

# 盛年特发

# 筑梦路上

## ——热烈庆祝特发

## 集团成立35周年

### 特发那么美——我想和你

### 来一场说走就走的特发行

美是什么？在诗意中，美是青砖古瓦绿草掩映，碧水蓝天自在游鱼，莺声燕语柔情缱绻；而在特发，美是特发人如数家珍的创业宏篇，匠心匠行的平凡坚守，迎难而上的开拓进取，静水流深的长远构建，是特发人在责任与担当中迈向转型升级的铿锵步履.....

特发那么美！我想和你来一场说走就走的特发行，一起领略盛年特发的醇美与芬芳！

我想和你一起漫步在特发小梅沙的海滨栈道，听鸟鸣啾啾，看游人嬉戏，感椰林阵阵，观海涛滚滚，击翻腾碧浪。我正青春，你正盛年，岁月正好！

我想和你一起将负重的身心放逐于深高绿茵场上的处处草坪间，在这片得天独厚的“城市绿肺”上，曾有你潇洒挥杆的竞技身影及运动带来的康体快感。

我想和你一起徜徉于香蜜湖的棕林道上，透过斑驳的光影，看尘微中执着的坚定，静待国际化、现代化创新型城市金融街区的蝶变。

我想和你一起坐在特发信息东莞寮步产业园的青石边，看着特发旗帜在晨曦中飘扬，在那里，车间工友们的欢声笑语，萦绕耳畔；设备运转的轰鸣声，昼夜不息，光纤光缆正于此走向世界.....

我想和你一起参观招商中的特力水贝珠宝大厦，这座处处体现着现代科技感与未来感的大厦，是水贝这块聚宝之地升起的一颗熠熠生辉的明珠。

我想和你一起驻足于特发黎明谧清安检产品旁，体味极致工匠精神，感受前沿科技，畅想特发将要护航的蓝天。

我想和你一起走在华为或阿里巴巴的园区，看中国物业百强企业的服务先锋们尽显特发物业人用心服务的极致风采。

我想和你一起伫立特发和平里之顶，指点江山，看万丈高楼崛起，一起领略“云峰登高处，心归和平里”的开拓者意境。

我想和你一起重返发展中心大厦办公，在岁月沉淀的时光里，这座全国首座钢玻璃幕墙架构的大厦让我们依稀读懂了那些特发奋斗者的青春年华。

特发那么美，我想和你一起，把青春书写进特发的华美篇章里，感恩特发给了我们翱翔的蓝天，感恩那一切的过往陪伴我们一路走来；我只想和你一起，匠心匠行，用心创造，让一日一日平凡的坚守，变成一句一句铿锵的誓言，化作一首首闪光的诗篇，开启盛年特发更加美好的明天！

2016年，特区36，特发35！正青春，正盛年！我想和你一起共庆特发司庆！





**编委会**  
 主任：张俊林  
 副主任：张建民 林婵波  
 编委：王宝 吕航 袁洪章 郑海天 陈培源  
 朱振声 丁晓东 高天亮 周树达

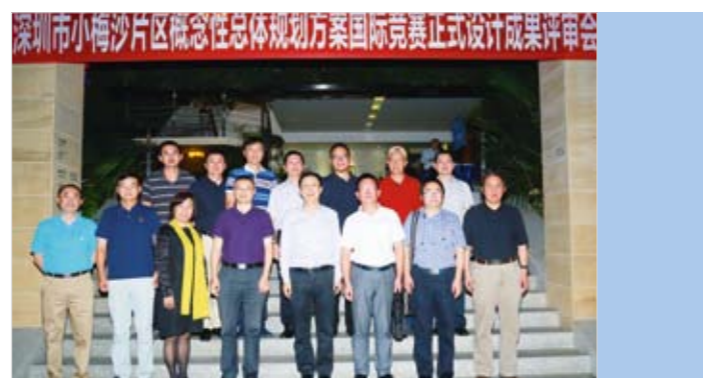
**编辑部**  
 主编：林婵波  
 副主编：陈忠炼  
 责任编辑：张正治

地址：深南大道1006号深圳国际创新中心A栋29、30层  
 电话：(0755) 82089011 82089085  
 传真：(0755) 82089099  
 邮编：518026  
 集团网站：www.sdg.com.cn  
 E-mail：tefa@sdg.com.cn  
 特发微信公众号二维码：



主管主办：深圳市特发集团有限公司  
 登记证号：粤内登字B第10250号  
 印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司  
 内部资料 免费交流

本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，请您即联系本刊，即付稿酬。



## 目 录

### 公司要闻

- 03 ..... 集团荣获我国2015年度省级监管资产总额大于100亿元企业财务绩效评价全国第一名
- 03 ..... 集团举办《中国共产党问责条例》专题学习辅导讲座\张旭生
- 04 ..... 市国资委领导考察香蜜湖湖区安全生产工作\易达生
- 04 ..... 倾听企业心声，共解发展难题——综合开发院及盐田区发展研究室领导到特发小梅沙旅游中心调研座谈\李珺
- 05 ..... 特发和平里花园二期安居型商品房圆满入住获点赞，喜迎业主入住\朱蓉蓉
- 06 ..... 特发集团组织的深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛评选结果揭晓\徐珏
- 07 ..... 小梅沙整体开发项目亮相深圳市房博会\徐珏

### 特别报道

- 08 ..... 向世界递交一张独具代表性的中国物业管理名片  
 ——特发物业全力护航G20杭州峰会向世界呈现最美阿里\赵新语 谢正兰 董赛娟 陈燕 李冠勋 姜萍
- 15 ..... 协同 奋进 成长——特发物业召开G20杭州峰会服务保障工作总结暨表彰大会\黄君

### 管理精萃

- 16 ..... 克服阻力，排除万难，消除安全隐患——香蜜湖食街天然气改造圆满完成经验全面推广\周梅
- 17 ..... 提升品牌影响力，促进企业经济发展\张伟氏

### 创新·创业

- 20 ..... 特发物业实施混合所有制改革成效显著\特发物业管理公司
- 21 ..... 精耕细作，科学量化——谈特发信息光缆事业部精细化管理\罗丽芬
- 22 ..... 企业微创新两则\秦强 张葵生
- 23 ..... 业务创新，提高用户体验\孟令瑶

### 行业分析

- 24 ..... 大数据的价值及在房地产中的应用\张梅

### 两学一做

- 25 ..... 扎实开展“两学一做”，下基层，送党课\周爽
- 25 ..... 锦绣河山，廉洁护航\华嘉堃
- 26 ..... 如何做一名合格党员之我见\梁杰庭

### 商海职场

- 28 ..... 公司律师——集团法律事务工作的“内务”部队\黄越天
- 30 ..... 浅谈企业需要什么样的绩效管理体系\李宇峰
- 32 ..... 从丽铂飞珠宝广场发展透析珠宝行业终端渠道变革\胡星航
- 33 ..... 从Pokemon Go浅谈楼市\闫小团

企业文化

- 34 ..... 拼搏争先，健康向上——集团与物业公司员工举行徒步健行联谊活动\赖赐纳
- 35 ..... 特发小梅沙旅游中心举办“员工大讲堂”活动\方瑞程
- 35 ..... 传承企业文化精神，见证公司辉煌发展\姚金福

基层一线

- 37 ..... 优质商户的引进带来物业价值的增值等2则\肖文杰 方苗 朱妍
- 38 ..... 经过G20洗礼的特发会务接待团队\乌日娜
- 40 ..... 代驾让我与华日丰田结缘\孙小丽
- 42 ..... 做好文秘工作要“三心”“两勤”\王钰

经营视角

- 43 ..... 特发信息参展第18届中国国际光电博览会等3则\王平 王传琦 葛丽华 徐常志
- 43 ..... 特发信息举办华为企业文化培训等2则\黄烨 陈明刚
- 44 ..... 特力参加2016深圳国际珠宝展\李米馨
- 44 ..... 特发黎明镒清参加第三届中国—亚欧安防博览会暨警用装备科技创新产业联盟授牌仪式等3则\张志彬 王强
- 45 ..... 特发小梅沙旅游中心举办系列特色活动促营销等2则\蔡梓杨 余悦
- 46 ..... 特发物业安全团队勇救阿里被挟持客服人员等5则\赵明 朱坚胜 严小莉 郑良和 韩阳
- 47 ..... 特发政务武汉项目上线国税征管应用系统金税三期等3则\郑志勇 郑良和 王燕 郭丰荣 刘俊双

地产行业动态

- 48 ..... 深圳5年内旧改配建保障房650万平方米等5条\《特发地产信息》

旅游行业动态

- 49 ..... 旅游B2B行业格局明朗，“寡头”时代初现等7条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

- 50 ..... 百善孝为先，孝为德之本——记一名普通员工的孝与德\林志校 姚金福
- 52 ..... 孝顺父母，贵在“色难”\徐洁敏
- 53 ..... “失金”\黄利敏
- 53 ..... 秋收\何修竹
- 53 ..... 八·一情怀\黄伟强

图片新闻

- 封二 ..... 热烈庆祝特发集团成立35周年  
特发那么美，我想和你来一场说走就走的特发行\周玲
- 封三 ..... 特力积极开展特发35周年司庆活动\李玉东

# 集团荣获我国2015年度省级监管资产总额大于100亿元企业财务绩效评价全国第一名

近日，国务院国资委下发《2015年度省级监管企业财务绩效评价结果分析》。根据2015年度企业国有资产统计数据，深圳市属国企总体2015年度财务绩效评价得分87.3分，在全国36个省、自治区、直辖市、计划单列市和新疆生产建设兵团国资委直接监管企业中位列第一。

从国务院国资委公布的省级监管企业评价优秀结果显示，在资产总额大于100亿元的企业中，特发集团评价得

分列全国第一位。2015年，深圳市属国有经济实现了稳中有进，经营业绩再创历史新高，企业运营能力和管理水平不断提高。从评价内容来看，深圳市属国企盈利能力、债务风险和经营增长评价均达到国内优秀水平，得到了国务院国资委的高度肯定，充分体现了市委市政府关于国企有质量的稳增长和可持续全面发展的要求。

（摘自深圳市国资委网站、微信公众号）

## 集团举办《中国共产党问责条例》专题学习辅导讲座

■ 张旭生/集团党委办公室

为认真学习贯彻《中国共产党问责条例》，结合纪律教育学习月活动的安排，9月12日，集团举办《中国共产党问责条例》专题学习辅导讲座。集团领导、各企业班子成员、总部党员共60余人参加讲座。讲座由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持，

讲座邀请市委政法委专职委员朱迪俭授课。朱委员以《增强责任意识，激发担当精神》为主题，围绕《问责条例》出台的背景、过程以及条例的主要内容进行了多角度、深层次的解读。讲解深入浅出，旁征博引，内涵丰富，紧贴实际，既有对理论的深度剖析，又有对实践的提炼升华。讲座内容引人入胜，受到全场听众普遍欢迎，朱委员幽默、生动的授课风格更是博得全场阵阵掌声。

本次讲座既是一堂《问责条例》的学习辅导课，又是



一堂精彩的党课。不少参与此次讲座的党员都表示，通过这次培训，拓宽了视野，提高了思想觉悟，坚定了理想信念，今后要时刻用《问责条例》提醒自己，约束自己，规范自己的行为，做一名合格的共产党员。



## 市国资委领导考察香蜜湖湖区安全生产工作

■ 易达生/香蜜湖度假村

9月20日上午，市国资委考核分配处蔡晓平处长到香蜜湖度假村有限公司考察香蜜湖湖区的安全生产工作，集团张建民总经理、香蜜湖公司郑海天董事长等陪同考察。

蔡处长一行冒雨来到香蜜湖湖区，现场听取香蜜湖公司程鹏副总经理对香蜜湖湖区安全生产工作开展相关情况的介绍，详细询问了湖区功能、水源和排泄洪管理、湖区安全应急措施准备等情况。他肯定香蜜湖公司对湖区安全生产工作

采取的措施。同时指出，香蜜湖是深圳市中心区唯一集市政蓄洪调洪、景观于一体的小型水库，香蜜湖公司要继续加强对无关人员进入湖区的管理，加强做好湖区运行设备的日常维护和保养等涉及湖区安全生产的各项工作，确保水库的安全运行。随后，蔡处长一行还专程前往水库泄洪闸进行现场检查。

## 倾听企业心声，共解发展难题

### ——综合开发院及盐田区发展研究室领导到特发小梅沙旅游中心调研座谈

■ 李珺/特发小梅沙旅游中心

9月9日下午，综合开发院（中国深圳）胡振宇所长带队到特发小梅沙旅游中心调研座谈。盐田区发展研究室、特发小梅沙旅游中心、小梅沙投资公司等相关人员参加座谈。

首先，胡所长介绍此次调研的目的，主要了解盐田区旅游企业的产品设计、整体布局以及企业的刚性需求，共同探讨如何使盐田旅游企业在大的市场竞争态势中脱颖而出。

小梅沙旅游中心刘卫平副总经理就中心近3年的经营情况、项目发展面临的问题、对旅游发展趋势的判断、“十三五”时期项目发展规划构想以及对盐田区旅游产业创新发展建议等方面进行了全面汇报。小梅沙海洋世界、小梅沙酒店负责人分别就盐田旅游交通、政府政策补贴等方面提出了意见和建议。小梅沙投资公司代表介绍了小梅沙二次开发的有关工作情况。

听取汇报后，胡所长表示：当前旅游行业正处于谋篇



布局的新起点，企业要抓住时机，开拓市场。与此同时，企业要实现六个突破，即交通瓶颈突破、模式瓶颈突破、产品瓶颈突破、淡旺季瓶颈突破、客源地瓶颈突破、人才

瓶颈突破，另外还要实现理念的突破。通过加强政府和企业的沟通，倾听企业心声，实现联动，共同推动盐田片区的旅游发展。

## 特发和平里花园二期安居型商品房 圆满入伙获点赞，喜迎业主入住

■ 朱蓉蓉/特发地产公司

时值九月，秋高气爽，特发和平里花园安居型商品房的业主们提前迎来新居入伙，美好的家居生活由此拉开帷幕，为期9天的集中入伙总户数达983户，入伙率高达98.3%，我们交出了一份优秀的答卷。

安居型商品房是深圳市政府的民心工程之一，开发企业受政府委托同样承担着重要的社会责任和使命。特发和平里安居型商品房为精装修交付，从装修主材到施工工艺，建设要求均高过毛坯房交付，同时，业主在验房过程中可能查找的问题也会更加具体细化。为此，特发集团领导高度重视，多次到现场指导；特发地产公司从项目报批报建、施工建设、开盘销售到最后交付入伙，均层层把关，严抓质量，严控细节，直至最后向政府和业主交出满意答卷。

通过对其他已入伙的同类安居型商品房项目的了解，最共性的投诉问题集中在装修质量方面，为此，公司领导亲自带队，提前半年组织龙华项目部、营销客服部、物业管理处及总包单位，对1000套房屋进行初查、再查、复

查、终验，将问题在交付前一解决好。

考虑到多数业主期盼早日入住新房的心愿，公司决定入伙提前到2016年9月6日开始，相比合同约定提前两个多月。8月2日，深圳突遇15级台风“妮妲”，尚未交付的安居房经受住了严峻的考验，对个别出现的渗水现场，各单位及部门加班加点进行整改。最终，1000套安居房均达到最高交房标准。





9月6日，入伙现场布置温馨，设有服务台提供饮品小食及儿童小玩具，入伙流程严谨高效，工作人员热情饱满，优质服务，验房师全程陪同，细致入微，每天验完房，业主都会在微信群里对为自己服务的验房师进行表扬，还会推荐给其他业主，入伙现场气氛喜庆祥和。整个入伙期间，政府主管部门没有接到一宗业主投诉，称道

“不可思议”，返修类项多集中在勾缝、门有划痕等小问题，多数业主在微信群里为特发集团点赞。看到业主们发自内心的欣喜和真诚的感谢，作为许多家庭在深圳的第一次安家，关系到家庭几代人的希望所在，我们倍感欣慰和自豪。特发集团作为有担当的国企，不辱使命，为深圳市保障性安居工程作出了积极贡献。

## 特发集团组织的深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛评选结果揭晓

■ 徐珏/特发小梅沙投资公司

9月22日，由特发集团组织的“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛正式设计成果评审会”召开，9位业内知名专家组成专家评审委员会。评审专家在阅读文本、观看演示文件、听取机构汇报和答疑后，进行了认

真评审和讨论。最后，专家评审委员会通过记名投票方式评选出第一、二名优胜方案。至此“深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案”国际竞赛活动评选结果揭晓：来自深圳及澳大利亚的深圳市城市规划设计研究院有限公司&HASSELL联合体的“拥抱海洋，梅沙小镇”方案最终胜出。来自深圳及法国的深圳市蕾奥城市规划设计咨询有限公司、法国AAUPC 建筑规划事务所和深圳慧搏地产顾问有限公司联合体以“蓝韵梅湾，活力海岸”方案获得本次国际竞赛第二名。

据了解，本次国际竞赛活动于今年5月20日开始，活动开始后受到了深圳市政府及社会各界的广泛关注，不仅吸引了来自全国各地及港澳台的规划设计机构参加，还吸引了来自美国、英国、荷兰、法国、德国、意大利、澳大利亚、日本、新加坡等发达国家的设计机构积极参与。活



动共收到46家设计机构（含联合体）的报名文件，涉及65家机构，参与范围广，影响大，既有国际设计机构的创意作品，也有深圳本土设计团队的精彩作品，可以说做到了吸引世界眼光、定位国际标准、彰显本土优势。

接下来，作为本次“深圳市小梅沙片区概念性总体

规划方案国际竞赛”的第一名获得者，深圳市城市规划设计研究院有限公司&HASSELL（澳大利亚）联合体将成为未来小梅沙片区详细规划的方案整合机构，对所有参赛机构的成果进行整合、深化，描绘小梅沙片区的未来发展蓝图。

## 小梅沙整体开发项目亮相深圳市房博会

■ 徐珏/特发小梅沙投资公司

8月23至25日，第43届中国（深圳）国际房地产业博览会暨第11届中国（深圳）城市土地展在深圳会展中心1号馆举行。同期举行了2016中国深圳城市更新博览会，是深圳首次由政府举办的城市更新主题博览会，集中展示深圳城市更新总体情况、政策、规划、成果及重点项目等。

作为“十三五”期间盐田区三大重要及重点推进的城

市更新项目之首，小梅沙整体开发项目亮相本届房博会，受到业界高度关注。按照小梅沙片区法定图则及发展规划，特发集团将在小梅沙片区重建海洋主题公园、建设主题特色酒店、开发海洋风情商业、兴建游艇码头等，将小梅沙片区打造成具有国际水准、独具海洋文化特色的都市滨海休闲度假区。





阿里巴巴集团董事局主席马云与特发团队成员合影

## 向世界递交一张独具代表性的中国物业管理名片 ——特发物业全力护航G20杭州峰会向世界呈现最美阿里

■ 赵新语、谢正兰、董赛娟、陈燕、李冠勋、姜萍/发物业管理公司

**【全球瞩目的G20杭州峰会让阿里巴巴与世界脉动相通，成为峰会期间倍受国际关注的中国企业！作为阿里巴巴总部的物业服务总包供应商，特发集团下属企业特发物业直接参与了多国元首来访阿里的接待服务，倍感自豪地为阿里总部G20接待和保障贡献了特发的一份力量，在这场盛大峰会结束后，得到各相关方特别是阿里巴巴的高度赞扬，特发物业也由此向世界展示了公司的实力与形象，向世界递交了一张独具代表性的中国物业管理名片】**

G20杭州峰会落下帷幕。与历届峰会相比，此次杭州峰会有诸多亮点，中国首次担任G20峰会主席国，是中国主办的规模最大、级别最高、影响最深的国际会议，也是发展中国家参会最多、代表性最强的一次峰会，堪称“史上最广泛”，更富包容性，同时还是成果最为丰富的一次G20峰会。G20峰会的召开，让被誉为“人间天堂”的杭州成为了全球瞩目的焦点。阿里巴巴作为中国最著名最大互联网企业，倍受国际关注，峰会前后多国领导人不约而同前往阿里总部做客：

9月2日，印尼总统佐科到访阿里巴巴西溪园区，在光明顶与阿里巴巴集团董事局主席马云会晤。

9月3日，加拿大总理特鲁多到访，带着加拿大的四大“国宝”级美食临门，在9号馆的大厅展区中与马云共同拿着超过40厘米的大龙虾合影留念。

9月4日，意大利总理伦齐到访，登门宣传自家红酒，阿里巴巴西溪园区9号馆的接待展区也放上了满桌的意大利红酒。

9月6日，在G20峰会后一天，澳大利亚总理马尔科姆到访阿里巴巴，同马云对话并签署了阿里与澳大利亚贸易投资委员会的战略合作备忘录；同一天，WTO总干事阿泽维多造访阿里巴巴杭州总部，当面向eWTP（电子世界贸易平台）的倡导者马云表达“携手努力”的希望。

