超大芯数骨架式光缆的研制与应用》论文，重点介绍我国在骨架缆方面的最新研究进展——1200芯骨架缆由我司研制完成并在中国电信商用。北京邮电大学林中教授回顾了1993年特发信息前身光通公司提供给京汉广国家干线的跨黄河大桥6公里48芯无接头防震动光缆的历史情况。此光缆当时全国只有我公司能生产，研制完成后由北邮进行实验验证。

另：12月12日下午，特发信息召开2014年度案例分析交流会，由审计部牵头组织，公司监事会主席、副总、经营单位副总、职能部门负责人以及各单位风控专员参加。审计部严丽伟经理首先就本年度案例分析工作开展情况及实施全过程做了简要概括：2014年度共收集管理案例33份，经案例工作小组评选出8个案例进行公司管理案例交流评选；会上同时汇报了各单位2013年管理案例揭示问题的整改情况。随后8个单位分别进行了案例交流汇报，由参会到场40名人员现场评分，集体评价出前三名管理案例分别为：财务管理部和光网科技汇报的《光网科技高新技术企业复审未通过》、电力缆事业部汇报的《厄瓜多尔中心松套管包铝订单延迟交货案例分析》，以及经营管理部汇报的《关于光网科技厄瓜多尔电力光缆项目订单问题的案例分析》。监事会主席李彬总结发，强调本次案例分析工作的本质是内部控制，而内部控制流程的合理设计和有效执行，是一个企业强或不强的基本标志。如果内控工作不做足，企业规模越大，运营的风险越大，企业扩张最重要的输出就是内控的管理输出。



再：11月20日，特发信息电力光缆事业部利用产能闲暇时间，组织全体员工开展主题为“勇攀高峰”的拓展活动，到东莞市观音山森林公园登山。随后进行雪狼CS野战，在教官分配下组成4支队伍，黄队和蓝队分两批进行攻守大战和夺旗大战。各队员在队长的带领手持激光仿真枪，穿梭于丛林、壕沟间奋战完成指定任务，好比经历一场真实的战斗。最终，蓝队凭借团队的出色表现，赢得了本次战斗的胜利。

(张伟民、刘勇、姚金福/特发信息公司)

04

特发小梅沙旅游中心采取新措施做好员工招聘工作

随着小梅沙旅游中心的不断发展，对人才的需求也日益增长。面对小梅沙地理位置较偏僻，员工工资偏低，人员流失较频繁，难以通过人才市场招聘来满足各部门人员需求等难题，中心人力资源部综合前几年的招聘情况，发现员工介绍方式招聘来的人员占比较高，且稳定性相对更强。为此，人力资源部为介绍员工申请了相关奖励，以激励公司员工积极投入到新员工招聘工作中，只要介绍的新员工符合岗位要求且在公司工作满一年，作为介绍者的员工

即可获得一定金额的奖励。这项措施一实施便得到了员工的积极响应，2014年通过员工介绍的新员工有46人，通过介绍获得奖励的员工有30人。

(赵果/特发小梅沙旅游中心)

05

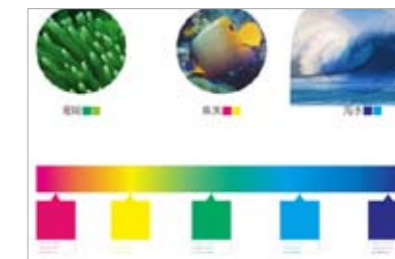


特发小梅沙海洋世界采用全新VI

2014年第四季度，经过小梅沙旅游中心市场部与中心全体成员的共同努力，中心最终确定了小梅沙海洋世界全新VI（企业形象视觉识别系统）。全新VI主题色（标准色）以彩虹色为主，色彩缤纷。标准色是象征企业精神及企业文化的重要因素，透过视觉传达产生强烈印象，达到色彩在视觉识别中的作用。单看标准色的整体感觉，就仿佛身临其境多彩梦幻、充满活力的世界里，很好地体现出小梅沙海洋世界的魅力所在。

小梅沙海洋世界的Logo图标体现了公司品牌个性，意在用极简、质朴的逻辑传达乐园群品牌诉求，内外魅力兼容，体现出小梅沙海洋世界前进的勇气、向上的力量、团队的智慧以及企业文化精神；同时面向社会大众、广大市民，体现出欢乐的世界、温馨的家园的无穷趣味，充满未来朝气。

(季帆/特发小梅沙旅游中心市场部)





06

香蜜湖公司举办安全生产知识培训讲座

2012年12月15日下午，香蜜湖公司以国家新《安全生产法》实施为契机，聘请广东省安全生产标准化评审专家王兵舰教授为公司全体员工及各租赁单位的安全生产责任人、安全管理人员、特殊工种作业人员共300人上了一堂系统、全面的安全生产知识培训讲座。王教授针对我司安全实际，采取理论与实操相结合的授课方法，以生动幽默的语言，为大家讲授了火灾爆炸、电气、受限（密闭）作业和高空作业四类事故的安全操作技能、应急处置方法及餐饮行业等人员密集场所防火安全防范、灭火器械使用、应急逃生等方面的相关知识，并通过观看全国各地重特大安全事故案例录像视频，让大家吸取教训，领悟珍惜生命的真谛。最后，王教授还对国家新《安全生产法》中新修订的相关内容进行了解读。

(刘文清/香蜜湖度假村公司)

07

特发和平里二期获市2014年度下半年安全生产与文明施工

优良工地奖

日前，深圳建筑业协会根据《深圳市建设工程安全生产与文明施工优良工地评选办法》，组织2014年度下半年深圳市安全生产文明施工优良工地的检查、评审工作，经过对全市范围内申报的各在建项目的初审，检查组现场检查、复查，并经深圳建筑业协会安全生产文明施工优良工地工作委员会审定，特发和平里花园二期从105个申报项目中脱颖而出，被评为2014年度下半年深圳市安全生产与文明施工优良工地奖。据悉，龙华新区仅3家在建项目获颁此荣誉。目前，广东省双优工地奖也在申报审批中。

