



马兴瑞书记到特发集团香蜜湖公司调研

8月16日，广东省委副书记、深圳市委书记马兴瑞一行来到特发集团香蜜湖度假村有限公司，了解群众体育产业发展情况。市委常委、秘书长郭永航、副市长吴以环、福田区区委书记肖亚非、市规划和国土资源委员会党组书记、主任王幼鹏，市文体旅游局局长张合运、市城管局党委书记、局长王国宾、福田区文体局局长简定雄，香蜜湖街道办党委书记、办事处主任吴游，特发集团总经理张建民、副总经理桂自强及香蜜湖度假村公司董事长郑海天、副总经理胡晓玫、程鹏等陪同调研。

特发集团总经理张建民、朝向集团总经理陈朝行分别向马兴瑞书记汇报了香蜜湖公司用地和群众体育产业发展情况。特发集团香蜜湖度假村在原娱乐城旅游项目受城市发展、市场等因素影响临时关停后，积极盘活企业资源，在政策许可情况下引进朝向集团，利用临时闲置用地举办市民喜爱的足球、篮球

等群众性体育项目，得到广大市民群众的欢迎。香蜜湖公司在盘活企业临时闲置土地资源的同时，解决了临时闲置用地的卫生、安全等管理问题，更为广大群众提供了一个良好的体育休闲运动场所。

马兴瑞书记肯定特发集团香蜜湖度假村合理利用临时闲置用地引进和发展群众体育产业，服务市民群众的做法。他同时要求相关部门要科学利用空间，统筹建设全民健身场地设施，营造全民健身良好环境，促进全民健身运动深入开展，不断满足人民群众多样化体育需求，提高人民群众健康水平和生活品质；要加快大体育与大健康融合发展，充分发挥全民健身对体育产业的推动作用，扩大与全民健身相关的体育健身休闲活动、体育场馆服务、体育教育培训规模，努力为市民参与体育健身活动创造良好环境。

(易达生/香蜜湖度假村)



漳州市国资委书记庄文海介绍了本次考察的目的及双方合作情况。漳州市国土资源及城市规划负责人介绍了漳州市城市规划与发展情况。漳州市委书记陈家东表达了对特发集团投资漳州的期盼与美好祝愿。随后与会各方就特发集团与福建漳龙集团（漳州市属国企）的合作进行了热烈深入的讨论。这次考察调研，加强了跨区域地方国企间共赢合作的了解与认识。

为配合特发集团“十三五”期间实施“走出去”战略，未来特发地产将与福建漳龙集团就休闲旅游、养生养老、地产

开发等具体项目开展战略合作，圆山项目将作为首个项目为双方合作奠定基础。圆山项目位于漳州市南靖县靖城镇沧溪村跟廊前村、径里村境内，总面积约2032亩，规划用地性质以住宅及商业为主，项目区域内配套一座三甲医院及一座学校。地块北靠九龙江沿岸，南边紧靠圆山，规划中的金峰大桥开通后，项目至老城区的车程只需10分钟，南江滨路未来两年开通后将连接同城快速，项目至厦门车程将缩短为45分钟，发展潜力巨大。

(王捷/特发地产公司)



加强跨区域地方国企共赢合作

——福建省漳州市委书记陈家东率队到特发集团考察

8月24日，福建省漳州市和龙海市委领导莅临特发集团考察座谈。漳州市委书记陈家东率队出席，特发集团党委书记、董事长张俊林率队参加座谈。

考察人员一行先后参观了特发信息港及特发集团总部，

详细了解了特发集团的发展历程和公司概况，并进行座谈。张俊林董事长对漳州市委考察人员表示热烈欢迎，俞磊副总经理从特发概貌、主要经营、改革和发展情况、“十三五”总体发展思路几个方面全面介绍了特发集团的总体情况。

共谋发展 共创伟业

——湖北省荆州市市长率政府招商团到特发集团小梅沙旅游中心考察

8月14日，湖北省荆州市市长杨智率市委常委、秘书长、招商局局长、工商联主席及沙市区区长等一行20人组成的招商局考察团到特发集团小梅沙旅游中心考察。特发集团监事会主席杨培业、党委副书记、纪委书记林婵波、副总经理桂自

强、小梅沙旅游中心总经理朱振声、小梅沙投资公司总经理陈男及相关人员参加调研座谈。

考察团一行先后参观了小梅沙大酒店和小梅沙海洋世界，了解海洋产品工艺技术、游客集散分布以及海洋文化科普

情况。随后双方进行座谈交流。

杨培业主席对荆州市政府招商团领导到访表示欢迎，并介绍特发集团的发展历程及产业现状和各业务板块布局，以及“十三五”期间实施“走出去”战略的发展态势；朱振声详细介绍了小梅沙旅游中心的基本情况，并汇报了中心和湖北荆州新界文化旅游公司合作的“新界·江津湾”海洋馆项目前期进展情况；陈男介绍了特发小梅沙未来整体开发项目情况，并播放了项目宣传短片。

杨智市长高度赞扬特发集团为深圳经济特区经济发展做出的卓越贡献，对特发成立35周年表示衷心祝贺。随后，他介绍了荆州的历史及发展现状，特别是荆州的湿地资源、

湖泊资源和荆州古城。指出荆州作为一个历史文化古城，在“十三五”规划中，把文化旅游业作为荆州市的战略型支柱产业，借用李鸿志书记的话就是“省级战略、荆州实施”。与特发合作的“新界·江津湾”海洋馆项目，与其邻近的从深圳引进的华强集团项目交相辉映，能够满足荆州及周边区域不同年龄层的旅游需求。通过此次考察，荆州市以“新界·江津湾”海洋馆项目为契机，与特发集团开展战略合作，希望将特发集团积累的丰富旅游经验带到荆州。最后，杨市长诚恳邀请特发集团及相关企业领导到荆州参观考察、寻求机遇，与荆州共谋发展，共创伟业，为“十三五”战略规划共襄盛举，喜迎未来。 (李珺、赵刚贵/特发小梅沙旅游中心)



特发物业阿里巴巴总部项目 举行G20杭州峰会服务保障誓师大会

8月23日20:00，再过10天，全球瞩目的G20杭州峰会将举行。在阿里总部七号楼大会议室，特发物业阿里巴巴总部项目举行G20杭州峰会服务保障誓师大会，会务接待、安全保障、工程运维、综合支持等服务团队共计200余人参加大会，表达全力以赴做好峰会服务保障工作的决心和信心。

G20杭州峰会即二十国集团领导人第十一次峰会将于9月4日至5日在浙江杭州举行。二十国集团成员和嘉宾国领导人及有关国际组织负责人将应邀与会。中国国家主席习近平将出席主持会议并参加金砖国家领导人非正式会晤等有关活动。阿里巴巴集团作为杭州企业的名片和中国企业代表之一，其总部将是

各国政要考察参观的重要接待点。

为了做好阿里总部G20杭州峰会接待保障服务，特发物业自7月正式接管以来，项目各业务团队协同阿里巴巴合作伙伴，研讨和制定各项实施计划，在公司总部、杭州分公司的大力支持下，各项工作紧张有序开展。

大会上，特发物业管理总监李林向全体员工做了动员讲话，号召大家以东道主的身份，以特发、阿里巴巴的一分子，全力做好阿里巴巴G20杭州峰会接待保障工作。最后，团结敬业的特发人郑重承诺：“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！”承诺掷地有声，彻底点燃了大家的热情和信心。

誓师大会吹响了G20杭州峰会服务保障工作的冲锋号。特发、阿里团队一定以此次大会为新起点，坚持“最高标准、最快速度、最实作风、最佳效果”的要求，全面高质量完成接待服务保障任务，向阿里巴巴展现特发物业的实力，向世界展示特发人的风采。 (赖赐纳/特发物业管理公司)

香蜜湖公司建社区微型消防站 福田区领导出席揭幕仪式



为进一步强化香蜜湖社区各单位安全生产、消防安全管理，及时有效应对处置各类消防安全突发事件，特发集团香蜜湖度假村公司在福田区政府及各级安全主管部门的高度重视和支持下，结合自身实际，投入大量人力、物力和财力，配置各式灭火器械、消防车、消防员应急服装及防毒面具等应急处置微型设施装备，正式筹建香蜜社区微型消防站。8月5日上午，福田区常务副区长苗宁礼、副区长兼公安分局局长段廷杰率区消防大队、香蜜湖街道办、香蜜湖派出所等各级安全主管部门相关人员出席香蜜湖公司香蜜社区微型消防站揭幕仪式。区域内各单位共100名安全主管人员参加揭幕及演练观摩。

福田区领导首先听取了香蜜湖公司及社区安全主管部门近年来安全管理工作情况汇报，检查了微型消防站的各类消防器械、应急装备等，并为“香蜜社区微型消防站”揭幕，然后

检验了香蜜湖公司组织的消防事故应急出动、灭火救援、人员疏散等模拟实战演练。区领导对各级政府主管部门及香蜜湖公司长期以来为香蜜社区区域安全生产、消防安全监督管理取得的成绩及本次应急演练的实战效能给予充分肯定，要求各级主管部门及香蜜湖社区各企业主体单位务必把安全管理工作摆在首位，认真落实好各项安全防范措施和安全责任制，完善消防安全设施设备，加大宣传教育及监管力度，全面提升消防安全应急处置能力和水平，通过紧密协调协作，齐抓共管，群防群治，全力维护社区的安全与稳定。

香蜜湖公司表示，今后将认真按照区领导的工作要求和各级安全主管部门的工作部署，积极配合政府主管部门，充分发挥建立的微型消防站的作用，为维护社区的消防安全做出应有的贡献。 (刘文清/香蜜湖度假村公司)



编委会
 主任：张俊林
 副主任：张建民 林婵波
 编委：王宝 吕航 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

公司要闻

- 03 集团举办深圳市促进创新政策讲座，部署落实创新工作\蒋波
- 05 集团召开2016年纪律教育学习月活动动员会\张旭生
- 06 集团召开2016年上半年财务工作会议\倪兆猛
- 07 市总工会领导到集团企业慰问2016年度“今秋助学”对象\焦雨微

特发论坛

- 08 企业战略中成本管理的价值链分析\曾小美

管理精萃

- 09 他山之石，可以攻玉——赴美国杜邦公司学习记\苏海芳

创新·创业

- 13 坚持创新谋发展，乘势而上促前行\伍世良
- 15 微创新——问“道”小型整改变革\钟大丽 盛忠玉
- 17 以服务为根本，以价值为导向，切实推进“主动服务”变革
 ——特发物业成都分公司安全部“以主动转身变革再创服务价值”\宋芳宁

行业分析

- 20 小额贷款行业面临的挑战及其转型发展\李正祥

两学一做

- 22 党员领导干部要带头培育和践行社会主义核心价值观\蒋勤俭
- 24 忆创业，谈信仰，讲党性——特发小梅沙旅游中心“两学一做”支部党课别开生面\李目清
- 25 探访革命老区，重温革命精神\谢绍文

商海职场

- 26 浅谈量子通信发展\罗涛
- 28 我国珠宝独立设计师群体初探\李宇峰
- 30 裙楼商业工程设计要点之我见\肖俊成

企业文化

- 31 浅谈特发信息基层企业文化创新\罗丽芬
- 33 激发潜能，熔炼团队——特发和阿里带你看看“漂流”下的洪荒之力等3则\黄君 罗丽芬 王艳 庄珂

基层一线

- 35 供电保障更可靠，助力G20峰会接待
——特发物业顺利完成阿里巴巴巴西溪园区总部电力切割\谢鹏程 王华
- 37 众志成城，抵御“妮妲”
——集团系统企业抗超强台风“妮妲”4则\刘文清 姚金福 杨建宇 张国瑜 杨炜勤
- 39 绩效薪酬培训心得\张小春

经营视角

- 40 特发信息入榜“广东省企业500强”等2则\张虽 刘秀丽 黄秋灵
- 40 特发信息山东光源ERP项目上线等3则\马家丰 袁霞 吴育才 洪静
- 41 特发黎明长龙公司通过IRIS监督审核，与国际铁路行业标准全面接轨等3则\王强 杨红
- 41 特发小梅沙旅游中心组队考察湖北荆州海洋馆项目等4则\方瑞程 李静 陈雪红
- 42 特发工程管理公司举办香蜜公园项目安全消防演练\特发地产公司
- 42 特发物业中标小牛资本项目，再添金融高端客户等4则\代欢欢 赖赐纳 郑良和
- 43 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\邹欣 王艳 刘鑫
- 44 特发小额贷款公司全面风险管理及内控建设实施工作正式启动\罗小辉

地产行业动态

- 45 国家发改委：多种方式促进居民购房等7条\《特发地产信息》

旅游行业动态

- 45 海昌小小旅行家，家庭式海洋科考之旅顺利返航等8条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

- 47 念亲恩\董妹
- 48 惟“孝”仁实\马明
- 49 跳蚤市场的小女孩\韩阳
- 50 古镇遐想\席然

图片新闻

- 封二..... 马兴瑞书记到特发集团香蜜湖公司调研\易达生
加强跨区域地方国企共赢合作——福建省漳州市委书记陈家东率队到特发集团考察\王捷
共谋发展，共创伟业
——湖北省荆州市市长率政府招商团到特发集团小梅沙旅游中心考察\李珺 赵刚贵
特发物业阿里巴巴总部项目举行G20杭州峰会服务保障誓师大会\赖赐纳
香蜜湖公司建社区微型消防站，福田区领导出席揭幕仪式\刘文清
- 封三..... 特发地产：区域型精品住宅开发商\黄琳



集团举办深圳市促进创新政策讲座 部署落实创新工作

■ 蒋波/集团企业一部

8月11日下午，集团举办深圳市促进创新政策讲座，部署落实创新工作。市科创委政策法规处陈望远博士和国资委综合研究处谢伟副调研员受邀分别解读了《关于促进科技创新若干措施》和《关于促进国有企业创新发展的若干措施》的文件，集团董事长张俊林、监事会主席杨培业、纪委书记林婵波和系统企业负责创新工作的主要领导及人员参加讲座。讲座由俞磊副总经理主持。

陈望远和谢伟作为两个文件各自编委会的主要成员和主要起草者之一，讲座中，两位专家不仅将文件起草的背景、调研过程、主要关注点和侧重点一一详解，同时结合特发集团的产业特点和发展方向，举出了许多新政策适用的例子，激发了参会者的思考，让大家茅塞顿开，开阔了思路。

张俊林董事长讲话，从认识创新工作、重视创新工作和开展创新工作等方面，谈了对全面推进集团创新工作的几点意见：

第一，集团和系统企业要对创新工作进行总结，提高对创新工作的认识。不能狭义地理解创新工作，将其仅局限在技术创新、产品创新等方面，还有体制、机制、制度、经营管理、人才机制、商业盈利模式等多方面的创新；要从广义方面拓宽对创新的理解认识，深刻认识企业创新的丰富内涵，对创新工作进行梳理，发现创新工作的切入点和抓手，集团各企业都要发现自身需要进行创新的工作点，系统地认识和开展创新工作。



第二，要做好创新工作规划和计划，充分认识到集团转型升级工作就是创新工作。集团的转型升级是创新驱动的，实质上就是创新过程中的升级转型。市委、市政府关于促进科技创新、促进人才优先发展、促进企业提升竞争力三个文件和市国资委关于促进国企创新发展的文件，对我们的创新工作提出了要求，要认真学习、研究。要明确创新工作的方向，做好3至5年长远的创新工作规划；同时也要做出短时期内的工作计划，有序开展创新工作。创新规划和计划要服务于我们的战略目标，为集团建设产业平台和搭建产业生态圈服务，推动集团产业升级转型发展。

第三，营造集团创新氛围，从系统创新、微创新、全员创新三个层面，推动集团全面创新，全员创新。首先，各级企业领导要从大局出发，系统筹划企业的创新工作，在顶层设计和资源配置等方面做好工作，营造创新氛围，建设创新环境，为创新提供物质、资金和人力资源政策的配套激励机制，多层次、全方位地推进创新工作。其次，创新不仅在顶层设计和战略规划层面，更要在日常工作中积极思考探索，找到可以实现“微创新”、“微改革”的地方和机会。再次，集团所有员工都是创新的主体，要发动全员进行创新，为所有员工创新提供舞台和空间。

第四，集团及系统企业要根据市政府和国资委的政策建立创新机制、制订创新政策，着手搭建创新管理平台。创新的本质就是先行先试，之后积累经验教训，提高认识水平，形成成果。创新工作时不我待，各企业要先行，不能等到打好所谓的基础后，再按部就班，开始

创新。创新也不可能制订“一刀切”的政策，企业作为创新主体，不用等待集团，可以先行制订自己的创新政策和机制。要认真领会市国资委政策导向中容错机制设置的内容，允许试错。集团要搭建创新工作平台，通过信息化手段，使集团上下随时能掌握和决策创新方面的工作和事项，并充分进行交流和沟通。

第五，要重视人才引进和保障的问题。集团和系统企业要认真研究和利用市国资委文件中对人才引进的相关政策，着眼企业长远发展，把握政策机遇，做好创新人才的引进工作；抓住市委市政府将人才住房建设下放到企业的政策契机，利用政策条件，尽量多地建设集团的人才住房，提升集团的人才竞争力。人才住房建设虽会影响企业近期利润和现任领导的业绩，但各企业领导要有功成不必在我，久久为功、绵绵用力的认识，为集团的长远发展做贡献。人才住房之外，还有保障房问题，要解决员工的居住问题，提供适合的保障住房，让员工没有后顾之忧。

第六，集团要转换思维，积极参与行业、协会的各类正规评选，参与到政府的创新激励政策中去。各级政府、行业协会和行业内正规的评选，今后要积极参加，这是我们以后申请资助和各类政策支持的前提，也是我们提升品牌影响力、行业影响力、地区影响力，乃至在国家方面影响力的一个重要方面。

第七，集团系统企业领导要高度重视创新工作，在大好环境下用好用足政策、积极整合资源，促进集团的发展。现在有一个非常好的创新发展环境，即政府的政策和资金支持。各企业一定要非常重视创新工作，充分利用创新人才薪酬单列、创新研发投入费用视同上缴利润等政策红利，用好用足政策，充分整合资源，推动企业发展，这是每个企业领导者义不容辞的责任。要甩开膀子干，要对企业负责、对员工负责、对股东负责。

俞磊副总经理为讲座做总结。强调此次市政府及国资委的促进创新政策是一套措施非常细致具体、非常得力的政策，要积极学习领会。系统各企业要围绕董事长讲话的创新工作部署，成立工作小组，积极制定实实在在的措施，从资金、机制等各个方面做好会保障，全力做实创新工作。



集团召开2016年纪律教育学习月活动动员会

■ 张旭生/集团党委办公室

8月29日，集团召开2016年纪律教育学习月活动动员会，总部全体党员、发展对象、积极分子40多人参加会议。

集团党委副书记、纪委书记林婵波主持会议并作动员讲话，代表集团党委、纪委对纪律教育学习月活动部署。集团今年纪律教育学习月活动的主题是“学党章强党性、讲规矩守纪律”，围绕“两学一做”学习教育，深入开展党性宗旨教育、党规党纪教育、优良作风教育，唤醒党员干部党章党规党纪意识，教育引导党员干部铭记党员身份，守住纪律和规矩底线，为推动集团创新发展提供纪律保障。他提出四点要求：一是深入学习贯彻党章党规和习近平总书记系列重要讲话精神，切实增强党性修养。通过学习党章，不断加强集团各级党组织和广大党员的党性修养，增强党性观念。通过学习习总书记系列重要讲话，深刻领会党中央治国理政新理念、新思想、新战略；二是抓常抓细，坚决筑牢预防腐败的“防火墙”。治理腐败，重在预防。要保持清醒的头脑，未雨绸缪，防患未然，加强教育、监督，规范权力运行，不断筑牢反腐“防火墙”；三是从严从实，坚决守住规矩纪律底线。坚持党要管党、从严治党，加强对党员干部的管理，严格党的纪律和规矩意识；四是切实提升纪律教育学习活动的实效。各级党组织要高度重视，结合“两学一做”学习教育，加强

督检指导，坚决防止和杜绝形式主义，切实取得实效。

随后，全体与会人员观看了《致命的决口》和《疯狂抢建背后的贪腐乱象》两部党风廉政教育专题片，接受了一次深刻的警示教育。

集团党委高度重视纪律教育学习月活动，按照市纪委开展纪律教育学习月活动有关文件精神 and 市国资委党委要求，制订了集团纪律教育学习月活动实施方案，为集团总部及企业党组织订购了书籍、电教片等学习资料。纪律教育学习月期间，集团还将开展《中国共产党问责条例》学习辅导报告、“教育提醒逐级谈”等系列活动。



集团召开2016年上半年财务工作会议

■ 倪兆猛/集团计划财务部



8月18-19日，集团召开2016年上半年财务工作会议。集团张建民总经理、李明俊副总经理、计财部相关人员，以及系统各企业财务总监、财务经理、财务后备人才参加会议。会议由李明俊副总经理主持。

