



全员职业化 成就美好生活



深圳市特发集团有限公司
Shenzhen Special Economic Zone Development Group Co., Ltd.

特
发

281 共济
2023/01 共创
共享 SDG

编 印: 深圳市特发集团有限公司

Shenzhen Special Economic Zone Development Group Co., Ltd.

特发

深圳市十佳企业期刊



2023年第01期 总第281期

准印证号: (粤B) L017010125 (内部资料 免费交流)



特发集团与坪山区政府签署 战略合作框架协议

2022年11月24日下午，2022深圳市坪山区招商大会在燕子湖国际会展中心举行。市商务局副局长周明武，坪山区委书记杨军，区委副书记、区长赵嘉等领导出席大会，50多家企业及协会代表共同出席，就总投资806亿元的40项重大产业项目集中签约。特发集团总裁高天亮、特发地产董事长丁晓东等受邀出席会议，并与坪山区政府签订《战略合作框架协议》，双方将在城市更新和土地整备利益统筹、半导体与集成电路和智能终端等领域开展合作。

杨军在致辞时表示，经过多年发展，坪山已初步打造出具有较强影响力、竞争力的高端制造业集群，涵养了集聚企业、赋能创新的良好产业

生态。当前，坪山正深入开展土地整备大会战，大力实施总面积近10平方公里的产业用地整备项目，全力打造一批“工业上楼”优质工业厂房，未来三年将释放4个平方公里级产业用地，2025年计划新投入近1500万平方米的优质产业空间。

特发集团未来将集合旗下特发地产、麦捷科技等平台公司，积极参与坪山城市更新，扩大区域投资规模和产值贡献，利用智能终端，结合城市管家，聚焦新基建和智慧城市建设，加强城市综合治理能力等，与坪山结成“创新合伙人”，成为“奋斗共同体”，携手开创“创新坪山、未来之城”的美好明天。

(黄婧婷/特发地产更新公司)

新年献词

攻坚克难求突破 踔厉奋发谱新章

奋斗中送走岁月，实干中铸就辉煌。2022年，在市委市政府、市国资委的关怀指导下，在股东单位、合作伙伴和社会各界的大力支持下，特发全体员工初心不忘、奋斗不息，攻坚克难、拼搏进取。在这辞旧迎新、喜庆祥和的美好时刻，我们谨代表集团党委、董事会和经营班子，向关心帮助特发的社会各界和个人致以诚挚谢意，向每一位特发奋斗者致以崇高敬意！

2022年，是党和国家历史上极为重要的一年。这一年，党的二十大胜利召开，回顾了过去五年的主要工作，总结了新时代十年的伟大变革，描绘了全面建设社会主义现代化国家的宏伟蓝图。特发集团始终牢记国企重责任和使命担当，全面加强党的领导和党的建设，坚持“两个一以贯之”，把坚定拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”作为最高政治原则和根本政治责任，研究制定并全力落实学习宣传贯彻党的二十大精神实施方案，加快推进集团使命愿景、“十四五”战略规划落地，以实际行动推动党的二十大精神在集团系统落地生根、见行见效。

新时代十年，党和国家事业取得历史性成就、发生历史性变革。乘着新时代的东风，特发集团在10年内总资产、年营业收入分别增长了约4倍，年利润总额增长超过3倍，并表二级企业由13家上升至21家，其中上市公司从2家增至4家，综合竞争力显著提升，有力实现了国有资产保值增值。2022年更是继往开来、开启特发梦想新征程的一年。这一年，特发集团聚焦“战略性新兴产业与城市空间升级”两大板块，抢抓“双区”驱动、“双区”叠加、“双改”示范等重大历史机遇，危中寻机，迎难而上。在全体干部员工共同努力下，集团主要经营指标持续向好，预计集团2022年实现营业收入134亿元，利润总额24亿元，总资产达409亿元，利润总额和总资产再创历史新高。

2022年，是集团实施“十四五”规划、冲刺双千亿目标的关键之年。这一年，特发集团全面统筹疫情防控和企业经营工作，聚焦主营业务，稳步推进重点项目。特发信息深耕线缆制造、光电制造主打业务市场，加大创新研发投入；特力集团进入产业布局关键期，向珠宝第三方转型取得新突破；特发服务迈入医院后勤服务板块、高端服务生态圈等新业务；麦捷科技着力推进国产化替代进程，促进金之川向新能源方向业务转型；小梅沙片区更新项目进入全面施工阶段，美高梅酒店和梅沙客厅完成主体结构封顶，海

洋馆主体结构按期封顶等有序推进；香蜜湖片区改造项目专项规划工作推进取得关键进展；特发地产平湖枢纽站（TOD）项目完成100%拆迁签约，南湾、鹅公岭、保潭油站等项目均稳步推进。

2022年，是国企改革三年行动收官之年。这一年，特发集团全面贯彻落实国务院国资委、市国资委的决策部署，以落实国企改革三年行动为牵引，统筹推进“双百行动”“对标世界一流管理提升行动”等改革专项工程，坚持深化改革引领高质量发展。集团国企改革工作在国家公布的2021年度“双百企业”评估结果中，获评“优秀”。

攻坚克难求突破，砥砺奋进勇争先。2023年既是贯彻党的二十大精神开局之年，也是集团“十四五”规划、冲刺双千亿目标承上启下之年。特发集团将坚持稳中求进的工作总基调，完整、准确、全面贯彻新发展理念，扎实推进各产业板块做强做优，以高质量高标准加速推进小梅沙片区项目建设成“国际都市亲海度假区”；加快香蜜湖片区土地整备和城市更新步伐；紧抓珠宝贸易平台的政策机遇和珠宝行业变革，推进特力集团向珠宝第三方转型；着力打造战略性新兴产业发展平台，深化实施三年滚动规划和年度商业计划，推动集团战略性新兴产业板块收入占比逐年提升；根据市委市政府的统筹部署，围绕“20+8”战略性新兴产业集群和未来产业行动计划，谋划落实“工业上楼”项目，践行深圳工业立市、工业强市的宗旨，支持实体经济发展。特发集团将铆足干劲、乘势而上，加快成为“战略性新兴产业发展与城市空间升级核心骨干”，努力朝着双千亿产业集团目标奋进，助力深圳建设中国特色社会主义先行示范区。

两声布谷催耕早，一畦春雨听蛙鸣。特发正在步入昂扬向上、蓬勃发展的新阶段，特发事业就是特发人的责任田，两万多名特发人风雨无阻，埋头苦干，以“时时放心不下”的责任感和“只争朝夕”的干事精神，讲述生动朴实却又力量磅礴的故事，使得特发这块责任田生机盎然、特发基业长青。

新年伊始，衷心祝愿社会各界亲爱的朋友、特发全体同仁新春快乐、工作顺利、身体健康、阖家幸福！

集团党委书记、董事长 张俊林
集团党委副书记、总裁 高天亮
率全体班子成员
2023年1月1日



以客户为中心 以资源为基础
以创新为灵魂



特发企业文化：理念篇
——基本理念系统（管理系统）经营理念

编委会

主任：张俊林
副主任：高天亮 童庆火
编委：高天亮 富春龙 陈宝杰 丁晓东
程鹏 郭建 陈培源 丁辉
刘燕

编辑部

主编：童庆火
副主编：吴慷
执行主编：张正治
编印单位：深圳市特发集团有限公司
发送对象：特发系统内部及相关单位

内部资料 免费交流



2023年第01期

印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司

印刷数量：1000册

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：518033

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail: tefa@sdg.com.cn

特发微信公众号二维码：



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。



卷首语

新年献词：攻坚克难求突破 踔厉奋发谱新章\张俊林 高天亮

公司要闻

- 03 推进监督体系建设 助力集团高质量发展——特发集团召开2022年下半年联合监督工作会议\廖文辉
- 04 数智赋能双星闪耀 梅沙智造喜获金奖——新小梅沙大酒店和梅沙客厅项目双双获智建杯金奖\谭伟
- 04 高质量发展：深圳国际珠宝玉石综合贸易平台正式启动!
- 05 用科技链接服务 以专业创造价值——特发服务精彩亮相2022深圳国际智慧物业博览会\黄学群
- 06 青春正逢盛世，奋斗恰如其时——2022年特发“星青年”评选活动圆满结束\程嘉琦

学习宣传贯彻党的二十大精神

- 08 集团党委领导深入企业宣讲党的二十大精神\杨孝芝 王建智
- 10 特力集团党委召开传达贯彻党的二十大精神会议等3则\蔡小艳 董璐 曲学禹

特发故事

- 13 致敬奋斗者——《特发故事三集》序\童庆火
- 14 集团发布《特发故事三集》\周玲

商海之道

- 15 集团召开2022年办公室系统综合业务交流会\黄亮
- 16 寻找“深圳珠宝”转型升级、高质量发展“金钥匙”等2则\陈佳群 贺安慧
- 18 “直行者”特发服务:用实力不断拓宽物管服务边界
- 20 特发·澜栖府示范区和特发·香阅四季样板房开放!\刘思立 吴煥玲
- 22 长龙公司与特发地产进行财务管理工作交流座谈\林庆松

企业文化

- 24 以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂——对集团企业文化基本理念之经营理念的体会（5则）\罗丽芬 朱玲 王嘉宝 蒲易 周梅 徐玄 叶倩怡 梁云皓 朱倩雯 庄念蓉 李冰颖