(周爽/特发地产公司)

08

龙华第一高楼封顶，特发和平里二期耀市

2014年12月18日上午，特发地产公司领导、员工代表和施工单位、监理单位建设者们相聚在特发和平里二期1号楼顶，迎来振奋人心的项目封顶时刻。10时10分，地产公司丁晓东董事长等参加封顶仪式的领导手执铁锹，共同浇筑楼盘的最后一注混凝土，至此，和平里二期全面封顶。和平里二期是特发集团继一期之后开发的旗舰级体量大盘，由6栋超高层塔楼组成，最高51层，高度168米，为龙华第一高楼，也是特发集团第一高楼。项目自2013年12月20日基础垫层开始至2014年12月18日主体封顶，经过365个日日夜夜，完成从地下2层到地上51层的主体结构



施工，主体结构（标准层）以平均4天一层的速度实现了高品质、高速度的施工建设，赢得了同行业的称赞。项目于2014年11月29日在深圳大中华国际交易中心大厅举行开盘盛典，当日劲销8成，成交金额20亿元，创造辉煌营销业绩，继续领跑龙华楼市。

(黄胜鹏/特发地产公司)



09

特发物业获华为年度行政服务优秀协作奖等3则

2014年12月3日，在华为2014年度核心供应商大会上，特发物业公司荣获2013-2014年度华为行政服务优秀协作奖，这是华为国内物业供应商唯一获奖的单位，其他获奖单位均为外资企业。公司总经理高天亮、副总经理崔平及坂田管理处主任尹玉刚应邀与会。

另：11月19日，特发物业公司召开2014年度的“质量、环境、职业

健康安全”“三标一体”管理评审会议。2014年物业公司各项管理工作取得了非常好的成绩，服务品质、客户满意率、项目的拓展都呈现良好发展趋势。物业公司作为集团房地产板块的延伸，在认真分析研究市场变化的基础上，依据公司制定的“十三五”战略发展规划，确立了“持续提升服务品质，实施多种经营，向高附加值物业综合服务集成商转型”的经营发展思路。通过市场竞争锻炼队伍，提高管理水平，努力实现规模效益，为集团的战略发展目标做出应有的贡献，为公司“十三五”规划目标的实现打下坚实的基础。

再：11月25日上午，特发物业租赁经营部一行前往特力物业，学习交流资源性资产经营管理经验和做法，与特力物业总经理方志东、物业租赁部经理梁文军就资源性资产经营管理的经验和做法进行深入交流。特力物业在资源性资产经营管理上严格执行市国资委和特发集团相关制度规定，主要经验总结为三点：价格市场化、监督常态化、经营专业化，在自行公开招租和公开竞价上的做法还到了集团肯定，具有借鉴意义。

(尹玉刚、赵兴华/特发物业管理公司)

10

特发物业成功中标中移动湖北公司武汉物管项目等3则

2014年12月20日，继中标武汉建筑设计研究总院项目后，特发物业



再传捷报，公司凭借过硬的综合实力，在激烈的市场竞争中打败武汉本地的锦绣物业公司及在管中国移动湖北公司物业的顺诚物业公司、丽岛物业公司、贵阁物业公司，成功中标中国移动湖北公司武汉地区“省机关+江南片”物业管理项目，并于2015年1月1日起正式接管，取得2015年项目拓展的开门红！中移动湖北公司1999年7月正式成立，实行湖北省委、省政府和中国移动通信集团公司双重领导，在湖北省设有14个分公司，在各地设有分支机构。2002年公司在美国、香港资本市场上市，成为湖北省内最大的一家外商投资企业。此次中标的物管项目包括中国移动湖北省公司机关园、科技园、信息园及中国移动武汉分公司江南片46个营业点，分散分布于武汉市江汉区、武昌区等不同区域，涵盖行政办公楼、机房、食堂、营业厅、停车场等不同功能物业类型，物业管理面积约15.8万平方米。该项目具有网点分散、管理难度大、人员需求大等特点，中移动湖北公司有意在社会上公开选聘综合实力强的高端品牌物业管理公司进行管理。中标公示期结束后，公司高天亮总经理带队到访中移动湖北公司总部，双方就未来的进一步合作进行了展望。本次中标对物业公司有重要意义：该项目是公司首次与中国移动公司合作，开启了进一步合作的大门，为以后更多地拓展中移动湖北其他地区乃至其

他省区的物管项目奠定了基础。同时对提高公司知名度和行业影响力、市场占有率具有很高的品牌示范效应，有利于公司拓展荆楚大地乃至全国范围的高端物业市场，降低了公司客户单一带来的风险，提高了抗风险能力和市场竞争力。

另：11月22日上午，华为公司首届“为爱奔跑”活动在深圳坂田基地举行。特发物业坂田管理处精心安排部署安全员，为奔跑活动做足安全保障，助力活动取得圆满成功。“为爱奔跑”活动由华为爱心协会主办、华为行政服务部协办，旨在组织华为员工用奔跑的方式为山区孩子筹集善款。自愿奔跑的华为员工可以选择跑5公里或10公里，赞助方根据每位华为员工的奔跑里程相应为他们每人捐出20元或50元善款。所有参与者奔跑积累公里数对应的善款，及前十名获奖者的奖金将全部捐献给四川大凉山地区的2700名贫困儿童，用于购买大米、衣物、文具以及其他生活用品，让他们在这个冬天感受到别样的温暖。活动吸引了700余名华为员工参与。

再：11月21日晚，特发物业坂田管理处举办以“欢愉11月，感恩有你”为主题的员工生日会，让40余名寿星员工在欢度生日之余，对感恩文化有更多的认同和践行。

(雷迎、李国恺、黄莎丽、陈福生/特发物业管理公司)