会议主要包括三方面内容：一是由深圳市创东方投资有限公司的专家做关于资本市场和投资基金的相关培训，主要讲述了财务经理人的资本视野、私募股权基金和房地产基金的运作、案例分析和工作经验分享；二是集团财务人员的工作经验交流，包括特发信息并购深圳东志和成都傅立叶的经验分享、特发信息和香蜜湖2016年上半年财务及预算分析报告的分享以及预算信息化工作的工作安排；三是组织了“新形势下财务工作如何更好发挥作用”的专题研讨，各企业财务负责人及参会人员进行了认真的发言讨论。

会上，集团计财部部长刘燕对集团上半年财务工作做了总结，并分析了集团财务工作面临的新形势，就如何做好财务预算分析及发挥财务决策支持作用进行了具体部署。

李明俊副总经理讲话，对集团财务工作提出要求，希望集团及各企业的财务人员要适应新形势的变化，树立互联网思维、用户思维和跨界思维，成为领导的最佳决策参谋；要强调价值创造，在做好财务基础工作的同时，加强

财务与业务的融合，成为业务的最佳合作伙伴；要顺应时代发展，提升工作质量，加强财务数据的相关性、可靠性和可理解性；要加强财务队伍建设，提升企业财务负责人的素质和职业价值。

张建民总经理对集团财务工作及财务培训给予高度评价，认为财务培训既有专业性又有实践性，跟上了集团战略发展的要求，体现了集团财务人员不断学习，持续进步的要求和能力；集团财务工作紧跟集团战略规划要求，通过不断地调整定位、理念创新、价值创造，为公司的发展和业绩做出了很大的贡献。他对集团财务人员提出三点期望：

第一，要不断学习，提高自身的竞争能力。终身学习，不断提高自身的学习能力，既是时代的要求，也是职业的要求。企业竞争靠产品，产品竞争靠技术，技术竞争靠人才，人才竞争靠的是学习能力，未来的竞争就是学习能力的竞争。张总指出，集团财务人员要紧跟集团战略发展的要求，紧跟市场经济发展的步伐，不断学习，财务队伍必须有终生学习的精神，通过向标杆企业学习，向专业团队学习，持续地更新知识、丰富自己、胜任岗位，提升自身价值和竞争能力。

第二，要有创新精神。一个国家要做大做强，必须有金融战略，同样，企业要做大做强，不仅要靠产品和服

务，还要靠资本运营能力，实施产业和资本的双轮驱动战略。集团在投资并购等方面已经做出了尝试，并取得了一定的成绩，集团财务人员要通过不断的管理创新，在资本市场、股权投资、价值创造等方面，为实现集团的战略目标提供有效的决策支持。

第三，要加强企业价值管理与创造。要转变观念，从追求企业收入利润最大化转变到追求企业价值最大化，财务人员既要关注资产、收入和利润，更要关注资本、企业的价值，要通过产业经营和资本运作，通过对企业市值管理和价值管理，实现企业价值最大化。

市总工会领导到集团企业慰问 2016年度“金秋助学”对象

■ 焦雨微/集团党委办公室

8月26日下午，市总工会副主席张素芬带领有关部门负责人到集团特发黎明公司2016年度“金秋助学”受困职工刘厚发家中看望慰问，为他马上升入大学三年级的儿子刘煜鑫送去3500元助学金和慰问品。集团党委副书记、纪委书记、工委会主席林婵波和特发黎明公司相关负责人也送去慰问金，有效缓解刘煜鑫入学困难问题。

刘厚发是特发黎明汇元经济发展公司一名普通安全员队长，爱人失业，儿子刘煜鑫今年21岁，2014年9月以优异成绩考入香港中文大学（深圳）。一家三口经济来源仅靠刘厚发一人维持，不到30平方米的房子住了20多年，生活十分困难。张素芬副主席亲切地与刘厚发及其家人拉家常，详细询问他们的生活状况、身体情况、经济收入、孩子学业等情况。她表示这是一户非常阳光、健康、乐观、充满正能量的家庭，一定会有光明的前景。她鼓励刘煜鑫继续奋发向上，在逆境中刻苦学习，学有所成后懂得感恩、回报父母、回报社会；嘱咐他如果今后生活上遇到困难，可以及时与基层工会组织联系，工会会跟踪每一个被发现的困难职工家庭情况，提供力所能及的帮助，一同去克服困难。林婵波主席也表示，集团工委会将会持续深入地做好对困难职工及其子女的帮扶工作，继续关注困难职工群体，做所有职工的贴心家人。

刘厚发及其家人纷纷表达对市总工会、集团工委会的感谢，并表示他们在遇到困难的时候，工会组织总能在第一时间给予帮助，让他们感受到深深的温暖和关怀，更坚定了战胜暂时困难、走出目前困境的信心。



企业战略中成本管理的价值链分析

■ 曾小美/特发黎明公司

成本管理是企业管理的重点，影响到企业的发展战略以及企业的竞争力。传统的成本管理往往过分注重成本的控制，追求短期利润的最大化和规模经济效应，但是却经常忽略了对价值链的管理和企业的长期发展。要从长远的目标出发管理成本，从管理方式、运营实践、科技运用以及业务创新等方面推行更深化和更持久的改善，以实现整个价值链的成本管理，做到企业成本控制是全方位的，更是全过程的，把成本管理上升到战略成本管理。

成本管理有一条基本原则就是：谁是成本的决定者，谁就应当对其决定的成本负责并加以控制。企业各项成本是由其管理权限来决定的，成本按决定权限可分为3个决定层次，即：企业董事会、进行企业生产经营决策的核心管理团队和生产经营各环节岗位上的员工。与此对应，企业成本控制须分3个层面来进行，即：以董事会为核心的战略成本控制、以主要经营管理团队为核心的经营决策成本控制、以各环节员工为核心的经营成本控制。每个层面的成本管理结合具体的情况采取不同的成本管理方法，与企业整个价值链结合起来，以企业的价值链为成本的核算对象，如企业向供货商采购流程、生产流程、分销流程等，注重企业价值链成本的最小化。当各价值链的成本在不断地优化和降低时，价值流上各个节点的成本也在不断地优化和降低，进而实现产品成本的最小化和利润的最

大化，最终会大大增强企业的市场竞争力，帮助企业实现长远发展。

首先，分析企业行业价值链，看企业在行业中所处的位置，行业价值链中各环节的盈利能力如何，行业价值链的成本分布情况如何，判断企业是否存在行业纵向、横向整合兼并的机会。也就是通过调整企业的运营模式和盈利模式，从结构上改变企业成本发生从而达到控制成本和提升企业竞争力的目的。

第二步，分析公司的管理模式和组织架构，通过对官僚成本的控制来降低成本。对于企业来说，当企业发展壮大以后，成本浪费的环节有许多是隐性、不容易发现的。这其中最主要的就是企业官僚成本。官僚成本指的是企业规模扩大以后而发生的协调沟通成本，这种成本往往是以降低效率为代价而发生的。

最后，企业可以通过改进内部价值链来降低成本。迈克尔·波特的企业价值链分析模式对于理解企业运作有着非常大的帮助。企业内部物流、资金流可以分为基本价值链和辅助价值链两类，基本价值链可以分为采购、生产、营销、外部物流、服务等，辅助价值链则是那些不与企业生产直接挂钩的职能活动，如HR、财务等职能活动。

从企业运作的角度来说，价值链既是企业价值逐步创造的过程，同时也是企业成本逐步发生的过程。价值链上各价值活动是企业各项成本发生

和转换的环节。因此，企业应该对内部价值链上各价值活动的成本和收益进行分析，对那些不经济（不经济的价值活动指的是某价值活动创造的价值不能弥补其产生的成本，从而存在控制、削减或外包的可能性）、不必要的价值活动进行控制或削减，从而降低成本。对内部价值链中各价值活动进行成本收益分析时，可以通过价值工程的方法来进行分析。首先分析各价值活动在企业内部价值链中的功能，其次分析各价值活动需要企业投入哪些要素，这些价值活动对企业产生哪些输出。企业各价值活动的发生成本包括：企业从外部外购材料、服务的成本；价值活动的人工成本；价值活动的资本性支出成本，也就是企业为价值活动发挥功能而购置的固定资产、无形资产等资本性开支；价值活动的运作成本。对这些价值活动根据成本发生额进行排序，哪些成本发生大的价值活动往往是管理控制的重点，同时再根据成本发生额和价值活动的内部价值进行综合分析，从而得到需要削减或者外包的价值活动环节。在对价值活动进行分析后，企业就可以通过削减哪些不经济的价值活动或者重构、调整企业价值活动来控制削减成本。

在价值链的分析下，识别出各个节点的成本控制点，结合全面预算管理，做到全方位的成本控制，实现事前、事中、事后循环式管理。☺



他山之石，可以攻玉

——赴美国杜邦公司学习记

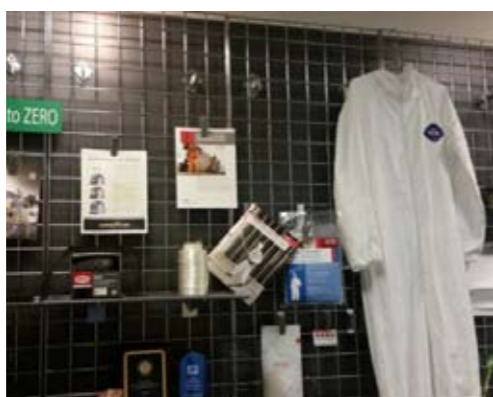
■ 苏海芳/特发信息电力光缆事业部

6月25—28日，我们一行11人到美国杜邦公司里士满工厂培训实习。出发前，我们在微信群中分享了去杜邦的培训行程和各种注意事项。杜邦公司芳纶纱为美国政府管制项目，如果出现任何泄露事件，美国政府可以强制杜邦公司关闭。在杜邦，即便你是销售总裁，只要没有权限，也不允许进入工厂生产区和试验室，所以很多人在杜邦工作了几十年都没有机会见到产品的生产过程，更不懂得“配方”的秘密；员工们都与公司签署了保密协议，保密工作做到了极致。培训室不到80平方米的空间，设置了两道安全出口。在3天的培训中，杜邦公司“安全无处不在”的理念一直印在了我的脑海中。

杜邦的全球销售经理、品牌经理、战略总裁、项目经理、产品经理、质量经理先后出场。针对杜邦全球架构，杜邦品牌，杜邦战略，创新过程与应用开发，价值主张，定价策略，兼并与收购，杜邦IBM、产品管理、质量管理等主题展开了培训课程。这不是演讲者一个人的舞台，这里有和谐的讨论氛围，你可以随时打断讲演者的话，提出问题，大家交流切磋，达成共识。热烈的讨论，尖锐的提问，亲切的交流，有时候你甚至会忘记上面站着的是杜邦公司的全球总裁，也会忘记自己的小我身份。

在杜邦公司，大到战略制定，小到是否接一个订单，各部门、各岗位均要充分交流信息，进行无边界的

沟通，最后达成一个意见。战略总裁H. P. Nanda谈到战略，他说战略成功的关键与否是所有公司、工厂、员工的目标要一致，并且被认可、吸收和了解，杜邦公司的每个人都把自己看成战略制定的参与者；战略思想要不断被灌输，就像核心价值观一样。销售总裁Guada谈到决策问题，她说不是谁在拍板，更不是一把手在拍板，是流程在决策，如果大家争执不下，那就暂时搁置起来，再去寻找充分的论据，然后来说服大家，以确保决策是充分论证的，有效的，对企业有价值的。对于是否接某个订单，绝不是看一时的利益，而是看对客户是否有价值，对杜邦公司的未来发展是否带来长期的价值帮助。每当准备上一个



项目，杜邦会问团队很多的问题并寻求答案：1、判断真实性：市场是真的吗？产品是真的吗？2、成功的可能性：产品的竞争力和公司的竞争力在哪里？3、实施的价值所在：在可接受的风险范围内是否带来收益？推出的产品与战略相关吗？

在质量上，杜邦坚持“杜邦只提供好质量产品，没有二等品、次等品”这个原则，杜邦人认为质量投诉带来的金钱赔偿只是直观损失，市场名誉损失则是更大的隐性损失。杜邦在质量管控上坚持两个标准：一是标准原材料（合格供应商，合格的成分，通过验收），二是标准化生产流程（标准的生产程序，标准的操作条件、标准的设备、标准的配方），同时辅以对检测设备、实验室、测试的定期检定与校准，持续改善的内部问题报告、客户反馈系统等推进质量管理。众所周知，杜邦产品既提供给航天航空、石油、海洋、轮胎、军事等质量要求非常高的行业，也提供给运动防护和日常生产防护等行业，但是他们不会按照应用、行业、国家区分产品标准，质量要求也不因行业而差异，确保了产品质量得到保障。谈到慢慢兴起的中国国产芳纶纱以及韩国和日本新进入的竞争者，杜邦公司

表示不会为了扩大市场占有率而采取低价格竞争，降低产品品质，在原材料的采购和配方上始终坚持单一来源把控、质量为先，这也是杜邦坚持不回收短段芳纶纱的原因，因为提纯困难，更会降低产品的品质。

杜邦坚持发展与创新，打造了超过两百年的长青基业。它1802年从火药开始起家，长达100年的时间内专注黑火药；1900年开始转型做化学与材料，几乎每10年诞生一个新产品，芳纶、尼龙、人造丝、的确良都是这100年内开发的产品；2000年后杜邦进入科学与工程领域；现在他们又开始探索未来50年的发展方向，将会推出一个变革性的产品。杜邦每年8%的销售收入用于创新研发。为了更快地响应客户，解决问题，它在全球设立了12个创新中心，有超过2000个伙伴加盟创新中心。同时，杜邦坚持创新过程和应用开发结合，注重授权专利的市场应用和新品的商业化，其中获得美国授权专利764项，应用1023项，1643个新品商业化，2012年-2015年有80亿美元收入来自新产品。

杜邦把创新当作与商业发展意图紧密相关的战略。对于战略，首先是战略的目标，确定在哪里做（在哪个市场或者领域去竞争），如何去做

（价格策略、改善渠道、产品特殊价值），成功的能力（投入、设备、人员……管理创新系统（组织与流程）。然后是创新项目的选择。企业的创新家族纵横坐标分别是市场和技术，从核心开始，向相邻辐射，最后是更新与转换。在创新项目选择中，要充分考虑资源的分配，在有限的投资中平衡风险、时间与收益的关系。最后是创新的执行，要选择什么人去做，什么流程，执行架构等等。一个具体创新项目开始之前，各种来自技术、市场、洞察力、品牌等的优秀的建议先被收集，然后通过概念评估、候选开发、样品测试、用户鉴定、启动确认等四个阶段，最后登录市场。在创新项目实施过程中，要不断检讨结果与战略目标的差距，细分差距并制定行动计划。

杜邦公司的核心价值观：健康与安全，保护环境，尊重他人，高道德操守。作为一个以科学为特征的公司，为解决世界最大挑战，即为了全世界的人生活更美好，更健康、更安全，他们持之以恒地追求可持续发展的、变革的、市场驱动的各种安全、环境和技术的解决方案。这里包括军事防护的防弹衣，防护手套，体育运动防护系列，玉米种子等各类产品。

杜邦的集成商务管理系统（简称DuPont IBM），是一个战略性长期计划管理系统，是一个跨全球工厂、跨部门的管理系统。它每个月进行一次，涉及产品回顾（产品管理），供应回顾（供应管理：产能），需求回顾（需求管理），集成调整，商务管理回顾（管理层决策和方向），共5个步骤。前三个步骤是系统的输入环节，集成调节是全球商务小组对输入

和多方矛盾冲突的回顾，以及解决冲突的决策，最后输出未来24个月的集成、平衡后的商务计划以及潜在风险、商务战略澄清等。在输入、集成调整和输出过程中，杜邦会采用各种科学的管理系统辅助进行数据的采集，分析，决策。DuPont IBM系统的实施对于杜邦集团战略决策，平衡全世界各工厂的产能和需求的关系，降低成本，提高效率，满足客户需求起到了非常关键的作用。

谈到ISO14001，18001，在杜邦，这是一个贯穿产品生命周期的，在产品的每一个阶段对安全、健康、环境进行管理的商务流程。来自不同领域的专家小组成员，会根据一系列的法律法规要求，对产品的管理、研发、技术、制造、采购与物流、市场营销、配送、商标授权等过程进行审查。杜邦理念中，承诺对人体，对社会，对环境的伤害为零，得到切实有效地贯彻和落实。

杜邦的价值定位和定价策略紧密相关。关于价值定位，要关注你的客户是谁，你给客户的价值是什么（客户需求和关心的是什么，什么是客户最大的问题），客户愿意付出多少来获取这个价值，与竞争对手比，优势在哪里。谈到产品同质化，杜邦人不无幽默地说：“即便所有的都一样，敲客户门的人也是不一样的。”基于价值定位，杜邦给出了定价策略中重要的“三角”模型：地板价（产品的成本和期望利润）、竞争者参考价、客户差异化价格（提供差异化价值）。这个模型就是要平衡成本、竞争者、客户三者之间的关系，找到最优的定价。在定价中，杜邦坚持了“变动成本”之下不接单的原则以确

保企业不亏损，对于不变成本中随量变化的部分考虑通过销量的扩大而降低，倡导通过对客户提供增值价值、差异化服务、包装而提高产品价格，让企业获得更好的收益，实现与客户的共赢。

三天培训结束，杜邦的经理和总裁们专业知识丰富并具有全球视野，他们头脑睿智，慎思笃行，崇尚尊重，给我留下了深刻印象。杜邦的扁平化管理；上司定期与下属交流，为下属设定中长期目标、激发和发掘下属潜能；人才平行流动到不同岗位锻炼等管理思路和人才理念也让我们受益良多。

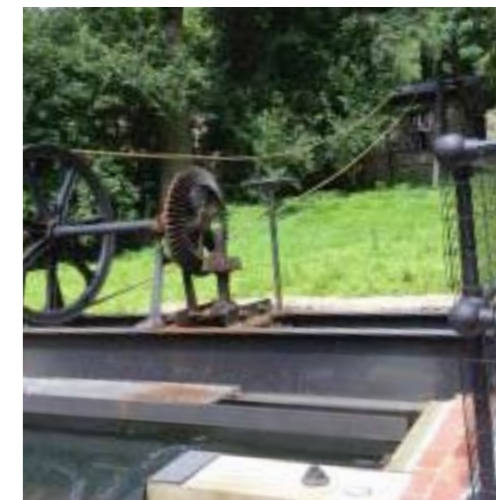
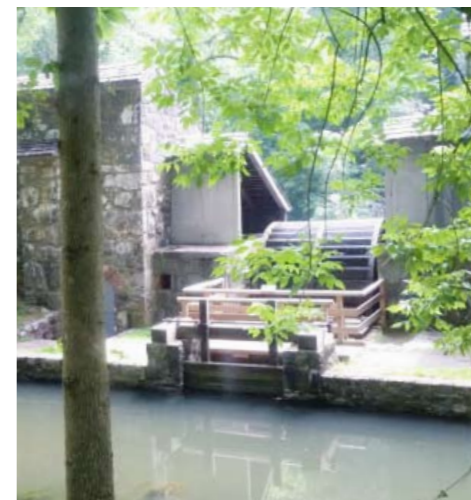
6月28日，我们离开杜邦里士满工厂，前往杜邦公司的发祥之地威尔明顿，参观开放了百年以上的杜邦博物馆 Hagley Museum。

200年历史沧桑巨变，240公顷的杜邦博物馆内依然绿草如茵，原始的参天密林，随处可见的小松鼠，青青藤蔓爬满屋顶，白兰地河蜿蜒流淌，真是风景如画，美不胜收。

一个个炸药小作坊沿河而建，白兰地河筑坝得势，动力水车吱吱吟

唱。讲解员实地演绎了杜邦人充分利用水能转换成机械动能，进行火药原料的混合、维修火药制作工具的各类老式工具（车、铣、刨、磨等）的操作；以及利用机械冲击进行火药的爆炸试验等。惊叹两百多年前杜邦人在火药制造中充分利用水力资源实现生产机械化的技术和智慧，赞叹一代代杜邦人在创百年品牌中艰辛的付出和收获！斜建于河边的三面围墙作坊，发生爆炸时气浪冲向河流，有利于安全；杜邦领导人把自己的住处建在火药作坊的附近，这是杜邦成立之初便重视安全，尊重人权，平等待人核心价值观的充分体现。

杜邦博物馆内藏着美国最古老的树，诉说着杜邦公司两百年的历史。杜邦以科学为特征，构建了未来五十年的战略。现在它又与另一世界五百强DOW公司在某些专业领域进行了业务兼并与合作。未来之路仍然艰辛，“DARE BIGGER”，这是杜邦品牌宣传中的一个关键词，也许就是这样，在公司核心价值观的引领下，敢想敢试，挑战任何不可能，才能变得更大，走得更远！



创新·创业

坚持创新谋发展，乘势而上促前行

微创新——问“道”小型整改变革

以服务为根本，以价值为导向，切实推进“主动服务”变革

——特发物业成都分公司安全部“以主动转身变革再创服务价值”



坚持创新谋发展，乘势而上促前行

■ 伍世良/特发信息深圳东志公司

在国家加速发展光通信产业政策的影响下，特发信息抓住行业快速发展的机遇，迅速扩大光器件产业规模迎合市场需求，鼎力支持深圳东志业务壮大。

回首过去8个月，在特发信息重点关注和帮助下，深圳东志全员坚持不懈创新，创造了不菲成绩，为全年任务的实现奠定了良好的基础，提交了一份良好的半年成绩单，预计经过未来4个月的努力，2016年必定能超额完成全年经营任务。

