



特发信息并购重组方案 获证监会正式批准等2则

10月19日，中国证监会《关于核准深圳市特发信息股份有限公司向陈传荣等发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的批复》下发，正式批准特发信息公司的并购重组方案，至此，特发信息并购重组事项正式进入发行股份及支付现金购买资产的后续阶段，标志着特发信息“并购重组+管理层核心骨干持股+市场化融资”三位一体改革工作已基本完成。目前，特发信息及标的企业正依据工作进展时间表全力配合独立财务顾问、法律顾问及审计机构完成封卷、过户、交割、验资等后续事宜。

此次特发信息并购重组是市属国资深化国有企业改革的重要探索。一是实践了市属国资从管资产向管资本的转变。市属国资坚持以企业为主体，推动国有资本合理流动优化配置。方案实施后，特发信息总资产和净资产收益率预期将实现较大增长，并显著提升企业的市场形象和后续融资能力；二是推进了混合所有制企业管理层核心骨干持股。特发信息管理层与核心骨干通过现金认购本次非公开发行的股份，为企业发展建立了长效的激励约束机制；三是利用资本市场实现了上下游相关产业的并购。特发信息通过发行股份及支付部分现金，纵向收购PON设备龙头厂商深圳东志科技有限公司，横向收购高端军工电子设备商成都傅立叶电子科技有限公司，以低成本实现了特发信息业务在产业链中的拓展和延伸，有效推动了特发信息转型升级。



另：特发信息光网科技获“深圳市企业技术中心”认定

近日，2014年度深圳市企业技术中心认定结束，经过一年多的审查、答辩及现场考察认定工作，特发信息光网科技公司成功通过“深圳市企业技术中心”认定，成为特发信息下属第一家获此殊荣的单位。

(王大伟、朱玲/特发信息公司)

特发黎明长龙公司被评为“2015年 广东省自主创新标杆企业”等2则

9月23日，在广州召开的“2015年广东省自主创新活动周开幕式暨企业创新论坛”上，特发黎明长龙公司在全省众多自主创新企业中脱颖而出，被评为“2015年广东省自主创新标杆企业”。长龙公司总经理刘涛代表获奖的自主创新标杆企业上台领奖。

为贯彻党的十八届四中全会和广东省委十一届三次全会精神，进一步落实《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》，大力实施创新驱动，加快推进转型升级，强化企业在自主创新中的主体地位，发挥企业自主创新示范引领作用，推广企业自主创新经验，2015年4月广东省企业家联合会和企业家协会共同组织了“广东省自主创新示范企业”的申报评比工作，同时推选60家自主创新能力较强的代表性企业为“广东省自主创新标杆企业”。长龙公司应邀参加申报及评比。

特发黎明长龙公司在成立30周年之际，第一次获得广东省的自主创新标杆企业的殊荣。“十三五”即将开局，面对激烈的市场竞争，希望和困难交织，机遇与挑战并存。有几经锤炼、敢打敢拼的团对，有丰

富的行业经验，有不断创新的技术支撑，长龙公司将以高昂的姿态和崭新的风貌，抢抓机遇，迎接挑战，加速发展，为深圳的再次腾飞及中国铁路事业的快速发展做出新的更大贡献。

另：特发黎明公司徐德勇荣获2014年度深圳会计学术课题研究活动三等奖

近期，深圳会计学会为推动我市会计理论研究创新，全面提升我市会计人员的学术理论与实务研究水平，开展了2014年度会计学术课题研究活动。应深圳会计学会的号召，特发黎明公司监事会主席、我国财政部第一届管理会计咨询专家徐德勇参加了此项活动。经过激烈的角逐及组织专家评审，评选出课题论文一、二、三等奖及优秀组织奖。徐德勇凭借《管理会计信息化与XBRL的推广应用》课题研究，取得三等奖的殊荣。该文还经《中国会计报》发表，并由全国各大专业网站进行了转载。

(王强、刘伟洁/特发黎明公司)



特发和平里二期荣获 “国家绿色建筑评价标识一星级”项目



近日，广东省住房和城乡建设厅组织完成了“2015年第十批绿色建筑评价标识项目”评价工作，特发和平里花园二期等被省住房和城乡建设厅确立为“国家绿色建筑评价标识一星级”项目（省内6个建筑项目通过评审）。绿色建筑评价标识项目需以“因地制宜、低投高效”为原则，要求在节能、节水、节材、室内外环境控制及运营管理等方面按照绿色建筑技术实施。和平里花园二期以“绿色宜居生活楼盘”定位，采用雨水回收、外围护结构节能、节水灌溉、场地径流控制、建筑模拟分析技术、户型优化模拟分析技术、太阳能生活热水等一系列绿色技术，综合节能率达50.53%—54.87%。此次荣获“国家绿色建筑评价标识一星级”项目对特发推行绿色建筑、助力打造绿色社区意义重大。

（汪涛/特发地产公司）

特发物业公司“混改”工作取得重大进展

按照市国资委《关于深圳市特发物业管理有限公司引进战略投资者同时实施管理层和核心骨干持股立项的复函》文件精神 and 特发集团“特发物业混合所有制改革工作小组”的工作要求，特发物业混合所有制改革工作已顺利通过了《公司管理层和核心骨干员工持股方案》、《公司管理层和核心骨干持股人员名单及数量比例》及《公司拟引进战略投资者同时实施管理层和核心骨干持股涉及的股东全部权益资产评估报告》的公示等相关工作。

10月29日下午，特发物业管理公司管理层和核心骨干持股人持股意向会议暨深圳市银坤投资有限公司（持股公司）首次股东大会，在特发物业公司召开，会议由特发物业公司总经理高天亮主持，公司超过三分之二以上表决权的股东出席会议。大会审议通过了《关于设立深圳市银坤投资有限公司的出资协议》、《深圳市银坤投资有限公司章程》。会议推荐并选举产生公司执行董事、法人代表、总经理、监事。经无记名投票选举，周初新当选为公司执行董事，兼法

人代表和总经理；姜海忠当选为公司监事。

银坤投资公司首次股东大会的召开标志着特发物业作为市属国企“混改”单位改制进程又向前迈进了一大步。今后，公司将通过全体股东的团结协作，务实拼搏，为国有企业混合所有制改革探索员工持股的长效激励机制而努力。

（姜海忠/特发物业管理公司）



编委会

主任：张俊林

副主任：张建民 林婵波

编委：王宝 吕航 刘学优 郑海天 郁小平

邹立 丁晓东 高天亮 周树达

编辑部

主编：林婵波

副主编：陈忠炼

责任编辑：张正治

本期编辑：张正治

地址：深南大道1006号深圳国际创新中心A栋29、30层

电话：(0755) 82089011 82089085

传真：(0755) 82089099

邮编：518026

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail：tefa@sdg.com.cn

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



■ 公司要闻

- 04 集团与中国长城资产管理公司签订战略合作协议\岳红琼
- 05 湖北省荆州市副市长雷奋强一行到集团考察交流\林焰
- 06 集团党委举办“三严三实”专题教育培训讲座\王娟
- 07 集团召开企业监事会主席工作会议\刘娜



■ 特发论坛

- 08 转变观念，探索思路，从零开始——特发·香蜜湖文创广场调研及运营模式构思\张伟

■ 十三五规划专题

- 13 筑梦“十三五”开创新征程——特发物业“十三五”战略路径思考\高天亮
- 16 雄关漫道真如铁，而今迈步从头越——特发物业“十二五”回顾、“十三五”展\郭晓东 胡伟利
- 20 包容性创新发展，实现公司转型升级\崔平



■ 互联网+

- 22 成功“互联网+”给我们的一点启发\闫小团
- 24 “互联网+”引发海底光缆的机遇和挑战\姚金福

■ 管理精萃

- 26 烽火通信调研报告\李正祥
- 28 游山西乔家大院，向古人学管理\程玉红



■ 企业文化

- 30 核心员工成长之路——集团总部举办2015年度10月份“员工之星”分享会\王亚超
- 31 干一行、爱一行、精一行——读《争做核心员工，成就职业理想》有感\杨红
- 32 集团系统企业举办系列员工业余文化活动（2则）\刘秀丽 方瑞程

■ 商海职场

- 34 浅谈企业集团“内部银行”\陈镇生
- 36 用“心”服务\李舜娜

■ 基层一线

- 37 逆水行舟，不进则退——新形势、新业态下加强企业培训的重要性\黄德标
- 38 我们公司有个男客服\钱锴
- 39 规划职业目标，挑战人生高度\傅智勇

■ 读学心得

- 40 坚守底线，有不为方能有所为——观《蜕变的人生》有感\李玉东
- 41 《三国演义》中的职业化故事\杨锐

■ 员工情怀

- 43 抒怀散文诗两首\韩阳

- 45 喀纳斯盛典——难忘的暑假新疆之旅\姜皓
- 47 铭记历史，守望和平\刘斐琳

■ 杂言随笔

- 48 选择\黄岩珍
- 49 舍得\刘伟洁
- 50 乡绿\许丽玲

■ 诗海拾贝

- 52 早樱（二首）\韩阳

■ 聚焦经营

- 53 特发光电以新产品亮相2015年北京国际通信展等3则\吴殷实 王晏 吴育才
- 53 马拉维国家电网专家到特发信息参观考察等2则\刘秀丽
- 54 特力开展施工项目联合检查等3则\马宝宏 李锡安 庞春扬
- 54 特发黎明公司物业部开展竞价软件培训等2则\黄岩珍 杨红
- 55 盐田区长吴德林到特发小梅沙检查安全生产工作等3则\顾燕 侯海龙
- 55 龙岗六约社区黄玉煌书记一行到特发地产调研\黄胜鹏
- 56 市地铁集团考察组到特发物业公司考察交流等3则\朱坚胜 陈洁敏 何小娜
- 56 特发物业上海分公司在华为项目绩效考核中再获佳绩等4则\林淑燕 朱东 周成洋
- 57 特发物业发展中心管理处与辖区派出所联合举行安全讲座等3则\李泽辉 周琼 李艳丽

■ 地产行业动态

- 58 央行新政落地：不限购城市有银行执行购房首付2.5成等10条\《特发地产信息》

■ 旅游行业动态

- 59 国家旅游局通报近期5A级景区核查情况等9条\特发小梅沙旅游中心

封二：特发信息并购重组方案获证监会正式批准等2则\王大伟 朱玲

特发黎明长龙公司被评为“2015年广东省自主创新标杆企业”等2则\王强 刘伟洁

特发和平里二期荣获“国家绿色建筑评价标识一星级”项目\汪涛

特发物业公司“混改”工作取得重大进展\姜海忠

封三：特美·特发（摄影展三）





集团与中国长城资产管理公司 签订战略合作协议

岳红琼/集团董秘办副主任



为响应国务院国资委“双创”座谈会精神，加强央企与地方国企的协同合作，10月22日，集团与中国长城资产管理公司（下称长城资产公司）在深圳国际创新中心集团总部签订战

略合作协议，开启全面业务合作的新篇章。市国资委副主任胡国斌、集团董事长张俊林、长城资产公司副总裁胡建忠等出席签约仪式。

长城资产公司持有集团28.87%的股份，为集团第二大股东，是具有全金融牌照的资产管理公司。集团与之建立战略合作关系，开展全面业务合作，有利于加强金融资本与产业资本融合，促进双方互利共赢、共同发展。

签约会上，张俊林董事长首先介绍了特发集团发展历程、“十二五”规划完成情况和“十三五”发展思路，感谢股东长城资产公司对特发的一贯信任和支持，并表示未来在资产管理、投资投行、银行业务、证券业务、金融租赁、信托业务、物业开发与经营、融资担保、金融咨询、金融资产交易服务、人寿保险、金融服务培训、客户和信息共享等方面与长城资产公司有广泛和深入的合作空间。集团将秉持真诚合作、全面开放的态度，与长城资产公司开展深度合作，以职业化、市场化的理念，推进企业的发展，充分利用和发挥好各自资源优势，实现共同发展。

胡建忠副总裁表示，特发集团有辉煌的历史，坚实的基础和美好的未来。长城资产公司既是股东，另又是合作者，在包括深圳市国资委在内的各股东的支持下，我们积极参与和支持特发的发展，后期合作空间很大。长城资产公司经过16年的发展，形成了以不良资产收购处置、投资及资产管理、多元平台综合金融服务业务为主体、具有近90种金融服务产品的集团化综合经营业务体系，致力于开展集团协同和融合创新业务，可通过多种方式与企业开展合作，这次与特发集团签订战略合作协议，将加强金融资本与产业资本的深度融合，拓展双方更深、更广的合作空间。

胡国斌副主任代表市国资委对双方签署战略合作协议表示热烈祝贺，对长城资产公司支持特发集团的发展表示欢迎。他指出，特发集团是深圳市最早的综合性大型国有企业集团，为深圳的发展做出了重要贡献。2010年1月特发从市国资委二

级企业提升为一级直管企业，这些年的发展证明，特发集团没有辜负市领导和市国资委的信任，在“十二五”期间全面超额完成了各项经营指标。目前公司治理完善，效益屡创新高，“十三五”战略规划清晰，发展前景广阔。市国资委对特发的领导班子和特发的未来充满信心，对特发这样的竞争性领域的企业持开放态度，在长效激励机制等方面给予积极支持。长城资产公司具有金融领域的专业经验，在资本运作等方面有许多成功案例，希望长城资产公司把这些专业和成功的经验运用到特发集团，促进特发的进一步发展。深圳是一个极具发展潜力的城市，祝愿特发集团与长城资产公司合作成功，长城资产公司在深圳有很好的发展。

签约会后，集团领导陪同长城资产公司一行考察了香蜜湖度假村，了解片区规划情况，增强其对片区规划的直观认识。

湖北省荆州市副市长雷奋强 一行到集团考察交流

林焰/集团办公室主任

10月27日下午，湖北省荆州市副市长雷奋强率荆州市招商局、质监局、政府办一行五人到特发集团考察交流。

考察组一行首先参观了位于深圳国际创新中心的特发集团总部新址并进行了座谈。集团董事长张俊林代表特发对来宾表示真诚的欢迎，并就集团概况、历史沿革、经营管理、主要企业、战略发展等情况作了整体介绍，重点谈了特发集团“十三五”规划设想、重点建设项目、异地投资项目等。雷奋强副市长一行对特发集团“特区35年，特发34年”的辉煌历史及当前健康良好的发展成效感到敬佩，对未来的美好蓝图表示祝贺和期待。雷副市长表示：荆州市是中国历史文化名城，国家优秀旅游城市，国家级承接产业转移示范区。近年来突出产业招商，积极承接沿海产业转移，大力引进和扶持龙头企业、产业链上下游关联企业投资，发挥产业集聚效应，追求有“质”发展，希望有机会能在特发集团各类工业产业的内迁承接和异地拓展投资等方面进行深度合作，也希望能寻找到如高端物业管理或物业新业务模式方面的服务机会。张俊林董事长表示集团十分看好荆州的产业招商条件和发展态势，将以产业



为先导，积极寻求潜在的合作机会，与合作伙伴共同做大做强，取得双赢。

座谈会后，考察组还参观了集团所属控股上市公司特发信息的特发信息港园区和特发信息光纤公司，并认真考察了光纤产品生产的全流程。



集团党委举办“三严三实”专题 教育培训讲座

王娟/集团党委办公室

10月30日上午，集团党委在深圳国际创新中心大厦30楼会议举办“三严三实”专题教育讲座，邀请深圳市委党校朱迪俭副校长作题为“三严三实学习体会”的专题讲座。集团和系统企业领导班子成员及总部党员68人参加讲座学习。集团党委副书记、纪委书记林婵波主持讲座。

讲座中，朱迪俭从“三严三实”专题教育的背景内涵、实践要求、主要任务、重点难点和责任体系等六个方面，结合自己的学习研究成果对“三严三实”专题教育进行详细解读，通过丰富的案例和详实的数据，让与会的党员干部深刻认识到“三严三实”专题教育学习的重要性。

集团党委副书记、纪委书记林婵波在讲座前动员指出：“三严三实”是全面“从严治党”的要求和措施。今年6月份，集团党委制定了“三严三实”专题教育活动工作方案，安排了系列学习教育活动，党委中心组成员每月进行了“三严三实”专题讨论学习，集团

领导班子成员每月按时填写上报“不严不实”台账，党委上报学习台账。各企业也开展了相关学习讨论。最近，集团党委、纪委和两监领导人员分批先后参加了市委、市国资委党委“三严三实”和“从严治党”专题培训。近期，市委组织部已派人员走访调研“三严三实”专题教育活动的开展情况，检查台账，询问党员干部“三严三实”和“从严治党”有关问题等。

“三严三实”是全面“从严治党”的要求和措施，各企业要高度重视“三严三实”专题教育活动，各级党组织书记是全面从严治党的第一责任人，各基层党支部、党小组都要落实好党建基础工作。

讲座结束后，党员领导干部一起观看了反腐教育片《蜕变的人生》，表示要以案为鉴，警钟长鸣，不断强化自律意识，以强烈的紧迫感、危机感、责任感，不断增强干事创业的积极性和廉洁自律的自觉性。

集团召开企业监事会主席工作会议

刘姝/集团审计监督部

今年3月集团系统各企业监事会主席到任后，为进一步提升集团监督管理水平和实效，总结前三季度监督工作，部署第四季度集团企业监事会重点监督工作，10月22日上午，集团在国际创新中心A座29楼2会议室召开“特发集团企业监事会主席工作会议”。集团公司和各企业监事会主席、审计监督部负责人和监事会办公室相关人员8人参会。会议由集团监事会主席杨培业主持。

特发信息监事会主席罗伯均、特力监事会主席陈华、黎明及小梅沙监事会主席徐德勇、特发地产及特发物业监事会主席蒋红军分别汇报履职半年来的工作开展情况及成效和体会，并结合企业实际情况说明下一步工作计划及工作重点。

会上，审计监督部负责人张保军传达市国资委党委副书记、纪委书记产耀东《在市国资委外派监事会主席和财务总监2015年上半年工作总结会上的讲话》，讲话对上半年两监工作进行阶段性总结，部署下半年重点工作，并强调进一步加大对企业投资的监管力度，要求两监不断提升监督效能，推动监督服务

水平再上新台阶，全面增强市属企业活力、控制力、影响力和抗风险能力。

会议最后，集团监事会主席杨培业总结发言，对集团监事会2015前三季度的工作进行了全面系统的总结，包括落地执行企业监事会管理制度、建立健全企业监事会工作机制、认真履职参会监督开展检查、及时准确上报各类报告等10余项工作，并逐一对各企业监事会工作进行了评点，充分肯定了监督工作的成果和亮点，最后部署了下一步的监督工作重点：持续推进企业监事会工作机制建设；结合企业实际完成年度重点监督工作；督导大宗物资采购审计，加强指导投资后评价；配合薪酬费用支出检查，规范退休员工福利补贴；进一步强化风险管理和内控工作，重点预防系统性风险；督促企业积极落实问题整改，大力配合联合监督检查工作。第四季度工作任务比较艰巨，杨主席要求系统各企业监事会主席不折不扣抓落实，为集团监事会监督工作迈上新台阶提供有力支持和保障。

转变观念，探索思路，从零开始

——特发·香蜜湖文创广场调研及运营模式构思

■ 张伟/特发地产公司

前言：特发地产公司受特发集团委托，负责集团现有存量物业升级改造以及运营思路研究探索，并将原位于特发小区综合楼进行升级改造，作为新形势下运营模式转型探讨先行先试的样板基地。下面是对深圳文化创意园调研的案例及特发·香蜜湖文创广场运营模式构思。

一、案例

（一）深圳文化创意园发展过程

2004年，深圳诞生第一个文化创意产业园——大芬油画村。这是2004年深圳首届文博会第一个也是当时唯一的分会场。十年的发展，深圳成就了大芬油画村、华侨城LOFT创意产业园、设计之都等在国内外具有一定影响力的文化产业园。

深圳的文化创意产业园区可以分为三类：一类是传统文化园区，如：由旧厂房改造而成的华侨城LOFT创意产业园和蛇口招商南海意库，可谓深圳创意园区的“佼佼者”，这种创意融合生活旅游休闲模式园区目前已形成了相对完善的创意产业链，集合了创意文化、艺术展览、时尚潮流、产品发布、生活派对、旅游观光等多重功能。其主要的收入来源为房屋租金收入和物业管理（包括停车场）收入；二是依托科技和人才发展起来的文化园区，如深圳动漫基地、深圳广告创意基地、盐田国际创意港等。由政府主导或提供场地，并提供相应的政策和资金扶植，

政府专门组织或者由行业协会运营，吸引专业公司和人才进驻的文化创意园区，目前也在深圳文化创意行业形成一定的影响力。其主要运营收入为政府补贴、租金收入和物业管理（包括停车场）收入。三是以设计为内容发展起来的创意文化园区，如田面设计之都、深圳创意园（原深圳工艺品城）等园区，定位为以工业设计或平面设计为主的创意产业园，打造具有创意设计、研发、制作、交易、展览、交流、培训、孵化、评估及公共服务等综合功能为一体的创意设计文化产业园。同时也展现出了巨大的影响力，在全国乃至亚洲范围内显示出领先优势，“2008北京奥运”、“2008北京奥运”、“世界建筑师大会”申办标志等一批在海内外有广泛影响力的作品，均出自深圳设计园区之内的设计师之手。其主要运营收入为租金收入、增值服务收入和物业管理（包括停车场）收入。

目前深圳创意产业园区稳步发展，也出现了文化创意产业园区的店、线、面全方位、多角度、多模式的发展。同时也依托深圳高新互联网技术、设计人

才聚集、金融融资便利等优势，创意设计、动漫及网络游戏等与数字网络技术融合的新兴行业而发展起来的文化创意产业全区增长迅猛，成为深圳文化行业中极具增长潜力的新亮点。这就使深圳形成了三大类别、不同层次、多种形式共同存在发展的文创格局。

与此同时，随着深圳产业环境和经济实力的变化，文创产业园区和基地也在不断升级换代。有些顺应市场和时代的需求，发展势头良好；有些却经营不善，落寞离场。

根据深圳市政府的相关数据，深圳近年来取消了多家不符合条件的文化产业基地称号。这其中包括宝安22艺术区、深圳购书中心、深圳乐器城等。

其中，位于宝安区新安街道繁华地段的“深圳22艺术区”，在2007年高调亮相，被誉为“南方艺术航母”。但仅仅过了5年时间，这艘“航母”悄然沉没；以手工艺品等文化元素为特色和名片的坂田手造艺术街，如今变成为以餐饮为特色的美食一条街；即使是享誉国内的大芬油画村也存在多家企业



“出走”的现象。相关行业内专家表示，大芬油画村这样的产业园是市场上自发形成的。随着国际宏观经济形式的变化和成本优势的丧失，入驻的艺术家和企业迫于受到成本和交通的影响，必然要转到别的地方去，这也代表了一定的市场规律。