深圳首创小区车位分类确权

2014年12月1日，深圳市规土委发布《深圳市房地产开发项目停车位建设及处分管理办法》意见稿，将房地产开发项目附设的规划停车位分为配建停车位和增设停车位；权属方面，配建停车位属于全体业主共有，增设停车位可约定为房地产开发企业所有；配建车位的所有者、增设停车位出售对象只能为业主。

不动产登记条例明年3月1日施行

2014年8月公开征求意见的《不动产登记条例》于11月24日经国务院总理签发，将于2015年3月1日施行。条例内容包括不动产登记适用对象、执行部门以及登记程序、信息共享和法律责任。未来我国不动产登记将实现国家、省、市、县四级登记信息实时共享。

农村“三块地”改革方向明确

2014年12月2日召开的中央全面深化改革领导小组第七次会议审议了《关于农村土地征收、集体经营性建设用地入市、宅基地制度改革试点工作的意见》，强调推动改革顶层设计和基层探索互动，坚持土地公有制性质不改变、耕地红线不突破、农民利益不受损三条底线。

公租房运营贷款贴息不超过15年，2015年1月1日起实施

财政部日前制定并下发了《城镇保障性安居工程贷款贴息办法》，对符合条件的城市棚户区改造项目、公租房项目贷款予以一定比例和一定期限的利息补贴。对于公共租赁住房运营管理贷款，贴息期限最长不超过15年。

央行降息或致部分房市量价齐涨

央行2014年11月21日晚发布消息：11月22日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率，金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%；5年期以上贷款基准利率下调0.4个百分点至6.15%，其他各档次利率相应调整。业内人士分析，央行降息后，房价反弹可能性最大的城市首先是北上广深四大一线城市和厦门、南京等。此外，一些人口吸引力较大、库存压力较小的沿海中心城市和中西部人口大省的省会城市，如福州、苏州、大连、武汉、成都等也有可能迎来反弹。

深圳公积金贷款利率下调0.25%

深圳住房公积金贷款利率于2014年11月22日起按中国人民银行有关规定同步下调，5年以下（含5年）从4%下调为3.75%，5年以上从4.5%调整为4.25%，均下调0.25个百分点。公积金贷款90万元，按30年等额本息还款可每月节省130元。

万科联合深地铁共同开发红树湾

2014年11月26日，万科以45.3亿元中标价，与深圳地铁地产公司达成协议，共同开发深圳地铁红树湾站上盖综合体。该开发项目位于南山区深圳湾片区，在深圳湾超级总部基地范围内，宗地编号为T207-0048，建筑面积高达57万平方米，规划限高400米，将建成集住宅、商务公寓和办公物业为一体的综合体。

深圳安居商品房毛坯售价最高为市价70%

深圳市住建局、发改委和规土委日前联合制定了《深圳市安居型商品房定价实施细则》，规定安居型商品房（毛坯）最高销售价格是在评估确定的毛坯房最高基准销售价格基础上，考虑楼层、

朝向等因素调整得出的最高价格；超过其市场评估价70%的，以市场评估价的70%为最高销售价格。其中，“定地价、竞房价”筹建的安居型商品房房价挂牌起始价按本细则拟定后，报市土地招拍挂委员会审定。

龙华红山商业用地拍得30.4亿元

2014年12月10日，龙华民治一宗土地拍卖，华侨城和招商以30.4亿元联合夺得。该宗地编号为A818-0462，位于龙华新区民治办事处辖区，面积109864.42平方米，建筑面积109864.42平方米，为商业用地，使用年限为40年，容积率仅1.6。

2014年11月深圳新房价格环比持平

国家统计局2014年12月18日公布了全国70个大中城市11月住宅销售价格变动情况，70个大中城市中，环比价格下降的城市有67个，持平的城市有3个，深圳是持平城市之一。

深圳地铁10号线2014年底动工

据悉，深圳地铁10号线（原16号线）将于年底在南湾凉帽山动工，2015年中全线开工。地铁10号线总长28.88公里，经过福田、龙华新区和龙岗。由于10号线经梅林关到坂田，建成后将缓解这一片区的地面交通压力。

劲旅网发布2014年度安卓市场十大旅游APP盘

2014年，移动旅游成为旅游行业炙手可热的关键词，下载量的飞速增长也是移动旅游市场快速成长的一个见证。以劲旅网监测的下载量为依据，截至2014年终，安卓市场十大旅游类APP依次为：快的打车、携程旅行、嘀嘀打车、去哪儿旅行、同程旅游、航班管家、飞常准、途牛旅游、到到网以及艺龙旅行。2014年以来，这十家APP下载量保持着快速的增长，位列前10。

2014国际旅游度假目的地论坛召开

2014年12月21日，“2014国际旅游度假目的地论坛”召开，本次论坛由人民网、国际旅游学会联合主办，来自著名旅游胜地、知名旅游企业的代表以及国内外专家学者等400多位旅游业精英齐聚一堂，围绕如何打造“国际旅游度假目的地”主题展开对话、研讨。论坛同时发布了《国际旅游度假目的地国际标准》，并选出了首届“国际旅游度假目的地专家委员会”，蓬莱市获“2014最佳滨海旅游度假目的地”荣誉称号。

香港国际旅游展：观众对运动旅游兴趣渐浓

香港国际旅游展业界和公众的调查显示，对运动旅游感兴趣的专业观众和公众分别达22%、30%！运动旅游日趋普及，不仅只是运动发烧友，现时很多家庭或一般旅客亦喜爱于外游行程加插运动元素。

澳门入选《孤独星球》2015年十大最佳旅游地区

世界知名的旅游系列书籍《孤独星球》（Lonely Planet）早前公布2015年“最佳旅游”的十个国家、十个地区及十个城市名单。澳门以新旧建筑及融合不同文化魅力，入选2015年“十大最佳旅游地区”之一，其他入选地区还包括美国落基山国家公园、澳洲塔斯曼尼亚、挪威北部、墨西哥铜峡谷、智利阿塔卡马沙漠等。

