

# 深入田间农户，谋划精准扶贫

## ——集团领导赴李白村调研对口帮扶工作



“我们一定会尽我们的力量，按照上级部署做好帮扶工作。”6月17日上午，集团党委书记、董事长张俊林在与集团定点帮扶的李白村村委干部座谈时做出承诺。

今年是深圳市精准扶贫三年攻坚工作的第一年。根据市委市政府统一安排，集团对口帮扶村是河源市东源县上莞镇李白村。为扎实做好对口帮扶工作，6月16日、17日，集团党委书记、董事长张俊林带领班子成员到李白村调研精准扶贫工作并慰问贫困户和老党员，集团总经理张建民、监事会主席杨培业、纪委书记林婵波、副总经理俞磊、李明俊、张瑞理、财务总监栗森以及相关部室负责人等一同前往。

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

6月16日下午，受集团张俊林董事长委托，张建民总经理先行带队驱车三个多小时赶赴河源市东源县，不顾舟车劳顿，直接赶往东源县政府，与东源县扶贫办、深圳市驻东源县扶贫工作组相关领导进行座谈。东源扶贫办巫来先主任和深圳工作组杨金国组长介绍了东源县扶贫工作的

整体情况，集团领导询问了本期扶贫工作的任务、目标、扶贫机制以及对集团扶贫工作的相关建议，集团驻李白村工作队队长黄胜鹏也对前期工作开展情况作了汇报。张建民总经理听取汇报后，要求集团驻村工作队要结合当地情况，解决实际问题，把握科学性、合理性、准确性，切实落实好扶贫工作任务。

当晚9点多，张俊林董事长参加完市里的会议后风尘仆仆地赶到东源县与先头到达人员汇合。

6月17日早上8点，张俊林董事长率队从东源县出发，继续驱车一个多小时赶赴李白村。到达李白村后，张俊林董事长一行与李白村村委干部进行了座谈，认真了解了李白村的基本情况、发展思路和存在的实际困难，与村委干部一起探讨了脱贫致富的工作思路。在听取相关情况介绍后，张俊林董事长一行顶烈日、冒酷暑实地查看李白村村容村貌及水利、道路等基础设施情况。随后，集团领导每人带领一个小组对李白村部分贫困户和老党员进行慰问。集团领导每到一户，都详细了解了他们的家庭情况和生产生活情况，为他们送去慰问品、慰问金。张俊林董事长走访了因病致贫的李振育和李焕林两户家庭，与他们亲切交谈，鼓励他们要在社会、政府、企业的帮扶下，积极治疗，尽快恢复劳动能力，早日脱贫；在来到聋哑人罗远莲家，看到墙上贴着她家三个小孩的奖状时，张俊林董事长十分高兴，他语重心长地嘱咐孩子们一定要好好读书，



说：“书读好了，家里就有了希望。”慰问结束后，集团领导再次返回村委相互交流走访贫困户的情况，并与村委干部座谈。

座谈会上，张俊林董事长表示，特发集团作为国企一定会尽好社会责任，按照上级部署，紧密依靠市、县、镇、村各级政府，尤其是依靠李白村党支部和全体党员，做好对口帮扶工作。他说，扶贫工作要有长效机制，要激发村民脱贫致富的内生动力，在集团三年帮扶工作结束之后，要达到上级对帮扶工作的要求，村里要有发展的能力，村民要真正实现脱贫。他对集团近期扶贫工作提出要

求：要加强和县、镇、村政府的沟通、联系，也要加强和深圳市属企业以及相关单位的协同和合作。目前要做好三个方面的工作，一是要做好43户精准帮扶贫困户的帮扶方案，要一户一策；二是要对拟帮扶建设的村基础设施情况进行摸底，做好建设前期准备工作；三是要加强李白村产业发展的可行性研究，把基础工作做实。

集团已于今年5月份派出由3人组成的驻村工作队赴李白村开展前期摸底排查等工作。目前，集团对口扶贫工作正按照集团领导的要求扎实有序地开展。

(张旭生/集团党委办公室)





## 特发集团与电建地产集团 签订战略合作框架协议

5月31日，特发集团与中国电建地产集团在深圳国际创新中心大厦30楼会议室举行签约仪式，特发集团董事长张俊林、电建地产集团董事长夏进作为双方代表签订战略合作框架协议，强强联手，共同开拓深圳房地产市场。特发集团总经理张建民、副总经理俞磊、特发地产公司董事长丁晓东以及电建地产集团董事会秘书周涛、总经理助理龚学武、谈晓君、电建地产深圳公司副总经理周亮等领导嘉宾出席签约仪式。



签约仪式上，夏进董事长对特发集团长期以来所履行的社会责任和企业信誉给予高度评价，尤其指出特发集团在房地产开发经营、城市运营服务上富有经验，高品质、高规格地开发建设了特发和平里项目，获得社会及同行的肯定。此次战略合作将充分发挥特发集团及电建地产集团各自的优势，战略合作框架协议的签署标志着双方合作迈出具历史性的一步，此次强强联合，定能实现互利双赢、取得丰硕成果。

与信任表示感谢。他表示，电建地产集团起步于2005年，通过10年的发展，拥有良好的社会资源、丰富的房地产开发经验、专业的管理团队以及一流的经营管理模式，是国内发展速度最快、最具影响力的开发商之一。此次中国电建地产集团携手特发集团应深圳市政府要求对茅洲河流域综合整治项目所涉及的土地进行研究、整备和开发，双方任重道远，为打造深圳蓝天碧水全力以赴。

张俊林董事长代表特发集团对夏进董事长高度的评价

(张曦/特发地产公司)

## 福建漳龙集团领导到特发集团考察



6月21日，福建漳龙集团庄文海董事长一行，分别到特发集团总部和特发地产公司考察调研。在特发集团总部，集团张俊林董事长会见了客人，并与客人进行了座

谈。特发集团俞磊副总经理、特发地产公司丁晓东董事长等陪同参加座谈。

座谈会上，主客双方介绍了各自企业经营情况及发展规划，双方都表示，此次会谈促进了双方的相互了解，为今后双方在地产、旅游投资等领域的合作打下良好基础。

福建漳龙集团有限公司成立于2001年7月，注册资本38.28亿元，资产总额315亿元，净资产111亿元，是漳州市政府授权经营的大型国有独资企业，是一家多元化企业集团，已形成“五加一”的经济发展格局，即：漳州发展板块、生物科技板块、建设投资板块、旅游投资板块、商贸物流板块和金融产业链。

(黄琳/特发地产公司)

## 市国资委联合远致富海公司 到特发物业公司专项调研



6月21日，市国资委综合规划处副处长廖海生和远致富海公司副总裁张权勋，董事会秘书、投资总监胡金林，投资战略研究部产业研究经理黄曦等组成调研组，到特发物业管理公司专项调研，特发集团副总经理俞磊、企业一部部长李承陪同调研，特发物业公司董事长高天亮、总经理崔平及本部中层人员参加调研座谈会。

高天亮向调研组汇报了特发物业公司目前发展情况，对公司混合所有制改革和主要客户华为、中国移动和阿里巴巴等的业务拓展情况，以及政务服务创新、新技术应用方面进行了详细介绍。

俞磊表示，尽管物业管理是微利行业，但同时又是朝阳产业，随着人们生活水平的提高，物业服务的内容和品质必然逐步提升；特别是物业行业创造了数量庞大的就业机会，承担了很大的社会责任，物业公司由国企来经营，对社会稳定和安全有极大的意义。

随后，调研组对特发物业公司混改情况、战略投资者南通三建集团、智能机器人和无人机巡逻应用，以及特发政务创新模式等项目，进行了详细了解，并和特发物业公司改革发展、经营管理创新问题进行了深入的探讨。

(赖赐纳/特发物业公司)

## 大小梅沙荣获“深圳文化名片”称号

6月24日，随着深圳十大文化名片专场电视发布会的举行，该项评选活动顺利落幕，最终评选出“深圳十大文化名片”10个，“深圳文化名片”20个。由特发集团推荐的“大小梅沙”项目获评“深圳文化名片”称号。

自评选启动线上投票和专家评审以来，市民网络投票踊跃，活动页面PV浏览量高达1000万人次，网络投票数也接近3300万票。其中“大小梅沙”项目在线上投票阶段人气爆棚，得票高达351万余票，一路领先，稳居榜首。

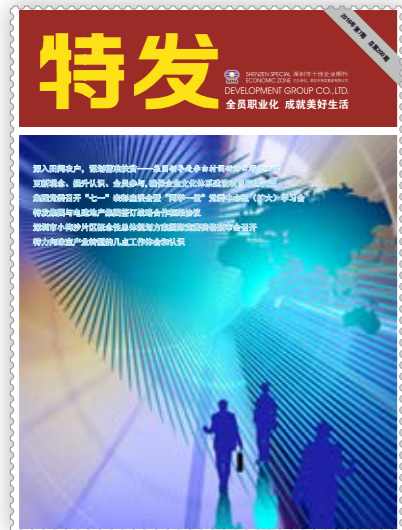
“大小梅沙”参评得到盐田区委区政府大力支持，盐田区宣传部、经促局、城市更新局等有关领导与特发集团一道出席了文化名片的现场发布活动。“大小梅沙”项目通过参评本次十大文化名片，在广大深圳市民中播撒了爱海、亲海的文化种子，打响了亲海文化名片的品牌，从市民投票结果来看“鹏城蓝——大小梅沙”获得了高度认可。



亮名片，再出发，借着“深圳东进战略”的东风，在深圳市委市政府和盐田区委区政府的大力支持下，特发集团将不辜负鹏城人民的期望，积极推进小梅沙的二次开发，将其建设成国际化、高品位的海滨休闲度假胜地，为深圳亲海文化建设和深圳人民打造一个不一样的“鹏城蓝”。

(徐莹/集团办公室)





**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 郑刚  
 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

### 本期专稿

- 03 ..... 更新观念、提升认识、全员参与,确保企业文化体系建设项目取得实效  
 ——在集团企业文化体系建设项目启动会上讲话(摘要)\张俊林
- 06 ..... 集团召开企业文化体系建设项目启动会暨举办企业文化知识讲座\吴慷

### 公司要闻

- 07 ..... 深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛资格预审会召开等2则\徐珏
- 09 ..... 集团召开2016年第一次股东会会议、第三届董事会第七次会议\张子彬
- 10 ..... 特发和平里花园二期喜迎入伙等2则\石健敏 朱蓉蓉 康艳敏
- 11 ..... 时刻拧紧安全生产这根弦——集团领导到系统企业检查安全生产工作\张葵生 牛慧宁等
- 12 ..... 战略谋定而后动,并购融合显初效——集团张建民总经理考察调研特发信息东志公司等2则\黄斌 杨锐

### 创新·创业

- 15 ..... 特力向珠宝产业转型的几点工作体会和认识\明煜
- 18 ..... 特发信息以科技创新助力转型升级自主知识产权硕果累累\黄斌
- 19 ..... 创新思维,拓展海外市场\姚金福
- 21 ..... 小额贷款公司经营模式及风险管理浅谈——兼述自由心证式贷款审批及其保证\熊煜

### 行业分析

- 23 ..... “房地产+”时代何去何从的思考\张伟

### 两学一做

- 26 ..... 集团党委召开“七一”表彰座谈会暨“两学一做”党委中心组(扩大)学习会\焦雨微
- 27 ..... 认真践行“两学一做”,争做新时期合格党员\王宝
- 29 ..... 服务他人,升华自己,塑造新时期党员新形象\席然

### 商海职场

- 31 ..... 强化制度执行力,全员树立规则意识——参加内部审计培训有感\华嘉莹
- 32 ..... 优化资源整合,增强竞争优势\方森
- 33 ..... BIM技术,方兴未艾\蒋献军

### 企业文化

- 35 ..... 影像工作生活,陶冶艺术情操——集团举办摄影培训讲座\王娟
- 36 ..... 集团系统企业开展丰富多彩文化活动\集团系统企业

|               |   |
|---------------|---|
| <b>基层一线</b>   |   |
| 38 .....      | 做能想、能说、能干、能管的监理项目总监\彭建斌 席然  |
| 40 .....      | 快乐工作，快乐生活——成都行政热线微访谈\特发物业成都分公司  |
| 42 .....      | 初识珍珠皇后\毛跃   |
| <b>经营视角</b>   |   |
| 43 .....      | 搭建技术交流平台，促进企业协同发展<br>——特发信息技术中心开展年度技术创新交流活动等2则\王传琦 王平   |
| 43 .....      | 西班牙电力公司专家到特发信息光通信产业园参观考察等2则\马明 陈明刚  |
| 44 .....      | 特发华日汽车公司连续五年获一汽丰田技术模范店称号\李世榕  |
| 44 .....      | 特发黎明召开2016年预算执行差异分析与运用工作动员会\杨丽梅   |
| 44 .....      | 特发租售中心开业\席然   |
| 45 .....      | 特发物业杭州分公司处理事故隐患获国网浙江省电力公司电科院嘉奖等2则\严晓铭 洪毅  |
| 45 .....      | 在职党员进社区，服务奉献暖人心等2则\谢绍文 林舒洁  |
| <b>地产行业动态</b> |   |
| 46 .....      | 需100%业主同意才可拆迁，深圳旧改步子放缓等6条\《特发地产信息》  |
| <b>旅游行业动态</b> |   |
| 47 .....      | 中国旅游发展报告首推阿里旅行等6条\特发小梅沙旅游中心   |
| <b>员工情怀</b>   |   |
| 48 .....      | 初为人母的心情\杨伟琴   |
| 49 .....      | 聆听世界最好听的声音\李锡安  |
| <b>图片新闻</b>   |   |
| 封二.....       | 深入田间农户，谋划精准扶贫——集团领导赴李白村调研对口帮扶工作\张旭生<br>特发集团与电建地产集团签订战略合作框架协议\张曦<br>福建漳龙集团领导到特发集团考察\黄琳<br>市国资委联合远致富海公司到特发物业公司专项调研\赖赐纳<br>大小梅沙荣获“深圳文化名片”称号\徐莹 |
| 封三.....       | 特发风采：特发物业市场开拓成绩斐然\特发物业公司  |



## 更新观念、提升认识、全员参与 确保企业文化体系建设项目取得实效 ——在集团企业文化体系建设项目启动会上讲话（摘要）

■ 张俊林/集团党委书记、董事长

（二〇一六年六月十四日）

### 一、更新观念、提升认识，准确把握企业文化建设的内涵和重要意义

一是要正确认识企业文化在企业发展中的重要作用。企业文化是企业在长期的生产经营中形成的管理思想、群体意识和行为规范。企业文化管理是以企业价值观体系培育为核心手段，以员工自我管理素质提升为基本途径，营造利于激发全体员工干事创业良好氛围的企业文化理论、思想和方法，包括企业愿景、使命、价值理念、行为准则，及其载体的企业制度等，是一个系统化体系，是现代管理理论的新发展，是一种新型的、高层次的管理理论，是现代企业管理发展的趋势和必然要求。

企业文化对企业发展具有十分重要的作用。企业文化是否健康、向上、代表企业未来发展方向，企业文化管理水平的高低，决定着一个企业的素质、能力和兴衰。在市场经济条件下，一家没有形成自己独特的、积极的

企业文化的企业，是没有灵魂和缺乏竞争力的。这样的企业，前进没有方向，发展缺乏动力。

我们开展企业文化建设的目的很明确，就是要提升企业管理的高度和水平，使企业管理从传统经验管理、以制度管理为主要内容的科学管理，提升到企业文化管理，使企业管理达到战略管理的高度、体系管理的高度、自我管理的高度，从而培育起企业的长寿基因，提升企业核心竞争力，使企业基业长青。

二是要正确认识集团发展和当前实际。作为一家老牌国企，特发有着深厚的文化积淀。1998年以前的创业扩张期，集团就启动了CIS建设工程，并逐步提出了富有特发特色的宣传标语、警句、标识和LOGO等；1998年后由于受金融危机冲击，企业文化建设让位于如何解决企业生存问题，一度处于茫然期；2005年债转股后，集团开始二次创业，企业文化建设进入比较自觉和迅速提升的



阶段，期间提出了“向市场看齐，向现代企业看齐”，“用市场标准衡量工作，以市场理念调节心态”，“专业、敬业、乐业”，“努力比能力重要”等理念，较好地指导了企业的发展，但这些理念都还比较零散、碎片化，没有进行系统地梳理和提升。

近几年来，通过“十二五”规划的实施以及“十三五”规划的制定，集团的发展目标、方向已经比较清晰了，就是要全面推进深化改革、转型升级，谋求跨越式发展。在此形势下，集团规划的实现、管理的提升都需要企业文化建设提升一个层次，进一步发挥更加积极、有力的作用。

此外，从当前集团内部情况分析，我们的一些干部员工还存在思维、观念更新慢，对新趋势的掌握、能力素质的优化不及时，干事创业的方式、方法不新等问题。整体上看，缺乏创新、担当、敢打、敢拼、敢干的文化氛围，“好人文化”、“人情文化”、以国有体制作为搪塞等现象不同程度地存在，这些都阻碍了企业活力的释放，影响了优秀人才干事创业的积极性。这些不利的文化因素致使我们许多新的改革举措推出、落地尤其艰难，影响了改革发展的力度和成效。

因此，现在加强和推进企业文化建设，是根据集团的发展阶段和当前形势所作出的判断和决策，是恰逢其时的。

三是准确把握企业文化建设的实质内涵。首先，企业文化是企业长期经营管理活动积淀出来的。真正的企业文化一定是从企业经营管理活动中生长出来的，经过长期的选择，有效的经营管理意识、行为、方法得以保留、固定下来，形成有特色的企业文化。其次，成熟的企业文化是积淀到一定阶段，通过总结、提炼形成的。经营管理中积淀出来的企业文化带有局限性，在企业经营管理的重要阶段，需要对其进行优化，将精华的部分保留，并加以提炼，同时将不良的因素剔除、摒弃，实现企业文化体系化，从而具备时代性和鲜明特色，引领经营管理行为。第三，企业文化生长、提炼过程中需要引进和吸收各方面的先进成果，丰富内容、加速企业文化的生长，促进优化、保持时代性、先进性。我们现在开展企业文化建设，就是要借助专业力量，在充分尊重历史的基础上，依托实情，认真梳理、总结、提炼和升

华出符合新形势下特发实际的文化内涵。

## 二、以人为本，结合实际，妥善处理好企业文化建设与企业发展各方面的关系

首先，要坚持以人为本。一方面，人是企业生产经营活动的主体，是企业最重要的资源和宝贵财富，也是企业文化的参与者与缔造者。企业要发展好，要想有活力，首先要激活人，焕发活力；要激发人的积极性，必须在经营管理中灌注积极向上的文化观念，使每个人有机会、有希望、有目标。所以，企业文化建设要依托全体干部员工，自始至终体现以人为本的特征。另一方面，“以人为本”要渗透到我们的日常管理，特别是人才的选、育、用、留当中，强调的是以关注绩效和价值创造为核心的奋斗者为本。我们要致力于营造“共进共享”的文化氛围，让每个员工，特别是那些进取、敢为、勇于担当、善于创新，能与企业共同成长、发展的员工，都能共享企业的发展机会和成果。一味推崇“好人文化”、“人情文化”，或者不敢、不能实现优胜劣汰，这些都不是真正的以人为本。

其次，要明确思路，找准突破口。一方面，要把理念引领与管理系统优化结合起来，并举推进。理念引领方面，既要以史为据，又要依托现实，把适应集团发展的、值得倡导的优秀文化总结提炼出来，同时剔除、摒弃不良的文化因素，防止劣币驱逐良币。与管理系统优化的结合，就是在理念塑造、行为倡导的各阶段、环节都要落到具体管理行为、制度规范中，使落地有保障。另一方面，企业文化建设的内容有很多，方式方法也有很多，从当前整体文化现状看，要一步到位、短期内解决所有问题有一定难度，所以要集中力量，找准突破口，谋求逐步突破。今年，集团企业文化建设的重点就是在总部和两家上市公司协同推进“员工职业成长计划”以及开展集团层面的企业文化体系建设。这两项工作各有侧重，切入点、落脚点都不同，是企业文化建设的两个方面，都要下大力气深耕好，争取形成突破、取得实效。

第三，要妥善处理好四个关系。一是要处理好企业文化建设与企业管理之间的关系。企业文化是在企业内部管理过程中不断概括、总结、提炼、升华而成，它与企

业管理具有一致性和统一性，不是“两张皮”，不能抛开企业管理对立地来谈企业文化建设。企业文化建设的目的，就是要使企业管理从以制度为主的管理企业提升到企业文化管理的高度。处理好企业文化建设与企业管理之间的关系，实质是要处理好企业制度管理与文化管理之间的关系。一方面，企业制度是企业文化管理的重要载体，企业文化管理建立在企业制度管理的基础上，不可能跨越这个阶段。另一方面，企业管理不能只停留在制度上，还要向企业文化管理的高度和层次提升。企业制度是企业文化管理的一个重要内容，但不能以制度代替企业文化。

二是要处理好企业文化建设与生产经营之间的关系。企业文化是伴随着企业生产经营进程产生的，最终的绩效体现在生产经营的业绩上。对企业而言，要想生存就离不开生产经营。但如果只是停留在经营上，没有自己的文化，必将导致企业发展失去动力源泉。因此，必须将生产经营和文化建设兼顾起来，使文化建设引领、指导、促进生产经营，使生产经营为文化建设提供必要的物质支持，才能使生产经营和文化建设同步发展、共同繁荣。

三是要处理好继承与发展的关系。特发有着深厚的文化积淀，但这种积淀有两面性、双重性。在集团创立初期高速创业、多元扩张阶段，特发人勇于探索创新、敢闯敢干，在经受挫折、陷入危机后，能够自强奋起、韧性坚持、勇于担当，这些都是集团企业文化的积极基因，应该传承和弘扬；而在遭遇挫折、困境后形成的消极、谨慎，甚至保守、境界不高、小富即安等不良积淀，应该摒弃和剔除。我们的文化建设要在传承优秀传统文化和基因的基础上，用发展的观点和创新思维，不断融入适应市场经济和发展需要的新鲜元素，在继承中创新、在弘扬中升华，引领企业不断发展。