一、坚持创新发展之路，积极提升企业价值

2015年，深圳东志顺利与特发信息进行合并重组，走出了一条创新发展之路，有效地提升了企业价值。特发信息通过技术创新、产品研发、制

度建设、企业管理等全方位多维度的指引与支持，促使深圳东志走上了创新发展之路。在特发信息的大力支持下，深圳东志精准分析市场，定准业务发展走势，果断抉择新增的SMT贴片生产线，快速安装到位、投入生产、实现产能，规模再上新台阶。与此同时借助特发信息在业界的较高知名度和影响力，深圳东志品牌效应更广，市场竞争力更强，销售收入呈几何数级增长，由原来全年销售收入不到2亿元增长到2016年单月销售突破亿元大关。

二、坚持以奋斗者为本，提振企业精神

随着深圳东志市场、生产规模的不断扩大，对人才的需求不断增强。深圳东志积极吸收特发信息“以奋斗

者为本”的文化理念，实现精神层面创新，指引人力资源管理。一方面，通过自身优势、薪酬福利、企业文化，吸引优秀人才加入，留住核心人才，充实产品生产、经营管理、市场销售、技术研发队伍，大力培养一批年轻有活力、思想进步开放、创新意识强、勇于承担责任的人才梯队，为深圳东志发展壮大储备力量。另一方面，加强精细化管理，提升管理监督水平，强化思想引领，提升队伍素质，增强文化凝聚力，提高价值创造能力，培养管理、技术人才，打造一个艰苦奋斗、业务精湛的团队。

三、坚持以客户服务为中心，紧贴客户需求

借助行业发展东风，国内通讯设备商业服务得到了空前的扩展，带动



了无源光纤网络终端（PON）、无线路由器、IPTV机顶盒（OTT）、分离器和智能路由器等产品制造商的进一步发展，深圳东志在宽带通讯终端设备制造领域积极主动联系客户，尤其是与中兴通讯、华为、烽火通信等通讯设备供应商形成了长期稳定的合作关系，为更好地落实“紧跟客户需求和行业趋势，跟得紧、跟得准”的经营理念，深圳东志抓住行业发展的机遇，迅速扩大规模抢占市场。占领市场、赢取客户，归根结底就是以客户服务为中心，满足客户需求，提供客户所需的产品和服务。经过多年探索，以客户需求为方向，以解决方案为手段，充分发挥研发实力，尽全力满足客户低成本、高增值的服务要求，促进客户盈利的最大化，最终赢得客户的信赖，有效地实现了自己的目标。

四、坚持开发国内新客户，开拓海外市场

开发国内新客户、开拓海外市场是深圳东志强劲发展永恒的主题，只有不断开拓海内外市场以及不断增加新客户，才能持续发展壮大。深圳东志在做好当前市场的前提下，与现有运营商维持良好关系，加大力度开发

国内新客户和拓展国外市场。通过加快拓展新市场的步伐，加大相应团队和资源的投入，借助产品竞争优势，成功扩大与成熟客户的合作，为开辟新的销售疆域创造了良好的开端。

五、坚持技术创新，提升市场竞争力

深圳东志紧紧围绕客户需求，紧跟行业发展趋势，在产品和解决方案领域坚持技术持续创新，不断加强技术研发能力，提升市场竞争力。

技术创新方面：PON ONU SuperTIA BOSA项目，对光接口通过电路优化，取消APD升压电路，采用SuperTIA BOSA，同时节省校准时原GPON的导入APD查找表步骤，提高效率。

产品研发方面：集中研发力量，针对无源光网络设备和光电转换器两个产品展开技术攻关，同时开展新型网口变压器项目攻关，与客户进行板载网口变压器的理论探讨与应用研究，重点解决网口浪涌防护的能量泄放路径问题。将传统的电感式信号耦合方式改为电容式，巧妙设计差分线对的走线方式，实现对共模干扰信号的抑制，满足接口电路对 EMI的要求。

六、坚持扩大生产规模，保证客户利益

市场规模的扩大，新客户的增加，使得订单大幅增加，原有SMT贴片生产线的产能已经不能满足订单需求。为满足生产需求，提高生产效率，减少扩产对人力的大量需求，降低生产成本，保证客户利益，公司新增7条SMT贴片生产线，SMT贴片生产线增加到17条，生产能力大幅扩展。目前，无源光纤网络终端（PON）和DSL、VDSL产品，在行业中均处于第三位；OTT产品加工处于第二位。

七、坚持质量管理原则，提高产品直通率

质量是企业生存和发展的根本，决定着企业能否在激烈的市场竞争中取胜，多年来，深圳东志坚持“不接受不合格品，不制造不合格品，不交付不合格品”的质量管理原则，严格制定产品品质控制标准，按照客户的特殊质量要求组织生产，提高客户满意度。为进一步提升产品质量，公司将2016年定为“提高工作质量效益年”，制定精细化生产考核方案，号召全体员工参与到质量管理活动中。每一道工序责任落实到人，严格做好产品自检，车间主任检验，质检专员进行抽检、巡检，杜绝不合格品流入下一道工序。每个车间必须对待检品、合格品、不良品进行严格区分，防止相互混淆。规定车间的产品必须摆放整齐，保持干净、干燥。每个车间必须严格规范作业，要求做到不生产不合格品、不接受不合格品、不传送不合格品。经过半年来的质量方针的推行，全员的积极参与，相互监督，深圳东志产品直通率达98%，准时交货率达到90%，较去年同期相比有大幅提升。

深圳东志的生存发展壮大离不开特发信息的指导与支持，也离不开每一位公司员工的辛勤工作，业绩的突飞猛进是全体员工努力奋斗的结果。企业价值需要员工创造，而员工为企业目标奋斗的过程，就是人生价值的实现过程。相信在特发信息的战略引领下，在全体员工的拼搏进取、不懈努力下，深圳东志一定会越来越好，创新发展之路会越来越宽。



微创新——问“道”小型整改变革

■ 钟大丽、盛忠玉/特发物业成都分公司

大连万达集团股份有限公司董事长王健林曾提到过关于万达转型的话题，为了提前实现“2211”的战略目标，他认为万达需要彻底甩掉地产公司的标签。就像文章所说：“现在转型是一个非常热门的词，大家都在思考，为什么要转型？既有商业模式还在延续，为什么还要转？如果一个企业在十年、二十年之后它还能生存，就是成功转型。”所以在某种意义上，转型就是变革浪潮中的一条思路。看身边的华为在变，美的在变，格力在变，万科在变，万达在变，小米也在变。在今天巨变的环境下，企业不仅是在求发展、求机会，更是求生存。对于特发物业公司而言，认识到变革的必要性，大处着眼，小处着手，微创新——小型整改变革的迫切性和重要性不断凸现——即为了下一个华为项目合同的顺利续签和引领其他项目变革思潮而迈出的果敢的第一步。

一、小型整改变革的“死穴与生机”

2015年开始，特发物业成都分公司小型整改运作举步维艰，与业务部门需求不对标、施工现场管理陆续重现的问题，不断“透支”着小型整改存在的价值及业务部门员工的信任，也让小型整改面临着前所未有的压力：施工方案不够完善、施工规范不强、验收不规范、施工周期长、回款速度慢等。为了紧跟华为公司变革发展步伐，突破这个变革“死穴”，跳出恶性循环，唯一出路是找到这一系列问题的关键，对症下药。

事实上，小型整改变革存在两大优势：一是在华为变革浪潮的大环境下，公司对于小型整改变革的意识一致，环境的推动成为变革的积极动力；二是小型整改团队中存在着一些优秀的基因，就像王健林讲的：“只有当环境逼到它痛时，才会唤醒它的基因。2016年是小型整改“痛点”不断暴露的一年，而这正是变革的良好契机。IBM能奇迹转型成功，就在于唤回了这种文化基因。而这种基因就是：尊重个体、行动卓越、顾客至上。”

二、变革，就不怕打破坛罐罐

企业开展的各种管理变革，完全成功和完全失败的各占8%，绝大多数是居于两者之间且偏向于失败这一边。但面对企业发展危机，只有通过变革才能求发展，而自我批判便是变革的先导。在服务华为的

三年时间里，我见证了华为项目搬迁以来的发展变迁，打破常规、自我批判从未间断。既是如此，我们就要不怕打破坛坛罐罐，摒弃对过往管理方式的过分依赖，保障基础业务的同时，清除自身弊病。

三、不为了变革而变革，结合自身情况，找到问题突破口

变革，不能盲目迎合片面的情绪，一定要朝着自身的问题去，因此小型整改变革并非简单的一变了之，而是要从变革的全局去把握，从推动小型整改转型升级的高度上去理解。为了积极应对小型整改问题，2015年我们开始寻找问题突破口：

首先，针对现场验收，传统的旧思维是“脑袋记”+“经验优先”，这样的方式对于当期验收虽然快速、方便、可操作性强，但随着时间的推移，在一段时间以后的行政复验、工程验收部验收过程中，便会因为工程量、线路走向或材料品牌、规格、型号没有规范记录而存在难以追溯的问题，只能通过联合需求部门、行政接口人、施工单位来重新协助验收，造成人力、物力的浪费，甚至出现验收结果与需求不符合情况。

因此，我们提出了“现场记录”+“草图走向”方式来规范验收，要求验收过程中必须出具《工程验收记录单》，详细列明项目名称、工程项目类型、物业验收人员、施工单位陪同人员、甲方工程接口人、验收日期以及包含了材料品牌、规格、型号、线路走向图的验收记录等，极大提高了验收的可追溯性和符合度，缩短了验收周

期。实践证明，这一举措不仅将验收工期从以往的两到三天缩短为一天，并且验收不符合度从4.7%降到0.43%，降幅达90%以上，远低于合同要求的5%临界值。

其次，针对施工现场规范性管理，分析其弊病主要在于：（一）施工人员安全意识淡薄。由于施工人员安全意识淡薄，对规范施工的重要性认识不够，对安全防范存在侥幸心理，甚至只是纯粹应付管理人员检查。（二）施工人员素质参差不齐。小型整改施工单位部分一线员工来源于郫县周边的临时民工，流动性大，没有经过系统培训或者甚至没有培训，导致各项安全管理措施不能及时传达到位，执行标准不一。（三）管理人员管理不到位。管理人员对现场施工没有有效的管控措施，或没有引起足够重视，上行下效，形成恶性循环。

因此，针对新老一线员工包括施工项目管理人员，我们采取了培训+考试+不定期抽查的培训考核模式，每个环节不合格的员工纳入持续培训考核中，以不断强化的方式提高施工人员EHS意识，确保施工现场安全“0”事故。现场管理增设施工现场责任人，监督或配合施工项目经理，检查现场施工规范，考核施工人员安全操作知识。同时深入施工现场，根据具体项目检查施工人员佩戴PPE规范性，检查施工规范及完工情况。而针对施工项目管理人员，则根据现场主管每日抽查的施工单位情况、违规数量及每月各施工单位综合违规情况，以综合评比的方式直接挂钩各施工单位的业绩

考核和接单量。

2016年3月，我们开始实行这一新的管理模式，通过对3—5月现场检查数据统计分析发现：施工申请单、施工危险作业交底规范性、现场标识及施工人员的EHS综合意识等均有较大程度改善；各单位施工统计和分析情况显示施工违规数据呈大幅下降趋势（在实际施工数量不断上升的情况下，施工违规率从14.97%下降到只有1%，降幅达93%以上），得到成研EHS工作组的充分肯定，现已组织分公司对施工管理经验进行分享，所分享的管理经验已得到特发物业总部认可并打算在全国分公司推广。

四、思路决定出路，新方向、新思维，实现新突破

除此之外，我们还实行施工项目责任制，成立小型整改工作小组，设置专人跟进施工进度及质量；方案制定方面由工程师参与方案评审，确保方案专业性；规范现场堪查，提高可追溯性；优化流程，清除过程管理浪费，我们期待以整合工程师、施工单位、项目责任人的协同合作效应，达到方案制定全面、专业，方案制定效率提高，施工单位施工质量及进度得以有效、严格管控，项目责任人专项跟踪并及时闭环每个工程整改项目。同时逐步开展关于充分发挥供应链杠杆作用，提升采购能力及整合流程，缩短材料采购周期，提高材料品质。以上优化管理措施正在逐步探索过程中，后续将进行详细解读。

以服务为根本，以价值为导向 切实推进“主动服务”变革

——特发物业成都分公司安全部“以主动转身变革再创服务价值”

■ 宋芳宁/特发物业成都分公司

随着我国经济社会发展和人民生活水平不断提高，人们对于生活品质要求也有了新的高度，与日常生活息息相关的物业服务，愈发成为影响人们选择居住环境的因素之一，物业市场竞争愈演愈烈，优质并适应客户需求、不断创新的物业服务成为了行业取胜的关键。物业公司基于客户需求，不断拓展增值服务、情感服务、特色服务势在必行。

特发物业一直坚持以结果为导向，秉承以“高品质的快速发展，深入挖掘客户需求”的目标，提出“主动转身——主动服务，服务创新”发展变革战略：由被动服务转变为主动服务，不断拓展服务广度及深度，通过为客户提供高水平、个性化的优质服务，让物业不仅仅是服务，更是切实为客户解决问题，成为有益于客户发展的有效助力。

一、提升服务品质，创造物业价值

审时度势，洞悉掌握市场发展形势的变化，将社会发展需求与客户生活需求相结合，实现从传统物业管理向现代服务业转型升级，为客户打造一站式多元化服务体系，通过物业管理体系以及服务品质提升，让客户真正的满意。

特发物业成都分公司安全部为打造一站式的多元化服务体系，向现代化服务转型，通过以下三个方面开展工作：

（一）建立全面有效的应急预案，强化各项演练，切实提高应急处理能力，高效处理突发事件。2015年期间，分公司安全部有效处理成研基地员工突发急病及闹访等事件累计15起。应急预案的高效执行，有效避免了负面影响产生，强有力地保障了华为员工的生命安全，得到华为成都研究所领导的高度肯定，并赢得2015年度华为成都研究所所长奖。2016年分公司安全部开展防入侵应急演练、

消防疏散演习、地库车辆疏导应急演练、U4氮气罐应急演练、数据机房应急演练、防汛抗洪应急演练等各类演练，均圆满完成，得到华为研究所领导的一致肯定。

（二）切实优质高效完成活动安全保障工作。2016年分公司安全部保障成研所百里徒步活动、Family day活动、“明日之星”颁奖典礼等大型活动，各类接待、大型活动保障圆满完成，得到华为业务部门、研究所领导的认可和表扬。

（三）转变服务思维，创新服务产品。目前，我国传统物业管理模式大都遵循物业管理法制条例，仅以盈





利为目的，而忽略了人文关怀、生态保护、生活宜居等问题。在社会优胜劣汰的市场竞争模式下，物业管理模式由原来的传统物业转型为更为人性化的现代物业具有更大优势。特发物业成都分公司安全部针对华为员工日常生活以及工作具体情况，提供相应特色服务、个性化服务。例如“园区指引卡”的制作推广及“楼栋管家”服务的推出，极大方便了华为员工，得到客户的一致认可。同时安全部在冬季适时开展了夜间护送华为员工回青年公寓的“暖冬行动”，得到了华为行政领导和员工的一致认可。

特发物业成都分公司安全部在深入挖掘客户需求的同时，以结果为

导向，自我主动转身，主动服务，为客户及时解决突发事件，保障客户财产、人身安全，开展各类模拟演练，有效提前做好各类应急事件的有效处理准备工作，各类大型保障的有效完成，得到客户的认可与好评，首例创新设计园区指引卡，得到华为其他城市基地的争相学习，为客户提供有价值的服务，引领客户走在了变革的前沿。

二、创新服务理念，切实推进横向学习，坚持“走出去，引进来”

创新是引领发展的第一动力，创新驱动实质上是人才驱动，企业核心竞争力是人才，加强员工外部学习，拓宽员工视野，在行业日新月异、风

云变幻的当今，尤为重要。分公司安全部适应发展需求，建立全套培训机制，组织员工进行学习，充分发挥其主观能动性，进行主动提升和创造性劳动，从而全面提高服务水平，提升客户感知度。

(一) 组织员工参观交流学习，实现优势互补。以全面提升客户感知为宗旨，使物业服务人性化，科学化。特发物业安全部创新管理模式，提出全新服务理念，优化岗位、整合资源，建立全套员工培训机制，对领班和主管进行管理能力和管理技巧，风险识别、应急防范能力培训，组织“走进西门子、万达公司、环球中心、五星级酒店”，进行参观交流

学习，学习优秀管理模式，打破思维枷锁，拓展眼界，挑战自我，求得改变，推动基层干部提升精细化管理能力，使各项制度得以落地，各类风险得到管控。分公司引进外部拓展老师组织管理层进行户外拓展活动及“职业经理人培训”，邀请因曼智形象礼仪文化传播机构的讲师，对安全部基层工作人员进行礼仪培训，提升全体员工社交礼仪知识，提示服务质量。

(二) 与时俱进，积极创新，全面提高员工综合能力。打破常规的物业服务模式，让物业的服务质量顺应时代潮流、社会趋势、经济发展与人居环境相匹配，提升服务质量。例如：1、分公司安全部购买礼仪培训、团队建设两套光盘，组织全体员工进行学习，吸收新鲜知识，丰富员工思想，帮助基层员工成长，更好地用到工作中，从而打造出一支一流队伍。2、通过建立全套的员工培训机制，使员工全面掌握相关业务知识。安全部编制5套业务技能试题，对全体员工进行培训考试，提高员工各项业务技能。3、制作岗位流程图，让一线员工能够快速掌握工作流程，提高工作效率。

只有夯实基础工作，稳中求变，打造全面提高员工综合能力，提升服务质量，才能快速适应变革步伐，引领客户走在变革步伐的前沿。

三、以全面提升客户感知为宗旨，服务转身切实推动团队文化建设

企业的发展离不开每一个员工的努力工作，在很大程度上依赖于一线员工的爱岗敬业，尽职尽责。国家的文明程度取决于国民的守法观念和自律性，企业规范的管理同样依赖每个

员工的爱岗敬业精神和高度的岗位自律性。企业想要提升内部管理水平，提高行业竞争力，就需要员工不仅具有责任心，更应该有一种主人翁意识，把工作当成一种事业来做而不仅仅是为了赚钱养家糊口。如果每一个员工都能尽职尽责，自主自律，将个人发展与公司发展相统一，把短暂的职业生涯与长远的人生目标相结合，将成为公司长期保持健康稳定发展状态的坚实保障。达到这样的管理目标，公司才能具有高度凝聚力，使公司上下团结一心，公司的发展也必然会越来越好。

(一) 建立导师制，全方位帮助员工成长。为关心每一位员工，促进员工全方位成长，安全部特设工作导师及生活导师，切实了解员工在工作中及生活中遇到的问题并予以帮助，及时疏导员工压力，使员工在温馨与鼓励中快乐成长。同时安全部还开展思想沟通交流会，组织座谈会及积极的业余活动，增强员工归属感，有效降低员工离职率。

(二) 增设员工天地，推进内部工作及文化交流与沟通。2016年4月分公司安全部开辟“员工天地”栏目版块，进行最新会议精神传达，员工奖惩公示、感谢信展示、《特发》月刊、《特发物业报》刊登文章展示、季度工作计划公示、优秀班组及重大活动中员工风采展示，极大丰富员工工作、生活的同时，塑造了良好的公司文化氛围。

(三) 以全面有效的激励机制，增强团队积极性。分公司安全部对表现优异的员工，每天集会表扬，每月即时奖励，每季度评选“优秀员工

“领班\主管”、“优秀团队”等，并在班组中通过主管、领班轮岗管理，公平、公正、公开地选拔主管、领班，塑造团队意识，创造积极向上的工作氛围，使员工们能够安心工作，快乐生活。

(四) 以人文关怀，增强团队凝聚力。①夏季高温天气，为坚守一线员工购买各种防暑降温食品、药品，减少因高温天气给一线员工带来身体不适，以最大努力为员工提供一个最有保障的工作环境。②冬季为坚守一线夜班员工购买防寒大衣、岗位增设电热油汀、抗疲劳垫等物品，熬制排骨汤为员工驱寒，暖身。③组织基层员工茶话会、员工生日会、退伍军人登山等活动；④建立家庭困难档案、发动员工捐款、公司发放补助金等，充分体现公司贴心、细心的人文关怀，使每一位员工内心感到无比温暖，感受到身在特发这个大家庭中是一件无比快乐的事，员工的心被牢牢地牵在了一起，使每位员工把工作当成了自己的事业而努力拼搏。

如何打破传统物业服务体制及观念，在众多物业服务企业中突出重围，完成自我突破，实现飞跃式发展，成为全行业的核心关注点。未来特发物业成都分公司将发动和鼓励基层一线员工共同推进企业创新工作，创新思维，挖掘创新潜能、提高创新能力，激发员工的创新激情，坚持走创新发展的道路，秉承“全面创新，改革发展”的发展战略，致力于通过不断突破和创新，提供精准而多元化的服务，以满足客户多样化需求，提升客户满意度，进而赢得市场。