行业分析

- 26 从力量钻石的疯狂定增谈国内培育钻石的上游行业\郑钦洲

特发职场

- 29 四轮齐转助推企业经营“蜕变”——特发服务武汉分公司发展经营管理经验谈\何能文
- 31 长风破浪会有时，国润扬帆正启航——行业新兴国润黄金开业\陈盈心
- 32 抓住“牛鼻子”，李松荫项目奋力冲刺保供地\郑洁
- 32 浅谈商业模式创新与企业价值快速增值的核心驱动力构建\李荣

追梦舞台

- 34 梦想的力量促我一路前行\张圆静
- 34 新的起点 脚踏实地（2则）\武萌 吴启华

安全生产	36	2022年特发集团“小梅沙片区整体改造项目”综合应急演练举行等4则\成玉乐 郭京辉 楼彬 周梅
基层一线	38	在越南的故事\陈连光
	39	“工会+法”，解开幸福方程式\罗丽芬
	40	签约率100%，跑出特力“加速度”等2则\张馨予 朱小莉
	42	特发政务助力打造服务品牌“罗事办”，提升为民服务“新温度”\王志春 曾凡超
	43	一封28人联名的感谢信等2则\董维涛 戴维 林来鑫
聚焦经营	45	魅力绽放 妆扮未来——集团机关工会举办职场化妆培训课\黄舍
	45	特发信息开展2022年度精益成本管理项目发表活动等5则\谢立杰 唐金伟 邱楚莹 罗丽芬 姚金福
	46	国润黄金开展公文写作培训等4则\郑纯子 林玉涵
	46	特发政务助力大冶市“帮办代办”加速度等4则\曹敏 何正昊 文驰 黄恬
	47	皇岗边检站向口岸管理处赠奖牌等4则\王翠翠 刘坤 袁际松
	47	特发地产上海公司开展2022年度财务检查工作\高霜
地产行业动态	48	国家发改委：已有22个reits项目发行上市等6条
旅游行业动态	49	2022年国际旅游或恢复至疫前65%水平等3条
员工情怀	50	修身齐家 垂范千古——学习《朱子家训》心得\汪洛
	51	关键少数的魔力——读《领导者的资质》的启发\余镇宇
	52	最好的药方即“希望将来”\戴松蔚
	53	感叹冬天\曾智芳
2022年要闻回顾	54	特发集团2022年要闻回顾\张正治
图片新闻	封二	特发集团与坪山区政府签署战略合作框架协议\黄婧婷 以客户为中心 以资源为基础 以创新为灵魂 特发企业文化：理念篇——基本理念系统（管理系统）经营理念
	封三	《特发》月刊2022年集团各单位、企业投稿采用、得分表



推进监督体系建设 助力集团高质量发展 ——特发集团召开2022年下半年联合监督工作会议

■ 廖文辉/集团纪检监察室

2022年12月15日上午，特发集团2022年下半年联合监督委员会工作会议召开。集团党委书记、董事长张俊林，纪委书记兼监事会主席张敏，财务总监洪文亚，总部各监督口负责人，下属企业纪委书记兼监事会主席等参会，会议由张敏同志主持。

会上，集团总部各监督口负责人和下属企业纪委书记兼监事会主席围绕日常监督工作中发现的风险和问题，以及采取的主要措施进行了专题汇报。洪文亚对联合监督工作要立足于防范风险、推动问题整改提出要求。张敏对各监督口工作情况逐一进行点评，并就联合监督工作重点任务作了要求和部署。

最后，张俊林作总结讲话。他强调，集团高质量发展需要高质量监督，高质量监督要注重从以下四个方面发力：

一是要着力于抓体系建设，形成监督合力。监督工作要建立三道防线，并抓住三个主要环节进行监督。第一道防线是事前通过教育提醒和完善制度流程进行预防，第二道防线是事中通过审计检查进行风险排查和问题整改，第三道防线是事后通过纪检执纪划定红线底线高压线。在决策环节要抓好决策的科学性、可行性监督，在用人环节要抓好选人用人的公开透明监督，在业

务环节要抓好制度建设和执行情况监督。

二是要着力于抓信息平台建设，提高智慧监督水平。信息平台天然具有流程化和透明公开的优势，通过设置自动触发预警事项，可以切实起到事中发现问题、解决问题的作用，让监督工作省时省力高效。集团总部及各下属企业近年来建设了OA审批系统、工程建设项目管理系统、资源性资产租赁系统、财务共享系统等，国资委也建设了阳光采购平台、资金融通平台等。集团监督人员既要推动企业进一步完善信息系统的建设和运用，也要积极利用信息平台开展监督工作。

三是要着力于抓团队建设，打铁还得自身硬。监督工作有了体系，有了平台，最终还是要靠人来执行和落实。集团党委纪委一贯旗帜鲜明地支持监督人员大胆履职，倾力推动做好监督人员的选、用、育、留。监督干部要坚定理想信念，敢于碰硬、敢于负责，不断提高自身素质水平，增强发现问题、解决问题的能力。

四是要着力于抓重点人和事，紧盯重点人员、重点领域、重点项目。要加强对重点人员、重点岗位、重点领域的培训和提醒教育，要做到管住“关键少数”，带动“绝大多数”。要对人员提拔任用、资金使用、招标采购、工程建设等重点领域进行全覆盖的监督检查。

数智赋能双星闪耀 梅沙智造喜获金奖

——新小梅沙大酒店和梅沙客厅项目双双获智建杯金奖

■ 谭伟/小梅沙投资

2022年11月21日，第三届“智建杯”智慧建造创新大奖赛获奖名单公布，特发集团旗下小梅沙投资公司报送参赛的新小梅沙大酒店和梅沙客厅项目两项BIM应用成果从国内外1918件参赛作品中脱颖而出，双双获得金奖。

“智建杯”智慧建造创新大奖赛是由澳门建筑资讯模型协会、香港建筑信息模拟学会和粤港澳大湾区城市建筑学会（香港）联合主办的业内高标准、高含金量的一项大奖赛。本次获奖成果依托于小梅沙片区整体改造项目，小梅沙投资通过组织协调和有效推动，从模型构建、数据应用、集成分析、平台演示等方面全面展现了BIM信息化技

术在小梅沙片区项目所发挥的作用和创造的价值。两个获奖项目通过层层筛选、激烈角逐，最终获得金奖，这不仅体现了小梅沙投资对“匠心智造”的卓越追求，更彰显了特发集团在智慧建造领域的绝对硬实力。

今年以来，小梅沙投资持续贯彻落实“数智赋能”项目建设理念，充分运用BIM技术、智慧工地建设、智慧运维等一系列强有力的信息化管理工具，实现“看得清楚，管的明白、协同高效”的精细化项目管理，助力打造精品工程。

以终为始，为梦前行。小梅沙投资将以此次获奖为契机，进一步推动小梅沙片区整体改造项目各个业务板块的数智化进程，持续为智慧小梅沙建设和后期运营提供坚实的数据支撑，力争早日实现小梅沙“一山、一海、一城、一世界”的国际都市亲海度假区宏伟蓝图。

奖项名称	获奖项目	获奖单位
第三届“智建杯”智慧建造创新大奖赛金奖	新小梅沙大酒店	小梅沙投资公司
第三届“智建杯”智慧建造创新大奖赛金奖	梅沙客厅	小梅沙投资公司

高质量发展：深圳国际珠宝玉石综合贸易平台正式启动！

■ 深圳市国资微信公众号 2022-12-27 19:45 发表于广东



近日，以“时尚宝都，聚领未来”为主题的深圳国际珠宝玉石综合贸易平台（以下简称“综贸平台”）挂牌仪式于深圳罗湖特力珠宝大厦举行。

仪式上，市属国企特发集团下属特力集团所属企业深圳珠宝产业服务有限公司与国家珠宝玉石首饰检验集团有限公司进行战略合作签约。双方将保持紧密合作，深化在珠宝玉石检测评估标准、监管溯源、品牌集群建设、电子商务等领域的合作，共同推动中国珠宝玉石产业持续高质量发展。

当天，特力淘宝直播深圳珠宝基地作为特力集团珠宝产业第三方服务的重要项目之一正式亮相，为深圳珠

宝产业注入更多动能与活力。

成立综贸平台，是落实党中央、国务院关于深圳建设中国特色社会主义先行示范区，放宽市场准入若干特别措施的决策部署，以及完善深圳珠宝玉石行业准入体系的关键性举措。作为链接国内外核心要素资源的桥梁，综贸平台对于珠宝产业转型升级，迈向高质量发展具有重要意义。

一、改革引领，打造产业发展新高地

综贸平台将依托深圳的珠宝玉石产业聚集优势，以现有的珠宝玉石保税服务（贸易）平台为基础，接续改革，加快促进产业内外贸一体化，推行产品与定价机制标准化，建立稳定的产业链与供应链，促进珠宝玉石产业高质量发展。

通过为企业的珠宝玉石交易增便利、降成本，综贸平台将吸引全球珠宝玉石核心要素资源在平台上聚集，不断提升深圳全球资源配置能力。在此基础上，综贸平台将强化在原材料交易、高端研发设计、智能加工制造等高附加值环节上的布局，助力产业转型升级，打造以深圳罗湖为核心引擎，辐射和引领粤港澳大湾区产业融

合发展的国际性珠宝玉石产业中心。

二、创新驱动，持续提升产业国际地位

综贸平台将对标国际通行规则，推动形成覆盖珠宝玉石全品类的国际产品标准、国际检测标准、国际评估标准。同时，在开展一般贸易进口、拍卖、商品展示展销等交易业务的基础上，不断创新，有序拓展信息技术服务、金融服务、人才培养等衍生业务，推动国际贸易通道不断便捷化，国内国际联动协同发展，与国际产业进一步接轨，实现产业流通效率达到世界领先水平。