四是要处理好集团与系统企业两个层面的关系。集团与企业、企业与企业之间由于在功能定位、发展历程、所处行业、人文特征等方面存在差异，因此，企业文化建设的背景、条件、内容和侧重点也有所不同。集团作为母公司，要以资本纽带和管理纽带统领，推动全系统的文化建设，侧重于设计和塑造具备良好兼容性的共性文化；系统企业是子公司，要围绕集团企业文化建设的

总体目标和要求，根据各自行业特点，努力培育、建设富有本企业特色的企业文化。总的来说，要体现“和而不同”、“秉承共性、体现个性”的特点。

## 三、全员参与、密切配合，确保企业文化建设项目取得实效

企业文化建设是个系统工程，需要管理层高度重视和广大员工积极参与。从大的方面看，各级管理者（特别是一把手）在企业文化建设中承担着培育、设计、倡导、示范、传播等重要角色，要从宏观上把握企业文化建设的方向，所发挥的作用应该说是最大的，所以一定要明确责任。各企业一把手是本单位企业文化建设第一责任人，要切实发挥好作用。具体建设上，员工也是重要主体，要创造各种机会让员工参与其中，全员参与、创造的企业文化更易于深入员工内心，使员工从思想上树立起与企业同舟共济、荣辱与共的意识，进而形成良好的文化氛围。

项目具体推进上，由宏略公司和集团党办组成的项目小组要围绕项目建设目标，做好统筹规划、科学安排进度，过程中要加强沟通、协调，确保按时、高效、保质完成项目设计的各项任务。项目各阶段涉及到的单位、人员，要根据集团统一部署和安排，积极参与到项目的具体建设环节中，主要包括：参与访谈、座谈、研讨、问卷调查、理念创作等等。系统各企业除配合完成好项目要求外，还要以此为契机，根据自身实际，进一步加大企业文化建设力度。

企业文化建设要深深扎根于企业自身实际，具有个性特色，具有战略引领性、价值导向性、管理前瞻性和全局系统性。因此，我们在建设和提升企业文化的过程中，一定要立足自身，结合实际，以培育企业精神为重点，以人文管理为核心，以学习创新为动力，加强领导，上下联动，全员参与，共同构筑、塑造具有特发特色的企业文化。相信在宏略公司专家团队的帮助、指导下，在全体特发员工的共同参与、努力下，我们的企业文化一定会在各处“生根发芽”，由此产生的巨大文化力必将引领和推进集团各项事业稳步前行。🍀



# 集团召开企业文化体系建设项目启动会暨举办企业文化知识讲座

■ 吴慷/集团党委办公室



重要性、内涵以及如何建设特发文化三个方面，系统阐述、分享了他对企业文化，特别是对建设好特发企业文化的理解和体会，为与会人员讲授了一堂丰富、生动的企业文化知识普及课，帮助大家加深了对企业文化本身以及对集团此次文化项目的理解。

随后，集团党委书记、董事长张俊林以《更新观念、提升认识、全员参与，确保企业文化体系建设项目取得实效》为题作动员讲话。他指出，开展好此次企业文化体系建设，关键要把握三点：一是要正确认识企业文化在企业发展中的重要作用、认清集团发展和当前实际、准确把握企业文化建设的实质内涵。二是要坚持以人为本、明确思路、找准突破口，并妥善处理四个关系（即处理好企业文化建设与企业经营管理之间的关系、处理好企业文化建设与生产经营之间的关系、处理好继承与发展的关系、处理好集团与系统企业两个层面的关系）。三是要明确责任，加强领导，上下联动，全员参与，密切配合，形成合力，确保项目按时、高效完成。

随着启动会的成功召开，集团企业文化体系建设工作在集团系统上下正式、全面、深入铺开。

6月14日下午，集团在国创中心30楼多功能厅召开特发集团企业文化体系建设项目启动会暨举办企业文化知识讲座。集团总部全体员工、全资控股企业主要负责人、企业文化工作分管领导及部门负责人、深圳宏略文化咨询公司（集团企业文化体系建设项目中标单位）专家团队一行共90人参加会议。会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。

会上，深圳宏略文化咨询公司朱卫鸣总裁从企业文化的

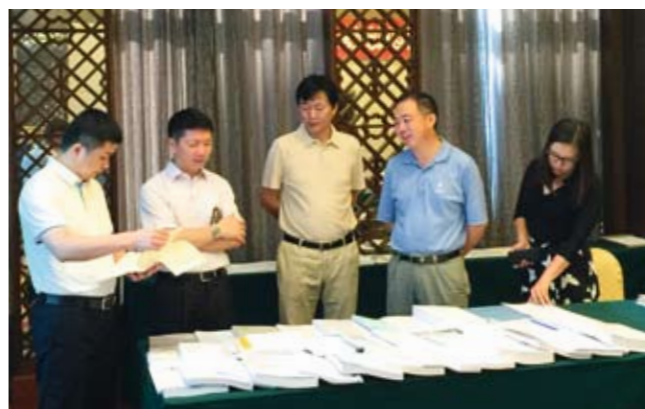
# 深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛资格预审会召开等2则

■ 徐珏/特发小梅沙投资公司

6月19日，深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛资格预审会在格兰云天大酒店召开。预审会邀请了来自上海、青岛以及深圳本地的7位业内知名专家，涵盖城市规划、旅游规划策划、商业地产等多个领域，特发集团张俊林

董事长出席预审会，特发小梅沙投资董事长郭建、总经理陈男，以及本次国际竞赛的咨询服务单位和招标代表单位代表参加预审会。会议由集团桂自强副总经理主持。

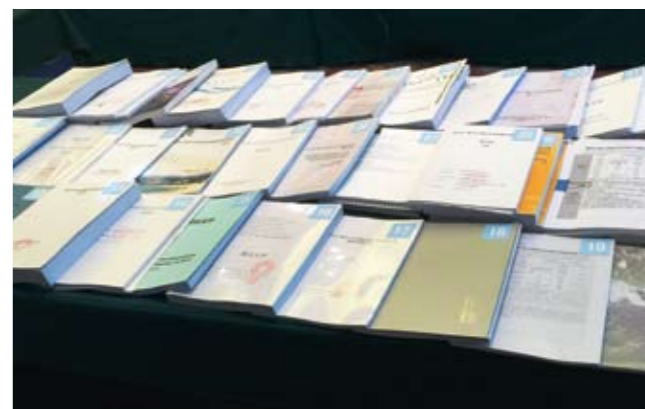
会上，张俊林首先致辞，对出席会议的各位专家及来宾



表示热烈的欢迎，然后整体介绍了小梅沙项目的开展背景：小梅沙作为深圳滨海旅游的一张名片，一直受到深圳市委市政府、盐田区委区政府的高度重视与关注。但近十年来小梅沙片区发展步伐缓慢，片区产品、景观建筑与配套设施均已落后，亟待重新规划整体升级改造。特发集团希望通过此次国际竞赛征集到具有国际视野、拥有远见、富有创意的策划及规划方案，将小梅沙建设成深圳“东进”战略的先行示范区，打造成深圳滨海开发的新典范。希望与会专家畅所欲言，为小梅沙项目选出优秀的规划设计机构，并在今后持续关注小梅沙片区的发展，为小梅沙片区的全面升级改造献计献策。

陈男介绍了本次国际竞赛的相关情况：评审专家们认真讨论并确定了评审办法，对报名机构提交的报名资料进行了认真审阅、讨论和评审，并通过记名投票确定了8家入围设计机构和2家备选设计机构（含联合体，下同）。随后，专家评审委员会的各位专家结合小梅沙片区的实际情况，针对技术任务书及后续相关工作的开展提出了诸多宝贵意见和建议，为小梅沙片区的全面升级改造提供了高端智慧指引。

本次国际竞赛受到了国内外诸多设计机构的广泛关注，共收到46家设计机构的报名资料，涉及到65家机构，其中单独报名的机构有30家（国内17家、国外13家），联合体16家。国内报名机构来自北上广深以及南京、天津、西安等经



济发达城市，国外报名机构主要来自美洲、欧洲、大洋洲、亚洲一些比较发达的国家和地区。

本次入围的8家机构分别是：1、荷兰KCAP国际有限公司；2、深圳市城市规划设计研究院有限公司、铿晓设计咨询（上海）有限公司联合体；3、恩蒂埃建筑设计咨询（上海）有限公司；4、法国岱禾景观规划事务所（TER）、法国雅克·费尔叶建筑事务所（JFA）、深圳华森建筑与工程设计顾问有限公司联合体；5、夏邦杰建筑设计事务所、深圳筑博设计股份有限公司联合体；6、EDSA有限公司；7、深圳蕾奥城市规划设计咨询有限公司、法国AAUPC建筑规划事务所、深圳慧博地产顾问有限公司联合体；8、阿特金斯顾问（深圳）有限公司。为充分体现本次国际竞赛的开放性，已报名但未获得《编制概念提案邀请函》的设计机构可自费参与概念提案编制，提交的概念提案也可参加评审，除不能获得概念提案成本补偿费外，与入围设计机构有同等获得正式设计邀请的机会。

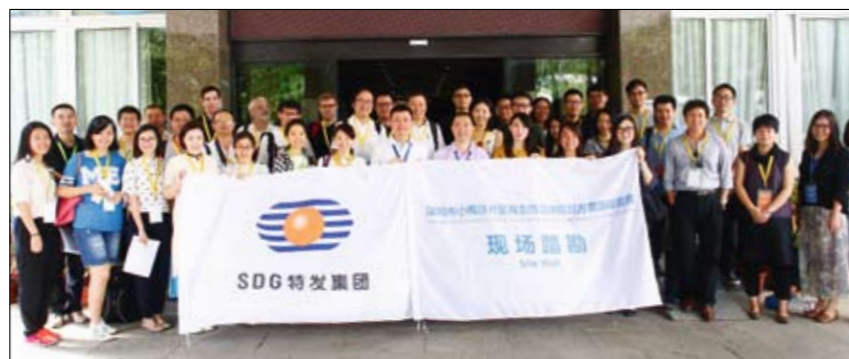
此次资格预审会的圆满结束，正式拉开了深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛的帷幕，国内外技术实力雄厚、项目经验丰富的众多知名设计机构的积极参与，将为小梅沙的未来描绘美好的发展蓝图。我们有理由期待，在不久的将来小梅沙片区将打造成深圳城市规划和旅游行业的精品，成为引领深圳东部发展的新地标。

## 深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛现场踏勘暨答疑会召开

6月29日，特发集团组织开展深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛现场踏勘暨答疑会，旨在加强设计机构对规划设计任务的理解和整个区域的实际认知，保障小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛后续工作顺利

开展。上午，9家设计团队近40名规划设计师在本次国际竞赛的组织咨询单位负责人带领下，登上小梅沙大酒店楼顶，俯瞰小梅沙片区全貌，初步感知整个区域现状。特发





小梅沙投资公司总经理陈男、技术顾问单位深圳华创智成文化旅游公司董事长高军陪同介绍基地的历史、沿革，并当场答复设计机构的各类提问；第二个踏勘重点是小梅沙片区东部背仔角岸线，设计师们沿滨海栈道步行，体验小梅沙的滨海风情；随后，两辆中巴将踏勘队伍带至盐梅路北部山地，大家再沿小道步行至叠翠湖水坝，考察整个水库区域。在马峦山半腰俯瞰小梅沙片区全貌，设计师们纷纷按下快门，这一刻的蓝天白云、碧海银滩、绿树繁花，是否激发了这些全球顶尖大师们的灵感呢？回到小梅沙大酒店后，进入了自由踏勘环节：规划设计师们考察了海洋世界、小梅沙度假村，还步行至小梅沙村、小梅沙生态公园等区域进行自由考察。

小梅沙海滨6月艳阳似火，踏勘中两次雷阵雨：小梅沙就这样以火样热情张开欢迎的怀抱，转眼又用急风骤雨给大师们留下难忘的记忆：4个小时马不停蹄地踏勘，规划设计师们兴致盎然，对小梅沙片区有了全面了解和亲身感受。

下午，答疑会在大梅沙京基海湾大酒店举行。市规划国土委盐田管理局和盐田区城市更新局均派代表参会，体现了政府部门对本次国际竞赛的高度重视和支持。

首先，特发集团副总经理李明俊对入围概念提案编制

阶段的各设计机构表示祝贺，对参加现场踏勘暨答疑会的设计机构代表表示热烈欢迎和衷心感谢，然后从整体上介绍了小梅沙国际竞赛项目开展背景、规划目标和重要意义，对参会各设计机构专业团队综合实力和丰富经验表示赞赏，希望各设计团队在概念提案编制阶段充分运用专业知识和项目经验，发挥团队实力，为小梅沙片区的升级改造描绘出美好的发展蓝图！特发小梅沙投资陈男总经理从项目背景、竞赛整体安排、规划任务和概念提案要求等4个方面详细介绍了本次国际竞赛的相关情况。

在互动答疑环节，现场气氛热烈，各设计机构代表针对小梅沙现状、规划依据、地块调整、基础配套、规划路网、轨道站点、岸线利用、城市更新、主题定位、管理运营等诸多方面踊跃提问，陈男总经理、市规土委盐田管理局和盐田区城市更新局代表、技术顾问单位和咨询服务单位的代表分别给予回应和答疑。

通过现场踏勘和答疑，各家设计机构对小梅沙片区有了全面的认知，对规划任务有了深刻的理解，接下来他们将开展概念提案的编制，并于7月20日下午5:00前提交。届时，特发集团将组建专家评审委员会对各机构的概念提案进行评审，评选出4家机构进入下一轮正式设计阶段。☺

## 集团召开2016年第一次股东会会议 第三届董事会第七次会议

■ 张子彬/集团董秘办



6月28日，深圳市特发集团有限公司第三届董事会第七次会议、2016年第一次股东会会议在国际创新中心大厦30楼会议室举行。

出席本次董事会会议的董事有张俊林、朱红卫、张建民、余谦、林婵波、樊时芳、栗淼，胡国斌与陈英姝董事请假，并分别委托张俊林及朱红卫董事投票。股东代表、公司监事、副总经理、董事会秘书和相关部室人员列席会议。会议由张俊林董事长主持，审议并通过《关于公司2015年度董事会工作报告的议案》、《关于公司2015年度总经理工作报告的议案》、《关于公司2015年度财务决算报告的议案》、《关于公司2015年度审计报告的议案》及《关于公司2015年度利润分配方案的议案》五项议案，并同意将上述相关议案提交公司股东会审议。

出席股东会会议的股东单位授权代表有：深圳市国资委授权代表特发集团董事长张俊林，中国长城资产管理公司深圳办事处总经理朱红卫，深圳市投资控股有限公司产权与法律事务部部长樊时芳，中国东方资产管理公司深圳办事处负责人陈勇强，代表公司100%股权，符合公司法和公司章程相关规定。公司董事、监事、副总经理、董事会秘书和相关部室人员列席会议。会议审议并通过了董事会

提交的上述五项议案。会议还报告了关于投资基金战略布局的事项。

股东会议肯定了2015年度公司董事会、经营班子的工作，认为2015年特发集团进一步完善法人治理结构，科学规范董事会运行，健全内部控制体系，带领经营班子和全体员工把握战略发展机遇，推动重大项目进展，全面加大改革创新力度，经营业绩持续提升，资本实力不断加强，竞争实力不断增强，促进了集团的转型升级，全面完成了年度各项工作目标，对此，各股东表示感谢！

会议就特发集团当前的重点项目和盘活资产情况进行了充分交流，使各股东代表、董事、监事充分了解小梅沙、香蜜湖·深高片区的规划开发、工作进展、关键点、计划部署等详细情况。会议认为，特发集团要抓住现在“十三五”产业板块布局的机遇，进一步开展市场化运作，提高资金和资源的使用效率，开拓进取，加大国有企业改革的力度，为股东创造更高的价值回报。

会议认为各股东之间在进一步加强沟通交流的同时，要充分利用股东资源，发挥协同作用，将金融资本和产业资本结合，支持和推动特发集团重点项目的开发和他发展，实现互利共赢。☺



## 特发和平里花园二期喜迎入伙等2则

■ 石健敏、朱蓉蓉/特发地产公司；康艳敏/特发物业管理公司



6月3日至7日，特发和平里花园二期商品房业主迎来了入伙的喜庆时刻。自2013年11月29日和平里花园一期开盘，到2016年6月3日和平里花园二期顺利办理入伙，4年来，特发地产公司本着精益求精，全心铸造精品信念，于合同约定的交付时间内提前圆满完工，为和平里花园一期、二期3000多户业主奉献温馨、高品质的家。

特发集团龙华地产分公司主要负责统筹和组织此次入伙工作。由于前期分别组织了和平里一期以及和平公寓的入伙，参考前两次相对丰富的活动经验并且结合此次实际情况，公司编制了实际可行的入伙方案，并不断修订现场动线、园区布置和各环节工作流程，通过住宅毛坯入伙的管理模块，对工作人员多次进行演练和培训，将入伙流

程进行全方位考量与细化。此次入伙工作还加强了返修流程、返修时间的控制，规避因返修工作引起的客服矛盾。入伙集中期由特发物业公司和和平里花园物业管理处负责具体实施工作，尽管入伙期间天气时而骄阳似火，时而暴雨倾盆，但在服务人员的热情引领、细致解答、全程陪同下，入伙工作科学高效，现场秩序井然。集中入伙几天时间内有700多户业主前来办理入伙手续，入伙率达80%。集中入伙结束后，和平里花园物业管理处将继续为未入伙的业主办理相关手续。

对和平里花园二期入伙，特发集团高度重视。6月2日上午，张俊林董事长、张建民总经理、林婵波纪委书记、俞磊副总经理，在特发地产董事长丁晓东等陪同下，亲临现场视察商品房入伙准备情况。集团领导一行视察了和平里花园二期商品房入伙动线流程、小区园林、地下车库及和平里一、二期商铺，听取特发地产对此次入伙准备工作情况以及商品房建设、园区规划、公共配套建设等情况汇报。此次入伙准备工作细致、全面，入伙动线流程井然有序，入伙现场包装氛围热烈，入伙现场管理细致全面，得到集团领导的肯定。

### 特发和平里花园二期管理处正式揭牌



6月2日上午，特发和平里花园二期管理处正式揭牌，集团张俊林董事长、张建民总经理、林婵波纪委书记、俞磊副总经理，特发地产公司丁晓东董事长、陈宝杰总经理等领导出席揭牌仪式，特发物业公司高天亮董事长主持揭牌仪式。

张俊林在揭牌仪式上致辞，对和平里花园二期管理处揭牌表示热烈祝贺。丁晓东肯定了特发物业和平里花园管理团队的工作，并对未来双方进一步的合作充满信心。

高天亮感谢特发集团领导和特发地产公司对特发物业公司的关心和支持，他表示，和平里花园项目是特发集团的重点项目，特发物业公司将努力把和平里花园打造成深圳市住宅类项目管理的精品，共同树立特发和平里花园地产项目品牌。

在热烈的掌声中，张俊林董事长与张建民总经理共同为和平里花园二期管理处揭牌。仪式结束后，集团领导一行参观了和平里花园二期入伙现场的布景和二期园区，随后还到和平里一期商铺外围走访，了解商铺招商情况。

## 时刻拧紧安全生产这根弦 ——集团领导到系统企业检查安全生产工作

■ 张葵生/特力集团；牛慧宁/特发黎明集团 等



夏季高温，气候干燥，为企业安全生产增添了不少困难。为确保安全生产无事故，6月21日下午，张俊林董事长带领集团安委会成员和安全中介专家，到特力集团对公司八卦岭421栋出租物业进行安全生产检查，重点检查高温天气中可能产生电路发热、危化品不规范使用和消防器材可能损坏等情况。在现场，大家挥汗如雨，仔细巡视，检查消防器材，检查电线电缆温度等，丝毫不放松每个细节。张俊林董事长提醒大家，越是高温，越不能忽视安全生产，要时刻拧紧安全生产这根弦，毫不放松地抓好安全生产工作。特力集团领导一起参加了此次安全生产检查。



6月16日上午，集团张建民总经理带队到黎明集团，对公司中兴路大院进行安全检查。经过仔细巡查，现场察看，发现除了存在部分通道指示标识需要规范、顶楼避雷设施需要进行定期维护检查外，黎明集团现场安全管理较

为到位，同时安全台账建立完备清晰，闭环管理完整，黎明安全生产工作得到了集团领导和安全中介结构的认可。对于现场发现的问题，黎明公司董事长袁洪章表示，将立即着手解决并加强规范管理，对避雷设施将邀请专业公司定期检查，以确保其正常使用。

在集团领导的高度重视和集团安委会的部署下，集团系统企业高度重视安全生产工作，配合6月安全生产月活动，积极开展安全生产教育，组织开展了一系列消防演习活动：

黎明集团于6月16日下午，邀请鹏基物业管理服务公司负责人朱洪志为全体员工开展电梯安全知识培训，6月22日上午组织新员工及下属企业、部分租户参观了深圳市安全教育基地；6月21日下午，黎明集团安委会委托专业安全管理公司金鼎公司在中兴路大院开展安全生产培训及火灾事故应急演练。

5月31日上午，特发小梅沙海洋世界组织特种设备（双层豪华转马）应急疏散演练和幻游海洋馆的消防演习活动，梅沙街道办事处彭副书记、安监科郭湘斌副科长等领导观摩了演习活动，小梅沙旅游中心配合演练的人员共计125人。6月7日下午，小梅沙旅游中心组织各部门员工进行消防安全培训，近187名员工参与培训。6月15日，小梅沙旅游中心组织安全主任、人力资源部专员参加梅沙街道办事处举办的2016年梅沙街道“安全生产月”专题文艺演出活动。

6月1日下午，特发物业坂田分公司安全部对华为行政中心A2区域开展消防疏散演习；6月3日，特发物业廊坊分公司组织实施廊坊基地上半年度消防疏散演习；6月15日，特发物业北京分公司华三项目管理处同甲方人员联合组织开展安全生产月消防设施设备竞赛活动。