（二）深圳文化创意园运营模式

在这样的背景下，许多业内人士开始反思园区的定位与运营。在深港设计双年展闭幕沙龙上，双年展创意总监韩家英、香港设计总会秘书长刘小康等出席对话。在探讨深港共建“文创生态圈”话题时，韩家英表示，深圳需要第三代文创园，就是一个让真正有创意的作品都得到展示或者发布的地方。韩家英说，第三代文创园应有四个元素，成熟的文化产业品牌、完整的产业链整合、优美的创作环境及体验式服务，“深圳如果真的有这么一个文创园的空间，将深圳和香港的设计和创意结合起来，把教育、行业协会和设计师们联动起来，那么深圳将会成为一个非常有意思的地方。”

回顾中国的文化产业，从2000年第一次列入政府文件中（第十个五年计划），到2010年已经完成了第一个十年的发展，从“十二五”开始，第二个十年历程已经过半了，在这过程中文创园的发展属于“八仙过海”、出现了各种模式。所以很难用一个非常统一的词即所谓“模式”去讲中国的文化产业和文化产业园区已经到了哪一代的模式，更不能说谁的模式就是“老大”，就是“正统”，就是“权威”。

因此，基于以上情况，项目组调研成熟的产业园区、运作成功的运营商总结借鉴出：从第一代（1.0）创意房东，到第二代（2.0）的增值服务，到今天的第三代（3.0）线上+线下、产业+金融协同服务模式。

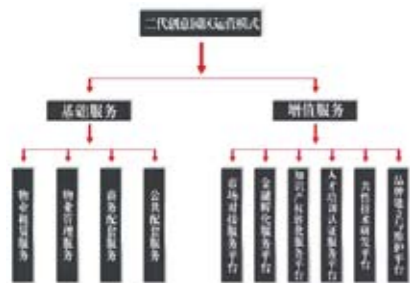
第一代（1.0）创意房东：北京的798园区是中国文化产业园区的前辈和代表，他们来自于旧厂房、旧胡同、旧村落，当时地产商还有全新地块开发，还看不起这些城市存量空间的时候，刚好我们的文化艺术家们因为交不起五星级的甲级写字楼房租，而这些存量空间

房租很廉价，这些原有的城市存量空间给了中国第一代文化艺术一个“施舍来的生存空间”。对政府来说，由于这些艺术家们的进入，在盘活了城市存量空间的同时，又产生了一种“新兴业态”效应，对政府业界来说，绝对是一个很亮丽的花瓶，与其说拆了，还不如先让这帮艺术家在里面先“混着”，所以说其实第一代园区是一种“施舍”的产物，那个时候如果地产商看中了这些存量空间，可能我们前辈的798就不可能存在。后来798这个地方越来越火了，地产商就来了，这几年798一直处于拆与不拆的“纠纷”过程中，所以第一代是我们的前辈，为我们文化产业园区的缘起、聚合起到了直接推动，但同时第一代园区里更多扮演的是创意房东，简单来讲就是跟入园企业之间只有一种租户房东关系，其实就是收房租，交不起就走人。房东关系带来了作为第一代园区诸多的瓶颈，主要是运营商也要生存，在确保生存的情况下就出现了谁交得起房子，谁都可以进来的这种模式，成为了大杂烩，没有多少文创企业聚合

的情况，这就是第一代园区的特色，即1.0的纯房东式运营模式。



第二代（2.0）“二房东+经纪人”：深圳田面设计之都创意产业园区，就提出“二房东+经纪人”即“基础+增值服务”的运营模式，就是不能仅仅每个月向入园企业收租，不能仅仅是租户关系，必须建立以提供市场对接和接分包为核心服务的6大增值服务体系，形成租户+共生的两种关系，即提供基础服务是企业向房东交钱，增值服务的市场伙伴关系是运营商和入园企业一起赚钱，这是和1.0房东式运营模式的一个本质区别。田面设计之都园区，大概有5万平方米，以前也是旧厂房形式，在2006年的时候改造为今天的设计之都，而这个项目创立了所谓的2.0运营模式，目前入园的企业已经有260多家，以创意设计特别是工业设计为产业特色，60%以上是像洛可可这样国内一线的设计公司，目前在集群规模和产值上都是全国最大的同类园区。



2.0运营模式的特色，既保留刚才提到的创意房东，最后归结为基础服务，房东的角色，每个月收房租，更主要的

是要做经纪人，在原有的基础服务之上，提供与市场对接的增值服务体系，其核心就是要具备为入园企业提供市场接单的能力，企业入驻之后，能够因为有这块的服务，每年能增加订单，增加产值，增加客户，如果做到了这一点，增值服务就成功了一半。当然围绕增值服务必须匹配金融孵化、人才、平台等等，这些是属于次要，最核心的就是市场对接，具备提供市场对接的能力，区别于只提供基础服务房东关系的物业管理公司。没有增值服务无论怎么做也还是物业公司的角色，增值服务带来的是市场合作伙伴的角色，房东关系再加上合作伙伴的关系之后，园区企业就非常稳定了。有了这种服务的能力，企业不会因为你在哪里建园区会跟你走，而是你有这个服务能力才会跟你走。

第三代（3.0）协同创新模式：针对“大数据时代”即国家层面提出“互联网+”的到来，行业内专业运营商再次率先提出了基于互联网和云计算为支撑的“3.0协同创新”服务模式——依托互联网技术和网络市场通道的建立，形成“物理园区+虚拟园区”的服务体系，为入园企业提供全新的线上交易服务平台和载体，并提供金融和投资服务，依托企业和项目进行专项发展。形成了“文化+、互联网+、金融+”全产业链园区运营的独特模式，创造出“创新+创业+创客”三位一体发展模式。

另外，3.0运营模式的就是倡导未来园区“物理空间要越做越小，服务平台要越做越实、服务半径要越做越大、服务功能越做越强”，通过这样协同创新体系的建立，运营商就不一定非得跑马圈地，建很大的产业园区，因此第三代运营商一定要具备建设和运营线上园区的能力。这样一个模式，实际上很简单地讲，把原来2.0线下的增值服务体系、

技术服务体系放到线上。有了线上的园区服务体系之后，很自然就把服务半径从一个物理空间拓展到无限的空间。



二、特发·香蜜湖文创广场

（一）特发·香蜜湖文创广场运营模式构思

目前，特发地产通过并邀请专业产业运营团队和人员进行调研、座谈、讨论等多种方式，初步编制了特发·香蜜湖文创广场中长期运营方案，按照3年培育期（即2017-2019年）、5年发展期（即2020-2024年）、后续稳定期（即2025年后）的三大发展策略，同时计划分两步实现完善的运营模式。

第一步：先期运行2.0服务模式，先踏实做好线下园区基础工作以及服务，将工作和服务更多地回归到线下园区建设，把线下园区建设内容做好，做踏实。主要工作内容是：建设好园区基础建设，组建园区运营团队，除基础园区服务工作外，还为入住园区企业提供企业增值服务，如行政事务类：包括前台接待、商务会务、外来客户来访接机、接车及接待和导游服务、租车服务、代订酒店服务、代订机票等服务；企业代理类：工商注册、专利注册、税务登记、财务管理、法务咨询、员工招聘、企业拓展等服务；企业订单类：联

合本项目内园区企业整合资源优势，共同开发获取市场订单服务，由园区负责牵头联系市场订单后，再分发到园区内符合条件的企业研发，共同开辟市场；园区增值类：组织园区内入住企业和个人各类文体活动、比赛、郊游、聚餐、观影会、PARTY等园区文娱活动；提供园区成员上下班拼车、拼吃、拼玩等信息交流平台；使用园区内场地进行各类商业性教育培训、推广课及公益性培训、讲座等几大块服务功能。

第二步：导入3.0协同服务模式，待运营团队逐渐成熟后，在此基础上再增加线上互联网和金融创投等服务模块。如互联网虚拟园区建设：互联网技术和网络市场通道的搭建和运营，形成“物理园区+虚拟园区”的服务体系，为入园企业提供全新的线上交易服务平台和载体；金融融资服务：联合市场上几家有资质和实力的金融服务机构，提供或者共同组成金融服务机构，为园区企业提供中、小、微企业贷款服务；股权创投服务：组建或者引进园区产业基金，对入住园区的企业和项目进行市场评审，

以多种方式注资到企业或者项目中去，以获取其原始股权，通过后期的孵化或者培育，使项目进入资本市场后获利。

根据集团提出产业转型的“新要求”，特发地产公司积极面对“新挑战”并由公司领导亲自挂帅，抽调专业人员组建专案项目小组研究“新对策”。基于“推动中国创意设计与科技业的产业链对接、实现线上线下产业资源整合与联动发展”这一核心战略，以打造福田区文化创意基地为理念，主要客户针对福田片区中小型文化创意企业和科技企业，突出“文化+科技”的时代发展趋势，并适时引入金融投资模式，打造并培养出特发集团特有的产业新模式，致力于不断推进实现“土地+房产+金融”的三产融合的完善与创新。为特发集团旧有物业探索出新的渠道。

（二）特发·香蜜湖文创广场项目进程

目前特发·香蜜湖文创广场经过与深圳市和福田区文化产业办公室沟通，并多次邀请其对本项目进行实地考察和指导，最终于2015年9月获得福田区文化

产业办公室书面批复，同意特发·香蜜湖文创广场进行福田区创意文化园区的备案。并于2015年10月获得福田区发改委正式立项批文。目前同深圳大学共同打造“深港大学生创新创业”基地合作意向的相关文件已初步完成。下一阶段的主要目标是进行项目报建和工程设计招标工作。

（三）特发·香蜜湖文创广场基本介绍

项目总占地13298.86平方米；容积率1.27；总建筑面积20097.00平方米。

计容建筑面积16948.00平方米：一楼裙楼商业2893.00平方米，二楼裙楼办公2761.00平方米，三至七楼联合办公10294.00平方米，三楼创客办公1000.00平方米。

不计容面积3149.00平方米：地下一层商业846.00平方米，地下停车场2303.00平方米（停车位个数59个）

注：以上指标为初步测算指标，最终以相关部门批准数据为准。



筑梦“十三五” 开创新征程

——特发物业“十三五”战略路径思考

■ 高天亮/特发物业管理公司总经理

编者按：按照集团的部署，集团和系统各企业集众智慧，开放学习、调研，结合自身实际全力编制“十三五”战略发展规划，取得了较好的成效。为做好相应的宣传工作，《特发》月刊计划从6月份开始，在专题中每期刊载系统企业“十二五回顾，十三五展望”的主题稿件，与集团全体员工交流、分享。本期为特发物业专题（一）。

在中国经济转型升级、改革走向深水区的大背景下，特发集团正集众智慧积极开展“十三五”战略规划，初步形成了“依托集团优质资源，打造产业发展、商务交流、文化休闲、都市运动、时尚消费服务平台，成为都市生活体验平台运营商”的战略定位。特发物业作为特发集团“十三五”战略规划这盘大棋中重要的一颗棋子，将坚持市场化、专业化、高端化运营，在做强做大高科技产业园区物业管理的同时，积极探索商业模式和服务模式的创新，力争成为高端物业服务品牌供应商和未来特发集团平台板块配套服务供应商。

为保证特发物业战略规划可操作、可考核、可落地、可完成，本人认为应该从以下几方面选择公司战略路径：

一、创新体制机制

为加快改革发展，促进特发物业向市场化转型，转换经营机制，提高运行效益，特发物业首创在集团系统企业范围内进行混合所有制改革的探索试点，今年初获得了市国资委批准立项，正式启动了“混改”工作。根据市国资委立项批文精神，同意特发物业通过增资扩股的方式，在引进战略投资者同时，配套实施管理层和核心骨干持股。在集团的主导下，目前已完成清产核资、资产评估、员工持股计划与总体方案设计，将按计划推进“引战”、“管理层和核心骨干持股”等后续事项，力争年内完成混合所有制改革工作。通过经营者和核心骨干持股制度、引进外部产业资源和经营资源，有利于大幅削减企业代理人风险，激发员工的积极性，增强企业活力，打造市场化经营主体。

根据市国资委批文相关精神，特发物业“混改”完成后，特发集团持股比例为65%，战略投资者持股比例为20%，管理层和核心骨干员工持股比例合计为15%。根据今年9月出台的《国务院关于国有企业发展混合所有制经济的意见》提出的“稳妥推进主业处于充分竞争行业和领域的商业类国有企业混合所有制改革”和“因业施策、因企施策，宜独则独、宜控则控、宜参则参”的原则，随着“混改”的逐步深入，处于充分竞争行业国有股东并不必须绝对控股。特发物业处于充分竞争的物业管理行业，目前方案的管理层和核心骨干持股比例仅为15%，这一比

例只有达到30%以上，才有利于充分发挥管理层和核心骨干的长效激励作用，同时，也有利于适当扩大持股的员工范围。

二、加大绩效考核力度，创新薪酬体系顶层设计

绩效是实现企业战略目标的保证。华为任正非认为“企业管理的核心问题是利益分配问题”。管理大师德鲁克说过，“绩效没有量化，就没有考核，没有考核，就没有管理”。而利益分配永远是不平衡的，对企业而言，利益分配的核心也就是薪酬体系的设计问题，实现薪酬体系与绩效考核体系挂钩，就有利于企业的管理并保证企业战略目标的实现。

“十三五”期间，公司将全面向集团标杆企业特发信息学习，特别是学习特发信息的绩效薪酬管理制度。将进一步加大以衡量战略实施效果为导向的KPI绩效考核力度，在年度薪酬总额既定的情况下，设计与市场接轨的薪酬体系。例如，设定并大幅提高分公司负责人的薪酬标准，如果绩效非常突出，允许其负责人的年度薪酬达到甚至超过公司首席代表的标准，使薪酬与绩效充分联动，不以行政级别定薪酬，根据对公司的贡献大小定薪酬，鼓励员工为企业创造价值。

三、加强团队和人才队伍建设

人在一起不叫团队，心在一起才是团队。在华为，任正非一直强调一定要继承发扬“胜则举杯相庆，败则拼死相救”的团队精神，只有这样才使华为在创业初期用“三流”的产品做出了一流的市场，一流市场的高额回报又锻造出一流的产品。“十三五”期间，物业行业竞争日益加剧，市场风云变化莫测，我们更需要加强团队建设。比如，我们目前在管的项目不应该是彼此独立和封闭的，每当单个项目到期或出现问题的时候，都需要其他项目的支援，实现“协同作战”，“一荣俱荣，一损俱损”，只有这样才能在华为项目上保持最大的市场份额。

如何做好团队建设，除了有清晰一致的行动目标外，关键还在于建设一支拥有积极、高效、奉献、高素质的人才队伍。在工作中，大家感受深的是我们不缺人，但缺人才，缺项目经理，缺项目主管等经济管理型人才，缺强电工程师、空

源于深圳 服务中国



调工程师、弱电工程师、暖通工程师、项目工程师等高素质专业技术人才。优秀人才要引得进、留得住、用得上。还是那句老话“待遇留人、事业留人、感情留人”。当前，公司员工流失率较大的一个重要原因就是我们的薪资水平较低，与市场不接轨。市场化的人才只能用市场化的薪酬，劳动毕竟还是谋生的手段。同时，将那些在管理、技术等方面对公司有特殊贡献的核心骨干纳入到员工持股范围内，用事业留人。公司管理层要放下身段，深入基层，倾听员工的心声，设身处地为员工着想，管理层在对于员工的感情、生活方面的关心和过问须细致入微，充分做到“心系员工”，正所谓“于细微处见精神”，做到“感情留人”。

加强人才队伍建设的另外一个重要因素，就是要打破铁饭碗，形成“干部能上能下，人员能进能出，收入能多能少”的人才竞争机制。通过绩效考核，通过市场竞争，实行优胜劣汰，收入同个人绩效真正挂起钩来。

与此同时，也需要加大对人才的培养力度，建立完善的内部人才培养机制，系统制定人才培养计划，有落实、有检查、有经验总结推广，为员工设计职业规划和晋升通道，使其与公司一起发展成长。

四、加快企业转型升级步伐

“十三五”正向我们走来，要科学认识新常态，积极应对新常态，加快转型升级，推进经济发展再上新台阶。为此，要在坚守主业的基础上，以商业模式创新和结构调整为抓手，促进特发物业向综合设施服务供应商和政务服务商转型升级，达到守正出奇的良好局面。

为了提高设施设备专业管理水平，顺应行业发展趋势，增强市场综合竞争力，提升物业管理盈利水平，特发物业于2015年6月注册成立了“深圳市特发楼宇科技有限公司”，将来除了承接特发物业在管项目的相关设备设施业务外，也将积极拓展外部市场，发挥设施管理高附加值的作用。

为抓住机遇，更好地拓展在政府公共服务外包领域的市场，创新服务模式，实现在坚持主业的同时开展多元化发展的目标，在结合业务需求和公司现状的基础上，注册成立了“深圳市特发政务服务有限公司”，并在武汉成立了分公司，这也是全国首家政务服务专业公司。今年相继成功中标“武汉东湖新技术开发区政务服务中心购买公共服务政府采购项目”和“武汉东湖管委会组织部服务外包项目”，这是我司尝试多元化发展的重大突破，也是国内首家以整体政务服务外包的形式进入政府公共服务购买领域的公司。《新华网》、《长江日报》、《武汉晚报》、湖北广播台、武汉电视台等媒体进行了报道，《第一财经日报》对我司进行了专访，在社会上引起了强烈的反响。

下一步，计划将武汉东湖高新区政务服务中心综合外包项目作为标杆工程，梳理服务亮点和服务标准，打造特发政务品牌，树立并推广该模式和品牌形象，力争从“武汉”走向“全国”。

特发物业的战略愿景是成为高端物业服务品牌供应商。什么是高端物业？我认为：一是项目高端，即物业项目的利润丰厚（与同行业相比），如华为项目利润率为8%左右；二是客户高端，即项目的利润并不多，如2014年拓展的武汉中信建筑设计研究总院物业管理项目，但该客户隶属中国中信集团，品牌影响力大，客户优质稳定。这两种类型的物业项目是特发

物业转型升级的方向。

公司所管理的业态主要是高新科技园区、写字楼、住宅小区，物业业态相对单一。特发物业“调整物业结构，改善盈利模式”需要在高端商业物业、高端旅游休闲物业、写字楼物业、机构物业等方面加快市场开拓的步伐，努力实现业务结构的转型升级，力争成为未来特发集团平台板块配套服务供应商。

特发物业作为华为最忠诚的物业管家，伴随并见证着华为飞速崛起成为世界一流的杰出企业。十多年前，特发物业从华为刚刚起步时就开始承接华为的物管项目，到今天，已逐渐成为华为物管整体解决方案的核心供应商之一，在华为拥有最大的市场份额。

华为一家独大，客户结构的相对单一也为我公司经营带来了潜在的风险。为此，特发物业近年来积极调整客户结构，拓展新的优质客户。成功中标中国移动、阿里巴巴“蚂蚁金服”项目、深圳景田银座、武汉中信建筑设计研究总院等多个高端物管项目。经过努力，客户结构调整工作已初显成效，华为项目占公司营业收入的比重由2013年的61.61%下降到目前的52.73%，较好地分散了经营风险，加快了转型升级的步伐。

随着移动互联网的快速发展，我们已经身在移动互联网时代。移动互联网大潮正以前所未有之势席卷传统行业，它们在相互碰撞中相互渗透，相互融合。在这种大背景下，“互联网”+物业管理，无疑是对传统的物业管理的改造升级，而社区/园区O2O电子商务模式，则是物业管理改造升级的重要一环，是物业企业市场发展的新蓝海。目前公司管理的住宅类项目中泊林花园、和平里花园已经分别推出APP卖场和房屋租赁业务。通过搭建智能社区服务平台，利用APP和微信公众平台推出以“社区商业”以及“便民服务”为核心的增值服务，提升经营业绩。

未来，公司将借助“互联网+”整合现有的信息系统，全面打造云服务平台，用高技术信息平台提高物业管理效率，逐步摆脱劳动密集型的现状，推动企业向管理密集型转型。

五、资本运作

集团张俊林董事长曾指出“投资拓展是企业长期生存发展的动力，是企业在日新月异的市场竞争环境中生存的基本手段”；“要居安思危、强化认识，切实做好投资拓展计划，通过积极的资本运作拓展项目，通过健全的项目论证机制和决策机制，确保所拓展项目符合市场规律和市场通行做法”，逐步实现由生产经营向产业经营和资本运作双轮驱动的发展跨越，增强企业的市场竞争、资本运作和可持续发展能力。

目前，特发物业已同中国银行福华支行签订战略合作协议，要求所有分支机构在当地的中国银行开设账户，开通网

银，实行资金定额管理、自动归集的资金统一管理运营平台，以达到保证资金安全和资金集中统一理财的双重目的，其中资金集中统一理财取得了较好的收益。

随着特发物业“混改”的深入推进，战略投资者、管理层和核心骨干以现金持股所带来的短期资本聚集将促进“混改”后的特发物业公司产业经营，将扩大对居家养老、电子商务、O2O项目等前瞻性项目、孵化类项目、新型商业模式项目的投资和运营。

物业行业内，自从彩生活于2014年6月30日在香港挂牌上市之后，陆续有多家物业公司在新三板上市，包括东光股份、开元物业、丹田股份、华仁物业。

如珠海丹田物业（丹田股份）在上市后，携手鸣新坊资产管理公司共同开拓创新创业产业孵化市场；丹田股份正式入股青讯传媒，进行资本运作，实现跨界发展。

未来，等条件成熟的时候也可以适时推进特发物业股份制改造并申请挂牌上市，通过资本市场融资，支撑产业多元化经营，最终实现特发物业真正的转型升级和跨越式发展。

六、用企业文化引领企业发展

企业文化是建立在企业战略目标和愿景上、企业在长期的生存和发展中所形成且为其多数成员普遍认可和遵循的具有本组织特色的目标、价值观念、团体意识、工作作风、行为规范和思维方式的总和及其在组织活动中的反映，是企业的灵魂。

特发物业公司要做大做强，必须坚定地走出深圳，走向全国，始终保持积极进取的姿态。在公司内部，要营造一种干事创业、风清气正的良好氛围，做到“力出一孔，利出一孔”。“力出一孔”即“战略聚焦”，可理解为有限的资源只能做有限的事情，要把特发物业所有的资源聚焦在战略上，只有在战略上实现突破公司才能长治久安。“利出一孔”，即廉洁文化，要求从最高层到所有骨干层的全部收入，只能来源于特发物业的工资、奖励、分红及其他，不允许有其他额外的收入。为保证“利出一孔”需要加强思想教育，培育廉洁文化，使干部职工“不想腐”；需要全面实施标准化和流程化管理，使干部职工“不能腐”；需要加强财务审计和内控建设，使干部职工“不敢腐”。

正如集团张建民总经理所说，“我们要生存，要发展，就要居安思危，清醒认识自己，积极拥抱和适应时代的变化，勇于迎接挑战，主动推进自身革命，加快市场化的步伐，外向市场谋发展，内向管理要效益”。