未来，综贸平台将深度参与国际珠宝玉石产业规则制定，力争成为行业最具影响力的综合性要素贸易服务平台，形成中国深圳珠宝玉石产业发展高地，大幅提升我国珠宝玉石产业的国际竞争力。

特发集团将践行国企担当，全力做好综贸平台的建设和运营，努力打造具有国际影响力的珠宝玉石要素交易平台，助力深圳打造“世界宝都”，为深圳建设具有全球重要影响力的消费中心、时尚之都贡献力量。

（内容来源：特发集团、罗湖发布 深圳国资整理发布）

用科技链接服务 以专业创造价值

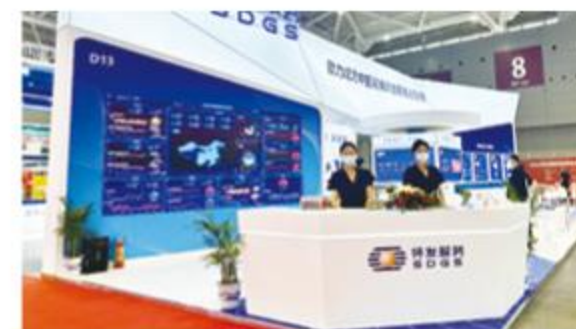
——特发服务精彩亮相2022深圳国际智慧物业博览会

■ 黄学群/特发服务公司

2022年深圳国际智慧物业博览会于11月21日在深圳国际会展中心（宝安）8号馆正式开幕。特发服务受邀作为企业参展商与近300家参展企业共同亮相这一物业行业年度顶级盛会。

本届博览会围绕“智慧创美好 共生向未来”主题设置智慧社区、智慧停车、智慧安防、智慧清洁、智慧物业、增值服务、基础服务、红色物业、品牌物企、城市特色等线下十大主题展区，通过展览展示、新品推介、现场洽谈等形式对接各方需求，为展商搭建合作平台，助力物业行业智慧化升级，推进物业产业高质量发展。

特发服务智慧化建设平台以“数字赋能独特服务，智慧激发无限美好”为目标，统一入口、统一集成，形成基础服务+增值服务+业态方案的智能化综合服务体



系，支撑客户服务智慧化、服务场景智能化、运营管理数智化、业务模式生态化。

特发服务以“精细化运营 数据化管理”为宗旨，致力于打造涵盖IFM综合设施管理、IDC数据中心运维、口



岸管养、政务服务、城市管家、公共住房和医疗健康服务等多业务模块的综合智慧物业运营管理平台。行业的健康发展离不开政府的指导与支持、离不开行业协会的引领和促进，特发服务期望与行业同仁们开放互通，深

入交流，共同促进物业产业博览会的成果转化，推动中国物业管理产业融合发展，实现物业产业联动增长，为物业行业的高质量发展注入强劲动力，以高品质的服务让城市和生活更加美好。

青春正逢盛世，奋斗恰如其时

——2022年特发“星青年”评选活动圆满结束

■ 程嘉琦/集团人力资源部

2022年12月13日下午，2022年度特发“星青年”决赛在集团总部30楼多功能厅举行。集团党委副书记童庆火、纪委书记兼监事会主席张敬、副总裁桂自强、副总裁李明俊、财务总监洪文亚和副总裁李承担任本次比赛的评委，集团党委书记、董事长张俊林和部分企业领导莅临现场观看了比赛，选手们的亲友团也通过线下和线上的方式为他们加油助威。

前期经过紧张又激烈的个人辩论赛，共有19名选手站在决赛的舞台上。本次决赛以竞聘演讲的形式进行，模拟选手竞聘所在部门负责人的过程。选手们一个个意气风发、慷慨激昂，以自信饱满的姿态，充分展示出自己的个人特点和优势，介绍过往工作成果和对竞聘岗位工作的规划和设想，也让评委们和观众们看到了“星青年”们的独特风采和精神面貌。

最后，童庆火上台致辞。他首先称赞选手们在现场的临危不惧、胸有成竹，对各自竞聘岗位都有独到的见解，一一对各个选手的表现进行点评，指出不足之处并

提出改进建议；随后，他表示，集团一贯重视对年轻人的培养，特发“星青年”评选活动组织4年以来，已成为了广大青年员工展现个人风采的舞台以及集团挖掘和发现人才的平台，希望广大青年员工能够多参与此类活动，积极表现自己，在工作岗位上持续学习，在不断成长中实现人生价值，闯出广阔天地，干出不凡业绩，成为特发未来的栋梁和骨干。

2022年度特发“星青年”评选活动在集团、集团团委和各企业的大力支持下圆满结束，10位员工荣获2022年度特发“星青年”称号，9位员工获得“优胜奖”。党的二十大报告指出，“青年强，则国家强。当代中国青年生逢其时，施展才干的舞台无比广阔，实现梦想的前景无比光明。”集团将继续践行“为实干者提供平台，为创造者构建舞台”的人才理念，为青年员工拓宽发展渠道，提供更为广阔的发展平台和展示舞台；也号召广大青年员工继续秉持“不忘初心、开拓进取、永不言胜”的特发精神，踔厉奋发、勇毅前行！



2022年度特发“星青年”

- | | | | |
|-----|--------|-----|------------|
| 曹姝雅 | 特力集团 | 王泽宇 | 特发信息销售中心 |
| 邵子宁 | 集团总部 | 颜睿 | 特发地产明兴公司 |
| 林玉涵 | 特力集团 | 阮雷影 | 特发服务珠宝园分公司 |
| 林颖璟 | 特发服务本部 | 陶俊旭 | 特发服务坂田分公司 |
| 卢俊 | 特发地产本部 | 于航 | 特发服务坂田分公司 |



优胜奖

- | | | | |
|-----|-----------|-----|----------|
| 谢芷嫣 | 特力集团 | 冯开泰 | 小梅沙投资 |
| 李龙奎 | 集团总部 | 黄碧玉 | 特发信息光网科技 |
| 杨奕崇 | 信息本部 | 张维 | 特发信息新基建 |
| 张文望 | 特发服务坂田分公司 | 沙良钰 | 集团总部 |
| 潘钰雯 | 特发小贷 | | |

集团党委领导深入企业宣讲党的二十大精神

■ 杨孝芝/特发地产更新公司；王建智/特发信息党群工作部

特发集团党委书记、董事长张俊林深入企业宣讲党的二十大精神



近日，为全面深入学习贯彻党的二十大精神，集团党委制定了党的二十大精神宣讲工作方案，扎实有序推进党的二十大精神进企业、进车间、进班组、进项目。2022年12月14日，集团党委学习贯彻党的二十大精神宣讲团成员、集团党委书记、董事长张俊林以“奋力实现企业高质量发展，助力推进中国式现代化进程”为题在特发地产党总支及其挂点的更新公司党支部宣讲党的二十大精神，特发地产党总支书记、董事长丁晓东，党总支副书记、总经理席天海及班子其他成员，更新公司党支部班子成员及全体党员参会。

会上，张俊林同志结合自身近期学习情况，与参会人员分享学习心得，带领与会人员梳理党的二十大精神重要意义、丰富内涵和实践要求，紧密结合工作实际从实现企业高质量发展和推进中国式现代化的角度，讲授了一堂生动的主题党课。他指出，党的二十大是在全党全国各族人民迈向全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的关键时刻召开的一次十分重要的大会，大会最重要的政治成果是选举产生了以习近平总书记为核心的新一届中央领导集体，这是实践的选择、历史的选择、是全党的选择、人民的选择，反映了全党全军全国各族人民共同心愿。中国式现代化是在中国特色社会主义进入新时代的历史背景下，党领导

人民成功走出的一条符合中国实际、体现中国特点、有着中国风格的现代化之路，推进中国式现代化要深刻把握中国式现代化的科学内涵和本质要求，始终坚持将高质量发展作为实现目标的“金钥匙”、始终保持新时代踔厉奋发勇毅前行的精神状态。

张俊林强调，集团党委带领系统各企业、全体党员干部职工深入学习贯彻落实党的二十大精神，围绕加速构建现代产业体系等中心任务，重点包括五个方面工作：一是全面加强党的领导和党的建设，坚定不移纵深推进全面从严治党。二是聚焦定位目标，围绕高质量发展主题，奋力达成企业既定使命与愿景。三是持续深化体制机制改革，激发活力动力。四是聚焦主责主业，持续优化产业布局，推动战略落地。五是坚持党管人才，全面系统抓好干部人才队伍建设。特发地产作为集团重要骨干企业，是集团城市空间升级板块中的主力军，要围绕集团重点工作，进一步聚焦主业，深入践行国企对城市空间和品质升级的责任，为深圳建设和集团发展持续输出动能，不断贡献价值。

张俊林号召，特发地产深入学习贯彻落实党的二十大精神，始终以习近平新时代中国特色社会主义思想统领和指引各项工作走深走实。一要深刻认识党的二十大重大意义。切实把思想、认识和行动统一到党的二十

大精神上来，务必充分认识其重大意义，切实增强抓好学习贯彻的思想自觉、政治自觉和行动自觉。二要深刻领会党的二十大精神。要深学细研党的二十大精神，特别是要精准吃透大会主题、新时代新征程中国共产党的使命任务等核心内容，做到入心入脑，以此武装头脑、指导实践、推动工作。三要认真组织学习宣贯。要把学习贯彻党的二十大精神作为当前和今后一个时期的首要政治任务，按照集团党委统一部署，层层传达、全面覆盖，迅速掀起学习贯彻党的二十大精神