让我们来看看特发物业是如何全力护航举世瞩目的G20杭州峰会，向世界呈现最美阿里的：



特发物业阿里G20峰会接待服务核心团队

### 精彩之上，甘苦之下——协同备战

每一种精彩绝伦的光鲜之下都有默默的人在做着艰辛的付出，G20杭州峰会结束后，我们在各大媒体陆续看到这些报道：“为什么各国总理都爱到阿里巴巴？”与杭州市接待G20峰会的各国领导怀着同样的精神和诚意，阿里巴巴的接待也顺利圆满，在获得到访的各国领导人满意赞赏之外，也赢得世界的关注和掌声。

虽然呈现在媒体报道上的只有短短几天，但特发人已经为这场“硬战”绷紧神经准备了几个月。从7月1日特发物业正式接管阿里巴巴总部项目到9月2日启动G20峰会接待，只有短短两个月的筹备时间，这对特发物业无疑是巨大的挑战，但同时无疑也是向世界展示特发物业实力与形象的难得机会。面对时间紧张、任务繁重、服务规格超高的困难与挑战，特发物业项目团队敢于挑战、迎难而上，各业务口协同阿里伙伴商讨服务方案、缜密组织接待演练和应急，各项工作在有条不紊地向着G20峰会召开的节点稳步推进。

在G20峰会前后接待中，特发物业为阿里巴巴提供了包括会务服务、工程、安全、环境、机动等模板的全力支持，可以说，G20接待的成功，离不开特发会务团队细致

用心的服务和安排，离不开工程严谨极致的排查和现场支持，离不开环境保洁日复一日的清洁和保持，离不开安全员24小时不间断的高强度保障，离不开机动组随叫随到的高效配合，更离不开的是特发集团、特发物业总部、杭州分公司对这次接待的高度重视，对各资源的协调，对全接待团队的统筹指挥。特发集团领导多次对G20接待工作做出指示；G20峰会前期，特发物业董事长高天亮、总经理崔平、副总经理郭晓东等一行先后飞往杭州，对阿里总部项目的运行以及G20接待筹备情况进行调研和指导，明确要求特发物业团队全力以赴支持G20接待保障工作的全面开展，并向阿里管理团队提出了宝贵的意见和建议。

8月23日，G20杭州峰会开始前一周，特发物业G20峰会保障团队全部353人参加由管理总监李林主持的“G20保障动员大会”。特发物业全体保障人员郑重宣誓：“微笑是连接世界的信号！服务是迎宾的品质基础！严谨是运行保障的命脉！付出是特发的荣幸所在！特发人将凝心聚力、奋勇拼搏、攻坚克难，坚决做好G20服务保障工作，向世界展示特发物业的风采！”

### 倒计时减1，紧张感加1——全力冲刺

经过重新装修的九号馆是本次阿里G20峰会接待地点，特发物业GR会务接待团队负责对接阿里巴巴GR和业务部门，根据会议接待需求向客户提供全程会务服务和支撑。

最早开始筹备这场会议的是平均年龄最低的会务团队，会务团队成员很早就进入备战G20的工作模式，连轴转地完成采购，盘点，梳理接待方案，做人员安排，大量繁冗复杂的细节，对未知信息的预判和落地，这些难题一路都有，但这个年轻的团队在面对这个前所未见的大难题时，勇敢地承接了，保持平稳地各司其职，为G20顺利接待夯实了基





接待团队各国服务礼仪知识分享

基础。这段期间，会务团队的经理乌日娜和主管马小东更是作为表率已不知加了多少班熬了多少夜去完成甲方的要求，去完善团队，保证团队以最佳状态去支持接待工作。

不仅是会务团队，工程、环境和安全团队都纷纷开始为G20筹备。工程团队熬夜加班去完成一个个难题，保洁

### 拼到最后，全力以赴——完美呈现

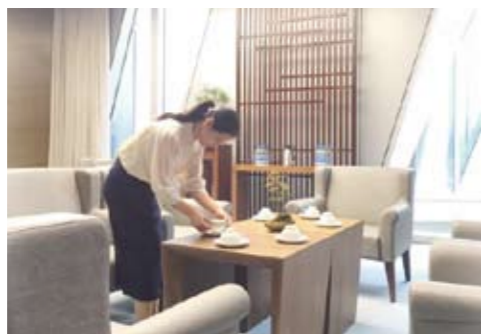
终于到了G20峰会时刻，虽然大家都有心里准备，还是被忽然袭来的高强度吓坏了，每天高度紧张，关注九号馆内每一处布置、装饰、灯光、温度、物资等等细节，还要关注GR团队每天对接得到的信息，迅速作出团队人员分工和接待方案。到了最后的几天，特别是会务团队，已经连续每天工作超过12小时。

在那几场连续接待中，意大利总理到访的这一场正好处在接待中段，大家的脑力和体力都已经被挑战到了极限，这是承上启下的一场硬仗，十分重要。会务团队在前一天接待加拿大来访时已连续20小时工作，马上又要投入到接待意大利的工作准备中。这一天大家和往常一样早上7点到园区开始忙碌准备会议室布置，打印桌签，确认并核对座位排序，准备茶歇的热饮、冷饮、食物，媒体区的Wi-Fi提示，检查会议室各个位置的环境和设备，检查展区和流程中经过的所有点位，整个过程细节程度非常高，各协同部门都在全力配合并完成各自岗位工作，机动人员也已很多天持续搬运智能冰

团队从最开始为九号馆开疆辟土，清理打扫出最光鲜的接待场地，安全团队更是为九号馆的保障持续24小时随叫随到，大厅随时有人保障，半夜有临时接待时安全员也坚守岗位第一时间响应。记得8月的一个凌晨，加班结束后，乌经理和马主管正要回家，忽然接到临时增加阿里马总接待需求的信息，他们立即调头回公司，马上联系各个协同部门，10分钟之内就得到了安全、工程和环境各部门回复，最终顺利完成了这次深夜的临时接待。由此，我们深深感到团队协作的高效，对G20接待也更加充满信心。虽然随着倒计时一天天减少，大家的紧张感越来越强，到后期每个人都在超负荷工作，但每完成一件事情，都能深深感到这个团队给自己带来的安全感和自豪感。正如李林总监这段时间常常在群里说的：“因为大家，我觉得很骄傲。”

箱等大型物件，多箱礼品书籍来往运送，哪里需要往哪搬。在接待中，发生了很多突发状况，如一次原本不让进入会议室区的媒体忽然冲进会场，会议结束时还有一位外国客人说在会场遗漏了包，要求帮其寻找，会务做过检查已确认没有遗漏，但依然很耐心地急人之所急，后来得知是客人自己把包放在其他的地方，虽是一场乌龙，但这表现出了特发会务人员的专业度，对客户用心耐心，体现了特发物业服务的细致和温度。在接待结束后仍然全力以赴做好最后的职责，确保接待真正顺利圆满。

在整个接待活动过程中我们可以自豪地说是零失误！不仅仅是峰会期间的现场会议支持零失误，更是峰会前后100天中相关国家19次踩点接待的零失误。在特级警卫接待会议中临时增加会议接待的工作任务也完成得可圈可点，做到了零失误！这其中包含了团队中每一个人日以继夜、夜以继日的不懈努力，不仅仅在于会议支持工作的尽善尽美，更是日常工作中每一个人点点滴滴的积累、分享和努力。



### 4天高强度的世界级接待

G20杭州峰会前后4天，G20国家中，造访阿里巴巴的有印尼总统，加拿大、意大利和澳大利亚总理，以及WTO总干事。我们会务团队，全员加入了这五场国际性的世界级接待。在整个接待活动过程中特发物业团队各项工作尽善尽美，向世界呈现最美阿里的同时，也充分展示了特发物管人零失误的极致风采！

特发物业GR会务接待中心是一支年轻有活力的队伍，也是崭新的团队。可就是这样一支初生牛犊的团队要参与到接待G20峰会这样盛大的活动，成为阿里巴巴集团接待各国领导人的主力军、明信片，在世界级盛会上绽放属于特发人的光彩。为了完美地完成接待，团队中每一位成员都兢兢业业事无巨细。峰会前一周团队所有成员便开始了无偿加班，甚至连周末也安排上各种文化分享和培训。每天都会有一个个的难题抛出来挑战团队的脑力和体力。如，茶歇就是其中一个，因峰会期间酒店无法供应，特发物业团队毫不犹豫地挑起了大梁，在会议之前团队进行了多次茶歇培训及演练，以确保在活动保障中万无一失。

成功没有秘诀，唯一的方法就是脚踏实地做好每一件小事，从园区环境布置到九号馆大厅各国展品清点整理摆放都是团队成员亲力亲为。每一件物品都有我们的温度，每一个角落都有特发人的情怀，每一张照片每一篇报道的背后都有特发人辛勤工作的影子。

高规格、高水准的国际水准接待工作由特发物业团队所有成员共同倾力完成，GR会务团队的美丽与友善、安全团队的团结与敬业、工程团队的专业与效率、环境团队的细致与亲切给来自世界各国的访客留下了深刻而美好的印象。

### 一、接待印尼篇

阿里巴巴是G20杭州峰会璀璨的明星，多国领导人峰会前后将前往阿里总部做客，特发物业团队时刻严阵以待。在经历了17次重要踩点后，9月1日下午确定我们迎接的首批贵宾是印尼佐科总统及其代表团和商团。

会议前一天晚上，对于会务团队及各个协同团队都是一个不眠之夜，坚持打响特发物业在阿里巴巴G20盛会的第一炮，是整个特发团队的目标。在这一刻，一丝也不可松懈，全体人员做好了第二天的分工，与负责各自模块的伙伴进行演练，把每一个细节落实到位，因为我们深知任何情况下都容不得半点疏忽。

9月2日会议如期而至，马云向佐科总统介绍了他倡导的eWTP设想，希望帮助中小企业和年轻人进入全球市场，帮助二三十亿年轻人通过手机和电脑实现“全球买，全球卖”。

连续两个月夜以继日的工作，会务团队拼尽全力，最终不负众望出色完成了第一场世界级接待，为后面的接待工作拔下头筹。





## 二、接待加拿大篇

加拿大总理贾斯汀·特鲁多9月3日来访阿里巴巴的接待人数最多，流程最复杂，为此，我们付出了加倍的努力和心血。

会议前期的准备阶段，我们进行了加拿大文化的分享，提前对总理和加拿大文化进行了解，以便把加拿大人的喜好禁忌都融入到接待的细节之中，给客户宾至如归的美好体验。

从这次分享中我们了解了加拿大国旗和国徽的含义，加拿大文化“马赛克”的融合现象，加拿大英裔和法裔的显著特点，加拿大的礼仪习俗和文化禁忌，当然还有加拿大总理超高的个人形象。

在加拿大总理的接待到来之前，加拿大驻沪总领馆商务领事大卫·邓克力带其团队先后进行过6次踩点。尤其是正式接待的前两天，几乎每天造访阿里巴巴园区，提出各种需求变化和进行确认。每踩点一次，都会提出不同的需求，发生不同的变化。GR和会务这边就要根据不同的需求，进行梳理和调整。

根据之前对加拿大文化的了解，我们深深地体会到，这位商务领事身上浓浓的法裔气息。在会前会中和



会后，都有明确的体现，包括会前一晚进行60多位商家桌签的打印，并且要贴在椅背上。当天0:00会务接到桌签需求，连夜工作到凌晨2点全部完成桌前的打印贴放和检查确认。会后的总理采访环节，也都出现客人不按照预定路线，而一定要按照自己的方式进行的情况。面对临时需求，会务都一一应对，及时与接口人确认，顺利解决一系列突发状况。虽然没有直接的信息表明，加拿大方的负责人都是法裔，但是他们做事确实是开头难中间难结尾也难，但我们的会务都是迎难而上，没有退缩，各种需求都完全满足到位。

一场重大的接待，绝对离不开各协同部门的支持的互相配合。加拿大的接待需要在大厅里摆放72把黑皮椅，并且隔离出媒体区。会务团队协同安全、机动组成员，多场地协调足够数量的椅子，试摆放、拉一米线、定位、彩排。最终用时8分钟，高效完成72把椅子整齐摆放和媒体区的划分隔离。真想为这个执行力十足的团队点赞！

会议进行一切顺利，会中看到马云和特鲁多总理脸上的笑容，顿时感觉之前的付出和奋战都是值得的有意义的。此时，才会真切地感受到，我们一道干这样一件有意义的事，是多么开心多么幸运。

## 三、接待澳大利亚篇

9月6日，G20峰会后一天，上午10时，澳大利亚总理特恩布尔如约抵达阿里总部西溪园区，同马云对话，并共同见证了阿里巴巴集团与澳大利亚贸易投资委员会签署战略合作协议。

然后，在媒体争相报道的会晤背后，有一群满脸洋溢着热情和希望的特发物业人为保障这次特级会晤的顺利进行而破釜沉舟、全力以赴。澳大利亚总理一行总共60人左右，虽然总理10时才正式到访，而我们早晨7时就已到各自的岗位为接下去的历史性时刻忙碌。不仅是当天提早到岗的3小时，这背后还包含了我们特发团队全体为G20峰会奋战100天的充分准备。各种媒体报道澳大利亚总理与马云气氛融洽的会晤画面背后，包含了特发物业人的兢兢业业、辛勤汗水。

## 四、接待WTO总干事篇

特发物业的伙伴们可真是卯足全力，全力以赴，每天都带著十足精神及笑颜接待来自各国的嘉宾。不论是国家文化培训，英语口语培训，甚至是基本功——茶歇服务及会中茶水服务，会务团队的伙伴们在这几个月大展身手，把自己拿手绝活展现出来，大家都各司其职，发挥专项，彼此互相学习进步，提升整体会务团队实力，为了迎接来自远方的嘉宾。

9月6日，在澳大利亚总理到访后，WTO总干事阿泽维多及夫人也亲临阿里巴巴总部园区。

当天会议开始前，特发物业团队始终坚守自己的岗位，不论是担当门面工作的会务团队，还是确保整场活动安全的安保团队，在背后辛勤工作的工程团队及维护环境的阿



姨们，大家为了此次总干事的来访同样无比专注，不断地检查，不断地测试，只为了提供最好的服务，让大家看到最优秀的特发团队。圆满的会议背后是大家努力的成果。

G20杭州峰会期间，特发物业团队全体彼此互相鼓励，打气，没有听到任何抱怨，而是多了很多温暖，总是一句：“亲，要不要帮忙？”“亲，我来帮你！”“亲，吃饭没，要不要帮忙带？”……眼看着每天加班没有终点，周六、日也投入工作中，伙伴们都互相支撑，检讨改善再检讨，只求最好，项目总监李林也天天陪著大家一起奋斗到半夜，各部门经理主管同样尽心尽力，不断开会，拟订工作安排，站在更高的角度看大局，花更多的时间耐心仔细地发现问题、解决问题，设想出各式各样的状况，模拟突发事件发生，无时无刻不在用心投入。一天天完成越来越多任务，每天会议结束后紧接着复盘会议，鼓励及表扬之外提出缺失反馈细节，接著再排练明天的会议，走场，布置。现在回头看，那些日子真是累，但却是成就感满溢，自我能力及眼界都大大提升了。

## 数说特发物业阿里巴巴G20峰会保障

9月2日至6日期间，特发GR会务部共支持会议7场，其中有5场特级警卫接待，2场一级接待，接待来访总人数528人，更具有里程碑意义的是其中包括印尼、加拿大、意大利、澳大利亚的4位国家最高领导人及WTO总干事阿泽维多。在G20峰会接待前准备的100天中19次峰会相关国家的踩点接待、峰会期间的现场会议支持工作零失误。这其中包含了团队中每一个人在这5天5夜日以继夜、分分秒秒的不懈努力，展现了每个人对各自岗位工作的尽善尽美和精益求精。







G20峰会前后服务保障期间，特发物业安全团队每天平均派出102人的安全力量，负责门岗安全检查、现场警戒、水系守护、周界布控、应急备勤等安全工作，经过30小时的累计奋战，6次突发事件演练，13次走场/巡查，最终完成了这个光荣而艰巨的任务，保障了峰会期间园区安全事故为“0”，消防事故“0”，合规报警验证3次，有效控制恶性会员3人；九号馆安全团队主要负责场馆的秩序维护，入馆人员和物品的安检及贵宾的接驳服务，在执行任务时场馆安全岗位最长持续立岗约10小时，接驳岗位响应指令及时，任务执行准确无误，最终的安全保障工作得到阿里行政安全的高度认可和表扬。

工程团队G20峰会保障工作的重点在前期。从7月开始，各条线就进行隐患排查、各种专业测试及进行应急演练。重点保障放在电力、电梯、消防及应急抢修。在G20期间，重点机房全覆盖值班，特种设备24小时值守，专业抢修随时候命。为了保证园区消防系统的运行完好，工程团队连续4天夜间23:00-03:00进行第三方消防联动测试。9月1日凌晨2:30，园区6栋大堂前生活主管爆裂，导致包括九号馆在内的大部分园区楼栋停水。凌晨3:00管理总监李林、楼宇科技总经理谢鹏程赶到现场，统筹人员和资源快速开展应急处



理，经过工程人员和水务公司紧急抢修，终于在下午3:00前处理完毕，没有给G20峰会服务保障工作带来影响。

环境团队根据每次重要接待来访时间的不同，制定人员专属排配方案，100%满足接待需求，每日接待前反复根据接待路线进行走场，确保接待线路的环境符合要求；为保障G20峰会期间园区绿化效果，更换草坪2000余平方米、更换荷花400百余盆，种植再力花900余株、补植铜钱草700余平方米、更换花钵绿植100余盆，更换园区草花400余平方米、清运绿化枯枝、落叶10余车；九号馆及3-2环境团队主要保障会议接待区域的环境，接待会议前3个小时全体人员到岗，严格按照工作流程与检查表项目进行保洁和检查，接待会议中所有人员均在相应待命点待命，随时满足临时的清洁服务需求。接待会议结束后，全体员工进行复原保洁，保持良好的场馆清洁度。

特发物业团队在经历了近60天夜以继日的奋战，全体成员克服重重困难，完美完成了所有“世界级”的接待任务，共同呈现出了阿里人“亲切、友善”的美好人文风貌，获得了阿里巴巴各方面的高度认可和评价。特发的兄弟姐妹终于在顺利接待结束之后，骄傲地对我们的家人朋友、客户对手说，G20杭州峰会精彩之上幸运的有我们特发人同甘共苦默默付出的功劳。

以一个物业公司团队去保障这样数场高难度、高密度的“世界最高级”接待，这在国内、业内都实属罕见。在特发物业团队的协同作战下，我们最终向阿里、向杭州、向世界递交了一张独具代表性的中国物业管理名片。

G20杭州峰会结束了，我们的征程并未结束，在未来的日子里，特发团队会秉持命运共同体的意识，持续坚持开放创新、同舟共济的精神，以全球协同发展的眼光，为阿里巴巴等高端客户继续创造价值，与客户、与祖国共同成长，为行业、国家的发展助力！



## 协同 奋进 成长

### ——特发物业召开G20杭州峰会服务保障工作总结暨表彰大会

■ 黄君/特发物业杭州分公司

9月9日，特发物业杭州分公司召开G20杭州峰会服务保障工作总结暨表彰大会。阿里巴巴总部项目40多名受表彰的团队成员齐聚一堂，一起分享收获的喜悦，共同见证优秀团队的诞生和成长！

会议首先由特发物业管理总监李林做G20杭州峰会服务保障工作总结，让我们再一次看到了团队成员服务G20现场的身影。一则动人的故事，不但表现出了特发人独有的风采，也展示出了特发人极强的综合素质和能力。

大会表彰了一批在服务G20杭州峰会接待期间刻苦勤奋、协力拼搏、默默付出、勇于担当的先进团队。其中，谢鹏程为代表的工程水电、高配班组，张旭为代表的安保部北一门岗班组以及文小枫为代表的GR环境团队荣获“优秀团队”称号；乌日娜带领

的GR会务接待团队荣获“突出贡献团队”称号。

当大屏幕上跳出各个先进团队获奖词的时候，掀起了在座所有人的记忆，一次誓师，三场演练，四场培训，六天服务，特发人不负众望，亮功底，显专业，展风采，为特发、为阿里、为杭州争得了荣誉。

会议最后还对一支特殊贡献团队进行了表彰。由安全部会员接待中心的王催、刘清松、韩文航三人组成的团队，在面对持刀闹访施暴分子的时候没有一丝退缩，勇敢地与之搏斗，成功保障了阿里客服人员的生命安全，是责任让他们义无反顾，这三名安全助理在峰会安保期间的表现也获得了高度的评价和赞扬，成为特发团队一道亮丽的风景。

最后，杭州分公司经理王立涛对获表彰的先进团队表示衷心祝贺，希

望团队保持荣誉、再创佳绩，敢于担当、不断突破，发扬成绩、再接再厉、全力以赴，按照“最高标准、最快速度、最佳效果”的要求，在未来的服务保障工作中提供更安全、更高效、更优质的服务，实现公司发展的新飞跃。

表彰大会结束后，大家用最完美的姿势记录下了特发人最美好的瞬间。

成功决不是偶然，是整个特发团队对工作精益求精、奋勇向前收获的丰硕果实，是大家始终坚持客户第一、团队合作、拥抱变化、诚信、激情、敬业的结果。G20杭州峰会只是开始，相信有这样一批优秀有朝气的团队，在未来的工作中，我们也必将今天比昨天做得好，明天比今天做得更好！