展望“十三五”，改革不停顿，创新不止步。让我们在特发物业转型升级的道路上不懈奋斗，勇往直前！



雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——特发物业“十二五”回顾、“十三五”展望

■ 郭晓东/特发物业副总经理；胡伟利/特发物业企业管理部经理

今年是“十二五”规划的收官之年，也是“十三五”规划的编制之年。面对日益复杂的外部环境和经济新常态下的中国经济，特发物业未来要走向何方？还能走多远？在这历史性的关键时刻进行深层次思考，总结过去、谋划未来就显得尤为重要。

“十二五”时期是我国深化改革开放、加快转变经济发展方式、全面建设小康社会的关键时期，也是推动服务业大发展的重要时期。特发物业在这五年里，明确“物业服务提升价值、资产经营创造效益”的战略定位，通过深化扩大规模、可持续盈利发展的经营思路，落实做强做大的战略方针，在扩大规模的过程中调整人员结构，向规模要效益、向管理要效益；

以转变思想观念、转变工作作风、转变服务方式为抓手，克服重重困难，提前完成了“十二五”期间总体倍增的战略目标。现阶段，公司整体呈良性发展的较好态势，为特发物业未来五年、十年甚至更长远的发展奠定了坚实的基础。

一、“十二五”回顾

在制定“十二五”战略规划之初，特发物业即深入分析宏观环境、行业现状、市场变化趋势、企业自身特点以及近期发展状况等因素，提出“物业服务提升价值、资产经营创造效益”的战略定位，采用双轮驱动的商业模式，即：对外，在全力拓展高端市场、扩大市场规模的同时，不断完善物业管理服

务模式，以精细化、规范化的服务持续提升特发物业的高端物业管理品牌价值；对内，以系统化、集约化的物业资产经营，充分实现特发集团内部自有物业的增值效益，以市场化的现代物业管理模式，服务并促进集团地产业的健康有序发展。

回顾即将过去的五年，企业既定的战略目标已基本实现，特发物业正在稳健发展的道路上努力前行。

（一）提前实现倍增目标，打造优势品牌

特发物业经过多年持续不断的努力，经营规模持续扩大，经济效益逐年增长，在2014年更取得历史性突破，营业收入超2亿元大关、利润总额上1000万元台阶，成功入选“中国物业服务百强企业”，提前完成5年倍增的战略目标。

2015年，特发物业在中国物业服务百强企业中的排名从2014年的第76名提高至第66名，特发物业的品牌知名度和行业影响力得到进一步提升。

（二）减员增效，向全面市场化转型

“十二五”以来，特发物业对外要面对竞争残酷的市场环境，对内要解决组织机构臃肿、富余人员沉淀、管理链条过长和效率较低等诸多问题。面对重重困难，特发物业紧紧围绕“扩大规模、持续盈利发展、做强做大”的发展方向，以市场化为标准，以减员增效为目的，分阶段对本部职能部门和所有分支机构进行梳理，实行定岗、定编、定薪，深化绩效考核与分配机制的市场化。通过整合资源，主动作为，向全面市场化转型，向输出品牌和输出管理转型，力求实现客户价值和公司利益的最大化。

（三）深化体制机制改革，实现企业和员工共同发展

物业管理行业市场竞争日益激烈，公司现有体制和机制缺乏长效激励，已不能适应市场化需要，为此，特发物业于2014年启动公司混合所有制改革，在引进战略投资者的同时，配套实施经营者和骨干员工持股。一方面，通过引入战略投资者，完善企业治理结构，建立现代企业管理制度；另一方面，进一步打破大锅饭和铁饭碗，借助股权激励充分调动员工积极性、创造性和主动性，增强企业活力，最终实现公司和个人的利益与价值共赢。目前改革工作正在市国资委和特发集团的支持和指导下积极推进。

（四）积极拓展市场，优化业务结构和客户结构

特发物业以市场拓展为重点，推动业务结构和客户结构优化。一是保持在细分市场（科技园区）相对领先的前提下，积极向商业物业、办公物业、行政事业单位机构物业拓展，实现业务与项目结构多元化；二是积极向华为以外的优质客户拓展，扭转客户结构相对单一的局面，化解经营风险。

“十二五”初期，特发物业即开始集中优势资源支持新项

目的全面拓展，开拓新领域，发展新业务，在细分市场上寻求突破。自2012年开始，新增成都华为基地、华为南方公寓、华为百草园、武汉光谷软件园、特发信息港、阿里巴巴、中国移动等众多项目，增加管理面积160多万平方米。

2015年上半年更成功中标“武汉东湖新技术开发区政务服务中心购买公共服务政府采购项目”，公共服务政府采购项目的取得标志着特发物业已顺利进入政府公共服务外包领域并赢得了该领域的发展先机，对公司未来管理模式转型升级具有重要的战略意义。为此，特发物业成立专业的政务服务公司以进行规范化管理和市场营销推广，争取抢占政府购买公共服务的“蓝海”市场。

（五）提升设施设备专业管理水平，打造企业核心竞争力

设备设施管理业务具有高技术含量和高利润空间，但此项业务一直是特发物业的短板。为切实提高设施设备管理能力，公司在2013年7月成立了设施设备部，通过两年的基础夯实以及技术、人才的积累，2015年7月22日，特发物业的专业化设施管理公司“深圳市特发楼宇科技有限公司”正式挂牌运营。成立设施管理公司是特发物业推进企业转型升级，积极应对物管市场变化的重大战略举措，是借鉴国内同行业成功经验实践的战略选择。公司成立后，将以机电设施管理为主营业务，对特发物业现有的相关业务进行整合，逐步承接高附加值的设施管理业务，充分发挥特发物业的资金、管理、资源、资质等各方面优势，快速提高设施设备专业管理水平，提升特发物业的盈利能力，打造企业的核心竞争力。

（六）加强资源性资产管理，挖掘租赁物业附加值

特发物业的资源性资产租赁管理工作，全面与市场接轨，向市场看齐，强调公开透明和动态化管理，在提高市场化运营水平、规范管理、信息化建设、内部监督等方面苦练内功，通过调整业务部门负责人、建立租赁价格体系、推行公开招租竞价机制、规范租赁管理流程、完善逐级审核监督体系、采用量化考核强化责任追究等有效措施，使得公司承接的特发集团资源性资产租赁经营业务经济效益大幅提高，呈现持续增长的增值态势。该板块的新签（含续签）物业租赁合同租金收入涨幅高达53.8%，远远高于市场同期增长水平，充分提升了集团委托租赁物业的附加值，为特发集团的发展提供有力支撑。

（七）强化经营风险意识，提升服务品质和管理水平

为确保企业风险管理与内控工作得到切实有效落实，特发物业在“十二五”期间完成风险内控体系建设，通过风控项目的实施，为风控体系持续化、常态化运作打下基础，有效提高企业抗风险能力。

在企业管理方面，特发物业主动向行业内龙头标杆企业看齐，从品牌建设、质量标准与控制、人才战略、企业文化建设等方面进行对标，完善管理体系和服务模式，加强日常督导和沟通协调，不断提高服务品质和管理效率，全面提升公司管理水平，取得较好的管理效益。

（八）加大投入，主动拥抱互联网

随着互联网、移动互联、物联网、云计算等信息技术的发展，近年来，互联网、移动互联网开始大举正面进军传统行业，物业管理行业不可避免地面临来自互联网经济的极大挑战，从被动服务到主动服务，互联网改造着物业管理行业传统服务模式的同时，也给物业服务企业带来重大商机。

面对网络信息技术引发的机遇和挑战，特发物业积极应对，主动拥抱互联网。在公司内部，先后投资搭建并在全公司范围内推广OA系统、HR系统、财务系统、设施设备系统等管理平台，基本实现了管理办公运行以及经营数据的初始应用。在客户界面，利用APP和微信公众平台推出以“社区商业”以及“便民服务”为核心的增值服务，提升经营业绩。目前住宅类项目中泊林花园、和平里花园已经分别推出APP卖场和房屋租赁业务。未来将继续整合客户资源，依托社区平台开展居家服务、物业中介、修缮、改造、资产托管、资产经营等业务，为客户提供多元化增值服务。

（九）审视不足，应对挑战

“十二五”期间，特发物业虽然取得了一定的成绩，但还面临很多亟待解决的问题：

首先，特发集团持续开发新地产的速度和规模有限，只能满足特发物业生存需要，不能满足特发物业的发展要求；其次，目前特发物业在华为公司的市场占有率已处于领先地位，就华为的供应商采购策略而言，想要继续中标华为的大型物管项目变得非常艰难；再加上外部环境如人工和物料成本增长较快，造成运营成本上升压力较大，行业竞争加剧导致利润率下降等问题，近几年公司规模和利润虽增长较快，但是人均利润却不增反降，其中盈利模式、大客户构成相对单一等，是制约特发物业发展的关键因素。特发物业目前已经走到前进的十字路口，转型升级势在必行。

其次，网络购物、电子商务等新型消费业态发展势头迅猛，与互联网有关的新业态高速扩张，专业化物业服务的价值逐渐受到客户重视，特发物业现有的基础物业服务已经无法满足客户日益多元化的需求，物业服务的内涵迫切需要向多元化方向发展。另外，在大数据云计算的背景下，公司唯有借助移动互联网和云技术打造专业化的物业服务，通过整合社会资源、挖掘延伸服务和开拓商业平台，撬动物业管理溢价。

再次，人力成本急剧上涨和常年不变的物业服务价格，使物业管理企业举步维艰。商业模式的创新、经营理念的转变，以及如何解决短期利益和长期利益之间的矛盾，成为影响企业未来发展的核心问题。

二、“十三五”展望

我国经济正处于结构调整、产业转型和创新发展的新时期，由于物管行业性质特点的制约，公司的发展前景在迎来机遇的同时也面临重大挑战。如何进行转型升级、如何创新商业模式、如何改善盈利模式，如何调整客户和业务结构，使公司能够浴火重生再创辉煌，在经营规模和经济效益等方面迈上新台阶，是我们必须不断探索、分析，也是必须在“十三五”规划期间以及更远的未来需要逐步解决的课题。

（一）明确战略定位，推动企业发展

特发物业公司作为集团特色地产、高端旅游业的辅助性产业和未来特发集团平台板块配套服务功能的承担者，一方面需要自主开拓高科技产业园区物管市场，专注坚守物业管理服务主业，全力拓展物业管理服务的高端市场，持续扩大市场规模，在市场核心客户需求的牵引下逐步完成和充实物业服务产品的转型升级，适时有效合理地调整完善服务产品结构、高端客户结构，以及商业盈利模式，寻找新的利润增长点，解决当前利润率过低的生存和发展问题；另一方面，需要通过充实物业服务产品的转型升级，以及产品结构、客户结构、盈利模式的调整，打造成国内高端物业管理服务的品牌供应商，积极探索商业物业管理和商业运营管理，为特发平台项目提供以商业物业为核心的配套服务做好能力准备。

（二）创新商业模式，实现转型升级

中国物业管理百强企业多种经营平均收入为1.3亿元，占百强企业收入总额的36.6%，净利润贡献率高达65.6%。多种经营已经成为百强企业创造利润的主力军。而特发物业2015上半年多种经营收入为2259万元，仅占收入总额的16.7%，与百强企业相比差距较大。

特发物业目前基本还停留在为客户提供保修、保安、保洁、保绿的传统服务阶段，一体化服务项目不多，物业服务收入仍然是企业的主要收入来源，高附加值的设施设备管理没有形成核心竞争力，多种经营收入比重偏低，贡献偏小，尚有很大的提升空间。在设备设施管理、政务服务方面已有突破性进展，下一步将特别关注中介服务体系的完善，争取在物业特色经营方面，实现更广阔的拓展空间。

特发物业必须在保持高科技产业园区这一核心业务核心优势的前提下，按市场化标准，逐步向综合服务转型升级。充

分利用掌握终端客户资源的优势地位，从建立新的商业模式、服务方式和管理方法入手，挖掘和整合物业管理服务平台的商业价值，拓展服务范围，延伸服务链条，实施战略性跨界经营。通过整合产业价值链以及建立战略合作联盟的方式，探索多元化的商业模式，满足客户不断增长的各类服务需求，在保障基础物业管理服务质量的前提下，通过全面提升客户价值，实现企业自身价值。

（三）塑造服务品牌，提高附加值

中国物业服务企业总体数量庞大，其中三级资质的物业服务企业占大多数，它们服务规模小，专业化程度低，使市场恶性竞争日益激烈。在这种情形下，谁的品牌好，谁就将在市场竞争中赢得主动。

特发物业经过20多年的发展，目前已成为具有国家物业管理一级资质、管理面积近300万平方米、管理项目涵盖高新科技园区、写字楼、商业、住宅、政府机构等多种物业类型，业务范围涵盖华南、华北、华东、西南等省市的具有一定知名度的物业管理公司。

特发物业与世界500强企业华为公司虽已合作十多年，但在精细化管理、标准化服务、合同履行等方面，还需进一步提升和完善。特发物业想要跨越行业分水岭，进入到高端项目领域，亟需进一步提升优势产品品质。必须根据客户的需求变化进行梳理和优化服务流程，不断提高服务品质和管理效率，只有持续提高产品品质，并具备持续提供优质服务产品以及孵化复制的能力，甚至进行更新升级换代，才能保持长久的竞争力，满足客户的多元化和差异化需求。因此，一方面，要推进产品升级，提升业务品质，提高设施设备管理服务的比重，使产品的整体盈利能力实现提升，降低人员成本不断上升带来的风险。另一方面，推进产业升级，在高端商业物业、高端旅游休闲物业、写字楼物业、机构物业等方面加快市场开拓的步伐，将市场拓展方向重点放在华为、阿里巴巴、中国移动等优质客户以及行政事业单位后勤改革、政府职能转移等新业务新领域方面，把握市场脉搏，发现市场机会，创新物业服务项目，准确切入细分市场，满足客户的多元化和差异化需求，从单一服务提供商向综合一体化管理供应商升级，通过物业管理的专业化、标准化和多元化提高特发品牌知名度和行业影响力，从而树立企业管理品牌，增加产品附加值，最终实现输出管理、输出品牌的目标。

（四）快速融合新技术，实现企业可持续发展

我国物业管理行业历经30多年发展，传统物业项目运营管理模式对可持续发展带来诸多困境，面对国际、国内信息化大潮，物业服务行业发展的信息化需求越来越突显，而蓬勃发

展的信息化浪潮和移动互联技术等也给物业管理行业的转型发展提供了很好的科技支撑。

为实现传统物业管理向社区综合服务商等现代物业服务转型，特发物业未来将通过互联网、移动互联、物联网和云计算等技术与管理商业模式创新的有机融合，实现管理平台、呼叫中心、远程监控等服务板块的系统集成和综合应用，实现服务模式和服务流程的再造。借助信息化技术提高项目管理效率和管理效益，提高物业项目管理、决策和服务水平，实现信息共享、协同工作、科学管理、提质增效，控制管理风险，达到客户满意。充分分析、挖掘客户需求，整合各种商业资源搭建社区商业服务网络平台，逐步向物业服务的延伸领域进军。不断提高物业服务的技术含量、增值服务和产品附加值，达到管理水平和经营绩效的跨越式发展，推动企业由劳动密集型、服务粗放型向管理密集型、服务集约型的转型升级。

特发物业对自己在“十三五”期间的发展充满信心，一定会更加有所作为，为集团公司、为客户、为全体员工交出满意的成绩单。



包容性创新发展 实现公司转型升级

■ 崔平/特发物业管理副总经理

特发物业管理公司“十三五”战略规划的主基调是全面转型升级，它影响的不仅是公司未来五年，还会影响十年或更长久的发展。转型是必然的，怎么转？不妨借鉴灰度理论。华为公司创始人总裁任正非说过：“一个清晰方向，是在混沌中产生的，是从灰色中脱颖而出，方向是随时间与空间而变的，它常常又会变得不清晰。并不是非白即黑、非此即彼。合理地掌握合适的灰度，是使各种影响发展的要素，在一段时间和谐，这种和谐的过程叫妥协，这种和谐的结果叫灰度”，并认为“管理上的灰度，是我们生命之树”。企业管理者、决策者要学会用辩证法的方法思考问题，要透过表面抓住问题的本质。转型是企业前进的大方向，但否定和割断企业经营历史和现状的转型则是不宜贸然操作的。驾车时急转弯会导致车毁人亡，同样的，疾风骤雨式、全盘否定历史的转型和改革必然事与愿违。因此，必须要有适当的灰度，走包容性发展道路，才能凝聚群体的智慧和力量进行创新，才能让所有人都从中获益，实现公司的转型升级和长远发展。

一、寻求高远的战略发展格局

改革和转型要有大的格局和全球化发展愿景规划。儒家哲学讲“取上得中，取中得下”，意为一个人的追求格局的境界高低很重要，你选择了“上”，得到的结果可能是“中”；选择“中”，得到的收获可能是“下”。自20世纪80年代初中国引入物业管理以来，中国早已融入了全球化物业管理产业链竞争。这需要我们具备国际化的视野和境界，我们要寻找世界范围内的行业标杆企业，确定高远的发展格局，努力践行，矢志磨砺，才有可能杀出一条属于自己的转型之路。同时，企业的基本追求是经营绩效，我们还要综合考量变革成本的问题，不计成本的变革无异于因噎废食。

二、践行“全员职业化，成就美好生活”的核心价值观

“全员职业化，成就美好生活”的特发企业文化核心价值

观，是特发物业公司转型的主要竞争力之一。每一个组织有着自己的组织文化，一流的企业，首先追求的是专有特色文化的建立。企业文化，如同一个人的性格品质，是一个组织的精神支柱。文化引领着员工服从于企业的绩效目标和社会责任，从而使得企业的人格发展完善。适应转型的需要，结合公司的发展历史，我们要注意对企业文化核心价值观的弘扬，将企业发展和个人成长很好地融合在一起，实现企业和个人的双赢，从而最终达到企业的长远可持续发展。

三、精准定位市场拓展方向

战略规划决定组织的生死，胜利取决于谋划。谋划就是一个战略制定的过程。离开了战略的支撑，发展愿景只能是“空中楼阁”。企业转型的困扰，关键就在于确定未来发展的产品是什么，细分市场在哪里？一是要充分认识“不破不立”思想和“温水煮青蛙”寓言的现实内涵；二是建立战略制定和扬弃的长效机制，要使战略检验、反思和修订成为组织活动的必要环节和关键环节。

结合多年的服务经验，特发物业公司要准确定位，在进一步巩固华为、阿里、中国移动等类大客户市场份额的同时，持续寻找战略规划及扩大的关键方法。而这其中，如何抓住细分市场，精准出击，提供更优质更专业更科学的可持续服务都是物业公司需要长期沙盘推演的重要一环。

四、实现科技化管理创新

管理创新是企业持续发展的动力，尤其在当下快速发展变化的市场背景下。特发物业公司要改革和转型，实现跨越式、可持续发展，就必须准确把握管理创新发展的趋势和要求，实现科技化管理服务。这同时也是物业公司管理模式现代化程度的标志之一，是帮助物业公司跟上时代要求的最有效手段之一。IT化的管理服务核心是利用管理软件、管理工具及仪器设备，实现动力、能源、安全、环境等多维的科技化管控，给客户带来更高端的物业服务体验。



五、打造职业化经营管理团队

打造职业化的经营管理团队是转型成功的原动力。企业的目标，就是创造价值和履行社会责任。企业转型成功与否，第一因素是“人”，是企业的优秀人才。缺乏新知识和视野、理念的冲击，我们的改革和转型只能是一句空话。如同栽树一样，选好苗子，不断浇水、培育，直至长成参天大树。对我们没有的人才，可放开胸怀，外部甚至是全球化招聘；对我们有的人才，要加强培育，一线锻炼，大胆使用。要广开言路，倾听各级员工的声音，要允许不同声音的存在。近些年，华为刻意在公司倡导和配置反对的声音，甚至在组织体系上构建与“红军”力量唱反调的“蓝军”。而且从蓝军的优秀干部中，选拔红军司令。要学习华为海纳百川招贤士的做法，围绕

“向市场要发展，向管理要效率”的业绩追求，选好才、用好才，打造一支专业化、职业化的经营管理团队，要选择和培育T型知识结构的人才队伍，即“专而博”，提高公司和人员的绩效。

这其中，动力人才培养，梯队建设，交叉培训，走出去引进来相结合，多梯级多模块的培训与培养考核都是必要的实施手段，也一定能为物业公司培养大批专业化的、职业化的经营管理人员。

实现改革和转型，除了苦练内功，做好以上几点外，至关重要的，是全体特发物业人的踏实奋斗。发展的前提是生存，离开了当下的各司其职，离开了各级员工的努力工作，任何市场拓展，任何战略规划只能是“空中楼阁”，“纸上谈兵”。☹

成功『互联网+』 给我们的一点启发

■ 闫小团、特发地产公司

互联网的到来堪称是一个时代的开始，越来越多的互联网元素融进我们的生活，“互联网+”应运而生，迅速发展并逐步改变着我们的生活。我们每天逛的淘宝，聊的微信，发的邮件，这些都是“互联网+”的产物。

从MSN、QQ成为人与人之间交流的一种主要方式，到亚马逊、淘宝分庭抗拒传统的实体销售，这些都是“互联网+”带来的实质改变。我们在不断进步的社会中受益于“互联网+”的发展，也见证着一批批传统行业与互联网的深度融合带来的惊人效应。

一、万科的“互联网+营销”模式

地产巨头万科首先开启“互联网+房产”模式。2014年8月，万科与淘宝网联合宣布，淘宝用户截至7月31日的近一年来网购消费金额，可在万科全国12个城市的23个楼盘直接冲抵购房款，最高可抵扣200万元。这一举动将让淘宝用户的购房成本最多节省10%，淘宝一夜之间跃升为访问量最大的房产消费网站，而方案推出后一个月的销售业绩令万科总裁郁亮都颇为感慨。这是一次吃螃蟹式的尝试，也是一场成功的营销，虽然此次事件也被诟病为变相降价和噱头营销，但在当时地产行业普遍低迷情况下的销售成绩是不可否认的事实。这一切都得益于“互联网+”，也造就了第

一起“互联网+地产”的成功，随后，各大地产商纷纷提出网络营销预案，一阵变革之风席卷而起。

互联网作为当下渗透性最高的平台，我们不可忽视它的影响力及受众范围，这恰恰是我们产品推广营销的契机。除了互联网的影响范围，互联网营销的成本节省也是一个优势，相比于线下成本的节省用在给客户的实在优惠上，更能引起客户的共鸣，提升产品受关注程度。另外，互联网成熟快捷的体系也是实体营销所不可比拟的，产品透明度高，客户自主选择范围广泛，不用受限于时间和场地，这些都是优势所在。