的热潮。四要扎实干好工作。“空谈误国，实干兴邦”，学习贯彻党的二十大精神，归根结底要落实到实现企业高质量发展上来。要加快城市更新土地整备项目落地，努力克服外部环境变化、新政出台等不利因素，全力加快重点项目推进。在城市更新及利益统筹领域充分发挥好国企的“顶梁柱”“压舱石”作用。以更加有力的举措，更加优异的成绩，积极投身于集团十四五规划和双千亿目标，为推动深圳先行示范区建设，助力推进中国式现代化进程贡献力量。

特发集团党委副书记、特发信息党委书记高天亮深入挂点联系党支部宣讲党的二十大精神

为了将学习贯彻党的二十大精神落实到服务基层的各项工作中，2022年11月19日上午，特发集团党委副书记、总裁，特发信息党委书记、董事长高天亮到挂点的特发东智党支部参加组织生活并以党课形式宣讲党的二十大精神，特发信息党委副书记黄斌、党委委员刘涛一同参加会议。会议由特发东智党支部书记骆群锋主持。

会上，高天亮同志与支部党员共同学习了习近平总书记给“中国好人”李培生、胡晓春重要回信精神，并听取了骆群锋同志关于特发东智党支部的党建情况、意识形态、党建促经营、企业诉求等工作的汇报。

随后，高天亮同志围绕学习贯彻党的二十大精神，为大家讲授题为“以实干业绩助力中国式现代化”的专题党课。他首先讲解大会概况和报告15个部分的要点内容，以解读高质量发展关键词为切入点，深入浅出阐述高质量发展的深刻要义，最后结合特发东智经营情况，从党建强企、创新强企、人才强企、文化强企、正风肃纪等方面，解读如何以党的二十大精神引领企业高质量发展。

结合党课内容，高天亮同志还就全面加强国有企业党的领导和党的建设、做好意识形态以及人才建设等工作，与支部党员进行探讨并提出相关要求。

高天亮同志强调，学习贯彻党的二十大精神，是当前和今后一个时期的首要政治任务，广大党员干部要带头行动起来，带头形成一个大抓学习、大抓贯彻落实的热潮。要深刻领会、准确把握党的二十大精神的精神实质，以党的二十大精神为引领，全力推进企业高质量发展；以高度的紧迫感、责任感冲刺第四季度，确保全面完成年度目标任务。

高天亮同志寄语新入职大学生党员：大家是在特发东智处于爬坡过坎阶段入职的，既要着眼当下，更要看到美



好的发展前景，要在企业提供的发展空间与平台上充分发挥自身力量和价值，在企业困难的时期坚定不移地与企业共同成长。作为新入职员工，要扣好廉洁从业“第一粒扣子”，踏踏实实做事、老老实实做人。相信在特发集团和特发信息的全力支持及全体员工的共同努力下，特发东智一定能走出低谷，迈向高质量发展之路。

会后，特发东智支部党员纷纷表示将持续深入学习贯彻党的二十大精神，以更加饱满的热情投入各项工作，为公司的改革发展贡献智慧和力量，在高质量党建引领下，共同推动特发东智实现高质量发展。

特力集团党委召开传达贯彻党的二十大精神会议等3则

■ 龚小艳/特力集团；董臻/特发地产；曲学禹/深汕特发赛格



2022年11月29日，特力集团党委召开传达贯彻党的二十大精神会议。公司全体党员、各企业（部室）负责人参会。特力集团党委副书记谭忠传达中国共产党第

二十次全国代表大会精神。特力集团党委书记、董事长富春龙围绕做好党的二十大精神的学习宣传贯彻工作进行动员部署，指出学习宣传贯彻党的二十大精神是一个系统工程，各单位要兴起学习宣传贯彻党的二十大精神热潮，推动党的二十大精神在特力公司落地生根、见行见效。同时，结合党的二十大赋予国资国企的重大使命任务，提出更具创新的工作举措。随后，富春龙同志带领全体党员原原本本、逐字逐句地学习了新修订的《中国共产党章程》，并结合新旧党章对比，重点讲解了党章修改内容及意义。富春龙强调，各单位要把学习贯彻新党章与学习贯彻党的二十大精神有机结合，相互贯通，确保学深悟透，抓实抓细。

特发地产团支部召开换届选举会议



2022年11月17日下午，特发地产团支部换届选举团员大会召开，特发集团团委书记吴慷，公司党总支书记、董事长丁晓东，公司党总支委员、监事会主任永建等出席会议。

张曦同志代表公司第一届团支部委员会作工作报告，吴慷同志宣读集团团委批复，与会团员审议通过了《大会选举办法（草案）》《新一届团支部委员候选人预备人选名单》等相关文件。大会严格按照组织原则和规定程序，以无记名投票方式，选举产生了新一届团支



部委员会，卢怡（女）、董臻（女）、颜睿等三名同志当选为共青团深圳市特发地产有限公司第二届支部委员会委员，其中，卢怡（女）同志当选为书记。

吴慷对会议顺利召开，以及新当选的三位同志表达祝贺，充分肯定了地产公司上一届团支部工作，在特发集团团委与特发地产党总支的正确领导下，发扬新时代好青年力量，紧密围绕中心任务，在组织、作风建设等方面取得优异成绩。他结合党的二十大精神，现场讲授了一场微型团课，要求深入贯彻党的二十大精神，坚

持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，不断增强“四个意识”，坚定“四个自信”，始终做到“两个维护”，切实加强基层团组织建设和提升团干部队伍整体素质，保证团务工作有序开展。

丁晓东对第一届团支部委员会和一直以来辛勤工作、努力拼搏的青年员工致谢，对新当选的第二届团支部委员表示热烈祝贺。他指出，新一届团支部委员会结构合理，既延续了传承，又融入了新鲜血液，保持了人员与工作的连续性，要继续发挥引领作用，团结带领全体青年员工昂首阔步，砥砺前行。他强调，在接下来的工作中，要持续发扬“啄木鸟”精神，牢牢牵住“牛鼻

子”，脚踏实地、埋头苦干，一是要抓好自身建设，加强学习提升本领，二是要围绕中心任务，立足岗位做贡献，三是要打造团建品牌，为公司高质量发展赋能，以实际行动为公司实现跨越式发展、为集团冲刺“双千亿”做出新的更大的贡献。

此次团支部换届选举会议不仅为支部注入了新的活力，同时调动了青年员工的工作激情，充实了工作能量，拓宽了彼此间联系渠道，相信新一届特发地产团支部委员会在集团团委与公司党总支的正确领导和大力支持下，会不断增强组织凝聚力、贡献力、创造力、带动力，承前启后、团结一心，以此次会议为新的起点，开创地产团青工作新局面，谱写地产生力军的新篇章。

企村联建聚合力 携手奋进振兴路



为贯彻落实党的二十大精神，按照市委、市国资委工作部署，结合集团党委工作安排，2022年12月8日，集团下属企业深汕特发赛格公司党支部与深汕合作区鹅埠镇上北村党支部开展企村党组织结对共建活动，并签订结对共建协议。深汕特发赛格公司党支部书记、总经理张旭生；上北村村委主任、党支部书记刘石华以及村委干部等参加活动。

首先，共建活动召开了座谈会。会上，企村双方分别介绍了各自的基本情况，并围绕全面加强党的领导和党的



建设、党建与经营工作共融互促等工作进行沟通交流。

会后，举行企村党组织结对共建协议签约仪式。通过此次契机，企村双方将进一步发挥各自资源优势，做到“共抓党建、共促发展、共建活动、共济贫困”，在党建品牌塑造、村企经营发展、村民就业等方面找到合作契合点，不断夯实党建共建活力，发挥主观能动性，形成助力乡村振兴合力。



特发故事

故事是最形象，最能打动人，最传承永久的。特发在长期的改革发展过程中，积淀了深厚的企业文化底蕴，演绎了许多鲜活、动人的故事，不仅给人以心灵的触动与精神的震撼，也蕴含着特发倡导的价值理念，对诠释、传承和推广特发文化有着重要作用。文化寓于故事，故事传承文化。从特发故事中，我们可以看到特发建设者、传承者、开拓者、创造者等不同的励志榜样。他们和你、我一样，都是在各自岗位上守初心、用匠心，接续奋斗的追梦人，都在用自己的点点“微光”诠释和传播特发文化。



致敬奋斗者

——《特发故事三集》序

■ 童庆火/集团党委副书记

天地缥缈，时空轮转，万象纷杂，人何以立？

“昔者陈王宴平乐，唯有饮者留其名”。李白醉月，竹林佯狂，皆青史留名，可惜这只是极少数大才所为，难以启众。

我更佩服鲁迅先生在风雨如晦的年代所展现的眼力和深度。他说：“我们自古以来，就有埋头苦干的人，有拼命硬干的人，有为民请命的人，有舍身求法的人，……虽是等于为帝王将相作家谱的所谓‘正史’，也往往掩不住他们的光耀，这就是中国的脊梁。”

在“今天，我们比历史上任何时期都更接近更有信心和能力实现中华民族伟大复兴的目标”的新时代，我们赓续了优良传统，承继了中华美德，自强不息，奋斗不止，两万多名特发人秉持“不忘初心，开拓进取，永不言胜”的企业精神，撑起了特发这片天，焕发了光彩，在深圳这片热土上留下了自己的身影，尤其是一年

一度的“特发故事”的亲历亲为者，讲述宣扬者，他们更是特发的贡献者，是平凡中的不平常，是中国梦的筑梦者，是特发的脊梁，也是新时代中国的脊梁。

“中华民族伟大复兴，绝不是轻轻松松，敲锣打鼓就能实现的”，特发人深明此理，以奋斗者为本，虽无惊天动地之举，却有坚韧不拔之志，日月自有其光辉，小草亦有其春秋，只要心性惟一，万物生辉。