## 克服阻力，排除万难，消除安全隐患 ——香蜜湖食街天然气改造圆满完成经验全面推广

■ 周梅/香蜜湖度假村

8月23日，市住建局在特发集团香蜜湖度假村有限公司组织召开“深圳市食街隐患整治管道天然气改造现场经验交流会”。深圳市住建局局长杨胜军、市安委办副主任董吉孝、各区相关部门负责人、燃气集团董事长李真、特发集团董事长张俊林、副总经理桂自强及香蜜湖公司董事长郑海天等领导参加会议。杨胜军局长在会上正式宣布香蜜湖食街天然气改造工作圆满完成，香蜜湖食街天然气改造模式将在全市各区食街和老旧小区天然气改造中全面推广。

### 一、香蜜湖食街日渐兴旺，燃气安全隐患悄然形成

2000年以来，香蜜湖公司南片区餐饮业渐成规模，汇聚了全国各地风味美食，成为深圳市中心区餐饮集散地，每天来食街消费的食客接近6万人。随着餐饮业规模的不断发展扩大，各餐饮商户普遍使用瓶装液化石油气或建立液化气瓶组间为厨房炉灶供气，加上各餐厅后厨燃气瓶管理和使用不规范、违规超标存放，甚至使用不合格钢瓶等现象普遍存在，在公司辖区形成了巨大的安全隐患。对这些隐患，香蜜湖公司安全生产部门虽然加强检查，并指定专人巡查，但始终不能完全杜绝。为解决各餐饮企业厨房存放石油气瓶的隐患，2009年香蜜湖公司与相对规模较大的2家租户进行协商后，由租户联合石油气公司在香蜜湖东座美食街及美食城分别建立了2个管道液化石油气瓶组站。瓶组站的建立，消除了部分餐饮商户石油气瓶各自存放和管理的安全隐患。但是随着香蜜湖公司范围内新建酒楼、餐厅用量不断增加，钢瓶的存储量也不增加，形成了瓶组站内常

年存放超过50个50公斤级的液化石油气瓶，液化石油气存量超过2.5吨的巨大安全隐患，对瓶组站周边租户和人员造成极大威胁，一旦发生燃气爆炸，极易造成重大财产损失和人员伤亡的恶性后果。

### 二、开拓思路引进天然气，排除万难消除安全隐患

液化石油气瓶组站存在的安全隐患引起了特发集团和香蜜湖公司双方股东的高度重视，将其作为安全生产管理工作的一项重点和需要从根本上解决的问题及时处理。经了解，管道天然气具有安全、环保、经济和易用的特点，通过管道联接不但可解决各租户分散用气的问题，还可彻底解决辖区大规模储气的安全隐患。为此，香蜜湖公司决定引入管道天然气，并成立了改造工作小组专项负责。

引入管道天然气工作伊始就碰上了新的困难。香蜜湖公司辖区由于规划未定，燃气公司并未对公司辖区铺设天然气管道进行规划和安排预算，根据测算仅投资建设香蜜湖南片区天

然气管道就需超过700万元。为解决问题，香蜜湖公司领导积极与燃气集团、租户（用户）协商，同时也请求股东和市住建局等主管部门予以支持。在特发集团张俊林董事长亲自指导和协调下，经各方努力，市燃气集团同意在用量达到一定的条件下为香蜜湖南片区投资铺设天然气管道到各餐饮商户，以消除当前片区存在的严重安全隐患。

投资事项解决后，香蜜湖公司工作小组还要继续解决原租户管道液化石油气建设单位、管道天然气主管单位和租户之间的矛盾，并逐一说服各租户放弃瓶装液化气或管道石油气。由于涉及各方利益，各方均采取各种手段和途径保护自身利益，有的租

户以影响经营为由不予配合，甚至故意设置障碍阻碍工程进展；有的租户更是安排员工跳到挖好的燃气管道坑里，阻碍现场施工；更有甚者还采用暴力威胁恐吓施工人员等过激行为。为防止矛盾激化和事态扩大，尽快推进南片区管道天然气工程的实施，香蜜湖公司积极组织协调原石油气供应商、天然气管道公司和租户，并主动提出解决方案。工作组则按分片负责、责任到人的方式，安排人员挨家挨户向各商户解释管道天然气经济、环保、安全的优点。经过反复解释、协调和沟通，最终各方在市住建局等管理部门的协调下达成了片区统一安装管道天然气的协议。至此，香蜜湖公司正式拉开了管道天然气改造

的序幕。

### 三、迈入管道天然气时代，创造食街天然气改造新模式

在市住建局指导、市燃气集团配合、特发集团和公司股东的大力支持下，香蜜湖公司克服重重阻力，排除万难，终于在8月23日圆满完成了香蜜湖食街天然气整体改造工作，香蜜湖南片区65家商户全部实现管道天然气供应，原液化石油气瓶组站也于同日正式关停。管道天然气改造成功，不但使食街商户用上安全、经济、环保的天然气，更重要的是消除了香蜜湖公司巨大的安全隐患，为市民在香蜜湖食街消费休闲创造了健康安全的环境，也创造了我市食街和老旧小区天然气改造的新模式。

## 提升品牌影响力，促进企业经济发展

■ 张伟民/特发信息电力光缆事业部

在当今社会中，品牌策略已经成为市场竞争中常见的策略之一，通过品牌影响力来进一步开拓市场、占领市场是很多参与竞争的企业所选择的成长途径。因此，品牌影响力对特发信息发展至关重要，是公司长久发展的关键点。

### 一、通过品牌建设，提升市场地位

特发信息是集光纤光缆、光配线、光通讯设备两翼，军工电子和信息行业等各大产业板块于一体的大型综合性企业，各领域产业、各单位要共同打造和维护“特发信息”品牌，力推特发信息“十三五”战略目标的落地。这样有利于在市场愈加激烈的

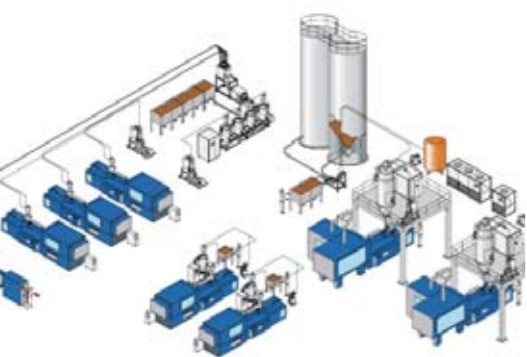
形势下，提升特发信息在社会公众当中的知名度和美誉度，提升合作伙伴等各利益相关方对公司的认同度和信任度，从而获得更多更优质的资源。

### 二、提高产品技术质量，推动公司品牌建设

光纤光缆产业作为特发信息的主导产业，公司产品主要为全国乃至世界各地的电力、通信等运营商服务，服务于铁路、能源、通讯、供电等基础行业，是关系城乡人民生活的公用事业。提高产品品质，有利于提升品牌建设和市场份额与附加值。“十二五”期间特发信息始终坚持创新导向，不断提升技术研发实力，取

得了一定的成绩。产品应用于青藏联网工程、国家电网和南方电网特高压工程、北京机场第三航站楼、首都国际机场干线、广东亚运专项配套传输项目、南水北调工程等重点工程，产品质量和研发实力得到市场的广泛认同。





随着5G传输、物联网、互联网+、智能电网、智能家居、工业4.0等工业化浪潮，“十三五”期间，公司更要紧抓市场机遇，不仅要实现销售收入、利润增长，更重要的是实现由“量”转变为“质”的变化。2016年，特发信息电力光缆事业部启动了全员质量管理TQM项目、不锈钢管生产线远程监控项目、集中供油供料等项目，加快推进产品质量管理和科技创新，大力研发高端质量的产品，打造差异化竞争力，力争在新一轮的竞争中发展胜人一筹。

### 三、以优质服务提升品牌影响力

售后服务是品牌竞争中强有力的无形资产，也是培养顾客忠诚度的有效措施。特发信息电力光缆服务团队负责电力光缆售后熔接、盘测等售后服务工作，他们不畏艰苦，冒着炎热、寒冷的天气常年在几十米高度的杆塔上熔接作业。先后完成了青藏线、越南南北电力220kV最大输变电项目、印度国网、埃塞俄比亚复兴大坝等重点工程。其中，2015年7月份工程团队应客户需求，远赴非洲埃塞俄比亚进行为期4个月的熔接。他们克服了语言不通、40度高温、疟疾等不利因素，以艰苦奋斗的精神和优质的服务质量，提前完成任务，取得客户的信任和肯定，让客户肯定特发信

息品牌、质量，用实际行动诠释了特发信息的服务理念。

### 四、加强与同行协会交流互动，提升市场品牌影响力

提升品牌影响力，除了依靠企业自身的宣传和产品质量、售后服务以及大量的自身推广以外，还要有第三方机构的介入，才是提升公信力的法宝。只有自己说自己好，还无法让消费者和市场认同，我们要善于利用第三方平台做宣传。可通过行业协会、行内杂志、协会主要领导、行业内资深人士等具有影响力的第三方作宣传，宣传特发信息的产品质量、技术创新成果、参与的重大工程项目等。如在今年6月召开的“光纤通信50周年高峰论坛”会上，烽火李诗愈、亨通钱建林、中天庞昕总、华为张德江、长飞张穆等行业巨头代表分别作了发言。这无疑是一个企业品牌的宣传，进一步的宣传了企业的品牌实力和技术实力。所以，我们要善于利用第三方平台宣传特发信息品牌，这样既有利于企业形象和社会地位，还可以第一时间了解国家、省对行业的相关政策、行业的动态、发展战略及重大项目等信息，先期获得发展机会。一是利用业内杂志及网站和公司的自媒体公开公司重要项目信息；二是力争每一次行业协会高峰论坛都有特发信息的话语权和发表权，以展现公司实力。如特发信息分别在2014年中国通信学会第33届学术年会和2014年新型光纤光缆应用与检测研讨会做的学术报告，就很好地宣传了特发信息在骨架缆方面的优势。三是可通过参加或承办协会论坛、标准会等形式，让专家代表加深对特发信息的了解，树立大公司形象。如特发信息在

2011年、2013年先后承办了承办了中国通信标准化协会线缆组标准会、光纤复合架空相线标准审查会。2012年9月，中国通信企业协会专家，光纤光缆巨头们等行业专家，实地参观特发信息光通信产业园，进行了现场交流，充分展示了特发信息生产技术能力和良好的精神风貌，在业界树立了良好的口碑和品牌影响力；四是积极在中国电力、电线电缆、光通信技术等行业杂志发布论文、技术规范等，如特发信息电力光缆2015年先后再行业杂志发布了《OPGC光缆施工工艺研究》、《基于面向对象设计的智能电网系统实现》等7篇论文；五是积极参加国内外展会，如近年公司参展的光博会、通信展、德国汉诺威国际信息及通讯技术博览会、美国国际网络通信产业展览会等国内外大型展会，通过展会提升特发信息在海内外市场的知名度。

### 五、注重企业文化建设，塑造企业形象品牌

在未来发展中，特发信息还要继续传承“责任、效率、坚韧、开放”企业文化精神，大力倡导“以奋斗者为本，实现客户价值”的企业宗旨，以企业文化建设为纽带，有效提高内部管理水平，调动内部资源，形成围绕企文化建设塑造企业品牌的优良格局。

品牌铸就未来，只有靠品牌的吸引才能使企业走得更远。因此，特发信息要打造具有一定影响力的品牌，让品牌产生市场价值，逐渐扩展其知名度、美誉度，使品牌成为公司有力的竞争武器，最终成为公司的名片，引领公司长盛不衰。☺

创新·创业

特发物业实施混合所有制改革成效显著  
精耕细作，科学量化——谈特发信息光缆事业部精细化管理  
企业微创新两则  
业务创新，提高用户体验

# 特发物业实施混合所有制改革成效显著

■ 特发物业管理公司

2015年12月底，特发物业率先在市属国资物业管理企业中成功实施混合所有制改革，在引入战略投资者—江苏南通三建的同时，实施了管理层和核心骨干持股。改革后，特发集团持有特发物业65%股权，南通三建持有20%股权，管理层和核心骨干成立的持股平台公司持有15%股权。

混合所有制改革的实施，不仅为企业带来了股权结构的调整变化，更促进了公司治理、体制机制、经营管理、企业文化等方面的完善优化，有效增强了企业的发展活力、品牌影响力与核心竞争力。目前，公司整体发展势头良好，业务快速拓展，效益显著提高。一是企业发展的“量”增。截至2016年8月，特发物业在管面积达1400余万平方米，较2015年的304万平方米新增1140余万平方米，实现了混合所有制改革后新“特发物

业”公司运作的“开门红”。二是企业发展的“质”高。2016年以来，特发物业成功拓展了一批高端物业管理项目，除继续中标华为坂田四区项目并成功运营外，7月正式接管阿里巴巴总部物业管理项目，并圆满完成了G20杭州峰会期间印尼总统佐科、加拿大总理特鲁多、意大利总理伦齐、澳大利亚总理特恩布尔、WTO总干事阿泽维多等国际政要参观阿里巴巴总部的高端接待及保障任务，展示出特发物业专业化、高端化、国际化的良好形象，获得了阿里巴巴的高度认可。三是企业发展的“效”优。2016年1-8月，特发物业实现营业收入2.43亿元，比上年同期的1.78亿元增加6505万元，增长30.50%；实现利润总额2037万元，比上年同期的824万元增加1213万元，增长147.12%；利润率达到8.37%，远高于上年同期的

4.63%。

以上成效的取得，主要得益于：一是管理层核心骨干持股带来企业活力提高，以及员工薪酬和工作积极性的提高，由此大力对外巩固拓展了华为、阿里巴巴等高端客户的物业管理项目；二是混合所有制改革后，战略投资者的直接支持带来了青岛锦绣江山国际旅游城1012万平方米项目，后续还将引入其他物业管理项目等资源；三是主动采取管理提升措施，主要包括中层干部全体重新竞聘，充实一线员工，以及开展降本增效、考核奖励等系列活动；四是不断守正出奇、创新商业模式，如设立国内第一家以政务服务命名的专业政务服务外包企业，聘请国家行政学院专家教授进行政务服务外包相关课题研究，通过参加“政府购买服务”公开招标，成功竞标成为武汉东湖高新区政务服务中心政务服务外包供应商，2016年1-8月，特发物业在湖北开拓的政务服务项目的签约合同金额达1000余万元。

下一步，特发物业将继续借助特发品牌优势、战略投资者资源优势和管理层核心骨干持股体制机制优势，通过灵活创新、积极拓展和扎实管理，不断提高企业发展的“量”、“质”、“效”，实现特发物业的跨越式发展和可持续发展，促进企业、股东、员工互利共赢。☺



# 精耕细作，科学量化

## ——谈特发信息光缆事业部精细化管理

■ 罗丽芬/特发信息光缆事业部

“几乎没有一个熟练的工人不是投入大量的时间研究如何可以慢速工作，并且还使雇主相信他的工作速度恰到好处。”科学管理之父泰勒的这句名言充分说明了他的观点：科学管理的根本目的是谋求最高劳动生产率，最高的工作效率是雇主和雇员达到共同富裕的基础，要达到最高的工作效率的重要手段是用科学化的、标准化的管理方法代替经验管理。随着行业竞争的加剧，“精耕细作”是企业科学发展的必然要求，如何降本增效、洞察市场、做好规划，是企业不断提升市场应变能力的必经途径。

### 一、精细化管理的基础：“人本观念”，科学管理人员，营造良好的企业文化氛围

(一) 强化员工的技能掌握，提升员工素养

人是具备主观能动性和创造性的，作为企业应充分认识人在社会活动和经济运作中的重要作用，依靠人推动企业的长远发展。人员管理应该支持“人本观念”，实施科学的管理。

在培养人方面，2015年7月份，光缆事业部通过交叉岗培训有效缓解生产排班排产人员不足的问题。同时，将一线岗位进行有效评估，形成系统性的一线员工培训体系管理手册，有效促进人力资源的管理。

在制度建设方面，完善了整个生产管理考核制度，精细化一线员工

KPI考核和绩效考核，建立办公室人员KPI（葡萄图）考核管理制度和工段长、值班主任升降级管理制度。制定了《工艺绩效考核办法》、《工艺员月度考核项目》，以量化的指标考核各工艺员。

(二) 营造文化氛围，在潜移默化中将企业理念植根于心

通过员工培训、网络大学自主学习平台等方式营造公司的学习氛围，鼓励员工将工作与学习相结合，不断提升自身的综合能力。将企业理念悬挂于车间，制作企业文化宣传版面，以营造文化环境的形式，使员工在耳濡目染中增强对公司的认同感和归属感。开展改善提案活动，为员工提供“微创新”的平台，激发员工敢想敢做的精神，从而推动公司的可持续性创新发展。

### 二、生产管理精细化：创新方式，精益求精

(一) 链接得当，优化流程  
将生产系统一些不必要的流程进

行缩减，优化流程，提高工作效率。2015年11月生产部开始实施预配光纤，不仅是为了提高前端工序的效率，缩减光纤进厂后各流程、工序的时间，根本目的是改变流程、优化流程。

另外，在设备维护方面，实行设备维修分组方案。设备维修是一门较复杂的技术工种，需要综合的操作技能、丰富的实践经验。熟悉现场、工艺和专用生产线，也都需一定的时间和过程。因此，将新老员工混合搭配，重新分组，形成小团队能有效地提升设备维修能力，节省较多的维修成本，为公司创造更大的价值。2015年第四季度随着分组项目的实施，故障率明显下降，设备故障得到有效地控制。

(二) 降本增效，效益优先

一是适当减员：7月份对一线岗位进行评估，实施减员增效工作。交叉岗培训为该项工作奠定基础，降低生产的人力成本。

二是设备提速：通过设备改造、



工艺改进提高设备的生产能力，缩短生产时间，提升上产效率。

三是新材料试用：通过预先检测新材料，确定合格材料的使用，降低了原材料的成本。

### 三、质量管理精细化:完善体系，保证产品质量

#### (一) 检测人员应配备“行家里手”

检测技术人员应具备精益质量管理的理念，对这类人员进行专业的技能培训，他们对于产品标准的掌握程度直接影响到项目的成败，配备专业的检测人员对质量控制是强有力的后盾。

#### (二) 健全质量保障体系

质量管理的关键不在于对成品的检测能力，而在于在生产流程上的控制。通过完善生产线各项作业指导标准和员工的考核制度，规范员工的生产作业，提高全员的质量意识。2016

年上半年人为操作不良率与2015年同期相比下降0.7%，一线员工质量意识有所提升。

除了加强一线的质量把控，光缆事业部坚持每月定期组织内审员进行内审，要求在成品入库前还应实施自我检查。在体系审核方面，已顺利获得四体系的认证证书(QC080000新认证体系)；同时，也顺利取得了泰尔产品认证证书，特发信息光缆检测中心荣获“国家认定企业技术中心”称号，是对检测能力与产品检测水平的一种肯定。

### 四、市场洞察精细化

#### (一) 贴近客户，倾听客户需求

市场有如风云变幻多端。这就要求公司的管理层、销售体系要不断与市场、与客户接触，在交流中摩擦出思想上的火花，时刻保持与市场接

轨，迎合客户的需求，生产出客户满意的产品。

#### (二) 细分销售团队，明确工作职责

光缆事业部在销售团队管理方面，将其划分为运营商销售团队和专网销售团队，并明确工作职责。运营商团队更注重的是日常客户维护、回款、检测、后评估等工作；专网销售团队更侧重于市场开发，在专网市场布局方面能够有一定成效。在业务扩展的过程中，将大团队进行细分更有利于专项工作的有效开展，提高市场订单的处理能力。

精细化管理是一个永无止境的过程，是在企业的常规管理基础上做出改进并追求精益求精的一种科学管理方式。力求将每项工作细化、量化，精耕细作，追求长远的科学管理，才能达到企业的长足进步与发展！

## 企业微创新两则

■ 秦强/特发信息；张葵生/特力集团

### 一、推进基层微创新，“旧物”改造换新颜

为推进公司基层微创新工作，提高设备利用率，特发信息光网科技公司对从旧设备上拆卸闲置的3台收线机进行了改造，同时增加触摸屏装置方便作业人员进行现场设定和调整。这3台收线机改造完成后，可使三条蝶形光缆生产线投入生产，提高蝶形光缆生产的产能，同时使用触摸屏也可减轻作业人员的劳动强度，提高产线的生产效率，为光网科技公司实施大规模生产计划提前做好准备。



### 二、特力创新安全检查、培训模式

从今年8月开始，特力领导和安全生产管理委员会对公司的安全生产环境进行认真分析和评估，针对基层安全管理人员专业水平不够高、出租物业的生产业主缺少安全管理知识以及对安全生产重视不够等情况，决定进行安全检查和培训创新。本次创新主要是把检查和培训结合在一起；其

次是把基层安全员、安全管理人员和生产业主集中在一起；第三是专家、安全管理人员、物业主和生产业主一起对安全生产环境共同评估。公司邀请深圳市安全生产资深管理专家王兵教授作为安全检查专家和安全培训师，同特力基层安全工作者、安全管理人员、出租物业生产业主老板一起