二、小米的“互联网+产品”模式

小米完美的“互联网+”成长事迹堪称一个奇迹，然而2015年初小米又在家装界彻底火了一把。“小米家装”这个名词在2015年2月抢占了各大新闻网地产板块的头条，无非是因为小米涉及家装行业，运用互联网线上模式优化成本，开启低价家装时代。而后“小米公寓”又开始充斥眼球，事件被称为小米进军房地产的信号。虽然此后小米官方发言澄清两起事件均为纯粹的投资事件，小米未曾涉足地产行业，但是此前一石激起千层浪的反应让人不禁沉思，互联网改变房地产的时代越来越临近，“互联网+房地产”的格局终将成为现实。

小米的成功是顺应客户需求，借助互联网平台成功的案例，随着时代更迭、理念换代、客户群体的变化，新的需求应运而生。房地产需求同样日新月异，我们可以借助互联网以及大数据平台分析市场需求，从产品定位开始就达成高需求的定制状态，项目起始之初即已实现销售。另外，新需求的满足必然需要新生产品的诞生，如智能家居，这些都是推动地产业发展的硬件设施。

三、万科的“互联网+服务”模式

“互联网+社区”之风迅速蔓延，阿里的喵街、万达的飞凡，都是社区O2O的产物。

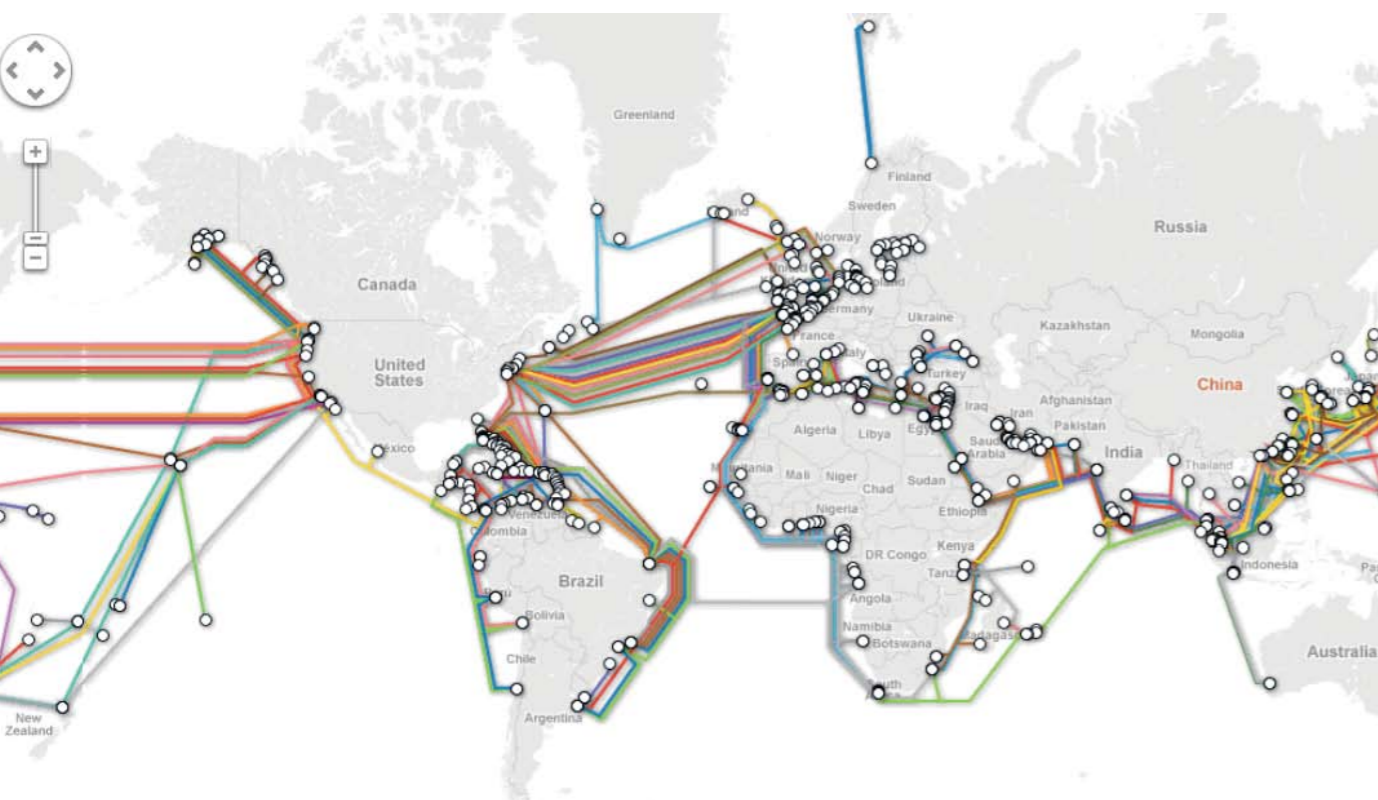
房地产再也不是仅仅卖产品，更是要卖服务。万科着手物业、做社区O2O、入驻喵街，这是它寻求从传统地产转向现代地产的转型之举。客户需求的升级，信息平台的发展，促使房地产必须从客户服务角度考虑更多，社区O2O平台的搭建，提供了更多便捷的可选择性服务。互联网+服务也不再是端茶倒水那样的体现，更是借助平台为客户提供更多服务选择，为客户量身定做的便利。



作为深圳一家房地产企业，特发地产近年来以万科、振业为标杆，学习行业经验，缩短与标杆企业的差距，在信息化管理方面，逐步走信息化管理路子。随着市场发展的不断深入，尤其是在“互联网+”时代，特发地产树立互联网意识、运用互联网思维，参与了一系列的“互联网+”研讨会，在紧跟市场步伐，提升管理运营效率方面作出努力。和平里项目成功开发，为传统房地产业向现代房地产业转型奠定基础的同时，特发地产也在不断学习同行业“互联网+”领域上的成功经验，以上的实例可带给我们一些启发。

随着国家《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》出台，互联网由消费领域向生产领域拓展，推动产业升级，行业创新，构筑经济社会发展新优势和新动能，“互联网+”大时代已经到来，我们不可否认其中蕴藏着巨大的机会，但也不能不忧心作为吃螃蟹的人的风险和艰难。作为刚刚站稳市场的特发地产企业，我们需要适时地规避风险，但也要及时把握机遇，“互联网+地产”是趋势所在，我们要适时地开拓创新，开启属于我们自己的“互联网+”时代。





姚金福(特发信息电力光缆事业部) 海底光缆的机遇和挑战

“2015年中国互联网企业领袖调研座谈会”上，国家高度重视互联网在推动经济社会发展中的作用，这给互联网行业从业者带来巨大的激励和新的思考。当今互联网领域巨头企业的最新想法和做法，无不闪现出“互联网+”背后巨大的市场机遇。互联网用户增加迅猛，而流量增长更为迅速，现有光缆输送数据的能力已显不足，海底光缆作为当代国际通信的重要手段，承担了90%的国际通信业务，是全球信息通信的主要载体，也是光通信企业新的高利润增长点。

一、海底光缆的优势

海底光缆又称海底通讯电缆，是用绝缘材料包裹的导线，铺设在海底，用以设立国家之间的电信传输。同陆地光缆相比，海底光缆有很多优越性：一是海底光缆用绝缘外皮包裹的导线束铺设在海底，海水可防止外界光磁波的干扰，所以海缆的信噪比较高；海底光缆通信中感受不到时间延迟，海底光缆的设计寿命为持续工作25年，而人造卫星一般在10到15年内就会燃料用尽。二是铺设不需要挖坑道或用支架支撑，因而投资少，建设速度快。三是除了登陆地段以外，海底光缆大多在一定深度的海底，不受风浪等自然环境的破坏和人类生产活动的干扰，所以，通过海底光缆传输的数据流量在高可靠性、安全性、容量和成本效益方面具有优势。

二、海底光缆前景广阔

据联合国估计，截至2016年，全球将有34亿互联网用户，大约占届时世界人口的45%，现在每个网民每月产生的流量为11.5GB。如今绝大多数的跨海洋的网络流量是通过海底电缆传送，这是由于海底电缆相比卫星具有更高的传输效率。海底光缆传送约100%的整个国际网络流量，超过95%的全球综合数据和音频流量。另从目前来看，全球绝大多数的海底电缆和光缆是相互独立铺设的，但在不久的将来，随着海上风力发电、海上石油平台等海上作业系统的全面发展，一根海缆要同时实现电力传输和远程控制已成为必然趋势，因此海底电缆和光缆也必将走向融合，即打造成为海底光电复合缆。

三、海底光缆对特发信息未来发展带来的机遇和挑战

特发信息是中国最早开拓并专注于光纤、光缆（通信光缆、电力光缆）及光通讯设备的国家级高科技企业之一。“十二五”期间，紧抓市场机遇，取得了中国光纤光缆行业竞争力前十的良好业绩，在国内外有较高的知名度和品牌优势。但相比中天科技、亨通等竞争对手，特发信息在产业链优化、业务转型等方面与竞争对手还有一定差距。中天科技、亨通等巨头在前几年已经进入了海缆领域，在海缆等战略性产品上已经获得技术上的突破，并进入收获期。

中天科技于2004年成立中天科技海缆有限公司，开创了中国海缆制造的历史先河，产品被广泛应用于中海油、中石油、中石化、国家电网、南方电网、中国电信、中国移动、国防通信及五大发电集团等重点工程，累计运行超过五千公里。通过国际认证后，海外订单日渐增多。亨通于2008年开始筹建海缆生产，2011年正式投入生产，2014年10月，亨通海洋与世界500强的马来西亚石油公司合作部署的里海石油平台整根83公里海光缆及配件项目顺利交付，标志着亨通海洋包括技术能力在内的综合实力达到“世界级”，走出了全方位国际化的关键一步。就连设备商华为于2008年底成立的合资公司华为海洋网络有限公司，致力于为海底光缆通

讯市场研制一系列优质产品、提供全球范围的turnkey解决方案和服务。

由此可见，“面对海底光缆”，各大巨头都显得野心勃勃，海底光缆目前正成为业界的关注焦点。无论从市场或技术发展的角度看，是当前最有发展前景的光纤产品之一，是一块诱人的领域，让人忍不住要上前分一杯羹，通过海缆建设，以便为企业在未来互联网市场中谋求优势地位，提供新的利润增长点。“十三五”期间，特发信息提出了“立足光通讯，向移动互联网转型”战略规划定位，创造“百亿级市值上市公司”的战略目标。在全球经济缓慢复苏，光通信行业缓步进入微利时代，竞争日趋激烈的大背景下，如何实现此战略目标，这就要求公司必须进行产业升级、产业链优化、产业转型，培养培育新增长点，紧抓国家对通信基础设施大力投入、入网光纤、4G基站建设以及世界互联网迅速发展，为整个行业带来的难得机遇，致力于海底光缆的开发和市场拓展，丰富产业链结构，提高公司市场竞争力和品牌优势。



烽火通信调研报告

■ 李正祥/集团企业一部

一、出身科技名门，嫡传光通信绝技

烽火通信科技股份有限公司成立于1999年12月，由武汉邮电科学研究院为主发起成立，2001年7月向社会公开发售8000股普通股，同年8月股票在上交所挂牌交易，公司总股本41000万股，其中武汉邮电科学研究院持股28900万股，持股比例70.49%，经过增发及转让，目前武汉邮电科学研究院持有48580万元，占48.82%。公司主要经营通信、电子产品、自动化技术与产品的开发、研制与服务。

烽火通信的主要发起人武汉邮电科学研究院是中国光通信的发源地、国家科技部认定的国内光通信领域唯一的“863”计划成果产业化基地和创新型企业，中国的第一根光纤、第一个实用化的光通信工程以及一系列重大科研成果都是在这里研制完成的。烽火通信脱胎于武汉邮电科学研究院，深得中国光通信科学技术之嫡传，可谓中国光通信产业领域的“天子骄子”，继承了邮电科学研究院专注光通信技术发展所培养的专家人才队伍，目前拥有中国工程院院士1名，国家级专家10人，省部级专家31人，享受国家政府特殊津贴专家60人。烽火通一直以“光通信专家”定位。

烽火通信是研发型企业，研发人员、研发投入一直占较高的比重。长期以来，公司研发投入一直保持在营业收入的10%以上。2011年，公司员工1843人，其中硕士及以上人员占13.94%，研发人员占38.52%，生产人员占34.13%，销售人员占14.16%，行政人员占13.15%；2014年公司员工9352人，其中硕士及以上人员占20%，研发技术人员占38.2%。截至2013年12月31日，烽火通信在光通信领域累计申请国内外专利950多项，牵头制订并发布国际标准8项，制定国家及行业标准240多项。在光纤光缆领域，牵头制订了40%以上的国内标准，位居国内第一。同时是多个国际标准组织的成员，在国际标准制订工作中发挥了重要作用。

二、投身市场打拼，改革强身健体

烽火通信成立时，华为、中兴已经十分强盛，1999年华为营业收入达120亿元人民币，员工工资是烽火的10倍，员工流失严重，烽火要求生存，必须进行改革，自成立以来，烽火通信进行了一系列的改革，其中较为重要的有以下方面：

一是2002至2004年称之为“试水之痛”的改革，建立了基于价值创造的业绩考核体系，确立了市场导向的核心价值观。战略绩效的变革是烽火这一次变革的核心。烽火引入“开放式考核”，就是薪酬没有天花板限制，做得多分配就多，做得少分配就少。年初，公司根据各单位预算目标分配相应的费用额度（含工资、材料成本等的费用包），如果经营单位业绩预算目标大，分配的费用就多，工资奖金也就多，当让要逐月或逐季度核算，如果实际完成没有达到预算标准，分配的费用就不能用。年总考核，如果没有超过上年指标，对应的费用就要在上年的基础上打个折扣，只有超过上年水平时，所获得费用才有可能跟去年持平，业绩增长越多，奖励比例越大，鼓励增量，鼓励冒尖。

二是2005至2006年的“固本之法”改革，建立了专业技术人员的任职资格体系和经理人竞聘制度，打通了员工职业发展的多维通道。

三是2007至2008年的“健体之路”改革，引进“集成研发”（IPD）和产品生命周期管理（PLM）管理系统，优化产品研发和产品生命周期管理，从市场成功和财务成功两个维度去筛选研发课题，以市场成功和财务成功作为产品开发的主导，市场和财务目标贯穿于开发团队的构架，项目经理、生产、采购等贯穿于全部过程之中，保证开发有的放矢，缩短研发时间，加快产品上市，提高研发质量和效率。

四是实施股权激励制度。2009年，烽火通信首次试水股权激励，149余名经营者与技术骨干获得公司236万股股票

烽火通信经营效益情况

项目 \ 年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
总资产增长率	8.5%	2.71%	13.72%	13.72%	28.07%	11.67%	24.72%	24.30%	14.55%	7.49%
主营业务收入增长率	1.16%	22.42%	22.11%	46.02%	36.80%	21.25%	24.07%	16.03%	11.32%	17.70%
净资产收益率	1.56%	2.29%	4.59%	7.32%	9.71%	11.27%	12.07%	10.87%	9.53%	9.23%
净资产收益率增长率	2.63%	94.10%	143.67%	41.21%	14.71%	21.20%	7.10%	-19.67%	6.38%	-11.29%
管理费用/主营收入	10.57%	11.50%	10.99%	10.61%	11.63%	11.89%	11.74%	11.78%	12.89%	12.72%

期权，成为国内第一家员工持股的央企控股上市公司。2014年，烽火通信再次实施股权激励，此次规模较大，720名管理层与核心技术人员，以7.15元/股的价格，买入公司2879.5万股股票，总金额近2.06亿元。

三、乘风高翔，使命尚远

我国信息化建设起步于1993年，1994年成立了国家信息化专家组，作为国家信息化建设的决策参谋机构，“九五”期间步入快速发展阶段，2002至2012年，我国光纤销量增加24倍，年复合增长率达30%。一批企业凭借信息化建设的强劲东风快速崛起，烽火通信同样抓住了这一历史机遇，实现了企业的加快成长，2005至2014年销售收入年复合增长率24%，净利润年复合增长率36%，目前行业排名在长飞之后，位居第二，但收入与利润均已超过长飞，未来与长飞的距离有可能进一步拉大。

另一方面，烽火的业绩仍难言靓丽，其“十二五”目标恐难落地。

一是业绩增长逊色于资源禀赋与行业形势。相对于其资源禀赋来说，烽火通信经营业绩不能算丰厚；相对于行业形势，烽火通信的业绩也难言靓丽；相对其战略目标，烽火仍有较大的距离，烽火计划“十二五”期末年产值达到200亿元，而2014年销售收入仅有107亿元，估计2015年难以翻番，计划目标可能会落空。

二是经营效益没有显著提高。与同行相比，烽火净资产收益率不高，大部分年度处于10%以下；2008年以来增长不大，2012年之后又有所下降。烽火2009年实施首次股权激励，但企业业绩并没因此明显改善，净资产收益率有所增长，但管理费用占销售收入的比重反而增加，而且此后保持增加态势（见上表：烽火通信经营效益情况），有关评论认为，烽火股权激励措施没有起到促进企业发展的作用。

四、胸中有高标，改革需深化

烽火已完成“棒、纤、缆”产业链闭合，下一步战略是巩固闭环，开发高性能、高附加值产品，同时向信息化解决方案业务转型。烽火将进一步强化研发创新，致力于下一代高速光传输技术研究和开发，烽火率先推出400G解决方案，并于2012年发布样机，目前IEEE已经确认将400GE作为下一代路由器光传输接口。从2013年至今3大运营商100GDWDM/OTN集采中，烽火屡次成功中标，技术排名稳居前二，是第一阵营的设备厂商。烽火向“信息化解决方案专家”转型有四大方向：

一是终端设备，包括智能网关、机顶盒等，烽火智能网关不仅在国内市场广泛应用，在中国联通和中国电信2013年的家庭网关集采中标份额均排名第一，还多次在跨国主流运营商的全球集采中标，已规模打进南美、欧洲、东南亚等广阔市场。统计数据显示，目前为止烽火通信家庭网关在全球已累计出货2000多万台；烽火通信在全球的商用规模已经超过600万端，在中国联通、中国电信的集采中，排名稳居前二位。

二是智能专网。2011年初，烽火通信设立了行业网络营销中心，聚焦行业网市场，销售收入每年都增长50%以上，凭借在轨道交通、电力网等领域的创新成果与持续努力，目前该业务板块销售规模迅速突破10亿元，占公司总收入的比重也超过了10%。烽火通信在智慧社区解决方案——驻地网合作中创造了全新的业务模式。烽火通信出资完成驻地网项目建设，运营商负责市场营销和业务发展；结算方式是运营商获取经营收入之后按照约定分期付款，烽火获得约定的收益额度之后，资产归属运营商。这样一来，运营商前期投资较少，便于加速占有市场；同时，通过运营商收入支付建设款可以有效缓解资金压力；合作完成后资产归属运营商可以获取后续长期收益。该模式在项目实施中较为顺利。

三是网络安全。2014年11月，烽火通信收购了“烽火星空”全部股权。烽火星空主要从事网络安全软件开发和应用服务。收购之后，烽火在软件领域实力大增，为各行业信息化提供整体解决方案和网络安全保障的能力进一步增强。

四是云计算。2015年4月25日，烽火通信南京开发区云计算重大项目签约仪式在南京国际博览中心隆重举行。烽火通信云计算项目总投资逾7亿元，用以建设国内领先的云计算及云服务中心。项目投入运营后将专注于为客户挖掘大数据时代的业务增值潜力，可以为广大客户提供领先的云计算业务、数据处理、存储服务、IDC基础等业务。

烽火通信的转型方向契合了时代潮流，并开始了紧锣密鼓的措施部署和行动落实，烽火“开放式考核”、“双向通道制度”、“集成研发”等一系列改革，释放了企业活力，随着第二次股权激励方案的实施，员工的积极性进一步提升，公司发展有望步入一个新的台阶。

烽火通信下一步的成就，仍取决于能否进一步深化改革。烽火第一次股权激励没能起到明显的效果，有关分析认为是由于激励的力度不够，股权激励应该达到多大规模，操作上难以把握；高科技企业投资的特点是规模大、跨周期、不确定性高，投资与收益存在较长的时期错位，有的甚至10年、20年，需要特有的风险防范、成本承担与利益驱动机制；高科技企业需要“三高人才”，企业运转需要“三高机制”，目前华为的运转依靠的是全球范围内“百万年薪量级”至“数千万元年薪量级”人才的推动和支撑，烽火依靠的是中国范围内“百万年薪量级”及以下人才的推动和支撑，其动力差距十分巨大，逆转“孔雀东南飞”趋势，形成人才高地，烽火需要有更大的胸怀与气魄；股权激励终难补救更不能代替产权机制，混合所有制改革是否是出路？诸如此类问题需要烽火积极探索并加以解决。烽火未来发展的高度取决于其改革与创新的深度。☺



游山西乔家大院，向古人学管理

■ 程玉红/特发物业廊坊分公司

今年“五一”小长假，我们全家一起出游山西，也实现了我多年的一个愿望，带着爸妈游览祖国的大江南北，感受别样的风土人情。

一驶进山区，就被绵延不断的山峦所吸引，雄伟壮观的太行山、茂密的林木、奇形的山体，让人忍不住赞叹大自然的鬼斧神工。当行驶到隧道时，劳动人民的智慧更是让我震撼，“郭亮隧道”横穿太行山，双洞单线，上下行线各全长27000多米，是人工开凿的世界第九大奇迹。向劳动人民致敬！

经过10个多小时的路程，我们终于到达了目的地山西祁县乔家大院。天公不作美，游览期间，小雨一直淅淅沥沥地下着，但也别有一番情趣。乔家大院的大门口非常吸引人，大院的门前并没有旗杆和石狮子，但是高大的院墙，足以显示出主人的威严气派，尤其是慈禧老佛爷御赐的门匾，听当地人讲“皇家有故宫，民家看乔家”。

一进大门就看到照壁，叫做“百寿图”，由一百个寿字构成的。百寿图两边有一幅对联：“损人欲以覆天理，续道德而能文章”。这是当时左宗棠写的，显出了主人的淡泊名利。百寿图上方有“履和”二字，体现了乔家主人的中庸思想。大门上的一副对联“子孙贤，族将大；兄弟睦，家之肥”更是可以看出乔家主人的最高追求，就是人丁兴旺，家庭和睦，这是致富的前提，也是富贵的归宿。

导游带领我们逐园参观，院内房屋设计十分完美，错落有致，每个院落都精心设计，不愧被誉为“北方民居建筑的一颗明珠”。观赏着间间建筑，倾听着导游的讲解，乔家主人让我敬仰，百年不衰，代代传承，与他的家规家训、管理理念、用人之道、经商之道，都是息息相关的。