小额贷行业面临的挑战及其转型发展

■ 李正祥/集团企业一部



一、行业拐点出现，低空难以高翔

2008年5月4日，中国银监会、中国人民银行出台《关于小额贷款公司试点的指导意见》，之后，全国各地纷纷制定试点政策以及配套措施，小额贷款公司（简称小贷公司）如雨后春笋，大批涌现。截至2015年末，全国共有小贷款公司8910家，贷款余额9412亿元，从业人员117344名。小贷公司的快速发展填补了我国信贷市场的空白，对于改善中小企业融资环境，促进中小企业健康发展起到了较好的作用。然而，2015上半年以来，小贷公司行业增速开始放缓，2016年一季度更是出现了负增长。2016年一季度，小贷机构数量环比（较2015年底）减少43家，从业人员减少979人，实收资本减少33.89亿元，贷款余额减少31.41亿元，分别下降0.48%、0.83%、0.40%及0.33%。

小贷公司行业负增长，其原因可

能有两个方面：

一是宏观经济持续下滑，需求不足。预计2016年上半年城镇固定资产投资增速为9.9%，同比下降1.6个百分点；预计全年增速为9.8%，同比下降0.2个百分点；中小企业投资下降更为明显，1至5月民间投资名义增速仅为3.9%，同比大幅下降7.5个百分点。2016年消费总体疲软的现象也比较明显，预计上半年全社会零售增速为8.0%，同比下降了1个百分点；预计全年增速为7.8%，同比下降1.5个百分点。市场需求不足，行业增长乏力，贷款需求下降。

二是小额贷政策空间不足。我国小额贷款公司不能吸收存款，银行融入资金不能超过资本净额的50%，资金规模难以做大；只能办理各项小额贷款业务，不能从事投资业务、委托贷款业务及其他中间业务，业务模式单一；只能在注册地开展业务，对同一借款人的贷款余额不得超过小贷款公司资本净额的5%，没有业务规模效应；贷款利率不能超过银行利率的4倍，且不享受银行业税收优惠，盈利空间受到“双边”限制。根据上述规定，政府只是向小额贷开放了有限的低空空间，小贷公司很难有较快的发展，也很难有较大的发展。

孟加拉国经济学家穆罕默德·尤努斯被认为“国外小额信贷之父”，

他所创立的孟加拉“格莱珉乡村银行”专门为乡村穷人贷款，其模式在国际上享誉已久，并于2006年10月13日被授予诺贝尔和平奖。受“格莱珉乡村银行”模式的影响，东南亚一些国家相继推行针对中小企业和贫困阶层的信贷业务。印度尼西亚目前约有5万家小额信贷机构，形式包括商业银行、农村银行、合作社、基金、信贷联盟、国有发展银行和国有典当行。印尼人民银行小额信贷部下设地区人民银行、基层银行和独立营业中心，全国多达3600个。国外小额贷款机构有的是专业组织，有的是银行下属专门机构，但无论如何均属于金融机构，具有金融机构的基本业务职能。我国明清时期兴起票号、钱庄，其经营业务也涵盖货币的存、贷、汇、兑，依靠存贷差和汇兑收益赚取利润。与此不同，我国小贷公司不属于金融机构，业务开展受到诸多限制，实为一种较为奇特的现象，究其原因，无非是防范金融风险，但在资源效率方面付出了较大的牺牲。

二、黑云压城，固守无力

小贷公司的使命是开辟我国小微企业金融市场这块处女地，期初也算是我国金融市场的一片蓝海，但随着市场经济的转型和金融业的改革开放，传统商业银行面临越来越激烈的竞争，增长停滞，利润收窄，被迫开

始转型，其方向之一就是开展小微贷款业务。根据中国银监会消息，截至2015年末，全国银行业金融机构小微企业贷款余额23.46万亿元，占各项贷款余额的23.90%，小微企业贷款余额户数1322.6万户，较上年同期增加178万户。相对于小贷公司，传统银行资本实力巨大，技术力量雄厚，与工商、税务、海关等具有特殊的密切关系，能够较为方面的开展合作，获得客户信息资源，因而具有不可匹敌的竞争优势。

与传统银行转型小贷市场的同时，另一股竞争力量也迅速崛起。2014年3月，银监会正式启动民营银行试点工作。截至2015年5月末，第一批试点的5家民营银行，即深圳前海微众银行、上海华瑞银行、温州民商银行、天津金城银行、浙江网商银行已全部获批开业。民营银行均定位于小微金融市场，微众银行定位为互联网小额信贷产品，其“微粒贷”业务经过一年时间已取得了较快发展。截至2016年5月15日，微众银行微粒贷累计发放贷款超400亿元，总授信客户超过3000万人，贷款笔数500多万笔。背靠阿里的网商银行截至今年2月末，服务小微企业的数量已经突破80万家，累计提供信贷资金达到450亿元。落户上海自贸区的华瑞银行市场定位于贸易相关，着力满足“跨境业务需求”，此外华瑞还开展了投贷联动试点。2016年5月，第二批12家民营银行试点开始落地，其中重庆富民银行、四川希望银行分别与5月19日及6月13日获批，初步统计，目前为止国家工商行政管理总局已通过预先核名民营银行达400余家。银

监会有关负责人表示，民营银行数量没有上限，现已进入常态化审批程序。对于新设民营银行，受理权限已经下放给了各地银监局，目前各地银监局已经全面受理成立民营银行的申请，并对申请进行初步审查和尽职调查。民营银行的资本实力、技术水平等都是小贷公司难以比拟的，而更为重要的是民营银行与产业生态融为一体，深深地扎根于产业生态之中，加之民营银行杰出的创新精神，发展空间不可限量。

业内人士认为，小贷公司行业整体上面临三大突出问题：一是资金来源受限，资金衔接成为突出问题；二是资金价格高难以形成客户粘性；三是人工手段进行营销与风险控制，效率难以提升，盈利能力与其他行业相比难有优势。随着竞争的深入，传统银行与民营银行凭借巨大的优势，与小贷公司展开竞争，居高临下垂直打击，小贷公司将难有还手之力，其生存将会受到越来越大的威胁。

三、转型发展，何处龙门

小贷公司必须转型，转型方向目前看来有两个，一是转型金融控股公司，如麦肯特金融控股集团，从小贷做起，目前已在深圳、湖北、河南、福建等省市成立了3家小贷公司、1家典当公司、3家资产管理公司、2家投资公司、1家财富管理公司、2家基金管理公司。麦肯特走的是传统金融的道路，在金融业普遍向互联网金融转型的大背景下，麦肯特道路应该较为艰难，能走多远尚难判断，估计空间不会太大。另一方向是新金融。所谓新金融，亦称互联网金融，即是互联网和信息技术相结合而催生出来的新

的金融生态、金融产品与服务，目前主要存在形式为第三方支付、P2P贷款模式、众筹融资、余额宝模式等。另外，微众银行、网上银行等民营银行利用互联网大数据征信，开展无抵押贷款业务，也是性金融的重要实现形式。新金融才刚刚滥觞，将会不断地演化发展。平安董事长马明哲认为，新金融（互联网金融）1.0时代是搭建跨地交易平台，实现不同地域客户间的投融资需求相连接互联网；2.0时代是搭建跨业开放平台，以满足投资人对不同行业产品的需求，建立不同行业金融机构间的交易市场；3.0时代是搭建跨境国际平台，实现国内国外投资市场互联，吸引海外投资人。著名经济学家宋宏斌认为新金融最终会形成资金金融通的全面众筹。当然，新金融的成长还有较长的路程，传统金融一定时期内不会失去自己存在的土壤，但趋势已定，必须抓紧筹谋。小贷公司与其在传统领域抗争，不如转向新金融胜算更大。

转型新金融，以下两个条件缺一不可。一是植根于产业生态圈、产业链或生活（社交）社区。小贷公司需要植根于上述生态圈、产业链或社区之中，并与之融为一体；二是利用互联网大数据技术进行征信。数据信息是金融公司的重要资产，谁拥有大数据挖掘技术或手段，在大数据分析利用方面获得优势，谁将会掌握金融市场的主动权。小贷公司需要根据自身特点开拓创新，找到其与产业生态圈、生活社区及互联网技术的结合部与结合形式，打造具有特色的商业模式，唯此有望跨入新金融之龙门。☞



党员领导干部要带头培育和践行社会主义核心价值观

■ 蒋勤俭/特发信息总经理

一、牢牢把握社会主义核心价值观的深刻含义

十八大关于“倡导富强、民主、文明、和谐，倡导自由、平等、公正、法治，倡导爱国、敬业、诚信、友善，积极培育和践行社会主义核心价值观”的重要论述，与中国特色社会主义发展要求相契合，与中华优秀传统文化和人类文明优秀成果相承接，是我们党凝聚全党全社会价值共识作出的重要论断。

(一) 富强、民主、文明、和谐——国家层面的价值目标

实质上表明了中国特色社会主义国家应当是什么样的国家，进一步指明了我们国家建设和发展的目标和方向。

1. 富强。这是国家在经济建设方面追求的价值目标。经济上的富强，是社会主义核心价值观在国家层面价值目标的基础。经济基础不厚实、不坚实，其他价值目标就无从实现。

2. 民主。这是我国在政治建设方面追求的价值目标。人民民主是社会主义的生命。建设社会主义民主政治，既要注重民主发展的顶层设计，

更要注重发展基层民主制度，因为基层民主是民主政治建设的基础。

3. 文明。这是我国在文化建设方面追求的价值目标。文化是一个民族的精神和灵魂，是国家发展和民族振兴的强大力量。

4. 和谐。这是我国在社会建设方面追求的价值目标。和谐社会建设与人民的生产生活、幸福安康息息相关，为推进科学法治提供良好社会环境。

(二) 自由、平等、公正、法治——社会层面的价值取向

1. 自由。这是一种个人免于心里恐惧、满足自身欲望、实现自我价值的心理状态。但自由是相对的，绝对自由是不存在的，自由的背后是约束，这种约束既包括个人的自律，又包括外界的他律，如道德、纪律、法规、法律等。

2. 平等。这是人之间的一种关系、人对人的一种态度，是人力的终极理想之一。一是保证人民平等参与、平等发展权利，学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居；二是必须坚持男女平等的基本国策，平等依

法行使民主权利、平等参与经济社会发展、平等享有改革发展成果；三是在经济上实现百姓的共同富裕，共同富裕是中国特色社会主义的根本原则、也是老百姓的共同追求。

3. 公正。这是社会主义和谐社会的基本要义。社会公正是人类追求美好社会的永恒主题。讲公正，就是要妥善处理协调社会各方面的利益关系，尤其是经济利益关系，维护收入分配领域的公正；要运用多种手段，逐步建立权利公平、机会均等、分配公平的利益调节机制和利益表达机制，在沟通中相互理解、达成共识，努力实现公平与正义。

4. 法治。这是指整个社会把法置于最高地位，整个社会都依法治理。法治是为实现人与社会的和谐提供的必须的规范。建设社会主义法治社会，从根本上说是坚持有法可依、有法必依、执法必严、违法必究。

(三) 爱国、敬业、诚信、友善——个人层面的价值准则

作为社会主义中国的公民，只有坚持和践行爱国、敬业、诚信、友善，才能算得上一个合格的公民，才

能算得上一个有道德的人。

1. 爱国。自从人类社会出现阶级和国家以来，在民族、国家生存发展的历史长河中，人民对生养自己的土地逐渐形成一种极其深厚的感情。爱国是中华民族的传统美德，是为祖国的统一、独立、繁荣、富强而努力奋斗的责任精神。

2. 敬业。敬业是一个道德的范畴，是一个人对自己所从事的工作高度负责的态度和行为。一是要有强烈的责任意识。二是要在工作中忠于职守。

3. 诚信。诚信是做人的基本要求，也是公民与公民、公民与组织、公民与政府之间在一切社会事务活动中应当严格遵守的道德底线，只有恪守诚信的原则，整个社会的一切活动才会井然有序。

4. 友善。友善，就是友爱、善良。孔子说过：“仁者爱人。”“爱人”是人类社会生存和发展最基本的精神力量，它能够融化人的孤独感，它能促使和睦温馨的人际关系形成。

二、党员干部要带头培育和践行社会主义核心价值观

(一) 密切联系实际，反对官僚主义

联系实际的作风，就是要把马克思主义理论同客观的现实情况以及群众的时间活动联系起来。毛主席曾经提出“使马克思主义在中国具体化，使之在其每一表现中必须带有中国特性”。

“官僚主义”是指脱离实际、脱离群众，做官当老爷的工作作风。反对官僚主义的基本对策，一是进一步

提高思想认识；二是坚定不移地推进党务公开和政务公开；三是继续深化政治体制和引领体制改革，减少政府对微观经济活动的干预，加快建设法治政府和服务型政府；四是改革和完善干部人事制度。反对官僚主义最重要的就是防止在党和国家及观众形成一个官僚特权阶层。为此，首先要从干部的“进口关”进行防范，让人民群众行使选举权和监督权，真正实现“权为民所赋，权为民所用”。

(二) 坚持求真务实，反对形式主义

形式主义是指片面注重形式，不管事物本质、内容和效果的工作作风和思想方法。今天开会动员、明天开会研讨、后天总结出“成果”，形式天天有，动作天天搞，但就是没有下功夫抓落实。形式主义的当前表现有：1、文山会海，照本宣科。以文件贯彻文件，以会议落实会议；2、碌碌无为，不思进取，不求有功，但求无过；3、急功近利，好大喜功，哗众取宠，粉饰太平；4、太极高手，推脱责任；5、弄虚作假，阳奉阴违。这是最危险的形式主义。

形式主义会妨碍党和国家的方针政策、上级决定的贯彻落实，浪费人力、物力、财力和宝贵时间，丧失发展机遇；腐蚀干部队伍，败坏风气；干扰下级单位的工作秩序，使得下级单位疲于应付，工作忙乱。因此要切实反对形式主义，一是端正思想路线，把实事求是的思想路线和求真务实的工作作风统一起来，贯彻到各项工作的全过程中；二是发扬民主，走群众路线，发挥群众的评议和监督作用；三是领导干部要做好表率作用，

各项工作真抓实干，抓出成果。

(三) 坚持艰苦奋斗，反对享乐主义

艰苦奋斗突出的表现是劳动，劳动是人生存和发展的第一需要。逃避劳动，追求享乐，就失去了创造财富的源泉。所谓“生于忧患，死于安乐”。单独追求享乐，只会助长玩物丧志的风气，容易使人意志消沉、精神颓废，同时消耗大量的社会财富，使本来很紧张的自然资源和社会资源更加紧张。享乐主义不利于社会的和谐稳定，不可能带来经济和社会进步。

党章要求每个共产党员必须坚持党和人民的利益高于一切，吃苦在前，享乐在后，多做贡献。“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”才是共产党人应有的享乐观。同时，要培养健康的享乐方式。最重要的就是要以工作为乐，增强事业心和责任感，努力学习，提高工作能力，享受工作成就的成功之乐。

(四) 坚持勤俭节约，反对奢靡之风

奢靡，是耗费大量钱财追求过分物质享受的生活方式，也是腐朽没落、萎靡颓废的思想意识。我们这里所讲的奢靡，是指那些以公款消费为主要形式、以公务人员特别是党员领导干部为主要行为主体的奢靡浪费的物质享受和颓废的思想意识。

勤俭是个传家宝。坚持勤俭节约，反对奢靡之风，一是要大力弘扬中华民族勤俭节约光荣，浪费奢靡可耻的优良传统，坚决抵制奢靡之风；二是要勇于对奢靡之风说“不”。奢靡之风会造成社会资源的巨大浪费，

会腐蚀人们的思想，也会影响党在人民群众心目中的光辉形象，甚至会导致公务人员同人民群众的对立，引起社会动乱；三是要培育健康的生活情趣。党员领导干部的生活情趣不是小事，它是领导干部作风的一种表现，影响到领导干部乃至党的形象。1、

坚定理想信念，始终保持共产党员先进性的纯洁性2、加强党性修养，耐得住寂寞、守得住清贫、经得住诱惑；3、养成读书的习惯，不断提高政治素养和文化品位；4、净化社交圈子，端正交友动机，坚持正确的交友方式；5、自觉接受组织的监督、

群众的监督及社会的监督。

“正心、修身、齐家、治国、平天下”。作为党员干部，一定要加强思想道德修养，明辨是非，克己慎行，讲操守，重品行，带头培育、倡导并自觉践行社会主义核心价值观，始终保持共产党人的政治本色。☺

忆创业，谈信仰，讲党性 ——特发小梅沙旅游中心“两学一做”支部党课别开生面

■ 李目清/特发小梅沙旅游中心



6月17日下午，特发小梅沙旅游中心党总支下属资产、动力部支部和行政、人力资源部支部共同举办了一堂生动的党课，邀请了原中心党总支副书记麦挺主讲。他结合自己入党40多年的人生经验，从国家经济由弱到强，人民生活从贫到富，集中讲述了只有在中国共产党领导下，努力跟党走，人民才能过上幸福安康的生活。

麦挺同志对小梅沙30多年的变迁，用极为丰富的图片和文字作了详细介绍，回忆了小梅沙从一个小的渔村发展

到今天，成为集旅游、观光、酒店、度假、娱乐为一体的综合旅游胜地，成为深圳对外开放的一张名片的建设发展过程，呈现了一幅幅特发小梅沙人在党和国家领导亲切关怀下，艰苦奋斗，勇于创新，无私奉献的精神风貌。教育党员同志们只要坚定党的信仰，坚定党性原则，努力奉献，就没有什么艰难险阻克服不了。

这次党课学习，与传统方式不同，而是采用讲座的形式，图文并茂，使党员同志们不仅在理论上有了提升，

而且在活生生的故事中感受到党全心全意为人民服务的风采，党的事业是光荣而伟大的事业；同时加深了党员对党的性质、纲领、任务和宗旨进一步的认识，帮助大家更深刻地了解中国共产党是一个伟大、光荣、正确的党的涵意。“一个人在组织上入党一生一次，在思想上入党一生一世”。这次党课给我们留下了深刻的印象，也更加坚定了我们不断追求共产主义理想，为党的伟大事业奉献一生的决心和信念。☺



探访革命老区，重温革命精神

■ 谢绍文/特发物业政务服务公司武汉分公司

为深入开展“两学一做”学习教育，纪念红军长征胜利80周年，进一步引导党员坚定理想信念，加强党性修养，2016年5月28日，东湖新技术开发区政务服务局党委组织下属支部——东湖新技术开发区政务服务局和深圳市特发政务服务有限公司武汉分公司两个党支部赴红安革命老区接受革命传统教育，重温入党誓词，继承革命先辈遗志。

5月28日上午10时许，政务服务局党委两个支部一行30余人来到红安革命老区接受革命传统教育。怀着崇敬的心情，重温入党誓词，向革命烈士纪念碑敬献花篮。

“小小黄安，人人好汉；铜锣一响，四十八万；男将打仗，女将送饭。”一首24字童谣，唱出了红安人民在烽火连天的岁月里大无畏的革命精神，通过讲解员的讲解、图片展示以及场景再现让大家深刻体会到革命先烈挥洒的热血和那一段历史的厚重。

通过参观黄麻起义和鄂豫皖苏区革命烈士纪念碑、革命历史纪念馆馆区“大别雄风”的石雕、栩栩如生的雕塑和画报、革命烈士遗留下来的手稿、详尽的武装起义进军示意图、战绩表以及3D全真模拟战况图，我们了解了“小小黄安，人人好汉，铜锣一响，四十八万，男将打仗，女将送饭”的革

命激情与军民团结、众志成城的决心和毅力。通过考察李先念纪念馆和董必武纪念馆，了解了我党领导人艰苦奋斗，共赴国难的革命精神和对共产主义理想信念的执着追求。红安——作为中国独一无二的“将军县”，一位国家主席、一名党的创始人、223位将军在这里诞生，14万条生命奉献给了革命事业。

红安之红，是党旗光辉映成，人民革命汇成，先烈鲜血染成。此次参观学习，党员们一致表示在这里能身临其境地感悟历史，体验革命先烈大无畏的革命精神，要更加珍惜现在来之不易的生活，当好红色接班人，在平凡的岗位上做出不平凡的成绩来。☺

浅谈量子通信发展

■ 罗涛/特发信息副总经理



一、何为量子通信

量子通信是指利用量子纠缠效应进行信息传递的一种新型的通讯方式，是近20年发展起来的新型交叉学科，是量子论和信息论相结合的新的研究领域。

通俗地说，量子纠缠就像心电感应。量子力学研究发现，宇宙中任何一个粒子都有“双胞胎”，二者即使隔开整个宇宙的距离，也仍然一直保持同步同时同样变化，这一对粒子同步同样变化的状态，就是量子纠缠态。利用这一原理，人们可以制备出一对纠缠粒子，把它们一个放在北京，一个放在上海，当北京的粒子一动，上海的粒子立刻就接收到信息，这就是量子通信。

二、量子通信行业发展

任何经典通信都存在被窃听的可能性。2015年《纽约时报》报道，美国国家安全局被曝监听谷歌、雅虎用

户的通信，不需要侵入两家公司的数据中心，只需截取光缆、电缆中传输的信息即可。这些跨国企业的数据中心分布在世界各地，用光缆和电缆相互连接，很多情况下传输信息并不加密，埋下了窃听隐患。即便采用经典加密手段，也不能确保信息安全。