开展新形式的检查、培训：一是借专家水平发现我们不能发现的安全隐患；二是提高我方、出租物业生产和管理人员安全生产知识水平；三是统一我方和被检查企业对安全生产的认识；四是快速提高公司安全生产检查和防范隐患能力。

## 业务创新，提高用户体验

■ 孟令瑶/特发物业廊坊分公司

在互联网行业里有一个名词叫用户体验，就是用户使用产品过程中建立起来的主观感受，它使以客户为中心越来越得到重视。在中国面向知识社会创新2.0中，将用户体验作为“三验”创新机制之首。

2016年2月26日，特发物业管理公司廊坊分公司工程部针对华为廊坊基地设施，重点聚焦“三个管理”，即保障管理、风险管理和成本管理，以“业务创新，提高用户体验”为题开展讨论。

**一、保障管理。**就是保证业务的连续性，具体到设施管理业务上就是做好日常的设施保养PM工作，保障设备的高效运行；做好维修备品备件的库存，保障设施维修CM工作及时开展；做好应急预案的演练工作，保障故障发生时的及时响应；做好员工的日常宣传培训，保证团队的凝聚力和执行力。

**二、风险管理。**可分为现场业务风险和商务风险两部分。现场业务风险管控主要从现场风险识别、风险评估、应对措施和风险规避或转移这四

方面进行管控；商务风险管控从遵从华为商务流程、做好合同外价格认证两方面着手进行。

**三、成本管理。**主要包括物资成本和人工成本两部分。

结合以上“三个管理”，工程部针对廊坊基地的能源管理、设备运行维护管理、小型整改业务管理和宣传进行讨论，并用鱼骨图的形式，对业务创新进行了剖析。

——能源管理业务，目标达到节能指标。工程部通过设备运行、技术改造、节能意识提高和能源管理管控四方面展开讨论。

——运行维护管理，目标在达到

合同符合。主要从运行工作、维保工作和委外工作三方面展开讨论。

——小型整改业务，目标保证公司利润。主要关注方案、遵从流程、现场管理、品质保障和商务配合五个方面的工作。

——宣传工作，目标提高用户感知。着力于宣传筹划、题材、实施这三个重要环节。

本次业务创新研讨，各个管理岗积极发表自己对于工程部设施管理业务的想法，通过大家的讨论，明确了廊坊分公司工程部2016年的重点工作方向和目标，为2016年部门工作的开展打下了坚实的基础。



# 大数据的价值及在房地产中的应用

■ 张梅/特发地产公司

马云卸任演讲时说，很多人还没搞清楚什么是PC互联网，移动互联网来了，我们还没搞清楚移动互联网的时候，大数据时代又来了。那么大数据到底是什么呢？是否就是那些四处搜索购买的一大堆人员名单EXCEL表，然后群发短信就称自己掌握大数据了？自然不是，大数据是指“无法用现有的软件工具提取、存储、搜索、共享、分析和处理的海量的、复杂的数据集合。”通俗点说，大数据就是解决以前样本数据无法解决的问题，比方说以前统计什么数据的时候都是雇一些兼职人员在街头发信息表给一些特定人群填写，然后根据回填的数据进行分析，这就是样本数据。大数据的时代是什么样的呢？就是现在一天你就可以提取成千上万条样本信息，其中社交网络为大数据提供了信息汇集、分析的第一手资料，从庞杂的数据背后挖掘、分析用户的行为习惯和喜好，找出更符合用户“口味”的产品和服务，并结合用户需求有针对性地调整和优化自身，就是大数据的价值。

国内这几年经济形势不是特别好，但是房地产行业的业绩和效益却是一支独秀，房价一直就没停止上涨，但是大部分的地产商危机意识非常浓，如果房地产开始往下走的时候，他们靠什么去优化其产业或者转型呢？大数据概念刚好符合这个需求。

首先，利用大数据技术改变成本

结构。现在传统地产商拿地非常小心，不再像过去一样，随便拿一块地都能赚钱，不计成本争抢地王的时代应该是一去不复返了，那么大数据能干什么呢？第一，利用数据分析周边人口基数，人口增长率，居民消费能力，消费倾向性，活动区域，住址信息，通讯方式等等，基于这些数据，一般都会有专业公司评价出这块地到底应值多少钱；第二，不管是商业地产还是住宅地产，都需对周边或是潜在的人群进行分析，是年轻的白领是中产阶级，还是其他类的人群，就可以进行更有针对性的个性开发方案；第三，在销售环节大数据的应用，统计区域人群基础信息，识别区域人群类型，提供精准及个性化的广告方案，让这个浪费了成本一半的广告费花在刀刃上。

其次，大数据对未来房地产的预测。突破样本数据的局限，省时、省力、海量、精准，对未来用户行为进行预测。越来越多的房地产大数据人工智能产品面世并投入使用，通过对城市数据、行业数据、客户数据这三个顶层数据库进行建设和整合，了解客户的全方位信息以及竞争楼盘的相关情况，实现营销策略调整。也即通过分析人们使用这个设备的行为了解客户想做什么，包括消费行为，偏好、收入、资产、真实购买力等。最先进的还能涵盖智能预警、客户画像、客户预测、竞品分析等功能，

可在线下、线上点对点精准触达客户。

最后，大数据助力房地产企业转型，提供数据操作工具，运用大数据提升运营效率，总结数据规律建立方法论，做好转型“踢好下半场”，这对目前的房地产开发企业而言至关重要。走过了房地产的黄金十年，地产商从粗放式管理到精细化管理过渡，未来中国房地产将会进入以速度换取质量的新时期，跟不上步伐的开发企业将面临出局。大数据助力房地产产业转型升级已经成为一种潮流。然而，面对复杂的技术运用，房地产企业应如何将这种新兴技术转换成为可以盈利的商业模式呢？如万科与百度的合作，使用WIFI连接等渠道，打通线上线下信息，为客户提供行车、车库和商场导航和路线规划等，而同时，万科可以借助数据挖掘和分析技术，不仅可以针对消费者偏好来调整店铺分布、招商策略，也可以分析商场消费人群，掌握人流活动轨迹、消费习惯等，提供个性化定制服务和精准营销。

“大数据”不能片面地理解成“大量的数据”，其更重要的是通过收集、整理、分析挖掘各方面的数据来获得更有价值的信息，以指导决策和具体方案实施。数据本身是没有价值的，只有加以分析及利用在业务上最终产生的价值才是真正的价值。

## 扎实开展「两学一做」 下基层，送党课

■ 周爽/特发地产公司

9月2日下午，围绕“两学一做”学习教育，配合正在开展的2016年纪律教育学习月活动，集团党委副书记、纪委书记林婵波深入基层，到特发地产公司为全体党员、中层以上管理人员以及入党积极分子等上了一堂生动的专题党课——《不忘特发地产创新发展的初心，继续沿着市场化正道开拓前进》。90分钟的时间，他全面深入地阐述了特发集团的战略发展目标 and 地产公司在集团的战略地位，如何用系统思维训练强化提升战略执行力，以及对习近平总书记党建思想的理解和贯彻；同时，他对当前的工作捐出了几点认识和建议，并表示对特发地产未来的发展前景持续看好。

特发地产公司董事长、支部书记丁晓东主持召开会议，并就特发地产2016年纪律教育学习月活动进行了动员和部署。



## 锦绣河山，廉洁护航

■ 华嘉望/特力审计部

习近平总书记在《紧紧围绕坚持和发展中国特色社会主义学习贯彻党的十八大精神》中指出：“近年来，一些国家因长期积累的矛盾导致民怨载道、社会动荡、政权垮台，其中贪污腐败就是一个很重要的原因，大量事实告诉我们，腐败问题越演越烈，最终必然会亡党亡国，我们要警醒啊！”诚然，国家兴亡，匹夫有责，要响应我们党“坚决反对腐败，是党必须始终抓好的重大政治任务”的号召，还需将修身放在第一位，从廉洁自律做起。

### 古·清风两袖朝天去

古人称梅兰竹菊为四君子，以其坚贞自守、清雅高洁为君子的追求。古人对于“廉”一直是推崇备至，认为“人之道，以德为首，德之道，以廉为重”。春秋时期，管仲将明察善恶之廉作为国之四维，西周时期，《周礼》以善、能、敬、正、法、辨为“六廉”来考察郡吏之治，可见，“廉”作为一项道德修养，已深深融入进中华民族的传统文化中，由其衍生而出的正直、节俭、公允、敬业等美好品德，也成为人们评判“君子”的标准。

《习近平关于党风廉政建设和反腐败斗争论述摘编》一书中，曾引用过这样一句话：“一丝一粒，我之名节；一毫一厘，民之脂膏。宽一分，民受赐不止一分；取一文，我为人不值一文”。此句出自被康熙誉为“天下清官第一”的清朝廉吏张伯行之口，此《禁止馈送檄》可谓是张伯行廉能一生的真实写照。他不畏强权，毅然弹劾上司噶礼科场舞弊以钱择人，是梅的傲骨；他尽心河务、布泽安流，是兰的贤达；他不受百姓分毫，居简陋之室而怡然自得，是竹的高洁；他乐行好施，焚毁乡里之人借他家钱粮而无力偿还的债券，是菊的隐逸。

一架绳床供众通，坐虚使院仰清风，张伯行一生清廉奉公，在生活中身正克己，在做官时守正不阿，将廉洁上升到忠孝的至高境界。“臣父在日，常训臣以廉洁报效朝廷，若受人一钱，不惟不忠，且不孝。”他这种廉洁自律的精神，正是我们共产党员

所需要的，作为工人阶级的先锋队更应该强化自我修炼，以史为镜，在廉洁自律上作出表率。

### 今·既廉且能驱动发展

物先必腐，而后虫生。十八大以来，习近平总书记不断强调党风廉政建设和反腐败斗争是党的建设的重大任务，反腐倡廉被提上了一个空前的高度。若将国家的发展比作一辆快速前行的马车，那么反腐倡廉必定是其中一个驱动发力的轮子。

康德曾说，世上只有两样东西能引起人们内心深深的震动。一是我们头顶灿烂的星空，二是我们心中崇高的道德准则。以崇高道德标准严格自律的人，往往都在自己的领域有所建树，美名远扬。吴官正同志在《竹与柳的联想》一文中写道：“看到竹子，我们就会联想到，在任何情况下都要严格要求自己，洁身自好，廉洁奉公”。人如其名，吴官正作为党员领导干部，正道直行，清廉身正，有口皆碑，以身作则践行廉洁文化，充

分体现了一个共产党人崇高的政治品格和高尚的道德品质。

正本必先清源，廉洁自律必须从端正思想做起，自大学时期加入中国共产党以来，廉洁教育一直伴随在我身边。在学校时，老师教导：“士比谄而后求智能者焉，不谄而多能，譬之豺狼不可迹。”专业素养固然重要，可道德修养更是做人之本，万不可让技能超过品行；在家里，父亲以“身健康、心自由”为家风时刻警醒于我，律己则身正，身正则心自由，有了自由而无畏的心境，才有了绝不妥协的底气；在公司，领导告之以“位卑未敢忘忧国。”虽奋斗在基层的审计岗位上，仍然要克己奉公、履职尽责，为国有资产的保值增值尽绵薄之力。

在日常工作中，我们应常怀律己之心，常思贪欲之害，共同塑造崇廉拒腐的社会环境，愿以我之绵力，弘扬我党廉洁风气，以身作则充分发挥党员的先锋模范作用。☺

## 如何做一名合格党员之我见

■ 梁杰庭/特发小梅沙旅游中心

如何做一名合格党员？不同的人，有不同的解读。我认为，一名党员，需要在思想意识与实际行动中合格，才算真正的合格。因此，一名合格党员要做到以下几点：

**一、心正念。**共产党员，是有组织身份的人。因此，党员不是普通的群众百姓，而是比普通群众百姓更有

高度、更有觉悟的人。这个高度与觉悟就是心中有“正念”！一是有理想之“念”。这一“念”指明了思想导向与行动方向。作为合格党员要有实现理想信念等组织终极目标的崇高理想；要在思想意识上贯彻履行党的根本宗旨，全心全意为人民服务；要在行动上执行党的路线方针政策，与党

中央保持高度一致。二是有持之以恒之“念”。这一“念”说明了时间跨度。作为合格党员要始终不渝坚持理想信念，要坚信组织终极目标的可实现性，要有一种执着的毅力，要有愚公移山的精神。三是百折不挠之念。这一“念”说明了实现过程艰辛曲折。作为合格党员必须要知道，实现理想信念是



一个困难重重、需要艰苦奋斗、有许多艰难险阻的过程。因此，作为党员，在理想信念的道路上要有充分的思想认识与准备，要排除万难，努力达到目标。因此，心正念，意坚强，才能最终达到理想的彼岸。

**二、行有规。**成为一名合格党员必须行为规矩。人是先立念而后有行，人所有的行为都是在思想支配下的现实表现。做一名合格党员，必须保持正确的政治方向，必须遵循党的纲领、路线、方针、政策、指导思想等规矩行事，而不是漫无方向、漫无目的的闯荡，是以实现理想信念等组织终极目标为核心与纽带下的自觉与自律。行有规是“正念”下的有规！这个规，首先是党章，党章是全体党员必须遵循的组织构架，是全体党员思想、行为、组织运作的基本约定。合格党员要把遵循党章放在首位。其次是党纪，党纪是全体党员党内行为的规范与边界线，是组织内部对组织成员的基本要求与行为警醒。因此，任何党员要遵守党纪才能成为合格党员。再次是国法，遵守国法是社会对党员的基本要求。要成为合格党员，

首先要先成为一个守法的公民。最后是制度，任何一个党员，如果活动于一个基本单位内部，必须遵守这个单位的制度。合格党员应当是遵守制度的模范与表率。

**三、有品德。**成为一名合格的党员须有良好的道德品质。人对客观世界的感召和反应，常常通过德表现出来。我们倡议、倡导人心向善、向善美，努力营造一个文明、和谐、包容、充满正能量的人文环境，要求人人有良好的品德。有德之人，会得到社会公众的认同，有较高的社会威信，受到人们的尊重与敬仰。作为一名党员，本质上就要求比普通群众更具正能量，身上凝聚着更多的社会认同与正义。因此，要成为合格党员，良好的道德品质修养是基础。试想，如果一名党员，缺乏良好的品德，行为不端、损人害己，伤风败俗，在社会上遭到群众的憎恶、唾骂与排斥，这样的一个人，作为普通群众都不合格，怎么能成为一名合格的党员？

**四、有作为。**党员是实现理想信念、达成组织终极目标的成员。万

丈高楼平地起，如果把党的事业比作万丈高楼，所有党员都要为党的事业添砖加瓦。因此，要成为一名合格党员，须有作为。一要心怀党的事业，情系党的建设，敢于担当，勇于探索与创新。其次要脚踏实地，不怕困难，真抓实干，奋勇直前，创出一条发展道路。再次是干出实绩，工作上要出成效。作为合格党员，要在各自的岗位上出成绩。习近平总书记说过：“空谈误国，实干兴邦。”就是要求每一位党员，要为国家、为中华民族的发展振兴努力奋斗、真抓实干，干出革命成果。

想成为一名合格党员，要心正念、行有规、有品德、有作为。这四者既有独立一面，彼此之间又是互相联系、互相影响的。念正才有行为的正确方向，否则南辕北辙；行为有规有矩，是笃信的表现，才能达到理想的彼岸；而有品德是心正念、行有规的基础，只有善念、规矩的行为，才能奠定良好的品德修养；有作为体现了正念、规矩、德行的绩效与成果。

作为一名共产党员，让我们使自己成为一名合格党员而努力！☺



## 公司律师——集团法律事务工作的“内务”部队

■ 黄越天/集团办公室

2016年9月22日，特发集团召开总部及系统各企业的法务工作培训会。会上，学习了中办、国办印发的《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师的意见》、深圳市国资委《深圳市属国有企业法律风险管理工作指引》，公司律师制度引发了大家的热议和思考。笔者就公司律师的特点做了一些归纳和解读，以飨读者。

### 一、公司律师应“文”而生

“公司律师”的提法，由来已久。但是，“他”的性质是什么，职

能怎样，如何申办，答案不是很清楚。但企业的无数法务人员还是翘首以盼。

2016年6月，中共中央办公厅、国务院办公厅下发了《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师制度的意见》（下称《意见》），以“高规格”为“公司律师”的具体落地给出了时间表、身份证、责任状、工作证。

### 二、公司律师的身份证

公司律师是什么，关于其身份，

《意见》指出，公司律师是履行企业法律顾问职责，与企业依法签订劳动合同，取得公司律师证书的员工。

四个关键词：履行法律顾问职责、公司律师证书、签订劳动合同、员工。

### 三、公司律师制度的时间表

《意见》指出，2017年底前，县级以上党政机关普遍设立法律顾问、公职律师；国有企业深入推进法律顾问、公司律师制度。到2020年，全面形成中国特色的公司律师制度体系。

两个关键词：2017年底前、2020年。

### 四、公司律师的责任状

（一）公司律师的定位如何，有什么职责？

《意见》指出，公司律师职责：  
1. 参与企业章程、董事会运行规则的制定；2. 对企业重要经营决策、规章制度、合同进行法律审核；3. 为企业改制重组、并购上市、产权转让、破产重整、和解及清算等重大事项提出法律意见；4. 组织开展合规管理、风险管理、知识产权管理、外聘律师管理、法治宣传教育培训、法律咨询；5. 组织处理诉讼、仲裁案件；6. 所在企业规定的其他职责。

笔者认为，公司律师责任重大、任务艰巨哟！

### （二）公司律师的作用怎样发挥，如何人尽其才？

《意见》指出，1. 讨论、决定企业经营管理重大事项之前，应当听取公司律师的法律意见；2. 起草企业章程、董事会运行规则等，应当请公司律师参加，或者听取其法律意见；3. 依照有关规定应当听取公司律师的法律意见而未听取的事项，或者公司律师认为不合法不合规的事项，不得提交讨论、做出决定。

《意见》强调，对应当听取公司律师的法律意见而未听取，应当交由公司律师进行法律审核而未落实，应当采纳公司律师的法律意见而未采纳，造成重大损失或者严重不良影响的，依法依规追究相关领导及责任人员的责任。

笔者感叹，公司律师任务光荣、不可懈怠啊！

### 五、公司律师的工作证

要取得公司律师证书，有两个途径。

第一，“考试”+申请，取得公司律师证。《意见》指出，企业担任法律顾问，并具有法律职业资格或者律师资格的人员，经所在单位同意可以向司法行政部门申请颁发公司律师证书。经审查，申请人具有法律职业资格或者律师资格的，司法行政部门应当向其颁发公司律师证书。

第二，“考核”+申请，取得公司律师证。《意见》指出，法律职业资格制度实施前已担任法律顾问、未取得法律职业资格或者律师资格的人员具备下列（3个）条件，经国务院司法行政部门考核合格的，由国务院司法行政部门向其颁发公司律师证书：  
1. 企业担任法律顾问满15年；2. 具有高校法学类本科学历并获得学士及以上学位，或者高校非法学类本科及以上学历并获得法律硕士、法学硕士及以上学位或者获得其他相应学位；3. 具有高级职称或者同等专业水平。

笔者以为，考试很硬，考核很难啊！

### 六、中国律师队伍“三足鼎立”，但公司律师是内务部队

根据《意见》，中国特色的法律服务律师队伍有三支部队：主力是社会中介律师，就是律所的律师；机关、事业单位的公职律师是方面军；企业、国企的公司律师是公司的内务部队。

关键词：三足鼎立、一主两辅

律师界有了“三足鼎立”，公司律师会不会抢了社会律师的“饭

碗”？根据《意见》，不会的。《意见》为公司律师的执业边界划定了“圈圈”——“公司律师不得从事有偿法律服务，不得在律师事务所等法律服务机构兼职，不得以律师身份办理所在单位以外的诉讼或者非诉讼法律事务。”

笔者觉得，业有分工，守土有责。

### 七、特发的“公司律师”们，法务工作要更上一层楼

9月22日特发集团召开的“集团法务工作培训会”，为集团的“公司律师”们做了职业谋划、工作充电。集团党委副书记、纪委书记林婵波出席会议，并作了法务工作指导讲话，各企业法务分管领导、办公室及法务职能部门和法务工作人员约30余人参加了工作培训会。

培训会中，集团办公室林焰主任总结梳理了集团法务工作，提出了工作要求。一是要加强法务队伍建设，做到有为有位；二是加强法律培训和宣传工作，做到有声有色；三是加强集团与企业之间的法务工作沟通交流，形成协同效应。

党中央十八届四中全会规划了依法治国蓝图，中央要求的法律顾问、公司律师制度，为我们做好法务工作指明了方向；市国资委提出的法律风险管理的制度设计和安排为我们做好法务工作提供了工作指引。我们要抓住机遇，借力发力，抓住重点、弥补短板，紧紧围绕企业改革发展中心任务，努力推动企业法务工作再上新台阶，以实际行动为推进依法治国、打造法治国企做出新贡献！





## 浅谈企业需要什么样的绩效管理体系

■ 李宇峰/特力集团企管部

建立绩效管理体系，目的是为了促进企业整体经营效益的提升。特力集团人力资源部要找到行动的具体路径，提出解决方案，各部门负责人及管理团队则要以更加积极、更加开放的心态去面对这些改变，并着力去推动这些改变使其变成现实。结合特发集团组织召开的战略人力资源研讨会学习心得及特力集团现阶段绩效管理实施情况，引起作者对企业需要什么样的绩效管理体系的思考。