特发规模不大，却自成格局；业务纷杂，但指向统一；员工过万，能众志成城；上下同心，恰浑然一体。特发为员工提供平台，员工为特发报以桃酥，成千上万的特发人，恪尽职守，以职业化的素养，尽心竭力工作，为自己抒写人生华章，为特发增添美妙故事，为时代奏响华丽乐章。

特发四十一年，正值风华正茂，其注重传承修德，以文化人，共有识焉。近几年，特发“星青年”光彩耀

熠，司庆活动简朴热烈，辩论赛演讲比赛，百舸争流，“特发故事”更是参者广，层级众，竞争烈，好文多，挑选难，最后只能从三百四十一篇来文中精挑四十一篇，编成《特发故事》第三集以飨大家。同时感到欣喜的是，未编入集子里的三百篇，一言以蔽之，企业精神之火不熄，个人奋斗之志不改，这是讲特发故事最大的成果。

“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚，苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴”。四十一篇故事，真实亲切，志气满满，收获盈盈。异国他乡荒山野岭的跋涉，一心为民服务的主动，与鲸共舞共生的情愫，一杯清茶浅斟的细致，突发事件应急的决断，个人对集体的感怀，等等，从基层到机关，从员工到干部；从一线车间，到轰鸣工地，都在演绎着特发故事，我们为有这样的奋斗者而欢呼，而鼓掌！至于故事的精彩度或有参差，讲述的技巧亦有轩轻，但精神始终如一，足迹永存。

党的二十大规划了中国未来发展蓝图，特发也绘就了十四五规划和三年滚动计划，要实现目标，更应蹄急步稳，毫不松懈，发扬拓荒牛老黄牛精神，继续当好一名奋斗者，继续充当特发乃至中国的脊梁，继续谱写一曲曲更加精彩的特发故事。

如此，人可立于天地之间矣。

诗曰：

小城故事牵人怀，
更有特发花自开。
流水线上尘未染，
马峦山下浪复来。

几处高楼映碧草，
一湾湖水绕珠台。
助人助己助天乐，
人生桃李处处栽。

是为序。

2022.12.21

集团发布《特发故事三集》

■ 周玲/集团党委办公室



故事，是最有温度的传播载体。继《特发故事一集二集》发布后，2022年底，《特发故事三集》发布，成为特发文化宣贯落地的又一成果。

《特发故事三集》是一本由特发员工自己写的故事集，于集团41周年之际正式付梓，收录了“特发好故事”演讲比赛中员工讲述的41个好故事。这些好故事，或以小见大、或由人及事、或咏物言志，有场景、有细节、有情怀，虽朴实无华，但催人奋进，承载了集团倡导的价值理念，描画了特发人践行企业文化的身影。一方面激发了大家对日常践行特发文化的思考和关注，另一方面，也为特发企业文化的传播树立了鲜活的榜样，沉淀了丰富的素材。

文化寓于故事，故事传承文化。为持续讲好特发故事，集团将继续发动员工挖掘、寻找特发好故事，随时随地带头写故事、讲故事，推动特发文化见人见事，传播落地。



集团召开2022年办公室系统综合业务交流会

■ 黄亮/集团办公室

为加强集团办公室系统各项工作交流，提升业务水平，更好地服务企业的经营管理，支撑企业的战略发展，近日，集团办公室组织召开办公室系统综合业务交流会。受疫情影响，会议以线上方式进行，集团副总裁李明俊出席会议并讲话，集团所属企业行政办公室部门负责人、业务骨干及总部办公室员工参会。

会上，特发信息、特发服务、特力集团、小梅沙投资四家企业分别围绕办公室综合业务、行政后勤服务、视频号编辑创作、文秘工作等业务进行了交流发言，深入分享了企业在日常工作中的宝贵经验和优秀做法。之后，集团办公室品牌、文秘、行政三大业务模块作了业务交流，分享了业务操作实践、工作经验及心得体会，对日常工作中需要把握的重点要求和原则进行了梳理讲解。

随后，各企业结合自身实际情况畅所欲言，既分享工作亮点与收获，也倾诉工作中的困惑和烦恼，并对集团办公室工作提出宝贵意见和建议，希望今后能有更多机会加强业务上的学习互动和工作上的交流联谊。

李明俊副总裁对集团办公室系统工作给予了肯定，她指出，办公室系统的工作比较杂、比较琐碎、比较辛苦，干出成绩不容易，需要保持谨小慎微、如履薄冰、尽心尽责的良好心态。她要求，一是要找准定位，作为企业高效运转的服务保障部门，行政、文秘各业务线条，要赋能企业每一个创造价值的人，牢固树立服务意识，服务于业务单元、服务于职能部门，切实地向服务

型和价值创造型转变。二是要走专业化道路，建立业务标准化、程序化、规范化、精细化流程体系，及时归纳总结经验，形成可复制、可推广的做法。三是要提高主动性和创造性，提高站位，“身在兵位，胸为帅谋”，围绕企业战略目标，发挥好参谋助手的作用，多想、多琢磨，眼明心细，争创工作亮点。四是要加强学习交流，走出去、引进来，“对标一流”，向好企业、大企业学习，掌握新经济、新业态、新形势下，做好办公室工作的新理念、新方式，与时俱进。

最后，结合当前的疫情形势，李明俊副总裁对防疫工作进行了强调。她要求，各单位要做好新形势下的防疫措施，保障办公生产经营正常运行，也要加强对员工的防疫保障和关心关怀，做好相关物资储备，平稳渡过本轮疫情高峰。



寻找“深圳珠宝”转型升级、 高质量发展“金钥匙”等2则

■ 陈佳群、贺安慧/特力集团



在罗湖水贝片区，聚集着黄金珠宝产业法人企业约7000家，1万平方米以上专业批发市场10个，行业从业人员超过7万人；年营业收入超过1000亿元，约占国内黄金珠宝批发市场份额的50%；黄金实物用量约占上海黄金交易所实物交割量的70%；钻石实物用量约占上海钻石交易所进口额的80%……

2022年12月8日，深圳特区报刊登万字跨版长文，揭示了全国规模最大、发展水平最高、产业链条最完善的黄金珠宝集聚区——罗湖水贝珠宝产业集聚基地在政策护航、企业奋发下，昂扬的业态面貌和光明的行业前景。

“稳中求进向未来·深圳媒体‘高质量发展调研行’”园区行大型采访调研活动来到罗湖水贝珠宝产业集聚基地，走近流光溢彩的珠宝世界，感受罗湖区打造“世界宝都”的实力和魄力。采访调研中，来自全国各地的20多位全媒体记者，以及受邀的专家学者、政协委员，深入深圳珠宝博物馆、深圳珠宝玉石保税服务（贸易）平台、水贝黄金珠宝直播基地、周大生、水贝珠宝集团等地，一起寻找“深圳珠宝”转型升级、高质量发展的“金钥匙”；感受在政策、科技、文化等多重因素赋能下，深圳黄金珠宝产业在高质量发展赛道上加速起跑、蓬勃发展的。

深圳珠宝产业服务有限公司作为深圳唯一经海关批准成立的珠宝玉石全品类保税服务（贸易）平台的运营企业接受了调研团的采访。

“之前需要出国去看货和采购原材料，如今在罗湖水贝就能实现，看中货品后直接下单、办理进口手续和报税，不出国门便能进货。”在采访现场，珠宝从业者李静告诉记者，今年她在特力水贝珠宝大厦参加了5场看货会，完成了采购原材料这一重要环节。这种便利源于2020年罗湖在深圳海关支持下，全国首创实施珠宝玉石保税监管模式，成立深圳珠宝玉石保税服务（贸易）平台，将世界各地的珠宝玉石供应商与国内企业链接起来。

罗湖水贝被誉为“中国宝都”，但目前国内珠宝玉石产业80%至90%的原材料仍来源于进口，看货交易不便、交易成本高、进口报关地与产业聚集地分离等成为珠宝业长期面临的困扰。如何为国内珠宝玉石行业所需原材料在展示、交易等方面提供一个便捷的通道和载体，从而实现供应链和产业链的稳定，已经迫在眉睫。

“我们通过保税商品会展中心、保税商品鉴定中心、保税研发设计中心、保税加工制造中心、保税金融服务中心的建设，依托海关监管政策叠加与监管模式创新，打造了集配套仓储、保险、物流、进出口报关、评估、供应链服务等于一体的保税综合服务平台。”据深圳珠宝公司副总裁魏翔介绍，深圳珠宝玉石保税服务（贸易）平台的建设运营让境外的珠宝玉石货品以保税模式前置到罗湖水贝，通过保税展示、保税交易等全产业链服务，推进跨境贸易便利化，从而吸引产业链上下游环节的高附加值到平台聚集。

近两年来，平台改革成效显著，珠宝商家企业反响热烈。通过保税方式，国内的大型采购企业每年可以节省成本上千万元，中小企业每年最多可减少60%左右的流动资金占用；企业还可享受单一窗口便捷申报，整体的通关时间比原有模式压缩2-3天，推动国内买家“从境外看货、分散看货”向“深圳看货、集中看货”转变。

数据显示，截至今年10月底，珠宝玉石保税服务（贸易）平台已签约入驻企业超过200家，累计召开36次各品类珠宝玉石保税展会，累计完成珠宝玉石产品进出境货值超40亿元人民币，完税进口额近2亿元人民币，涵盖彩色宝石、珍珠、成品钻、镶嵌首饰、珊瑚、翡翠玉石等多个品类，进口环节税收贡献超7000万元。