先谈谈乔家严格的家规家训吧。做事要先重信，次讲义，第三才是利，同时戒“骄、贪、懒”，还有乔家有名的六不

准：不准纳妾、不准虐仆、不准酗酒、不准赌博、不准吸毒、不准嫖妓。乔致庸制定的店规总共21条，严格规定员工的言行举止，旨在重新树立“复字号”形象。

——这其实就是我们企业现行的“制度管理”，家有家规，国有国法，无规矩不能成方圆，体现的就是制度的重要性。企业亦如此，健全的管理制度，是员工的行为规范，是企业正常运行的体制保障，能够提高企业经济效益，促进企业发展壮大。

制度本身就是一种规范和约束，对于维持整个团队的良性运转能起到积极的作用。我们公司的制度也在不断细化，例如今年年初按总公司要求，优化了廊坊分公司绩效考核管理规定，明确了管理责任，细化了考核内容，简化了考核程序，通过绩效考核机制，提升了员工工作积极性，强化员工之间的协作关系；例如分公司制定的质量管控制度，从各业务模块质量管控点入手，层层管控，量化考核，使作业规范化，操作标准化，强化了全员质量意识，从而提升了物业的管理水平，年初荣获华为“现场优秀管理团队奖”荣誉称号。

所以说制度既要“限制”，更要有“鼓励”；指挥棒不能总是停留在“禁止通行”的位置上，这就要像乔致庸那样激励员工，调动起员工的积极性——“激励管理”。

乔致庸有他自己的一套用人之道，善于发现人才，更懂得爱惜人才。用身股的吸引，留住人才，这是物资激励。同时，他营造了一个宽松和谐的工作环境来拴住员工的心，用诚恳和

信任激励每位员工，这是精神激励。乔致庸实现了物质激励与精神激励结合，很好地协调了劳资关系，调动了员工工作积极性。有效的管理、大胆的授权、良好的沟通以及充分的信任，这就是乔致庸激励人才战略精髓，他做到了留人留心。

我们公司2014年就推出了“家”的管理理念，对业主我们要当好“管家”；对员工我们就是一家人，互相尊重，相互理解、互相帮助；通过规范的服务，给业主和自己提供舒适的“家”的工作环境；有了“大家”的关爱，员工干劲会更足，“家”也会更兴旺发达。

乔家的品牌建设也值得我们学习。乔老爷为了保护品牌，对胡麻油掺假事件进行了严厉整顿，树立“以义取利”诚信品牌。正是乔致庸的诚信，赢得了众商家和股东的支持和信任，才得以让其走遍天下，长久不衰。

我们服务于华为，华为公司是全球500强。我们也在不断向业主学习，学习他们的“头脑风暴”，学习他们的“自我批评”，学习他们的“一公里”……我们开展了自查自纠，开展每月关注一件事，制定标准化作业指导电子书，编制管理可视化VCR等等，从细节、从小事上突出服务，打造出特发物业品牌，为我们开拓市场打好基础。

作为一位成功人士，乔致庸身上的优点和长处不致于此。让我们从历史中吸取精华，积极行动起来，为公司的发展奉献一己之力吧！“大家”好了，“小家”才会更好！☺

核心员工成长之路

——集团总部举办2015年度10月份“员工之星”分享会

■ 王亚超/集团党委办公室

为激发员工立足岗位工作，争做核心员工，10月30日下午，集团总部机关工会以“核心员工成长之路”为主题，组织召开“员工之星”分享会，总部中层及以下员工参加活动。

在党委办公室员工王亚超主持下，参加座谈会的各部（室）员工分为4个小组，根据各自准备的职场工作中的某个案例进行表演，就如何解决在职场中遇到的各种各样的问题各抒己见，各小组将感受与心得与大家分享交流，让大家受益匪浅。

在日常职场工作中，大家都会遇到许多问题，如何解决？大家都会选择适合自己的方式，想办法提高自己的工作效率，如果我们能够遵循一定的职场法则，这有助于问题的解决。在工作中善于总结，有自己的一套管理时间的方式，对职场发展也更有利。焦头烂额是我们最不愿意面对的职场状况，连续长时间的工作会让人陷入疲惫，如果你是需要创作的职业，可能更能体会这种感觉，疲惫可能会让你才思枯竭。如果中途能够抽出一小会儿时间稍做休息，或者出去散个步，或者去吃吃东西，当你再次投入工作中，会重新充满动力。有效地将时间划分成块，每一块有每一块的安排，分清主次，工作将会进行得更加顺心，职业规划中首先要学会规划时间，高效工作是职场中人必备的技能。

在职场中，言语可以传达出个人能力和执行力，无论是对领导还是对同事，注意自己的说话方式，也是职场发展的技巧

之一。如果职场言语中传达出的都是负能量，这将阻碍职场发展。职场中最重要的就是团队合作，最应该关心的是团队的成功，而不是个人的情绪。事不关己和自私自利的态度将限制你的职业发展。

假如你的一个朋友让你在下午3点前去帮他取个快递，你回答说：“我尽量”，那么他将怀疑你能否完成这件事。因为这句话暗示了也有失败的可能。同样在职场中也是如此，如果把“我尽量”换成“我会的”，将会收获更好的效果。在职场中，尽量使用一些能够传递正能量的话语。别人在你的带动下，也会感染积极的情绪，职场发展中，积极向上的人更能够得到大家的认可。职场人生，请微笑以对。

职场发展中我们经常会遇到让自己不顺心的事，可能会遭到客户的投诉，可能会挨上级的骂，可能目前的工作做起来会有些吃力，这些都会直接导致我们承受不了压力，陷入职场迷茫期。而这种现象在刚毕业的大学生中出现的比率更高，他们承受不了挫折，不善于团队合作，主动性及积极性均较差，主要有以下三种特征。

一是适应能力差：进入到新环境之中，在同事之间较难开口表现自己真实的一面，较难适应集体生活。面对突如其来的工作任务，喜欢抱怨，上级的批评经常让自己觉得毫无颜面，感觉委屈还找不到人倾诉。二是不会化挫折为动力：面对挫折，缺乏化“困难”为“动力”的能力。他们基本上没遇上过什么太大的挫折，对未来过度忧愁。三是抗压能力差：工作竞争压力大，别人都比你做得好，你羡慕嫉妒，心里不舒服。上级指派的任务，没有较好的工作责任意识，工作出现问题，总想避不见人，甚至有时候情绪崩溃。多向别人请教，学习一些职场经验，不断学习不断逼自己进步，学会和同事交朋友，不要自视清高，为自己的职场发展谋出路。

在成为核心员工的路上我们会遇到很多的挫折、问题、困惑。作为职场新人的我们在面对这些问题时不能选择逃避，要勇于面对问题，解决问题。为自己的职业生涯不断积累经验，是成为核心员工的必经之路。☺



干一行、爱一行、精一行

——读《争做核心员工，成就职业理想》有感

■ 杨红/特发黎明公司

作为公司行政岗位的一名员工，我很热爱我的工作，同时，我时常思考：怎样才能更好地做好公司的行政工作。行政工作属于服务性的工作，服务对象众多。日常的工作内容比较繁琐杂碎，需要细心、细致、谨慎，且不能疏忽、粗心大意，更容不得半点马虎。没有吃苦耐劳、无私奉献的服务精神，是难以做好公司行政工作的。

读了集团张建民总经理《争做核心员工，成就职业理想》一文，我深受启发。要做好行政工作，我个人总结了一下，必须做好以下几点：一、大力强化服务意识，提倡奉献精神；二、加强创新意识，适应新形式的工作；三、加强学习，不断提高自身素质。

如何不断提高自己的服务质量呢？我个人认为：一是要脑勤，就是要多思考，及时了解和掌握工作动态、寻找规律，要有超前服务的意识。做到脑中有情况、有方法；要勤于思考，做到慎独多思，在纷繁复杂的工作中保持清醒的头脑，理出工作的新思路，真正起到参谋助手的作用。二是要腿勤，就是要多跑腿。必须把“认真做好服务工作”作为工作的出发点和落脚点，要善于发现问题并解决问题。三是要手勤，就是要多动手。行政工作是要不断解决领导交办的各种事情，工作千头万绪，遗漏其中任何一项，都会给工作带来不便和被动，且损害部门形象和自身形象。因此，要养成多动手做记录的好习惯；此外，还要学习撰写各种各样的公文材料，文字表达能力也是实现其它能力的基础。因此，要勤于动笔，练笔，写作技能的提高要靠实践，来源于日积月累，笔耕不辍，只有勤学苦练，坚持不懈，才会熟能生巧，运笔自如。

如何树立创新意识？新形势下，过去的传统模式和习惯做法已经不能适应当前新形势下工作的需要了，要进一步做好公司的行政工作，就要摒弃旧思维，要认真思考和研究本职工作，要勇于创新，要有超前服务的意识，要善于分析、总结综合部工作的规律，超前思维，努力突破工作中千篇一律、一成不变的思维模式和习惯做法，用新思维方式多研究工作，增强工作的计划性，科学性。及早发现工作中可能出现的困难和问题，并提出相应的对策，工作要做到理清思路，分清轻重缓



急，统筹兼顾，合理安排，忙而不乱，紧张有序。掌握好工作的主动权，实现由被动服务向主动服务的转变。

境界决定眼界，眼界决定手界。因此，在综合部工作不论在哪个岗位，都应该有“终身学习”理念，养成学习习惯，增强业务水平。要加强以下三方面的学习：

一是要加强政治学习。在公司行政岗位工作，必须要具备一定的政治理论水平，才能适应工作的需要。要注重政治理论学习，坚持看新闻、看党报党刊，通过学习了解最新动向、最新政策，从中获取各种信息，用以指导工作。还要注重自身思想修养和党性锻炼，树立正确的世界观、人生观和价值观，正确理解有关国家、企业的大政方针，保持清醒的政治头脑，这样才能在实际工作中把握正确的政治方向。

二是要加强业务知识学习。行政岗位工作繁杂，起草文稿、沟通协调、待人接物、督办落实等各项工作的要求，使得工作人员的业务知识不仅要丰富，还要有一定的深度。工作人员必须善于抓住每一个机会，多渠道、多方位学习，钻研与工作有关的党务、行政知识、专业知识，只有练好了基本功，成为业务通，才能不断提高胜任本职岗位的能力。

三是要善于博学。综合部工作综合性强，需要多个领域都了解，而任何个人的能力和智慧都是有限的，这就要求我们在工作过程中要坚持多向领导学、向同事学，善于博采众长，只有多涉猎一些领域、多掌握一些知识，拓展知识面、更新知识结构，才能不断提升综合能力，真正的做到干一行、爱一行、精一行。☺

集团系统企业举办系列员工业余文化活动(2则)

■ 刘秀丽/特发信息公司; 方瑞程/特发小梅沙旅游中心

特发信息企业文化引领多彩生活

9月23日晚,为迎中秋、庆国庆,丰富员工的业余文化生活,活跃节日气氛,特发信息光缆事业部工会举办了一场“快乐中秋”游园活动。

9月24日下午,特发信息光通信产业园举办了猜灯谜活动,让员工近距离感受中国传统节日文化的魅力和乐趣,体会中国源远流长的传统文化,感受到特发信息企业文化氛围,增进了同事之间情感交流。

10月23日,特发信息本部举办重阳节登高——螳螂山登山活动。活动在特发信息物业部和办公室的精心策划与细心默契配合下,取得圆满成功!



特发小梅沙旅游中心举办第三届沙滩趣味运动会

为激发员工活力,提高团队凝聚力,丰富企业文化生活,9月25日下午,特发小梅沙旅游中心在小梅沙度假村举办第三届沙滩趣味运动会。旅游中心本部、小梅沙海洋世界、小梅沙大酒店分别组成的三支各具特色的队伍参加比赛。每队下设啦啦队和参赛队。

下午4:50,全体员工以队为单位在大酒店网球场集合,旅游中心总经理朱振声对活动进行赛前动员,海洋世界副总经理梁冰作活动流程介绍后,各队进入沙滩指定位置开始啦啦队歌曲比赛。每支啦啦队精心准备了两首合唱曲目,以各队独具的风采展示了对运动精神的理解,鼓舞了士气。

歌曲比赛结束后,紧接着运动会各项比赛。比赛项目分别有单腿跳接力、蒙眼跑接力、负重跑接力、拔河。运动员们飒爽英姿,在竞技场上表现出色,发扬不怕苦、不怕累、积极拼搏的精神;裁判员们忙碌于每项比赛,无私奉献,坚守在自己的岗位上;主席台上领导们为参赛人员助威,发出阵阵喝彩,震撼着赛场上每位运动员的心,使他们努力着,坚持着,拼搏着!本届运动会从筹备到各个项目的比赛,充分展示了公司全体员工积极向上、团结一心的精神面貌以及健康的体质、优秀的团队精神。运动会结束后,全体参赛人员还前往烧烤场会餐,分享比赛成果和喜悦。



浅谈企业集团“内部银行”

■ 陈镇生/特力计财部

一、“内部银行”的概念

企业在发展壮大的过程中，需要做好业务拓展、防范风险、降低成本、改善管理、树立品牌和资源整合等若干类工作，期间，资金就像血液一样渗透到企业管理工作的各个环节。资金作为企业经营和发展的一大要素，分为内部资金和外部资金，外部资金是对内部资金的补充，内部资金具有原始性、自主性、抗风险性以及低成本的特点，提高内部资金的使用效率，进行内部资金融通和管控是集团企业资金管理的一大任务。

“内部银行”是将社会的银行的基本职能和管理方式引入企业内部管理机制而建立起来的一种内部资金管理机构，将“企业管理”、“金融信贷”、“财务管理（会计核算）”三者融为一体，以充实和完善企业内部经济核

算。通过对下属企业闲散资金的调剂，减少资金占用，活化和加速资金周转速度，以提高资金使用效率。

二、建立“内部银行”的必要性

伴随着企业集团规模的不断扩大，资金融通的有效性成了企业集团经济发展的制约因素，主要体现在1、企业集团的下属单位多，资金过于分散和资金周转不畅，使用效率低下；2、各集团下属单位各自设立账户容易造成资金体外循环，不利于集团对各下属单位的资金进行监控，使资金流向和控制脱节，导致资金松散，容易造成资金使用上的风险，给整个集团带来风险；3、集团各下属单位发展不均衡，有的单位存在大量的闲置资金而不得有效利用，有的则资金短缺而不得不向金融机构贷款，使用资金成本过高加重了集团的成本。

鉴于以上原因，通过建立“内部银行”，解决资金分散、使用效率低下、贷款成本高等问题，同时加强对资金的监控，具有重要意义。

三、集团“内部银行”的职能

“内部银行”引进商业银行的贷款、结算、监督、调控、信息反馈职能，发挥计划、组织、协调作用，并成为企业和下属单位经济往来结算中心、信贷管理中心、货币资金信息反馈中心，旨在强化企业的资金管理、节约资金使用、加快资金周转、降低筹资成本、加速企业的发展，其最根本的功能是盘活企业的资金，具体说来应具备以下职能：

（一）结算职能。“内部银行”对下属企业核算及其之间的经济往来，例如原材料、半成品的转移，商品采购，劳务提供，器材设备的供应以及各种费用支出等都运用企业内部结算价格和相应的内部支付手段，能够及时准确地进行内部核算。对原来内部各单位相互经济往来，缩短了结算时间，活化了资金，减少了资金占用，通过强化内部结算纪律，解决内部资金相互拖欠问题，真实全面地反映各核算单位资金结余情况。

（二）融资信贷职能。1、企业集团的融资业务由“内部银行”统一承担，各下属单位不再单独与社会银行发生信贷关系，改变了原来内部各单位分头向银行贷款，内部不能相互融通的情况，这样可以提高集团信誉，实现规模效应降低融资成本。2、以资金有偿占用的原则，引入信贷机制，运用利息杠杆调节作用，促进企业内部资金使用效率和效益。将集中和吸纳企业下属各单位的货币资金，发挥“蓄水池”的作用，优化资金筹集，利用信贷杠杆进行内部资金融通，并尽量减少对外借款，通过横向拆借和纵向调剂职能，把有限资金真正用在“刀刃上”，少贷早还，提高企业支付能力。

（三）监控职能。集团总部通过“内部银行”对下属单位资金进行统一管理、统一筹划和调控，可以有效掌控下属单位经济运行情况。通过监督控制，使得许多不合理的开支、现金流向问题以及其他违法乱纪行为得到遏制和改善，并弥补传统财务会计事后核算的不足，通过事前预测、事中监控和事后核算将现金流全程进行动态管理。

（四）信息反馈职能。通过“内部银行”的动态监控，能随时了解下属单位的财务收支、结余情况和经营业绩，有效分析下属单位的经营情况，寻求管理的重点和难点，加强信息反馈，能有效为集团进行管理以及决策提供依据。

四、“内部银行”的优势

（一）提升企业集团价值，增强其市场竞争力，提高企业的管理水平，加强企业整体资金的使用效果。

“内部银行”把各下属单位的资金集中起来，相互调剂余缺，降低了因对外流动资金贷款造成的财务费用；同时，在结算过程中暂时闲置的资金集中起来使用，可以产生更好的资金效益。

（二）降低集团的融资成本。建立健全内部融资机制，充分利用各单位的闲置资金，一方面有利于减少集团外部融资贷款，节约利息费用，另一方面通过集团进行统借统还，实现规模效益。

（三）可以规避信息不对称造成的投资风险。由于通过“内部银行”能够实时动态地监控下属单位的经营情况，在财务决策时能够注重整体的利益，减少下属单位的投资风险。

（四）能够实现预算跟踪分析和资金流转分析，提高资金的管理质量，强化资金预算管理，保证重点支出，加强监督，减少漏洞，对不合理的支出得到有效的控制。



用“心”服务

■ 李舜娜/特力物业管理公司

虽然加入“特力物业”的时间不长，对于物业管理的很多理念、方法、技巧还不是非常熟悉，但我认为物业管理的核心应该就是做好服务。

现在社会上很多服务类行业都提出了“五心”服务的理念，关于“五心”，有的是指：爱心、信心、细心、耐心、恒心；有的是指：热心、诚心、细心、耐心、爱心；有的是指：让客户省心、安心、放心、开心、同心；也有的是指：质量放心、费用欢心、时间合心、服务省心、紧急贴心……但我认为，无论“几心”，最关键的无非就是“用心”！

无论做什么事，一旦用心，自然就会换位思考。如果我们是业主，入住后最关心的是什么？我认为首先应该是安心和放心！

现代社会，由于住宅小区中的业主在性格、年龄、生活习惯、文化程度、职业、收入水平等各方面都不同，所以他们对服务的需求也不同：对于年纪稍大的业主，可能做好安保、清洁、绿化等比较普通的物业管理服务就能满足他们的需求；年轻人可能会偏好一些特殊的服务，如委托物业管理公司代缴各项费用、代收快递等特别服务。但无论业主需要哪种服务，关键还是业主对这些服务要安心和放心。

根据马斯洛的需求层次理论，人对于安全上的需求是仅次于生理需求被排在第二位，安全感是人的基本需求。当温饱解决后，我们最渴望的无疑就是自身及财产的安全，没有哪个业主不希望自己所在的小区防火、防盗措施得力，保安工作到位，能够“既来之，则安之”。而我们物业服务的最终目的就是要努力通过优质服务解决业主的后顾之忧，让每位业主都能生活安心、工作安心，让老人能安心享受生活的美好，让儿童能在健康的环境中成长，这也是我们物业服务的首要奋斗目标。

安心和放心的前提是理解和信任，要想获得业主的理解和信任就需要用“心”沟通，为了能让业主安心和放心，作为物业管理人员，我们就必须有足够的爱心与热心，只有把业主当成家人来“爱”，我们才有可能发挥主观能动性，去保障“家人”的安全，去热心面对每一位“家人”的需要，真心与业主进行沟通，急业主之所急、想业主之所想。物业服务的过程充满了琐碎，只有当我们诚心立足区域内业主的实际情况，虚心听取业主的意见和建议，有心区分普遍需求与特殊需求，热心

提供针对性服务，真心为业主解决实际困难，才有可能以我们的贴心服务，换取业主的安心和放心。

其次，业主入住后需要的就是省心。小区的环境是否干净、安静，水、电、煤气是否畅通，物业保养是否到位，消防措施是否得当，安保防盗是否到位，绿化植被是否保持常新，小区的人际关系是否和谐有礼，我认为如何全面消除业主的后顾之忧，让他们的生活环境变得更省心，是我们物业服务的一个重要努力目标。为了能让业主省心，我们物业管理人员就必须要有足够的细心和耐心，不仅要善于“大处着眼”，更要善于“小处着手”，细心地去发现不同业主的不同需求，耐心听取广大业主的意见，及时把握业主需求的变化，有针对性地改善我们的服务重点，调整服务方向，在遇到一些实际情况和问题时，才有可能把握问题的实质，冷静处理、妥善解决问题，减少不必要的麻烦，使业主真正省心。

当然，业主入住后，还需要物业管理人员能够有心调动社区和社会各方面资源，为他们的生活带来新的激情与活力，更需要物业管理人员根据业主不断变化的需求，主动开展贴心服务，为业主创造惊喜，让他们生活得开心和舒心。

因此，物业管理的关键就是用“心”服务。无论是保安、保洁员、管理工作人员都必须形成合力，形成一种用“心”服务的大气势和大格局，以赢得客户和业主对我们特力物业的信任，真正形成“特力物业”管理品牌。☺



逆水行舟，不进则退

——新形势、新业态下加强企业培训的重要性

■ 黄德标/特力物业公司

有个视频《未来扑面而来，你准备好了吗》，讲的是：这是一个变化的世界，人类从猿进化到人用了200万年，现在，新技术信息每2年增加1倍，意味着大学一年级所学知识，到三年级就有2分之1过时了。《纽约时报》一周的内容相当于18世纪人一生的资讯量。18年前周游世界的是日本人，今天周游世界的是中国人。家庭主妇做家务的时间比10年前减少一半。2010年最急需的网店装修师、微博营销师、APP工程师、情商管理师、人际交往培训师、宠物美食师、智能楼宇管理员、碳化合物交易员、电子商务服务商、网络遗产管理员等10种职业，2004年时根本不存在。1998年中国网购交易额几乎为零，2011年中国网购交易额为1300亿元，相当于科威特2011年的GDP总额。收音机用了38年达到5000万用户，电视机用了13年达到5000万用户，互联网用了4年达到5000万用户，IPOD用了3年达到5000万用户，Facebook用了2年达到5000万用户，新浪微博不到1年达到5000万用户。2000年《财富》全球10强企业到2010年有7家换了新面孔，2010年柯达申请破产保护，从310亿元到1.45亿元，15年市值蒸发了99%，2012年苹果公司市值超过5000亿美元，成为世界上最有价值的品牌。

中国有句俗语“活到老学到老。”从长远来看，组织唯一可持续的竞争优势就是比对手更好更快的学习能力。知识、技能不是与身俱来的，在这个变化迅猛的世界里，不管是企业还是个人，只有通过不断培训学习，增加知识，提高技能，与时俱进，才能跟上时代脚步，才能具有竞争力。就像逆水行舟，你不前进就会后退，最终会被社会和市场淘汰。