上海浦东机场2014年旅客吞吐量达到5000万人次

2014年12月19日，乘坐美国航空AA128航班从上海浦东机场前往达拉斯的一位旅客，成为上

海浦东机场2014年迎来的第五千万名旅客。至此，上海浦东机场今年旅客吞吐量已经达到5000万人次。上海浦东机场自1999年至2014年15年间，运输量迅猛增长。截至目前，上海浦东机场飞机起降量达到38.8万架次，年旅客吞吐量达5000万人次，通航城市达194个，网络覆盖度基本达到国际大型枢纽机场水平。

劲旅网发布2014年度十大旅游财经新闻事件盘点

一、国家推出多项政策，促进旅游行业健康发展；二、多家旅游企业成功上市；三、投资并购不断，旅游资本市场火热；四、在线旅游竞争激烈，进入“1元旅游”+“亿元亏损”时代；五、出境游火热，入境游惨淡；六、邮轮市场持续火热，中国邮轮产业链布局忙；七、机票代理费下调，机票代理行业进入调整期；八、中国酒店集团频出海，境外投资忙；九、中外开发商瞄准中国主题公园建设；十、智慧旅游年火热开启，智慧旅游永不落幕

印尼鹰航获评“SKYTRAX五星级航空公司”

在世界权威航空公司及机场评级机构SKYTRAX最新公布的名单中，印尼国家航空公司——印尼鹰航成功跻身于Skytrax五星航空公司之列，成为五星航空公司的新成员。Skytrax五星航空公司是业内备受瞩目的指标性大奖，获得五星评级的航空公司不仅代表着业内最高水平，还需保证其服务水准的可持续性。继韩亚航空、国泰航空、海南航空、全日空航空、卡塔尔航空及新加坡航空之后，印尼鹰航成为今年获此殊荣的第七家航空公司。

2014年法国葡萄酒旅游推介会在京举行

越来越多的游客已经不满足于下车拍照、上车睡觉的初级旅游方式，开始寻找更具有特色的旅游主题，法国作为世界第一大旅游目的地，游客在这里参观文化古迹的同时，还可以品尝到特色美酒，葡萄酒旅游也因此应运而生，成为法国旅游的重要、不可或缺的组成部分。为了让中国的葡萄酒消费者及专业人士更好的了解法国11个葡萄酒产区，日前，由法国旅游发展署（ATOOUT France）与France AgriMer(隶属于法国农业部的法国农作物和海产品办公室)共同发起的法国葡萄酒旅游推广在前门M餐厅举办。

从传统旅行社业走向旅行服务业

近日，由中国旅游研究院主办，搜狐旅游协办的《中国饭店产业发展报告（2013-2014）》和《中国旅行社产业发展报告2014》学术成果发布会在京举办。在游客消费行为散客化、商业模式在线化的双重影响下，传统旅行社业正在淡出旅游经济体系的核心位置。基于第三次产业革命的旅行服务创新进程蓬勃发展则预示着一个旅游组织方式系统变革的时代正在到来，传统旅行社与旅行服务新业态的融合发展成为趋势。



特发集团2014年要闻回顾

张正治/集团党委办公室

1月7日至2月17日，历时一个多月，集团系统内部竞聘副总经理工作圆满结束。根据市国资委市属国有企业领导人员选拔任用改革系列文件、规范直管企业董事会选聘高级经营管理人员工作流程和特发集团董事会提名委员会会议事规则等文件、制度的要求，通过在集团系统内部公开竞聘的方式选拔集团高层管理人员。竞聘工作由集团董事会提名委员会具体负责，共分竞聘方案确定、发布竞聘文件和公告、报名与资格审查、民主推荐、结构化面试、确定考察对象、组织考察、确定提名人选、董事会决策和履行聘任手续等10个阶段进行。最终，集团董事会聘任市国资委推荐的桂自强和系统内部竞聘产生的张瑞理为集团副总经理。此次竞聘的重要意义，一是进一步推进完善了公司法人治理结构进程，股东、董事会、专业委员会在副总经理竞聘工作中各司其职，充分发挥作用；二是为集团高层管理人员选聘、竞聘工作积累了宝贵经验，探索出民主、科学、规范和高效的选聘流程；三是通过全程公开化（民主推荐会和面试阶段采用录像）的形式，加强了管理人员任用的公信力；四是壮大了集团经营管理团队的力量，有助于推动公司战略目标的顺利实现。

2月13日，深圳市委常委、福田区委书记张文和区长王强召开会议，听取香蜜湖深高片区产业发展和城市规划成果汇报，区委常委吴晶、区委常委、副区长孙波、副区长刘家宝和区相关部门出席会议。张书记指出，香蜜湖深高片区是福田中心区拓展完善的有益补充，对深圳市实现以福田·罗湖中心和前海中心为依托的“双中心”国际化先进城市发展战略目标具有重要意义。要高起点谋划福田中心区的未来发展，把该片区建设成城市建设和社会发展的新标杆，通过高水平规划和开发，实现片区成为高端产业聚集区、低碳绿色示范区、优质生活休闲区和活力文体展示区的愿景目标。会议原则支持特发集团关于香蜜湖深高片区的战略构想及概念规划方案，提请市政府尽快对片区未来发展做出部署和决策。同时，会议还要求区



发改局联合市国资委、特发集团共同向市政府申请将香蜜湖深高片区增补到近期确定的规划建设重点区域范围内，并提请市规土委尽快完善和稳定该片区的总体规划，加快推进片区开发建设。

2月14日，集团张俊林董事长、建设银行深圳市分行刘军行长，代表双方共同签署战略合作协议，建行深圳市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100亿元人民币的授信额度，用于在固定资产贷款、流动资金贷款、银行保证业务、国内贸易融资、投行业务等方面的业务合作。协议的签署，将进一步使双方建立更加紧密、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。