一系列活动的开展，增强了集团系统企业员工的安全生产意识，培育了员工的安全生产技能。



# 战略谋定而后动，并购融合显初效

## ——集团张建民总经理考察调研特发信息东志公司等2则

■ 黄斌/特发信息公司；杨锐/特发黎明公司



6月15日，集团张建民总经理、监事会主席杨培业、副总经理李明俊、财务总监栗淼，以及企业一部、办公室相关人员一行前往特发信息东志公司龙岗生产基地调研。特发信息董事长王宝、监事会主席罗伯均、财务总监张心亮等陪同调研并参加座谈。

调研组一行先后听取了深圳东志公司总经理陈传荣对企业经营和发展情况的介绍，以及特发信息财务总监张心亮汇报的特发信息对东志公司管控融合工作进展情况，并参观了贴片生产线、烧录生产线等生产一线。

张建民总经理对东志公司并购后的发展及融合情况表示肯定。他说：“就东志公司目前生产经营蒸蒸日上的态势来看，特发信息对深圳东志的并购是成功的，对特发信息实现转型升级和跨越式发展发挥了积极作用，为特发信息实现战略发展目标提供了支撑，东志公司加入特发信息后自身也得到了长足的发展，双方实现了优势互补。”

对于下阶段特发信息如何发挥上市公司的品牌、管理、资源优势支撑东志公司发展，最终实现特发信息的战略发展和转型，张建民总经理提出几点要求：

**一、要加强战略谋划。**东志公司这两年的营业收入连续翻番，今年预计在信息公司的年收入中占了一半以上，显示出强劲的发展势头，是一件好事。但是，也要

看到，在移动互联网和信息产业发展的大背景下，对于成熟的ODM或OEM企业来说，未来承接高科技配套产品的设计和生产的时机可能很多。然而，企业的经营范围和规模是有边界的。加之对于解决产品市场生命周期与企业持续发展的矛盾、并购企业与核心企业的战略融合和协同等因素，我们不能满足于简单的财务数据叠加和增长。这就需要精准的战略思维和战略管理，进一步评估和优化企业的发展战略和产品结构，聚焦核心竞争力，促进产业互动发展，加快壮大企业实力，为特发信息的转型升级做出更大贡献。

**二、要激发创新活力。**东志属于制造型的高科技企业，创新是高科技企业的核心竞争力，也是企业发展内生动力。东志在技术创新上必须紧跟行业内一流企业的步调，要在创新方面做好规划，在创新发展、智能制造、“两化”融合等方面有所突破。特发信息和东志公司要保证科研团队的建设，提高对客户的技术引领能力，主动满足和引导客户潜在需求，提出个性化的、具备市场竞争力的技术产品和方案，在技术上和产品服务上与竞争对手拉开距离，不断提升创新能力，保持行业地位和市场份额，支撑企业的可持续发展。

**三、要严格风控管理。**在企业融合方面，风险管控、规范经营是重点。国有企业在风控方面的要求比较高，

即使对短期的效率和效益有所影响，也要坚持建立规范的风控管理体系。作为双方融合的重点，特发信息要不断支持帮助东志公司加强风控管理体系的建设，整体考虑，个性化指导。

**四、要完善激励机制。**东志公司目前发展态势良好，发展速度较快，要保持这样的发展节奏，就要建设起较为完善的激励机制，在人力资源、创新科技等方面，把民

企与国有的优势和有益的经验有机结合，保证科技研发团队、管理团队的积极性，保持创新和发展的活力。如果没有健全完善的激励机制就不会有活力的团队。在规模快速壮大的过程中，激励机制一定要跟上，以保持企业发展的激情和后劲。

最后，张建民总经理还就法人治理结构和信息化建设等对东志公司和特发信息提出了期望和要求。

### 集团张瑞理副总经理带队到长龙公司专项调研

5月19日下午，特发集团副总经理张瑞理、黎明集团董事长袁洪章、总经理蒋红军、特发投资公司投资总监何晴以及集团企业一部、董秘办负责人与相关业务人员组成调研组，到特发黎明集团长龙铁路电子工程有限公司开展专项调研，就集团下一步推动长龙公司股份制改造工作听取企业基层的意见建议，为集团资本运作战略实施和科学决策打好基础。

长龙公司是以中铁进出口公司（北京铁路局）和黎明集团为主要股东、专门从事铁路通信信号设备研发、生产制造企业，从1985年成立以来已有30年的历史。长龙的主要产品在北京铁路局区域市场占有率达50%以上，在全国铁路电子产品市场上也有响亮的品牌知名度。近5年以来，长龙在自主创新、市场拓展、生产管理等方面均取得长足的进步，经营业绩蒸蒸日上。但长龙在扩大规模加速发展的过程中，也暴露出流动资金短缺、人才激励不足、跨路局市场竞争能力偏低的短板。因此长龙亟需进行彻底的股份制改造，从根本上解决长龙市场化程度偏低的问题，以培育和增强长龙在全国路局市场以及国际市场的产业竞争力。

调研会上，长龙公司刘涛总经理、牛意坚总工程师和王强副总经理分别介绍了长龙目前的经营情况和存在问题，一致表达了对股改的支持态度，同时也提出了不少具体操作上的难点和问题。长龙的员工代表也畅所欲言，表达了自己对长龙公司股改的想法和憧憬：技术研发中心的周波谈到，长龙公司近几年加强了研发投入，技术研发团队扩大了，也取得了优良的研发业绩。但由于激励不足，研发队伍不稳定，优秀的技术骨干留不住，留下的工作积极性不高。希望能够尽早进行股改，



参照市场上科技公司的做法对核心技术骨干出台股权激励措施；市场部的王川讲到，近年来铁路电子产品市场竞争加剧，投标门槛越来越高，销售价格、账期等条件要求也越来越严苛，市场销售急需雄厚的资金实力支持，而长龙流动资金短缺问题制约了新市场的拓展，甚至对保持传统市场份额也造成了威胁，希望长龙股改后能够在证券市场上募集到充足的资金，支持长龙在市场上做大做强；软件部员工代表张玲雨谈到，希望股改能够同时完善公司的绩效考核和薪酬、股权激励机制，这可以有效激发员工积极性、提高工作效率，为员工职业规划和公司发展带来双赢。

调研组认真听取了长龙公司员工的发言，分别对长龙公司的股权结构、市场开发和经营管理等方面提出了询问。同时，针对长龙产品市场的开发、关联交易问题、工会持股会的进出机制和持股成本等具体问题，调研组成员与长龙公司员工深入交流探讨，坦率交换了看法。最后，集团张瑞理副总经理指出，长龙公司股改最重要的目的是要促进企业的发展，搭建好的平台吸引人才，寻求好的项目带来新的增长，重新寻求在行业内的位置。



特力向珠宝产业转型的几点工作体会和认识  
 特发信息以科技创新助力转型升级自主知识产权硕果累累  
 创新思维，拓展海外市场  
 小额贷款公司经营模式及风险管理浅谈  
 ——兼述自由心证式贷款审批及其保证



## 特力向珠宝产业转型的几点工作体会和认识

■ 明煜/特力珠宝产业事业部

就特力向珠宝产业转型发展，我从个人在这段时间工作的角度，谈几点体会和认识。

### 一、特力向珠宝产业转型的几个阶段性工作

特力向珠宝产业转型，经历了如下几个主要阶段性工作：

第一阶段，围绕物理园区寻求突破。

这一阶段战略设想主要是：

（一）围绕特力水贝珠宝园区衍生服务，通过以物业为核心衍生的各种服务产生附加值。具体包括：信息发布/展示、酒店/票务/文印/快递/证照服务、租车服务、培训、金库、会议、安保、餐饮、住宿等方面。

（二）借助水贝批发源头资源，

在全国各中心位置复制珠宝零售专卖市场，以买地买楼或租赁的方式，成为市场的经营商，打造自己的珠宝圈网络。

第二阶段，广泛探索渗透产业链的机会。

通过一段时间的调研，特力意识到要想真正进入珠宝行业，必须将视野放得更广、身体沉得更深。这一阶段我们接触了珠宝行业方方面面和各个环节的企业与负责人，广泛地探索真正进入珠宝产业链的机会与方法。主要调研了4个方面的企业及其运营特点：

（一）核心产业链：即生产——批发——销售这一产业链条；

（二）产业链配套：如设备供应商、道具供应商、运营服务、教育培

训等；

（三）产业资源要素供应：包括原料采掘、标准化交易、融资公司（小贷、担保、质押业务）等；

（四）行业新业态：以各种“互联网+”为主，包含B2B、B2C、P2P等各种类型的平台及部分创客项目。

第三阶段，跳出水贝，全新思维，有了较为明确的方向。

我们深入全国不同区域，深入珠宝商内部，从产业链核心环节出发，从行业和企业痛点出发，寻找合适的商业模式。

在这段时间里，我们逐步确立了新型珠宝生态圈的概念以及区域性渠道平台、设计创意平台、零售服务平台等战略版块的核心内容，并推进实施。



## 二、转型工作经历的几个不同认识期

2015年3月30日我开始进入这一项目时，已经是第一阶段的后期。从我个人的角度出发，对特力向珠宝产业转型，经历了以下三个认识期：

第一，茫然期。自进入项目以来，明显感觉到特力作为一个珠宝行业的新进入者，上上下下对于转型比较茫然。进入珠宝业像个大命题作文，其中怎么选材，怎么下笔，怎么组织文章结构，怎么体现中心思想，都是未知数。只能抱住已有的珠宝产业园这个题材发挥，虽感觉明显支撑不起整个框架，也只能在周边打转。

第二，进展期。我们对行业及自身的认识真正有了一定程度进展，是从去年10月前往合肥与星光珠宝、唯艺珠宝、宝琳珠宝洽谈开始的。这一次我们高管带队，组织了战略、券商、资本运作、财务各方面共同形成的工作小组，深入了解对方并从其身上窥视到行业的方方面面。得益于对方几位老总的开放心胸，我们得到的信息比以前更深入、更细致、更真实，思维逻辑上也经历了数次反反复复的重建。这一次，我们终于认识到行业的基本面貌和我们自身的能力所在，并隐隐约约看到了突破口。

第三，突破期。在认识得到真正提高，能够比较清晰地把握自身能力边界后，我们加大了调研力度和深度，并在安徽、湖南、四川等地区得到了良好反馈，不断的互动过程也在不断修正、验证我们的想法，最终形成了我们自己的一套思路。目前看来，这套思路行业内为首创，符合特力实际情况，并得到战略伙伴积极反

馈，我们也就这一整体战略设想开始了落地运作。目前，我们已经在零售服务平台上与合作伙伴达成一致，在设计创意平台上开始试水，在区域性渠道平台上进入时间表。应该说，特力向珠宝产业转型走到今天，开始有了一定的突破。

### 三、关于转型的几点认识

特力向珠宝产业转型几个阶段性工作中，为什么前期迷茫，而后面能够取得一定的突破？这其中一定有其方方面面的原因。现将这一转变的经验总结为以下几条：

（一）转型工作一定要深入到行业内部，深入到具体环节，深入到一线。

特力在一两年前开始向珠宝产业转型，态度坚决，上级领导给予大力支持，珠宝事业部成立及其人才选聘，领导都亲自辅导、亲自抓。之所以会有一段时间的茫然期，我觉得这其实源自我们上自管理层、下到普通员工，扎进这个行业的深度开始时还不够，满足于一些表面化的概念和信息，停足于水贝、眼光不够开阔，只盯住高大上，盯住顶层设计、资本运作，使得我们与真正的市场相脱节，从而决策层与实施层、与客户层面也会脱节。在珠宝事业部运营方面，也有明显的局限性：其职能与最初的设想、与企业目前战略前进的方向都出现了不匹配，这其实就是我们的思维与运作上下脱节。后来之所以能够取得初步的突破，其原因也正在于我们尤其是我们的管理层，基本都经历了亲身接触、调研、学习的过程，真正地深入到了行业内部，并在发现问题

后不断深入思索、探讨，这样才逐步统一了认识，取得进步。

（二）转型工作一定要有市场化的机制，以市场化的心态、市场化的作风面对。

我是从乙方进入特力的，进入项目后，感觉到我们还存留有一些非市场化的东西。比如：市场化要求快速高效，而我们体制设计上的某些限制性因素，导致了效率比较低，有时容易耽误战略时机；市场化要求优胜劣汰，断尾前行，而我们不同程度的平均主义，导致在处理各种遗留问题上花费了大量的精力；市场化要求平等互利，而我们在经营中往往没有持以平等的心态，出发点不是市场博弈的动态平衡而是凭人对人对事的观感，失误时强撑面子而不能迅速纠正，这样就容易使转型认识在开始阶段一厢情愿，走了弯路。后来之所以能够取得认识上的突破，也正得益于我们摆正心态、放下身段，真正以合作者的身份去与别人谈判，这样才真正获得了别人的尊重，获得了真实有效的市场信息。

（三）转型工作一定要以专业的方法去操作。

现在已经不是一个只要敢闯肯干就能成功的时代，竞争早已进入业务专业化、跨界专业化的领域。我们在转型过程中的茫然和突破，很大程度上也决定于我们是否用专业的方法去做这件事。特力向珠宝产业转型，专业的方法就意味着以合适的机制组建专门的团队，聚拢一批各方面专业化的人才，以项目成功为导向，深入钻研行业特性，不断解决过程中遇到的问题。我们过去之所以找不到路子，

就是因为我们没有找到符合珠宝业生态的方法，没有一支在下面干活探路的专业化团队。以后我们要真正开始操作实施，还必须以某种机制来加强专业化，只有这样才可能取得成功。我们在这条专业化之路上还有许多欠缺，比如珠宝运营实践、IT技术、金融管控能力，这些专业化方向的能力是我们下一步必须补上的课。

### 四、转型工作要打破僵化、保守思维，改革、创新，与时俱进

习近平总书记提出“谋事要实、创业要实”，这也正符合我们对转型工作的要求。我们的团队之所以能取得一点认识上的进步，也正得益我们实实在在的调研，和在调研过程中我们采取实事求是的态度，不断地进行讨论，不断地对大家提出的方案进行推翻与重建。我们在调研中广泛接触了中西部地区的政府行政官员，惊讶地发现他们的心态极其开放、观念极其新潮、作风极其务实，甚至已经超过了号称开放前沿的深圳。比如重庆某区的对口部门，在我们去前第一时间召开座谈会，对珠宝产业及在当地的发展情况、政策进行了深入的剖析；成都某区区长直接深入企业、前来我们这里调研，召开现场办公会。最让我惊讶的是，区长在座谈中一口道破了要成为互联网型企业的真谛：那就是迭代思维。迭代思维原本是软件工程的一个概念，指快速推出产品，并不断进行版本更新迭代，在迭代中不断调整，解决问题，不断寻找新的方向。这放大到互联网型企业中，就意味着企业要以用户需求为导向，整体架构围绕着项目来搭建，在

运营中不断进行微决策、微创新，从实践中提炼出理论。我们要学习这种高效、主动的工作作风，学习这种与时俱进的思维意识。

### 五、转型下一步的工作

特力向珠宝产业转型，目前取得了认识和实践上的一点突破，但未来工作仍然非常艰巨，可以说到了关键时期。下一步的工作必须进入第四阶段，重点从组织保障上加强我们之前比较成功的一些地方，克服长久存在的一些问题，解决一些棘手的难点。

比较成功的一些地方仍是之前总结的三点：深入到行业内部、市场化机制与作风、专业团队专业方法。长久存在的问题，主要是效率较低，约束较死，对快速灵活反应造成了较大阻碍。棘手的难点，主要是在我们推进业务的过程中结构性能力方面的欠缺，目前最迫在眉睫的在于IT和金融两大块。要同时做到这几方面，应该从企业运营架构及机制方面进行相应的调整。

随着业务的展开，我们接下来一段时间或许会组建一些新的公司与项目部，有的在本地有的在外地，业务内容各有不同。而我们特力总部现有部门是以职能划分，部门间的壁垒造成信息交互效率极低。因此，从公司实际和推进各条线发展的角度出发，建议我们整体采取“项目制运作、矩阵式管理”的组织形式来运作，并利用这个契机对旧有架构进行一定的调整。

项目制运作，即从现有人员中抽调精干力量、同时外招一部分组成专业团队，打破职能部门的限制，以项

目运作绩效为导向，弱化其他方面职能。矩阵式管理，即管理层直接对接各项目组，面对市场与客户，同时各职能部门在各自专业方面对项目组进行支持，形成纵横交叉的管理体系。如此，则实现了特力旧架构与新架构的融合。

在金融和IT两个关键问题，我们必须在搭建团队、招揽人才方面有一定的力度，这两方面既专业又联系广泛，是我们整个业务的根本所在，没有相应的能力储备，我们不可能取得成功。对于IT，我们还没有全面、正确的认识，很多人仍然把IT仅仅当做一个工具，当成过去纸质文档系统的替代。要知道，一家互联网型企业，它的组织架构、管理机制、人员、预算、考核都是围绕着信息战略而搭建的，如果把建立新旧融合的组织架构称为我们转型的第四步的话，那么转型的第五步，就是在企业文化上要向一些新型领军企业学习，做到快速、专业、灵活、高效。到那时，即使我们在珠宝业务上还处于培育期，我们也可认为特力转型已经取得了初步成功。☺





# 特发信息以科技创新助力转型升级 自主知识产权硕果累累

■ 黄斌/特发信息办公室

特发信息是市属国有控股上市企业，是一家以光通信产业为主、深入开拓智能接入和军工信息产业的高新技术企业。近年来，特发信息坚持以科技创新引领企业发展，助力转型升级，增强市场竞争力，在核心关键技术的驱动下取得了长足发展。

## 一、市场导向，提升科技创新能力

特发信息作为国内最早专注光通信研制与生产企业，坚持以市场为导向，瞄准技术前沿，加强科技创新。截至目前，特发信息已累计获授权国家发明、实用新型、外观专利147项，其中发明专利14项、软件著作权19项、发布标准13项、正在参与制定工作标准25项，打造了光纤复合架空相线光电一体化接驳技术、超大芯数骨架式光纤带光缆等一批具有自主知识产权和竞争优势的核心产品。

此外，特发信息拥有国家火炬计划产业化示范项目2项、国家重点新

产品2项、广东省自主创新产品1项，荣获国家级新产品奖1项、深圳市科创委科技进步二等奖3项、深圳市技术攻关项目1项等殊荣。

## 二、创新为魂，创造企业行业价值

特发信息尊重知识、尊重人才，以奋斗者为本、以创新为魂，为企业和行业发展创造价值。企业优势资源向科技创新集中，同时紧密配套科研成果快速转化推向市场和产业化的机制。

截至目前，特发信息已成为国家、省、市一体化的研发创新平台——国家认定企业技术中心、广东省光纤光缆工程技术研究中心、深圳市技术中心等核心技术平台，着力打造具有CNAS认证的检测中心。

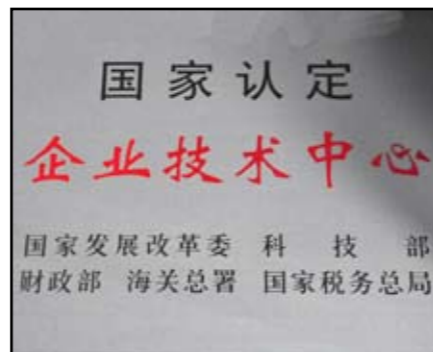
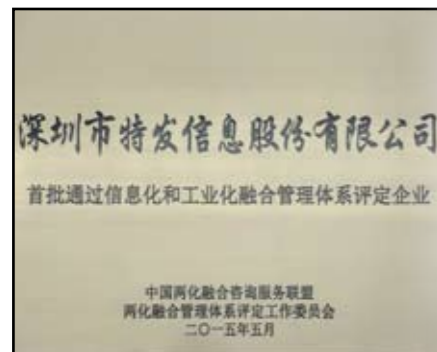
与此同时，特发信息全方位、多模块地推进科技创新工作，不断强化组织领导、确保科技研发投入、激发队伍创新活力、开展创新研讨活动、营造创新氛围、注重创新能力建设，

通过强化内部研发人才能力培养和引进专业创新型人才相结合，建立了一批由行业优秀科研带头人领军的创新团队，为企业科技创新发展提供了强有力的支撑。

此外，特发信息还积极向外借智，与专业院校、科研单位合作开展基本技能研究，通过联合制造等方法研发新产品。

## 三、志存高远，创新助力转型升级

作为国内高科技光通信行业中仅有的两家国有控股企业之一，特发信息“十三五”期间将用足创新政策，构建“孵化+研发+加速+产业”技术中心创新载体平台，围绕打造智能柔性制造平台目标，以智能制造为建设核心，营造移动、互联、协同、共享的信息化应用环境。深化向智能接入和军工信息化两个平台转型升级的战略目标，努力打造行业前沿、客户认可的智造价值型创新型企业。



# 创新思维，拓展海外市场

■ 姚金福/特发信息电力光缆事业部



随着国内光通信产能出现过剩，开拓海外市场输出产能将成为国内光通信行业尤其是光纤光缆企业的重要发展战略。当前，在国家“一带一路”战略的推动下，电力输出”成为其一个重要载体。“一带一路”这项被外界称为“带动半个地球”的国家战略将推动中国和沿线国家在能源、电力等领域的合作，也将为中国电力企业“走出去”提供新的机遇。

## 一、开拓海外市场有利于实现快速增长

一般而言，企业的海外市场销售比重越大，其在国际市场上的市场竞争力就越强。就电力企业而言，国家电网落实“一带一路”战略，推进跨境电力与输电通道建设，积极开展区域电网升级合作，在全球布局。国家电网计划到2020年，海外资产达到500亿美元，按现在汇率折合3000多亿元人民币。目前，在美洲、欧

洲、非洲等洲和国家，设立了9个办事处，成立了若干公司，截止目前，国家电网公司国外投资已超过50亿美元，总资产达到80亿美元以上。南方电网公司近日决定在泰国、老挝、越南、缅甸等国家及中国香港分别设立驻外办事机构。这些无疑为电力行业带来了难得的发展新机遇，借着国家电网和南方电网的船，走出国门，开拓国际市场，有利于电力企业实现快速增长。