### 一、企业提升经营效益，取得持续成功，绩效管理体系可以做什么？有什么价值？

有个公式：企业成功=内部组织能力×外部市场机会×可支配资源×

技术实力

假定“可支配资源”和“技术实力”在一段时间内相对稳定，那么业绩的提升就是“外部市场机会”和“内部组织能力”相结合的产物，存在以下三种情况：

(一) 外部市场机会好，如何通过内部组织能力抓住更多机会，做大做强；

(二) 外部市场机会一般，如何通过内部组织能力稳固市场地位，提升盈利能力；

(三) 外部市场机会差，如何通过内部组织能力积极应对，减少风险，降低冲击。

由此可以发现，“内部组织能力

“是唯一可以主观控制的成功要素。如果绩效管理体系能够有效提升内部组织能力，那么就意味着可以提高企业的经营效益，帮助企业取得持续成功。

根据中欧商学院杨国安教授“组织能力三角模型”理论，组织能力由三方面构成，分别是员工的能力、员工的意愿和组织运作机制，如果能在这三个方面有所作为，就可以有效地提升组织能力，进而增强对公司取得成功的把握。

绩效管理体系可以有所作为吗？答案是肯定的：

(一) 员工能力方面：通过绩效管理的“过程辅导”环节，及时发

现能力短板，在工作中传帮带，保证结果输出的同时，解决能力提升的难题；

(二) 员工意愿方面：通过更多的正激励，鼓励员工创造更多价值；排除运气因素和搭便车现象，将成功与个人/团队的努力直接相关联，更好地实现内部的公平公正；

(三) 运作机制方面：绩效管理体系实现了从战略、目标、执行、考核直至改善的战略执行闭环，战略与结果实现之间有了明确清晰的路径；在绩效管理过程中及时发现那些阻碍价值创造的制度、流程、规则（潜规则），倒逼单位负责人和管理团队改善管理方式。

### 二、绩效管理体系是否能够发挥出应有的效果，取决于以下几个方面是否能够做到位：

(一) 真正的“闭环管理”：绩效管理的PDCA循环，核心部分是在任务执行过程中的小循环，即管理每个具体的关键过程时，都使用PDCA循环，而不是等到事后再作检讨。在过程中做管理，及时发现问题，找到对策，改善做法，将可能出现的风险降到最低，进而实现控制结果的目的，这才是绩效管理“闭环管理”的真正涵义。

(二) 用“过程管理”实现战略落地：绩效管理与经营性考核是存在重大区别的。经营性考核，是把公司追求的财务性目标，拆分为若干个子目标，然后根据核算单元分别承包下去，经营性考核是反应战略执行状况的“晴雨表”，但却不能帮助企业实现战略落地。

绩效管理则不同，绩效管理的重

心在“管理”不在“考核”，关注“过程”而非只看“结果”，它解决的是“战略目标如何通过一系列关键的过程和步骤，最终得以实现”这一核心问题。所以，绩效管理的源头就是战略解码，即把公司的战略目标，分解为要完成哪些动作、做出哪些改变、调动哪些资源等等。然后，再根据这些关键的过程和步骤，逐级细化成经营规划、工作计划、工作任务，按照职责和分工匹配到相应的组织和个人。同时，为了确保各级组织和个人能够按照这条“既定路径”去行动，对他们的执行过程和执行行为设置“监控节点”——即考核指标，以此来提醒执行者应该关注什么、应该如何做才是正确的。通过实现对过程和行为控制，进而提高结果的可控性，最终实现战略的真正落地。

绩效管理的优势还在于，通过过程管理，实现对战略执行进展的实时关注，可以实时调整应对策略。我们在新修订的绩效管理方案中提到，管理者要重视过程管理，不能只是向执行者要结果、要数据，必须要与执行者一起分析预期结果从何而来，怎么做效果最好，风险最低，需要哪些资源，能力是否需要补足，有无应急机制，把从目标到结果之间的路径要画出来，然后组织资源一步一步实现。如果没有这个过程，结果的好坏从某种程度上讲全都是靠运气，这样的成功是不可控制和不可持续的。

(三) 激发员工价值创造热情，鼓励奋斗者不断涌现：让奋斗者、创造价值的员工获取更多经济利益，这是绩效管理的题中之义。物质驱动和精神驱动是激发员工意愿的两大武

器，精神的部分我们交给企业文化去实现，物质的部分就是要由绩效管理来承担。

激发而不是束缚。在很多传统的管理理念中，绩效管理就是考核；考核就是以惩罚、约束等负激励为主。绩效管理的一个重要原理就是“人对激励做出行为反应”，“趋利避害是生物的本能”，如果要员工表现出积极向上的行为，绩效管理一定是广泛范围内的正激励。而且要刻意制造出一定的差距，营造标杆效应，而且这种差异一定是公开透明，可以放在阳光下的，只有这样才能在组织内部形成积极竞争的氛围，人人争当奋斗者，人人争优。

(四) 透过现象，深入本质，发现问题，解决问题：就像筷子的作用是帮人吃饭，却不能代替人吃饭一样，绩效管理体系可以帮助管理者定位问题，但终究还要依靠自己的能力去深入分析和解决问题。

特力集团现正处于转型阶段，未来需要发挥绩效管理体系的战略执行工具作用，以信息化手段为载体，围绕战略绩效，围绕绩效做改善，不断优化组织与流程，提升组织效能，实现战略落地。



## 从丽铂飞珠宝广场发展透析 珠宝行业终端渠道变革

■ 胡星航/特力珠宝产业事业部



在2014至2016年水贝珠宝批发市场租金价格普遍下滑的市场背景下，丽铂飞珠宝广场租金价格却一路上扬，目前租金价格已逼近每月1000元/平方米。为何同属水贝区域，租金差距如此之大，这与近年来兴起的“微商”有关。

### 一、微商崛起

中国中低端珠宝消费存在“轻品牌，重品类，重价格”的实际情况，造成消费者对于品牌忠诚度的缺失，形成了珠宝行业长期以来“渠道为王”的经营方式，谁离客户最近，谁就能占领市场。

而网络购物的发展，使中低端消费者的珠宝消费渠道发生了巨大变化，网购分流了商场商圈的客流，直接导致实体店珠宝消费锐减，虽然桌面互联网（淘宝、天猫、京东）无法解决珠宝消费中交易信用问题，但自2014年以来，微商凭借着“圈层营销，人情信用担保”，在解决了交易

信用问题后，微商在1000元以下珠宝首饰消费中迅速扩大市场份额。

借此机遇，丽铂飞珠宝广场通过“一件批发、线上线下结合”的形式，率先试水移动互联网，为微商“大V”（微商直销头目）提供了聚集地，首创定位使其迅速形成微商聚核中心。

### 二、眼球经济与类定制产业链

朋友圈营销信息更新速度快，客户接触频率高，“明星同款”“爆款”“节日款”等方式配合微商高效市场反馈能力，以客户需求为导向的高效终端消费需求传导产业链正在逐渐成熟。对于契合消费市场的款式，只要在一个地区形成采购热潮，极短的时间内就能在全国各地形成微信推广热潮。

这种快速需求响应是传统珠宝批发厂商所不具备的，改变了传统珠宝行业设计—生产—批发—终端—消费者的产业链模式，使供需错配所导致

的存货积压局面得到有效修正，形成了消费需求—微商—生产的反馈型需求产业链。简单来说就是，微商生产的产品是经市场验证需要的，而传统厂商生产产品的市场需求不明确或是过时的。

### 三、水贝渠道资源向丽铂飞集中

水贝作为全国珠宝批发中心，积累了大量终端门店经销商资源，这些资源正在逐渐向丽铂飞集中。终端门店的生存压力导致其开展互联网营销，水贝的“珠宝销售员”和全国“终端门店销售商”加入丽铂飞销售渠道，使其在两年时间内快速扩大全国市场份额。

综上所述，丽铂飞迎合了移动互联网时代消费趋势，为供需错配的珠宝行业提供了解决方案。巨大的人流、物流及交易额催生了热旺的微商交易平台，同时也使丽铂飞成为目前唯一逆市上扬的水贝商业地产。

## 从Pokemon Go浅谈楼市

■ 闫小团/特发地产公司

高房价都有些松动的迹象。

### 二、推手

任天堂，电子游戏业三巨头之一，现代电子游戏产业的开创者，它的任何一部作品都会

引来极大关注，因此Pokemon Go的面世就自带高光光环。除了Pokemon Go本身的高品质，游戏商家的推广和运营也是Pokemon Go成功的关键。而作为民生关键和经济支撑，楼市自然不容萧条，针对于2015年上半年楼市的疲软表现，“央妈”终于放大招了，“330新政”、降准降息等宽松政策连出；地方政府也纷纷从不同方面松绑楼市，如取消“限外”、取消限购、松绑公积金新政等。各种利好刺激之下，楼市逐渐回暖，特别是深圳，房价一路攀升，直创新高。

### 三、创新

Pokemon Go本身的高品质毋庸置疑，它新颖的设计思路搭载了最新的概念技术AR，从而造就了当今火爆的

7月中旬以来，各资讯报端随处可见一个话题，那就是Pokemon Go。什么是Pokemon Go，通过了解后得知这是一款风靡海外的手机游戏，是以大家耳熟能详的《宠物小精灵》为蓝本，以虚拟现实（AR）技术为载体开发的一款养成类游戏。虚拟现实的火热绝非偶然，但也未必是必然。说到火热，非房地产莫属了，2015年的深圳地产业更是一种沸腾井喷的态势，回顾2015深圳地产走势，再看如今大火的Pokemon Go，竟有诸多相似之处。

### 一、遇冷

Pokemon Go大火之前，宠物小精灵已经沦为一代人的记忆，除了作为萌系代表的皮卡

丘偶尔出现在众人视线，其它一切似乎都已经销声匿迹。同时，作为一向未减热的中国楼市，在2015年上半年似乎遭遇了不同于2008年的新一轮冬歇期。2015年上半年以来，业界普遍并不看好楼市，楼市饱和、泡沫欲裂的传言此起彼伏，市场表现也更加验证着诸多预测和传闻。内地楼市供过于求的现象正逐步显现出来，地产商房子卖不动，购房者始终保持观望情绪，资金流的凝滞甚至导致许多小地产商一夜破产，楼市的不景气正在蔓延。再纵观北上广深等一线城市，受益于更快捷丰富的信息来源以及更精明的投资眼光，投资者更愿意把资金注入到一片大好的股市之中，楼市的成交量急剧萎缩，一向坚挺的

场面。回归楼市，能否让热度持续，除了基本的质量服务需求，能否适应时代也是关键。放眼看来，随着时代进步房地产业也一直在推陈出新，“互联网+”的新潮让“互联网+地产”一度成为热点；“人才公寓”等新概念产品的推出让大家对“房子”的概念产生新的认知；“智能家居”的搭载让居家服务提升至新的档次。这些进步都是适应时代而衍生的产物，也是保证楼市持续热度必须的方向，我们不可否认创新已是楼市发展必须面临的挑战。

### 四、展望

作为一直聚焦的热点，楼市除了它本身的厚重实力，更是体现着民生需求，表达着政策意向。同样，楼市的发展正是以满足客户需求、顺应引导政策为基础，进而实现客户、政策、自我的多重价值。作为在中国市场已经企稳的楼市，力争做到满足需求、响应政策、积极创新，楼市发展依旧可期。





## 拼搏争先，健康向上

### ——集团与物业公司员工举行徒步健行联谊活动

■ 赖赐纳/特发物业管理公司

为迎接特发集团35周年司庆，发扬特发积极健康向上的企业文化精神，9月23日下午，特发集团总部和特发物业员工赴马峦山开展徒步健行联谊活动。

马峦山位于深圳市东部山区，有深圳最大的瀑布，谷内岩石因水流冲刷而形成各种形态，犬牙交错，溪水清澈见底，山谷两旁植被浓郁，是一个以远足登山、观海观瀑为特色，集休闲旅游、野外健身、自然生态教育为一体的市级郊野公园。

下午3:30，马峦山脚下，秋日温和，绿树成荫。6辆中巴车依次到达，集团副总经理俞磊、张瑞理带领的总部员工和特发物业员工汇合，经过短暂的休整和准备，大家被随机分成红、黄、蓝、绿4只参赛队伍。随

着一声枪响，徒步健行比赛活动开始，在一片欢快的笑声中，队员们迈着轻快的步伐，沿着徒步线路，一路向山上的终点进发。本次徒步线路约7.4公里，个人成绩取男子、女子前6名，团队成绩取队内前10名到达终点的队员登山用时总和进行排名。

比赛开始几分钟后，队员之间差距开始拉大，领先的队员们几乎是一路小跑前进，甚至上坡路段也是如此。竞争激烈，大家你追我赶，为个人和团队成绩而战。穿过陡峭的上坡路，越过迷人的环湖路，绕上蜿蜒的环山路，一路上有挑战、有帮扶、有风景。

47分09秒，男子个人第一名诞生！集团总部方乐以绝对的领先优势一马当先，勇创佳绩。大约17分钟

后，集团总部陆卓弟以1小时4分30秒的成绩获得男子个人第二名，集团总部肖湘鹏、黄大球、吴慷和特发物业刘文彬分别获得第三、第四、第五和第六名。女子个人成绩方面，集团总部王娟以1小时10分49秒成绩夺得第一名，特发物业高飞、张小丽、钟媛和集团总部黄田阳、俞磊副总经理分别获得第二、第三、第四、第五和第六名。最终，凭借各队前十名到达终点的队员登山用时总和计算，红队最终夺得团体冠军，黄队、蓝队分别获得亚军、季军，绿队获得最佳参与奖。

随着最后的队员到达终点，天色已微暗。徒步健行比赛活动颁奖仪式随后在现场举行，在物业公司工会主席周初新的主持下，获奖个人和团队在热烈的掌声中上台领奖，欢声笑语



随即汇成一片欢乐的海洋。

成绩和奖品或许无法完全体现这次活动的价值，只有参与其中的人才会有体会，活动中敢为人先、拼搏向上

的精神值得大家发扬，路途中团结协作、彼此帮扶的精神同样也值得我们学习。特发集团已经进入发展的快车道，特发物业也紧跟集团的步伐，不

断开拓进取，在这个过程中，需要我们传承和发扬特发敢为人先的企业精神，开拓创新，追求卓越，为企业的发展和再创辉煌做出贡献。

## 特发小梅沙旅游中心举办“员工大讲堂”活动

■ 方瑞程/特发小梅沙旅游中心

为开展好“员工大讲堂”活动，特发小梅沙旅游中心制订具体的活动实施计划，广泛发动员工参与。从6月份以来，根据上报的课程实际情况，结合员工时间安排，活动工作小组共安排了10场次的课程讲授，并用视频记录活动过程。课程内容丰富多彩，涉及服务礼仪、服务心态、沟通技巧、职业技能分享，营改增后财务报销讲解，花道分享

等内容。授课讲师提前做好相关课件与讲稿准备，结合自己生活与岗位工作实际，分享知识和经验，员工们认真听讲，不时与讲师互动，受益匪浅。

“员工大讲堂”活动的开展，搭建了员工沟通、交流的平台，进一步提升了职业素养，促使员工自觉优化知识结构，营造乐于分享，共同进步的学习氛围。



## 传承企业文化精神，见证公司辉煌发展

■ 姚金福/特发信息电力光缆事业部

三十五年栉风沐雨，三十五年春华秋实。在硕果累累的今朝，特发集

团带来了三十五周年华诞。在这可喜可贺的日子里，作为一名企业文化通

讯员、特发集团控制上市公司特发信息的一名员工，伴随公司成长，我有



许多的感慨。

2005年，随着互联网内容的多样化，传输带宽需求迅速升级，FTTX开始普及，光纤行业带来了机遇和挑战，在此期间，特发信息抓住了3G技术运用，以及现在4G技术催生的新的市场机遇，凭借“锲而不舍、持续改进”的企业精神铸造了辉煌的成绩。在这样的背景下，特发信息建立了完善的核心价值观、企业使命、宗旨、愿景、企业精神、企业风格、经营管理、人才、发展战略、团队、薪酬等全方位的企业文化理念，并于2006年创办了企业文化内刊——《信息窗》，与公司共同走过十年的风雨历程，印记光通信产业的腾飞轨迹，彰显了特发信息企业品牌形象。《信息窗》既是企业宣传贯彻上级路线、方针、政策的重要载体，也是宣贯经营管理方针的喉舌；既是建设企业文化的重要阵地，也是员工抒发胸臆的田园，对促进企业的发展、和谐、增强凝聚力发挥了独特的作用。《信息窗》带给了所有祈盼特发信息发展的员工的惊喜，记录了特发信息发展历程和广大员工的奉献精神，也浸透着我们的真诚与情感。作为历史的见证者，用笔和镜头记录特发信息发展是

我们神圣的使命。我们见证了应用于青藏“电力天路”全球首条高海拔极耐寒OPGW线路、世界首条220kV具有测温、视频监控功能TOPPC线路、河南电科院500kV八分裂OPPC技术、CMEC中缅穿境光缆项目、全世界唯一一例矿山无人控制线路的澳洲矿山工程等国内外的首创和典型工程。经过我们的不懈努力，《信息窗》已经成为“了解公司发展的窗口，展示公司形象的窗口，宣传企业的阵地，激励事业的鼓角，技术交流的平台”。

作为企业文化通讯员，我们通讯员队伍不仅是企业文化高效传播的一个关键，也是影响企业文化建设成败的一支重要力量。我们担负着传递员工心声、宣导公司文化的使命，构筑起一张无形的企业文化传播网。我们的编委、通讯员、作者伏笔耕耘，油墨飘香，汇集成为一笔宝贵的精神财富，为特发信息留下了永远值得珍惜和传承的宝藏。《信息窗》每出版的每一期，都倾注了编委人员的心血和汗水。因为有爱，所以我们才变得成熟。我们坚守“责任、效率、坚韧、开放”核心价值观，秉承“以奋斗者为本”的宗旨。期间多少重大事件、多少新闻人物、多少感人故事，多少研发创新论文，多少技术实践，多少经营管理心得，在文章字里行间定格成永恒。《信息窗》至今共出版40期，120多篇公司新闻、800多篇其他类文章、900多条短讯，150多万字，记录了特发信息发展的辉煌历史，寄托了特发信息人的光荣梦想，也记录了特发信息的产品走向世界各地的壮美篇章。

记得2012年8月10日，时任特发集团董事长刘爱群、总经理张俊林率

集团领导及总部员工一行30余人来到公司东莞寮步特发信息光通信产业园考察，并与员工代表们举行联谊和共植“同心林”活动，为工作生活在寮步的特发信息人送来了鼓舞与关怀。张俊林作为特发信息老董事长在联谊会上作了一番饱含深情的讲话。他用一首歌名《相见不如怀念》来表达对特发信息的情结。看到特发信息搬迁后不但维持了经营的稳定，而且扩产计划有序实施，更感欣慰。如今，特发信息年营业收入达到24亿元，纤缆产能跨入1000万芯公里数量级别，主导产业和收入翻倍增长，获得了“光纤光缆行业最具竞争力企业10强”、“国家级企业技术中心”、首批国家级“高新技术企业”、深圳市首批“自主创新行业龙头企业”，成为覆盖光纤光缆、智能网络及军工信一体化的企业。同时，公司为了丰富员工的文化生活，先后建成了先锋号职工活动服务中心、阅览室、文体活动室、舞蹈室、技能培训室等。每年都组织羽毛球比赛、台球比赛、篮球比赛、员工大讲堂、摄影比赛等活动，增进了企业员工的沟通和交流，促进了员工团结和友谊，丰富了企业文化生活，有力推动了特发信息企业文化和精神文明建设。这一切我们都一一见证，深情聚焦，这是我们的责任，更是我们的荣耀。

这是一个充满机遇和挑战的时代，我们还有很多个十年、二十年要走，我们要继往开来，与时俱进，携手并肩，站在新的起点，孕育新的希望，用我们的真情继续记录、谱写公司发展精彩华章。☺

## 优质商户的引进带来物业价值的增值等2则

■ 肖文杰、方苗、朱妍/特力集团

8月18日，位于人民北路的永通大厦热闹非凡，由承租人——深圳市佛罗米服饰有限公司在本大厦15层所投资的高级服装定制品牌商“慕尚天街”正式开业。

深圳市佛罗米服饰有限公司是佛罗米集团旗下企业，注册资金达8000万元，总资产48000万元，是中国服装协会理事成员之一，并与国内著名的服装学院，如北京服装学院、天津服装学院等高校建立了人才输出基地。先后与国内大型企业、政府采购平台建立了合作关系，如中国人民解放军后勤总部、工商、税务、大型知名上市企业等，受到了不同行业的关注和青睐。