2月24日，集团召开2014年经济工作会议，总结2013年的经营工作情况，分析当前面临的形势和存在的问题，对集团2014年主要工作进行部署。

2月27日上午，集团工委会召开第二次会员代表大会，市总工会组织部冯艳玲部长、市工交工会叶铁军主席应邀与会指



导，集团党委书记、董事长张俊林，市工交工会叶铁军主席分别讲话。大会审议通过了纪委书记林婵波代表集团工委作的《认真履行职能，服务改革大局，着力营造和谐发展的良好氛围》的工作报告，选举产生了集团新一届工委委员、经审委委员。随后召开工委和经审委二届一次会议，选举产生了新一届工委主席林婵波、副主席陈忠炼、经审委主任刘燕，并通过了新一届女工委委员，岳红琼为女工委主任。大会决议要求新一届工委要继续加强自身建设，关心职工的工作生活和成长发展，为职工办实事；组织、服务广大员工围绕企业的改革发展多做贡献、共同成长；要求新一届工会经费审查委员会继续加强工会经费的管理使用，更大程度地用于丰富员工的物质文化生活、职业教育培训和身心发展；号召全体员工爱岗敬业，开拓进取，团结一致，为实现特发集团的跨越式发展努力奋斗！

2月27日下午，集团召开2013年度总结表彰大会暨五届一次职工代表大会，总结经验，部署新一年工作。会议审议通过了集团张建民总经理代表经营班子所作的《特发集团2013年度工作报告》等文件，对先进集体和个进行了表彰，集团张俊林董事长作了题为《完善绩效考核，强化决策管理》的讲话。会议决议指出：2014年是集团改革创新、转型升级的重要一年，精益化管理、运营机制改革、管理模式创新、战略性项目开发、新商业模式的探索构建等工作将会全面深入展开，广大员工要在集团董事会和经营班子的带领下，群策群力，奋力拼搏，为促进集团的改革和发展做出新的更大的贡献！

3月3日下午，集团召开总部2013年度优秀员工表彰会，张俊林董事长宣读《特发集团关于对总部优秀员工通报表彰的决定》，并为总部2013年度优秀员工张旭生、熊煜、王娟、邓树娥、尹章儒、李正祥、杨扬、倪荣等8人颁发奖杯和证



书。张建民总经理讲话，号召总部全体员工见贤思齐，以优秀为标杆，努力工作，加强学习，以实际行动践行“全员职业化，成就美好生活”的核心价值观。

3月20日，集团董事长张俊林、监事会主席杨培业、副总经理俞磊、李明俊、桂自强、张瑞理和集团小梅沙片区规划建设运营协调小组成员等9人赴华侨城欢乐海岸考察学习。欢乐海岸总经理贺明介绍了欢乐海岸项目开发建设和运营管理等情况，并陪同集团领导一行参观了该项目内的湿地公园、华会所、购物中心、曲水湾。

3月26日，集团公司成功发行2014年第一期5年期中期票据。本期票据在银行间协会注册额度6亿元，由兴业银行深圳分行与国信证券联合承销发行、深圳市投资管理公司提供增信担保，票据债项评级AAA。本次发行金额1亿元，余额将根据债券市场行情择机发行。本次发行为公司拓宽了中长期资金渠道，公司融资结构将从短期融资转向短、中、长期资金相结合，对未来重大项目推进提供资金保障具有重要战略意义。

3月27日，集团第一单通过网络竞价方式出租的资产（特发小区综合楼一楼物业）在深圳联合产权交易所完成招租，以超过底价23.72%的价格成交，实现了集团物业公开招租网络竞价开门红。

4月21-23日，集团张俊林董事长、桂自强副总经理、特发地产丁晓东董事长、集团小梅沙规划建设运营协调小组郭建一行4人赴昆明，对云南省城市建设投资集团、昆明鑫海汇投资管理公司的旅游地产项目进行考察。云南城投集团董事长许雷、总经理刘猛、副总经理王东等领导陪同考察并详细介绍公司和项目情况；鑫海汇投资公司董事长沈滔、副总经理丘刚



对公司一级土地开发业务和项目进展情况进行了介绍。

4月24日上午，集团总部全体员工积极响应市国资委开展的“市属国企手挽手、关爱帮扶心连心”第九届帮扶困难职工捐助活动，集团领导带头捐款，总部53人共捐款19600元。捐款活动同时也在各企业进行，集团系统3347人捐款共计165927元。

4月25日，集团召开年度安全生产工作会，总结2013年安全生产工作经验，部署2014年安全生产工作。会议由集团副总经理、安委会副主任桂自强主持，集团总经理、安委会主任张建民出席会议并讲话，集团副总经理俞磊、安委办、相关部门负责人，以及各企业主要领导、安全工作分管领导和安全管理部门负责人共27人参加会议。

4月26日，在第十一届“深圳市知名品牌”评选活动中，特发信息再度被评为“深圳知名品牌”。

5月8日，特发和平里——2013年6月2日开盘、当日劲销804套，成为深圳当年最火爆楼盘，获深圳最具投资价值地铁物业、第五届中国地产年会2013年度年度营销大奖等多项荣誉的一期项目，隆重入伙。

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。

6月3日，特力A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%，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。11月21日，特力A非公开发行股票获得中国证监会发行审核委员会审核通过。特力本次非公开发行股票拟募集资金6.468亿元，是特发集团系统中融资金额最大的一次，也是特力公司上市20多年来在资本市场的首次融资。这项工作的成功，将奠定特力公司转型发展的基础，战略意义重大。

6月13日，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，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，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。

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”在北京召开，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。

6月20日下午，深圳市副市长唐杰率市府办公厅、国资委、发改委等单位领导一行4人深入特发集团调研，考察了特发信息光纤公司光纤产品的生产全流程，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，



与特发集团、特发信息、特力集团主要负责人进行了近2个小时的交流座谈。唐副市长充分肯定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公司均是“凤凰涅槃、浴火中生”的典型；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，是市国资委“一体两翼”框架中战略性新兴产业这“一翼”的重要企业，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；特力经过艰苦的努力，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。他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认可和信心，指示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，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。