## 二、开拓海外市场有利于消化产能过剩

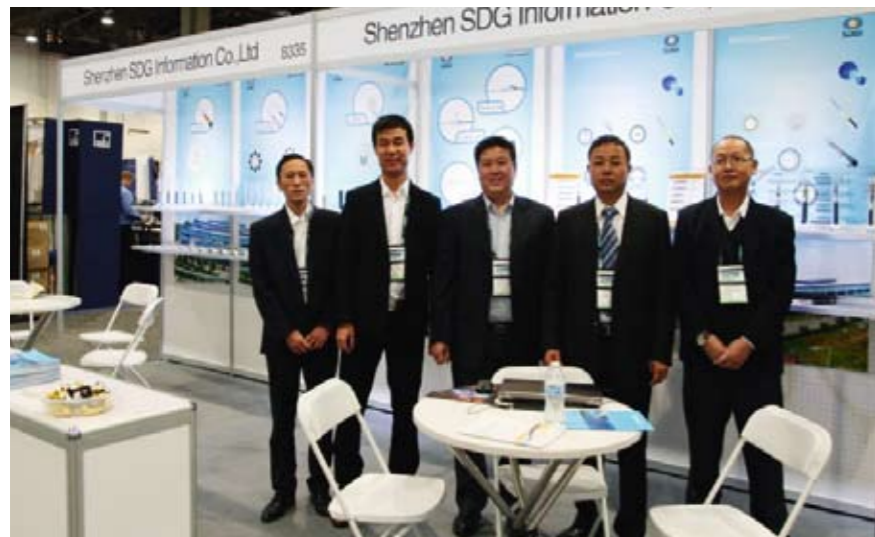
当前国内产能严重过剩，走出去成为应对形势、开拓新市场和新增长点的必然战略，通过开拓海外市场提高产品在市场的占有率，扩大产品在国际市场占有的份额，来弥补国内市场的损失。国内龙头企业，比如中天科技、亨通光电等无论从战略还是业务实施方面都已提前布局海外

市场，都在海外建立办事处和直接投资建厂。中天科技：早就开始谋篇布局，2002年成立了海外事业部，10多个人的销售团队开始试水产品外销，发展到现在200多人、44个驻外办事处，55个国家和地区注册了商标，在印度、巴西开设了工厂，2013年达到7.9亿元，增长13%。亨通光电：更是实现了211%的增长，亨通光电对海外战略高度重视，提出了“555国际化战略”，并收购国脉电信进一步布局海外市场，近日，亨通公司发布拟1.56亿元收购印尼线缆上市公司30%股份。相对龙头企业，特发信息在拓展海外市场方面相对缓慢，2015年才成立了海外事业部，海外市场发展缓慢成为特发信息发展的瓶颈。

## 三、开拓海外市场有利于快速了解市场信息，提升产品竞争力

当今社会是一个信息社会，市场信息对企业经营非常重要。企业走





近国际市场就是给企业带来直接面对市场、了解市场信息的机会。一是它能推动产业结构的深化，提高经营管理水平，走出国门后，企业面对面地接触国外企业，可以就地学习不同国家的企业管理，借鉴和改进原管理方式，推动企业制度的改革。二是有利于学习和引进先进技术，当前光纤光缆行业领域的国际和国内标准很多，标准版本不断更新，新标准不断推出，必须通过借鉴和引进国外的先进技术，才能适应市场需求。特发信息电力光缆2015年海外市场签约同比大幅增长。在印度市场取得一定的突破，获得了高额价值的订单；中标了南美和欧洲等国网项目，成功进入了南美洲和欧洲市场。同时，也迎来了国家电网、省网达等国内外客户产品验收及资质审查共计26次。各国家、地区产品质量标准不一样，市场产品质量要求越来越高，这其中经历了客户反反复复的产品结构变更，工艺改进等等，使我们技术人员从产品设计、材料供应、计划跟踪、工艺控制、设备保障、品质控制等各个流程

都得到改进，质量水平和管理水平整体上得到了提升。因此面对不同国家的厂验，产品质量不仅要满足客户需要，海外的投标管理，供应商资格审查等还必须逐步规范化，厂验接待进一步流程化，才能企业立足于国际市场。

顺应经济发展和市场需求，打开国际市场，加快海外市场开拓步伐是电力产业的必然选择。以下是个人对特发信息开拓海外市场的建议：

(一) 持续加大国际市场投入。将国际市场作为战略市场持续投入，避免短期投资。光通信产品质量安全涉及民生和经济建设，国际市场中，必须取得运营商的信任和最终认证，这平均需要3~5年的时间，仅靠参加短期的招投标项目，不可能真正被运营商接纳。特发信息2015年成立海外事业部，要以此为契机在人力、物力方面加大海外市场投入和海外布局，巩固现有市场，积极参与海外市场投标，通过国际展会、杂志等媒体提高公司的知名度。同时，扩充目前产能，为承接重大订单做好生产准备。

(二) 提高技术研发能力。在当前国际竞争格局下，不论采取何种方式走出去，掌握技术优势，并不断创新突破，是企业占据国际市场、掌握主动权的关键因素。特发信息要进一步加大新产品、新技术研发力度，通过学习、借鉴先进技术，节约产品成本，保证产品质量，进一步完善产品多元化结构。同时，进一步建立健全技术研发人才的引进、培养、使用、保护机制，提高企业自身技术开发的能力。

(三) 借船出海，寻找合作伙伴。发展海外合作伙伴，一方面可以学习强势企业的管理经验，提高自身的管理水平，另一方面还可以使双方的渠道资源得到最大程度的利用，降低双方的销售成本。业内的中天科技、亨通光电通过海外市场寻找合作伙伴，优势互补，成功进入国际市场。目前，特发信息海外市场拓展经验相对缺乏，要快速成长壮大，在国际竞争中取胜，应当学会借船出海，通过发展有实力的海外总包商合作伙伴、入股当地企业，整合利用他人的强势，弥补自己的弱项，实现自我发展，提高国际市场的竞争力。

(四) 加快海外市场人才的培育和管理。特发信息要参与国际竞争，须提高海外市场人才培育和管理的能力，制定合适的人力资源管理战略。在推进实施开拓海外市场战略过程中，培养国际金融、法律、会计、外语等专业人才，通过多层次、多渠道增强现有人才队伍的业务水平、外语能力等海外市场经营素质，促进企业在开拓国际市场中持续发展。

# 小额贷款公司经营模式及风险管理浅谈

## ——兼述自由心证式贷款审批及其保证

■ 熊煜/特发小额贷副总经理

### 一、小额贷款及小额贷款公司经营模式

小额贷款最初作为一项试验计划，由孟加拉国农业经济教授穆罕默德·尤努斯于1976年最先实施，并创办了孟加拉农业银行格莱珉（Grameen，意为乡村）试验分行，格莱珉小额信贷模式开始逐步形成。2006年随着尤努斯荣获诺贝尔经济学奖，小额贷款模式逐步在全球推广。

2008年5月，中国人民银行和中国银监会出台的《关于小额贷款公司试点的指导意见》，标志着小额贷款正式在中国发展开来。《指导意见》中定义小额贷款公司是由自然人、企业法人与其他社会组织投资设立，不吸收公众存款，经营小额贷款业务的有限责任公司或股份有限公司。并规定小额贷款公司的主要资金来源为股东缴纳的资本金、捐赠资金，以及来自不超过两个银行业金融机构的融入资金。规定贷款利率由借贷双方在限定范围内自主协商，最高不能超过中国人民银行规定的同期基准利率的4倍。小额贷款公司在发展农村金融和中小企业、规范民间借贷以及促进金融市场多元化方面发挥了重要的作用。

目前，中国的小额贷款公司，战略方向、发展路径各不相同。市场化的小额贷款公司经营模式主要有小微贷模式，以最早由内蒙包商银行引进

的贷款管理系统为蓝本，通过系统打分、测评、筛选确定贷款；以个人信用，分散、小额为特点，其贷前的风险管理大都以电话核查后依靠系统对数据进行评判，风险管理的重点集中在催收环节。另一种模式是类银行模式，这种模式与小额贷款起源已经大相径庭了，只有小额贷款的名，其贷款审核审批等与一般的银行贷款差别不大。这种模式下的小额贷款公司，受银行等金融巨头的挤压，必须在市场、产品、风险管理上创新，开拓有特色的细分市场，形成核心竞争力，才能生存和发展。从现状上看，这种模式经营而形成一定规模的小额贷款公司数量并不多，经营状况也参差不齐。形成这种状况的原因很多，其中之一的主要原因是与银行业务同质化严重，风险管理没有特点，难以在银行夹缝中生存。

### 二、小额贷款公司风险管理的特点和要求

(一) 双岗尽调，独立出具意见。贷前调查由风险管理人员和业务人员从一开始就共同参与对贷款主体及其关联主体进行尽职调查，各自独立形成调查意见。不局限于书面审核，充分将感性认识和理性认识较好地结合，确保意见的全面、真实和客观。

(二) 贷款业务一岗双责。业务人员开展业务的同时，也需要承担一定



**【作者按：在特发集团产业转型升级之际，探索小额贷款金融企业如何切实有效做好风险管理，形成自身特色、稳健、高效、具有核心竞争力的风险管理体系和模式非常重要。通过调研学习，以开放的心态积极思索，结合自己以前多年在特发财务公司的工作经历，以及从事法律理论和实践的专业知识，借鉴法庭审判中“自由心证”法律思想和制度，本文提出自由心证式的贷款审批及其保证方法，以作为小额贷款公司风险管理的一个创新探索。】**



的风险管理职责。实行延后支付绩效工资的风险保证金制度，即业务人员的业绩提成兑现在贷款本息全部回收后，且其提成中要有一定比例的留成作为风险基金，用来保证其业务安全。业务人员贷款业务不能顺利收回，不仅没有提成，还需从其风险基金中扣减，以弥补贷款不能收回的损失。

(三) 复合担保，特别是捆绑实际控制人或者法定代表人个人保证。在贷款业务中，尽量同时采用多种担保——保证与抵押、保证与质押、保证与保证等等多重和混合担保措施，控制和转移贷款风险。同时，根据社会诚信建设、商事登记改革和法治趋势，结合民营企业特别是珠宝企业财务报表规范程度较低，真实性有限，企业门槛低、资产轻，大都家族化，常注册多家公司企混合经营的特点，通过捆绑老板、实际控制人个人和家庭财产和信用，更务实、有效地避免责任虚位、权益空置。

(四) 灵活、高效。采取扁平化的管理模式，实行灵活多样的集中审核机制，以缩短审核流转周期，避免信息材料传导中的失真和误读。贷款管理的模块化是高效的重要保证。首先，贷款尽调查报告格式化 包括了主体资格、财务数据选取、征信情况、诉讼和网络查询、评估鉴定情况、行业及经营现状、结论意见等，清晰明了。同时，做到贷款资料收集目录化，抓住核心材料，减少收集没有实质意义的资料；其次，抵(质)押物初选、评估、鉴定，交接、保管、登记和解除流程化；第三，主要贷款产品规范化。制定规范严谨的抵押贷款、珠宝质押贷款、供应链贷款、同业拆借、员工贷等产品管理办法，丰富产品，形成核心产品；第四，贷后管理

标准化。贷后定期不定期该做什么，一目了然，及时发现识别风险。

### 三、小额贷款公司风险管理的创新探索——自由心证式的贷款审批及保证

对如何创新小额贷款公司的风险管理，本文借鉴“自由心证”法律思想及制度，提出自由心证式贷款审批方式。

建立贷款审批委员会统一审批贷款，以“自由心证”的法律审判思想和证据规则审核贷款。这是指：贷款审批委员会成员一方面根据业务人员、风险管理人员的贷款调查材料、审核和建议意见等进行理性认知。另一方面，依据个人现场调查和了解的感性认识，通过自己的知识学识经验分析、逻辑情理判断、质询查证等，全面、客观发现借款人担保人真实的基本面和需求，自由、独立地作出表决，从而有效控制贷款风险。

(一) 自由心证式贷款审批基于以下“自由心证”的法律思想及制度

在洛克、孟德斯鸠、卢梭等人的法律思想影响下，特别是十八世纪下半叶以来，科技的迅猛发展，人类认识水平大幅提高，物理学、医学、生物学等发达带来了法医学、弹道学等等与证据的科学鉴定直接关联的学科进步，严重冲击了《圣经》“人无论犯什么罪，作什么恶，不可凭一个人的口作见证，总要凭两三个人的口作见证才可定案”而奠定的传统以“口供为王”的法定证据制度，逐步形成了自由心证的法律思想和制度，这是法律思想和制度从注重“形式真实”到强调“实质真实”的质变。

自由心证制度是指法庭审判中对证据的证明力，以证据的存在为前提，由法官根据经验法则、逻辑规则和理性良心判断证据和认定事实。也

就是说，证据证明力的有无及大小，允许法官自由判断、选择、舍去，而不以法律形式上的约束，以利于发现案件的实体真实。法官根据法庭审理过程中形成的内心信念自由裁断证据证明力的大小，根据长期裁判活动中形成的经验，结合个案的具体情况作出判断。

当然，自由心证不是法官随心所欲，法官需要遵守法律真实原则，也就是要符合证据规则，要受程序公正的限制，要全面审查相关证据事实；要遵守合法原则、合理原则、当事人意思自治原则。

自由心证制度是当今实行法治的国家普遍采用的关于判断证据、认定案件当事人的一项基本的诉讼证据制度。它是一种内心确信制度，是一种将诉求与证据之间相联系的认定，证据本身的证据力的判断，证据和事实之间关联性的认识，证据充足程度的分析等都完全委任于法官的理性和良知的证据制度。

(二) 自由心证式贷款审批的保证

1、高素质的风险管理团队是组织保证。风险管理团队应由有学历、资历和经历的人员组成，专业最好包括法律、金融、会计、经济等专业搭配。这样的风险管理团队有丰富的实践经验，具有独立和理性判断的能力基础。同时，良好的道德操守也是风险管理人员基本要求。

2、全面调查是基础。通过现场查勘经营场所、征信和银行流水查询、登录业务财务和进销存系统、员工访谈、行业走访、网络和诉讼查询等，全面收集、了解借款人的情况，切实掌握借款人经营状况、借款用

途、还款来源、信用及资产情况等。特别应注重现场考察，可以切身感受借款人较为真实的基本面。

3、完善的制度流程是前提。制订一系列的产品、业务、风险管理流程和制度，环环相扣，规范严谨，使

业务和风险管理有依有据，有“法”可依，是自由心证式贷款审批的重要前提。

4、相应的监督激励机制是重要保障。通过建立延后支付绩效工资的风险保证金制度、贷款跟贷制度和核

心管理人员持股、责任追究、考核等监督激励机制，以及加强文化建设，增强凝聚力、荣誉感、责任意识，形成风险管理人员与公司一荣俱荣，一损俱损的机制，可以保障自由心证式贷款审批的正确实施。◀◀



## “房地产+”时代何去何从的思考

■ 张伟/特发地产公司

2015年已悄然过去，深圳房价大幅上涨44%以上，名列全国房价涨幅之首。在全国非一线城市去库存化，取消限贷等大背景下，深圳无疑成为全国的聚焦点，吸引着全国开发者的目光，也牵动全国房地产市场的神经。

### 一、资本全面掠食房企生存空间，未来传统房企的市场及空间在哪里？

2015年12月22日，位于深圳远郊的坪山新区1宗居住用地与3宗商业用

地同时进入现场竞价拍卖阶段，吸引了包括龙光、信达、万科、中粮、特发等十余家房企参与，连一向很少在拍卖市场拿地的星河集团董事长黄楚龙也亲自到场。当日下午3点，底价为9.48亿元的居住用地率先开拍，最初竞价阶梯为1亿元，在短短45秒钟之后，信达地产与龙光地产此起彼伏举牌将地块抬价到25亿元，紧接着在下调竞价阶梯后，双方历经近100余次举牌，最终信达地产以30.3亿元夺下该地块。当日下午，万科深圳公司副

总经理刘波率同投资部几乎全体成员临阵观摩。在万科的内部测算中，宅地价值25亿元左右，一旦超出评估价便放弃拿地。据预测，土拍现场万科约有一次的举牌机会，但事实远超想象，万科始终没有举牌。另一排座位上坐着平安不动产和中航的代表。平安不动产向中航提供了一定额度的授信，意欲以股权投资的方式介入坪山宅地的开发。但中航或因地价超出预期等因素，并没有举牌拿地。现场明



显分为两种状态：冷静、价值评估和不举牌；资源的抢夺和资本的疯狂。

该地块土地面积仅3.7万平方米，总建筑面积16.61万平方米，其中含4.5万平方米保障性住房，保障房建成之后政府将以4500元/平方米的综合成本价予以回购。扣除保障房和配套用房面积之后，信达地产夺得该地块的楼面地价高达27200元/平方米，成为深圳最新的住宅“地王”。

深圳信达置业为信达地产全资子公司，注册于2014年6月，而深圳坤润投资又为深圳信达置业的全资子公司，注册于今年9月，看起来是专门为拿地注册的项目公司。值得注意的是，此次拿地主体却是以深圳信达置业和深圳坤润投资联合体的形式。对此，深圳信达置业有限公司副总经理毛文哲向界面新闻记者解释称，之所以用联合体的形式拿地，是便于未来在财务方面进行安排。上述表态可以从信达地产另一个商业行为中得到佐证。此次深圳拿地之前，11月末信达地产在上海以72.99亿元拿下一宗住宅地王，同样是“面粉贵过面包”的情形。

## 二、外地房企强势进入深圳，深圳本土开发企业未来在哪里？

2015年12月25日，“名不见经传”的泰禾以57亿元的总价悉数拿下深圳宝安尖岗山两宗地，成功挺入深圳。其中一宗面积2.14万平方米的地块溢价177.61%，以79907元/平方米的楼面地价，超越此前上海、北京两地创下的6.1万元/平方米、7.5万/平方米纪录，成为轰动一时的全国单价地王。

泰禾集团此次是以子公司福建中维房地产开发有限公司的名义拿地，并且截至目前，尚未在深圳成立区域

公司或项目公司。布局一线城市仍是泰禾集团的核心战略，其打造的高端产品中式院落别墅“院子”系列已成国内豪宅的一个符号，产品的铺开需要在一线城市落地。集团投资发展部总监余敦成是本次拿地的负责人，他说尖岗山地块将建造为泰禾国内的第十座“院子”，拿地过程比想象中顺利，价格在可接受范围。

### 三、过剩的资本需要优质资产

2008年金融危机之后，“开着直升机撒钱→推升资产泡沫→等待创新重生”，是世界各国惯用的手段。全球货币体系无锚，发达国家量化宽松政策你追我赶，使得全球货币超发泛滥。在过去的8年中，美国增发了4万亿美元，增幅40%；中国则增发了93万亿人民币，增幅230%。作为全球最大的两个经济体，中美两国相加占到全球经济总量的三分之一左右。因此，中美两国的一举一动，都牵动全球，“中国打喷嚏，世界就感冒”已经不是自我戴高帽。一个简单粗暴的事实是，在过去5年，全球流通货币总量增长约四成，而如果将人民币也计算在内的话，货币总量的增加即上升到六成以上。

按照通常的逻辑，全球货币的滥发会诱发恶性的通货膨胀。然而，市场实际表现却并非如此。无论是黄金，还是白银价格都一路走低，铜和原油的价格甚至跌到了2008年金融危机前的水平。大宗商品的背后是实体经济。货币超发，而大宗商品价格却下跌，只能说明企业的需求量在下滑。手里有钱（资本过剩），但是却缺乏有效需求，导致资产出现高投机的倾向，在“资产配置荒”的大背景下，即便冒着血本无归的风险也要去

市场上赌博，但剔除风险/波动后的平均回报依然很低。

尽管中国经济还处于中高速发展阶段，但中国的广义货币（M2）在过去20余年里持续高速增长，已经形成了巨大的堰塞湖。钱多了，资产——特别是优质的资产却很少。犹如中国失衡的男女比例，才貌双全的女子成了优质标的，必然受到各方的追逐。过去，房地产开发和股市是两个最大的蓄水池，但2015年6月份发生了股灾，有待恢复；虽然2015年第三季度房地产投资开发增速已经由正转负，但还无可替代。

### 四、并购潮还会更凶猛

去年的“万宝之争”受到市场的空前关注，也引来了监管层的注意。2015年12月23日晚，保监会发布“3号准则”，开始针对此类公司加强流动性风险的监管。预计未来针对流动性风险监管压力将会持续增强，“短债长投”模式会得到控制，部分险资举牌潮或难以持续。

然而，这并不意味着这一股浪潮会就此隐退。过去，受制于监管对险资在不动产及股权投资领域的限制，险资普遍存在长债短投的反向错配，导致其融资成本偏高、投资收益偏低。随着中国经济进入新常态，无风险利率下滑，资产荒考验及期限错配等风险迫使险资必须进入股市寻找投资标的。

受“3号准则”和人民币进入贬值通道预期的影响，同时高等级固定收益资产已经相对较少的情况下，2016年，险资可能会加大海外资产的购买力度。仲量联行的数据显示，截至2015年10月28日，中国的海外房地产投资同比激增50%，达到156亿美

元，其中险资是绝对的主力部队。目前房地产在中国险资的投资组合中仅占总投资资本的1%，远低于欧美同类基金的5%—15%。鉴于全球门户城市的房地产投资具有高回报率、较低风险以及组合多样化的优势，中国险资在此领域施展的空间巨大。

而且，险资只是资本市场的冰山一角。经济发展趋势从不以个人意志为转移，资本的堰塞湖集聚了巨大的势能时刻在寻找最好的价值洼地。王石即便击退宝能系，万科作为优质蓝筹公司未来仍会遇到其他险企或其他金融资本的争夺。

发达国家的经验表明，经济转型期从来都伴随着大规模的并购潮（事实上，监管层也支持这一点，在最近的中央城市工作会议上明确支持房企的兼并重组），而随着社会财富、资本的积累，市场经济会从产业资本主导逐步向金融资本主导升级。