响应特力集团工作部署，在稳定租金收益的同时，力争引进专业而又优质的租户，从而提升物业的整体形象。我部于去年底就着手，对有潜力的老旧物业进行走访和实地考察。永

通大厦十五层的佛罗米公司在企业迅速发展壮大的同时，对租用面积提出扩大的请求，如不能满足，将不排除搬迁可能。我部根据大厦的实际情况，对部分楼层进行业态调整，和十五楼零散的商户进行反复磋商，通过公开招租的流程调整到合适的面积和楼层，在不影响我部租金正常收益的情况下，佛罗米公司通过公开招租的流程租下该楼层现在所需的物业面积。目前，该商户在永通大厦的使用面积已有870平方米，下一步还将继续扩容到1200-1300平方米。

在老旧物业招租工作中，在保证租金正常收益的情况下，提升物业的整体形象，一直是物业经营工作者追求的目标。通过我们的努力引进优质租户，租户在对本公司的宣传、形象、装修、设计等方面的投入使物业的整体形象得以提升，这是我们招租

工作努力的结果，也是我们招租工作努力的方向。



### 参加企业招聘管理创新峰会有感

8月28日，第十五届企业招聘管理创新高峰论坛在深圳南山区科兴科技园国家会议中心召开。论坛邀请28多家名企的人力资源高管作为演讲嘉宾，大会主题围绕名企实践、大数据、雇主品牌、人才培养四大内容进行分享。

这是一场人力资源行业盛会，吸引了来自广东省2000多名人力资源从业者，本人作为一名企业招聘专员，怀着强烈的求知欲与好奇心参加了此

次培训，收获颇丰。首先是通过现场面对面沟通了解了一些市场资源：如平安推出的移动学习app知鸟、提供“按效果付费”的培训平台搜根网、互联网O2O招聘工具一览人才网，主打产品一览Offer派为企业实现“4小时解决1个月的招聘任务”，以及免费为HR从业者提供交流学习的平台招聘研究网、HR研究网、HR三人行、HR会议网、HR沙龙等等。其次，本次培训分享课程也是干货满满，有对招

聘质量指标衡量的具体解析，也有基于人才供应链建设的人才培训体系实践分享，还有对如何通过招聘前置创造价值的深入探讨等。

企业转型升级需要人才支撑，怎样为企业招聘到高适配的人才至关重要。一天的培训学习给我启发很大。在互联网信息快速变化的时代，人力资源从业者需要不断学习提高自己，把互联网巧妙地运用到HR架构体系中。☺

# 经过G20洗礼的特发会务接待团队

■ 乌日娜/特发物业杭州分公司



这里还要特别一提的是她们，一支青春敬业的90后团队，平均年龄不到25岁。她们，是一支刚组建不久的团队，这里有已经工作了2年的，也有刚刚上岗2个月的。她们是一支支撑阿里巴巴参与G20峰会活动的重要协助团队，大到名牌签约的准备，小到桌面用水的摆放，她们无所不能，灵活机动。她们就是特发物业阿里

巴巴西溪园项目GR接待的14位女会会员，还有一位英俊的小伙子。

特发精神和阿里价值观相融合，孕育了这样一支年轻活力的队伍，她们百变灵活，随时应对各种多变需求；她们创新创造，积极求变，不断学习和接受新的知识与理念，了解新的业务发展概况；她们不畏艰难，不怕辛苦，再重的桌椅也可以搬，再重的展品也可以

## 一、客户第一，服务至上

客户第一始终是团队坚持的信念。在G20杭州峰会接待期间，会务团队不仅要满足阿里客户的需求，还要满足外部来访嘉宾的需求，这需要团队随时随地从客户的角度出发，站在客户的立场看问题，前置性地了

解客户的需求，并及时解决客户的困惑。在第一场印尼的接待中，遇到一位素食的记者，但是团队没有提前准备素食餐食，团队成员赵新语积极响应，连续沟通协调，最终为客人从食堂拿到一份素食餐食。当晚的复盘总

扛，再长的工作时间也可以坚持；她们迎向客人可以甜美微笑，温柔如暖阳，面对内部工作可以女汉子一样独立完成。在G20峰会高压保障期间，这支队伍支撑了整个活动场馆的现场布置、展台陈列、路线指引、会中服务、茶歇服务以及活动支持等需求，做到了零失误完成所有任务，并得到了阿里巴巴和相关各方到访领导的一致好评。

结中，团队总结经验，在之后的几场接待中，都提前准备了素食沙拉和无小麦餐食，为客人提供多元化的选择。始终坚持客户第一，服务至上，是团队得以发展和进步的灵魂。



## 二、团队合作，任务共担

每一个人都有自己的特点和长处，在G20峰会整个活动支持中，都做出了很大的贡献。但大部分的时候需要的是团队合作。G20峰会活动保障是一个大型任务，这样的任务是能力再强个人都不可能独立完成的，因此团队合作就体现得尤为重要。谢正兰负责整个活动保障的茶歇部

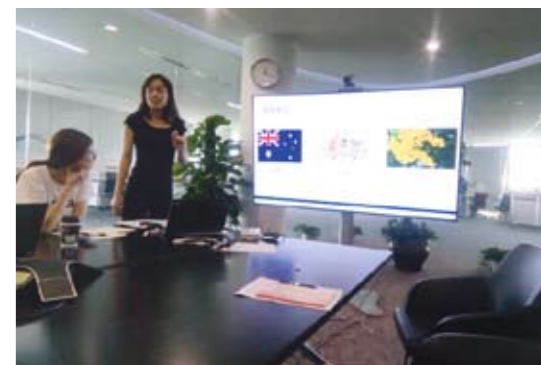
分，任务繁重，工作量大，细碎的事情又很多。团队的其他成员，只要在手里的任务完成好的情况下都会主动来协助，保障茶歇按时按需供应，没有遗漏。团队合作和凝聚力是整个GR会务接待团队奉行的准则，只有互帮互助，才能出色完成任务。



## 三、拥抱变化，随时响应

拥抱变化是阿里人最常挂在嘴边的。阿里巴巴是一家快速发展的互联网公司，特发物业在服务阿里这个客户的时候，也要跟上这个其瞬息万变的脚步，随时拥抱变化。在G20峰会接待保障中，各国元首政要的名单在临近会议召开时才收到，并且遇到多次修改的情况。加拿大总理来访前一天晚上，不仅来访人员调整多次，人员排序及位置也经过多次调整，在临近晚上12点时，还提出新的需求，要在大厅椅背上贴好对方所有商务团人员来访名签，工作量非常大。董赛娟立即着手打印名签，其他小伙伴也留

下来帮忙贴签并按顺序贴好，团队4人同心合力，在凌晨2点前完成了工作。在G20峰会接待保障前3天，突然接到需求，要在阿里园区大范围悬挂各个国家的国旗，这个要求来得很晚，杭州已经没有地方可以采购到那么大批量的国旗了。团队马小东、陈燕接到需求立刻驱车到小商品市场一家家地问，最后又因为需求临时变更，继续在網上查找购买，并于当天晚上11点将国旗拿到，保证了接待中的需求。遇到变化不抱怨，而是用工作的热情去拥抱它，是团队为客户服务的最好体现。



## 四、激情，敬业

连续5天的高强度接待，加上前面将近两周的集训和准备，团队成员的体力已经达到极限。但是，大家并不感觉累，并且对G20的每场接待都充满着激情和力量。将近两周的时间，大家不仅要全力准备G20，还周末抽出个人时间，一同做文化的分享和培训，一同做服务和实操的培训。无论在任何一个时刻，只要有需求，所有人都第一时间响应，并积极想办法协作完成。无论再辛苦，都要把接待保障完美，这是团队所

有的信念。

特发GR会务接待团队，用专业的态度，敬业的精神，为国际G20盛会画下了浓墨重彩的一笔。她们虽微小，却不平庸；虽不崭露头角，却是不可或缺。相信G20的接待过程会在这个团队带来更多的经验，更深的底蕴，为未来应对更多变更重大的接待活动，打下坚实的基础。



# 代驾让我与华日丰田结缘

■ 孙小丽/特发华日汽车公司

我叫孙小丽，现就职于特力华日丰田公司。在来深圳之前我在厦门兼职做e代驾，而且，还是厦门e代驾的形象代言人。现在深圳依然还兼职做e代驾。

在人们的传统观念中，代驾是男司机的事，女代驾可以说是凤毛麟角。很多代驾的同事和代驾过的客户都会惊讶的问：“怎么代驾也有女司机？”“为什么一个女孩子年纪轻轻的来做代驾？”“你就不怕有危险？”“就不怕遇到坏人吗？”“就不怕遇到色狼吗？”“出来代驾，家里人担心你的安全问题吗？”“是不是家里有什么困难，迫于无奈才来

做代驾？”“是不是觉得好玩，才出来代驾，图个新鲜呢？”“一个女孩子，那么辛苦干嘛？找个好老公嫁了就可以了呀！”“挣钱的事，和女孩子无关，都是男人的事，三更半夜跑出来代什么驾呀？”……

每当被问及到类似这些问题时，我总是报以微微一笑，跟他们说：我喜欢这份工作。俗话说：“家家都有本难念的经”，不管是专职还是兼职做e代驾，每个人都有每个人不同的故事，但我想大部分还是为了给家庭、给父母创造更优越、更舒适的生活而努力拼搏。

说起我代驾还得从福建厦门开始

说起。2016年2月份，一个机缘巧合的偶然机会，让我接触了代驾，当时在厦门e代驾分公司注册成为代驾司机后，还特意买了部电信版本的安卓系统手机及一部折叠电动车，从此开始了我的代驾之旅。

我还清晰记得第一次代驾的经历：因为工作需要到福州出差，晚上闲来无事，于是想试试运气，看看能不能接个单，打开e代驾司机端，很快就收到了第一个客户的下单，第一次紧张得连完整的规范术语都说不流利，不过客户对我熟练的开车技术赞不觉口，我一边报以微笑，一边对客户称赞表示感谢。看到客户安全的



到了目的地，我的心里充满了温暖。

返回厦门后，白天正常上班，晚上便开始了更多的e代驾服务。我希望每个客户都能安全地到达目的地，并在代驾的过程中能给客户带去快乐。

在厦门e代驾服务了一个月不到，在3月底，自己鼓足勇气，在不认识一个朋友和没有一个亲戚的情况下，一个人，一个包，一辆自行车，来到深圳这座充满机遇与挑战的城市，憧憬着自己美好的未来。

初到深圳做了两周的专职e代驾，后在e代驾同事的介绍下，了解到深圳唯一一家国企汽车4S店深圳市华日丰田汽车销售服务有限公司需要招聘人员，通过应聘我加入到了华日丰田这个大家庭。目前在销售部的销售支持岗位工作。

为了尽快融入到新的工作环境适应新的岗位，我怀着感恩的心，以积

极主动的态度，学习和掌握岗位知识、管理制度、工作职责、规范要求等等，并谦虚地向同事学习请教，日常工作中做到多干、多学、多想、眼勤、手勤、腿勤、嘴勤。在未加入华日丰田公司前只对车辆驾驶技术充满自信，对车辆知识了解不多，经过3个月在华日的工作学习，现对丰田车系的各种车辆的技术参数、性能、特点、价格等方面都有了全面的了解。

我有幸参与了6月4日至12日在深圳会展中心举办的第二十届深港澳国际车展。一汽丰田携全系车强势出动，取得了骄傲的战绩，预计成交量达2000多台，成为当之无愧的销售之王。通过大家的共同努力，车展期间，华日丰田共接待400多名A卡客户，成功签订销售合同81个，基本达到了预期成绩。回想当时，我记得第一天车展的时候，那场面让我惊呆了，一汽丰田展场上有着上百个销售

人员及一汽丰田的相关工作人员，早会9点准时开始，由一汽丰田华南区田总监以及深圳市地方担当施总主持致辞。简短的早会结束后，一汽丰田全体人员用饱满的激情、昂扬的斗志、拼搏的意志喊出我们的口号，开始一天的工作。我与公司销售团队一起，在车展期间，分工协作，有效沟通，资源共享，相互支持与配合。当天车展结束后，进行资料整理，分析市场，确定第二天的销售目标，制定计划，回访客户，分享总结经验。

我将尽我的最大努力，不断学习，掌握知识和技能，以积极主动的态度面对生活和工作，为华日丰田的发展贡献我的力量。

我的座右铭是：越努力越幸运！这就是我，我叫孙小丽，一个快乐向上的女孩！



# 做好文秘工作要“三心”“两勤”

■ 王钰/特力集团行政办公室

文秘工作琐碎而又重要，如何有效做好文秘工作，随时维护好单位的形象和声誉？本人总结自己前后10多年基层文秘工作的从业经历，最大感悟就是：要真正扎实地做好文秘工作，首先需做到“三心”、“两勤”。

“三心”，即耐心、细心、用心。文秘人员做工作一定要耐心有礼，热情周到，不摆架子，尽量让人满意。要多观察，多思考，自觉查找存在的漏洞和不足，并不断加以改进。也要设身处地，深入细节，仔细研究，严格规范地完成目标工作。“两勤”，即腿勤、口勤。文秘人员应经常到各部门走走，多问、多记、多听，做到心中有数，这样做起工作来才能得心应手。

“三心”、“两勤”始终贯穿于文秘工作之中，其相互作用、补充，形成文秘人员的基本工作素养。本人就此并结合本公司文秘工作的一些做法与大家分享、交流如下：

一、坚持细心办文，提高办文能力。一是严把收文关。狠抓登记、拟办、转办、承办等工作细节，实行责任到人，落实问责制、限时办理制、过失追究制。二是严把发文关。严格执行文件审批程序，有效杜绝不规范文件，做到能不发文的尽量不发文。三是拟稿人员要不断提高写作技能，按公文规范写作要求精练文字表达。单位也应随时挖掘、培养有潜质文秘

人员。四是逐步实行发文、收文、信息及档案管理人员定期轮岗制。做到文秘人员个个都能独当一面。五是坚持改进文风。力求做到“短、实、新”。办文必须严谨细致细心，树立“文秘工作无小事”的观念，一丝不苟，确保无失误、无延误、无错误。

二、坚持用心办会，创新督办方式，提高办会效率。一是会前落实专人准备会议资料，并提前发至各参会人员。二是会中细致做好记录。三是会后及时督办决议事项。受张建民总经理3月25日在集团文秘行政核心业务交流座谈会上提出的“微创新”、“小创新”讲话精神启发，结合本公司“以结果为导向”的工作要求，我们在督办环节也逐步开始了些创新。在原有基础上，开始做深层次的跟踪督办，根据实际情况制作了《会议决议事项督办情况表》、《会议决议待完成项及说明》，将议定事项的进程及时反馈给相关部门与公司领导，对可通过沟通协调就能解决的事情作出及时处理，逐步提高了督办的工作成效。大量细致的跟踪服务，推动了相关工作的进展，也避免了单位/部门因工作繁忙造成的对有些议定事项的疏忽与延误。

三、坚持耐心办事，提高办事水平。文秘人员面对许多重复性的工作，必须要静下心来，踏踏实实。例如，通知开会看似简单容易的工作，便是对文秘人员耐心的考验，要对

每一个参会人员或单位重复说，如果被通知对象有疑问还需耐心解答。文秘人员必须把领导、企业、部门、员工作为自己的服务对象，琢磨如何才能服务好他们，要始终坚持“不让办事的同志在我这里受到冷遇，不让工作事项因我而延误积压，不让工作差错在我这里发生，不让不良风气在我这里出现，不让单位形象因我而受到损害”这“五不原则”。自觉树立主动服务的观念，切实做到“及时、全面、准确、高效”，为公司政令畅通做好相关工作。

“三心”、“两勤”反映出的责任心，是文秘人员内在感情的外在体现，只有对文秘工作充满热爱，才会有强烈的责任心，才会以认真负责的态度和求真务实的作风提高工作效率。文秘工作经常会遇到问题与困难，也常受到批评，遭遇委屈，我们要随时调整情绪与心态，积极面对。所以，文秘人员一定要有较高的思想觉悟，不怕吃亏受累，能够包容忍让，做到不畏艰难，踏实敬业。

文秘工作虽普通、琐碎、耗时、费精力，更是难得看见成绩而被认可。但作为其中一员，我却能深深感受到这份工作的重要性，依然会遵行“三心”、“两勤”，因为这是文秘工作人员的素养与责任，作为一名多年从事文秘职业的工作者，我乐于坚守。

## 01

### 特发信息参展第18届中国国际光电博览会等3则

9月6日-9日，第18届中国国际光电博览会在深圳会展中心开幕。此次光博会分设光通信展、激光红外展、精密光学展、镜头及摄像模组展、LED技术及应用展、中国蓝宝石技术及触摸屏展，以及召开中国智慧城市创新产业大会。特发信息参加了博览会光通信展，并重点展示了光通信解决方案、电力通信解决方案以及数据中心解决方案，同时融合光纤、光缆、FTTx系列产品、配线类产品等多种产品，充分展现了公司在光通信领域的技术研发和生产实力。光博会同期举行了“2016年光通信技术和发展论坛”，汇聚中国电信、联通、移动三大运营商研究院，华为、中兴、康宁、长飞、腾讯大数据、微软云计算，中科院、国防科大、华中科大等业界权威和代表，是一场顶级学术盛会。“运营商网络重构下的光网络”、“网络大变革与传送网新发展”、“面向4G+5G的PTN技术发展及演进”等专家报告、特邀报告精彩纷呈。

#### 另：特发信息参加“通信配线产业发展座谈会”

8月10日，由中国通信企业协会通信网络运营专业委员会和中国配线产业联盟共同举办的“通信配



线产业发展座谈会”在北京召开，中国通信企业协会通信网络运营专业委员会主任靳东滨、中国配线产业联盟主席辛凡非、中国移动集团设计院副院长刘涛、中国通信企业协会通信网络运营专业委员会秘书长范贵福、中国配线产业联盟秘书长吴继斌等约40位代表出席会议。特发信息光网科技公司与会，公司董事长郭建民以“合作共赢，质量与创新”为题讲话。光网科技公司和与会代表们共同探讨了配线产品目前在通信网络中的使用情况以及存在的问题，针对配线产业当前的困境、难点和热点问题进行了深入交流，期待联盟在推动产品标准化、行业产品质量与价格研究方案、产品展示、交流合作、创新发展等方面发挥更加重要的作用，与会代表们一致表示将全力参与联盟工作，共同促进行业健康持续发展。

#### 又：特发信息参与南方电网电力通信光缆施工规范研讨会

9月2日，南方电网在广州召开电力通信光缆施工规范研讨会，南网各中调、各电力设计院以及通光、广州白云局等单位专家参会，特发信息应邀参加现场研讨。会上，南网专家对前期的安全大检查



的内容及发现的问题进行了较为详细的阐述。针对这些问题，与会代表进行了热烈地讨论。会议最后得出了统一的意见，形成了一份相应的电力通信光缆施工规范稿的雏形。本次会议有助于特发信息更加深入了解电力通信光缆施工，把握施工规范，为各电网公司提供更加优良的工程服务。

(王平、王传琦、葛丽华、徐常志/特发信息公司)

## 02

### 特发信息举办华为企业文化培训等2则

8月20日，特发信息邀请华为公司在资深讲师到特发信息举行为期半天的华为企业文化培训，特发信息领导班子成员、各经营单位领导及骨干人员参加过程。华为王



老师采用分组讨论、案例引导等方式阐述了华为的企业文化，从现职“华为人”的角度对华为企业文化进行了解读，向特发信息的中高层及骨干人员展示了世界一流企业的企业文化。

#### 另：特发信息光通信产业园举办劳动法实务培训讲座

为进一步规范企业用工，促进企业健康发展，提高各基层管理者解读劳动政策、协调员工关系的能力和水平，特发信息光通信产业园于9月6日组织了一场劳动法实务培训讲座。光缆事业部、电力光缆事业部主要部门负责人以及人力资源管理人员等共20余人参训。培训邀请国家二级企业人力资源管理师、企业法律顾问毕春秋教授现场授课。他结合多年从事劳动争议仲裁的实践经验，全面分析了当前企业在劳动争议中普遍存在的问题，多角度阐述了企业在劳动争议中的热点、难点问题，同时，利用一些典型案例，就劳动争议焦点、劳动争议处置程序、加班工资支付、违约经济补偿等方面进行了深入剖析，并对《劳动法》中的劳动合同条例、服务期与竞业限制、劳动合同的签订、解除与终止、工伤保险、医疗期、工时制度等内容进行深



入浅出的讲解。培训具有较强的针对性和实用性，切实提高了管理人员对劳动政策法律、法规的正确理解，也为企业营造遵纪守法，和谐有序的用人环境提供了良好的保障。

(黄烨、陈明刚/特发信息公司)

## 03

#### 特力参加2016深圳国际珠宝展

9月14日，2016年深圳国际珠宝展开幕，展会持续5天，展览面积60000平方米，展位约3300个。1号馆面积3万平方米，展位近1570个，各大名优品牌汇集，深圳本土300多家知名企业悉数亮相。2号馆面积15000平方米，展位近800个，引进了水贝万山展团、宝琳展团、松岗琥珀交易中心三大展团进驻，并设有设备展区和媒体展区。9号馆面积15000平方米，展位近800个，展出产品除黄金、钻石、翡翠玉石、银饰、珍珠等外，还新引进了星皇、宝时捷等全国知名钟表品牌，规模近300平方米，展示时尚产业跨界升级的新趋势。特力集团