创新优化管理主线，助力战略转型发展

近年来，特力集团从传统物业租赁、商业综合体运营到珠宝平台业务，不断探索多元发展路径。强化公司主业，虽已确定珠宝产业为公司的主业方向，但仍处于起步阶段，基础并未夯实，且存在诸多不确定性。因此，特力集团始终在积极寻求新的业务突破机会。在此背景下，秉承特发集团6S战略管控体系，特力集团于6月份正式启动2022年管理主线优化项目，以“战略性、前瞻性、先进性”为原则对公司的管理模式进行创新提升，并于2022年9月22-24日举办特力集团2022年珠宝产业板块战略研讨会，10月31日完成了公司的商业计划指引、管理报表指引以及管理主线指引，11月初成功召开了管理主线项目宣讲会。

特力集团2022年管理主线优化项目参考特发集团6S体系标杆实践，结合特力集团的实际，以经营为导向，从管理促进经营的角度，实施2022年管理主线优化项目，制定了特力集团管理主线4S体系：战略规划—商业计划—管理报表—考核评价。公司的战略规划是管理主线4S体系的起点和终点，通过定期召开战略研讨会的形式，进行整体战略的回顾分析，承接上级战略目标并紧密连结公司商业计划体系，确定公司中长期业务的发展方向、战略目标、业务组合及重大举措。

在9月举办的特力集团2022年珠宝产业板块战略研讨会中，按照“望五”“看三”“定一”的原则，既仰望星空，也脚踏实地，全面复盘分析了珠宝板块业务战略，讨论了各项业务五年战略目标与举措及三年工作目标，并制定了2023年具体行动计划及资源需求。

此次战略规划研讨会对特力集团的发展意义深远，

“平台业务的稳步提升尤其体现在珍珠品类。今年上半年我们的进境额占全国同期的60%，目前已举办国际珍珠看货会共23场，成为国内海水珍珠一级交易市场的龙头。”魏翔告诉记者。

接下来，罗湖将加快打造国际珠宝时尚创意城区，拓展深圳珠宝玉石保税服务（贸易）平台的功能，将其建设成为国家级原材料交易平台，让水贝黄金珠宝产业的靓丽名片更加闪耀。

（注：该文根据以下新闻报导编辑整理：深圳报业集团记者 冯庆 王斗天《水贝珠宝产业集聚区——中国珠宝看深圳 深圳珠宝看水贝》；深圳报业集团记者 许奔钊《企业在“家门口”就能完成原材料采购》）



明确了集团珠宝板块业务组合，确定了目标并达成共识，更进一步推动了特力集团管理主线4S体系的有效落地。

在新的行业发展和行业格局下，特力集团管理主线优化项目能针对性地初步解决公司在战略、管理以及员工管理能力、思想等问题，匹配公司现阶段的发展实际，提升企业的管理效能，在业务的探索和发展过程中整体规划与目标，形成更加系统、更适合特力集团稳健发展的企业战略。同时，也要坚持在业务发展和管理实践中不断地修正、提升管理理念和管理方法。

在特发集团的带领下，在管理体系的引领下，特力将继续脚踏实地，以职业化素养和着眼国际的视野努力深耕行业发展，秉持“不忘初心、开拓进取、永不言胜”的“特发”精神，凝聚共同奋斗的磅礴力量，与行业、企业共发展，助力特力战略转型高质量发展，共建特发蓝图，用崭新的精神面貌迎接新征程！

“直行者”特发服务： 用实力不断拓宽物管服务边界

■ 来源：南方都市报 2022年12月13日 版次：NA08 作者：孙阳



截至目前，特发服务业务已覆盖北上广深等全国50余大中城市及非洲。

绝大多数人眼里，物管总是与房地产有着千丝万缕的联系。跳出房地产领域，物管服务行业的内在肌理是什么？如果仔细复盘，将发展数十年的物业服务行业彻底与房地产剥离开来，它得以安身立命之本为何？

有家企业为物管服务行业的发展提供了精良样本，多年低调耕耘，稳健发展，其在国内领跑的FM业务更成为业内竞相学习的对象，这便是特发服务。

从1993年跨越到2022年，特发服务是物管行业的见证者、亲历者。特发服务自带优质服务DNA，体系中被嵌入核心业务技术密码。剥茧抽丝后会发现，这家致力于成为中国高端综合服务运营商的企业，发展逻辑不复杂，难得的是，在几十年的发展进程中，时刻谨记客户需求之外，提前预设需求，打通物管服务与客户隔阂，赢得高度认同，成为专业领域的业内楷模。

实力奠定地位



特发服务工作人员投身疫情防控

29年稳健前行的领跑者

1993年，深圳市特发服务股份有限公司正式成立。诞生于一个时代的开端，这注定了特发服务的发展轨迹，嵌套着时代的风云流转，同样暗藏着行业变幻的清晰脉络。

上个世纪90年代的深圳以“三天一层楼”的狂飙速度发展中，在那个水大鱼大的时代里，特发服务自进入市场之初便找准以客户为中心的赛道。“客户需要什么，我们就给他们提供什么样的服务。”特发服务总经理崔平以“同心、同行、同路人”来总结企业这些年的发展，同客户共同成长，不断洞察并满足客户的需求，以变应变，主动式的服务不仅造就特发服务不断自我成长的机制，还使其在物管行业站稳脚跟，脱颖而出。

回顾过去，特发服务是第一批获得国家一级物业管理企业资质的企业，在行业中较早推行ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系。2014年后，特发服务连续多年荣登“中国物业服务百强企业”榜并荣获“中国园区物业服务优秀企业”称号，2022年再次荣膺“中国物业服务百强企

业”，排名第29位，并获得“园区服务力TOP5”排名。

2015年，特发服务成立国内首家政务服务公司，同年，特发服务完成混合所有制改革，2020年12月21日，特发服务成功在深交所创业板上市，成为第32家市属国资上市公司，同时也是创业板注册制实施以来的首家国资上市公司。

有了服务能力和市场认可度作为业务支撑，特发服务逐渐成长为国内物管行业中具备相当规模的企业。

截至目前，特发服务业务已覆盖北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等全国50余大中城市及非洲；在管物业项目377个，服务员工近14000名；包含中大型企业总部、高新科技园区、政府机关、出入境口岸、商写、医院、学校等多种物业类型；积累了深圳口岸、华为、阿里巴巴、腾讯、中国移动、国家电网等国内顶尖、全球领先的优质客户资源。



特发服务自带优质服务DNA，体系中被嵌入核心业务技术密码



为阿里巴巴全球访客中心提供高端会务接待团队

服务赋能发展

百强物企和它的能力辐射圈

物管服务，听上去是日复一日的平淡，可是保持住这种“平淡”恰好非常考究功夫。看似简单，实则“丰富”，这是对物管行业深层次逻辑的诠释。“你看到的保洁清洁、保安维护等只是冰山上的一角，冰山下面有一个庞大的管理运作体系，深层次看不到的下面才是物管的价值所在。”所谓功夫在诗外，对于物管行业的服务壁垒，崔平直言，并不是看到的那么简单。

例如简单的医院后勤服务却蕴含非常复杂的运营过程，假设临时断电情况发生，保证医院庞大的电力系统如何不停转便是物管需要考虑的内容，医院里成千上万的设备从高压到末端，庞大的系统需要有丰富经验的工程师精准找到问题提前预防，减少问题的发生，这考验的便是特发服务的专业能力；再例如疫情防控期间，在企业服务的物管人员需要提前消杀准备防疫用具，严格把控在管范围内的人员进出情况，准备防疫预案，这考验的则是服务能力和随机应变的响应机制。

从政务服务、商务服务、口岸管养服务、医院后勤服务，再到IDC数据中心运维服务、IFM综合设施服

务……因跨界服务的多元化，特发服务被物管江湖认为是实力超群。只是难免好奇，当物管的复杂性叠加不同业务板块之间的差异性，特发服务又是如何做好做精的呢？秘诀落到了本质：服务二字。

以服务为内核，特发服务构建了业务板块的生态圈。“可量化的基础服务部分是有统一标准的，但面对不同客户是没有统一标准的，南橘北枳，满足客户的口味需求才是关键。”在崔平看来，不同的企业的需求不一样，但服务的本质是满足需求。例如特发服务目前在高端科技园区IFM业务领域具有较强的市场竞争力，实际上是1999年便开始进入科技企业服务的经验所累积的管理体系和管理标准带来的成果，首先是用心，其次是深耕，便会带来意想不到的效果。

无论个头大小，面对不确定的市场和发展空间，企业都迫切需要寻找新的利润增长点，所谓逆水行舟，不进则退。但特发服务却用自己的行动告诉同行者，跨越增长边界局限的内涵最本质的还是服务，好的服务会形成能力辐射圈，只有服务好，客户口碑好，才能实现企业的基业长青。



深圳口岸管养服务，整体换装提升形象



匠心坚定未来

要做“直行者”而非“执行者”

过去20年，物管企业逐渐明白了发展趋势的变化并开始拥抱变化，从纯“规模派”，转向规模与质量并重的“服务派”。特发服务的优势便在于以服务质量赋能规模和企业，这也是作为国企的责任和担当。

很少会有人预想到，物管工作是伴随着有生命危险的。在非洲刚果(金)，外派的特发服务人员需要躲避战乱和疫病，但他们抱着使命必达的信念去支持客户，一去就是多年，归国时间也是一拖再拖；在深圳罗湖，工作在特发服务客服部的凌婷婷在得知有客户价值近50万元的钻石丢失之后，立即查看监控锁定目标，徒手翻垃圾桶，不怕脏累，凭着韧劲找到这包珍贵的钻石，特发服务的专业性和职业操守成为每个特发服务人守护客户的最后一道防线。

“对客户文化的透彻理解并且坚持贯彻到位，让

每个员工都有工作的认同感和成就感，这是对客户负责也是对员工负责。”崔平在谈及企业责任时最大的感受便是，特发服务的文化理念是深入人心的。不做“执行者”，想客户所想，做超出事前预期的准备；要做“直行者”，坚持以客户为中心的服务，深耕服务行业继续精进技术手段，用匠心铸就未来。

回顾特发服务20多年发展历程，从服务社区到服务城市，从推动物管服务创新到助力政务基层治理，特发服务边界不断拓宽的本质是社会责任。

在未来，特发服务将保持稳健增长，以国企风范坚持对股东与社会负责任；在此基础上，特发物业将不断苦练内功，实现技术持续突破，开拓服务新边界。当然，再先进的技术，再拔尖的科技手段，都只是服务方式的浅表，特发服务将持续对空间的管理与场景的运维落实到其核心本质：在乎人的体验与感知。

特发·澜栖府示范区和特发·香阅四季样板房开放!