### 五、资本和地产金融大时代中资本追逐的逻辑

中国经济进入新常态，利率下行周期的“资产配置荒”，叠加预期人民币进入贬值通道，过剩的流动性（资本）追逐国内外房地产等大类避险资产符合基本的逻辑，这是资本和地产金融的大时代。

其实，不必过度忌惮虚拟经济和虚拟资本主导支配实体经济、物质资本的狼子野心。就险资举牌房企而言，如果险资只是想玩一夜情，又何必举牌？既然险资拿出了认真谈恋爱的姿态，不妨更多地畅想何时结婚以及婚后怎么生活。

这方面的模范是美国的西蒙地产集团——西蒙地产稳健的商业模式和良好的运营管理，使得西蒙REITs平

台持续获得较高的投资回报，吸引广大投资者；而西蒙REITs则使得西蒙地产能够撬动融资杠杆，通过并购实现快速扩张，然后以庞大的资产规模来分散风险。好的商业模式+好的金融模式，使西蒙地产集团成为全美最大的商业地产运营商和北美最大的零售地产上市公司。

中国不缺开发商，但急缺像西蒙这样的公司。而中国的西蒙唯有在地产+金融的土壤中才能孕育。与其过度恐惧资本的野蛮，不如期待美好。

### 六、房地产企业究竟是+什么？

2015年对于深圳来说是个激荡起伏的一年，全年中尽显“房价高涨”、“地王拍卖”、“闽系入侵”、“恶意收购”等关键词。如此发展下去，这对深圳本土开发商究竟是种刺激和压力？

以上所有的事件背后，都有“金融大鳄”在搅动，他们所搅动的不是一个企业，而是整个行业，他们在为整个行业带来危机，同时，也在改变这个行业发展的方向。笔者认为，未来房地产企业发展，已经脱离了传统的开发的模式，在一个以“互联网+”为代表的新的时代，房地产企业究竟是+什么？如何+？其实也很简单，“+金融”，加上金融的翅膀，让老虎飞起来。如果未来的房地产企业没有金融优势，没有融资渠道，还在计划用自有资金或者是纯粹的银行贷款资金，未来的路径将会越来越小，越来越窄。

信达和泰禾是近年来房企入深的典型案例，但不是孤例。拿地的本质是资源的抢夺和资金的较量，只要市场存在，抢夺和较量就有解。但是他们的资源是从哪里来？

怎么来？回答只有一个，金融市场上获取，通过保险、信托、基金、众筹等非银行贷款渠道获得。当非金融房企还在苦苦测算投资回报率要高于资金成本的时候，金融房企只需获取融资成本即可进行疯狂掠夺资源。未来土地资源的获得最终会体现在资金市场的较量上。

未来传统的房地产企业如何突围，笔者认为，只能加强房地产企业的融资实力，摆脱单一的母公司输血和银行借贷的单一机制，打造强有力的实力平台，加大金融市场开拓能力，加强同金融行业沟通，甚至和金融行业进行融合。这样才能在已经到来的“白银时代”获得一定的话语权和利益。具体来说，加大房企的资产实力，将相关的优良资产注入房地产企业中，打造一个能在金融市场自我循环，良性发展的运营平台。未来的房地产企业已经非常模糊化和跨界化，它所能提供的不仅仅是房子本身或者是居住关系，而是一种“金融+资源”的生态链条，可以为更多的客户提供“房产+金融”的服务。从而从“房子的制造商”全新蜕变为“生活服务商平台”，只有这样，才能更好地适应市场的发展和趋势，才能不被市场所淘汰。







## 集团党委召开“七一”表彰座谈会暨“两学一做”党委中心组（扩大）学习会

■ 焦雨微/集团党委办公室

为庆祝中国共产党成立95周年，7月13日上午，特发集团党委召开“七一”表彰座谈会暨“两学一做”党委中心组（扩大）学习会。集团党委书记、董事长张俊林出席会议并讲话，党委副书记、总经理张建民宣读《特发集团党委关于表彰先进党组织、优秀共产党员、优秀党务工作者的决定》，党委副书记、纪委书记林婵波主持会议。

会议首先对集团系统13个先进集体和个人进行表彰。在张建民同志宣读表彰文件后，集团党委、两监领导分别向获表彰的先进基层党组织、优秀共产党员和优秀党务工作者颁发牌匾和荣誉证书。林云峰、魏鹏程、林月华等3名先进代表分别作交流发言，从岗位工作实际出发，分享了各自在党建工作中的好做法、好经验和下一阶段工作思路，彰显了集团共产党员率先垂范、主动担当、促进发展、开拓创新的追求和干事态度。

随后，张俊林同志讲话。他代表

集团党委，向所有受表彰的先进集体和个人表示热烈祝贺，向集团系统各级党组织和广大党员致以崇高的敬意。他指出：近年来集团党委按照上级党委的总体部署，坚持围绕中心抓党建、进入管理起作用，用党建提升带来凝聚力、用作风建设带来竞争力、用党群合作促进企业发展，党建工作有效地促进了集团生产经营的中心工作，为集团“十三五”战略规划打下了一定基础。

站在新的起点上，如何做好今后一个时期集团系统党建工作，张俊林同志对全体党员提出四点要求。一是要坚定信念、保持本色。集团党委将坚持以增强党性为党建工作的第一要务，以加强党员教育培训作为党建工作的第一任务，坚持不懈地加强党员理想信念教育。集团各级党组织和全体党员要加强理论武装，用日常教育筑牢理想信念，要立足工作大局，结合能力建设深化理想信念，要落实制度建党，用各项机制保障理想信念。二是要发挥作用、凝聚

力量。集团党委系统各级党组织和全体党员要从思想认识、体制机制、行为倡导上，确保有效发挥基层党组织政治核心作用、战斗堡垒作用及党员先锋模范作用。要按照上级党委的部署，扎实推进“两学一做”学习教育、党员组织关系排查、基层党组织集中换届等专项工作；严格落实“三会一课”、党费缴纳、志愿服务等党内组织生活和规章制度。要按照集团年度党建工作的考核要点，明确具体目标、具体任务和具体责任，扎实落实党建日常工作，切实推进“微视频”、“员工大讲堂”活动，实施“员工成长计划”，坚决贯彻落实党风廉政建设责任制，继续支持办好《特发》月刊等工作。三是要立足岗位、干事创业。全体特发员工，特别是广大党员、党员领导干部要以“十三五”为导向，敢于担当、善于作为、勇于迎难而上，稳扎稳打推进集团各项重点工作。要抓好战略分解，推进、形成各板块子战略体系；加大重点战略项目攻坚力度推进小梅沙和香蜜湖·深高项目；



搭建、完善投、融资平台，强化资本运作；以“微改革”、“微创新”为着力点，系统推进基层创新、创业，大力宣传、鼓励和形成全员创新、全员创业的精神和氛围；全面系统地开展体制机制、管理、产品、技术、商业模式等各项创新；继续加大天鹅工业区、黎明大院城市更新单元、保滢油站项目等地产资源的拓展和开发力度；全面推进集团企业文化、人才

队伍、信息化建设。四是要廉洁从业、干净干事。要树立“干”字当头、“净”为底色的观念，以干净为荣、以干事为荣；要严格落实“两个责任”、履行“一岗双责”，将廉政风险防控嵌入工作各个环节；要自觉将纪律放在首位，深入学习贯彻《准则》、《条例》、《问责条例》等党内法规；要加强日常监督管理，做到监督靠前、经常提示、

管控有力。

最后，深圳市委党校王鑫教授以《“学”和“做”是共产党员终生课题》为主题作了专题辅导。

集团党委成员、两监领导；系统各企业党组织书记、分管党建工作领导；受市委、市国资委党委和集团党委表彰的先进基层党组织负责人、优秀共产党员、优秀党务工作者，各党支部书记和各企业党群部负责人参加会议。◀

## 认真践行“两学一做”，争做新时期合格党员

■ 王宝/特发信息党委书记、董事长

### 一、践行“两学一做”的重要性

特发信息为什么要践行“两学一做”，主要是要着力解决党员队伍在思想作风、组织、纪律等方面存在的理想信念模糊动摇、党的意识

淡化、宗旨意识淡化、精神不振、道德行为不端等问题，努力使广大党员干部进一步增强政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识。这就是践行“两学一做”的核心意

义，也是上级和特发集团党委对“两学一做”的明确要求。

对于特发信息来说，一定要结合实际，在思想认识上高度统一，尤其是在行动上重实效、重效果，反



对形式主义。同时，这既是对党员干部的要求，也可以作为对非党领导部的要求：

（一）要为自己“学”——特发信息目前处于战略发展的关键阶段，同“十三五”发展的战略目标相比，目前人才短缺，市场竞争压力大，战略转型正在爬坡阶段，上不去就会掉下来，甚至会倒退，要通过学习产生正能量。“讽刺”、“批判”和“调侃”都是针对别人，对自己却没有要求，长期不拿镜子照自己，所以看到镜子里的都是“妖怪”，唯独自己是个例外。凡是有这种感觉的人，就是缺乏正能量的人，更要加强学习。我们自己都要自我反思一下，在新的时期自己是否是一名合格的党员。没有好的心态和好的精神面貌的人，很难带领整个团队学习进步，不仅跟不上时代的步伐，也不符合公司发展战略的需要。跟历史相比，特发信息小有进步，跟公司的发展战略相比，我们什么都缺；学什么？做什么？就是要学习新常态下，对照党员领导干部的规定要求，学习习近平总书记重要讲话的精神，做一个具有先锋模范作用的合格的党员。

（二）为人才培养打造平台——在人才培养上，在党的领导下的干部队伍，尤其要率先垂范，不仅自己要做合格党员，还要帮助身边的群众，帮助有追求意识的群众向党组织靠拢，严格按入党标准接受党组织的挑选。对特发信息来说，培养党员也是培养和发现人才的过程，我们提出的目标是要把特发信息打造成一个“平台”级的公司：一是成就人才的平台。只要进了特发信息，无论你以前是做什么的，

只要你在这个氛围中有足够好的心态，能够快速学习成长，就可以通过组织的方式，让你成为优秀的人才，加入到特发信息党组织。二是成就事业的平台。尤其是通信、军工类的相关企业，只要进入我们的平台以后，就能够获得更快更好的发展，比独立发展要更有优势；三是成为理想信念追求的平台。我们现在提出“立足光通信，转型军工通信和信息化”，如果我们能够在军工通信、信息化领域内做出贡献，也是很有使命感、很有意义的一件事。这是特发信息的发展与“两学一做”、与加强党组织建设之间的重要关系。

（三）为自己“做”——争做新时期的合格党员，做一个有理想、有信念、有强烈时代感、有正能量的人。只有讲政治，你才会明确信念和信仰；只有讲规矩、懂规矩，你才会有主动的纪律性；只有讲道德、讲奉献，你才会有好的品行和修养；只有讲拼搏、讲付出，你才有可能会有作为。所以，“两学一做”也可以帮助你成为一个优秀员工、优秀的管理者、优秀的丈夫和妻子、优秀的爸爸和妈妈、优秀的儿子和女儿，这同时是我们特发信息企业文化建设的目标。“两学一做”强调的都是正能量。

（四）为特发信息的战略发展做出贡献——团队需要成员的集体贡献，集体工作必然有先有后，先后都光荣；贡献必然有大有小，大小都是正能量。我们各自责任分担有不同，但责任没有贵贱；决策权力不一样，但权力和责任是相统一的。法律意义上说，特发信息的股权是股东的；社会意义上说，特发

信息是社会财富的组织形式，但还有一个更现实的意义是，特发信息也是我们全体员工的，只有特发信息发展进步，才会有我们的职业成长和价值实现。

## 二、怎样才是发挥共产党员的先锋模范作用

（一）先锋就是比别人严、比别人先。对于特发信息的员工来说，就是要在宣传、建设企业文化方面，严格执行公司的制度、流程，积极思考和推动公司的战略，努力把工作和本职工作做好、做出成效，这是我们党员的本分和基本要求，是我们做新时期合格党员的要求。先锋作用就是要带头，做表率，吃苦在前，面对困难在前。承担责任在前，表率就是你的言行要成为别人学习的对象，要求别人做到的，自己必须先做到。

先锋作用还体现在学习政策、学习讲话、做合格党员上，格局要高，平时交流学习的时候，不能只发牢骚，没有解决方案，没有解决问题的思路和办法，不能解决困难、不能把困难的事情做成，对党的事业和特发信息的事业要有责任感和使命感。

（二）模范就是要比别人好。而要做到比别人好，首先我信自己要有信仰信念，对于自己的本职工作要有责任感和信心。如果对自己的本职工作、对特发信息都没有信心，何谈对党和国家的事业有信心。我们对公司要忠诚、要有信心，不能抱着打工心态。如果对公司都不忠诚、没有信心，就别想让员工听我们的话。其次，有道德、有品格、有奉献、有担当、有作为，才能起到模范作用。这也就是我们“两学一做”要面对、要思考、要解决的问题。无论从公司战

略发展还是党员的角度来说，做到这些都是十分必要的。

## 三、落实好党员干部的主体责任。

（一）职位越高，责任越大。下级犯错误，上一级领导负有不可推卸的主体责任。对下属教育不够、监督不够；制度建设不扎实、不规范，作为上级是有责任的，作为领导就要负主体责任。那么，什么是我们身边的主体责任？就是对我们身边的下属的思想和行为都负有管理责任，要有强烈的团队意识，不管你是否参与了这件事，不管主动还是被动，只要是发生了不良影响和后果、相关责任事故，都要有人负责，而主要领导干部就要负主体责任。在新的历史时期，我们要更加严格地要求自己，要有职业经理人的心态，要心怀感恩，要做一番事业，才能对得起父母培养之恩，才能对得起公司的信任，要对群众负责，这些都是党员干部要承担的主体责任。

（二）尊重市场、服务客户、勇于担当。以客户为本，为客户创造价值，这是我们公司学习华为的理念。有时在服务客户时遇到问题、困难不能简单归结于运气不好，运气只是一

个概念，要敢于面对自己的不足，敢于承担责任，在特发信息，不能承担责任，你就没有价值。面对问题，要心态开放，要积极应对，要带领团队从时代进步中汲取营养，建设优秀团队。遇到问题，不能把精神和精力放在寻求解脱和息事宁人上，导致错失宝贵的学习和总结提高的机会。

（三）善待员工，善待身边的同事。善待不是掩盖和包庇，而是包容失败和不足，相互帮助，直面不足，不断地改进。“小改进大奖励，大建议小肯定。”要从身边能够做到的小事和好事做起，要遵守市场规则，带领大家服务客户、发展企业。让员工有不断学习成长进步的机会是我们的责任；让员工分享企业的发展成果才是真正的善待员工。如果我们不是靠发展而是用历史积累的存量资源，或者别人创造的财富向员工做“老好人”，这不是员工与企业共成长。我们要带领团队，就要对团队负责，用心待人而不是用“心机”待人，这才是好的领导。大家跟你在一起有正能量的收获和职业化的进步，这才是领导力。领导要领导人心，能得人

心才是好领导。

（四）高度关注人才学习成长。“天生我材必有用”，要给人创造能发挥作用的环境。“两学一做”要求我们用开放的心态来适应新常态，通过学习党章党纪党规，学习总书记讲话精神，调整态度，积极主动地吸取时代的营养，积聚正能量，才能创造好氛围，通过企业发展，更好地发挥人才的聪明才智，使我们的员工做一个积极的人、进取的人、充满正能量的人，成为一个有所作为的人。每天都能进步的小苗才能长成为参天大树，固步自封，恃才傲物，就算曾经是参天大树，也会因为缺乏营养而枯萎死亡。

特发信息的党员领导干部践行“两学一做”，要创造性地理解和执行，不单纯为了完成上级党委规定的规定动作，而是要内化为我们企业文化健康成长的基因，成为公司战略实施的组织保障，集众智慧、发展企业的交流平台，改进工作，交流思想的窗口，成为公司提高企业竞争力的有效形式。特发信息的战略管理和生产经营需要通过我们党员干部主动积极地践行“两学一做”，更好地促进企业发展，促进“十三五”战略的实施。👉

# 服务他人，升华自己，塑造新时期党员新形象

■ 席然/特发工程管理公司

自成为一名预备党员以来，我参加志愿者服务已经有两年了。两年中我参加了多次志愿者服务：深圳宝安机场U站、社会体育指导中心、

银湖社区服务中心、儿童医院Vcare空间、图书馆少儿服务区志愿者等。在做志愿者的这两年之中，我体会到了帮助他人带来的快乐和满

足，找到了党员发挥模范带头作用的新途径。

不想用什么华丽或空洞的词藻来夸张或装饰自己的感情，只是踏踏实





实写下自己的内心感受。一直都说，党员要起先锋模范作用，所以对待任何事情，我们都应当用更高的标准严格要求自己。平日里我是个连看地图都一知半解的路盲，机场U站志愿者的工作要求熟记各个出口通道，帮助来往的旅客查找最近的交通路线等，这对我的方向感是个挑战。可能因为自己的一个失误，会误导旅客走弯路花费更多的时间。所以我丝毫不敢怠慢，一遍遍地重复确认和默记周边的交通路线以及通道出口。每次看到旅客们露出感谢的笑容和赞许的眼神，就会油然而生一股自豪感，那时候，嗓子就算干得冒烟，腿站得酸麻，也都抛诸脑后。在这里，我获得了帮助他人实现自我价值的快乐和成就感。

相比宝安机场U站，在图书馆少儿服务区的志愿者工作是另一种体验。服务时间相对固定，一般每周六、日全天都可以报名参加。主要工作就是协助图书馆少儿服务区的工作人员做好图书整理工作。工作虽然单一，但要做好却不容易：首先要了解少儿服务区的图书分类，其次要把把每一区的分布牢记在心，最重要一点就是要有耐心，图书馆少儿服务区

的“客人”大多是十岁左右的少年和三四岁的儿童。经常遇到前一秒刚把书架上的图书整理归类好，下一秒就被他们翻得一片狼藉的情况，没有点儿耐心，那可真会崩溃的，嘿嘿。一天工作下来，常常腰酸背痛，声音嘶哑。但是看到孩子们开心的笑脸，心里无比愉悦。

深圳市“儿童医院Vcare公益空间”是我国首家以医院为载体的儿童医疗救助公益信息港、公益服务体验港。在儿童医院各楼层中心设立的公益空间共有7个，通过一系列适合病患儿童及其家长的互动式公益活动，营造关爱的温馨氛围，缓解患儿及家长的心理压力，从而积极配合治疗，让公益空间成为弘扬核心价值观的生动载体。

今年3月6日下午，我有幸参加了医院团委、社工部为长期在医院服务的骨干志愿者及社工举行的急救知识培训，成为儿童医院Vcare公益空间第一批接受正式培训的志愿者。

首先，医院急诊科付丹主任给我们讲解了心肺复苏原理和具体操作中的注意事项，现场示范了正确的操作手法和步骤，志愿者学员们边专心致志听讲，边做笔记，不放过每一个细节。随后分组按照学习的知识进行实际操作，练习的学员聚精会神、争分夺秒，观看的学员目不转睛，默默记录。参加这次急救知识培训，对我来说意义深远，学到了很多急救常识，掌握了必要的急救技巧，使自己在今后的志愿者服务中面对突发性急救事件，能够把握时机，运用正确的救援步骤来救助需要急救的病人，争取生存的希望。

两年志愿者的经历，也引发了我的一些思考。服务看似都是点点滴滴的小事，却是奉献社会、服务他人的一种方式，是传递爱心、播种文明的过程。对社会而言，志愿服务是提升社会文明风气、促进社会和谐的一块基石，是现代文明程度的重要标志，是精神文明建设的一个内容。作为一名共产党员，积极投身到这一热潮之中，不也是在新时期发挥模范带头作用一个很好的途径吗！

我们国有企业的共产党员，更应该发挥服务社会的作用。期待各级企业领导高度重视，对员工参加志愿服务活动，在不影响正常经营工作的前提下，给予时间、物质上的支持。也可以把志愿服务工作列入党团组织的年度工作计划，并作为党群部门考核项。如果有条件，还应对志愿者进行系统培训，学习掌握《志愿服务通用礼仪》、《志愿者的语言沟通艺术》、《公共安全与突发事件应急处理》、《志愿者自我心理调适》、《深圳市义工管理条例》等内容，同时邀请深圳市义工联、市红十字会的资深志愿者、培训讲师为企业志愿者进行专题讲座，提升企业志愿者的自身素质和志愿服务工作技能。

“行善立德”，不仅与社会主义核心价值观相融相通、一脉相承，也与我们党全心全意为人民服务的宗旨高度一致。期待有更多的党员同事，参与志愿服务活动，用自己的行动，塑造党员在群众中的良好形象。☺

## 强化制度执行力，全员树立规则意识

### ——参加内部审计培训有感

■ 华嘉堃/特力审计监督部

5月下旬，我参加了由内部审计协会举办的“内部控制建设和内部审计对策”的培训，深圳市审计局企业审计处王丽萍处长与我们分享了她在内部审计工作中的经验与案例。其中，王处长对于“制度不执行、内控工作未落到实处”所带来的管理漏洞方面的讲解，使我受益匪浅。

联想到特力集团于上年末组织召开的审计整改会上通报的2014-2015年审计发现的问题，许多都是由于未严格遵守相关法律法规、公司制度及业务流程所导致的，这些问题的出现不仅给企业带来了经营管理上的风险，甚至会直接损害公司的利益。现阶段，特力集团注重建章立制，全面修订规章制度，仅2015年全年已颁布实施了42项制度，并于2016年延续了规范制度管理及业务流程的大趋势，制度管理得到了进一步的细化与完善。在制度日趋健全的形势下，如何强化制度执行力，使制度和内控流程落到实处，真正得到执行，是当前急需思考的问题。因此，在这里我想分享一下深圳某企业一名财务管理人员因不遵守公司财务管理制度和内控流程而遭遇3000万元巨额电信诈骗的案例，希望能够通过实实在在的案例来敲响制度执行的警钟，使全员树立严格执行制度的规则意识：