6月21日，特发和平公寓在福田香格里拉大酒店隆重开盘，435套38—68平方米精装房源当日近罄，仅仅2个多小时的摇号选购后就成交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。

6月23日至27日，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，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、厂房间、租赁物业进行认真细致的现场检查。

6月25日，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，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、《公司2013年监事会工作报告》等5项议案。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，实现营收高速增长，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。各董事和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。

7月3日，根据市国资委、特发集团对特力探索新型商业模式的转型和布局，推进特发集团参与并主导的特发稀有资源商品交易中心股份有限公司建设，把脉交易中心发展方向，探索管控和盈利模式，市国资委张纳沙副主任、资本运作处任萍副处长、市投资控股公司王永健副总经理，以及特发集团张俊



林董事长、企业一部相关负责人和特发稀有资源商品交易中心筹建人员组成考察组，前往广东贵金属交易中心考察调研，参观了其办公场所、交易现场、交易品种实物，观看了对国际白银定价最具影响力的彭博和路透社等行情走势K线图、发展历史的宣传片，听取了富含深度的介绍，与中心张炯总经理和高层管理团队进行了问答式交流互动。

7月25日下午，集团召开2014年上半年经济运行分析会议，张建民总经理作了集团2014年上半年经营管理工作报告，分析了上半年工作中的不足，对下半年的工作做了整体的工作要求和主要安排；集团党委书记、董事长张俊林作了《优化体制机制，完善体系建设，进一步加强监督工作》的讲话。

8月21日，市国资委总经济师胡国斌一行到特发集团对特发信息光网科技公司企业发展及薪酬与考核激励机制进行调研座谈，对该公司员工持股体制带来的企业活力和取得的发展成绩给予高度评价，期望特发信息进一步抓住市场机遇，不断推进薪酬体系改革和企业体制创新，争取为特发信息、特发集团的转型升级，以及市国资委的“一体两翼”战略做出更大的贡献，市国资委也将进一步创新管理，完善薪酬绩效体系和分类考核体系，为高新技术企业提供更好的发展环境和更有力的支持。

8月21日上午，集团领导在特力召开会议，宣布特力市场化选聘人员的选聘意见：特发集团推荐姚雄宾同志任特力副总经理，同时建议特力聘任杨宇辉同志为珠宝产业营运负责人。此次特力专业人才的市场化选聘工作，是在张俊林董事长倡导下，集团今年3月定调特力战略转型总体思路之后，特力战略转型所取得的一项具体工作成果，得到了集团领导高度重视和大力支持，指导特力制定了珠宝产业园专业人才的工作机制、议事规则、薪酬和绩效考核制度、责任书等有关规范文件。目前特力本次珠宝



产业园负责人招聘工作已经完成，相关议事规则、规章制度将试运行，特力战略转型工作正在积极推进之中。

9月1日下午，为贯彻落实深圳市2014年纪律教育学习月活动的安排部署，进一步加强集团党员干部党风廉政教育，集团组织总部党员和入党积极分子召开2014年纪律教育学习月动员会，并观看反腐题材电教片。集团系统各企业也按集团部署积极开展纪律教育学习月活动。

9月19日上午，中共深圳市特发集团有限公司第四次代表大会在特发小梅沙隆重召开，会议由集团党委副书记、总经理张建民主持，市国资委党委办公室主任张晓中、副主任徐学彬出席大会，来自特发集团系统的97名党员代表参加大会。集团党委书记、董事长张俊林代表特发集团第三届党委作了题为《发挥政治核心作用 推动特发转型升级》的工作报告；党委副书记、纪委书记林婵波代表特发集团第三届纪委作了题为《强化监督促进规范 保障企业转型升级》的工作报告；党委委员、副总经理李明俊代表集团第三届党委作了《关于党费收缴、使用和管理情况的报告》。大会经审议，一致通过了关于党委工作报告、纪委工作报告和党费收缴、使用和管理情况的决议。大会选举产生了中共深圳市特发集团第四届委员会委员（张俊林、张建民、林婵波、俞磊、李明俊、桂自强、张瑞理）、书记（张俊林）、副书记（张建民、林婵波）和中共深圳市特发集团有限公司第四届纪律检查委员会委员（林婵波、陈忠炼、丁辉、刘燕、张心亮）、书记（林婵波）、副书记（陈忠炼）。大会认为，集团第三届党委认真贯彻落实市委、市国资委党委的各项决策部署，紧紧围绕企业经济工作的中心任务，充分发挥政治核心作用，把握方向，力促发展，以“全员职业化，成就美好生活”核心价值观引导员工行为，以市场化机制激发企业活力，圆满完成了集团“十二五”战略规划进



度任务，各项事业取得了明显成效。目前特发集团正处在转型升级的重要机遇期，必须抓住国企新一轮改革与发展的契机，发挥资源优势，增强企业活力，大力推进二次开发，实现集团的转型升级。大会确定了新一届党委今后5年工作总体思路和目标：坚定贯彻中央十八大以来的决策部署，在市委、市国资委党委的有力领导和支持下，充分发挥党组织的政治核心作用，通过不断深化改革创新，持续优化企业治理，集众智慧、凝聚力量，加快推进市场化，实现战略性转型升级。大会号召各级党组织和全体党员，在集团推进转型升级的任务中，振奋精神，鼓足干劲，从加强党组织自身建设做起，持续增强并发挥党组织的政治核心作用，团结、依靠广大党员干部和全体员工，在上级党委的正确领导和股东单位的大力支持下，全面推进集团深化改革、优化治理、强化监督的各项工作，努力拼搏，创新进取，解决面临的现实问题，克服前进中的困难，把特发的优势发挥出来，成就战略性转型升级的新事业！