珠宝产业事业部针对本次珠宝展活动安排，有针对性地选择参加了论坛及发布会，主要从招商、营销推广、产业配套三个方面走访参展商家，搜集市场信息。

从珠宝展首日参观展会现场来看，由于珠宝行业持续寒冬期，展会创新度不高，在宣传物料、礼品发放上均较去年相对精简，部分参展商延用了上届珠宝展的展馆设计。但本届参展的配套服务类及平台类参展商较上届增多，以珠宝交易中心为主体的展团较去年增加，同时今年在水贝市场逆势上扬的丽铂飞珠宝广场首次在珠宝展上亮相。整体来看，珠宝行业已经逐步开始寻找新的发展模式，通过资源整合、配套服务、电商平台及手机终端等多元化模式寻找新的发展渠道，朝正面积极的方向发展，珠宝行业不会一直处在寒冬期，春天总会到来。

(李米馨/特力珠宝产业事业部)

## 04

#### 特发黎明镒清参加第三届中国—亚欧安防博览会暨警用装备科技创新产业联盟授牌仪式等3则

8月17至19日，特发黎明镒清参加第三届中国—亚欧安防博览会。博览会内容以安全防范、警用反恐、应急救援、消防器材四大类为主，来自多个国家及国内24个省市

的300余家企业参展。特发黎明镒清公司总经理刘焰、市场部经理朱江代表公司参加了博览会中的2016新疆警用装备与反恐防爆展论坛，并作为理事单位参加了警用装备科技创新产业联盟授牌仪式。警用装备科技新产业联盟是旨在整合警用装备行业内各项资源，发扬“技术创新、共谋发展、规范市场、分享资源”理念，建立起的以警用装备研发生产销售企业为主体的全方位服务平台，以促进行业内标准建设，形成产业技术创新链，突破关键技术和共性技术，提升行业技术水平和核心竞争力。

#### 另：长龙公司荣获“安全生产标准化达标小微企业”荣誉称号

近日，特发黎明长龙铁路电子工程有限公司经深圳市福田区安监局、广东省专项检查组现场审核，荣获“安全生产标准化达标小微企业”荣誉称号。

#### 又：长龙公司通过中铁认证中心组织的CRCC年度监督审核

8月29-31日，中铁认证中心对特发黎明长龙公司获得中铁检验认证中心颁发的CSM-CL型“铁路信号集中监测系统设备硬件”及JT-C2000型“铁路信号集中监测系统设



备软件和系统集成”进行年度监督审核。审核组在对申证范围内工厂质量保证能力是否符合CRCC认证规则要求及评价工程质量保证体系，确保满足法律法规和合同要求能力等几个方面进行严格的审核后宣布年度监督审核通过。9月5日-9月6日，中铁认证中心通号检验站对长龙公司两个项目的CRCC年度审核设备进行抽检测试，所有测试检验项目满足CRCC认定要求。

(张志彬、王强/特发黎明公司)

## 05

#### 特发小梅沙旅游中心举办系列特色活动促销等2则

中秋假期，特发小梅沙海洋世界推出“海洋主题房，中秋梦起航”特别活动。9月4日-14日，海洋世界微信举办了线上中秋趣味答题抽奖活动，参与活动的幸运者免费赢取小梅沙大酒店住房券一张。此外，小梅沙大酒店情侣主题房，亲子主题房限量五折促销。9月15日-17日，海洋世界推出特色表演：“海豚猜灯谜”让各位游客一起和海洋动物共同体验华夏古老传统习俗，享受另一番独特中秋风味。还有“月饼饵料你来喂”活动，在海洋剧场表演现场随机请观众在驯养员的指导下拿着特制的月饼鱼儿亲自喂食海洋动物，与它们亲密接触，

感受海洋中秋的无穷乐趣。

国庆小长假期间，海洋世界举办“童心绮梦，唱享海洋”为主题“小美人鱼”歌唱才艺展示活动。海洋世界微信征集30名小朋友和家长（各一人）一起免费入园参加表演活动，更有欢乐海象助阵才艺表演现场，还有小丑现场即兴表演为各位参赛者加油助威，海豚明星跳起华尔兹，海洋金丝雀大白鲸倾情歌唱，和大家一起唱“享”海洋共度欢乐国庆。快乐不放假！小梅沙海洋世界九大场馆，六大亮点，四大剧场国庆假期绽放“艺”彩，和游客一起畅游海洋，享受国庆欢乐的海洋之歌。

#### 又：香港海洋公园医疗专家到海洋世界进行医疗指导

9月6日上午11时，海洋世界特邀香港海洋公园海洋哺乳动物医疗专家到公司就海象菲法最近精神不振、体重持续下降等一系列问题进行医疗诊治。工作人员冒雨对海象进行抽血、口腔、B超等一系列身体检查。在整个诊治过程中，我们深切体会到了香港海洋公园先进的医疗技术以及科学的诊疗理念。海洋世界分管领导旅游中心刘卫平副总经理会同驯养表演部领导及相关人员听取专家给予的意见建议以及技





术方面的指导。诊治结束后，相关人员与香港海洋公园医疗技术人员进行讨论，对海象接下来的治疗有了初步的规划。

（蔡梓杨、余悦/特发小梅沙旅游中心）

## 06

### 特发物业安全团队勇救阿里被挟持客服人员等5则

8月31日下午2:02，阿里巴巴巴西溪园区PTU特发物业安全员刘清松、王催、韩文航接到前台接待员卫海云呼救声，三人迅速冲向现场，情况十分危急：两名上访的淘宝会员用随身携带的小钢刀挟持阿里巴巴客服人员，阿里行政刘虎正与上访会员交涉，稳定上访会员情绪，并通知警方请求支援。经过仔细观察，刘清松、王催、韩文航感觉时机已成熟，他们像平时训练那样默契地配合，韩文航大步上前一把抓住上访会员拿刀的手，刘清松立刻拉开客服人员并夺下上访会员凶器，王催则按住了另一名同行的上访会员。在解救客服人员的过程中，刘青松被上访会员打了一拳鼻子流血，还被咬伤手臂。事后得知，两名上访淘宝客会员，曾经来过西溪园区会员接待中心处理纠纷问题。本次上访是因为其违规导致资金冻结、店铺被扣6分。为奖励刘清松、王催、韩文航，特发物业特别召开表彰大会给予三人表彰，



同时阿里行政也给三人送来锦旗、奖状和现金奖，他们的事迹传遍了园区。他们是我们特发物业人的骄傲，我们应该向他们学习。

#### 另：特发物业完成八卦岭光纤小区印刷厂房清退工作为整体改造工程扫除障碍

八卦岭光纤小区3栋8楼是集团委托物业，面积2154平方米，为工业厂房用途。受八卦岭区域印刷产业集中的影响和物业自身状况限制，该物业长期以来均出租给印刷厂使用。由于承租的印刷厂规模一般较小，普遍存在着企业管理不规范，消防安全设施设备配置不达标，从业人员素质较低，安全防范意识薄弱等问题，产生了一系列较为突出的安全隐患。为从根本上解决安全隐患问题，提升物业品质，实现国有资产保值增值，特发物业根据集团指示，积极配合并推进该物业所在的八卦岭光纤小区3栋整体改造工程，督促到期租户按时迁出，加强搬迁期间的安全巡查，努力与租约未到期拒不搬迁的印刷厂进行谈判协调，最终按照改造计划顺利完成了相关清退工作，为改造工程的顺利进行扫除了障碍。随着印刷厂的退出，该物业完成改造后将作为办公用途，同时配备完善的

消防安全设施和器材，彻底解决了长期困扰集团的安全隐患。

#### 又：特发物业万控项目成功处置7.23火险事故

7月23日凌晨00:40，特发物业万控项目前门值班室接到一名车间员工报警：一期厂房低压装配车间内有电火花冒出并伴有浓烈的焦臭味。现场值班员唐建2分钟即赶往现场，现场配电箱伴随巨大电火花迅速燃烧，唐建即刻取出灭火器进行扑救，同时上报相关领导。1分钟后，经过唐建及现场两名员工的奋力扑救，最终将火势控制并扑灭。后又对现场进行仔细检查，避免现场死灰复燃。据现场取证，本次火险乃一配电箱超负荷和私拉乱接导致短路所致。由于我司安全值班人员处理得当，响应及时，控制险情，未造成重大火灾和人员伤亡，避免了客户财产遭受重大损失，得到了万控集团公司领导的高度赞赏！

#### 再：发展中心管理处成功处置火警得到客户锦旗致谢

9月12日下午4:30，特发物业发展中心大厦四楼东方金泉保健休闲中心创办人左小姐专程将一面印有“行动及时，迅速解困”的锦旗送到管理处李泽辉主任办公室，感谢发展中心物业管理部领导和员工不顾生命危险，及时有效地处置了其保健休闲中心洗衣房火警，排除了险情，避免了人员生命和财产损失。

#### 又再：特发物业泊林花园管理处代表参加罗湖区住建局2016年度物业管理项目经理业务培训

9月2日，特发物业泊林花园管理处派代表参加罗湖区住建局主办的2016年度物业管理项目经理业务培训。辖区物业管理项目代表280余人参加。培训针对如何让用户体验更好的物业服务、如何处理物业服务企业与业主大会和业主委员会之间的关系、安全管理人员如何依法履职、如何积极面对网络舆情，加强解释沟通等主题，结合罗湖区正在开展的物业管理改革和加强物业管理参与社区治理工作，进行政策法规、具体案例和具体业务要求的宣讲。对物业公司了解具体政策执行要求、提高管理水平、加强应变能力有指导性作用。

（赵明、朱坚胜、严小莉、郑良和、韩阳/特发物业公司）

## 07

### 特发政务武汉项目上线国地税征管应用系统金税三期等3则

为加强员工队伍梯队建设，提升公司业务指导能力，9月10日上午，特发物业举行华为项目高级业



务经理选拔，广东省内经营单位候选人到场参加选拔，省外经营单位通过视频连线参加选拔。本次选拔的候选人有22人，平均年龄35岁，按业务模块逐一进行选拔。本次选拔目的是尝试为公司员工队伍建设提供可持续发展支持，通过选拔高级业务经理建立各业务模块的职业交流平台，同时为项目管理同类型业务问题的重复出现提供解决方案。

#### 另：特发物业发展中心管理处打造职工健康食堂

8月1日，特发物业发展中心管理处职工食堂重新开张，通过一个多月的升级改造，一个干净、卫生、整洁的健康食堂呈现在员工面前，就餐厅宽敞明亮，让人感觉心情舒畅有了家的感觉。健康食堂的开办，极大地方便了员工，员工们说：“在咱们职工食堂吃饭，菜品新鲜多样、低油低盐，特色快餐美味实惠吃出健康……”这是公司“以人为本、关爱员工”的一项重要重



要举措，深受员工的欢迎。食堂同时对外营业，也得到了大厦广大客户的赞赏。

#### 又：弘扬女排精神，做好物业服务

里约奥运会的赛场上，中国女排不抛弃、不放弃，用精湛的排球技术、默契的团队协作和顽强的拼搏毅力，时隔12年，重夺冠军，“女排精神”成为各行各业学习的新标杆。为此，特发物业珠宝产业园管理处组织“弘扬女排精神，做好物业服务”座谈会，凝聚物业工作合力，应对激烈的市场竞争！

#### 再：特发物业上海分公司举办2016年度鼎桥交通文明宣传活动

为强化员工的交通安全意识，倡导从自身做起，做交通文明的参与者，特发物业上海分公司协同鼎桥行政部举办2016年度鼎桥交通安全宣传活动，活动从筹备伊始历时一个多月。

#### 又再：特发物业信息港管理处开展户外拓展活动

9月3日至4日，特发信息港物业管理处开展了为期两天一夜的“亲近美好自然，熔炼优秀团队”户外拓展活动。活动围绕“团队、梦想、事业”主题展开，锻炼员工的坚强意志，增强团队凝聚力和整体向心力。拓展训练寓教于乐，大家积极热情，积极参加各项训练。

（郑志勇、郑良和、王燕、郭丰荣 刘俊双/特发物业管理公司）

### 深圳5年内旧改配建保障房650万平方米

深圳房博会8月23日在会展中心举办，深圳城市更新局和10个区集体亮相。“十三五”期内，深圳争取全市完成各类更新用地规模30平方公里；同时，力争通过更新配建保障性住房约650万平方米，配建创新型产业用房总规模约100万平方米。

### 招商蛇口华侨城联合中标310亿元新地王

8月29日，招商蛇口、华侨城以总价310亿元拿下深圳宝安区大空港区域总建筑面积约245.33万平方米的地块。该项目会展用地占地约125.53万平米，规定总建筑面积约91万平米，配套商业用地约52.82万平米，包括商业、办公、酒店和商务公寓等分项功能建筑。项目将主要进行深圳国际会展中心的商业配套建设和会展产业运营，完成全部建设后，室内展厅面积可达50万平米，超过全球现有展馆。

### 深圳新增18个城市更新单元，8项目含居住功能

9月7日，深圳市政府批准《2016年深圳市城市更新单元计划第四批计划》，共计18项目，其中福田区1个、宝安区8个、龙岗区4个、龙华区3个、大鹏区2个；更新重建总占地面积1107190平方米，其中8个项目更新方向为居住功能（含2个保障房项目）。

### 深圳市城市更新创新型产业用房配建新规出台

深圳市规土委8月30日正式出台《深圳市城市更新项目创新型产业用房配建规定》，对城市更新项目配建新型产业用房作出细化规定。根据新规第三条，创新型产业用房的配建比例统一为12%。

### 住建部发文表态调控房地产

9月6日，住建部发布了贯彻《法治政府建设实施纲要（2015-2020年）》的实施方案，在主要任务和具体措施中提出完善房地产宏观调控。这是自今年3月份全国两会以来，住建部文件中首次涉及房地产市场调控问题。该实施方案明确提出建立公开规范的住房公积金制度，改进住房公积金提取、使用、监管机制，支持居民合理住房消费。

### 深圳推行建筑工程分段验收，不会降低建筑物质量标准

近日，深圳市住建局印发了《关于实行建筑工程分段验收的通知》，明确规模较大建设项目的分部分项工程验收、单位工程验收以及竣工验收，可根据需要分段组织；建设单位应出具先期投入使用的承诺书，承诺履行好相关质量安全义务。

### 旅游B2B行业格局明朗，“寡头”时代初现

2015年，中国旅游行业风云巨变，携程并购艺龙、牵手去哪儿、京东入股途牛网……OTA（在线旅游社）进入寡头统领时代。在此背景下，中国旅游市场的在线渗透率仅为13%，并呈现放缓趋势，87%的中国游客仍依赖线下旅行社提供服务。而线下旅行社不再满足于标准化的跟团游线路，创新、多元化的产品需求加大了对旅游B2B平台的依赖度。业内人士认为，B2B平台的崛起是OTA渗透率逐渐变慢主要原因，以旅游圈B2B平台为代表的旅游垂直B2B独角兽的快速崛起，推动了整个旅游供应链升级改造。

### 荆州华夏历史文化科技园奠基，华强方特开新篇

8月19日，华强方特又一力作——荆州华夏历史文化科技园举行了盛大的奠基开工仪式。荆州作为中国历史文化名城之一，也是楚文化的中心地，其境内三国文化遍布，三国时期更有“得荆州者得天下”之谓。此次，由深圳华强方特文化科技集团打造的荆州华夏历史文化科技园便是以中华民

族历史文化为主题，深入结合湖北荆州文化特点，展现并传承中华历史文化精髓的高科技主题乐园。该项目建成后，将成为湖北地区规模最大、档次最高的历史文化主题乐园。

### 中旅会展深圳分公司隆重开业，开启会展整合新篇章

8月18日，中旅国际会议展览有限公司深圳分公司开业典礼隆重举行。近年来，在全球旅游业持续繁荣发展的大势下，在供给侧改革带来的产业升级转型要求下，国内旅游业正在进行新一轮整合。刚刚过去的7月，港中旅集团和国旅集团成功实现战略重组，合并组成了中国最大的旅游企业——中国旅游集团公司。作为中国旅游集团旗下旅游会展板块的排头兵，中旅国际会议展览有限公司此次落子深圳，正是借助集团重组形成的强强联合效应，立足华南经济重镇深圳，加快推进旅游业深度整合的突破性尝试。

据悉，中旅会展此次新成立的深圳分公司，将以专业会议组织(PCO业务)为主，提供包括会议与奖励旅游、国际会议组织管理、商务考察、活动管理、公关传播、博览会运营、展览展示、体育赛事服务等在内的整合营销服务，尤其着力于互联网应用在会议产业上的效率提升；同时，深圳分公司将联合华南地区优质会展酒店、大型场馆等资源，积极推广深圳地区独具吸引力的活动套餐，实现多元化的会展盈利模式。

### 娲皇宫首届晒秋节，与百万蔬果的狂欢秀！

以农业为主题的旅游，通常以采摘、吃喝为主，没有太多互动游乐；而以风景为主题的旅游，饮食上则比较简单，缺乏特色。为了让秋天的旅游更色香味俱全，深入挖掘农耕文化的互动性和趣味性，位于邯郸涉县的5A景区“华夏祖庙”娲皇宫9月16日至10月8日，推出“金色的丰收·娲皇宫首届晒秋节”！晒秋活动横跨中秋、国庆两大节日，以娲皇祭秋、农民晒秋、游客戏秋等系列活动为主，现场准备了大量互动活动和特色美食与游客一起狂欢！此外，十一当日娲皇宫还将举行“女娲后裔·蓓蕾初绽”百名女童开锁启智礼。以及9月24日至10月1日为期一周的“露营趴”活动，追夕阳、摄星空、祈姻缘、品美食、闹篝火！

### 大时代大人物大格局，第4届中国旅业互联网大会举行

8月18日，由旅业传媒、旅聘网主办，榜中榜传媒承办的中国旅游行业年度盛会——第四届中国旅业互联网大会在北京举行。中国旅业互联网大会的主题设置和议题选定历来紧跟国家经济发展政策、围绕中国旅游互联网行业发展的趋势，是业内人士了解中国旅游业互联网阶段性发展成果、共商旅游业与互联网共融发展的高端会议。本届大会以“大时代、大人物、大格局”为主题，分为“格局”、“视野”、“资本”、“合作”四大板块，呈现旅游经济发展的新趋势。

### 海昌海洋公园“极地+冰川”IP跨界新玩法

面对中国旅游消费市场爆发式增长和品质创新革命，中国文化旅游产业发展更加注重内容服务的主题性、体验性、参与性、互动性、科技性以及文、旅、商的融合跨界。海昌海洋公园作为中国领先的主题公园开发及运营商，围绕“场景+”策略和“海洋文化”内涵不断创新实践尝试多种跨界合作，8月启动与《冰川时代5:星际碰撞》电影的品牌联合推广，通过双方优势资源置换将“冰川+极地”IP概念引入园区，开启主题公园新玩法。

### 华侨城在三亚投资300亿元建国内最大水公园

日前，华侨城集团与三亚市人民政府签署战略合作框架协议，计划在三亚投资300~500亿元(含PPP模式)，全方位参与三亚旅游文化项目及其配套项目的策划、建设和运营，具体项目包括：东岸湿地公园提升及周边区域改造；参与崖州中心渔港及人工岛项目；参与天涯海角、鹿回头、大小洞天等老景区提升改造和经营管理；参与西岛、东岛等岛屿综合开发；参与海上巴士、环岛小火车、码头等旅游基础设施投资建设及运营；大型生态农业旅游观光项目开发；投资建设一个国内最大的水公园，适时适地投资建设欢乐谷和欢乐海岸项目。



## 百善孝为先，孝为德之本

### ——记一名普通员工的孝与德

■ 林志校、姚金福/特发信息电力光缆公司

“百善孝为先。”孝顺父母是我们中华民族的传统美德，也是每个公民都必须履行的义务。孝是做人做事的根本，是百善之先，人间第一事。林志校，作为特发信息电力光缆事业部的一名普通员工，不仅将“百善孝为先”家风融入到生活中，还用他勤劳、朴实和爱岗敬业的工作作风渲染着身边的同事，传承“孝道”美德。

#### 三十年如一日的牵挂

1988年8月，年仅20岁出头的林志校从老家四川资中县踏上了中国第一个经济特区，改革开放的窗口“深圳”，赶上了改革开放的好时期。回想当初来深圳的时候，他深情地回忆说：心虽依依不舍，但是为了生计，不舍得也要舍得。当初出门的时候，母亲含泪对他说“出门在外要事事小心，做得不开心就回来吧，这里终究是你的家。”他的眼泪一下就涌出来，为了不让母亲看到流泪，他背对着母亲说：“我会好好照顾自己的，你也要保重身体”。刚到深圳，母亲几乎每月都托人捎信给他，因为当时通讯不发达，只能靠信件往来，母亲每一次写信都问他同样一句话，吃得饱穿得暖吗？从那