该企业于2016年2月26日公告，公司一名财务管理人员遭遇信息诈骗。该财务人员于今年2月被拉入一个QQ群，在这个QQ群里，还有包括董事长、总裁、纪委书记等人在内的多名企业高管，该名财务人员进入QQ群后，看到公司董事长在群内发布了要求其转账的指令，该名财务人员遂违反公司财务管理制度和内控流程，直接指令下属对外支付“投标保证金”，先后将高达3000多万元的公司款项转出。

该企业作为大型的国有控股上市公司，有着规范的财务管理制度和健全的资金支付审批流程，尤其是针对超大金额的资金审批，更是有着明确的制度流程设计，然而，正是因为财务人员的规则意识不强，制度执行不严，才导致了资金支付监控失灵，高达3000万元的款项被轻易转出。

遭遇电信诈骗虽是个例，但忽视管理制度、违背决策程序的现象在日常审计工作中却仍有发现。细数在审计中发现的因不按制度、不符流程的违规操作而产生的问题，所导致的结果已经严重影响到了公司的利益，我们应认识到这些问题的严重危害性并引起足够的重视，要从健全管控体系、健全制度标准、规范管理流程等层面，构建出规范运作的长效机制。



毕竟再好的制度不执行，也是一纸空文，只有当广大干部员工集体梳理出规则意识和执行意识，共同维护制度的权威性和严肃性，才能从源头上杜绝问题的发生。

从内部审计的角度看，最基础的审计方法就是以制度、内控流程为依据，检查各审计对象的是否做到有制度可依、依制度而行。反过来讲，在日常的经营活动中，无制度可依则要完善制度，制度完善则要严格执行，始终做到防微杜渐、警钟长鸣。谨以此案例希望大家能够更加自觉地强化法治思维和依法依规办事的意识，更加自觉地完善制度、改进管理，从源头上杜绝问题的发生，积极培育自觉遵守规章制度的企业文化，切实发挥企业文化的引领和推动作用。☺



# 优化资源整合，增强竞争优势

■ 方淼/特发物业成都分公司

## 一、一个经典的资源整合案例

甲对农夫说：老哥，给你儿子介绍一门大好的婚事，找一个非同一般的工作，事成后给我100万元如何？农夫怒吼道：我家孩子好是好，但是你这也是开玩笑？不可能！甲：那如果女方是洛克菲勒的女儿呢？农夫想了想说：那就没问题了。

甲找到洛克菲勒说：我给你女儿介绍一门婚事，事成之后给我100万元，怎么样？洛克菲勒怒吼道：我女儿可不愁嫁，你还要100万元！这不可能！甲：那如果男方是摩根斯坦利银行的副总裁呢？洛克菲勒想了想说：那倒是可以。

甲找到摩根斯坦利银行总裁，说：我要你任命某某做贵行的副总裁，并且给我猎头费100万元。总裁怒吼道：滚！这不可能！甲：那如果这人是洛克菲勒的女婿呢？总裁想了想说：这可以考虑。

事情顺利发展，最后农夫的儿子当上了摩根斯坦利的副总裁，娶到了洛克菲勒的女儿。洛克菲勒找到了一个在摩根斯坦利当副总裁的女婿，摩根斯坦利得到了一个身为洛克菲勒女婿的副总裁，甲赚了300万元。

这简直是一件不可能实现的事情，而甲通过资源整合实现了四方共赢。这就是资源整合的魅力。

## 二、什么是资源整合

那什么是资源整合呢？资源整合是快速轻松达成目标的工具。通过组织协调，把企业内部彼此分离的职能部门和企业外部既参与共同的使命又拥有独立经济利益的合作伙伴整合成一个为客户服务的系统。从战术选择的层面上看，资源整合就是优化配置的决策。根据企业发展战略和市场需求对有关的资源进行重新配置，以突显企业的核心竞争力，并寻求资源配置与客户需求的最佳结合点。目的就是要通过组织制度安排和管理运作协调来增强企业的竞争优势，提高为客户的服务水平。

管理大师彼得·圣吉做过一个调查，得到一个结果：一个团队，成员平均智商是120，组合在一起，团队的智商却只有62。这是一个很典型的 $1+1<2$ 的案例。之所以会有这样的结果，是因为这个团队内部根本不是在做加法，团队内部配合做得很差，以致于给每个人的能力都打了大

大的折扣。

资源整合做得好不好，你的整合水平处于哪个阶段，也可以从 $1+1=?$ 来直观地判断。

初级阶段： $1+1=2$ ；中级阶段： $1+1>2$ ；高级阶段： $1+1=11$ ；顶级阶段： $1+1=王$ 。

如何理解这四个阶段呢？就像两个人合伙做生意：初级阶段利用双方的资源，赚了一些钱；中级阶段利用双方的资源，赚了钱，还学会了对方采用的方法策略；高级阶段不仅赚了钱，学会了方法策略，同时还整合了对方背后的人脉资源，为自己以后做生意打通了路，双方一有机会还可以再合作；顶级阶段赚了钱，学会了方法策略，整合了对方的人脉资源，通过这次合作，彼此非常认可，还决定共同用毕生精力去做一件事，共同实现各自的人生价值，达到“你的就是我的，我的就是你的”的最高境界。

所以，一个人、一个组织、一个企业，能有效识别与选择、汲取与配置、激活与融合企业内外部资源，持续不断地整合资源，并且还可以创造更多的价值，有可能成为区域内或某方面的强者。

## 三、如何才能有效地整合资源，创造价值

要有效地进行资源整合，首先要明确目标，明确我们做这件事情，要达到什么样的目标。其次分析达成目

标必须具备哪些资源。然后再分析我们已有的资源，还缺少哪些资源，缺少的资源在谁手里。最后思考如何将缺少的资源整合回来。

（一）整合资源需善用人际关系。在信息化时代，一切都在迅速地运转着，丰富的人脉资源能帮助你节省更多的时间和精力。资金周转不过来，找朋友借一些；想投资，对信息掌握不全面，有朋友给你信息；经朋友介绍认识遇到一个很重要的客户，交易顺利完成了。这些都是人脉资源价值的体现。

（二）整合资源需注重资金整合。资金是企业的运营的血脉，没有资金，企业及管理团队就无法生存。对企

业家来说，资金整合过程中能够快速、高效地筹集资金，是企业站稳脚跟的关键。整合资金的渠道很多，如风险投资、民间资本、银行贷款、融资租赁、股权融资等。无论哪种方式，资金整合的关键点是展示信誉，因为个人或企业的信誉好坏，直接影响到向银行申贷及寻找投资人的成功与否。

（三）整合资源需发挥集体优势。比尔盖茨说，永远不要靠自己一个人花100%的力量，而要靠100个每个人花1%的力量。现代社会是一个团队、一个国家与另一个团队、另一个国家的竞争的时代。打造一个优秀的团队，不是只要找到人就可以了，还要找对人，找对人后要放对位置，

之后还要做对事。只有这样，团队的优势才能发挥出来，效果才会真正显现。做好团队整合需要考虑几个问题，一是节约时间，提高效率；二是以解决问题为导向；三是决策权集中。只有团队间真正合作，才会汇成一股强大的力量，进而提高企业核心竞争力。

因此，在企业资源管理中，我们在重视对企业资源整合的同时，应该要采取相应的整合策略，以提高企业资源整合能力，这样才能有效地提高企业整体的资源竞争力，从而增强企业国际竞争优势。◀

# BIM技术 方兴未艾

■ 蒋献军/特发工程管理公司

继CAD计算机绘图技术在建筑业得到广泛运用，使得设计师从绘图板上挺直腰身、坐在电脑前潇洒自如地移动鼠标，从而奉献出了更多、更好的设计作品之后，BIM技术又带来了革命性的创新，让土木工程这门古老的技艺，在科学技术日新月异发展的今天焕发出了新的青春。

BIM(Building Information Modeling)全称为建筑信息模型，以建筑工程的相关信息为基础，通过数据（数字）信息来仿真、模拟建筑物的真实状态，能满足现代社会设计方、业主方、承包方等建设各方对建

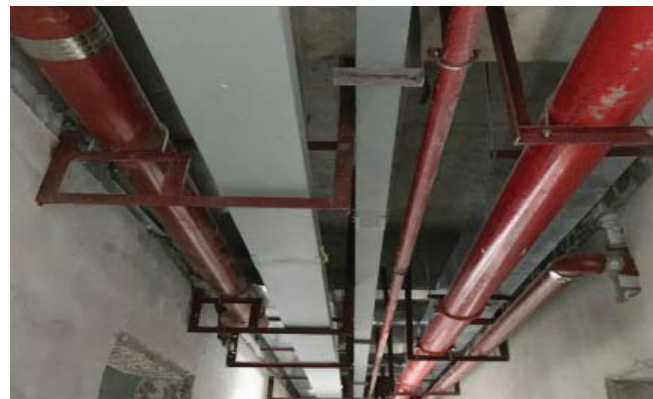
设项目提出的实际需要，它具有以下五个特性：

**一、可视性。**常用的施工图，是在纸上用线条绘制出各个构件的平面信息，需要有一定经验的专业人员通过想象转换为立体图形，在传统施工管理中，图纸需要人工审核后，才能确定施工难点和要点，如果有人为失误，则会造成损失。在建筑物功能、造型日趋复杂的今天，仅靠人的脑力不仅困难而且容易出错。BIM技术提供了可视化的途径，将以往用线条表示的构件形成三维立体实物图形，使项目设计、

建造、运营等过程中的研究、讨论、决策都在可视状态下进行。

**二、模拟性。**BIM技术不仅可以模拟出建筑物形状，还可以模拟不便于在真实环境下进行的操作。如对设计的节能、日照、空调等进行模拟实验；在招投标和施工阶段可以进行4D模拟（三维空间模型加时间参数），即根据施工的组织方案（设计）来模拟未来的施工，从而选择合理可行的施工方案；后期运营阶段可以模拟日常紧急情况的处理方式，例如火灾发生时人员的逃生模拟及消防疏散模拟等。





“动漫大厦”9F经调整后的天花管线实景图，智能化的线槽仍未安装已预留空间



经BIM技术处理后的某工程楼层综合管线空间渲染图

**三、协调性。**协调作为工程管理中的重要手段，对实施过程中遇到的问题，常通过开协调会来查找发生的原因，并寻求解决的办法，往往事半功半。在设计阶段，往往由于各专业之间的沟通不够，经常出现相互碰撞、打架等问题。用BIM技术就能够在设计阶段对这些常见问题进行协调，生成协调数据后提供给各专业。

**四、优化性。**优化受信息、复杂程度和时间三个因素的制约（现代建筑的超高、外形复杂、功能齐全程度等往往超出了参建人员个人的能力上限，必须通过组成团队并借助一定的科学技术和设备的帮助才能胜任如此艰巨的任务），BIM技术提供了建筑物林林总总的信息，其携带的工具提供了对复杂项目进行优化的平台，例如可以进行：（1）方案综合优化：把项目设计和投资分析结合起来，设计变化对投资的影响实时计算出来，业主对设计方案的讨论就不会只停留在对外形及装饰效果的评价上，从而选择出更有利于自身需求的方案；（2）特殊部位的设计优化：如对裙楼、幕墙、屋顶、大空间等位置的异

型设计，虽然占整体的比例不大，但是对投资和工作量的影响却往往出乎意外，也是施工难度大、出现问题多的部位，对这些部位进行设计及施工方案优化，可以带来显著的工期和造价改进效果。

**五、可出图性。**就设计阶段而言，BIM技术对建筑物进行了可视展示、模拟、协调及优化后，可以输出所需的三维空间图，如：（1）综合管线图（经过碰撞检查和设计修改，消除了相应错误）；（2）综合结构留洞图（预埋套管图）；（3）专业间碰撞检查侦错报告和建议改进方案；等等。

笔者在担任“动漫大厦”项目总监期间，深感传统的工程管理方法已经落后于现代建筑的迫切需要，在学习了BIM技术后，为此技术的实际运用价值深感震撼。该项目为综合型的28层写字楼，功能多样复杂（展示厅、产品交易中心、四维影视厅、多媒体厅、厨房、办公、专家公寓等），各种管线交汇（风、水、电、消防、智能化），由于安装工程仍沿用了传统的施工方法，现场边做边调

整，效果不好再修改，仅两个样板楼层的综合管线就前后做了一个月（见图一），耗时费工。如果采用了BIM技术的话，在设计阶段就通过BIM建模、进行管线的横向和竖向碰撞检查，合理分配所有管线的布置，在图纸上解决存在的诸如空间不足、管线相互影响等问题，其综合管线图纸的质量将会得到大幅提升，就能有效地减少施工阶段的设计变更与现场签证、提高工效和准确性（参见图二）；在实施时，管理人员通过BIM技术可以准确地获得工程基础数据，为制定人、料、机计划提供帮助，从而减少资源、物流和仓储环节的浪费，还可以利用优化后的三维管线方案，进行施工交底和作业，从而提高施工质量和效率，减少返工、整改而造成的工期及费用的损失。

综上所述，我们对方兴未艾的BIM技术应用有了大致的了解。建立以BIM技术应用为载体的项目信息化管理，会提升项目生产效率、提高建筑质量、缩短工期、降低建造成本，将给建筑业带来一次巨大的变革。



## 影像工作生活，陶冶艺术情操

### ——集团举办摄影培训讲座

■ 王娟/集团党委办公室

为进一步提高员工的摄影技能、技巧，更好地用镜头反映集团企业形象和员工精神风貌，同时开阔境界，增长知识，培养艺术生活情操，6月15日下午，集团工会在国际创新中心30楼多功能厅举行摄影专业知识和技能培训讲座，邀请深圳市出版业协会秘书长、资深摄影师舒欣授课。集团总部员工和系统企业通讯员、摄影爱好者60余人参加培训讲座，集团党委副书记、纪委书记林婵波主持培训讲座。

讲座济济一堂、气氛活跃。舒欣老师从摄影简史开始，娓娓道来，讲授了影像世界、影像生活、单反影像、PS创意、影像技法等5大章节的内容，包括人物、风光摄影，新闻、纪实摄影，人文、艺术摄影等详细类别（配以数百幅精选优秀摄影作品），以及角度、构图、抓拍、ISO光圈速度等各类摄影技法、

技巧，内容丰富多彩，图文并茂，形象生动，感染力强。舒欣老师还以自己多年的摄影经验和对摄影艺术的深切感受解答大家的提问，2个多小时的讲座十公精彩，信息量大，理论性、知识性、操作性、艺术性强。大家认真听讲、思考领悟，并和老师积极互动，学有所获，受益匪浅。

对这次摄影培训讲座，集团非常重视，机关工会一个月前就做了计划和详细安排，张俊林董事长带头参加，系统企业和总部员工踊跃报名。舒欣老师是出版业界的前辈，负责深圳市出版业协会工作20多年，同时也是资深摄影师，摄影专业功底和实践经验都非常丰富，有许多作品发表，每年深圳市出版业协会年会“优秀内刊传媒奖”中的摄影单项奖都由他做点评。这次讲座，舒欣老师精心备课，并准备了

长达130多个版面的PPT投影。正是双方的重视和努力，使这次培训讲座取得了良好的效果。





# 集团系统企业开展丰富多彩文化活动

■ 集团系统企业

5月12日下午，香蜜湖公司党委、工会委员会组织近70名员工，在深圳湾公园海岸绿道举行徒步健身活动。公司领导与员工激情高昂，沐浴着初夏热情的阳光，吹拂着清爽湿润的海风，在美丽的深圳湾休闲绿道上感受忙里偷闲的户外健康运动，体验蓝天碧海放飞悠然

心情的景致。参加人员用了两个多小时完成了约15公里的徒步健身活动。

5月18日下午，香蜜湖公司邀请我市高级营养保健师魏瑞玲为60多名员工举办“健康人生”专题讲座。魏老师从健康无价的高度，为大家形象生动地讲述了人类健康理

念、影响人类健康因素、疾病发生发展过程、各类疾病防范、健康寿命指数预测、健康要素等方面的知识，并通过为员工进行现场健康指标检测互动的方式，让员工对身心健康的重要性和迫切性有了更加深刻的了解和认识。

(刘文清/香蜜湖公司)



## 二

6月24日，特发工程管理公司组织全员赴西冲拓展基地参加户外拓展训练，通过生动活泼的小组竞技活动，激发员工的潜能，提高相互信任与协助的团队精神。

时，流程优化、紧密协作、改善规则、提高效率是成功的关键。

第二个项目“珠行万里”，用小竹片接力输送水的游戏，让三个小组竞赛，既考验团队的智慧，又对团队的高效合作提出了更高的要求。训练中，每个人都在尽自己最大的努力，每个组的组长都在认真思考对策和战略，经过模拟和实战，有一个小组脱颖而出取得了意想不到的成绩！

下午，在6月的似火骄阳下，拉开了一场“沸腾“的沙滩拔河比赛。整个赛场气氛紧张而热烈，每名队员为了集体荣誉都铆足了劲，在阵阵呐喊助威中，竞争场面异常激励；在“拧成一股绳，劲往一块使”的角逐中，出现了两队僵持许久、人人不肯认输的感人场景，为拓展活动留下了美好的记忆。

(席然/特发工程管理公司办公室)



## 三

6月17日，特发物业管理公司组织开展“打造高效物业特色的领导力与执行力”的拓展培训，公司本部全体员工及深圳区域分支机构主管以上管理人员参加培训活动。

队意识，不抛弃，不放弃任何一员。

(二)七娘山徒步比赛，挑战自我极限和协作能力

从七娘山登山口出发，沿山路而上，各团队成员在教练的指引下按计划要求向目的地迈进，短短几十分钟后，便陆续到达最高观景台。登山过程中同事们勇于挑战自己的体能和极限，勇于攀登，相互鼓励、支持。徒步挑战赛增进了特发物业团队的凝聚力，锤炼了特发物业团队的意志，让大家以更加积极健康、独立自主的精神状态和谐共进。

讲师采用团队竞赛、PPT讲解、亲身经历等多重方法向学员形象地阐述了什么是职业精神、职业道德，如何打造高效领导力与执行力。通过“勇闯魔王关”、“赞美”、“动力圈”三个环节，进行领导力和执行力强化训练。

本次拓展培训紧紧围绕“对上增强执行力、对下增强领导力、对内增强凝聚力、对外增强竞争力”的目标要求进行，有利于增强员工队伍凝聚力和向心力，提升公司对外良好形象，切实促进打造特发物业特色的领导力与执行力。

(钟媛、高飞/特发物业管理公司)

(一)体验式学习，体会团队凝聚力和战斗力

在大鹏半岛拓展基地分别进行了“团队建设”、“珠行万里”、“穿越封锁”的拓展培训。通过队名、口号、队歌、队旗的取得，让员工迅速从散兵凝聚成有核心战斗力的团队。“珠行万里”让员工体会团队明确分工和良好协作的重要性。“穿越封锁”让每位员工增强队员团

(三)特色培训，打造高效领导力与执行力



## 四

“六一”儿童节，特力物业汽车大厦管理处雍怡阁服务中心在华宇科技、升元艺术中心、艺术发现音乐培训中心、北大青鸟、哈克国际等公司的大力支持下，为小区孩子们举办了一场以“欢乐童年，放飞梦想”为主

题的儿童节联谊活动。下午2:30，活动在雍怡阁小朋友《童心是小鸟》优美的歌声中拉开了序幕，一个个精彩的节目让在座每个人的脸上都洋溢着快乐的笑容，感受到了童年的欢歌笑语。为了办好此次“六一”活动，物

业管理处工作人员及活动其他主办单位从早上8点多就开始着手布置现场、搭建舞台，现场组织人员和维护秩序的工作人员顶烈日、冒高温在现场派发玩具、纯净水，热情做好服务。活动不但给孩子们提供一个展示自己才





艺的舞台，更是增进了服务中心和业主之间的交流与互动，传递了爱心，营造了和谐、健康的邻里关系。

5月31日下午6:30，特力物业贝丽花园管理处与深圳彩杨艺术联合举行庆祝“六一”联谊晚会。会前，管理处为孩子准备了大批的糖果、文

具、玩具等儿童礼物……下午6:30晚会正式开始，小区业户们积极参加，整齐有序地座围在小区文化广场观看着小朋友们演出。晚会在贝丽幼儿园小朋友们《迷上手机的蚂蚁》童话剧表演中进入高潮，在彩杨艺术培训中心小朋友们精彩的“跆拳道”

压轴表演中结束。“六一”文艺联谊表演，给小区的节日画下了圆满的句号，也为小区小朋友们的童年记忆增添了一抹绚丽的色彩，更增添了小区业户对管理处的满意度。

（蓝莉莉、程端/特力物业管理公司）

## 五

为营造良好的节日气氛，6月5日，特发物业泊林花园管理处与翠锦社区联合在泊林花园2栋架空层开展社区美食节活动，活动采用美食大比

拼的原则，参赛居民每人须提供1-2道美食作为参赛作品，由现场评委及居民品尝投票，产生本次活动的一等奖、二等奖、三等奖并对其进行奖

励，现场居民热情互动、一片欢声笑语，其乐融融……

（韩阳/特发物业泊林花园管理处）



# 做能想、能说、能干、能管的监理项目总监

■ 彭建斌、席然/特发工程管理公司

作为项目监理部的核心管理者，总监是监理部在项目各方中的第一门面，建设各方对于监理部的评价、对

监理公司的映像很大程度上取决于总监的能力的展现。因此，项目总监是需要全面、专业的工作知识、处事方法和管理手段的。

如何才能做好一名项目监理部的管理者呢？近年来，特发工程管理公司一直推行“四能”，即要求监理项目总监达到“能想、能说、能干、能管”的要求。在推行了近两年后，作为项目部的管理者，作者也是有所感悟，通过实践检验，发现这四种能力的确是项目管

理者必不可少的。下面就“能想、能说、能干、能管”这四个方面分别阐述一下作者的浅薄认识。

## 一、能想

“想”者，谋也。也就是说作为项目的管理者需要有超前的预判思维和筹划计谋。落实到项目管理当中，就是需要在事情发生以前计划、安排下一步需要干什么。在想下一步工作计划之前，首先要想一下以前是什么样，现在具备什么样的条件，和可能