与经典通信不同，量子通信可以将信息编码，加载到单个光子的量子叠加态的偏振方向上。单光子是光能量的最小组成单元，不能被再分割，量子状态无法被精确复制，任何窃听行为都会对其造成扰动，从而被通信双方察觉并规避。通过量子态传输，通信双方协商生成量子密钥，再加上对信息进行“一次一密”的加密保护，真正实现信息在传输中的完全随机、不可破译，从根本上解决通信安全问题。

中国科大陆朝阳教授预测，未来数年内，量子通信将实现大规模

应用。经典通信的硬件设施不会被取代，只需在原有设施上“锦上添花”——在通信发送端和接收端安装单光子探测器、量子网关等量子加密设备，即可在电话、传真、光纤网络等原有通信网络中实现量子通信，安全性大幅提升。

根据量子通信在信息保密方面的特性，量子通信在军事、国防、金融等信息安全领域有着重大的应用价值和前景，不仅可用于军事、国防等领域的国家级保密通信，还可用于涉及秘密数据、票据的政府、电信、证券、保险、银行、工商、地税、财政等领域和部门，而技术又相对成熟，未来市场容量极大。

三、量子通信市场应用前景

从量子通信现阶段的发展来看，在国内还属于实验转测试阶段。但考虑到国家对信息安全的强调和提升信息安全的急迫性，我国已经开始建设

世界最远距离的量子通信干线——北京-上海量子通信干线。这条量子通信干线将首先为政府及金融机构提供安全信息传输，同时也具有一定的实验与测试目的。

未来，量子通信首先应用在政府、公用事业以及金融行业等安全需求较高的行业，运用的项目为密钥分配和安全管理。随着传统通信的继续发展，量子通信将会向数据传输方面延伸，利用其高效性与及时性对传统通信进行替代。可以预计，主要应用的有四个市场：

（一）城域网。受制于经典通信的限制，量子通信的实验一开始只是在单个城市，其工作半径在50km以内，出于试建的目的，量子通信可能最先在城域内进行组网建设。

（二）广域网。在广域网中进行通信安全级别设置，在最高级别中运用量子通信，达到一些客户的对安全性的需求。

（三）专网。专网通信对信息安全的要求很高，但是基于现阶段的标准并不能做到事中信息安全防护。如果在量子通信辅助信道可达的情况下，运用量子通信来加强专网通信的安全性是一个可选之路。

（四）对空、对天、对潜应用。对空、对天、对潜通信具有低成本、效率低等特点，引入量子通信以后，可以利用其无通信介质限制、高效的特点进行信息互通，从而解决现在所面临的难题。

四、我国量子通信发展现状

我国从2001年开始，在科技部“973”计划、“863”计划、国家自然科学基金重点项目、中科院知识创新工程重大项目的前瞻性支持下，

量子通信科研方面取得了许多重要研究成果。已将量子通信系统为核心的量子调控技术列入了《国家中长期科学和技术发展规划纲要(2006—2020)》中重大研究计划。

中科大潘建伟教授是国内量子通信的领军人物，2004年其团队在国际上首次实现了五光子纠缠和终端开放的量子态隐形传输，这一成果被《自然》杂志发表，并同时入选英国物理学会和美国物理学会评选出的年度国际物理学重大进展。2007年在国际上首次实现了安全通信距离超过100公里的光纤量子密钥分发，2008年实现了国际上首个全通型量子通信网络，2012年建成首个规模化量子通信网络。

中国计划在2030年建成全球化的量子通信网络，因此在2011年启动了量子科学实验卫星的研制，2016年8月16日，已完成发射，在世界上首次实现卫星和地面之间的量子通信，构建一个天地一体化的量子保密通信与科学实验体系。2013年启动了光纤量子通信骨干网工程“京沪干线”项目，预计2016年9月底完成全部应用系统交付，并开始全系统上线联调，年底完成项目总验收，建成后将广泛用于金

融、政务等领域信息的安全传输。

五、量子通信对光纤光缆行业影响

与目前成熟通信技术相比，量子通信优越性明显，保密性强，大容量，远距离传输也是其一大特点。量子通信不仅在军事、国防等领域具有重要作用，而且会极大地促进国民经济的发展，早就被认为是未来通信技术的发展方向，中国在这一领域的核心技术已经领先世界，量子保密通信的应用范围很广，凡需要保密的内容都可以用。只需要在现有的光缆上加一个量子技术，就能实现在光纤网络上的所有传递信息的保密。

一旦“京沪干线”量子通信工程及量子科学实验卫星实验成功，需要高等级保密需求的诸如金融、政府、军队等部门将会摒弃现有专网保密系统，转而新建光纤量子通信专网或改造旧有专网系统。

因此，量子通信的应用并不是抛弃现有的光纤网络，而是以光纤网络为载体，用量子密钥增加信息传输的保密性。未来随着人们对信息传输需求的增强，作为信息传输载体的光缆还将继续被使用。





我国珠宝独立设计师群体初探

■ 李宇峰/特力集团企管部



一、我国珠宝设计师整体长期处于弱势地位

璀璨精美的珠宝饰品，是人们展现自身气质、魅力和个性，或是表达情感的重要载体。而珠宝饰品的外观设计、材质搭配、情感注入均出自于珠宝设计师的智慧与灵感。在大多数人的想象中，这些设计师们应该是一群优雅和潇洒的艺术家。然而作者通过对深圳水贝的珠宝设计师的采访，却发现他们在产业链中的行业地位较低，缺乏话语权，根本无法优雅得起来。他们在与雇佣者、生产商、品牌商的议价和谈判时，长期处于较弱势、被打压的一方。这也是被采访的珠宝设计师们经常抱怨“珠宝设计不被重视”的原因。

这种状况的出现，或许和中国珠宝产业的发展历史有关。过去的30年，中国珠宝产业的萌芽和快速发展，实际上主要是围绕“黄金首饰”这一品类而进行的。人们购买黄金首饰，更看重的是它的保值增值属性，周大福、老凤祥、老庙、菜百等品牌

的黄金产品畅销，并不是因为其款式设计精美好看，而是人们更相信知名品牌的产品黄金纯度更高、品质更有保证。与之对应的是，中国珠宝行业在发展过程中，设计乃至设计师的价值长期被忽略。珠宝产品的出厂批发价格仅由两部分组成：金、石价和加工费，而没有设计费。

随着人们文化生活水平的提高，以及80后、90后人群成为社会消费主力军，珠宝消费观念已逐渐改变。珠宝的装饰功能越来越被重视，人们对珠宝首饰的款式、设计、风格和文化内涵等装饰属性要求越来越高。这种由消费端传导来的需求倒逼，使珠宝生产加工商、品牌商开始重视起设计。设计师的春天似乎已经到来，许多原本隶属于工厂或品牌的设计人员也纷纷出来另起炉灶单干，成为独立设计师。然而实际上，几年过去了，设计师群体的行业地位并没有出现想象中的迅速提升，他们仍处于一个叫好不叫座的尴尬境地。个中原因，大致有以下几方面：

首先，是黄金饰品的消费观念被传导至整个珠宝首饰行业，多年来形成的行业惯势一时难以扭转。在零售端，足金产品以金价、克重和加工费三要素构成的价格体系已深入人心难以动摇。（幸亏珠宝零售商家们在镶嵌品类上不按金石分拆计价，而是按件计价，绕开了这个价格泥淖，保留了珠宝设计艺术发展的土壤。）

其次，市场上真正的原创设计少，抄袭和改款等取巧行为则蔚然成风。在许多工厂和品牌商看来，与其花精力在未经市场验证的原创设计上，还不如研究卡地亚推出了什么新品，市场上出现了什么畅销款式来得容易和直接。当人们能够以更低的成本获得被市场认可的“设计”时，真正的原创设计产品和设计师还有多大生存空间？

第三，设计师没有处理好商业化和艺术化珠宝产品之间的矛盾问题。设计师为了展现自己的才华，对设计作品注入大量个人的理念和创意的同时，往往忽略了市场的接受度。甚至

一些对生产工艺不熟悉的设计师，天马行空激情澎湃地设计出一款作品后，工艺上却根本无法实现，生产不出来。

当然，造成目前设计师没有获得应有行业地位的原因不止以上几点。综合来看，既有客观的历史和环境原因，也有自身的原因。在这种情况下，设计师们该怎么办？我们试图通过对当前独立设计师们的生存模式的分析来寻找答案。

二、我国独立设计师的生存模式或业务形态

独立设计师是脱离工厂、品牌商的雇佣关系，自立门户以珠宝设计为生的设计师。他们的生存模式或者说业务形态有以下几种：

（一）对接品牌商、工厂，提供产品设计图纸或设计全案。有根据对方提出的需求进行设计的，也有向对方推荐售卖自己原创设计的。一般对接品牌商为主的设计师，需要熟悉品牌商产品的风格和特点，能帮助品牌商进行产品分析和市场定位，给他们提供适合其风格特点的适销产品设计；而以对接工厂、展厅为主的设计师，需要既懂工艺又了解市场，擅长从工艺特色出发，提供市场接受度较好的作品。

（二）珠宝定制。客户主要为三种类型：个人消费者、宝石商人、珠宝会所。

个人消费者分低端和高端用户，低端用户一般属于“假定制”，即在提供的多种现成款式或元素中挑选和组合，为客户带来的石料制作成首饰产品；高端用户则往往有更多个性化的要求，需要设计师动一番脑筋来满足客户需求，当然收费也更高。

宝石商人则为了将手中的石料卖出更高的价格，要求设计师针对石料的特点设计成精美的首饰，并赋予其文化内涵（俗称讲故事），以打动买家。

珠宝会所是指高端人士在其经营的小圈子聚会交流场所摆设一些珠宝产品，供客人休闲观赏之余，产生购买行为而达成其销售目的的场所。这类客户一般需求的是高端定制。

（三）制作销售个人品牌产品。设计师根据自己对珠宝设计的灵感和对市场的认识，设计制作自己喜欢的、有个性的产品，并通过朋友圈、微博、微信、网店等渠道进行推送和培养粉丝，或者通过朋友的珠宝、钟表、服饰等线下零售店渠道进行产品销售。

实际上，大多数的独立设计师都兼有以上几种业务，区别是几种业务之间的比重不同。

独立设计师的劳动成果，无论是以设计图纸、产品全案或成品出售，都离不开与买方的对接。但是，大多数在珠宝设计上才华横溢的设计师，在与工厂、品牌商、零售商、消费者对接方面却能力薄弱，他们急需有人帮助去打通产品销售渠道。

销售渠道之外，便是价值体现。设计产品的价值与设计师品牌的价值相辅相成，因此，设计师们不但需求产品的宣传推广，更需求对于其自身即设计师品牌的宣传推广。然而，对于势单力薄的独立设计师们来说，高昂的宣传推广的费用是他们根本无法承受的。

三、困难和希望

通过以上分析，我们发现，设计

师们的发展面临着两个方面的困难：产品销售渠道和品牌宣传缺失。这个结论得到了被访设计师们的认可。

有位独立设计师在采访时表示，吴峰华先生的成就是他追求的目标。TTF总裁吴峰华，顶着“中国高端珠宝品牌缔造者”、“中国珠宝企业的全球高级公关”、“打造中国的tiffany”……等众多光环，已在国际上有了一定的名气。其高端珠宝品牌TTF已在巴黎设立了设计中心、工艺研发中心、高级定制工坊和旗舰店，是中国深圳市首批获得高新技术企业称号的珠宝企业，也是为数不多的打入国际高端珠宝市场的中国大陆品牌之一，是首个入驻瑞士巴塞尔国际钟表珠宝展主展馆的中国珠宝企业，也是中国首家获邀永久进驻国际顶级珠宝阵营的珠宝品牌……然而，我们知道，TTF的发展离不开其前身“大凡珠宝”多年经营积累的销售渠道和在品牌宣传上持续的巨大投入。对于缺乏背后支持和底蕴的普通独立设计师，吴峰华的成功不可轻易复制，他们的发展道路还需自己一步一步地走下去。

当然，我们希望政府部门或具有远见的实力企业能够从促进中国珠宝产业加速转型升级的高度，发现珠宝设计的重要性和珠宝设计师们面临的困境，帮助设计师群体解决销售渠道、宣传推广方面的困难，打通他们在发展道路上的各种障碍。这必将加速打破当前中国珠宝市场产品低端同质化竞争的不利局面，早日培育出一个个能够在国际上大放异彩的中国珠宝品牌，真正实现产业的转型升级。



裙楼商业工程设计要点之我见

■ 肖俊成/特发地产营销客服部

随着现代的城市发展，人们对建筑的设计和使用功能要求都在不断提高，一个成熟的住宅小区除了自身的住宿质量环境外，对居民的商业配套也应设置齐备。因此，裙楼商业应运而生，而前期对裙楼商业工程的设计将大大影响到整个裙楼商业及小区居民对房地产商的认可。在地产公司作为招商工程管理人员的这半年来，让我感受到了裙楼商业工程对招商运营的重要性，下面结合现场的实际经验讲述我对商业工程的一点见解。

一、商业工程的结构要求

在特发和平里花园与意向商铺洽谈的过程中，商铺的整体昭示性和内部的结构布置是意向商户考虑的一项重要因素。

(一) 商铺门面设置。一个昭示性较好的商铺能最大程度地吸引过往客户的关注，所以设计前期对于商业商铺的门面应设置得宽敞透亮，结合商铺的分布一般以3-5米的门面为最佳，部分大型的商户可以适当加大。除此之外，为了便于商铺的功能使用，应该尽量避免商铺内部出现过于狭长或过

于宽扁的情况，所以建议将商铺的开间与进深的比例设置为1:3。

(二) 商业的内部结构设置。为了更好地利用空间，商铺内部最好能行成简单的大空间布置，尽量减少柱、剪力墙的数量。裙楼商业设计前期，应将结构转换层设置在楼层设备层或者架空层以减少过多的柱、墙，在条件允许的情况下尽量保证柱、墙距在6米左右比较合适。考虑到商铺的整体内部气势及舒适性，建议将层高设置在4-5米。根据我对其他小区裙楼商业的观察，合理布置裙楼的商业垂直结构很有必要，建议将1-3层作为商业层，第4层作为住宅架空层，在架空层上设置空中花园，进行绿植和部分设备的摆放（如合理的预留空调主机位置及物业设备用房），空中花园既可以作为建筑的结构转换层也可以利用绿植有效的阻隔1-3层商铺的噪音及餐饮排烟对居民的影响；

(三) 变形缝的设置。在招商工程管理的过程中建筑结构的变形缝发生漏水造成损失的情况普遍存在，结

合商业的整体布置，在设计前期应将变形缝设置在各主力店的边界位置或者尽量不穿过主力店，其次施工期间也应该对变形缝进行重点防水处理，或者在变形缝下方设置引流管，

二、商业的配套设置要求

一个好的裙楼商业工程除了合理的商铺结构外，整体的商铺配置也应齐全完善，为客户提供便利。

(一) 商铺的停车位及整体动线的设置。在招商谈判中，商铺的停车位及整体动线是商户普遍关注的需求。现城市的发展进程速度越来越快，人们的生活质量也逐渐提高，私家车已不再是一项昂贵的交通工具，而是作为代步工具被普遍使用，满足人们停车位的需求非常必要。因此在设计前期除了小区居民原本的停车位，更应考虑商铺客户的停车位设置。除了合理设置停车位的数量外，还应该结合城市私家车的保有量，居民购物出行的习惯等因素，合理规划机动车和非机动车的的停车位数量，商业停车位与小区业主停车位应分区规划，避免出现商户与小区居民的

纠纷。其次，充分考虑从街道到停车位，停车位到沿街商铺的行走动线，尽量做到方便快捷，如停车场设置在地下更应考虑设置独立的商业电梯（与居民电梯分开以保证小区的整体安全）；

(二) 餐饮商铺的工程设置。餐饮商铺在裙楼商业中具有重要作用，餐饮店是吸引人流及消费的主力店铺，合理设计餐饮商铺的配套设施才能吸引优质的商户。首先主力的餐饮店应设置在人流密度较大或者昭示性较好的位置，以便吸引客户。其次烟道、厨房用排水、隔油池、洗手间的排污、排水管接入入口等硬件措施应合理进行预留，在与各家商铺对接的过程中，商铺都希望尽量配备有洗手间排污，所以我认为虽然每个商铺配置排污管的确不合理，但是一定要预留足够大的排污主管围绕商铺周边，可以根据商铺的布局，有条件地适当增加接口，以满足各类商铺的洗手间排污要求。最后餐饮店一定需要在设计前期考虑餐厨垃圾及材料进出的运输通道，合理的设置在不影响整体美观

又可以顺利运卸货的平台，如开设餐饮店铺的餐厨后门与地下室连接，正门吸引商户，地下室进行货物运输等。

(三) 迎接商铺的广告招牌位置，雨棚、空调主机位置的合理设置。上一点我们已经提出昭示性对裙楼商铺的重要性，那么广告位置的设置就显得尤为重要。在设计前期应合理地设计建筑的外观并预留好广告位的电源接入点，主要在餐饮娱乐区、小区配套服务区设置裙楼外立面设广告位，但应注意观景窗与广告位的平面布局协调，同时也须显现广告的气势；裙楼商业部分广告位主要为门头广告位为主。除了广告以外，商铺的雨棚、空调主机位置设置都应提前预留，空调主机位置保证在可以放下5匹的空调外主机是比较合适的（5匹的空调主机尺寸：100cm×30cm×120cm）。此外主要临街面可设置骑楼或伸出遮阳（雨）篷。

三、商业的空间设计要求

一个优秀的商业圈可以通过优美舒适的环境促进消费者购物的心理，同时通过商圈的包装设置去宣传自己

的企业独特的商业文化及经营理念、新材料新技术的应用等。

(一) 人流的动线设计。我认为空间设计的第一个要点即人流的动线设计，除去前面说的地下停车场的动线设计外，整体商业行走动线都应该有合理的规划，商圈的业态布置也应该跟着人流动线去设计，空间的布局应有层次感，比如在商业的进出点，楼层转换点设置合理引导指示，来合理地分流人群。又比如整体商业行走路线应形成一个整体回路，让顾客尽量减少弯曲的路径，并在前往目标商铺的过程中可以看到整个商业的重点布局等。

(二) 商业的整体包装。标示系统是一个商业圈的营造和吸引客户的重要因素。来到一个新的地方，人们往往觉得最麻烦的就是不知道要去哪里找到自己想要的店铺，所以设置简单明了的道路指引、商户区域是非常必要的。而商业的整体包装可以营造一个很好的购物气氛，也可以宣扬企业自身的商业文化。

浅谈特发信息基层企业文化创新

■ 罗丽芬/特发信息光缆事业部

【“世界500强胜出其他公司的根本原因，就在于这些公司善于给他们的企业文化注入活力，这些一流公司的企业文化同普通公司的企业文化有着显著的不同。”——《财富》杂志】

企业文化是企业得以长期发展的根基所在。企业文化能够使企业在经营管理过程中形成一种凝聚力、激励力和导向力，使员工形成共同的信

念，为公司的发展竭尽所能。我们要在企业文化建设中不断探索、不断创新，营造一种具有本企业特色又能令员工心向往之的优秀企业文化。

一、增强员工认同——企业文化宣传方式创新

(一) 挣脱单一渠道，拓宽网络宣传



以往光缆事业部的企业文化宣传多利用纸质通知、标语张贴等传统形式，这种形式的弊端是受众对象、接收地点、接收时间局限。2016年5月份光缆事业部举办了以“我与公司的故事”为主题的首届“畅谈杯”演讲比赛，向“特发35周年”献礼。活动结束后，充分利用网络宣传，制作HTML5幻灯片，通过微信平台传播活动过程中的正能量，延续活动对员工精神上的宣贯。

微信作为最大用户群体的移动即时通讯平台，是进行企业文化宣传的重要渠道。光缆事业部为充分利用这一平台宣传企业文化，已经开发利用了多种手机APP，同时以Photoshop、Corel VideoStudio等照片处理和视频剪辑软件为辅助，优化宣传内容。为企业文化宣传搭建一整套系统的网络宣传架构，使公司的动态、企业文化等的传播第一时间普及每位员工，使员工在耳濡目染中培养其对公司的认同感和归属感。

（二）打破小集体宣传，寻求外部突破

以往光缆事业部的企业文化的宣传多拘泥于内部宣传，这不符合特发信息“开放”的企业文化理念。企业文化的宣传不应局限于小集体，只在公司内部各部门之间传播，还应在

外部大范围宣传以扩大基层正能量的影响，通过“全通道型”的网络传播方式，向企业外部传播，在社会范围内树立企业良好的品牌形象，增强企业品牌的竞争力。

二、提升员工素养——创新文化氛围

（一）创新型文化

张俊林董事长在特发集团2016年度总结表彰大会讲话中强调：全面创新，改革发展，开创企业发展新空间。鼓励员工在工作中要以饱满的激情投入到特发的创新事业中去，打造一个靠自己双手和创新改变命运的平台，促进特发的可持续发展。