时开始下班的第一件事就是到信箱里面看看有没有母亲寄过来的信，这已经成为他的生活定式了。看到母亲寄来的信，再大的工作压力都舒缓多了。虽然在外工作辛苦，为了不让母亲忧心，只能报喜不报忧。自从在深圳工作安定下来，每逢过年，他都为老人置办生活必需品和深圳当地的特产，赶回四川资中老家，陪母亲一起过节，一起下地摘菜，陪父亲喝茶聊天。因为他知道年迈的父母基本足不出户，时常盼望儿子能回家看看。转眼间已经在深圳工作30年了，父母也已白发苍苍，眼神中失去了往昔的光彩，脸上布满了岁月沧桑，记忆力明显退化，尤其是母亲的身体一天不如一天。考虑到母亲冬天怕冷，他和妻子省吃俭用、东挪西凑买了套房子，接父母到深圳过冬。母亲不识字，一口四川家乡话，平常极少出门，居住不到3个月就不习惯了，嚷着要回老家。于是冬天一过只好送父母他们回老家。他心里明白这样的日子已经不多了，但只要父母过得开心，再怎么困难他都觉得应该。这些可能别人看来不觉得特别，但是只要父母开心也就是一种孝道。

#### 尽心尽责，传承美德

林志校1989年开始进入特发信息的前身深圳通讯工业总公司下属企业工作，与特发信息一起走过了27年春秋，特发信息便是他来到深圳并扎根的第二故乡。作为一名党员和生产一线的基层管理者，他立足本职岗位，尽职尽责，时时刻刻将党全心全意为人民服务的宗旨贯彻到实际工作中；他的口头禅是：“作为企业的一员，就要全力帮助企业，为企业排忧解难，克服困难，帮助企业创造财富，与企业心心相印、同舟共济，这就是爱党兴企最好的体现。”记得五年前电力光缆从深圳搬迁到东莞寮步生产基地的那段时日，很多员工心里忐忑不安，有各种顾虑，担心搬迁东莞后工资降低，环境无法适应、孩子入学、社保等问题。他身为基层管理者，首要任务就是要稳定军心，让员工打消顾虑。当时，为了做好员工搬迁的思想工作，他亲自上门逐个跟员工解释、谈心；公司搬迁是因为扩产发展的需要，不会因搬迁降低大家的工资和福利，而且东莞园区工作环境、生活配套设施将比现在要好得多，从而打消了大家的顾虑。2011年2月至8月，历时6个月，龙华、科技园厂区全部设备搬迁至东莞寮步厂区，为了能够尽快投产，他每天以生产车间为家，亲自动手安装设备和电气，在人手极其紧张的情况下，以最大限度地发挥党员先锋模范作用和艰苦奋斗精神，带领大家加班加点完成厂区水、电、气管路和空调系统布置，9条新生产线的安装调试投入使用。在全体员工的通力配合下，2011年6月3日，东莞厂区的第一盘OPGW成功下线。如今，公司生产线和产量都比原来翻了好几倍，生产的效率指标也得到了改善，这对员工来说无疑是最大的鼓励和安慰。

林志校不但对家人传递着孝与善的理念，同时更充满对企业、对员工的责任感。他深知“后方安稳，前方安心。”他定期召开部门、班组会议，了解员工思想动态，会上说得最多的是：“工作再忙也要打电话回家和关注安全生产。”安全生产是一种责任，不仅是对自己负责、对家人负责，更是对员工负责、对企业负责、对社会负责。”“安全生产，不仅仅关系你自己，更多的是关系到你我他，安全是我们共同的心愿。”每当下到生产一线，看到员工工作时挥汗如雨、下班后与家人团聚时的幸福与欢笑，都让他深深为之动容，深刻地到安全生产管理工作的重要性：安全生产牵连着员工的

生命安全，牵连着企业的平稳发展。他每周都亲自带领安全员检查安全生产工作，通过检查，纠正不正确的思想，强化安全意识，促进制度健全，发现生产过程中的隐患，并及时消除。公司搬迁以来，未发生重大安全事故，收到了切实的成效。另外，为了提高公司产量和员工待遇，他推行“计件工资”制度，按照合格产品的数量和预先规定的计件单位来计算工资。计件工资制度实施以来，月均产量由2013年的1925公里增长为2015年的3141公里，增长64%，最高产量月产量达到5000公里，比五年前实现了翻番增长。他还会特意交代班组长在班组例会的时候把公司的喜讯向广大员工传递，让他们把喜讯也带给家人，让家里人分享喜悦，让员工感受到了企业对他们的重视。公司产量提高了，质量提升了，员工收入增加了，实现了员工和公司的双赢。

2016年7月，林志校由于腰椎间盘突出压到神经，入院进行治疗，但是由于对工作的强烈责任心，他没有留在医院好好休养，在没有完全康复的情况下就重新回到工作岗位。当时正是生产高峰期，印度国网、国家电网等上万公里订单待交付，订单的及时交付直接影响销售收入。走起路来还一拐一拐的他依然每天以生产车间为家，抓安全、抓质量、抓生产。这对于他病情的康复造成了负担，甚至引起病情恶化。他只是默默地在周末回深圳理疗。如此的付出，如此的敬业精神，深深感动并带动着他身边的每一个人。

忆往昔峥嵘岁月，展未来任重道远。今年是“十三五”的开局之年，我们要以时代为己任，以岗位为立足点，把孝敬父母的心扩展至孝敬天下的父母的“大孝”，为特发信息的腾飞发展奉献自己的热血。



## 孝顺父母，贵在“色难”

■ 徐洁敏/特力物业经营事业部



孝道，是中华民族的传统美德。二十四孝的故事打动着千千万万的中华儿女，既是前行者的丰碑，也是后来者的榜样，值得我们学习与大力弘扬。

礼记云：“修身齐家治国平天下。”其中修身齐家是治国平天下的先决条件。想要取得成功，实现个人理想抱负，必须先修炼自身，将家庭与家族关系处理得和睦融洽，而孝道便是“齐家”的重要一环。“先学做人，后学做事”，乌鸦尚知反哺，羊羔尚知跪乳，不孝便有愧为人。那么，如何才能尽孝道呢？说难不难，说易也不易。早在两千年前的孔夫子便告诉了我们答案——“色难”。

“色难”，意思即为儿女面对父母，保持和颜悦色，非常之难。为什么呢？因为在日常中，人们在工作与生活的双重压力下已经精疲力竭，往往把家当成了避风的港湾。人始终是感性的动物，难免有着这样那样的劣根性，对外人很亲近和蔼，而对家人却失去了耐性。容易将负面情绪传递给亲密的人。再加上代沟的存在，子女与父母生活的时代错位相隔多年，大家经历的事物各不相同，曾经的经验也会失灵过期。而传统的中国式父母喜欢横加干涉，加深了与子女间的隔阂与误会，双方的代沟便会越来越深。

我的父母便是这样的中国式传统父母，曾经也因为生活和工作中琐碎的事情累积到一定程度导致矛盾的爆

发。当时沮丧的我只好躲进房间寻求清静，这时电台里播出华语乐坛著名词人林夕的故事，他也像我们一样，因为各种压力与父母冷战，给父母摆脸色。忽然他顿悟，自己为什么把和蔼与耐心耗尽在外人身上，而忽略了更应该回报的父母呢？父母对自己的管束与说教，尽管有不对的地方，但一切的出发点，都是对儿女浓浓的爱啊！这时电台开始播放林夕的代表作——《爱得太迟》，温暖磁性的声线缓缓唱出：“最心痛是，爱得太迟，有些心意，不可等某个日子。”顿时，我想到了网络上流传的A4纸人生图，他们将人生量化描绘在A4纸上，以一个月为一格画成了30×30的表格。假设父母已50岁，一年长假回去陪伴他们七天，那么有生之年能陪伴他们的时间，仅剩浅浅一行。未来所能陪伴父母的日子已经不多，为什么还要把时间耗费在闷气和吵架上呢？他们古板的说教，说到底还不是为了我好吗？而当我走出房门，准备跟父母道歉认错时，迎面而来的却是慈祥的目光，彼此相视一笑，所有不快无形之中烟消云散。

其实，生活中的磕磕绊绊也是常态，但作为一家人，要是上上下下都明白“色难”的道理，许多误会都可以消灭在萌芽阶段。从子女的角度来说，“谁言寸草心，报得三春晖”。无论日后物质条件多充裕发达，都无法报答父母养育之恩的万一，千万别等到子欲养而亲不待，才追悔莫及。礼记中还提到：孝有三：“大尊尊亲；其次弗辱；其下能养。”意思是说，给父母置办高档豪宅等物质上的东西只是尽孝的低级层面，而抽空静听父母倾诉家长里短，用发自内心的笑容尊重父母，才是高级层面的尽孝。

孝顺父母，贵在“色难”。其实父母并不缺少你苦心准备的年货红包，他们更需要日常的悉心关怀与问候。一次探望，一个电话，谦和的笑脸，恭敬的态度，让他们明白自己依然很重要，快乐地生活，才能称之为真正的尽孝。☺

## 『失金』

■ 黄利敏/特力重点项目部

最近最热门话题莫过于奥运会了。国际奥委会在《奥林匹克宪章》“奥林匹克主义的原则”条款中有这样一段话：“每一个人都应享有从事体育运动的可能性，而不受任何形式的歧视，并体现相互理解、友谊、团结和公平竞争的奥林匹克精神”，也称现代奥林匹克精神。

奥运会期间看相关新闻，有一个名词经常出现，那就是“失金”。一个争冠军的运动员最后技不如人输了，得不到金牌，传媒往往就用“失金”来形容。

“失金”，就是那金牌本来应该是你的，现在被人拿走了。但是，这块金牌真的那么肯定是你的吗？

体育比赛一定有输赢，你觉得金牌是你的，你的对手却未必同意，所以才来跟你争。能参加比赛，并打入决赛，都希望可以拿冠军，得金牌。所以，正确说，金牌在那里，能者取之，技不如人输了，只是得不到而已，得不到就是没到手，到了手的东西不见了，才叫“失”，根本没到手的东西，何失之有？

回头想想最初的奥运精神，只要自己努力过了尽力了就不会觉得遗憾了，即使是失败也不会让自己后悔。努力不一定成功，也不会后悔。但放弃一定失败，还使你迷茫……☹

**【财务工作者天天与数字打交道，在别人眼里，是“理科生”的典范。2016年下半年，特发信息财务管理部来了一位高考语文满分的副经理，在和部门同事一起忙完半年报后，有感而发，作此篇为坚守在自己的岗位财务同胞们点赞。】**

## 秋收

■ 何修竹/特发信息财务管理部

云舞长龙冲苍穹，楼宇耸立光影动，数生万象如宇宙，流水蜿蜒似长弓；未觉才知入帐海，一着不慎流水红，单单相传进秀柜，票票相符成一统；月牙悬空出师表，月圆之夜却匆匆，勾心斗角在表里，庙算在胸有好梦；你来我往一笔销，鉴空衡平终大同，乾坤一定笑颜展，捷报上传把气松；你方唱罢我登场，文武松弛接长龙，眼动手快喃自语，不管春夏与秋冬；键声轰轰似千军，话音袅袅绕冲冲，帐里挑战三百回，谁人敢道汝不猛；岁月蹉跎造钟秀，寒霜劲风出青松，痛并快乐赶披露，一切尽在不言中；分秒轮回逝韶华，转眼云烟成老翁，秋窗一开凉风来，放眼眺望万事空。

## 八·一情怀

■ 黄伟强/特发信息光缆事业部

按照惯例，每年的“八·一”建军节，公司都会组织服过兵役的同事举行一次聚会，一来表示对建军节的庆祝，二来表示对这些曾经的战士们一种慰问。公司的这种人文关怀，对于别的同事来说也许算不了什么，可对于我们这些曾经的战士来说，能在建军节的这一天，有这个一个平台跟来自祖国各地服过兵役的战友们一起回忆当年各自的峥嵘岁月，觉得特别地贴心与温暖。

尽管退伍已将近十五年时间，可回忆起自己曾经两年的军旅生涯，那专属于部队的回忆，好像放映机一样把我在部队经历的所有过往都一一呈现在脑海里，久久挥之不去。于是，便有了重返部队的愿望，且这个愿望随着时间的推移越来越强烈，越来越迫切。

2013年11月，一次契机我真的重回了部队，回到了我生活了两年的福建73331部队连江安

海步兵八连，这里是我多年来魂牵梦萦的地方。退伍一别十多年后再次相见，我永远记得和战友们相见的那一幕，张开双臂来个结实的拥抱，激动得有些语无论次。

连部依山而建，一如当年一样，门岗永远都是两两岗哨；大门口的那棵老榕树下的笑脸墙上，虽然好多是稚嫩的陌生面孔，也不难找到熟悉的战友；宣传栏工整地列出近期的会议精神，左上角有鲜红的党旗；操场上的国旗高高地飘扬着。一排排营房，静静地坐落在山脚下；晾衣场上，那熟悉的橄榄绿军装随风而动；器械场上的单双杠，依然驻立在老地方……这所有的一切，是那么地熟悉，在我的梦里出现过不下千百回。落坐到值班室，意外得知连队的指导员居然是当年新兵连的战友；当年新兵连时的排长，现在也已是一个观察站的站长，上校军衔。

部队的条件比以前好多了，赶上科技信息化练兵，值班室里配备了电脑，跟军区直接联上了军部网络，战士们可以更方便地了解部队的时事。生活条件也改善了，安装了太阳能热水器，不再像我们当年的条件那么艰苦，洗个澡还得上山砍柴来烧水。战士们的伙食标准也提高了许多，据说生活补贴也涨了不少。虽然上级部队统一配送给养，不过，连队里还保持了自己种菜的优良传统，以解决连队内部的蔬菜供给。

凭着当年的记忆把部队的每个地方重新参观了一遍，当年亲手粉刷的白墙，已然被翻新过N次；营房前面的方格草和篱笆，是和战友们一起种的；通往训练场的那条小路，也是和战友们一起修筑的；当年炊事班的杂物房已改成了洁净明亮的招待所；器械场上的器材，上去试试身手，不再是当年熟悉的感觉，想必也换过好几次了；猪圈里还像当年那样养着几头猪；连那棵柿子树上结的果子还是当年那般的苦涩。唯一不变的，是钢铁一样的纪律，战士们坚毅的脸庞！大家在营区里还是一样“两人成行，三人成列”，看到一身便装的我也是敬

礼，一声大吼“班长好！”刹那间眼泪在眼眶打转！八连是我的家！安海是我的第二故乡！

在连队住了几天，清晨和战士们一起出操训练，夜晚在熄灯号声中一起入睡。三餐和他们一起在连队的饭堂前列队，唱歌，就餐。时间仿佛回到了十多年前，自己初次踏入军营时的情景一样，只是当年的年少无知变成了现在的成熟稳重。还有那次让我记忆犹新的新兵连座谈会又一次浮现在我的脑海中：当时教导员问我们“为什么来当兵？”不少人都回答“为了锻炼自己；想玩枪；为了实现儿时梦想”之类的答案。只有一位老兵的回答是“为了尽自己的义务来当兵”。是的，服兵役是每个公民应尽的责任与义务！保家为国是军人的责任！服从命令是天职！首战用我，用我必胜！这是我们的信念。现在想想，正是因这份责任与义务，促使着千千万万个战士，坚守着祖国的每一寸神圣的土地！

当年一起退伍的战友们如今奋斗在各自的领域中，有公务员、消防队长、监狱警察、金融押运、私企老板、个体户……当然，也有像我这样在企业中孜孜不倦，默默工作的普通员工。人们常说“当兵后悔两年，不当兵后悔一辈子”，很骄傲我不用后悔这辈子没有当过兵，更没有后悔当兵的那两年。两年艰苦的部队生活，磨练了我坚强的意志；让我保持着吃苦耐劳的品德、艰苦朴素的作风；培养我勇于担当的责任感。在我退伍后十多年的工作时间里，在遇到困难时可以冷静地思考，到了紧要关头能自然地爆发出潜力，做好工作。正因为一直保持这些品质，所以不管我境遇如何，都能应付自如，还能在经历这么多社会辛酸后仍然能笑对人生。

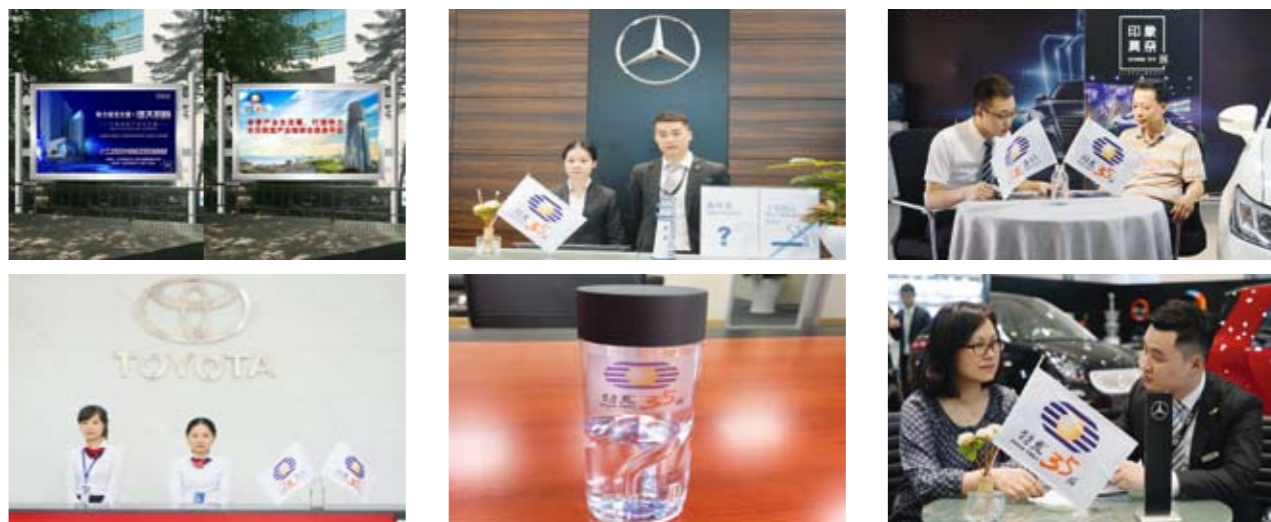
退伍后很幸运地进入了特发信息，在公司从事通讯光缆的生产，这恰好是自己入伍前从事的老本行。我想，自己是不会辜负肩上担负的期望，在现有的工作平台上更加充分地发挥自己的潜能，拿出更好的工作成绩来回报这个岗位，回报公司对我的信任及栽培！

我那些可亲可敬的战友弟兄们，虽然我们早已不再像当年那样，一起爬摸滚打在一个军营里，为了各自的理想与抱负，我们分别在不同的领域里从事着各自的工作，过着不一样的人生。但是，我们共同度过的那两年峥嵘岁月，早已如同烙印一般深深地烙在心里，是到老也永远无法替代，是至死也无法忘怀，是永远只属于我们的共同岁月！



## 特力积极开展特发35周年司庆活动

2016年是特发集团成立35周年司庆年。为配合做好这一活动，特力领导高度重视，在特发集团的统一部署下，特力认真组织系统内各企业开展庆祝特发集团成立35周年系列活动。



### 一、以特发35周年庆为契机，重温特发发展历程，强化对特发人的认同感和自豪感

特力在收到特发集团《关于开展35周年司庆系列活动的通知》后，立即要求系统内企业积极配合做好此项工作，并在活动中有意识地引导员工重温特发集团走过的“高速创业、多元扩展”，“艰难动荡、调整前行”，“攻坚克难、收缩做实”三个重要历史阶段，进一步了解特发集团当前正在行进中的第四阶段——“深化改革、转型升级、谋求跨越式发展”的工作方针，强化对特发人的认同感和自豪感。

### 二、做好对外宣传，提升特发集团和特力的品牌影响力，促进特力水贝珠宝大厦招商工作

特力以庆祝特发集团成立35周年为主题，在特力-吉盟黄金珠宝产业园区内制作了两个1.2×2米的电子广告牌。由于广告牌外观、内容推选及灯光投影等方面设计独特，吸引了大量人员驻足观看，取得了较好的宣传效果，既宣传了特发集团，又借助特发集团大股东的社会知名度和经济实力，提升了特力水贝珠宝大厦招商的影响力和客户对特力的信任感，从而促进大厦招商工作，实现双赢。

### 三、将特发35周年庆导入企业的日常经营和工作之中，激发企业向心力和整体战斗力

组织特力员工关注特发公众号，利用微信、QQ等公众媒介宣传特发成立35周年，支持大小梅沙项目候选“深圳十大文化名片”投票。

先后在特力集团总部前台、办公区域，控股企业华日公司和参股企业仁孚特力公司的汽车销售展厅、业务咨询台、洽谈室、签约台等经营场所摆放了特发35周年庆的彩旗；在给客户的免费饮用水瓶/礼品上贴上了特发35周年庆的标识，营造全员同庆的氛围，激发企业向心力和整体战斗力。

### 四、下一步宣传计划

由于特发35周年庆是2016年的全年活动，特力计划今年还将在特力水贝珠宝大厦正门悬挂庆祝特发集团成立35周年的横幅；在控股企业特力物业公司管辖的特力大厦、贝丽花园、永通大厦、布心工业区等管理处的宣传栏，出版一期以“庆祝特发成立35周年”为主题的板报专刊；在特力大厦、永通大厦树立特发成立35周年的彩旗，与国旗、特力集团司旗同时迎风飘扬；积极参与特发集团即将在市民中心广场举办的庆祝活动，提前制作各类宣传特发集团和特力的宣传品，展现企业风貌，提升企业品牌影响力。

(李玉东/特力集团办公室)