特力是老牌国企，企业员工年龄结构相对老化，受体制限制，不可能进行大范围的“换血”，因此，在战略转型升级的关键时期，通过学习培训，转变理念、训练技能、传授知识的“造血”功能来提高员工的综合素质和个人价值进而改善组织绩效以适应企业发展的需要显得尤为重要。

事实上，特发从总部到各下属企业对培训工作也是越来越重视，如2014年底，特力物业公司派出所有中层干部及骨干员工到特发华为基地进行学习培训，并根据公司的实际情况，借鉴华为管理模式，重新编写了客服、工程、安全、清洁（绿



化）、财务等模块的工作标准、流程，制定了服务监管体系，并对各管理处主任、客服、环境、安全、财务等岗位人员进行了系统培训，转变了员工观念，调动了工作积极性，提升了服务品质。8月份各管理处主任参加了深圳房地产和物业管理进修学院组织的“全国物业管理项目经理师资培训”，让各管理处主任明白了项目经理如何进行职业素养的塑造。其实每一位管理者都是培训师，管理者的重要角色之一就是担任培训师。9月份各管理处主任参加了深圳市物业管理协会组织的“物业管理盈利模式与经营策略分析”培训，通过数据导入和案例借鉴，各管理处主任知道了物业管理的6大盈利模式，明白了当下物业管理项目的传统盈利模式似乎已经很难持续，必须要向项目资源开发、项目需求开发、集成商、企业资源输出等模式转移，并清楚了解了物业管理的挖潜、延伸、顾客导向、问题导向、服务营销、标准化、集中（聚焦）、创新、信息化、共生等10大经营策略。

总之，有效的企业培训，是提升企业综合水平和市场竞争力的过程，能提高员工的综合素质及现场管理能力，促进企业与员工、管理层与员工层的双向沟通，培养企业的后备力量，保持企业持续经营的生命力，能增强员工对企业的归属感和责任感，增强企业向心力和凝聚，从而促进企业的生产效率和客户服务水平的提高，最终提高企业市场竞争力。☺

我们公司有个男客服

■ 钱锴/特发华日汽车公司



客服岗位顾名思义就是服务于客户，在汽车销售行业中客服就是一条联系经销店与客户之间的纽带。通常情况下为客户服务的都是声音甜美、面带微笑、身着整洁制服的漂亮女性，因为无论从亲和力方面，还是工作细致度及工作程度方面，女性无疑是此岗位的最佳人选。但随着时代的进步，客户需求的不同提升，衍生出来许多跨性别的岗位，诸如男护士、男幼师、男售票员等等。而我们公司从人力成本控制和资源充分利用的角度出发也大胆设置了男客服的岗位。

现在我们就为大家讲讲其中的一位男客服——钱锴。他于1990年9月入职华日汽车公司，一干就是20多年，是一位跟随华日成长起来的老员工。他在公司分别从事过汽车维修、业务接待、仓库管理的工作，多年的经验积累让他拥有了丰富的汽车专业理论知识和实操技术，是一位“汽车问题通”。别看他的年龄已经是人到中年了，但他依然和年轻人一样开朗乐观，从他那张没有岁月痕迹的笑脸上就能得出答案。

2013年8月公司需要进行人员调配，由于他对于汽车知识了解较多，性格也比较随和，就将他从维修接待岗位调到预约回访岗位，他就从前台正式转到了幕后，干起了客户维系、招揽、意见收集反馈、24小时救援电话调度的工作。这个岗位隶属于支援部，支援部作为客户回访部门，原来都是女同事，现在加入了这么一个男客服，大家都不看好，但是有一次一位广东客户打电话来反馈车辆问题，接电话的几位女客服都听不懂广东话，焦急地在办公室内寻找着外援，这时候钱锴小声说，“把电话转给我吧。”大家面面相觑，当流利的粤语问候从他口中发出的时候，办公室内鸦雀无声，“他不是湖北人吗？……”一连串的问号在我们脑海闪过。在他一个小时的沟通后，问题得到解决，再次做客户回访时，客户特别表扬了他，说“你们公司的服务质量让我很满意”。是啊，别看他是一个地地道道的湖北人，却能说出一口流利的广东话。事后我们围着他进行了“焦点访谈”，才知道这是他自学的成果，因为早在做一般维修接待时他就会接触一些广东客户，由于沟通障碍，他错失了很多广东客户，所以他就抽出业余时间对粤语进行研学学习。

部门设有一部24小时救援电话，需要全天候有人接听，在面接听工作分配的问题时，没人出声，大家都希望有个安安静静属于自己的下班时间，他却主动提出由他一人承担，虽然这不是什么大事，但还是让部门内有家庭有孩子的女同胞们觉得心里暖暖的。一晃他已经和我们相处两年多的时间了，在这两年时间里，他已掌握了专业的客服维系技巧，能够游刃有余地与客户交流，而且无一例客户投诉。

他，只是华日汽车公司男性员工的一个代表，但他却可以代表我们华日汽车公司男同胞的爱岗精神、敬业精神，无论在哪一个岗位上，我们都愿意与华日共经风雨、共沐阳光。☺



规划职业目标，挑战人生高度

■ 傅智勇/特发物业北京分公司

“志不立，天下无可成之事”。

“不想当将军的士兵，就不是一个好士兵”。

纵观古今中外，凡事业有成者，都是具有远大目光者。

如果人生像爬山，每一个山头都代表一个行业，你选择哪那座山，可能都会面临不同的职业规划及人生机遇。但做出选择后，能否爬到这座山的山顶，则完全取决于你自己。选择不重要，重要的是做！因为人生的成败，或者说人生的高度，取决于每个人自己，取决于你自己的努力、执着，而不是某个行业或者方向。

行行出状元，条条道路通罗马，讲的就是这个道理。

尤其是在今天，社会评价的多元性，让我们的选择更为自由宽广了，因

为每个行业都可能让你成名成家，也就是说，方向与行业的选择，越来越不重要，越来越起不到决定性影响。此类榜样，比比皆是，比如卖电器的苏宁电器老板张近东，比如没有做北大教授而去做了培训的俞敏洪等等。昨天去理发，与店员聊起他们的老板时，才想起来，这个老板就是业界的一个小传奇，从江苏一个小地方走出来的理发师，经过自己的拼搏努力，从一个小店开始，做到了今天在全国开有1000多家连锁店，成为业界第一品牌。决定他们成功的，其实根本不是这个方向，不是当初的英明职业选择，不是当初宏伟的规划，而是他们在其中的努力与坚韧、执着。

我们这些普通人，已经作出了选择，选择进入职场，选择了一家企业，就要做好我们自身的职业规划，确立明

确的职业目标，通过自身职业业绩的追求，获得企业、领导的认可，最终实现我们人生的最大价值。

每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负。每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。

一个人，若要获得成功，必须得拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功，不相信幻影。成功，只垂青有充分磨砺充分付出的人。未来，掌握在自己手中。未来，只能掌握在自己手中。

为了我的辉煌人生，我会笑对挑战，奋力拼搏，因为我的未来不是梦。☺

坚守底线，有不为方能有所为

——观《蜕变的人生》有感

■ 李玉东/特力集团

9月底，特力集团党委组织本部全体党员领导干部和员工观看了反腐警示片《蜕变的人生》。该片主要讲述深圳市原市委常委、政法委书记蒋尊玉滑入违法犯罪深渊人生轨迹和痛彻心扉的忏悔，揭露了其腐化蜕变，跌入犯罪深渊的历程，警示广大党员干部要从中吸取深刻教训，对党忠诚，自身干净，勇于担当。

党的十八大以来，党中央坚持党要管党，从严治党，坚定不移推进党风廉政建设和反腐败斗争，赢得了党心民心。但是，我们也清醒地看到，在反腐败斗争形势依然严峻复杂的当下，一些领导干部仍然无视党的纪律，最终由领导干部蜕变为腐败分子。蒋尊玉的蜕变为大家再次敲响了警钟。

回顾蒋尊玉的蜕变之路，在其犯

罪之前，也曾是一个将热血汗水撒于特区建设、在仕途上如踏青云、受同学战友交口赞赏的领导干部。可一旦利欲熏心，就丧失了党性原则，放弃了对世界观、人生观的改造，在社会转型期的利益驱动下，从第一次的“下不为例”开始，一步一步被拉下水，次次违例、违法犯罪，不断索取，走进了钱权交易的深渊，最终变成亿元巨贪。他在自毁前程，葬送个人声名的同时，也落得一个自己和亲朋深陷囹圄的悲惨下场。等到铸成大错，蒋尊玉方忏悔到：“这几年，是我违纪犯科的耻辱之年，也是我人生历程的悲哀之年。”他在犯罪的道路上已走得太远、太远……

前不久听朋友说去了林语堂先生的“有不为斋”参观，在敬佩他以“有为”为中心，但往往也有“不为”的生

活态度的同时，也不禁感叹，如果这些曾经为党和国家做出过不少有益之事的贪官，在犯罪之前能够加强学习，提高自身修养，坚守法律和道德底线，也在家中在心中始终高悬“有不为”这块警示牌匾，也许至今他们还能在自己的岗位上“有所为”，而受到大家的尊敬；也还能在“铁窗”之外享受“自由的空气”和天伦之乐。但人生没有如果，自己犯下的错就必须自己承担。

在现今社会变革和高速发展的新经济时代，面对各种诱惑，我们都必须坚守法律和道德底线，绝不能做出损害党、损害国家、损害社会、损害企业的事。都必须谨记，有所不为方能有所为。否则，一旦铸成大错，害人害己，终将身败名裂，悔之晚矣。☹

《三国演义》中的职业化故事

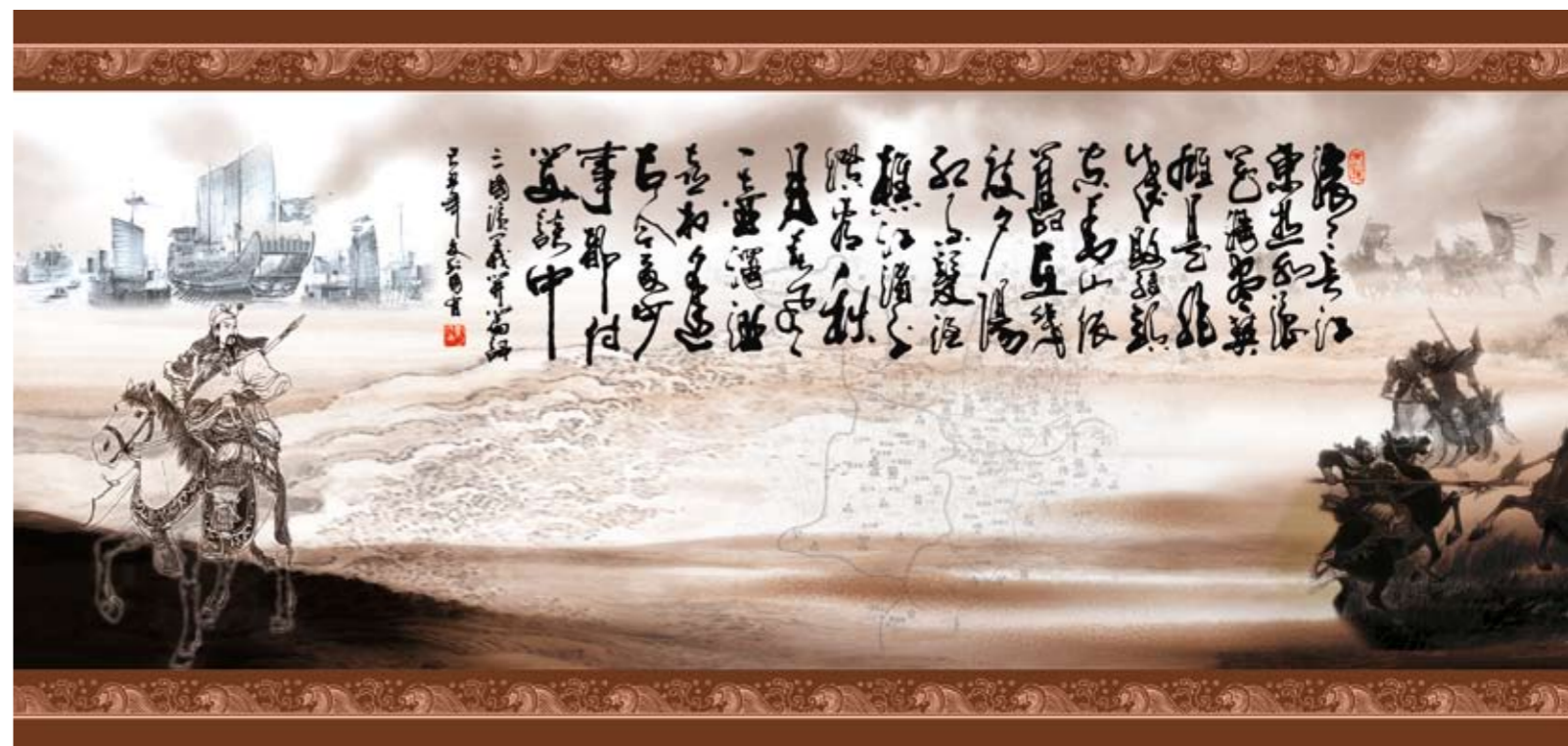
■ 杨锐/特发黎明公司

最近重读《三国演义》中徐晃战胜关羽致使关羽走麦城的章节，令人扼腕叹息。联系到特发集团市场化、职业化的企业文化理念，我深有感触：从现代企业管理的角度来看，不妨认为，这是职业化素养高的徐晃打败了职业化素养较低的关羽，这是很自然的战争结局。一个人职业化素养的高低在竞争中的关键作用，往往成为决定成败的关键性影响因素。

可能有人想不通，从战功、名气和勇力等个人能力上来讲，关羽可以说是三国时期第一名将，但为何要说徐晃的职业化素养要更胜一筹呢？我们通过三国时期的这一场著名战役来分析一下徐晃和关羽两位三国名将有关职业化素养的较量。

关羽作为一个广为流传的传奇人物大家都很清楚。而徐晃呢，据《三国志·魏书·徐晃传》载，徐晃是曹操

部下“五子良将”之一，是曹魏政权的开国元勋。他曾多次参加曹操集团的重大作战，一生经历了大小数十次战斗，逢战都勇于冲锋陷阵，攻击强敌。他每战有功，但很少邀功请赏，所以在曹操的军队中流传着一句话：“不得饷，属徐晃”。徐晃常说：“古人患不遭明君，今幸遇之，当以功自效，何用私誉为！”他把为曹操的统一事业而奋斗当作体现人生价值的机会，与曹魏集团共命运。尽管他的效忠打上了封建思想的明显印记，但也显出了他及其可贵的忠诚和敬业精神。反观关羽，刘备晋位汉中王之后，封关羽为五虎大将之首，关羽以不愿与黄忠为伍拒受封爵（其实是认为自己劳苦功高，应得更高的封号），后经费诗劝说后才拜受印绶。关羽与刘备有兄弟之义，辗转崛起于败军之中，可谓是患难君臣。但是可以同患难不等于可以共富贵，刘备当时一边



要收买益州官僚人心，一边要安抚荆州旧部，此时非常需要关羽支持，关羽却在此时计较官号的高下，可见关羽是把自身利益看得高于集团的利益；对黄忠等益州将领采取轻视态度说明他不能正确处理集团内部的人际关系，在对事业的忠诚上与徐晃相比就先输了一阵。

建安24年(公元219年)，关羽兴师北上，包围了曹魏的江北重镇樊城和襄阳，擒于禁，斩庞德，威名大震，华夏皆惊，逼迫曹操几乎要迁都以避之。值此曹魏生死存亡之时，曹操前后增兵至12营，悉归徐晃指挥前往解围。当时关羽围军层层设垒，外围深壕及鹿角十重，封锁极为严密，阵地十分坚固，若从营外强攻极难攻破。其主力屯围头，一部屯四冢。徐晃以声东击西战术，扬言欲攻围头，却出其不意突袭四冢。关羽恐四冢有失，自率步骑五千出战，被徐晃击败，当其退走营寨时，徐晃率军穷追不舍，紧随其后冲入营内，乘其军陷于混乱之机，由内突袭，一举大破之，杀降蜀之胡修、傅方。关羽遂撤围退走，樊城围解。以关羽之勇和营寨之固，换做其他将领必然不敢采取深入重围，置之死地而后生的打法。而徐晃面对困难和挑战没有找任何借口，以狭路相逢勇者胜的气概打破了关羽不可战胜的神话，充分体现了徐晃在战事危急时所表现出的勇气和高度的进取精神，同时在具体的作战方针上也体现了他对形势的细致体察和准确判断，作战效率非常高。

《三国演义》中这样演绎徐晃与关羽在阵前的对垒：“……（关）公勒马问曰：“徐公明安在？”魏营门旗开处，徐晃出马，欠身而言曰：“自别君侯，倏忽数载，不想君侯须发已苍白矣！忆昔壮年相从，多蒙教诲，感谢不忘。今君侯英风震于华夏，使故人闻之，不胜叹羡！兹幸得一见，深慰渴怀。”公曰：“吾与公明交契深厚，非比他人；今何故数穷吾儿耶？”晃回顾众将，厉声大叫曰：“若取得云长首级者，重赏千金！”公惊曰：“公明何出此言？”晃曰：“今日乃国家之事，某不敢以私废公。”言讫，挥大斧直取关公……荆州兵大乱……”这段文字读来真让人荡气回肠！关羽是个重感情讲义气的人，当年在赤壁大战中可以将曹操集团一网打尽时，却在华容道义释曹操，当然也放了包括徐晃在内的曹将一条生路，此时与徐晃对阵前还以“交契深厚，非比他人”质问徐晃，可见关羽对感情讲义气看得比战争规则更重要。而徐晃却不因与关羽有私交旧恩而废公事，充分展现了作为一个职业军人在战场上

与故友兵戎相见时应有的大公无私精神。

徐晃治军严谨，令行禁止。在任何情况下，他的军容严整，士卒精神振奋。樊城、襄阳解围后，曹军诸路军队汇集于糜坡，曹操案行诸营，不少士兵出阵围观，唯有徐晃部下“军营整齐，将士驻阵不动”（《三国志·魏书·徐晃传》）。曹操叹曰：“徐将军可谓有周亚夫之风矣”。徐晃率领的军队在团队精神和执行力方面亦可见一斑。

从上述分析我们看到，关羽在以下几个职业化素养上与徐晃相比处于劣势：1、忠诚；2、进取心；3、勇气和谋略；4、大公无私的敬业精神；5、严格的制度化管理和团队建设。

这些弱点导致他在与徐晃的对决中必然遭到重大失败，经此役后关羽被迫败走麦城被东吴俘杀，也间接埋下了职业化文化薄弱的蜀汉政权被职业化文化较强的曹魏政权消灭的祸根，在此不再详述。

忆昔抚今，古人的金戈铁马和今朝的市场竞争不无相似之处。在市场竞争日趋白热化的今天，加强职业化企业文化建设，提高员工职业化素养是决定企业存亡的关键；对于个人来说，坚持学习和培训，不断地提高自身的职业化素养是提升自己职场价值的关键。关羽和徐晃这两位古代优秀军事将领在职业化素养上的较量给我们上了生动的一课。



抒怀散文诗两首

■ 韩阳/特发物业泊林花园管理处



老了时光，老不了岁月

铜钱草的叶子黄了，摘掉了一些老叶子，加上几滴营养液，精神焕发了。剪下的叶子舍不得丢，捧在手心里细细把玩。本想体会一下她落寞后的哀伤，然而，却邂逅了那成熟下的内敛。丰腴退却，现出沉甸甸的质感，里面，有岁月的馈赠。厚厚浓浓的智慧，充填了这小小身体的每一个细胞。

不忍丢弃，送它入盆，默默地滋养着一盆勃勃生机，无言地溶入这盆清澈，直至成泥，直到成沙、成尘，融入一条血液的河，流淌在新生命的血管里，从心头到指尖，丰腴新的里程。

它在暮秋凋零，带着一抹恬淡，不愿花谢却已然花期过，没有遗憾却依依不舍。看着新的生命冉冉升起，就好像那年的自己，初春，花开的年纪。湿着泪痕的面庞是微笑的，纤弱的背影是淡然，是从容，是奔向宿命的坚定。光阴荏苒，生命只是沧海一粟，笃定追随阳光，多么渺小也要坚持最初的方向。

“一沙一世界，一叶一如来。”山埂上老人手里的转经，转过几度世事轮回？远古而来的风，吹动岁月的年轮，没有清冷高绝，没有热情似火，带着如水的时光，转呀！转呀！转去了我们的青葱岁月，转走了我们的韶华时光。

没有水的浸润，就没有风的饱满。一片叶子，从长出到消亡，经历了如此厚重的一生。也曾狂风雨打过，也曾干渴难挨，也曾被枝叶埋没，也曾从天敌的爪下死里逃生。但，也曾拥有，伙伴真挚的友情。风雨中搀扶，焦渴时宽慰。人生种种，只有经历，才会懂得。一路走来，慢慢捡拾，也慢慢丢弃。回看人生种种，有些，自己也不明所以，惟愿走到最后，能有几个真心知己，回望无憾！

月亮笑了，风儿吹过，天上的星子在眨着眼，年轻叶子稚嫩的根须拼命地伸展，向着水中的老叶，轻轻挽起她的手儿。呢喃。

木棉花尽荔枝垂

七月一日，风和日丽，特发泊林花园管理处员工与业主联谊同赴南山采摘荔枝，“特发的孩子”用青春拥抱这满树嫣红，用最温柔的笔触，勾勒出一幅天人合一的清新画卷。——引子

有没有尝试过，在繁重的工作中轻轻抬起头，望向远方的葱茏。

远方并不遥远，就在你的脚下，它，一直在等着你。

在火红的七月，一群顽皮的“孩子”，抛开响不停的话，抛开敲不停的键盘，开始了一场快乐的“逃亡”。逃亡中他们一个个进入特殊的角色——“男孩儿”们变成了猴子，“女孩儿”们都是“自拍狂”。

望着这一抹甜蜜的红，平素的“上班族”露出了不为人知的一面。干练的“她”此时巧笑嫣然，亦嗔亦痴；斯文的“他”这会儿翻身上树，身手矫健，忘却自己僵硬的胳膊腿儿，踩着粗壮的枝桠，攀上摇曳的枝头。姑娘们站在树下，仰着头，张着嘴，正迎接从天而降的美食。

大大小小的荔枝宝宝连续不断地敲打着“吃货”的头，除了手上抓住的，剩下的顷刻间滚落一地。看来这美食并不容易吃到，掉在手心是宝，要是掉在头上，哈哈，那可就得“包”啦！面对香甜的诱惑，美女们边看边吃，瞧这阵势，晚上回家基本上不用吃饭了；树上的也不要着急，这儿还给您留着满满一大篮呢！