特发信息光缆事业部连年坚持评选合理化改善提案，激发基层员工培养创新创业精神。员工通过创新获得赞赏、报酬，在满足精神需求的同时又能获得物质需求的满足，故而有激情继续创新，为光缆事业部制造一种激情的文化氛围，促进公司的微创新和系统创新。同时，公司生产系统会不定期举办生产技能竞赛，提升员工优化工作的热忱。

（二）学习型文化

学习型的企业文化是一种鼓励员工学习和自我超越的企业文化，企业营造一种人人学习、共同进步的文化氛围，使员工在工作中学习、在学习中工作，有助于培养员工善学善思的

能力。为了提升员工的素养，光缆事业部致力于打造学习型的文化氛围。除了具备较完善的培训体系，还推行了网络大学项目，为员工提供自主学习平台。

另外，2016年东莞市总工会赠予光缆工会一批书籍，公司今后将利用先锋号职工服务中心打造一个小型图书馆，将这些书籍开放给员工阅读，在丰富员工业余生活之余，又能充实员工的知识储备。此外，光缆事业部在今年还举办了征文比赛和演讲比赛等，目的是让员工多读、多写、多说，提升综合能力，为公司营造一个全方位的学习型文化氛围。

三、今后发展创新的方向

（一）注重在固有企业文化的基础上进行创新

企业文化需要持续发展和创新。但一些老企业和国有企业受限于其历史背景，企业文化优劣并在，必须根据自身实际情况，进行扬弃，存优去劣。特发信息长期积聚的文化，精华、糟粕并存，必须取其精华、去其糟粕。要对固有的文化进行创新。

（二）注重融入特发集团文化，做好系统企业文化宣贯

光缆事业部自2014年开展企业文化建设以来，文化体系逐渐完善。2016年特发集团企业文化体系建设工程陆

续开展，今后光缆事业部文化创新的核心工作是要融入特发集团文化，加强宣传贯彻。一是大密度地加强教育和宣传。通过组织多层次的教育培训，开展相关的企业文化征文和知识竞赛，举办企业文化论坛及交流会、展览会等多种方式，深入开展文化宣贯活动，使特发集团文化深入人心。

二是把握好分类实施、分块推进、先易后难的原则。将特发集团企业文化理念及体系有步骤、分阶段导入，促进光缆事业部自身企业文化进一步健全。

（三）坚持以人为本，引导员工积极参与

人是企业文化系统的核心，企业文化建设归根到底是人的建设。坚持

以人为本，才能建设出企业特色的优秀文化，提升企业竞争能力。坚持“以人为本”的企业文化，就是要把企业的优良传统、价值观念、品牌形象、服务理念、经营目标、行为准则等有关方面，都融入到每个员工的思想行为之中，体现在企业的各项工作中。



激发潜能，熔炼团队

——特发和阿里带你看“漂流”下的洪荒之力等3则

■ 黄君/特发物业公司；罗丽芬/特发信息公司；王艳/特发物业公司；庄珂/特力物业公司

漂流是一项勇敢者的运动，我是一个新人，但我感到很荣幸，刚来没多久就赶上了公司和阿里巴巴团队的团建活动——临安漂流之旅。

8月14日上午一大早大家就已经整装待发，自特发接管阿里巴巴项目以来，认真工作，快乐生活仿佛就是我们的真实写照。来的时间不久，但我已经能够感受到拥抱变化是怎样一种体验。

从阿里西溪园区出发大概有半个多小时的车程，怀着无比激动的心情开启了我们的旅程，阿里的伙伴一上

车就在游玩群里给我们发“福利”，大巴车里也涌起了“红包热”。

抵达漂流地点，换好衣裤、鞋子，我们便去排队等候。漂流本身是一项考验团队合作的活动，拿了票，分了工，穿好救生衣便双双下水了。我们是一支激情的团队，在漂流的过程中也不例外，都说一个团队要有合作也要有竞争，一条皮划艇上的两个人就似一个团队，而且我们的漂亮女会员们毫不逊色，当仁不让，这可都是工作中历练出来的能力。

“无限风光在险境。”冲过一个

急滩，又期待着下一个水潭能更刺激些。每一组小伙伴都不断地挑战自己，我们没有单打独斗，时刻以团队为核心，漂流的尝试进一步让我们感受到了团结协作的重要性，在“并肩作战”的同时，我们仍然保有不断创新，不断突破的态度。

在这个大家庭里，有威武阳刚的安全小伙子，有兢兢业业的工程“小胖子”，有帅到爆的环境小哥仔，也有能挑能扛的女汉子，还有做事细腻的甜妹子，下水的那一刻，我们就组成了相亲相爱的“伐木累”，一个都

不能少，于是小伙子拉着甜妹子，跟着才貌双全的阿里女神们……

漂流结束，我们又满怀期待地赶往翠洋湾农庄，都被农庄的景色所叹服。农庄环水，席间抬眼便可见小河在身边缓缓流淌，鱼米水乡的幽幽意境让人恍觉“此景只应天上有，人间哪得几回见”，江南水乡，如梦似幻。午饭在这样惬意的环境中进行，漂亮女会会员，安全、工程、环境小哥仔没有了平日工作中的拘束，我们也有幸看到了阿里公共事务部伙伴们更生活化的一面，同样我们也很感谢阿里给我们难得的机会，让我们一起携手并肩。在吃饭的过程中，我们聊

生活中的趣事，工作中的小插曲，期间也有敞开心扉互诉衷肠，有欢乐，也有感动。午饭不再是单纯的聚餐，更是工作上的伙伴之间的融会和交流，我们都是为了同一个目标聚在一起。

杭州G20峰会早已经开始倒计时，大家畅谈期望，聊到尽兴处，我们一起举杯，阿里公共事务部的伙伴和我们分享了未来的战略方向以及G20的接待需求，项目总监李林带领着大家齐声“宣誓”，“G20，我们能不能做好？”大家没有半点犹豫，坚定地呐喊出了我们的心声：“我们能做到，一定能！”这一刻无疑是感

动的，我的内心倍受震撼，也为自己身处这样一个正能量的团队感到骄傲，哪怕有再多的困难，我们也无所畏惧。

我们是一家人，缤纷纷呈，每个人都有着自己的特色，但唯一不变的就是每个人都有着的一颗备战G20，为公司未来发展齐心协力共同奋斗的心。漂流不只是我们和阿里的小插曲小娱乐，更是大家对往昔的总结，对未来我们必须走好的路的认知。相信，未来在公司的指引下，我们能做出更出色的成绩。

幸福的阿里，骄傲的特发，我们携手，一路进发，永不停止！



喜迎特发35周年庆，特发信息开展多项文体活动

为迎接特发35周年庆，特发信息组织形式多样、内容丰富的文体活动，展现特发信息人积极向上的精神风貌。

7月26、27日，向“特发35周年献礼活动”系列之2016年篮球比赛和桌球比赛拉开帷幕。各类文体活动的开展，不但丰富了员工业余文化生活，还能加强了员工之间的交流，促进全员强身健体，增强员工的团队意识，进一步培养员工的归属感，增强企业活力。

特发系统企业员工拾金不昧

失主名片、联系电话情况下，他决定立即向主管、经理汇报，先交项目管理处妥善保管，再极力寻找失主。后查至失主为清洗外墙的合作伙伴。身份及资料信息核实后，管理处当场将皮包交还并

进行了签收确认。对方立即拿出2000元表示感谢，但被安全员吕守鹏谢绝，他说：“这是我应该做的”。

特发物业管理处对吕守鹏拾金不昧进行了表彰，并奖励现金1000元，

并在整个管理处进行正能量宣导。同时失主也送来锦旗表示感谢。

二

7月25日下午6:05，特发物业永通大厦管理处秩序维护队班长孙军朝在巡查时，发现监控中心附近的停车位有一个绿色斑点钱包，在捡

起钱包后，他立即上报安保主管，请示处理方案，然后把钱包先交到监控中心，在二人及监控人员见证下清点钱包的物品，发现钱包有现金人民币6100元、银行卡两张、身份证1张，由于钱包是在11层一位租户车辆的旁边捡到，孙军朝立即赶到该租户办公

场所确认，发现该单位没有遗失钱包的人。下午6:29，8层雅静棋牌室老板陈余前来监控中心，声称在停车场遗失一个钱包，在与对方核实钱包里的物品无误后，小孙将钱包交还陈老板，得到对方的高度赞扬，并向管理处发感谢信致谢。



供电保障更可靠，助力G20峰会接待

——特发物业顺利完成阿里巴巴西溪园区总部电力切割

■ 谢鹏程、王华/特发物业管理公司

G20杭州峰会即将到来，阿里巴巴杭州总部无疑将是各国政要考察参观的中国企业代表之一。7月1日至7月3日，为切实保障阿里巴巴总部G20杭州峰会期间的电力供应，将电力供电系统由原来“假备用，低保证”的状态，转变为“真备用，双回路高保障”状态，特发物业协同当地供电局对阿里巴巴供电系统进线进行必要的调整，彻底解决了可能因供电局变电站停电造成阿里大面积停电的隐患。

由于此次电力供应变动涉及到整个园区，是阿里巴巴总部园区建成至今最大的一次电力系统切换工作，也是特发物业7月1日正式接管园区物业

1天后最大的一次行动。特发物业各级领导高度重视，在7月1日22:00—7月3日6:30，阿里巴巴总部项目管理团队与员工一同，紧密协作，连续奋战32.5小时，在阿里员工不知晓的情况下，顺利完成了电力切割工作。

一、前期充分调研，精心制定计划

6月29日，正式接管前，特发物业强电工程师经过前期调研拟定了倒闸操作票，工程经理进行了审核，并安排高压配电领班进行了现场核对。

7月1日特发物业正式接管阿里巴巴园区物业，工程经理于当天下午两点就组织召开了工程部电力切割专题会议，讨论了停电的计划，并且定人

员，定职责。尤其是重点区域，如IDC机房、董事局、VIP区域等，定专人跟踪。对重点设备进行需进行专项操作，如发电机，空调主机、观光电梯、IDC机柜等。项目总监李林在会议现场进行了总动员。

二、及时发现异常问题，顺利完成停电倒闸作业

此次停电倒闸主要为三步骤：停电将负载通过母联倒至另一主路；供电局专业维保单位进行电缆切割连接作业后送电；再次停电将负载倒回主路。

7月1日晚上10点，项目总监、工程部正副经理、主管及所有参与人员

均到齐，经过简短的动员会后，进一步明确职责，倒闸操作员为程金星，唱票为韦振华，复核为金晖晖。现场开关及设备检查人员按原定计划就位并联络或通告相关人员做准备。

7月2日零点零分，停电倒闸正式开始，按照计划先从1栋开始，按顺序依次为2栋、3栋、P1、4栋（9号馆）、5栋、6栋、7栋、8栋，最后到P2，进行高压倒闸。由于计划周密，整个停电倒闸过程比较顺利，所有用户都正常切换。各路负载停电倒闸时间与计划时间的误差均在1分钟之内。第一次停电倒闸在凌晨4:25结束，楼栋和外围检查人员在5:00左右全部检查完毕。

7月2日13:00，供电局专业维保单位20人入园进行电缆切割施工。施工作业于当天18:00结束，但供电局迟迟未能送电。经电话咨询，为供电局高压柜接地刀闸故障，正在调试。特发工程部倒闸所有人员于23:00到达了现场，并进行了简短的动员和分工后开始等待供电局的送电。直到7月3日凌晨12:20供电局终于送电，专业维保单位开始进行核相作业。此时高压配电班程金星认为专业维保单位核相工作有误，并向强电工程师和

工程经理进行了汇报。原专业维保单位工作单要求对天猫和天然线进行核相，并且维保单位完成了此项工作。特发工程师团队认为确认专业维保单位的工作任务单错误，应该是天猫线与陶然线核相，天然线与淘宝线核相，并强烈要求维保单位现场人员立即向其上级汇报。经维保单位请示其上级主管确认我方的意见是正确的，并口述了正确的核相工作单（因为是凌晨，来不及发书面工作任务单）。专业维保单位又重新进行了核相作业。与此同时，各楼栋人员重新与重要用户确定停电时间。

凌晨1:15，第二次倒闸工作正式开始，先进行天然线的高压倒闸，然后进行从1栋、2栋、3栋、P1的低压倒闸工作。此时，突降大雨，但工程部员工丝毫不受影响。凌晨3:00，完成了天然线的倒闸工作。正准备进行天猫线高压倒闸时，领班程金星突然发现高压进线失电，供电局也没有通知。特发物业工程部致电供电局值班调度，对方检查后说是天降大雨，线路接地缺相，正在检查。大家都很着急，因为如果在早上8:30不能完成倒闸，将会影响阿里巴巴员工的正常工作。特发物业工程部每隔10分钟就打电话催促供电局值班调度。终于，在凌晨4:20，供电局认为我方可以倒闸操作。工程部开始准备重新按照操作票的顺序进行倒闸，开展楼栋及外围的检查恢复工作。凌晨6:30，所有工作全部完成，全体倒闸及检查人员开了一个简短的总结会，大家才回去休息。

三、妥善处理三个意外问题，解决一个重大安全隐患

第一，供电局未按原计划恢复天

猫线外线供电，导致电力切换工作推迟1小时，特发物业技术团队与对方保持沟通，全体人员按照责任分工严阵以待，确保到电后倒闸作业的高效执行。

第二，供电局专业维保单位下发的高压相序核对工作任务单错误，导致供电局现场操作人员高压相序核对工作为无效工作。幸亏物业工程技术人员及时发现，并和供电局维保单位沟通后，重新实施高压相序核对，避免了设备设施可能因相序改变而反转产生巨大损害的风险。

第三，电力切换过程中，物业工程技术人员发现高压天猫线外线故障（缺相），存在严重隐患，及时停止电力切换工作。虽然，因此导致电力切换工作推迟1.5小时，但避免了意外情况的出现。

同时，本次电力切割中发现天猫线进线柜接线端子搭接面积不足的问题，得到了一并处理，解决了高负荷时出现安全隐患的隐患。

本次全园区停电倒闸是特发物业接管仅一天就进行的重大作业，并且取得了圆满成功，充分体现了特发物业团队强大的战斗能力和较强的专业保障能力，受到了阿里行政的充分肯定。同时，程金星同志在本次倒闸过程中首先发现专业维保单位的操作票错误，避免了设备运转事故隐患，受到了项目部的嘉奖，同时也得到阿里巴巴行政部1000元的奖励。

G20杭州峰会保障，特发在行动。我们将不断提升设备设施运维水平，为阿里巴巴总部提供一个更可靠、更安全的园区环境，为杭州G20杭州峰会阿里巴巴接待保障作出贡献。

众志成城，抵御“妮妲” ——集团系统企业抗超强台风“妮妲”4则

■ 刘文清/香蜜湖；姚金福/特发信息；杨建宇、张国瑜/特力集团；杨炜勤/特发物业

根据预报，50年一遇的超强台风“妮妲”8月2日3时即将正面袭击深圳，香蜜湖公司及时启动应急机制，严阵以待做好防台风安全生产工作。8月1日上午，公司经营班子召集安委会成员、各部门负责人提前进行防“妮妲”台风总动员。至晚上8点，公司已完成了所有商户防台风总动员，完成商户和员工宿舍临时建筑的除险加固、香蜜湖水库防汛物资准备、公司供电线路检查、主要干道树木修剪等重点部位防台风措施的落实工作，完成了各临时建筑居住人员撤离等各项应急工作，组建了60多人的防台风应急抢险小组。

8月2日3时35分，超强台风“妮妲”正面袭击广东，广东电网受影响用电用户达到149万多户。台风和降雨减弱后，第一任务是线路抢修，以最快的速度恢复供电。

8月4日下午，特发信息接广东电网紧急通知，汕尾桂汕线和河螺线两

晚上9时许，特发集团张俊林董事长听取了公司程鹏副总经理对公司防“妮妲”超强台风各项准备的准备情况，看望了疏散到会议室临时避险的员工，对正在公司检查防台风工作的香蜜湖派出所干警表示慰问，并走访了南朝王府、西贝、香蜜轩、顺德佬等商户，检查了防台风重点场所防台风工作落实情况和救援人员的值班情况。张俊林董事长指出，香蜜湖公司辖区面积大、临时建筑众多、人员密集，防台风难度大，公司各级管理人员要加强防超级台风的各项准备工作，做到无人员伤亡，损失降到最低。根据张董事长的指示精神，香

段线路受损严重，30多万用户用电受影响，需要紧急调集110kV光缆和配套金具，须于8月5日上午7时前送达。特发信息快速响应，及时调整生产计划，优先灾区的物资生产，保质保量交付灾区。8月5日凌晨首批2公里电力光缆生产检测完毕，并立即专车



蜜湖公司再一次全面检查了各项防台风措施，力争做到万无一失。在公司全体员工的努力下，“妮妲”超强台风过境之后的香蜜湖公司安然无恙，平安顺利地迎来了风雨后的明媚阳光。

运往汕尾灾区。

在这场抗击台风的战斗中，特发信息积极的响应“全民动员、众志成城”的号召，在台风受灾第一线为灾区恢复万家灯火、电力通信提供了坚强有力地支持。





三

特力水贝珠宝大厦工程项目在防抗台风“妮妲”过程中，领导高度重视，树立“以结果为导向”的工作观念，加强主体责任意识，组织措施及时，应对方法正确，在大家共同努力下，工程项目没有造成安全事故和直接经济损失。特力吕航董事长、丁辉总经理及安委会领导多次询问、检查防台风准备工作并作出指示，李名副总赶赴工地提出具体安排，项目部立即成立应急小组，多次提醒、组织、督促、检查各单位提前做好防范狂风暴雨的准备；市政道路工程更是24小时加班赶工，抢在台风之前顺利完成路基工程；将电梯升至高层避免受损；紧锁牢固门窗，做好室内成品设备保护；组织工人撤离工棚至安全区域暂避；同时要求地下连接工程做好基坑防积水及边坡坍塌方保护。台风

临登陆前，项目负责人和安全工程师再次检查现场的防护措施，全力做好准备工作，组织各相关单位人员在工地安全位置24小时值班，及时处理、汇报现场情况。台风登陆后，8月2日上午，吕航董事长就带队检查工地现场情况，慰问工地值守人员，强调不可松懈，继续做好台风善后工作。工地现场开始组织检查损失情况，排查安全隐患，同时利用台风后的极端风雨天气检查工程漏、渗水等质量隐患，全面排查漏水点，以分析原因、分清责任、落实整改。

特力物业公司在接到上级做好防御“妮妲”有关工作通知后，高度重视，迅速做好宣传发动工作。各部处根据实际情况，通过网络、电话、手机微信、公告栏等，立即将做好台风“妮妲”防范应对工作的通知精神传

达到每一位员工、业主（住户），增强安全防范意识，提前做好防台风防汛准备工作。通过有效途径宣传部加强台风预防知识的宣传，使员工、业主（住户）了解和掌握防台风知识，提高安全防范能力。公司组织开展安全隐患排查整改。各管理处组织人员对本辖区设施设备、围墙、排水系统及停车场等进行安全排查，发现安全隐患及时整改到位。检查地下排水系统，准备防洪沙包、固定门窗、检查天面排水系统。认真落实防台风防汛期间24小时值班制度和领导带班制度，值班领导和值班人员坚守工作岗位，加强巡逻巡查；保持手机24小时开机，确保信息畅通，以便发生险情时，及时组织力量妥善处理。

四

特发物业公司按照特发集团的要求，及早部署、落实责任、协调联动、科学防御强台风“妮妲”，应急预案实施得力，防范工作落到实处。公司得知台风“妮妲”信息后，第一时间成立了物业防抗台风工作小组，由高天亮董事长任组长，崔平总经理、郭晓东副总、周



初新副总任副组长，组员由公司广东区域安委会成员组成。公司安委办通过OA平台、微信群、电话等方式要求深圳区域单位及东莞分公司启动应急预案做好防御台风的准备，并在微信群适时发布台风最新状况，了解各单位的工作情况。

8月1日，防抗台风小组对特发小

区进行安全生产检查及部署台风“妮妲”的防御工作；各单位加强人员巡逻，做好门窗及设施的检查工作；清理地沟、地漏、露台杂物以免堵塞排水；各门窗和卷帘门进行关闭加固；遮阳伞、护栏、标示牌等物品搬离，检查并将应急物质搬到相应位置做好准备。物业公司各级负责人带头值班

留守，各单位纷纷加派人员留守值班巡逻，并适时在物业微信群报告最新消息。由于公司组织严密责任清晰、应对措施周密得当，台风过后，广东区域在管项目没有发生任何险情，客户办公环境和秩序良好，台风防御工作取得明显成效。

绩效薪酬培训心得

■ 张小奋/特发地产人力资源部

经过参加两天的集团人力资源部组织的战略人力资源方面的学习培训，自己对绩效、薪酬有了进一步的了解，也体会到绩效、薪酬在整个人力资源工作中的重要性。建立科学绩效、薪酬管理机制不但是公司正常运转的保证，也是激发每位员工的有效措施，它与企业发展壮大及员工职业生涯规划息息相关、相辅相成。