■ 刘思立、吴煥玲/特发地产

2022年11月25日，特发·澜栖府生活美学馆暨实景样板间开放，整个示范区门庭若市。早上8点多，示范区外早已有络绎不绝的客户在等待。运河边稀缺的地段，完善的产业和配套，让澜栖府人气非凡，现场更有几位

特发的忠实粉丝从上海等地驱车到现场参观。大批慕名而来的客户，在销售的带领下，身临其境的感受着来自特发的国匠精工，沙盘前、会客区，热情满溢。此次开放的四个实景样板房，涵盖了从108-139平方米的人气



户型，打造顺应未来城市生活的迭代升级。为了呈现最好的效果，让购房者有更好的居住体验，特发专门在工地上搭建了1:1的临时样板，实地感受户型的尺度感和空间感，以做出合适的调整，前后更迭近30版设计方案，只为让每一个空间，都经得起挑剔的眼光。

在实景样板的参观中，很多客户都发现了特发·澜栖府的户型共性，在满足卧室朝南、多采光、南北通透性、居住舒适度等本地习性基础上，坚持更大采光面，更美视野，更优动线，真正的善待每一个平方。这亦让很多客户，在现场即有了中意之选。

特发·香阅四季样板房开放!

2022年12月4日，特发·香阅四季实景样板房开放，当天超千批客户到场参观。销售人员热情接待，为每位到场客户讲解项目概况，并详细介绍项目实景样板房的设计与打造，到场客户对项目户型赞不绝口，给予高度肯定，对特发地产独具匠心的精工品质高度认可。

项目位于龙岗南湾街道石芽岭片区，是深圳市早期发展的成熟中心城区之一，得益于近十年的规划、开发与沉淀，目前该片区已成为居住属性高、生活配套醇熟的区域。特发地产以打造实用与舒适兼得的产品为设计理念，打造81%超高实用率产品，通过精心的空间布局规划，最大化的空间利用率，给予居者更多生活的选择。



特发·澜栖府，作为特发在杭州的第一个作品，以进阶美好生活为初心，打造专属于杭州的理想生活。项目位于拱宸东，文澜旁，在繁华央芯，与书香为伴，加之社区、产品与服务的多重匠心打造，自面世以来，即备受关注。比如在施工装备上，特发采用了附着式升降脚手架、铝合金模板，不仅环保，还可以减少墙体洞口，避免后期的渗水风险；室内隔墙板的做法上，澜栖府采用了蒸压加气混凝土板（ALC）轻质隔墙板，既保温隔音，又环保防火。

特发·香阅四季户户面朝约79万平方米石芽岭公园，该公园被誉为“深圳第二座莲花山公园”，集休闲、娱乐、运动于一体的高标准、现代化的大型“生态体育公园”，分为郊野休闲公园和市政体育公园两个部分。而项目将阳台延伸至次卧，扩大阳台空间与景观面，直面石芽岭公园，视野一览无遗，最大程度满足居者的观景体验。

项目距离地铁14号线（已开通）、17号线（规划中）交汇站石芽岭站约500米，1站即达深圳东站、2站达罗湖、3站达福田。从项目步行至石芽岭站仅约7分钟，到岗厦北站通勤时间约15分钟，高效串联罗湖、福田、南山等核心区域，交通十分便利。



长龙公司与特发地产 进行财务管理工作交流座谈

■ 林庆栓/特发地产公司

2022年12月9日，长龙公司财务总监梁小英携财务团队来特发地产与财务工作人员进行财务管理工作交流座谈，特发地产财务总监张青平、财务部经理陈有麟带领财务团队参会。

会上，特发地产财务部经理陈有麟介绍了特发地产的战略管理体系、地产行业背景、财务工作规范、标准化建设体系，分享了在财务分析、风险管控、预算监控、资金管理、融资管理、回款管理、税务管理、信息化、业财融合、人才队伍建设等方面的实践经验，并提出财务工作规范化是基础，财务工作需要业务与财务的全面高度融合，不断赋能财务组织，提升财务组织的服务效率，拓展财务服务职能的广度和深度，通过服务来强化监督，最终实现财务组织价值与颠覆性创新；财务工作要长期坚持以目标管理为导向、以计划管理为主线、以会议管理为手段、以成果管理为检验、以流程管理为突破、以信息化对接为提升的思路来实现系统化规

范，以持续稳健地实现运营管理水平 and 效益提升。会上地产财务人员也各自解答了长龙公司财务提出各方面的疑问。

张青平指出，特发地产近两年开展的啄木鸟计划、牵牛计划及即将开展的猎虎计划，对财务团队在执行力、分析问题、解决问题能力的提高成长帮助很大，财务团队因此能够满足公司跨越式发展新形式下对财务工作的要求。财务基础工作的提升要做到：实际操作流程标准化、财务人员整体素质需提升、财务人员要具备强责任心、财务工作要坚持监督检查。

梁小英表示，特发地产财务工作所取得的成就集团在业内有口皆碑，本次来访受益良多，感谢特发地产财务的热心分享，后续将吸取优秀经验，结合到实际工作中，努力提升公司的财务管理水平。



以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂

——对集团企业文化基本理念之经营理念的体会（5则）

■ 罗丽芬、朱玲、王嘉宝、蒲易、周梅、徐玄、叶倩怡、梁云皓、朱倩雯、庄念蓉、李冰颖/月刊通讯员

浅谈“以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂”（罗丽芬、朱玲/特发信息）

“以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂”，就是要求我们在企业的经营管理活动中，时刻树立客户意识，努力挖掘资源价值，注重创新的根本动力。

市场竞争日益艰难，每个企业想要长期稳定发展，提高客户的忠诚度是关键因素。“以客户为中心”并非只是给客户提供一个满意的产品或者价格，而是将客户视为企业发展过程中需要时刻围绕的中心，应注重客户需求，为客户提供高质量的产品，以及售前、售中、售后的一体化服务。真正的做到“以客户为中心”，客户包含企业外部客户和企业内部客户。外部客户是企业赖以生存的市场基础，为客户服务要从观念上根本转变，要做好客户关系维护，由只重视吸引新客户转到全客户生命周期的关系管理；内部客户是在公司里、与部门或者个人有业务衔接的其他部门或个人，是企业内部经营运转的组织基础，要将部门之间的服务评价也作为绩效衡量的重要标准。

“以资源为基础”，要将企业内外部资源综合利用，在企业内部注重人才培养，发挥员工为企业创收增效的积极性和能动性；在外部，要注重对标同行竞争对手的先进管理经验，为内部发展取长补短、精益求精奠定基础。

“以创新为灵魂”，在工作上追求推陈出新，不断优化工作方法，提升效率，为公司创造更高的价值。一方面，要善于总结经验，梳理精华，并不断提升；另一方面，不能只为完成任务而工作，应将每一次任务都当做一种挑战，在过程中转变陈旧观念，寻求创新思路。

浅谈“以客户为中心”（王嘉宝、蒲易/特力集团）

曾经读过一篇文章，里面提到了“以客户为中心”

就是——你不要动，你坐好，我围着你跑。正如特力集团的商业综合体运营业务，竭尽所能为客户提供优质服务，聚焦黄金、珍珠、彩宝品类珠宝专业卖场的打造，为高端写字楼配备大、中、小户型办公空间及品牌展厅，充分满足企业的个性化需要。特力集团控股企业深珠宝公司将打造保税物流生态链，提供钻石保税进出境一站式服务，解决物流时效与成本问题，未来还将实现每个工作日进行跨境运输车辆通关，提供高性价比、高时效服务。以客户为中心，是企业价值创造的源头，真诚对待客户，才能赢得信任，才能达到彼此互利共赢。

通过参加“特力集团读书兴趣小组”活动，利用闲暇之际阅读了范厚化的《华为铁三角工作法》这本书，略有感触。随着全球疫情常态化，生产资源供应的变化，加上中美贸易争端等不确定因素的加剧，给我国外贸型企业带来了被迫型的需求合作、短期利益驱使和长期合作不确定性三方面的冲击。2006年华为苏丹代表处从投标失败中发现问题，以客户需求出发，迅速调整内部管理模式，为华为CC3工作法的创立奠定了基础。面对世界贸易的新格局，对以经济利益为生存之本的企业而言，以客户视角重塑认知，一切以客户出发，从客户业务增长，效率改进、经营管理水平提升多方面找到机会点，进行价值创造输出，帮助客户成功，把线索转化为机会，化不确定为确定，“盈”“稳”并重，转冲击为助力才是赖以生存和发展之道。