存在的风险有哪些？在项目中最常见的就是进度计划了，往往施工单位给我们上报了一份他们安排的进度计划，而作为总监就需要在脑海当中进行思考、判断，依照现有的人、材、物和各项施工条件，判断我们在下个阶段应该干什么？干下一项工作可能遇到什么阻碍？会不会在计划时间段出现人员不足、或是材料、机械不到位？下一个工作节点能否想办法提前一些呢？到底怎么干才能够发挥最大的效益价值呢？这些都是需要我们去想的。另一方面，“想”也代表着创新，我们要摆脱固有的思维。在项目建设的过程中，涉及很多的工艺方法和工程材料，我们经常需要更进一步想想还有没有更好的方法、有没有更好的替代品。不断创新才会让我们的项目达到更好的要求，也会让我们个人能站在更高的高度去看问题。

在监理部项目的自身管理中，同样需要管理者的“想”。如何分配各监理人员的工作内容、如何安排监理工作计划等等，都需要总监的运筹帷幄。作为项目部领导，只有想得更多、想得细，管理的员工才能最大限度地达到你想要的效果。当然，“想”在很大程度上依赖于过硬的专业知识和丰富的实践、管理经验，只有具备了丰富的知识、经验，我们才能想得更多、更全面。俗话说：心有多大舞台就有多大。只要我们敢于想、敢于去创新，我们的工作方法就会有更多，我们的办法就会总比问题多。

## 二、能说

“说”者，诉也。“说”可以分为两种，一是“敢说”，一是“会说”。纵观监理的职能定位，我们处在建设方、施工方的中间地带，一方

面，我们需要把建设方的要求和我们的监理方自身的要求贯彻执行于施工方，因此我们要敢于应对施工单位的各种刁难、不配合，敢于把该说的都大胆说出来；另一方面，我们也需要把施工单位的合理诉求和我们监理方需要反映的问题告知于建设单位，而不能畏惧于各方是否有这样、那样的关系、利益冲突等等。

但若我们只是一味地去说，结合我们监理本身的尴尬地位，一旦言不当就会让我们陷入被动局面，所以我们需要学会“说”。其实，会说也是一种沟通的能力，在我们与外部沟通的过程中，有时需要直言不讳，比如在涉及原则问题、重大质量、安全问题时，需要我们字字珠玑、一针见血；有时候又需要点到为止，给对方以空间，同时也给自己以周旋的余地。一般来说，详略得当、重点突出、有理有据、不卑不亢、进退自如的说话方式，往往会让我们起到事半功倍的效果，这样，我们发现的问题不必通过长篇大论、不用面红耳赤，照样会得到别人的认可。顺便一提的是，沟通是一个双向的过程，我们会“说”的前提是我们首先得会“听”，能容忍别人的意见，才会让我们更加知己知彼，别人才会对我们有所接纳。

另一方面，总监对于自身项目部的管理也需要把这个话“说”好。曾经听过一个培训课，老师提到对于员工的激励和批评方式，强调对于监理部自身员工的管理，只要我们说话讲究方式、方法，就能让我们的员工乐于接受你的批评，如果受到你的鼓励，他会更加严格要求自己，让自己得到进一步突破。

## 三、能干

“干”者，行也。我们不能只是一味地去想、去说，因为监理工作的核心还是需要去付诸行动的。作为监理部的第一负责人，总监需要精明的才干和踏实的态度。首先我们需要不断地自我进取，用知识、经验来武装自己，用行动来亮化自己，让自己在专业知识、业务能力上能够驾驭我们的项目，不让建设各方对我们的监理有所质疑，要让建设单位相信，有这样的监理团队替我们建设单位管理现场我放心；让施工单位相信，这样的监理团队对我们施工过程提出的意见都是高明的、是为我们施工单位、为项目建设本身着想的。

其次，因为工程项目建设具有施工时间长、作业不规律、现场环境恶劣等多种不利因素的特点，所以，我们作为总监一定要有不怕苦、不怕累的精神，真真切切战斗在第一现场，认真组织监理部做好每一项监理工作。只有我们把控了现场，把每一项验收、每一次检查、每一次审批、每一次会议都做好、做实、做细了，才能得到业主对我们项目部监理工作的肯定。反之，如果我们只是流于形式，沦为签字盖章的机器，对于现场得过且过，而不深挖细做，那么我们就失去了赢得监理公司品牌、口碑的机会，同时也会让我们监理的地位越来越尴尬。从个人来看，既然选择了这个岗位，就一定要把事情做到别人满意、做到自己不后悔、不愧对于自己的辛劳。

第三，作为管理者，如果只是自己能干，那么他是带领不了团队的，这样的团队也是缺乏战斗力的。我们说的能干，是要带领身边的人跟自己





一起去干。作为项目管理者来说，总监应根据员工的职能和工作能力去安排任务，给他们充实的任务和充足的空间，让员工各显其能，这样大家才能一起把我们项目监理工作干好。

#### 四、能管

监理的核心还是需要管理现场，而“管”作为最后提及，反映出它是我们监理工作的重心。而且这个“管”不是并行于“想”、“说”、“干”的，而是在后三者基础上得到升华的。监理的“监督”、“管理”职能中的这个“管”通过什么来体现呢？正是要通过我们的“想”、“说”和“干”去体现的。监理工作就是需要把这三方面甚至更多的方面结合起来，排列组合。用什么样的思维去想、什么语气去说、什么方式去干，这种组合方式就是我们管理手段的重要组成部分。

对于现场的管理，最终体现在对项目的质量、安全、进度、造价、信息管理与控制、对各方关系的协调以

及对项目监理部本身进行管理这七个方面。对于前五个方面，作为总监首先需要每天都掌握项目的实际进展、下步打算和存在的问题，不但要做到心中有数，而且要有相应的对策。其次，要把公司、部门的各项管理办法、规章制度予以认真落实，并结合前面提及的三“能”，把项目实际施工过程的各方面工作进行认真分解、详细安排、积极落实。

而对于现场参建各方关系的协调，这就需要我们的总监通过个人的人格魅力和处事方法来体现。首先我们需摆正自己的监理位置，不要自以为是、也不自卑，认真做人、踏实做事。其次要坚持原则和规定，展现人格魅力，不以私下交情、利益驱使来左右我们的工作方向。保持各方关系融洽最重要的还是沟通，总监需要时刻保持和现场各方的有效沟通，同时需要积极协调各方关系。在沟通、协调的过程中，我们监理的作用和地位就自然得到了体现。

同时，总监作为项目监理部的管理者，还有一项重要职能，就是对项目监理部进行内部管理，管理的具体方法在前面三“能”中有所体现。管理内部人员在一定程度上依赖于严格的规章制度，因为有规矩才能成就方圆。另一方面也依赖于我们的企业文化和人文关怀，让员工在公司能感受到家的温暖，能感受到领导给予的肯定和关怀，这样大家才能自觉自愿地把自己的精力都投入到工作当中。我们才有更高的凝聚力和战斗力。

以上仅为作者对于项目管理者应该具备的四个能力的浅薄认识。“能力”更多程度上是一个人的手段、方法，而我们不能整天说着我能干这、我能干那，最终的目的还是需要我们去做好那些我们能干甚至能力范围之外的事。只要我们掌握好了合理的思考、说话、办事方式，同时将我们优秀的人格魅力展示在工作中，那么我们监理在施工现场一定会得到各方的肯定与尊重，工作起来也会得心应手。



注入自己的活力，在工作中体验快乐，在快乐中体验成功，在成功中享受生活。

闲时总有人有各种提议来舒缓工作的压力，跑步的跑步，逛街的逛街，当然也少不了麻友。记得有本书叫《生活在别处》，好有深意的名字。生活，在你的思想里，却在我们的服务里，淡淡而来，悄然行走，工作使然，客服坦然。我们在学会将工作做为一种生活，在生活中工作，在工作中生活。所有的委屈埋怨，似乎长了翅膀，不动声响地飞走了；而快乐，在我们的生活中扎根发芽。员工的赞扬很美，总少得让人怜惜。工作环境很美，美得没有时间用心感受。客服MM很美，美得有一点眩晕。庆幸的是：我们在用心，去体会，去感受。时光荏苒，下一个风景在那里？我们也不知道，只知道下一封邮件，下一个电话，我们一定会用心倾听受理，换位思考，我们的服务会越来越贴心，越来越温暖。

#### 燕燕

我是一名热线客服人员，每天陪伴我工作的就是一部电话和一台电脑，看上去很简单，但是里面确隐藏着巨大的秘密。

作为一个世界500强公司的物业客服人员，我的脑海里记录着无数的

信息，比如：班车停靠位置、线路方向、不同线路负责人，食堂开餐时间、订餐信息、不同餐线的负责人，工程部各个模块的负责师傅，环境不同区域的保洁领班，安全各模块的负责人等，我将这些信息汇聚成线，快速及时为客户解决各种问题。来到客服，让我学会忍让、谦和、考虑他人的感受。

在平时工作中，总是少不了要接到员工的投诉。当员工投诉时总是不经意地就把热线MM当成了出气筒，然后各种发泄就会顺延到客服人员的头上，但是热线客服依然要秉承专业的工作服务理念帮助客户解决、处理问题。开始的时候我很苦恼，因为问题不是我造成，为什么我要变成出气筒，导致自己的心情也不愉快。这个时候，我们的经理教会我，不管在员工投诉时多么地生气、气愤，我们需要巧妙的运用平缓的言语来引导他排除这些不健康的情绪，待心情缓和、平静后再来还原事情的真相，这样事情也更容易解决，从而提升员工的满意度与感知度。通过经理的沟通技巧，我们热线MM不再害怕投诉了，好心情往往在工作中事半功倍。

在工作中，不管做任何事，都应该将心态回归到零，抱着学习的态度，多站在他人角度看问题，将每一

次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门，千万不要视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果做的心不甘情不愿，于公于私都没有裨益。

我的工作每天都会与很多人接触，虽然只能听见声音……但是，我很爱我的工作。

#### 婷婷

工作，是为了更好地生存，工作可以体现自我价值，创造生活乐趣。忙碌的工作，对人是一种充实，更是一种锻炼。

我们在工作能否快乐，取决于心态。我们不能改变环境，可以改变自己，不能改变事件，可以改变心态。在有限的工作时间内，与其敷衍抱怨，不如全力以赴。快乐工作的关键，是你喜欢这份工作，热爱这份工作，从平凡的工作中感受到它的不平凡之处。日日重复同样的工作，好像挺枯燥乏味的，但是换个角度去想，就可以在工作中发现很多有趣的事情，学习到许多新的知识，可以积累大量的经验，提高自身素质。

每当解决员工的一个诉求，内心都充满了满足感；每当听到员工的感谢和表扬，心中都暖暖的喜悦；每当处理完员工的投诉，心中都有满满的成就感；以饱满的热情去完成工

## 快乐工作，快乐生活

### ——成都行政热线微访谈

■ 特发物业成都分公司

#### 阳阳

日复一日的客服工作是乏味枯燥的，我们的工作性质如此，生活亦是如此。但既然接受了这份工作，就该无怨无悔地把它做好。

可能有时会抱怨，没有意思，没有新鲜感，没有动力，每天都是无穷

尽的问题，像地鼠游戏一样，总有处理不完的投诉，很枯燥乏味；有时也会承受来自其他同事的鄙夷，你们有什么可忙的，客服不就是接电话就好了吗，超简单的；有时在员工反馈的问题不能及时处理时，也会受到员工的不理解，你连这点小事都做不

好，是干什么吃的等等。

每当这个时候，都会问问自己，委屈吗？难过吗？答案是肯定的。但我们知道，委屈没有用，抱怨也不能解决问题。如果一味地抱怨，不知道会浪费多少光阴和生命，错过多少机遇和快乐。所以，我们需要在工作中



作，让我更加积极乐观地生活。

快乐生活，是一个人对生活的根本态度，快乐不是唾手可得的，要主动寻觅、努力追求，不因为生活中琐碎的小事而把坏情绪带到工作中来，更不能把负面情绪传染给其他的小伙伴，快乐是一种人生态度，更是人生的终极目标，愿所有人都能快乐工作，快乐生活

茹茹

对于每个人而言，工作是生活中不可缺的一部分。工作既能给我们的生活以保障，又能给我们带来乐趣，我们要珍惜这份生命中的恩赐。

在工作中，我们用乐观的心态对待；在生活中，我们找寻工作中带来的乐趣，那么你会越来越热爱你的工作，生活也随之越来越精彩。

无论是快乐的工作，还是开心的生活，都要学会享受这个过程，工作和生活每个人的一生中相互交融，不可分割。让我们主动去工作和生活，找寻其中的快乐。

亚亚

人生两大事，工作和生活，工作

中感受不到快乐，就会失去很多，所以一定要树立快乐的工作观。每天的工作看着简单，感觉都是做重复的事情，其实在工作中会有很多东西都要不断学习，做为服务行业一定要有耐心，心态要好，保持微笑。在生活中结交一些新朋友，经常和老朋友相聚，聊聊天，谈谈心，谈谈最近的情况，和小朋友玩玩，发现他们的天真无邪。周末假期偶尔出去旅游一下。有机会偶尔出去疯狂一下。结果重要，同时也要享受过程

庆庆

在一定程度上，快乐工作=快乐生活。

现作为一名公司的客服员，每天我会“治疗”各种类型人的“疑难杂症”，现在面临的的就是他们各种的报修、咨询、建议、投诉。说实话，挺烦燥的。特别是遇到投诉，有时候我在想：这些人每天是不是没事干，是奇葩吗？一点点事也要搬出来说，其实本来自己都是可以解决的，又不是什么大不了的事情。但后来，我发现自己要是能够冷静、理智的思考，站

在别人的角度看待这个问题，结果会大有不同。

心态是很重要的。所有的事情都有两面性的，如果您觉得压力大，可能就会觉得很郁闷、抵触，那么生活也会越来越差。如果您想今天只是暂时的，我要改进某个缺点，慢慢地积少成多，您就会觉得生活越来越美好。有人说：工作是人生的二分之一，人的一辈子，除了吃饭睡觉，最主要的恐怕就只有工作了。所以，工作与生活是息息相关的。

“快乐工作，快乐生活”是我们客服MM们工作态度：“以客户为中心，提供超值服务，赢取最高满意度”是我们的服务宗旨；“客户虐我千百遍，我待客户如初恋”是我们不变的心声。看了客服的微访谈后，对你的工作心态和生活态度是否有导向作用呢，之前你是如何调节工作和生活的关系，现在的你又将如何转化这两者关系呢，让我们共同增加工作中的多巴胺，快乐工作，快乐生活每一天！



## 初识珍珠皇后

■ 毛跃/特力珠宝产业事业部

水贝珠宝，代表了深圳也代表了中国时尚前沿。在特力集团珠宝产业事业部工作的我也自然的认识了很多珠宝，现和大家一起分享我特别喜爱的其中一种——黑珍珠。

黑珍珠因其珍贵稀少而名声鹊起，公认是财富、神秘和美丽的象征。美国第一夫人米歇尔·奥巴马、希拉里·克林顿，超模娜塔莉亚·沃迪亚诺娃、时尚风向标莎拉·杰西

卡·帕克，很多政治及时尚女性都爱黑珍珠。

黑珍珠只有两个主要的天然产地：一是波利尼西亚群岛的大溪地岛，产出全球95%的黑珍珠；二是库

# 01

## 搭建技术交流平台，促进企业协同发展——特发信息技术中心开展年度技术创新交流活动等2则

5月26日下午，特发信息技术中心组织开展年度技术创新交流活动，以增进各经营单位企业之间技术与资源的相互了解，创造产业链方向上项目合作的机会。在技术中心的组织下，特发信息各经营单位分管研发副总经理、技术总监和一线技术人员一行15人，前往深圳东志开展技术交流活动，先后参观了东志新厂区的自动化贴片生产线、贴片检测线、组装线、综合测试、包装入箱等各工序。

随后，各单位围绕充分发挥特发信息技术中心平台作用，就产品技术方案、生产设备自动化、生产流程、检测标准等进行交流。交换各自在重大技术创新和研发项目上的经验，介绍了各自“两创”工作、智能制造的推进实施情况，并探讨各单位产品技术资源整合和产业链协同合作的机会。

此次活动为特发信息技术研发人员搭起一座“桥梁”，对公司创新工作和产业链合作起到了积极作用。

另：6月17-20日，光纤通信百年盛事“光纤通信50周年高峰论坛”于被称为“有芯的中原光谷”的河南鹤壁市隆重开幕。本次论坛以“共享50年光纤通信辉煌成就，展望后50年光纤通信新一轮技术革



命发展”为主题，探讨后50年的发展之路。大会开幕式上举行了《中国光纤通信50年》、2015年版《中国光纤通信年鉴》的首发仪式和光纤通信业界风云榜的颁奖仪式。特发信息董事长王宝获“光纤通信业界卓越企业家”奖。（王传琦、王平/特发信息公司）



# 02

## 西班牙电力公司专家到特发信息光通信产业园参观考察等2则

5月27日，西班牙电力公司专家一行5人到特发信息光通信产业园参观考察公司海外事业部技术人员向客人介绍了公司发展历程和主营的ADSS、OPGW产品。西班牙考察组对此次考察非常满意，对双方合作充满信心。





另：5月20日，特发信息受邀参加由南山区政府召开的“2016年南山区自主创新产业发展专项资金管理办法及各分专项资金实施细则政策宣讲会”。会上，南山区财政局、发改委、经济促进局、科创委等部门代表对《南山区自主创新产业发展专项资金管理办法》、《节能减排、经济发展和科技创新、人才工作、绿色建筑和文化产业发展专项资金实施细则》政策重大改革项目、相关产业扶持措施、支持计划、奖励制度及项目申请和审批流程等进行了详细的解读和现场答疑，对特发信息今后的产品研发、项目申报等具有指导意义。（马明、陈明刚/特发信息公司）

### 03

#### 特发华日汽车公司连续五年获一汽丰田技术模范店称号

5月26日一汽丰田在江西省南昌市万达嘉华酒店召开2016年度技术模范店联络会议。会议主题为技术交流，目的是增进一汽丰田经销商之间的相互沟通，共享各个经销商之间先进经验的借鉴以及技术能



力的提升。会上，特发华日汽车公司做了好事例分享。会议从全国共500多家经销店中评选华日汽车公司等在内的7家经销店为技术模范店，这是华日汽车公司是连续五届得此殊荣，是对华日公司全体员工共同努力为客户服务的肯定。

（李世榕/特发华日汽车公司）

### 04

#### 特发黎明召开2016年预算执行差异分析与运用工作动员会

6月17日，特发黎明公司召开2016年预算执行差异分析与运用工作动员会，公司本部及下属企业主要财务人员参会。会议宣读了《特发集团2016年预算管理提升工程工作方案》，及根据此方案黎明计财部制定的《黎明集团2016年预算执行差异分析与运用工作指引》，明确了各阶段工作事项、要求及时间安排，逐项解读了“黎明预算执行差异分析报告”五大模板（企业经营预算执行环境分析、主要经济指标的执行情况分析、资产负债预算执行差异情况分析、投融资预算执行差异分析和现金流量预算执行差

异分析），以及每个板块的分析要求，并结合案例对如何开展预算执行差异分析工作提出工作思路、实现路径和措施建议。同时对指引中难点点和可能遇到的问题互相探讨，交流经验，互相学习，共同进步。（杨丽梅/特发黎明计财部）

### 05

#### 特发租售中心开业

6月7日上午，特发地产公司所属的特发工程管理公司特发租售中心在特发和平里一期商铺举行开业剪彩仪式。上午10点整，开业仪式拉开序幕。特发地产公司董事长丁晓东、总经理陈宝杰、副总经理巫石明、财务总监娄红、副总经理卢悦云等领导到场祝贺并为开业仪式剪彩。

特发工程管理公司2016年注册资金从300万元增资到1500万元，业务范围从过去单一的工程监理发展到现在的工程监理、项目管理、造价咨询、招标代理、商业地产招商运营、房地产中介经纪等多业务板块。未来，特发工程管理公司在做好主营业务的同时，将着力于房地产经纪行业市场，树立“特发租售中心”行业品牌，为客户提供专业



诚信、优质的服务，让每一位业主的利益都有保障，让每一个走进特发租售中心的客户都能拥有一个满意的家。特发租售中心业务范围：房屋租赁服务、二手房买卖服务、代办房屋产权过户手续、银行信息、房产信息咨询等业务。服务热线：0755-82255822。（席然/特发工程管理公司）

### 06

#### 特发物业杭州分公司处理事故隐患获国网浙江省电力公司电科院嘉奖等2则

4月17日，特发物业杭州分公司电科院管理处因发现锅炉房事故隐患并及时处理，保障了客户财产安全，获得国网浙江省电力公司电力科学研究院嘉奖。此次事故如未能及时发现并处置，将有可能发生重特大安全事故。为此院方领导对我公司的这种高度负责的态度及发生突发事件后全面的应急能力表示充分的肯定，并授予我司“尽心尽职、爱岗敬业”的锦旗，向发现问题和及时参与突发事件处理的员工



各奖励500元现金。

另：6月7日下午4:00，在特发物业廊坊华为基地停车场，突然一辆黑色本田雅阁轿车趁基地东门出车道闸升起之际逆行冲进园区，公安检查站警车紧随其后进入园区追捕。特发物业廊坊分公司值班安全员、当值主管、安全部主管、项目经理等，紧急成立应急小组，密切配合，果断行动，将两名涉事人员双双抓获，并移送公安检查站。后经检查站核实，为两涉事人员无证驾驶套牌车辆，为躲避检查站的追捕慌不择路而闯入基地。特发物业公司的安全防范意识及应急响应速度让警务人员刮目相看！同时通过此事，也有效地演练了一场真实的应急预案。特发物业应对突发事件的应急能力、响应速度、组织措施、有效管控，更进一步得到了华为的认可。（严晓铭、洪毅/特发物业管理公司）

### 07

#### 在职党员进社区，服务奉献暖人心等2则

5月30日下午，特发政务服务有限公司武汉分公司党支部和武汉东湖新技术开发区政务服务局党支部20多名同志走进金地社区，开展“在职党员进社区、清洁家园”主题活动。在社区工作人员的带领下，同志们分组分片深入到社区绿