这次学习的内容充实，形式新颖生动，以抽签确定小组，以10人左右为一组，学习以分组讨论，面对面交流形式进行，互动性强，在作为主讲老师的集团人力资源部富部长的带动下，学员们能结合实际情况，直接踊跃提出自己的看法及观点，这样更能加深对绩效、薪酬的认知及理解，学员之间又能相互学习，交流经验。

首先，绩效管理为管理人员及员工对工作期望、工作表现和未来发展方面的相互沟通提供了一个全面的管理工具。绩效管理必须与企业协调匹配，需要根据组织和实际情况来制订相应的制度。绩效管理制度是个指挥

棒，指向的是目标、是企业战略。以战略的规划、目标为导向，依照责、权、利的要求，制订绩效管理制度，促进公司业务发展和效益提高，使公司经营和管理水平不断提升。在实施方面，则要不断优化指标设置，公平公正进行评价，强化绩效反馈及辅导，提升员工的绩效。

其次，目前特发地产公司的薪酬理念是实行以岗定薪，合理拉开薪酬差距。根据业绩的优劣决定每个任职者浮动收入数量。薪酬的日常管理需规范性、有序性、条理性、及时性，企业员工最关注的问题就是薪酬，薪酬若是发放不及时、不准确，都将会引起员工的不满，从而降低员工工作的积极性，所以，薪酬管理工作必须保证时效性。

最后一点，绩效、薪酬是反应公司经营状况的晴雨表，也是推动经营状况管理的重要工具，它们不只是计算工资这么简单的常规性操作，还应该发挥一些其它衍生作用，比如人工成本分析、绩效分析、项目性费用分析



等都可以侧面反映公司存在的不足，也可以通过绩效来调整一些指标的改善并发现经营管理中存在的问题，然后通过相应的调整来进行风险的防范。

学习是工作上的延伸，是提高工作效率和能力的重要手段。通过这次的培训，不但丰富了自己绩效、薪酬工作方面的知识，也与学员们增强了交流，开阔了视野，对以后工作有很大的帮助。今后，要加强学习及交流，提高实操能力，融会贯通，在不断学习和探索中发现绩效薪酬存在的漏洞并完善，与其他部门及员工相互配合，并运用于实际工作上，充分完善我们公司经营发展的绩效、薪酬管理体系。

01

特发信息入榜“广东省企业500强”等2则

8月3日，广东省企业联合会、广东省企业家协会发布2016年广东省企业500强榜单，特发信息入榜，排名274位。“广东省企业500强”活动已举办11届，得到了政府部门、企业界、新闻界等社会各界的广大关注，在社会上产生了积极影响。

另：近期，特发信息10kV光缆产品和新增生产线通过国家电网公司资质审核专家组现场审查。专家组重点对特发信息的技术研发能力、工艺控制、生产设备、工作环境、试验装备、质量管理，以及公司的资质业绩、财务数据等进行了现场考察和全面系统的查验，针对多个产品的型式实验报告、鉴定认证、供货业绩以及原材料组部件等资料进行了评估核实。经过现场审查、资料复核、专家审核、公示等一系列严格的审核，专家组对公司的生产、制造、研发等工作予以高度肯定，特发信息顺利通过国家电网10kV光缆资质资审，获得了10kV



光缆投标资质。

国家电网公司资质审核专家组还对特发信息光电公司新增3条预绞丝成型线进行现场审核。光电公司顺利通过审核，并得到资审专家对公司投标资质的充分认可。

(张虽、刘秀丽、黄秋灵/特发信息公司)

02

特发信息山东光源ERP项目上线等3则

2016年7月，山东特发光源光通信有限公司ERP项目上线运行。该项目于6月初正式启动，经过项目组的协调和有力推动，各职能小组紧密配合，目前进销存、生产、财务应收及应付模块已上线，系统运行顺畅。特发光源建设初期就使用ERP系统，对加强现场管理，保持数据准确起到了积极作用，有利于公司今后生产经营发展和企业管理水平提高。

另：7月21日，常州特发华银公司新框绞线生产的长2500米钢芯铝绞线顺利下线，经检测绞合质量、节距和抗拉强度等各项指标均合格，标志着特发华银已具备导线生产的各方面条件，为国网投标资质审核奠定了基础。2015年国家电网公司开始实施新的招标方式——导、地线同时招标，不具备导、地



线生产资质的厂家均不能投标。这一变革将直接导致一部分电缆厂家退出国网竞标的舞台，对特发信息来说既是机遇也是挑战。此次完成导线设备安装并初具产能，为特发华银顺利进入国网导线市场奠定了基础。

又：7月8日，特发信息海外销售事业部和光缆事业部相关人员前往老挝，与老挝电信有限公司进行商务技术交流。特发信息重点介绍了公司的技术研发能力、工艺控制、生产设备、工作环境等情况。老挝电信方对特发信息的整体实力表示肯定。此次交流为今后特发信息在老挝开展室外光缆、电力光缆以及其他光通信配套业务打下坚实基础。

7月1日，南方电网公司电子商务平台正式上线，为做好南方电网平台审核和使用工作，保证投标工作的顺利开展，特发信息安排技术人员参加了由广东电网公司于8月11日举办的电子商务系统培训，并获得广东电网颁发培训证书，为日后南网系统投标工作提供了有力保障。培训主要内容是，数字证书使用及招标阶段澄清修改文件、投标文件及评标阶段澄清说明、电子签章等招投标业务流程，保证整个



投标过程的加密型、认证性、完整性、合法性等。(马家丰、袁霞、吴育才、洪静/特发信息公司)

03

特发黎明长龙公司通过IRIS监督审核，与国际铁路行业标准全面接轨等3则

8月4—5日，特发黎明所属长龙公司通过德国莱茵TUV集团的IRIS首次年度监督审核和IS09001转机构审核，标志着黎明长龙公司在铁路通信信号安全系统的产品研发、生产制造、技术服务、市场推广等工作领域已与国际铁路行业标准全面接轨，在企业质量管理的综合水平上又上了一个新的台阶。2015年9月，黎明长龙公司第一次获得国际权威机构德国莱茵TUV集团颁发的IRIS证书。公司全体员工以“创新务实、安全至上、持续改善、用户满意”的质量方针为指导思想，用实事求是的态度认真学习IRIS每一项条款的要求，将其融入到产品的研发、制造和服务工作中去。通过不断改进，黎明长龙公



司于今年的8月5日，顺利通过IRIS年度监督审核。

另：8月9日，福田区华强北派出所张琼漫副所长一行4人对长龙公司进行工作走访，公司刘涛总经理、王强副总经理参加座谈，并汇报了长龙公司安全生产管理工作情况。长龙公司长期以来一直加强与辖区派出所的联系，在2014年警企协作文化交流活动中，获得“华强北社会治安理事会突出贡献单位”荣誉称号。本次交流活动，是长龙公司与华强北派出所“警企一心、团结协作、文化常青、共建安全”警企合作的延续。

再：7月28日下午，特发黎明开展“员工大讲堂”培训活动，由公司财务总监林骏担任讲师，为员工讲解全面预算管理专业知识。培训内容从十个方面展开，包括全面预算的基本观念、内容、管理功能、制定步骤、如何有效实施、“两上两下”的预算管理过程、常见问题、全面预算与战略、计划与考核的关系等十个方面。活动通过“员工大讲堂”的方式进行，既提高了员工的素养，又活跃了公司的文化氛围。(王强、杨红/特发黎明公司)



04

特发小梅沙旅游中心组队考察湖北荆州海洋馆项目等4则

6月24日30日，特发小梅沙旅游中心朱振声总经理带领管理及技术骨干一行，对湖北荆州的新界·江津湾项目进行实地考察，与对方高管层深入交流，洽谈荆州海洋馆的合作事宜。“新界·江津湾”文化旅游度假区项目占地面积981亩，规划建筑面积50万平方米。其中一期占地310亩，建筑面积15万平方米，投资规划主要含游乐和商务两大板块，以水公园为中心，四周按功能分布海洋馆、龙虾街、美食城、娱乐城、风物主题酒店、企业总部基地、温泉度假村等业态，拟于2016年8月动工，2017年6月开业。一期项目中包含有荆州海洋馆项目，项目规划占地约12万平方米，建筑面积约7000—11000平方米。2016年是小梅沙“十三五”规划的开局之年，国内一线城市的海洋馆布局由业内巨头所主导，难于与其竞争，选择在国内二三线城市拓展海洋小馆，有利于扩大中心品牌价值，为小梅沙新一代海洋馆规划、设计、



建设、运营，锻炼队伍，增大小梅沙海洋世界储备和购买动物申报的体量，为增加核心资产拓宽了渠道。鉴于以上原因，双方拟按“优势互补、互利互惠”原则，在荆州海洋馆项目上进行合作，相关进一步考察和可行性论证等后续事宜正在有序推进。

另：为提升公司基层员工的综合素质，增强自主意识，塑造良好心态，7月28日下午，特发小梅沙旅游中心邀请专业讲师为员工开展“阳光心态”的主题培训。中心、海洋世界、酒店共120名员工参训。培训使大家进一步认识心理健康的重要性，引导工作岗位上的每一位员工调整好自己的心态，营造知足、感恩、乐观开朗的心理，开心工作，快乐生活！

又：为进一步增强酒店员工对紧急突发事件的应急处置能力，提高自我防范意识，7月28日下午，特发小梅沙大酒店在A座二号电梯组织电梯困人营救应急演练活动。模拟电梯运行中突然急停断电，电梯被卡住的营救演练。演练活动，进一步验证“电梯困人救援”应急预案和现场处置方案的实用性和可操作性，同时锻炼了酒店应对突发事件



的应急处置能力。

再：暑期周末，闷热的天气、拥挤的人流、长时间的劳作，总会让人身心有些疲惫，但尽职尽责始终是海洋世界闸口检票员所坚守的。为能够给员工减压，并从各种吵架、争执案例中找到更友善的解决办法，闸口自在暑期的每个周末组织员工减压。活动以聚会谈心、交流经验、倾述心声的形式，让大家诉说自己的委屈，讨论应对及解决办法。减压活动让员工们学会了从游客的角度出发思考问题；学会了理解、包容游客；学会了如何面对情绪激动的游客。（方瑞程、李静、陈雪红/特发小梅沙旅游中心）

05

特发工程管理公司举办香蜜公园项目安全消防演练

8月6日上午，特发地产所属特发工程管理有限责任公司在市政重点工程“香蜜公园”项目开展了一场紧张有序的园区安全消防演习。“香蜜公园”地处深圳中心区黄金



地带，占地42万平方米，为深圳市政府重点工程项目。项目由深圳市政府投资，福田区城市管理局负责建设，特发工程管理公司监理。消防演练重点为强化施工作业人员的消防安全教育，提高火灾防控能力和突发事件应变能力，学会正确使用灭火器和各类消防设备设施。消防演练从10:30分开始，11:40分结束，整个演练从报警、接警、查警、出动、灭火战斗展开到人员救治、应急疏散、施工人员疏散集合等各个环节井然有序、紧凑规范、安全高效。本次消防演练，强化了施工作业人员的安全意识，也提升了施工作业人员的防火自救及火灾应急处理能力，切实加强了施工现场的消防安全教育，为创建安全文明工地夯实了基础。

（特发地产公司）

06

特发物业中标小牛资本项目，再添金融高端客户等4则

近日，凭借在高端物业服务管理领域的强大优势和招标团队的不懈努力，特发物业公司战胜卓越物



业等众多强大竞争对手，成功中标小牛资本管理集团总部项目，这是特发物业继蚂蚁金服项目后，再次中标金融服务机构物业，为市场拓展再添佳绩，为公司持续发展提供了广阔空间。

小牛资本管理集团是一家集团化、综合性的专业金融服务机构，在北京、上海、深圳、香港设有四大管理中心，分支机构遍布全国，集团总部设在深圳。本次中标的小牛资本管理集团总部位于福田中心区，是高端金融服务机构办公区域，合计租赁区域共6层，面积达10614平方米，包括集团管理层、小牛投资、小牛分期等办公区域，服务人数达900多人。承接的物业服务包括：安全管理、礼宾接待、卫生保洁、植物租摆及其他行政工作等。小牛资本前期礼宾接待每层楼物业服务供应商不统一，而且前台接待人员又是小牛资本在编员工，这些特殊情况给本次的物业管理切换工作带来难度。特发物业在8月15日与小牛资本行政监管达成一致，重新确定了每个岗位的工作职责与标准，针对掌握到的客户服务需求与高端金融机构项目的特点，迅速制定了成熟完善的个性化物业服务方案，组建了特发物业坂田分公司专业的管理团队。目前，管理团队

已入驻小牛资本项目。

另：2016年是特发物业“混改”后的第一年，全体员工斗志昂扬、无惧挑战，在同国内国际行业巨头的竞争中果敢坚韧、敢于胜利，取得令人鼓舞的成绩。上半年物业公司共参与投标项目37个，中标17个；在管面积达到1350余万平方米，较2015年增加1045万平方米；实现营业收入1.7亿元，比去年同期增长34.06%；利润总额1512.14万元，比去年同期增长147.70%。

又：7月20日，南湖街道办考评组一行到发展中心大厦，开展物业管理服务质量考核工作。检查分为实地检查和档案资料记录检查相结合，考核内容涉及安全生产、治安管理、环境卫生、物业管理四大模块和附加分，最终发展中心管理部获得最高分107分，在南湖街道辖区内67个物业项目中名列第一名。

再：7月初，特发物业和平里花园项目管理处接到二期部分业主提出申请将生活阳台进行扩建，管理处当即予以否定，因为此加建行为严重违反政府相关规定。为此，管理处积极开展杜绝违法加建的各项工：一是在小区内张贴宣传标语，引导业主杜绝违法犯罪行为；二是及时向龙华新区查违办主管部门汇报情况，建议其提前介入布置相关工作；三是同步向特发地产及上级公司汇报情况并接受工作指导。7月16日，芙蓉阁两户业主通过

伪装、强行等手段，在小阳台外延天井横梁处违规搭板并已完成部分工程。管理处制止无效后，向龙华新区查违办请示协同处理。龙华新区规划土地监察局大浪执法队决定对已搭建的阳台进行强拆。违规搭建的业主得到相应的处罚，同时也打消了部分业主的违建念头，为管理处后期装修管理工作打下了强而有力的基础。

（代欢欢、赖赐纳、郑良和/特发物业管理公司）

07

特发政务武汉项目上线国税地税征管应用系统金税三期等3则

金税三期工程属国家级信息系统工程，是国家电子政务建设的重要组成部分。该系统融合了税收征管变革和技术创新，统一了全国国税地税征管应用系统版本，搭建了统一的纳税服务平台，实现了全国税收数据大集中，对于进一步规范全国税收执法、优化纳税服务、实现“降低税务机关征纳成本和执法风险，提高纳税人遵从度和满意度”的“两提高、两降低”的税





收征管改革目标具有极其重要的意义。金税三期面临全国推行，各地各机关均需组织培训。由于金税三期系统上线时间迫在眉睫，特发物业政务武汉分公司配合各科室，组织大家进行了业务知识相关培训，从而保证武汉项目金税三期系统更平稳上线运行。

另：8月3日下午，特发物业和阿里西溪行政安全团队为进一步整体提升安全助理（安全员）的专业技能和现场处置应急事件能力，组织一次外来车辆闯入园区应急演练。经过现场模拟情形的实际演练，逐步强化团队专业技能、安全防范意识，提供一流、专业、规范的安全服务保障。演练还邀请公安部门对本次演练流程进行总结讲评，提升应急处置的专业性和规范性。通过演练，全面提高了安全队伍整体应急处理技巧、检验园区安全应急响应能力，同时检查现阶段存在的不足，进一步提升应急处置能力，以快速、有效的应对，保障阿里巴巴总部园区人员、财产安全。



又：7月21日下午，由中电科航空电子有限公司运营保障部主办，特发物业成都分公司协办的航电产业园第二届清洁技能比赛在航电产业园食堂大厅拉开帷幕，本次活动得到航电公司公司办、运营保障部以及特飞公司、泰雷兹公司和柯林斯公司的大力支持，他们作为嘉宾及评委全程参与了本次活动并作出很高的评价。此次技能比赛参赛选手共计15名。比赛分办公桌

面清洁、垃圾袋标准更换及清洁尘推规范操作3个项目，在工作人员的组织下有条不紊地进行。经过2小时左右的激烈角逐，各组评委本着公平公正公开的原则，评出了综合的一、二、三等奖，并现场进行了颁奖仪式。（邹欣、王艳、刘鑫/特发物业管理公司）



08

特发小额贷款公司全面风险管理及内控建设实施工作正式启动

8月1日上午，特发小额贷款公司全面风险管理及内控体系建设工作培训暨启动会议召开，正式启动全面风险管理及内部控制建设实施工作。公司全体员工参会。根据集团整体工作要求及公司自身发展的需求，小额贷款公司在2016年度工作计划中就将全面风险管理及内控体系建设列为今年的重点工作，3月份成立了领导及工作小组以来，经过中介招标选聘，选择了具有行业经验的深圳市智臻企业管理咨询有限公司作为中介机构，对公司全面风险管理及内控体系进行搭建，在确定初步方案的基础上召开此会。会上，智臻公司相关负责人作了内控工作启动培训；小额贷款公司总经理傅斌回顾了内控体系的历史，讲解内控知识，指出内控建设的重要性，并做工作部署。

接下来，公司将成立内控工作小组，制定工作方案，分四个阶段逐步推进内控建设，要求在今年年底前基本完成内控体系搭建，随后将进入持续改进和规范的工作阶段。（罗小辉/特发小额贷款综合部）

地产行业动态

国家发改委：多种方式促进居民购房

国家发改委政策研究室8月3日发文《更好发挥投资对经济增长的关键作用》，要求进一步促进房地产投资健康发展。因城施策加大调控力度，库存较大的城市，可采取发放购房补贴、先租后售、与政府共有产权等方式促进居民购房。

深圳7月楼市量价齐跌，调整仍在继续

市规土委最新数据显示，深圳市7月份新建商品住房成交价格为56720元/平方米，环比下跌8.15%；共成交2984套，环比下跌8.27%。新房成交价创下2012年以来单月环比最高跌幅。

深圳人才住房将从保障房体系剥离

近日，深圳市住建局表示，“十三五”期间，深圳将建设28万套人才住房，人才住房将从保障房体系剥离。为进一步加大人才住房的建设和供应力度，深圳还将实行灵活自主的人才住房户型面积政策。

深圳集体土地城市更新合作开发商将招拍挂产生

8月30日起，深圳集体土地参与城市更新项目引进合作开发商将采用在交易平台上公开招拍挂方式产生，这一政策的实施强化了集体用地开发和交易监管力度，经过竞争充分显示土地本身价值，同时兼顾了村集体和村民利益。

《深圳市城市更新办法》施行6年来迎来首次修订

近日，为进一步完善城市更新政策，高效有序推进城市更新工作，深圳市规土委正式启动了《深圳市城市更新办法》的修订工作，并就修改意见公开征集意见。

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。

上海拍出历史单价“地王”，楼面价超10万元

8月17日，上海静安区一住宅地块以110.1亿元总价拍出，楼面价超过10万元/平方米，溢价率139%，刷新了全国范围的历史单价“地王”纪录。该地块位于静安中兴社区，总建筑面积11万平方米，被融信中国竞得。

海昌小小旅行家，家庭式海洋科考之旅顺利返航

近日，由海昌海洋公园重磅打造的“海昌小小旅行家·一起‘趣’赤道”活动圆满落幕。10组家庭、30余位旅游达人，在专家的带领下深入毛里求斯，走近原始森林和热带海洋，共同找寻海豚的栖息地，探索海洋原生态的奥秘，完成一场赤道海洋的科学探索之旅。随着《爸爸去哪儿》、《花样姐姐》等旅游真人秀节目的热播，越来越多国内游客热衷于主题性、参与性、互动性强的定制游、游学游、自助游等旅行方式。作为中国领先的主题公园开发及运营商，海昌海洋公园一直在此方面积极探索和创新实践，针对游客需求和行业热点，早在2014年启动了“海昌小小旅行家”品牌活动，已成功举办两届，2016年推出升级版海洋科考旅行——“海昌小小旅行家·一起‘趣’赤道”活动，通过“海洋主题游学”的方式让旅行家们走出国门，打造了一次科普性、公益性、丰富文化内涵的高品质科考之旅。

旅游行业动态

方特梦幻王国华丽亮相，株洲又添旅游新名片

8月18日，株洲方特二期——方特梦幻王国盛大开业，同时方特东厢酒店也同步投入运营，株洲方特旅游度假区迎来了全新升级。株洲方特梦幻王国以中国神话为背景，将动漫卡通、电影特技等国际时尚娱乐元素和中国传统文化符号精妙融合，创造出充满幻想和创意的神奇天地，是继株洲方特欢乐世界之后深圳华强方特文化科技集团在华中地区兴建的又一个现代综合性主题乐园，同时也是华强方特在全国范围内投入运营的第20座大型高科技主题乐园。

继长隆后，又一世界级主题公园落户横琴！

近日，威秀作为世界著名的主题公园运营商，主题公园遍布澳大利亚和美国，并与珠海丽新集团达成合作协议，将携手在横琴建一座“创新方”狮门主题互动体验中心，打造成以好莱坞电影为内容的主题公园。“创新方”主题公园，占据横琴中心地区，地理位置优越，距离横琴口岸车程仅5分钟！而且预计首年将吸引500万人前来玩耍！还提供有特色体验单元、餐饮和零售点，吃好喝好再玩好，预计2018年开幕！