10月14日，集团张俊林董事长、桂自强副总经理、集团小梅沙片区规划建设运营协调小组、特发小梅沙旅游中心总经理朱振声等一行7人，在深圳市休闲游艇协会领导的陪同下，勘查小梅沙东部岸线游艇会选址现状，并赴万科浪骑游艇会、深圳海上运动基地暨航海运动学校、七星湾游艇会等地调研；万科浪骑游艇会总经理武勇介绍了浪骑游艇会的开发建设和运营等情况；市休闲游艇协会安排了一场关于小梅沙开发建设游艇会的研讨会，张俊林董事长介绍了在小梅沙东部岸线背仔角区域开发建设游艇会的初步设想，欢迎战略合作伙伴同特发一起来研究、开发、运营；与会专家纷纷就小梅沙游艇会规划建设献策献言，结合国内外相关案例，综合分析了小梅沙在游艇产业开发上的优势，建议将小梅沙游艇会打造成深圳最前沿、最先进的游艇会和游艇产业平台，成为深圳游艇产业的代表和推广航海运动的引领者，并就小梅沙游艇会选址提出了建议。



10月15日，深圳市委书记王荣和市领导戴北方、李华楠、唐杰先后到特发集团、燃气集团调研，并走进特发信息光纤车间，了解新一代通信光纤研发成果及拉丝、测试流程。王荣随后主持召开座谈会，听取市国资委主任张晓莉有关市属国资国企改革等情况汇报，勉励企业注重发挥好“基础性、公共性和先导性”作用，不断适应新的发展形势，通过转型升级，不断做大做强。王荣对市国资国企系统改革发展取得的成绩给予充分肯定，就新时期国资国企系统改革发展和党建工作提出三点要求。一是坚定不移谋发展，继续保持良好的发展态势。不能满足于守摊子，要在新起点上不断谋划新发展，对企业提出新要求，树立发展新标杆；要通过对外投资、输出管理等方式方法创新，创造广阔的发展空间；要优化布局，全面提升产业发展质量，通过发展形成凝聚力，释放正能量。二是在全面深化改革上要有新突破。要通过全面深化改革，加快完善现代企业制度，结合人才建设，加强企业用人体制机制创新，培养中国特色的现代企业家，率先为国家的国企改革做出新探索、新示范，树立起新的标杆。同时，各种改革创新制度的制订要切实可行、具备可操作性，为企业家施展才干、奉献社会营造好的环境。三是切实加强国资国企系统党的建设。要通过党建工作的进一步加强和创新、制度的完善、反腐力度的加大等手段，确保深圳国资国企系统的清正廉洁，从而维护企业的良好形象，维护深圳的发展环境，为企业更好发展、更好服务深圳经济社会建设提供坚强的保障。

10月21日，按照《国家科技计划管理暂行规定》和《国家科技计划项目管理暂行办法》的有关规定，科技部2014年度国家星火计划、火炬计划、重点新产品计划和软科学研究计划立项工作完成，特发信息申请的“智能电网在线监控系统”项目通过国家科技部重点新产品计划评审，获准立项，并初定资助奖金50万元。这是特发信息继1997年“非金属自承式



(ADSS)光缆”、“层绞式144芯及以下芯数GYSTA53室外通信光缆”后，再次获得国家级重点新产品计划项目，也是继2006年OPGW火炬计划之后再一次获得国家级科技创新殊荣。

10月24日上午，为深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话和《中共深圳市委宣传部关于组织开展第十届“百课下基层”宣讲活动的通知》精神，集团党委邀请市委党校孟伟教授以“充分发挥我国社会主义政治制度优越性——关于发展社会主义民主政治和依法治国”为主题的宣讲活动，从当前政治环境基调、民主政治发展的主要内容和亮点以及积极推进深圳民主法治建设三个方面进行了全面分析和详细解读，使与会人員更好、更全面地理解和把握了社会主义民主政治和依法治国的核心内涵，对集团学习领会十八届四中全会精神和进一步推进集团全面实现依法治企、依规办事、廉洁从业起到促进作用。集团和系统企业党组织班子成员、总部全体党员共61人参加学习。

11月7日，集团张俊林董事长、俞磊副总经理和特发物业高天亮总经理、崔平副总经理，到华为坂田基地同华为公司全球行政服务部总裁骆文成、国内行政服务部部长姜晓梅、行政服务部深圳服务中心部长白清泉座谈，双方就物业管理行业未来发展、创新物业管理经营模式、运用高科技手段进行智能化管理和加强双方合作等方面进行了深入交流和探讨。

11月12日下午，常州市市委常委、常务副市长韩九云一行到我集团上市公司特发信息参观交流，并就常州特发华银的发展进行了座谈。张俊林董事长介绍了特发集团的发展情况，回顾了特发信息与常州方面的合作经历，希望在特发华银的良好合作基础上，特发集团、特发信息能够与常州谋求更多的合作点，共同发展。特发信息王宝董事长介绍了特发信息经营发展情况及对常州特发华银的战略发展规划。常州市产业投资集



团董事长周云东介绍了常州产投集团发展状况及发展战略。韩副市长对特发信息投资常州表示感谢，希望双方进一步深化合作，常州市政府将不断优化投资环境，为常州特发华银的发展，为双方未来的合作创造良好的条件。

11月13日下午，市国资委张纳沙副主任带领资本运作管理处、考核分配处、统计预算处和企业二处负责人等来集团，调研公司2014年度主要工作完成情况、2015年经营计划、“十二五”战略规划落实以及“十三五”战略规划编制等工作情况。集团领导班子全体成员参加调研，张俊林董事长代表集团报告了公司主要经济指标及工作完成情况、2015年经营形势及工作思路与措施。市国资委与会领导结合相关业务与公司展开了交流，并针对预算管理、严控开支、长效激励、重点项目推进等提出了指导意见和要求。张副主任对集团经营业绩逐年大幅增长、资本运作取得突破性进展，重点项目有序推进感到振奋，对将较为圆满地完成集团“十二五”战略规划指标表示赞许，对班子成员在各项工作中所做出的积极努力给予充分肯定；同时要求特发集团在国企改革新阶段，应以更高目标科学制定“十三五”战略规划，利用集团目前较好的经营状况，集中资源，强化产业发展和资本运作“双轮”驱动，加强内部管理、商业模式创新、体制机制改革和人才队伍建设，重视安全生产，积极推进重点项目开发，加快发展和转型升级，再上新台阶。