工作中短暂的寂静，给小伙伴们带来好像从未有过

的快乐。曾几何时伊甸园式的生活让这些男人和女人憧憬有佳，联想不断。童画世界又重生了，眼前的一幕其实在记忆中并未泯灭，人生就是这么有意思，美好时光越多，就越是珍惜，现在失去了，又来百般的呵护，想起儿时的甜蜜，不知是喜还是悲，只有无限的惆怅，人生无常，不与世争，方得自在。抛开烦扰清静悠然，能者几人？

木棉花尽，是一声声对春逝的叹惋；红荔枝垂，是一章章礼赞田园的诗篇。能让人走出过去的阴霾，获得片刻欢愉的，只有这满园的荔枝了。走出去吧，拥抱纯真与美好，生活不单是逐利争名。

你会喜欢的，那一树树的荔枝红，那一丛丛的青草绿，没有机械式的思考，没有激烈的竞逐，虬然的枝干围拢青春的腰肢，邀你枕着清香的梦，在这满园红荔入眠。

浅夏的清风吹散了一身的疲惫，“孩子们”沉醉了……

有人说“影子是时光的心”，影子里的瞬间，化为了记忆中的永恒。终有那么一天，我们坐在摇椅前翻阅时光的故事，故事里的你我，已成为彼此的永远。☺



喀纳斯盛典 ——难忘的暑假新疆之旅

■ 姜皓/特发黎明公司

怀着对大西北神秘西域之地的无限神往，加上女儿因学习课本《葡萄沟》被其诱人描写的吸引，7月份，我们踏上了难忘的暑假新疆之旅。

虽然吐鲁番的葡萄沟是我们此行的“药引”，女儿怀着极大的期待去印证葡萄沟遍地飘香的瓜果，但此行给我们留下深刻印象的却是喀纳斯湖，那神秘、奇美的高山之湖。

新疆地广人稀，我们从乌鲁木齐出发，从东至西，全程要走上800多公里才能到达位于阿勒泰地区布尔津县的喀纳斯，等于从深圳出发跨越几个省的路程了。所以，安心坐车看风景吧。一路上，天高云美、宽广无垠，壮阔美丽的风景洗涤着我们的眼睛和心胸，随便拍张照，背景都是那么干净辽远。美丽寂寞的公路，静静地铺在草原上，只有蓝天白云做伴，那种自由驰骋的感觉让我耳畔回响起了一首曾经非常喜欢的歌曲：

时间加速逃离迷乱的城市
远方的远方在想象中开始
生命本来是一场无止尽的追逐
刹那的交错照亮寂寞的公路
有多幸运遇见最美的风景
原谅我披星戴月只为你歌唱

一路旅途劳顿后，临近中午，到了我们向往已久的喀纳斯国家地质公园。一进园就要换乘里面的区间车。车在蜿蜒盘旋的山道上行进，沿途的锦秀风光让人目不暇接。高山草甸、原始森林，而且那大片的绿色不是单调的同一种绿，有深色的

松树绿和浅嫩的草原绿交织错落，美得那么有层次。下车后，有人选择游船，而我们喜欢步行，用自己的脚步去丈量喀纳斯的美。在码头处，眼前一片碧澄的湖水与天空相映成趣，湖边是层层叠叠的松树，树后是不高的雪山之峰，那一条条白色的雪线，像随意地缝在山峰之上。随便走走看看，就发现一汪小的清湖，湖边围绕着青草野花和绵延的山体，湖的对岸有2所非常惬意的三角尖顶房，橙红的屋顶配上白色的外墙，充满了浓郁的欧洲风情。湖边修有一条弯曲的步行道，我们沿着这条画中之路前行，发现前面的湖面变成碧蓝色，映衬着湛蓝如洗天空的颜色，还有悠然飘浮的云朵，山坡树木，都无比清晰地倒映在湖面上。湖面上除了露出一些水草，还飘浮着一层植物掉落的叶子，就好似人世间的美全部浓缩在这一幅画卷中。事实上，旅行结束整理照片时，也发现这一潭高山湖面拍出的照片，几乎是此行中最唯美的画面。

接着，我们去了图瓦人家拜访。图瓦人全国只有3000多，聚居在3个村子，还保存着比较古老的原始生活状态。图瓦人房子很有特色，全部用原木搭建，不用钉子，冬暖夏凉。我们观看了图瓦人表演的特色弹唱等表演，最后，一位小伙子给我们跳了一支《鸿雁》，舞姿太潇洒伸展了，或站或跪，两臂打开，苍劲有力并富有节奏地上下摆动，就像草原上的苍鹰在尽情地翱翔。那奔放、豪迈却又不失温情的舞蹈风采，霎那间惊艳了全场，我感觉自己身体的细胞都不安分地想跟他同舞。

下午，我们坐上越野车，奔赴黑湖。黑湖是开发时间不长

的新景点，大车无法进入，我们4人一车，跟着司机朝深山开去。前面一段路况还好，草原上已被车辙轧出两道痕迹，算是有路的。可中间一段路况就很颠簸了，小石子、溪水，完全是没有开发出的路，就这样边颠簸，边观赏着车外原始的风景，40多分钟后，到了黑湖，每个人都被眼前的景象震撼了！这是一片山口，无比开阔，我们就站在几座山峰交汇处的一片比较平坦的地带。风放肆地呼啸，仿佛要把人裹挟到另一个地方，吹得人很快就冷到透骨。可置身在这片巨大的山体怀抱，眼前的景致是那样不可思议地壮阔。从山口向下望，有一片稍低洼的地势，一片不大的湖水静静地躺在这2000多米海拔的群山山坳中，神秘、奇妙。若不经历一路的辛苦，又怎么可能得见黑湖静谧冷峻的真容呢。站在这片除了天就是山的世界，会忘了自己和世俗的存在，所有世界就是山峰连绵与天高云淡，而且没有任何遮蔽与阻挡。我第一次这么近距离地看到雪山，大片大片的纯白色，或成线或成点，铺在那黑色的山峰之上。在西藏，我看过的雪山都是那么悠远，可这黑湖边上，草原之上、湖水之滨的雪山却是那么清晰，仿佛触手可及。雪山此刻不再高傲，不再冷漠，变得亲近起来，它毫不吝啬它的巍峨与壮丽，而是尽情地呈现在人们眼前，让人从仰视变为几乎可以平视。它如此神奇伟大，赐给人们如此震慑灵魂的风景，让人学会了欣赏、赞叹，更学会了谦卑。

就在这样狂风劲吹、游客很快就被冻得身体僵硬的地方，竟然还有几座毡房，一个2、3岁的小女孩走出毡房，就在这苍凉、雄浑的天地间独自玩耍，那画面，直击人的心灵。倔强坚韧的游牧人啊，实在是逐草而居、无所畏惧！

停留了大概半个小时，几部越野车一起返程，回到喀纳斯村。之后继续乘车上山，而这次的目的地才是喀纳斯湖。坐车盘山而上，1个多小时后才到达一座山脚，从此处往上爬，将到达观鱼亭——俯瞰喀纳斯湖全景的最佳观景点。我们一行人

毅然选择了这个自费项目，既然来了，怎能不去尽览这著名的高山湖泊呢？辛苦地登上1000多级台阶，边走边俯瞰，喀纳斯的神秘面纱逐渐揭开，我们不住地发出啧啧的赞叹，继续拾级而上，变换一个角度观看，又再度发出同样的感叹，直到登上最高点海拔2030米的观鱼亭，整个湖泊越来越清晰地向我们全面展开。苍松翠柏、层峦叠障，苍山峻岭、沟壑滴翠；远处白雪皑皑、巍峨雄壮的冰峰，气势磅礴，浩瀚无垠。中间静卧着一潭碧蓝的神秘之湖，湖泊弯曲伸展，形如弯月，湖水的蓝就像画家精心调过的那样特别，自然得过于浓郁，浓郁得不失自然。它又象一块巨大的碧玉，晶莹、温润到不像是可以流动的液体。蜿蜒曲折的蓝色缎带被两岸的山峰侠义地包裹着、呵护着，就让它久远地、不受打扰地依偎在这远离尘世的群山怀抱中。喀纳斯的美是种令人惊艳的绝美，可它又给我一种谦虚温婉之感，虽然它有足够骄傲的资本，但它却把全部壮丽不做保留地呈现给不辞辛苦的人们！如此的湖光山色、美不胜收，如非身临其境，让人很难理解它的真实存在，因为自然把这里塑造得太过美如仙境、荡气回肠，比任何一位画家或雕塑家精心绘画或雕琢出的艺术品都还要完美！大爱，高贵又亲切的喀纳斯！离开了你，我是否将对天下美景都免疫了呢？

这次新疆之行，是非常难忘，充满赞叹与惊艳的旅行。瑰丽、壮美的自然奇景让我们感叹大自然如此的慷慨馈赠，所以需要人们回报崇敬、珍惜与感恩，保护它、珍惜它、守护它，而不是肆意地开发与破坏。这一路上与女儿的交流中，我也发自内心地告诉她，希望让这些想法植根于她年幼的内心：大自然的美，需要人类尽力去保护，在行走中，只留下欣赏与脚印，让那些无与伦比的自然杰作能够永恒存在，供我们的子孙后代一辈辈地欣赏下去……

铭记历史，守望和平

■ 刘斐琳/香蜜湖度假村有限公司

今年9月3日为“中国人民抗日战争胜利暨世界反法西斯战争胜利70周年”纪念日，胜利日举办大阅兵。这一天，我们全家人早早醒来，就为了坐在电视机前，等待着这个激动人心的时刻。虽然这是我第三次观看大阅兵，但心情依然激动不已。这一天，北京天安门是全世界的焦点，也是中国13亿人民的期待。

打开手机微博、微信朋友圈，满满的都是阅兵的图片在刷屏，五星红旗成为唯一的色彩，人们用各种发自内心的话祝福祖国：“以祖国为荣”、“为祖国骄傲”、“为自己是中国人感到自豪”……今天，中国人民更多的是激动、感动、震撼，也让我们再一次见证了中国人民的团结一心。

上午10点整，56门迎宾礼炮齐鸣70响，嘹亮的《义勇军进行曲》响彻整个天安门广场，鲜艳的五星红旗在天安门上空高高飘扬。习近平主席发表重要讲话强调：历史不会因时代的变迁而改变，事实也不会因巧舌抵赖而消失。这是为了警告那些罔顾事实、篡改历史的人，中国早已不是过去积贫积弱之民族；这是为了提醒我们的同胞，铭记先辈们的牺牲，铭记今天和平生活的来之不易；这是为了讴歌无数先烈浴血奋战、穷其生命追求民族自强的精神。

阅兵方阵中，走在地面方阵之首的是抗战老兵乘车方队。昔日的抗战功勋，这些老兵，是从枪林弹雨中走出来的战士，更是从苦难辉煌中奋进而来的英雄。抗战老兵永远不会被历史忘记。在中华民族面临生死存亡，华夏文明面临毁灭危险的时，正是这些战士挺身而出，迎着侵华日军的炮火前进。这些白发苍苍的老兵坐在汽车里，用微微颤抖的手行军礼时，那种依然坚定无畏的眼神让我感动，老兵为国家为人民做出的贡献，为我们创造的美好家园，祖国和人民永远不会忘记。

紧接着，一支支受阅英模方队徐徐映入大家的眼帘，他们的脸上显示出威武庄严的神情，一个个昂首挺胸，精神抖擞，迈着整齐一致的步伐走过天安门广场，



接受祖国和人民的检阅。这些“永不磨灭的番号”依次是：“狼牙山五壮士”英模部队方队、“平型关大战突击连”英模部队方队、百团大战“白刃格斗英雄连”英模部队方队、夜袭阳明堡“战斗模范连”英模部队方队、“雁门关伏击战英雄连”英模部队方队等……踏着先辈的足迹，革命薪火代代相传，英雄的精神持续照亮中华民族的前程。

习近平主席曾经说过，一个有希望的民族不能没有英雄，一个有前途的国家不能没有先锋。包括抗战英雄在内的一切民族英雄，都是中华民族的脊梁，他们的精神和事迹都是激励我们前行的强大力量。从抗战英雄那里接过“珍爱和平、铭记历史”的接力棒。我们不为仇恨，只为铭记历史，守望和平。这是中国人民维护世界和平的坚强决心和不可动摇的原则立场的宣示。



选择

黄岩珍 / 特发黎明公司



有3个人要被关进监狱三年，监狱长给他们3人每人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了3箱雪茄。法国人最浪漫，要了一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽的女子手里牵着一个孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！”

相信看到这里，大家都有所感悟。三个人的不同选择，造成了三年后三个人不同的人生。首先这也说明了选择的重要性。可能在监狱里你们羡慕法国人有美丽女人的陪伴不会在三年的监狱生涯中孤单，但是等他出狱后除了女人孩子他还有什么？而选择雪茄的人要了雪茄却连火也没有，三年下来一无所有。人生并不是一帆风顺的，在这条布满荆棘的道路上，存在着不少需要我们去选择的地方，就像这三个人，因为犯错而受到惩罚，但是却拥有了一个可以选择的机会，前两个人的选择，即时享乐虚耗三年的光阴，出狱的时候一无所获。而第三个人，要了一部可以沟通外界的手机，不断汲取着新的信息，在出狱的时候收获了事业上的成功。

世界不是围绕一个人转的，它在几十亿人们的推动下，不断在发展在强大。所以时间不会停滞不前。世界在变，周遭有了新的事物，新的信息，有着新的趋势。我们在一岁岁成长，电脑手机在一代代更新，中国在渐渐强大，新的发明层出不穷。有的人登上了事业的巅峰，而有的人还在贫穷挣扎。还记得高中政治课学的知识吗？一切事物都处在永不停息的运动、变化和发展之中，整个世界就是一个无限变化和永恒发展的物质世界，发展是新事物代替旧事物的过程。国际上排名前500的公司，他们的总裁大多都过了天命年龄，这些公司的发展和壮大就是因为他们不断接受新事物，不断在学习在创新，才能在这个优胜劣汰的社会存在并且壮大。消极颓丧不思进取的态度，将会很难跟上社会的脚步。

作为公司的一员，我们需要用发展的眼光去对待问题。我们要去学习、要去接受新事物，甚至还要去创新。周遭是一片竞争，市场的瞬息万变是我们面临的一个个挑战。接受新事物学习新事物，生命不息学习不止。

“人的一生应当这样度过：当回忆往事的时候，他不至于虚度年华而痛悔，也不至于因为过去的碌碌无为而羞愧”……

舍得

刘伟洁 / 特发黎明公司



中国古语里有很多解释“舍得”的话，例如：“舍不得孩子，套不着狼。”简单明了地解释了有舍才有得的道理，虽然道理很简单，但真正做到，却实属不易；或者为了有所“得”，怎么“舍”地有意义。

生活中处处需要我们做选择，成长的无数次经历告诉我们，只有真正去倾听内心的声音，做出的“舍得”才会真的有所“得”。

老鹰训练其幼子时，在很多人看来是十分残酷狠心的，老鹰在其幼子翅膀还未长成、坚硬时，就将幼子从悬崖上推下，让幼子绝壁逢生，所以成熟的老鹰才能拥有翱翔苍穹的翅膀。老鹰舍弃了对孩子的溺爱，赢得了孩子坚强的一生，这是明智的“舍得”。而老鹰的蜕变过程是十分痛苦与残忍的，老鹰将自己的羽毛一根根拔掉，鹰喙在坚硬的崖壁上敲掉，换来了鹰的重生。鹰舍弃了自己已有的成就，换来了更加美好的未来，这是智慧的“舍得”。然而，生长在食物链最顶端的人类却往往不明白，我们常常不忍让自己的亲人受到挫败，于是保护过度，殊不知这样的安逸是剥夺了他们成长的机会，这样一个很简单的“舍得”道理，却很少有人真正懂得，能像鹰那么冷静与果断。同样，在追求自身价值的过程中，我们往往在面临一个新的选择时迟疑不决，因为现在拥有的一切牵绊住了我们前行的脚步，舍弃不下自己以往赢得的成就，所以迟疑不能向前。却不知道

往往当我们卸下一切，重新出发时，会有更好的未来。

宫崎骏电影《千与千寻》里的一个镜头让我印象深刻，千寻在小白的帮助下救出了自己的爸爸妈妈，在临走之前，小白对千寻说：一直往前走，千万不要回头，万一你忍不住回头了，你们都走不了了。千寻慎重地点了点头，带着自己的爸妈，一直朝前走，对于身后的世界再没有回头看一眼。很多人说，千寻很冷酷，一丝都没有留恋那里的世界，毕竟那里有她的恩人小白，有她的朋友，有非常喜欢她的汤婆婆的小孩，她竟一次头也不回地离开了，未免显得太过冷酷无情了。然而，千寻并非冷酷无情，只是她明白，她所选择的未来，容不得她留恋那里的一切，只有她舍弃了那里的一切，她才能换回她所要的生活，选择时候的种种诱惑，稍稍不坚定，就不会成功，不会得到自己想要的，正是明白了这一点，千寻才会如此果断。稍稍问一问自己，当你是千寻的时候，能做到那么坚决的舍弃一切吗？生活中，其实我们也会面临着许多非常难以取舍的决定，但是，只要我们坚定自己所追求的东西，必定可以做出正确的“舍得”。

乐观的人生态度就是相信“有舍才有得”，“塞翁失马焉知非福”。勇敢选择自己想要的，舍弃那些羁绊住你前进的一切，就是正确的“舍得”。

乡绿

■ 许丽玲/华丽公司



绿！极目的翠绿，是我对儿时故乡的记忆。

那时，我的家乡还是一个很小的乡村，村子人口不多，房子也都是老式的平房，一条几米宽的小路贯通全村。而我家，刚好就在村头，也在小路的尽头。

还记得在我家宅子前面，有一处十几米长、一米多高的小土丘。土丘的历史已不可考，打我懂事开始，它就已经在那儿了。从土丘残存的一些黄色的竹子头可以看出，这个地方曾有过一整片翠绿的小竹林。只是随着历史的变迁，小土丘并没有被完整地保存下来，成片的小竹林也只剩下东西两头几丛竹子仍在顽强地向上生长着。风摇翠竹，虽不能见竹林如海翻滚般壮阔，但听“竹声萧萧”也别有一番韵味。

在宅子前面，竹林旁边，还有一处不得不提的风景，便是那棵如巨伞般的老榕树。老榕树到底有多老，我无从得知，因为就连老一辈人也说不清楚它到底有多大岁数。榕树虽老，但它的主干并没有想象中那么粗壮。但即便如此，还是需要两个大人的臂长才能完全地环住树身。老榕树生长得非常茂盛，特别是它的树干，又长又粗的，宛如巨人的手臂般向四面八方伸展开去。那一条条垂挂在枝干上的“气根”，细细长长的，犹如少女的长发般，总是随着微风轻轻地在空中飘荡。还有那繁茂如衣的叶子，郁郁葱葱，蔚然成荫。这棵榕树可

以算得上是我童年的玩伴了，闲暇无聊之时，我总爱同临近的小伙伴们在那矮矮的树干上爬来爬去。有时还会抓着那些“气根”牢牢地打上结，然后一把跳上去，把大榕树当成秋千架，“气根”当成秋千，来来回回地晃荡着。

在竹林和榕树的后面，原本有着一面长长的围墙，经过岁月无情的冲刷，到我出生之时只剩下了半面残妆。不过，断垣残壁虽有些不堪，但在那残破的半壁之后，却有着另外一番风景。抬眼望去，一片绿茫茫的农田尽收眼底。农田中，不少农夫正在辛勤地灌溉着。而农田的边上，则稀稀落落地散落着几户人家，每到傍晚时分，几缕炊烟袅袅升起，为这个美丽宁静的小乡村凭添几分诗意。

在成片的农田与那三三两两的人家之间，隔着一道窄窄的、浅浅的溪水。农夫灌溉农田时用的水，便来自这条小溪。小溪沿着一片片农田，绕过老宅子的侧面，向村子的另一头延伸而去。“一水护田将绿绕”，我想用王安石的这句诗来表达眼前的美景，是再适合不过的了。

这条缓缓流动的溪流是从何处来的，我并不是很清楚，不过溪流到了这里算是到头了。记忆中，这条小溪的水总是清澈见底，连水里的沙石都能看得一清二楚。溪水潺潺地流动着，那哗啦啦的流水声，像是一首古

老的歌谣，飘过村头每户人家的门口，飘过一碧千里的农田边上，穿过弯弯的拱桥底下，向那散落在老宅子对面的几户人家流淌而去。

我最爱在傍晚时分漫步到小溪边，呼吸着小溪带来的清润空气，仿佛心情也能变得新鲜起来。小溪边上杂草丛生，农夫们在草丛间挖出一条条井然有序的小水沟。水沟里常见的要数那一条条小小的蝌蚪了，每当夕阳斜挂的时候，小伙伴们就总爱带着大大小小的渔网和瓶子到这里捞小蝌蚪，有时还可以看到一些老人家站在拱桥上钓鱼。小的时候我自然是不理解他们为何总是能一动不动地在那里站上几个钟头，若是钓到了鱼那还算有些值得，但经常他们都是无所获。现在回头想想，或许他们钓的并不一定是鱼，而是在钓一番悠然自得的情趣吧。

要说我最喜爱的风景是什么，我想我最喜爱的还是站在弯弯的拱桥上，看夕阳西下时绿色与金色相互碰撞、缠绕、融合后所呈现出来的美丽景色吧。

火红火红的太阳斜斜地挂在远处的山头上，余热渐渐地散开，只剩下一些余晖淡淡地照在身上，反倒有着一一种舒适的感觉。虽说是“夕阳无限好，只是近黄昏”，可我却认为只有在黄昏的时候，才能看到如此美丽的夕阳。看那红色的夕阳带着满天的霞光倒映在清澈

的溪水里，犹如夕阳向溪里坠落，砸碎了满溪的光辉，泛出了无数炫目的粼光。而就在那些金色的粼光中，一层层葱翠的浮萍也跟着波光旋转起舞，一波一波地向外飘荡而去。不仅如此，在那粼光之上，还有一叶扁舟与之共舞。而在扁舟之上，总有一位带着斗笠的姑娘在溪中打捞着细碎的浮萍。

几缕炊烟轻轻地漫过小溪，向不远处一望无际的碧野中飘然而去。仿佛是闻到了炊烟的味道，在田野里劳作的农夫抬头望向了炊烟飘来的方向，他们憨厚一笑，歪着脑袋往不甚干净的胳膊上蹭了蹭，弯下腰拾起田里的锄头，一把扛在肩头，踩着有些疲劳的步伐，走出碧波荡漾的田野，朝着炊烟的方向快步地离去……

这就是我对故乡的记忆，如梦幻般美轮美奂的乡间景色，它就像是一幅恬静的田园风光图，深深地烙在我的脑海深处。

如今，再次站在老宅子前面，却再也看不到碧波千里的田野，小桥流水人家也早已不复存在。夕阳依旧西下，却只徒留下那首古老的歌谣飘散在尘烟之中。◀



早樱 (二首)