公主邮轮国内首个线下体验店落户杭州

作为全球顶尖的国际邮轮公司之一，公主邮轮8月8日宣布国内首个线下体验店——公主邮轮体验店正式开幕。首家公主邮轮体验店位于杭州市上城区光复路200号，消费者可抵店了解公主邮轮品牌历史、咨询中国母港及全球热门航线，亦可直接向浙江省中国旅行社进行航次预订。该体验店主要分为两大区域：展示区，包括正在国内开展母港航线的蓝宝石公主号模型，此外，品牌墙上还展示了公主邮轮中国母港航线、全球明星航线以及旗下船只历任教母——凯特王妃、撒切尔夫人和奥黛丽-赫本等；洽谈区，消费者可与店内销售人员进行一对一的咨询，深入了解公主邮轮的产品特色及服务。未来，体验店还将增设VR体验区，为消费者带来全面、立体、动态的沉浸式体验。

“2016钓鱼城旅游休闲文化节”开幕

9月9日—9月14日，重庆市合川区“2016钓鱼城旅游休闲文化节”盛大开启，整个活动为期6天，共有4大版块共19项活动，个个丰富多彩、天天精彩纷呈。钓鱼城旅游休闲文化节是重庆市合川区旅游休闲文化发展的重要品牌，是以国家AAAA级景区、国家重点文物保护单位、国家重点风景名胜区、中国保存最完整的古战场遗址“钓鱼城”命名的市级重点旅游节会活动。其目的是建设旅游休闲胜地品牌，打造“钓鱼城旅游休闲文化节”城市名片，进一步扩大内需、促进消费，提升合川旅游知名度和美誉度。

乐多港奇幻乐园开启奇幻之旅

8月16日，北京乐多港奇幻乐园旅游推介暨媒体发布会在乐园海底嘉年华体验馆内盛大举行。“一天玩转5000年”，乐多港奇幻乐园由10大高科技室内主题项目、5大室外主流机械游乐项目及一个占地4000平方米的儿童欢乐王国组成，让游客在体验惊奇与刺激之时，感受从史前穿越到未来的奇幻之旅。以帝都文化变迁为核心、传承中国传统文化的飞行影院项目《翱翔紫禁》；穿越回明朝遭遇海啸灾难的巨幕剧场《郑和下西洋》；奇幻而不可预知的星际探险《天地浩劫》；新型4D脱口秀《孔小丘讲》；最奢华的360度全球幕《神话》，唯美的画面场景让人心旷神怡；在神奇的时空飞车中穿越长城、峡谷、海底、冰山的《飞越长城》……不同风格的场馆，不一样的绝佳体验，领导嘉宾媒体纷纷拿起手机相机，情不自禁记录所见。

果洛州荣获最大规模羌姆舞吉尼斯世界纪录

8月12日，吉尼斯世界纪录大中华区认证官吴晓红女士在果洛州体育场正式宣布：果洛藏族自治州第五届玛域格萨尔文化旅游节最大规模羌姆舞吉尼斯世界纪录称号挑战成功，有效人数为459人。在藏族人民的生活中，舞蹈是不可或缺的内容。藏族的舞蹈种类繁多，内容丰富，羌姆舞是一种艺术风格独特、具有浓郁地域特色的民间歌舞，是藏族民间文化和宗教文化相结合的产物，也是中华民族文化遗产中的一个重要组成部分。

念亲恩

董姝/特发工程管理部



又一次在去房协的路上看到十字路口的鸡冠花，想起当初母亲还未生病时与她的对话。我对母亲说：“我们家的新房子有一个入户花园，等装修好了我们就在花园种满花。母亲愉快地说：“好，我要种上鸡冠花，又好看又能吃，还能入药。”

我微笑，虽然我并不喜欢鸡冠花，但是母亲喜欢就好。这是我们专门给母亲准备的新家，可惜，等房子装修好，母亲却已病倒，看到母亲原本圆润的脸庞一天天消瘦，我的心像针扎一样地难过。当我扶她下床时，她那双在我小时候坚强有力的双手已变得瘦弱见骨。记得母亲初患病时，记忆力慢慢减退，开始逐渐不能控制自己的肢体。第一次小便失禁，母亲惊慌，羞愧，一直对我和姐姐说，给你们添麻烦了。看到从小养育我们长大的母亲跟我们道歉，我心酸却只能忍住眼泪，一遍遍地安慰她，生病就是这样的，只要乖乖地听医生话，好好养着，等病好了就换您照顾我们。

母亲这一生，年少离家，独自在陌生的城市工作，吃了很多苦，久而久之养成独立要强的性格，惟恐给别人添一点麻烦。可事不从人愿，这次生病虽然积极地进行了多方治疗，脑梗阻依然多发。慢慢地，母亲从最开始对控制病情充满希望，到后来变得有些脾气多变，时而开心，时而难过，时而发脾气。直到入院后，已不能组织语言，看到我去看她，很开心，跟我说很多话，可我却听不懂。护工说母亲很容易情绪低落，有时一哭一整天。我不停地劝慰她，不要难过，会好起来的。可我心里却清楚，我的脾气秉性都像母亲，如果是我，恐怕也承受不了这种充满希望，却一次又一次失望的打击。到后来，母亲不再哭泣了，一整天不言语，只是出神，时时都要求出院回家。

那时候我刚好怀孕，总以为还有时间，想等孩子生下来就带着孩子回去陪她。当我满心计划生完孩子就回去看母亲，结果却传来了母亲离世的噩耗。母亲还是没能坚持到孙女降生，只差一个多月啊。为了能见母亲最后一面，我瞒着老公偷偷上了飞机，孩子在我肚子里很乖，一直没有闹腾，也许她也感受到我的痛苦了吧。

一晃母亲离开已经一年6个月了，可我还是会时时想起她，想起记忆中严厉的母亲、慈爱的母亲、坚强的母亲，脆弱的母亲……

惟“孝”仁实

■ 马明/特发信息公司办公室



孝悌忠信，礼仪廉耻。在中国传统的道德伦理中，孝道始终是摆在第一位。孝道既是责任、也是义务，是品行、也是良知，是感恩、也是回报。没有孝道就没有人道，一个缺乏孝道的社会，友善、亲情、人爱就会难以为继。所以孝道是生命中不可或缺的品行，是人道的基础。孝道是中华民族的优秀传统，因为有了孝道，才有了上下五千年的文明，才有了民族传承。

汉字的“孝”拆开来看，上面是“老”，下面是“子”，这是长幼尊卑的顺序、礼节及内涵，也可以看作为以子承老，儿女背老父母，“孝”字本身就形象地道出了其含义。什么是孝？孝是爱护、关怀、关心、理解、体贴，孝是我们安身立命的磐石，是人类共同的追求！

“孝，德之本也。”孝道是和每个人的道德紧密联系的。我个人认为，只有孝敬父母的人，才是一个有责任心的人，才是值得我们交往的人，才是值得我们信任的人，才是道德高尚的人。因为父母是我们的生命之源，是我们人生的启蒙者，是世间最疼爱自己的人，是天下对自己最无私的人。假如没有父母的抚养和教育，

我们怎能从一棵幼苗茁壮成长为大树，怎能看到这精彩纷呈的世界？作为子女我们应予以回报。乌鸦尚知反哺、羔羊尚知跪乳，何况人乎？对父母都不孝顺之人，有何德可言。没有道德的人，怎么值得信赖。

“孝”可分大孝与小孝。所谓小孝就是对家庭之孝，对家要呵护、对爱人要关心、对孩子要用心、对父母要孝顺。古往今来“孝”的佳话连篇，古有孟宗寒冬哭竹、黄香替父温席，今有陈毅为母洗脚、田世国为母捐肾，这些幸运的父母收获着幸福的慰藉。父母在养育我们的时候，宁可自己不吃也要做最好的食物给子女，宁可自己受冻也要做最暖和的衣服给子女。看着子女受苦心如刀绞痛苦难当，看到子女受伤坐立不安夜不能寐，看到子女困难倾囊相助不计后果。当我们真正理解父母，却发现他们已渐渐老去。当我陪伴母亲走完最后一程时，身为七尺男儿我落泪了，后悔没有早点理解“父母”的真谛，后悔没有理解“孝”真正含义，看着母亲含着泪水面带微笑辞世，我深深明白了“微笑”的力量。母亲“微笑”代表要我坚强，要我笑对人生，要我微笑地对待爱人，对待子女，对待身边所有的人。微笑使人温暖，有温暖才有信任。人与人有了充分的信任才有真爱，从此我微笑对待家人，微笑对待工作，微笑对待同事。怒火上窜时我用微笑压制，工作不顺利我用微笑化解。母亲最后教我的“孝”，就是以“笑”尽“孝”。

所谓的大“孝”，不仅仅指的是对父母、家人的孝，而是扩而广之孝于天下，爱天下为之大孝。孔子说“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”。真正的大孝，要爱国、爱社会、爱岗位，不忘本。“孝，始于事亲，终于立身。”要以孝治天下。当今社会，孝仍是我们孜孜以求的道德。没有国哪有家，没有家哪有人，没有人哪有德。只有大孝和小孝都具备的人才是真“英雄”。爱国才能创造我们生存的环境，爱公司才能搭建好我们展示的舞台，爱同事才能合作演好人生的精彩。有“孝”之人才会有责任、有担当。所以公司是我们展

示个人价值的舞台，只有我们所有的人团结一致、携手拼搏、责任担当，才会维护好我们共有的舞台，才会演绎好最精彩的人生。

“孝”既是人一生的开始，也是一切的归宿。无论世界如何变化，“孝”的真意不会改变。身为炎黄

子孙的我们只有发扬光大这种美德，才能迎来人和、家兴、国盛的美好明天。

感悟孝道，重大孝、怀小孝，常怀感恩之心，从我做起，从现在做起，以“笑”尽“孝”，“孝”对天下，“孝”对人生。

跳蚤市场的小女孩

■ 韩阳/特发物业泊林管理处

跳蚤市场源于法国，是由最初的旧物置换发展而来，在全世界广为发展。穿过一条条写满历史的欧洲街巷，你会看到：斑驳的石子路面上，卖旧物小摊一家紧挨着一家，簪花的梳子、古老的吊灯、发光的银器，安静地躺在岁月里，倾吐着时光的叹息。

易物虽然是一种古老的商业形式，但对孩子们来说，却是一种既新鲜又好玩的活动。作为惯例，特发物业泊林花园管理处近期组织了第二次跳蚤市场义卖活动。怀揣着美好的期待，孩子们捧出时光留下的曾经，守着自己小小的一隅，或高或低地叫卖着。

站在我面前的是一个瘦瘦的小姑娘，手里摇着响板，正在卖力地推销面前的公仔，自信和纯真写满她的面孔。一只精美的泰迪熊公仔摆放在显眼的位置，标签上写着“5元”，如此cheap的标价明晃晃地诱惑着我。“东西不错，妈妈送你的？”“NO，NO，是我自己在香港买的，不过这边这只更好。”她拿出一只又小又旧的维尼熊，有点不入眼，也卖5元。它的外形虽然没有什么破损，但跟刚才那只泰迪相比，未免相形见绌。难道这孩子是在搞什么把戏？然而我想多了。

“这是我6岁生日的时候，班上刚刚认识的朋友送我的，那时候……”小姑娘开始滔滔不绝地讲述着她和公仔，还有送公仔的朋友之间的故事，她的眼眸里

闪烁着金色的光芒。从初相识开始，经历了一段惺惺相惜日子，因为成长而分别，公仔里寄托着她对友情的怀念，始终不忍割舍。然而伴随着她的成长，小维尼终将退出历史的舞台，出现在跳蚤市场的义卖小摊上，期待着下一位疼爱它的人。

“它真的超棒的！你买这只吧，我买一送一，把刚刚那只大的送给你。”她一双眼睛忽闪忽闪地望着我。“当真？”我不敢相信，买椟还珠的情景正在我的面前上演。我凝视着她的眼睛，希望从中获得答案。“嗯！买一送一！购买我最亲爱的维尼，免费赠送那只大泰迪！好阿姨，你买他吧。”水汪汪的大眼睛解除了我的疑虑，这的确是

她内心真实的想法。

原来，在孩子们的心里，不需要用金钱衡量一件物品的价值，而情感却是他们追求的最终标准。难道情感标准不正是当今社会所倡导的吗？一段感情的养成，往往取决于相濡以沫四个字。此时此刻，价值的天平倾覆了。我愕然，小姑娘教会我不一样的价值观。更重要的是，她与人类最崇高的审美联系在一起。看着她干净的眼神，我不自主地点了一下头。

手里捧着义卖兑换的爆米花，喜悦从孩子们的身体里迸发出来，仿佛一朵朵春风吹拂下的花蕾，天真无邪地绽放着！





古镇遐想

■ 席然/特发工程管理公司

生活在大都市钢筋水搭建的高楼大厦，听惯了汽车的轰鸣与喧嚣，总有一种想要逃离这繁杂，回归田园的冲动。在一个春意渐浓的季节，我走进了坐落在苍苍九峰北麓，镶嵌在湖光山色之中的上海青浦的千年古镇——朱家角。

这是一块面积只有47平方公里成折扇形的小镇，有人把她比作上海的“威尼斯”，有人把她比作淀山湖畔一颗璀璨的明珠。沿着穿镇而过的漕港河，踏着古稀青石板拾阶而行，在古镇微风的沐浴下，仿佛有一股神奇的遐想在心中缓缓涌动。

据史书记载，朱家角早在1700多年前的三国时期已形成村落，名朱家村，依托漕港河水运，兴盛于明朝万历年间，当时商贾云集，至清朝时有“长街三里、店铺千家”之说。这座古镇是上海保存最完好的江南水乡古镇，被国务院命名为“中国历史文化名镇”。

站在建于清代中叶，气势宏伟，构造匀称的“放生桥”上，可一览古镇全貌。镇内河港纵横，九条长街依着漕港条条支流，构成宛如一把张开的大折扇。千栋明清建筑依水而立，36座石桥古风犹存，名胜古迹比比皆是。特别是在迂回曲折、鳞次栉比的北大街，集江南豪富人家建筑之大成的席氏厅堂、清代“吴中七子”王昶纪念馆、融合中西文化的私家园林式园林——马家花园和极具江南水乡风情的水上“游船茶馆”……

石板老街、黛瓦民宅、深巷幽弄无一不展现了典型的江南民居风貌。桥多、弄多、角多，这是千年古镇朱家角的一大特色，也显露出了浓厚的水乡文化气息。朱家角因水而秀，因水而盛，数百年造就了无数豪杰。在今天，朱家角人也不断延伸了这条悠悠文化之源，绽放着新的光彩。

在看惯了如今千篇一律、千城一面的城市高楼后，人们莫不惊讶于上海市郊还有一块保存得如此完好的原

汁原味、古风依存的江南小镇而感到欣慰。在这里，不仅可以寻找一种回归自然，崇尚野趣的享受，更让人由衷地感叹古人规划设计古镇的智慧，进而引发我们对当前规划建设新城镇的深层次思考。

作为江南第一古镇的朱家角镇，按照上海市府“一城九镇”的规划，启动了其开展“一城九镇”建设以来的首个商业地产项目“尚都里”，这是一个集旅游、度假、休闲为一体的新型城镇商业地产项目，项目规划建设面积为4.5万平方米。在其房地产的开发过程中，朱家角严格按照了建筑的容积率，保持古镇特色风貌和区域生态环境，做到既要保持好传统的江南文化特色，又要体现时代精神，把传统的文化跟现代精神、现代人民的生活要求结合起来。为了加快朱家角城市化进程，古镇已形成了一股空前的开发建设热潮，一个以“古文化”和“水文化”为内涵的新型城镇即将展现在我们面前。漫步在古镇的“放生桥”上，极目这块依然散发着古朴神韵的土地，不绝的思绪与遐想油然而生。这既是一种悠远而又充满美感的诗境的翩然联想，又有一种古今、新与旧之间的断想与沉思。

沧海桑田，时代变迁，自然是正常规律，百般寻觅，也难以追回。历史的河流总是曲折地前进，新的已在无可比拟地胜过旧的，在令人兴奋的大开发热潮中，古镇又将会怎样展现出其独特的风貌呢？然而，在一片钻机隆隆的巨响声中，我不免有些担忧，古镇的历史与风韵是否会在这场大开发中被水泥钢筋所淹没？流淌了千年的漕港河那清清的涟漪，又是否会被混浊的污水染黑？

古镇串起了过去、现在与未来。几十米长的放生桥，却仿佛让我们走过了上千年的路程，它的起点告诉我们，古人曾经用智慧创造了无数的奇迹与辉煌。而今，我们如何在传承中创造出新的篇章……

带着不绝的遐想，挥手道别……



特发地产：区域型精品住宅开发商

深圳市特发地产有限公司成立于1997年，是特发集团唯一从事专业房地产开发的全资骨干企业。公司主营房地产开发、工程监理及物业租赁等业务，承担着特发集团土地委托开发、自有土地开发以及外部市场项目开发运作重要角色。

“36年特区，35年特发”，伴随深圳经济特区的成长，公司聚焦深圳，拓展省外，坚持以“用心创造精品建筑”为理念，深度挖掘客户的品质需求，开发建设了特发小区、泊林花园、特发和平里花园等项目，每个楼盘处处体现规划设计、户型布局、环境设计和施工材料的精心打磨和创新开发，不断提升和实践“高品质”的要求，为客户创造价值，为社会创造温馨和谐、绿色生态的人居文化。

公司未来将聚焦深圳及邻近区域，深耕宝安、龙华和龙岗片区，借助小梅沙片区、香蜜湖片区整体开发之机，以刚需、改善类住宅开发为主，兼顾配套商业地产与旅游地产，打造区域型精品住宅开发商。特发地产公司已开发项目有：



一、和平里项目 特发和平里花园位于深圳市龙华新区，与地铁四号线龙胜站无缝接驳。总占地面积7.54万平方米，总建筑面积约45万平方米，分两期开发，项目总投资约32亿元。项目两期含商品住宅、商务公寓、商铺及安居型商品房共3576户。一期由1栋32层商务公寓及8栋31层高层住宅组成，二期由6栋150米超高层住宅组成。项目是龙华新区首个与地铁实现无缝接驳的楼盘，通过双首层商业与风雨连廊实现家家直接地铁入户，真正做到“地铁送你回家”。项目同时也是龙华新区首个超高层住宅小区，刷新龙华新区居住天际线。



和平里项目荣获奖项：

(一) 2013—2014年度：1、第五届中国地产年会年度营销大奖；2、深圳十大期待新楼盘；3、最具人文气质地铁物业；4、2013—2014年度销售套数十强楼盘；5、2013—2014年最具投资价值地铁物业；6、深圳最佳品质楼盘典范奖；7、“深圳市优秀工程勘察设计评选”住宅建筑类二等奖；8、2014—2015年搜狐焦点最具区域推动力楼盘

(二) 2015年度：1、深圳特区建立35周年城市建设贡献力项目20强；2、“深圳市安全生产文明施工优良工地奖”；3、“深圳市优质结构工程奖”；4、“深圳市建筑业新技术应用示范工程称号”；5、“广东省安全生产文明施工优良工地”和“广东省AA级文明标准化工地”；6、“广东省建筑业绿色施工示范工程”；7、“全国建筑业绿色施工示范工程”；8、一项省级工法和一项全国实用新型专利



二、泊林花园项目 泊林花园是特发集团确定房地产作为重点产业之后的首个重点建设项目。位处深圳市罗湖区水贝二路与贝丽北路交界处，为水贝片区珠宝基地的核心位置，是片区内最大的生活小区。项目占地约2.3万平方米，总建筑面积10万平方米，一共6栋1060户，以中小户型为主，面积在40—120平方米之间。项目在产品打造上精益求精，楼间最大距离超过150米，在户型的设计上创新引入错层阳台、落地凸窗、入户花园等。



三、岳阳鹏瑞·珑庭商住项目 鹏瑞·珑庭商住项目位于岳阳县城区的中心地段，是特发地产首个省外开发项目，也是当地首个主体结构全过程采用商品混凝土施工的项目。项目借鉴深圳先进的规划理念和人居思考，引入了酒店式入户大堂、架空层园林泛会所、人车分流、主人套房、270度转角飘窗、超大景观阳台等刷新岳阳县楼市认知的创新设计，成为当地高端住宅的标杆。2012年12月12日，以当地最高价开盘销售，70分钟销售70套，共203套住宅快速售罄。2013年被评为“湖南省建筑施工安全质量标准化工地”，是岳阳县唯一获得此奖项的楼盘。



四、特发小区项目 特发小区由21栋多层组成，嘉隆星苑由3栋22层高层组成，两个项目紧邻而立共同形成一个1392户的园林式大社区，总占地约1.7万平方米，建筑面积逾7.5万平方米。小区环境优美，公园、幼儿园、福田外国语学校、沃尔玛、公交、地铁等都在附近。特发小区与嘉隆星苑是深圳香蜜湖片区的开山之作，为今天香蜜湖高尚住区的形成做出重大贡献。

(黄琳/特发地产公司)