11月20日，第八届中国光通信发展与竞争力论坛暨2014中国/全球光通信最具竞争力企业10强评选活动颁奖典礼（ODC）在北京举行。工信部科技委常务副主任韦乐平、北京邮电大学原校长林金桐、中国通信学会、光通信委员会相关人员及国内外知名厂商200余人出席会议。特发信息凭借雄厚的自身实力和良好的品牌形象再度荣获“2014年中国光通信最具综合竞争力企业10强”，“2014年中国光纤光缆最具

竞争力企业10强”及“2014年中国光传输与网络接入设备最具竞争力企业10强”三项大奖。

11月21日下午，集团举行小梅沙片区开发项目专家顾问授牌仪式，集团董事长张俊林、副总经理俞磊、桂自强、小梅沙项目组全体成员及7名专家代表出席，张俊林董事长、俞磊副总经理分别为各位专家授牌、颁发聘书。为了对小梅沙的开发提供专业咨询意见和建议，集团聘请了旅游项目策划、规划设计、酒店管理、园林景观等领域16名业内知名人士，作为特发集团小梅沙片区开发专家顾问委员会第一批专家。授牌仪式后，集团小梅沙片区规划协调小组组长郭建介绍了小梅沙项目近期工作情况，深圳市城市规划设计研究院汇报了最新方案成果。与会专家各抒己见，对小梅沙片区开发的前期定位、规划及后期运营管理提出了宝贵的意见。

11月25日上午，为进一步提升集团审计监督工作水平，总结交流内部审计工作经验，集团召开内审项目案例交流会议。集团董事长张俊林、监事会主席杨培业、纪委书记林婵波、审计监督部、计划财务部和系统企业特发信息、特力审计部、特发物业财务部负责人参会。审计监督部张心亮部长介绍了集团内部审计工作概况，审计监督部审计专员杨灿、特发信息审计部经理严丽伟和审计监督部审计经理张保军先后做了内审项目案例分享交流，张俊林董事长总结发言，充分肯定这次案例交流会议的意义以及特发内审人员的工作，同时对集团审计监督工作做了指示。

11月29日上午，特发和平里花园二期在大中华交易广场举行开盘仪式，一次性推售88-180平方米单位共856套。开盘当天到场选房客户近3000人，再现和平里花园一期开盘盛况。6小时内，所推房源几乎一扫而空，去化率近8成，销售金额逾20亿元，彻底点燃了回暖中的龙华楼市。由于项目一期取得巨大成功，使得整个市场对该项目产生了深刻印象，以及产品质量、营销手段的进一步改进，使得本次开盘成功成为必然，继续领跑龙华新区楼市。

12月15日，在2014年度深圳内刊界学习交流暨优秀内刊传媒奖颁奖大会上，《特发》月刊和《华侨城》、《宝安风》、《华安保险》、《京基》、《鸿桥》、《深业》、《城筑》、《劲嘉》、《雅昌》，被市出版业协会、深圳晚报社授予深圳市“十佳”企业刊称号，这是《特发》月刊连

续六年获“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉。同时，集团张俊林董事长的《怀念母亲》获“好通讯”特等奖；张建民总经理的《开放心态，拥抱成功》获“好言论”二等奖；张正治的《用优秀企业文化凝聚人、评任人、培养人、激励人》获“经济论坛”三等奖，《集团迎新年联欢活动剪影》获“新闻摄影（组照）”三等奖。

12月19日，集团召开2014年度财务工作会议，系统各全资及控股企业财务负责人、财务经理或财务主管、财务报表编制人员参会，集团审监部部长张心亮应邀与会。李明俊副总经理作了集团2014年度财务工作报告，总结了集团2014年财务工作，分析了存在的问题和不足，部署了下一阶段集团财务工作；栗淼财务总监宣读了《特发集团关于表彰2014年度会计报表先进单位的通报》；张俊林董事长为获表彰单位颁奖，并讲话，充分肯定集团2014年财务工作取得的成绩，对2015年财务工作提出了要求。计财部相关人员讲解了《财务总监管理办法》，布置2014年度报表工作。会议还对集团成本管控工作进行专题研讨，各企业结合自身实际，通过典型案例，分析成本管控的现状，剖析存在的问题，提出了成本管控的方法。

12月24日，集团党委召开以“严格党员生活，严守党的纪律、深化作风建设”为主题的2014年民主生活会，市国资委党委副书记、纪委书记产耀东、相关处室领导唐汉隆、曹宇、徐学斌到会指导。集团党委书记张俊林通报了2013年民主生活会整改措施落实情况及2014年度系统各单位对集团班子的意见汇总情况，并代表集团党委班子作对照检查，随后作个人对照检查发言、进行自我批评，班子成员对班子及张俊林同志开展批评；接着，其他班子成员依次作个人对照检查发言，开展自我批评，其他同志逐一提出批评意见建议。会议严肃认真、求真务实，达到了“团结—批评—团结”的目的。产耀东同志表示：特发集团民主生活会准备充分、围绕主题、紧密结合实际、气氛热烈，取得了预期的效果。同时，他对集团党委2015年的工作提出了希望和要求。

12月26日下午，为深入学习宣传贯彻党的十八届四中全会精神，集团党委邀请市委讲师团成员、深圳市司法政治部主任杨时敏作《党的十八届四中全会与深圳一流法治城市建设》专题宣讲。集团总部党员、系统企业党员领导班子成员共56人参加学习。



摄影作品

蒋献军