■ 韩阳/特发物业公司泊林花园管理处

那是春天的裙裾，
飘落，
在二月的门楣。

那是早春的微笑，
绽放，
在一米暖阳的怀抱。

那是你低垂的眼眉，
浅笑，
在那人的眸子里。

那是被你，
捧在手心的暖。

如梦令

梦探春来花早，
坠入凡尘不晓。
许许话英台，
巧笑嫣然若醉。
不寐，不寐，
窗外落花惊睡。

聚焦经营

01

特发光电以新产品亮相2015年北京国际通信展等3则

作为国内ICT行业“风向标”的北京国际通信展于9月22日在北京国际展览中心拉开帷幕。本届展览会围绕着“互联网+、大数据应用、业务融合”等行业热点问题，以新产品、新技术与新业态集中展示信息通信行业对于社会经济所产生的巨大影响。本届盛会，特发信息光电技术公司以“创新产品”为主题，围绕“互联网+”时代基础网络所面临的全方位挑战和机遇，与行业内技术和市场人员进行了深入交流。

另：9月10-11日，中国投资协会主办的“十三五”电器工业投资机会与投资重点会议在上海举行，特发信息作为电力光缆主流供应商参加此次会议。会议针对“十三五”电网建设规模、方向及智能电网的发展方向、发电设备行业、风电产业等的现状分别进行了专题介绍。特发信息结合电力行业发展情况与参会的专家就未来电网行业发展形势进行了讨论交流，对特发信息了解行业动向和发展规划提供了良好的机会和平台。



再：9月23日-24日，泰国TISI认证机构认证官及华为GTS研发工程师一行赴特发信息东莞光通讯产业园开展TISI标准认证。根据泰国法律法规要求，国外光缆产品必须通过TISI管控标准认证，才能获得允许进口执照。泰国认证官对特发信息的组织结构管理、产品研发能力、质量控制、检验水平、生产环节控制等方面进行了详细的资料审核，特发信息各方面资料均符合TISI标准要求，顺利通过资料审查，进入产品实物审查阶段。

(吴殷实、王晏、吴育才/特发信息公司)

02

马拉维国家电网专家到特发信息参观考察等2则

10月13日，特发信息光通信产业园迎来了非洲马拉维国家电网公司专家一行。特发信息相关技术人员陪同



马拉维专家组实地参观了产业园、生产车间、检测中心等区域，详细讲解了电力光缆各种特性。实地考察后，马拉维专家组对特发信息园区优美的环境、严格的制度管理、先进的生产设备、严格的质量管控给予赞扬。此次参观交流进一步深化了双方合作关系，巩固了市场优势，为双方开展合作奠定基础。

另：9月23日，浙江省电网公司



金华供电局物资公司一行5人到特发信息光通信产业园参观交流。特发信息技术人员向考察团，重点介绍了公司OPGW光缆、ADSS光缆、OPPC接头盒等产品。双方针对OPGW光缆特性以及施工安装注意事项等进行了深入的交流。考察团还实地参观了特发信息光通信产业园、生产车间、检测中心等。本次交流进一步加深了相互间的了解，为日后双方合作奠定了良好基础。

(刘秀丽/特发信息公司)

03

特力开展施工项目联合检查等3则

为进一步推动公司规范化管理，切实加强建设项目动态控制，近日，特力组织由业主、监理、施工单位共同组成的联合检查小组，对在建的

特力水贝珠宝大厦项目进行联合大检查。检查小组分三路从两栋塔楼自上而下逐层检查，认真察看施工现场，详细了解安全、质量、进度、文明施工等情况。从检查结果看，绝大多数专业施工项目各项管理制度健全，安全、质量均在受控状态之内。检查组肯定各专业施工项目在施工管理中取得的成绩，同时针对存在的问题提出整改要求：一是各专业施工项目要高度重视安全生产工作，时刻绷紧安全弦，常抓不懈，确保安全生产无事故。二是要进一步加强质量管理，确保分部分项工程达到质量验收标准。三是要加强协调力度，积极与各单位配合，尽量排除各专业、各工种交叉作业的干扰因素，掌握和调节好施工进度，保障进度目标的顺利实现。四是要维护企业形象，做到文明施工。通过此次检查，特力将根据项目进展情况，对下一步工作进行相应部署，确保项目安全、质量、进度、合约等整体状况得以良好运转，在保证安全生产和施工质量的前提下，加快工程建设进度。

另：为配合特力集团向珠宝产业转型的战略目标，方便重点项目部、珠宝事业部的开展工作，10月8日上午10:08，特力举办简朴的乔迁揭牌仪式，将房地产事业部和特力物业公司办公地址迁至泥岗西路华日大厦7楼，办公新址总占地面积为689平方米。



再：10月1日至5日，特发华日汽车公司参加在深圳会展中心举行的深圳国际车展。此次车展一汽丰田在深圳地区展示了一直以来备受人们青睐的锐志、皇冠2.0T+等近期上市车系，而以节能环保为亮点的双擎卡罗拉也在本次车展上亮相，进入到预售阶段，正式上市时间为10月28日。为了响应丰田的销售政策，在车展活动结束后，华日公司根据自店情况将车展活动模式在店内延续到10月9日，活动期间车辆销数近50台。

(马宝宏、李锡安、庞春扬/特力集团)

04

特发黎明公司物业部开展竞价软件培训等2则

为加强资源性资产租赁管理工作，规范资源性资产租赁行为，9月18日下午，特发黎明公司组织物业部管理人员进行公开竞价软件培训



学习。培训结合公司租赁工作实际开发的竞价软件进行实际操作。该软件需上网运行，可满足委托单位物业租赁中产生两家及以上意向租户进行竞价，在规定时间内如果没有人继续加价则最终价高者得。此软件的上线为落实《特发集团关于建立资源性资产租赁公开竞价机制的通知》要求而进行的有效部署。

另：为认真做好安全防火工作，维护广大租户利益，特发黎明公司安委会加强安全生产巡查，要求各物业片区管理组节假日期间要把安全工作放在第一位，切实提高安全意识。特别是中秋节期间，考虑到中兴路大院周边居住人群中秋风俗习惯对大院仓库区的安全威胁，中兴路片区物业管理公司成立节假日安全工作小组，选派专人负责，明确分工，责任到人，全天24小时不间断值班。当晚在大院内共处理掉落孔明灯19个，其中带火燃烧的2个，确保了大院中秋假日的消防安全。

(黄岩珍、杨红/特发黎明公司)

05

盐田区长吴德林到特发小梅沙检查安全生产工作等3则

9月26日上午，盐田区政府召开全区安全生产工作会，并开展安全生产大检查行动。会后，盐田区委副书记、区长吴德林，副区长乔恒利、刘慧、熊瑛、田孟玉一行来到特发小梅沙旅游中心，了解旅游景点的救援设施设备，并询问景点日人流量、快餐、食品的安全



情况，以及出现紧急事故的救援办法。吴区长要求区城管局及执法大队对景区其进行不定时抽查。



另：8月27日下午，市文体旅游局副局长杨永群以及盐田区旅游局领导一行，对海洋世界的公共游览设施等进行全面安全检查。重点检查园区内“特种设备”的保养维护记录、“海洋剧场”安全通道、“极地馆”内安全通道等，并对公司制定的安全管理制度、应急预案、员工安全培训、消防安全检查记录等一一进行了查阅，对我公司在安全方面所做的工作给予充分的肯定。

再：“关爱水生动物，共建和谐家园”。9月23日，由广东省渔政总队深圳支队海洋局主办，特发小梅沙海洋世界承办的“水生野生动物科普宣传”活动在海洋世界广场揭开序幕。活动主要目的是深入开展水生野生动物保护科普宣传工作，提高全社会保护水生野生动物和生态环境的意识，推动我市水生野生动物保护事业健康发展。省渔政总队指挥处处长齐建军以及市渔政支队、市海洋局等相关部门负责人参加活动。

(顾燕、侯海龙/特发小梅沙海洋世界)



06

龙岗六约社区黄玉煌书记一行到特发地产调研

10月13日，龙岗区六约社区综合党委书记、股份公司董事长、工作站站长黄玉煌、副书记李胜强以及龙塘村委、龙塘分公司等领导一行到特发地产公司调研，参观特发和平里项目。特发地产陈宝杰总经理陪同参观并详细介绍和平里项目建设情况，丁晓东董事长欢迎黄书记一行，并介绍了特发地产的基本情况。双方就共同关注的合作项目进行深入交流。根据公司“十三五”规划发展布局，特发地产把宝安、龙岗、龙华做为未来几年项目开发重点区域，旧改项目开发也是特发地产市场拓展的主流方向之一。此次六约社区领导班子组团到特发地产调研，目的在于增进双方的相互了解，为日后旧改项目合作奠定基础。

(黄胜鹏/特发地产公司)





07

市地铁集团考察组到特发物业公司考察交流等3则

10月28日下午，深圳市地铁集团考察组一行到特发物业公司总部参观考察，双方就人力资源外包项目进行了充分、友好的沟通交流。考察组成员听取了物业公司对华为坂田基地项目、武汉东湖新技术开发区政务服务中心购买公共服务政府采购项目的介绍，公司在管项目、公司资质等相关情况，以及公司人力资源薪酬等相关问题的讲解，考察组对特发物业公司的综合实力及品牌形象给予充分肯定。

市地铁集团近期计划将地铁业务中的窗口服务、引导服务等业务模块外包。因此重点了解了物业公司中标的武汉东湖新技术开发区政务服务中心购买公共服务政府采购项目的情况，对其目前运转、风险控制、相关培训、应急预案进行深度了解，并对特发物业公司在全国首开先河的政务外包管理模式给予非常高的评价。交流会后，考察组一行到物业公司华为坂田基地项目进行了实地考察。

另：集团上海乐山大厦物业位于上海市徐家汇，地理位置优越，

物业租赁价格有较大的增长潜力。但由于该物业建成时间较早，内部装修老旧且无配置家具家电，导致物业租赁价格难以提升。为了充分挖掘该物业的租赁价格增长潜力，提升物业品质，实现物业保值增值，经特发集团批复同意，2015年5月25日，特发物业公司正式启动上海乐山大厦物业的装修改造项目。9月，经过4个多月的努力，上海乐山大厦物业装修改造项目顺利完成，并已有租户入住。改造后，物业内部装修焕然一新，同时配置全套家电及家具，达到精装修标准，租户可以直接拎包入住。租赁价格达到5000元/套的水平，较装修改造前提高了2倍多。

再：9月16日至19日，针对物业管理中停车场管理这一难点问题，公司计财部牵头组织，由财务部3人、停车场软件工程师2人及停车场负责人2人组成检查组，对公司所属管理处和分公司管理的6个经营性停车场的日常工作进行了一次全面检查。检查过程中，检查组查阅了停车场相关内部控制制度、业务流程以及日常工作文件资料，重点关注发票领用、合同单位优惠、免费票、临免车辆、月卡充值及优惠月卡审批等工作的管理流程，发现了一些共性的问题，如存在监管不够严谨、月卡收费标准不一、手动出入车辆记录不够完

善等现象。为进一步加强停车场管理，公司拟引进一套停车场收费记录财务监管系统，将在发展中心大厦管理处先行试用。

(朱坚胜、陈洁敏、何小娜/特发物业公司)



08

特发物业上海分公司在华为项目绩效考核中再获佳绩等4则

10月27日下午，上海华为行政分部组织供应商绩效考核大会，华为公司上海行政分部领导及各位物业行政监管人员，特发物业分公司管理人员参加会议。特发物业分公司在华为上海乾昌、曼卡、代表处租赁物业综合类供应商2014年下半年-2015年上半年的绩效考核中再获佳绩，在各家供应商中名列前茅。

另：9月24日，公司开展对新任命的4位中层管理人员进行转正述职考评，公司领导班子成员、中层正副职人员以及相关各部(室)的员工参加。新任命的中层管理人员对试用期间的工作进行述职，由参会人员结合分管领导的现场评议，对他们进行评价，评价结果作为其能否按期转正的重要依据。

又：10月12日下午，特发物业人力资源部组织各分支机构薪酬预算编制人员举行2016年薪酬预算编制的培训及研讨会。本次培训根据集团关于做好2016年度薪酬预算编制的工作要求，从薪酬预算的结构、预算编制的原则，薪酬预算的编制依据、编制方法，薪酬预算的分析及注意事项等三个方面做了详细介绍。培训进一步规范了公司的薪酬预算编制工作，提升了2016年薪酬预算编制工作的质量。

再：9月28日，特发物业公司工会在会议室举行职业成长与自我价值提升培训，邀请市总工会特邀讲师高谦溢老师主讲，通过寓教于乐的现场心理测验，学习如何界定职场心理健康心理状态，实现职业成长中的自我价值，感受个人价值成长的快乐。公司本部全体员工参加培训。

(林淑燕、朱东梅、周成洋/特发物业管理公司)

09

特发物业发展中心管理处与辖区派出所联合举行安全讲座等3则

为进一步提高发展中心大厦的安全管理水平，普及消防法规及防诈骗基本常识，10月16日下午，特发物业公司发展中心管理处联合南湖派出所辖区友谊警务室，在大厦28楼避难室为大厦管理处全体员工及大厦部分客户进行安全知识讲座。讲座分两个内容：一是消防安全知识；一是防诈骗基本常识。讲座使大厦管理处全体员工和大厦客户学会了在发生火灾时如

何报警、如何逃生自救及平时工作生活中防诈骗等基本常识，提高大家的安全意识及防范意识，为大厦的安全管理生产起到积极作用。



另：近期，罗湖区都市名苑及金地网球中心相继发生高层楼宇火灾，致使全市消防等级不断升高，也时刻考验着全市的消防防控能力。特发小区管理处为了提升业主及员工的消防安全意识，加强义务消防队处理消防突发事件的能力，在“119消防安全工作日”来临之际，于10月22日下午15时在小区篮球场举行消防实战演习，演习得到物业公司高度重视，社区工作站、街道办安监科也给予大力支持及配合。演习结束后，公司分管领导对本次演习进行总结及分析，希望涉及安全重点岗位的员工们都能积极主动做好预防工作，提高消防意识和应急处理自救能力，坚持对业主高度负责的态度，时刻关心业主的生命财产安全。

再：9月30日晚21:04，东莞华为南方公寓安全部人员恪尽职守，与盗贼斗志斗勇，通过启动布控预案，将一名偷车盗贼一举捉拿。他们用实际行动诠释了自己的岗位职责与态度，维护了小区的生命财产安全。安全员爱岗敬业的精神得到了分公司领导和华为行政分部监管的首肯与称赞。

(李泽辉、周琼、李艳丽/特发物业管理公司)

聚焦经营

央行新政落地：不限购城市有银行执行购房首付2.5成

9月30日，央行、银监会宣布：在不实施“限购”措施的城市，对居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款，最低首付款比例调整为不低于25%。业内人士分析，今年以来一线城市和部分二线城市的房地产市场较火，但多数三四线城市仍持续低迷，管理层不断放松楼市政策，意图刺激更多三四线城市房地产市场。此外，首套房首付再次降低，也有可能对投资市场起到一定推动作用。

国土部：不动产登记细则已初步具备出台条件

日前召开的不动产登记工作第四次部际联席会议通报了《不动产登记暂行条例实施细则》起草、征求意见情况以及各地不动产登记工作进展。依照《不动产登记暂行条例》要求，国务院国土资源主管部门会同有关部门制定的条例实施细则的法定程序目前已经基本完成，出台实施条件初步具备。

10月起深圳可申办房地产典当抵押登记

根据深圳市规划和国土资源委员会关于典当当事人申请办理房地产典当抵押登记有关事宜的通知，申请办理房地产典当抵押登记的典当企业，其经营范围应当包括房地产抵押典当业务；申请办理房地产典当抵押登记的当户，应当为抵押房地产的登记权利人。另外，申请办理典当抵押登记的，必须是已经办理《房地产证》的市场商品房。该《通知》自2015年10月1日起施行，有效期5年。

深圳“普通住房”标准上调

深圳市规划国土委9月24日发布最新公告，从今年10月1日起，调整深圳享受优惠政策普通住房标准。新标准以十个区域为划分单位，仍以总价进行核算，全市平均上调28%，调整依据上年度住宅市场价格变化情况测算得出。

深圳二手房评估价最高涨六成

从10月起，深圳二手房执行新的评估价。深圳六个区域的二手房新评估价大部分增幅达30~50%，个别盘达到60%，购房成本或增加2%。业内人士表示，目前深圳住宅优惠政策仍在持续，政策环境仍宽松、稳定，评估价例行更新尚不足以影响市民购房决策。

国有房企密集发布转型战略

10月14日，三家国企发布消息，中化集团下属的方兴地产正式更名为“中国金茂控股集团有限公司”；华远地产落子天津，在京津冀协同发展的背景下规划布局；远洋地产认购中国华融资产管理股份有限公司总价约53亿港元的股份，成为中国华融在香港联交所H股IPO的最大基石投资者。停牌近5个月的招商地产在9月公布“世纪重组”方案，控股股东招商局蛇口控股以吸收合并招商地产的方式实现再上市。重组后的招商局蛇口总市值有望超过万科与绿地，成为A股今年以来力度最大的房地产行业国企改革案例。

深圳首套房贷利率多现9.2折优惠

近期深圳多数银行陆续降低房贷门槛，大部分银行首套房首付回归3成，主流房贷利率均低至9.2折。除了邮政储蓄银行之外，其余二套房首付仍需7成，利率普遍上浮10%，仍执行“认贷不认房”政策。

深圳不动产登记中心挂牌

深圳市规划和国土资源委员会9月22日宣布，即日起全市实施不动产登记，深圳市不动产籍管理和测绘

局挂牌成立。同时，深圳市不动产登记中心取代原来的房地产登记中心，具体承担全市不动产登记工作。按规划，深圳将在2017年实现不动产籍信息共享和依法公开查询。

深圳市住房建设局：第四季度将供应2700套安居房

今年第四季度，深圳市住房建设局将面向安居型商品房在册轮候人配售三个项目，共计2700套安居型商品房。其中，嘉悦山花园项目位于龙岗区坂田街道，房源总套数为288套，配售基准价约13299元/平方米（毛坯）；和平里花园2期位于龙华新区大浪街道，房源总套数为1000套，配售基准价约10418元/平方米（含装修）；中海锦城花园位于龙华新区民治街道，房源总套数为1412套，配售基准价约10418元/平方米（含装修）。由此，深圳今年的保障性安居工程年度计划可以超额完成。

光明新区下月出让商业服务业用地，起始价为1.2亿元

据深圳市土地房产交易中心消息，位于光明新区田寮玉律片区的A603-0388宗地将于下月公开挂牌出让，挂牌期自11月6日起至11月18日15时止。据了解，该宗地土地用途为商业服务业用地，土地面积4622.85平方米，建筑面积13870平方米，土地使用年限为40年，挂牌起始价为1.2亿元。

国家旅游局通报近期5A级景区核查情况

10月9日，国家旅游局在京召开新闻发布会，规划财务司司长彭德成通报了近期5A级景区核查情况。河北省秦皇岛市山海关景区被取消5A级资质，对云南省丽江市丽江古城景区、广东省佛山市西樵山景区、江苏省南通市濠河景区、浙江省杭州市西溪湿地旅游区、上海市东方明珠广播电视塔、北京市明十三陵景区等6家5A级景区给予严重警告，并公开通报，给予6个月时间整改。

国庆假日全国共接待游客5.26亿人次

根据全国31个省、自治区、直辖市分别对辖区内的接待规模和效益的统计调查结果，全国共接待游客5.26亿人次，按可比口径，比2014年国庆节增长10.7%；实现旅游收入4213亿元，增长17.9%。在全国接待的5.26亿人次游客中，过夜游客（仅限于住在宾馆和旅馆招待所）为1.14亿人次，增长14.7%；一日游游客为4.12亿人次，同比增长9.8%。

国家旅游局十一受理旅游投诉举报534件

据统计，9月29日12时至10月7日17时，国家旅游局共接到投诉举报534件（含12301服务热线收到的投诉举报281件，占总数的52.6%）。其中，国内游475件，占总数的89%；出境游58件，占总数的11%。截至目前，534件投诉举报，已结案269件，265件正在办理中。

广铁迎来史上最大客流，10月1日至7日共运客930万人

今年国庆黄金周，广铁集团迎来史上最大客流，10月1日至7日共运客930万人。其中，10条高铁运量占广铁总运量的六成，发送量超过560万人，同比增长22%。10月1日当天，广州南站的旅客发送量超过20万人，为历年春运、暑运、十一黄金周运输期中最高。今年国庆节迎来开站以来最大客流，全天停靠动车组高达570列，数量为全国之最。

旅游行业
动态

印尼前8月国际游客增长2.87%，中国游客居首

据联合国世界旅游组织公布，今年1至8月份，全球旅游人数增长4%，其中印尼的国际游客人数增长2.87%，而印尼的国际游客中中国游客人数增长20.74%为最高。

印简化对中国人旅游签证安全审查，3日之内可拿签证

印度《经济时报》报道称，自印度政府开始向中国公民发放电子旅游签证以来，现在日申请量已近300人。印度内政部决定简化安全审查流程，情报部门将在线审查申请资料，以确保中国公民3日之内可以拿到签证。

秦始皇兵马俑博物馆入选全球前25大博物馆

近日，猫途鹰公布“2015年旅行者之选：全球25大博物馆榜单”，该榜单是基于过去12个月全球千万TripAdvisor用户针对博物馆所提交的点评内容与数量计算而来，统计范围包括亚洲、欧洲、美洲、非洲及大洋洲等地区，反映全球游客在过去一年里对于世界各大博物馆的喜爱程度和最为直观的游览体验。其中，中国西安秦始皇兵马俑博物馆异军突起，成为亚洲唯一进入全球前25名的博物馆。

泰国11月推出半年多次往返旅游签证

泰国外交部官方脸书主页发布声明表示，为推动泰国旅游业发展，积极应对即将实现的东盟一体化进程，泰国将向外籍游客提供多次往返旅游签证。该签证于今年11月13日起正式提供办理，允许游客在6个月内多次出入泰国，但每次在泰停留时间不得超过60天，签证费用5000泰铢（约合900元人民币）。

旅游业互联网准入将全面放开

在9月22日举行的2015中国“旅游+互联网”大会期间，国家旅游局与中国电信、中国移动、中国联通三大电信运营商以及阿里巴巴、腾讯、百度三大互联网企业分别签订了战略合作协议。国家旅游局相关负责人透露，已正式下发关于实施“旅游+互联网”行动计划的通知，将实行旅游行业互联网准入零负面清单制度，允许各类互联网主体依法平等进入旅游行业。



激情岁月 历久弥新

“特区35年，特发34年”。记载特发历年活动留影的这些老照片，清晰再现了特发34年风雨历程，闪耀几代特发人在不同时期的光芒和才艺.....撷采刊出，细细品味，激情岁月，历久弥新。





激情岁月 历久弥新