化带死角，清理枯树枝，清扫生活垃圾。经过大家一个多小时共同努力，还原了绿化带干净、整洁的面目。此次清扫活动，深受社区居民群众的欢迎和好评，不仅增强了党员凝聚力，培养了党员的坚韧与毅力，进一步拉近了社区与在职党员的联系，给社区居民群众的生活带来更大的方便，为金地社区创卫活动增添了亮丽的一笔，真正做到了为人民群众办实事做好事。

另：：为了加强与特发系统企业的沟通交流，进一步增进员工之间的感情，公司本部在“大小梅沙”参评深圳十大文化名片评选之际，应邀来到素有“东方夏威夷”之称的小梅沙交流学习，参观海洋世界，了解海洋文化，观看大白鲸、海豚、海狮、北极熊、企鹅等珍稀动物及国内一流水准的水上表演，小梅沙工作人员热情、敬业的服务让人印象深刻。（谢绍文、林舒洁/特发物业管理公司）



需100%业主同意才可拆迁，深圳旧改步子放缓

近日，深圳市《关于进一步加强城市更新实施工作的暂行措施》内部征求意见稿被曝光，对于老旧住宅的改造推进，要求100%业主同意才能启动拆迁，不能出现强拆局面，且要求在一年内完成，否则5年内不能再申请为旧改项目。除因建筑存在重大安全隐患、重大基础设施和公共设施建设需要、保障性安居工程等公共利益建设需要，或经市政府确定需要通过城市更新实施拆除重建的情形外，原则上旧住宅区不纳入拆除重建类旧改计划。

龙华新地王诞生，楼面价5.7万元/平方米

6月2日，位于龙华新区的A816-0060宗地以招投标的形式出让，该宗地为深圳商品房现售试点项目。万科、中海、招商、中洲、电建+方荣、龙光、平安、恒大、碧桂园、泰禾、中铁诺德、金茂、葛洲坝、裕嘉置业等19家房企参与投标，由中国电建集团和广州方荣房地产有限公司联合以82.9亿元的高价夺得，楼面价高达56781元/平方米。

租房新政，鼓励个人依法出租住房

6月3日，国务院办公厅发布《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》，要求落实鼓励个人出租住房的优惠政策，鼓励个人依法出租自有住房；支持个人委托住房租赁企业和中介机构出租住房。意见要求，鼓励新建租赁住房，允许改建房屋用于租赁；对依法登记备案的住房租赁企业、机构和个人，给予税收优惠政策支持。

深圳5月新房均价破5.5万元

深圳市规土委发布的数据显示，5月份全市一手商品住房成交均价达55817元/平方米，环比上涨11.9%。深圳中原研究中心认为，豪宅成交量上升是新房均价上涨的主要原因。5月深圳豪宅成交486套，占新房成交量的17.5%，均价达82485元/平方米；分区域看，福田区和南山区分别以89908元/平方米、80180元/平方米的均价位居前列。

碧桂园签下深圳千亿元项目

6月2日，碧桂园宣布与深广赢集团、汇联金融服务控股有限公司三方就深圳龙岗中心城片区项目合作进行会谈及正式签约。本次签约碧桂园将取得的项目建筑面积约260万平方米，初步估算达1000亿元。碧桂园表示，未来将在坪山、大鹏、盐田、惠阳大亚湾等片区持续获取优质项目。

万科在市中心推出高端产品

5月25日，万科高端产品系——臻系列公开亮相，该系列三个项目均位于深圳市中心。于6月底入市的臻山府位于香蜜湖片区，主推 230平方米的户型；而兰江山第·臻山道和臻湾汇则预计将于10月底入市，其中臻湾汇是万科与深圳地铁合作的红树湾项目，臻山道则是兰江山第二期项目。公开资料显示，这三个项目均是通过收购或者合作的方式获得。



中国旅游发展报告首推阿里旅行

5月19日，首届世界旅游发展大会开幕式在北京人民大会堂举行。中国国家旅游局发布《中国旅游发展报告2016》，阐述了中国旅游发展现状、呈现了相关数据。值得一提的是，在该报告的最后，列举了以阿里旅行为代表的，包括首旅集团、长隆集团等10个中国旅游企业的典型代表。阿里旅行成为被官方向全世界首推的企业，标志着其企业经营模式、产品创新程度、迅猛的发展速度已然成为中国先进旅游企业的名片。

北京海洋馆特色虾蟹展

北京海洋馆自6月8日“世界海洋日”推出特色虾蟹主题展以来，吸引了源源不断的游客前来观赏，期间600平方米异国风情虾蟹展区、海洋动物表演全新升级、3万多各类海洋生物煞是夺人眼球。游客不仅可以透过水族箱观赏，更能近距离与虾蟹互动，参观虾蟹的生活养殖环境，在游戏中丰富生物知识。据介绍，本次虾蟹展的“嘉宾”们包含了45种特色虾蟹物种，采集于世界各地，包括鳌龙虾、首颈刺铠虾、美人虾、帝王蟹、深海武装蟹、椰汁蟹等珍稀品种，其中不乏首次在国内展示的能够绝食5年的大王具足虫。

《四季上海亲子年票》正式首发

由中国关心下一代工作委员会事业发展中心、上海文广互动电视有限公司全纪实旅游频道（SMG）主办的《四季上海亲子年票》近日在上海正式首发。上海亲子年票以科普知识加动手动脑互动为主要特色，共包含旅游风景区、主题乐园、拓展、采摘、DIY、科技互动场馆等共计69家，即包含上海的57个场馆，也有周边地区的13个场馆；免票总价值7000元以上，而年票销售价仅为238元每张；发行总量10万张；年票有效期为一年至2017年6月30日止，自发行之日起即可使用。

中国大数据旅游第一股“中智云游”成功挂牌新三板

5月18日，“中智云游（北京）科技股份有限公司”于全国中小企业股份转让系统有限责任公司举办新三板挂牌仪式，成为“中国大数据旅游第一股”。公司在国内首个提出“大数据+智慧旅游020”旅游目的地一体化运营服务体系，致力于发展成为国内最大的大数据智慧旅游目的地云服务提供商，全力推动中国“大数据+旅游”“互联网+旅游”旅游目的地的发展。

上海安徒生童话乐园，不仅是童话世界还是环保天地

“上海安徒生童话乐园”是全球首个以丹麦著名童话家安徒生名字命名的乐园。它坐落在环境优美的上海市杨浦区新江湾城国际社区的核心位置，建成后将成为上海首个专注于儿童的专业性户外主题公园！据介绍，安徒生童话乐园在今年从丹麦引进了20多台户外非动力游乐设备，它们造型别致，充满童趣，设计理念中充满了“安徒生童话”的元素；为了确保游玩中孩子们的人身安全，乐园在所有设备的下方都安装了保护垫；同时，最有意义的是，所有设备都采用了物理机械的原理制造，节能运作完全不耗电！

新视界大平台中国万通（鸟巢）虚拟现实体验馆开业

由中国万通国际集团股份有限公司打造，多家虚拟现实顶尖企业入驻的“中国万通鸟巢虚拟现实体验馆”正式开馆，这标志着VR元年拉开帷幕。中国万通鸟巢虚拟现实体验项目是借助于计算机生成视觉、听觉、触觉、嗅觉逼真的实体，通过人的头部、身体、眼睛的转动与自然环境交互，获得现实世界得不到的体验。由于虚拟现实的应用将渗透到生活中每一个角落，可以虚拟科幻、虚拟娱乐、虚拟战争、虚拟度假、虚拟社交、虚拟教育、虚拟医疗、虚拟购物等，让人脱离现实世界的限制，在虚拟世界重新审视和重塑自己。



## 初为人母的心情

■ 杨伟琴/特力集团计财部



你是想要儿子呢还是女儿？宝爸说男女都好，孩子是我们的缘份。我再问要是生的是女儿怎么办？宝爸说，女儿好啊，女儿也是缘份，你不要有压力。当“妹妹”出生那会，我潜意识里多少也担心着旧传统的思想观念会伤害到我跟宝宝。直到女儿三个多月时，参加宝爸堂妹的婚礼，才真正的相信了宝爸的话。那天爷爷很高兴，喝得有点多，散场的时候有些醉意地走过来跟我说，人太多了，什么都可以丢，“妹妹”一定不能丢。那一刻，感动于爷爷的爱护，也感恩能遇到相亲相爱的一家人。

时光荏苒，岁月如梭。转眼间“妹妹”已经快11个月了，每天下班回到家，一进门这小娃就整个想扑上来，晚一秒抱她立刻拉下脸哭得稀里哗啦的，等抱过手了就笑眯了眼，真是个小灵精。现在能比较清晰地喊爸爸妈妈了。母亲节那天带她出门玩，一路上不停地叫妈妈，这是“妹妹”送给我的第一份节日礼物，我想我一辈子都不会忘记。想起从一开始初为人母的喜悦，到没有经验的害怕恐慌，再到现在相对的比较淡定。直接就拿宝爸QQ上的一句签名来概括了：晋升为爸爸，才明白父母当时把我拉扯大是多么的不容易。只有真切体会到了，才能明白个中感受。

从“妹妹”抢跑提前来到我们身边开始，宝爸犯了一个所有爸爸都会有的通病，对宝宝爱护到连我都嫉妒。含在嘴里怕化了，捧在手里怕摔了。月子里，因为婆婆需要照顾一大一小，加上对周边环境不熟悉，宝爸上完一天班还得赶着上市场买菜，晚上跟着我们母女俩一两个钟醒一回，短短一个月时间竟瘦了五六斤。出了月子跟宝宝回了老家，怕我在家住不习惯，也放不下宝宝，连着上大半个月班就只为积攒几天假期回一趟家。可是回到家里却累得躺下就睡，看着真心疼。男人，总是将心里的苦累和血吞，丝毫不敢有一丝松懈。在父母面前要做一个孝顺的儿子，在妻子面前要做一个有责任心的丈夫，在孩子面前要做一个形像高大的父亲。宝宝的到来让我看到了一个丈夫的担当，也看到了曾经爸爸的身影。“养儿方知父

早晨，当我刚从睡梦中睁开眼时，看到女儿长长的睫毛、粉嫩的小嘴唇、恬静的小圆脸，幸福感油然而生。当然，这只是偶尔一两天早晨才有的事。大多数的早晨是，当我还在睡梦中的时候，“妹妹”已经等不及想起床了，不停地在床上翻来翻去，嘴巴哼哼唧唧地叫，再得不到关注就嘴巴一噘，哭得你不得不赶紧起床把她抱起来放在肩上哄，那会就觉得这是个小恶魔，专门来收拾爱睡懒觉的我。可当她转过头对我呵呵笑的时候，又觉得是天使在身边。

怀孕那会在朋友圈里看过一篇插图配文《有人说，一辈子一定要有个女儿！》，36张图片，每张图片加一两句配文，瞬间整颗心都给融化掉了。多希望是个贴心小棉袄，她教我怎么为人母亲，我给她满满的爱。

都说怀女儿变漂亮，怀儿子会变丑。整个孕期过程除了体重缓慢增长，食欲跟皮肤都好到不行，每天都坐着公车去上班，走路健步如飞，除了肚子慢慢大起来，一点都看不出像个孕妇。那时身边的人隔一段时间就围着我肚子看，猜测究竟是男孩还是女孩，奇怪的是90%的人都说是男孩。后来我想，可能是顾忌到潮汕人重男轻女的思想，才善意地改口罢了。我也总是问孩子她爸，

母恩。”现在的我终于从内心深处理解了此话的深远含义。做为父母，就算自己再苦再累，总是舍不得孩子受一点点委屈。做为父母，都会望子成龙，望女成凤，不是为了能穿金戴银过上富贵生活，只是希望孩子能随心所欲地去追求他们想要的人生。

初为人母，从爸妈手中接过育儿棒的我，借鉴着老

一辈的育儿经验，也学习着科学的育儿理念。时刻提醒自己，“妹妹”就是她自己，她不用成为别人家的孩子，每个人都是独立的个体，不可复制。我没法提供优越的生活让她赢在起跑线上，但我至少可以尽我所能让她快乐的长大，尊重她，保护她，放开她，并且给她满满的爱。💖

## 聆听世界最好听的声音

■ 李锡安/特力物业行政办公室



小时妈妈的话语像新闻发言人一样充满权威；少年时妈妈的话语像一捆绳索充满约束；青年时妈妈的话语如同蜜蜂的嗡嗡让人有些许烦恼；中年时妈妈的话语如同蜜膏涂抹受伤的肌肤；老年时妈妈的话语如同名人语录一样成了回忆！

无论自己身在何处，妈妈的声音总是一种依靠、一种慰藉。

妈妈，是这个世界上最有魄力的人，无论你地位多高、事业多腾达，你总会将NO1留给妈妈，妈妈总是让你歌颂不已。

慈母手中线，游子身上衣。临行密密缝，意恐迟归。谁言寸草心，报得三春晖。

当背上孤独的行李，告别妈妈。独自一人来到灯火辉煌没有黑夜的陌生都市里，妈妈就开始独守电话旁默默地等待游子的家报！每次与妈妈通话，妈妈与我聊得最多的是关于我身体是否安好、工作是否忙、有没有按时吃饭、有没有受到委屈、钱够不够花等关爱的话题！当与妈妈通话中每每聊到对未来的打算时，妈妈总是笑着说：“你可要保住身体！”

妈妈的声音是这个世界上最淳朴、最有魅力的声音，有了妈妈声音的陪伴你就等于得到世界上最丰富的宝藏！

天气冷了，你给妈妈打电话了没，如果没请读完此文后不要吝啬话费，给妈妈打个电话，听听这个世界最美的声音！💖

望着广阔的星穹我寻找着那一颗向着北极最亮的星星，那里有我的家、有我的家人、有我的父母、有我一切的起始！

我永远不会忘记第一次听见的声音，那是妈妈的声音。妈妈的声音如同永不干涸的清泉，潺潺地滋润着你那疲乏、干渴的游子心；妈妈的声音又如同轻纱，轻轻地抚摸你那粗糙的脸；妈妈的声音犹如海豚之音，让你不至于迷失在茫茫的大海中；妈妈的声音是这个世界上最美的声音，所有的佳音都不能取代妈妈的声音。





# 特发物业市场开拓成绩斐然

近年来，特发物业管理公司市场拓展工作卓有成效，成绩斐然：面对激烈的市场竞争、国内国际强劲对手的内外夹击，以及重要客户华为公司的服务需求发生重大变化，公司积极应对、大胆创新，最终突出重围，成功打赢了华为深圳坂田项目保卫战；高端客户拓展取得重要的进展，一举拿下中国移动通信集团湖北有限公司两份物业管理合同；同时积极开拓新业务，进入新领域，抓住政府购买公共服务外包领域市场的先机，先后成功中标“武汉东湖新区政务服务中心政府公共服务外包项目”、“武汉东湖新技术开发区人力资源中心购买公共服务政府采购项目”。2015年全年中标20个项目（含6个合同到期重新招标中标项），物业管理面积达到304.66万平方米，比2014年增长9.5%。2016年初又中标阿里巴巴集团总部西溪园区外围物业服务项目，特别是中标青岛锦绣江山国际旅游城，正式进入高端旅游物业项目。



**项目名称：**中国移动湖北公司项目  
**管理面积：**约158000平方米  
**物业类型：**高端写字楼、高新园区

项目包括中国移动湖北省公司机关园、科技园、信息园及中国移动武汉分公司江南片46个营业点，分布于武汉市江汉区、武昌区等，涵盖行政办公楼、机房、营业厅、停车场等不同功能物业类型，公司提供综合物业管理服务。



**项目名称：**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  
**物业类型：**政府公共服务外包

该项目是武汉市政府促进政府职能转变，加强创新政府管理的运行机制和管理方式的试点项目，是集中工商、税务、房产、计生等部门为群众、企业等服务功能的综合服务中心，公司负责“综合服务及帮办服务”、“窗口服务”。



**项目名称：**武汉东湖新技术开发区人力资源中心购买公共服务政府采购项目  
**物业类型：**政府公共服务外包

项目服务范围包括：党务综合服务及帮办服务、统战工作，提供劳务输出服务及管理。“党务服务”，通过社会化、市场化模式，在国内外均属首例，公司成功中标，成为承担“劳务输出服务”模式的合作伙伴。



**项目名称：**华为武汉未来城E1租赁办公楼  
**管理面积：**16070平方米  
**物业类型：**高端写字楼

本租赁物业项目隶属武汉未来科技城，位于武汉市江夏区高新大道北，属武汉市打造的高端甲级写字楼，汇聚世界高端研发机构。该租赁物业由华为业务部门进驻使用，公司为其提供全方位的物业管理服务。



**项目名称：**软通动力武汉办公区域  
**管理面积：**约6800平方米  
**物业类型：**高端写字楼

软通动力是业务遍及全球的IT服务及行业解决方案提供商，也是华为公司重要的战略合作伙伴。2010年，软通动力登陆美国纽交所上市。目前，软通动力在武汉的办公面积约为6800平方米，业务类型包括安全、工程、清洁和前台服务。



**项目名称：**武汉华灿光电有限公司项目  
**管理面积：**约70000平方米  
**物业类型：**高新园区

武汉华灿光电有限公司位于武汉东湖新技术开发区，致力于研发、生产、销售高质量LED外延材料与芯片，拥有国际领先的研发和生产能力。公司全面负责安全保障动力维护综合环境。



**项目名称：**华为北京中海东塔  
**管理面积：**5000平方米  
**物业类型：**高端写字楼

华为中海东塔扩租区域位于北京市东城区永定门西滨河路8号院，属华为租赁区域，共租赁两层半，办公人员主要为安捷信和市场中国区，用于华为市场部办公使用，公司提供安全消防、综合环境、设备维修等服务。



**项目名称：**华三通信技术公司瑞萨项目  
**管理面积：**8000平方米  
**物业类型：**高端写字楼

该项目是杭州华三通信技术有限公司的北京租赁办公区域，面积为8000平方米，公司按照合同约定提供安全秩序保障、前台接待、综合维修等综合服务。



**项目名称：**北京华为L05项目  
**管理面积：**38040平方米  
**物业类型：**高端写字楼

该项目为华为自有物业，占地面积为4.75公顷，地上建筑面积为29140平方米，地下建筑面积为8900平方米。鉴于我司在服务该项目期间的优质服务，赢得客户的高度认可，最终经过友好协商与谈判，最终达成合同续签。





**项目名称：**上海华为瑞邑三期项目

**管理面积：**9969平方米

**物业类型：**高端写字楼

金桥瑞邑商务园坐落于上海浦东新区金桥经济技术开发区，是为企业客户提供甲级的工作空间、国际化的商务生活方式的高端写字楼项目。华为瑞邑三期租赁项目主要用于华为终端和海思研发、办公使用，公司提供全方位的物业管理服务。



**项目名称：**华为廊坊基地L02项目

**管理面积：**约8395平方米

**物业类型：**高新园区

项目隶属于华为廊坊基地，该基地位于廊坊市经济技术开发区，总占地面积约60余万平方米，为三栋厂房组成的工业园，采用中枢方式布局，厂房之间设计连廊贯通，园区集成能源楼、IT机房、餐厅、停车场等配套设施。



**项目名称：**水贝金座大厦项目

**管理面积：**40512 平方米

**物业类型：**商业综合楼

水贝金座大厦是特力-吉盟黄金首饰产业园第一个竣工项目。该产业园规划设计定位为以黄金珠宝首饰产业为核心，兼具展览展示、研发设计、总部管理与运营、旅游休闲购物功能为一体的都市型高端特色产业园区。



**项目名称：**华为深圳坂田基地项目

**管理面积：**321866平方米

**物业类型：**高端写字楼、高新园区

项目包括华为行政总部、华电中心、数据中心、生产中心4个中心，总建筑面积为32.1万平方米（不包含华电中心B1改建的10万平方米——2016年年底投入使用），服务内容包括设施设备、安防保卫、清洁绿化、综合客服一体化管理。



**项目名称：**国网浙江省电力科学研究院本部项目

**管理面积：**45013平方米

**物业类型：**高新园区

电科院本部物业服务项目是世界五百强企业国家电网公司浙江省电力公司直属的大型试验研究机构和重要技术参谋部门，管理面积45013平方米，我司负责安全、环境、工程、会务接待等一体化物业服务。



**项目名称：**杭州畅唐科技有限公司项目

**管理面积：**14000平方米

**物业类型：**高端写字楼

杭州畅唐科技有限公司是一家开发和运营地方化互联网应用服务平台的高新技术企业，坐落杭州滨江高新技术产业开发区万轮科技园内，办公面积14000平方米。公司提供一体化物业管理服务。



**项目名称：**华为坂田创业园项目

**管理面积：**26628 平方米

**物业类型：**高端写字楼

项目位于深圳岗头发展大厦，是华为租赁区域，管理面积26628平方米，公司负责设施设备、安防保卫、清洁绿化、综合客服等一体化服务。



**项目名称：**阿里巴巴集团总部西溪园区项目

**物业类型：**高端写字楼

阿里巴巴西溪园区又名淘宝城，是世界著名互联网公司阿里巴巴集团的总部所在地，坐落于杭州市余杭区文一西路969号(高教路口)，杭州未来科技城核心区域五常街道。规划总占地26万平方米，总建筑面积50余万平方米。特发物业此次中标的为西溪园区外围物业服务，主要承担阿里巴巴集团总部整体工程动力维护服务及外围客服、安全、环境一体化总包服务。



**项目名称：**青岛锦绣江山国际旅游城项目

**管理面积：**10.1平方公里

**物业类型：**高端旅游物业项目

该项目坐落于青岛莱西，占地13773亩，东西跨度约5600米，南北纵深约3100米，总规划面积10多平方公里。青岛莱西拥有国内少有的万年内陆湿地，基地环境优美，交通便捷，配套齐全，规划完善，发展前景广阔。该项目设计规划由野营区、越野车训练场、跑马场、千鹿园、游艇俱乐部、自然生态保护区、生态居住区、山地自行车训练场、民俗风情文化街、水上度假公寓等16个功能区组成，为集高端休闲、度假、旅游、养生、居住、会议、办公为一体的水上国际旅游城。

(特发物业办公室)