“以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂”（周梅/香蜜湖公司；徐玄/小梅沙投资）

客户至上，诚信服务。顾客的需求就是我们奋斗的方向，客户的满意就是我们工作的目标。企业要努力践行诚信服务，客户至上的承诺，更好地服务客户、真诚地关心顾客，时刻站在他们的立场思考，积极倾听客户声音，有效地了解顾客的喜好、需求、愿望和不满，并采取行动帮助他们解决实际问题，促进与客户之间的良

性互动，与客户建立深入、持久的关系。

以人为本，人企共赢。人是企业的第一资源，是企业之本，竞争之本。而企业文化建设重在挖掘员工的智力资源，注重于“人”的因素，将培育进步的企业文化和发挥人的主观能动性作为企业经营管理的主导环节，为企业经营服务，为企业长远发展服务，不断激发员工的内在活力，开发员工的智力源泉，从而推动企业持续、健康、稳定地发展，实现人企共赢。

开拓创新，追求卓越。创新是战略之举，强企之路，创新促卓越，卓越成就企业。比尔·盖茨说，微软不创新一年就死掉。世界上还没有一种产品可以仅仅依赖一次技术改进就可以终身定乾坤。企业要紧跟时代步伐，不断突破技术瓶颈，开创新的价值，打造永续经营的坚实基础。

客户的满意成就企业价值。秉承特发集团经营理念，小梅沙投资坚持以客户为中心开展整体规划，以优质硬件设施为标准推进项目建设，以高品质软性服务为标准谋划运营思路，将未来游客需求和商户利益摆在重要位置，推进项目长期稳定发展，实现公司与客户互利共赢。资源是企业发展的基础。小梅沙投资充分尊重片区生态自然基底，秉承保护性开发原则，在开发项目商业价值的同时，也致力于呈现小梅沙山海自然之美，使得人与山海和谐交融。创新是企业发展的灵魂。蝶变后的小梅沙将创新形成“一山、一海、一城、一世界”的全新格局，以“国际都市亲海度假区”的全新面貌继续引领深圳高品质亲海生活。

逐梦三部曲：以客户为中心、以资源为基础、以创新为灵魂（叶倩怡、梁云皓/特发深高）

特发深高公司属于服务型行业，对于我们来说，客户就是上帝，没有客户就没有市场，没有市场就没有价值，没有价值那么企业就无法运营，我们要以客户为中心，尽量满足客户的需求。没有资源就没有客户，没有客户我们公司就无法运营，要学会如何去寻找资源，只有拥有足够的资源，企业才能正常且有序的运营下去，也能更好的保障企业员工的生活质量。没有创新就没有办法吸引更多的客户，只有创新才能为我们赢得更多的客户，创造更多的资源，这样才有利于企业的后续发展。

我们服务企业，稍微一个不谨慎、不小心或者服务不到位，客户就很难回头，工作中一定要以客户为中心，把他们的需求作为不断改进的方向，牢固树立为客

户优质服务理念。提高客户满意度，使客户信赖我们的产品和服务，培养客户的忠诚度。客户资源是企业市场竞争中不可或缺的战略资源，企业在广泛关注所有的竞争环境的同时，必须在客户资源方面加大投入来维持、发展、提高客户占有率，实现企业的可持续发展。以创新为灵魂，通过服务技术创新提高附加值来构建企业的核心竞争力，通过质量创新，提高服务质量，按照“始于客户需求，终于客户满意，超越客户期望”的工作标准，不断从观念上和管理上力求突破，打造优秀的服务品牌，“人无我有，人有我优，人优我新”，不断创新服务手段，丰富服务内涵。

以客户为中心 以资源为基础 以创新为灵魂（朱倩雯、庄念蓉/特发小贷；李冰颖/特发黎明）

2021年特发小贷创新推出特色金融产品《钻石浮动抵押贷款业务》正是以钻石客户为中心，以集团内资源为基础，以创新金融为灵魂的体现。这款特色金融产品打破了传统贷款的商业模式，使贷款业务不再是简单的甲乙双方的借贷关系，而是加入了平台方和监管方的角色，在多方协商合作共赢的初心下，做到了“责任共担、目标共进、审批共议、信息共享”的四共体系，实现了“探索新途径、形成新格局、摸索新方法、建立新机制”的战略目标。与此同时这款产品的研发和上市，是集合了特发服务、特力集团和特发小贷的力量，协同发展的成果；并且在钻石市场引领了新风向，广受业界好评。

客户是上帝，是企业的衣食父母，在企业经营中要时刻把客户需求放在首位，牢记客户意识，提高服务水平，从而提高客户回购率，增加忠实客户，提高企业知名度。资源是企业发展的根基，是企业转型的坚实基础。企业从前依靠资源优势获得发展，未来依然要挖掘资源、整合资源、创造资源，发挥资源的最大价值，从而提高企业的市场竞争力。创新是引领发展的第一动力，在企业经营中要密切关注市场变化，培养员工创新能力，发挥员工创新精神，只有打破固有观念，推陈出新、革故鼎新，适应时代发展的潮流，才能让企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

从力量钻石的疯狂定增 谈国内培育钻石的上游行业

■ 郑钦洲/特力集团

近期，作为资本市场“香饽饽”的培育钻石行业降温明显，9月底黄河旋风终止募资计划，原拟募集8亿至10.5亿元主要用于培育钻石产业化项目，产业链各环节价格呈现下降趋势，上游毛坯产能过剩问题引起行业的警惕。而这一大转弯距离9月初力量钻石总金额39亿元的疯狂定增不到一个月时间。本文通过力量钻石的疯狂定增分析下培育钻石的上游行业。

一、力量钻石定增想将培育钻产能拓展到现有产能5.3倍

力量钻石2021年9月上市，近几年培育钻石业务得

到高速发展，培育钻营收从2018年的0.13亿元上升到2021年的1.97亿元，翻了15倍，2022年中报营收2.22亿元，同比增长1.5倍，培育钻营收占比从2018年的13%上升到2022年中报的半壁江山。力量钻石上市时募资5.9亿元，上市一年后又重新募资39亿，主要用于生产培育钻石和金刚石单晶，募资金额为上市时的6.6倍，达产后培育钻石总产能将达到现有产能的5.3倍，达到341.3万克拉/年，金刚石单晶总产能将达到现有产能的2.5倍，达到24.9亿克拉/年。力量钻石2021年总资产14.2亿元，募资金额相当于再造2.7个力量钻石。

力量钻石培育钻收入的情况

项目	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年中报
营收(亿元)	0.13	0.35	0.37	1.97	2.22
营收增速	-33.5%	169.5%	6.4%	428.1%	149.5%
营收占比	6.4%	15.9%	15.2%	39.6%	49.6%
毛利率	48.5%	61.2%	66.8%	81.4%	83.4%

二、募资金额超一半用来买生产设备六面顶压机

全球培育钻石的生产方法主要有两大类：高温高压法（HTHP）和化学气相沉积法（CVD），HTHP和CVD各占全球培育钻石产量一半，两者生产的产品各有特点，主要产业应用领域亦各有侧重，二者将长期并存、共同发展。我国以HTHP方法为主，HTHP法占国内培育钻石

产能的80%-90%。培育钻石产业链全球分布格局是中国生产（50%份额）、印度切磨（95%份额）以及美国消费（80%份额），而中国生产80%在河南。河南省以HTHP技术为主的中南钻石（中兵红箭的子公司）、黄河旋风、力量钻石、豫金刚石（又称华晶金刚，6月退市）四家企业合计占中国75%以上的培育钻石产能。



培育钻石全球流通及美元定价图

HTHP技术的主要生产设备为六面顶压机，力量钻石主要外采压机设备，黄河旋风及中兵红箭具备自主设计压机能力，通过外采部件自行组装等方式取得压机。力量钻石上市时募资的5.9亿元里有56.6%是用来购买320台六面顶压机，本次定增拟购买1800台。

三、六面顶压机生产培育钻石更盈利

HTHP原理是以石墨、金刚石粉或石墨-金刚石粉为碳源，在模拟天然金刚石的高温高压、金属触媒等生长环境里形成产品。HTHP可生产金刚石单晶或培育钻石产品，金刚石单晶主要用于工业磨料。力量钻石的营收主要由培育钻石、金刚石单晶、金刚石微粉这三种超硬材料构成，2022年中报毛利分别为83.4%、57.9%和52.4%，分别占2022年中报营收的49.6%、18.1%和30.5%。培育钻石的毛利率比金刚石单晶高25.5个百分点。

HTHP生产出的培育钻石的成本差异主要有两方面：生产设备的进步、配方及温度控制等工艺。两者共同影响毛利率这个指标。因中兵红箭和黄河旋风没有单独披露培育钻石的毛利率，2021年，中兵红箭、黄河旋风和豫金刚石的超硬材料及其制品的毛利率分别为43.45%、44.7%和36.8%，力量钻石三种超硬材料的综合毛利率为64.1%，高于其他三个公司，可推测力量钻石培育钻的毛利率也高于其他三个公司。

单台六面顶压机每月的盈利除了和产品毛利率相关，也和产品的产值有关。根据财通证券对力量钻石2021-2022Q1销售均价测算，满产状态下公司培育钻石用、工业金刚石用六面顶压机单台月产值分别为9-10、11-13万元；月毛利分别为7.5-8.0、5.0-7.0万元，即六面顶压机用于生产培育钻石更盈利，行业内如力量钻石等企业培育钻近几年营收高速增长的部分原因是将原本生产金刚石单晶改用于生产培育钻石。

四、项目收益率受培育钻价格影响较大，若供大于求有缓冲空间

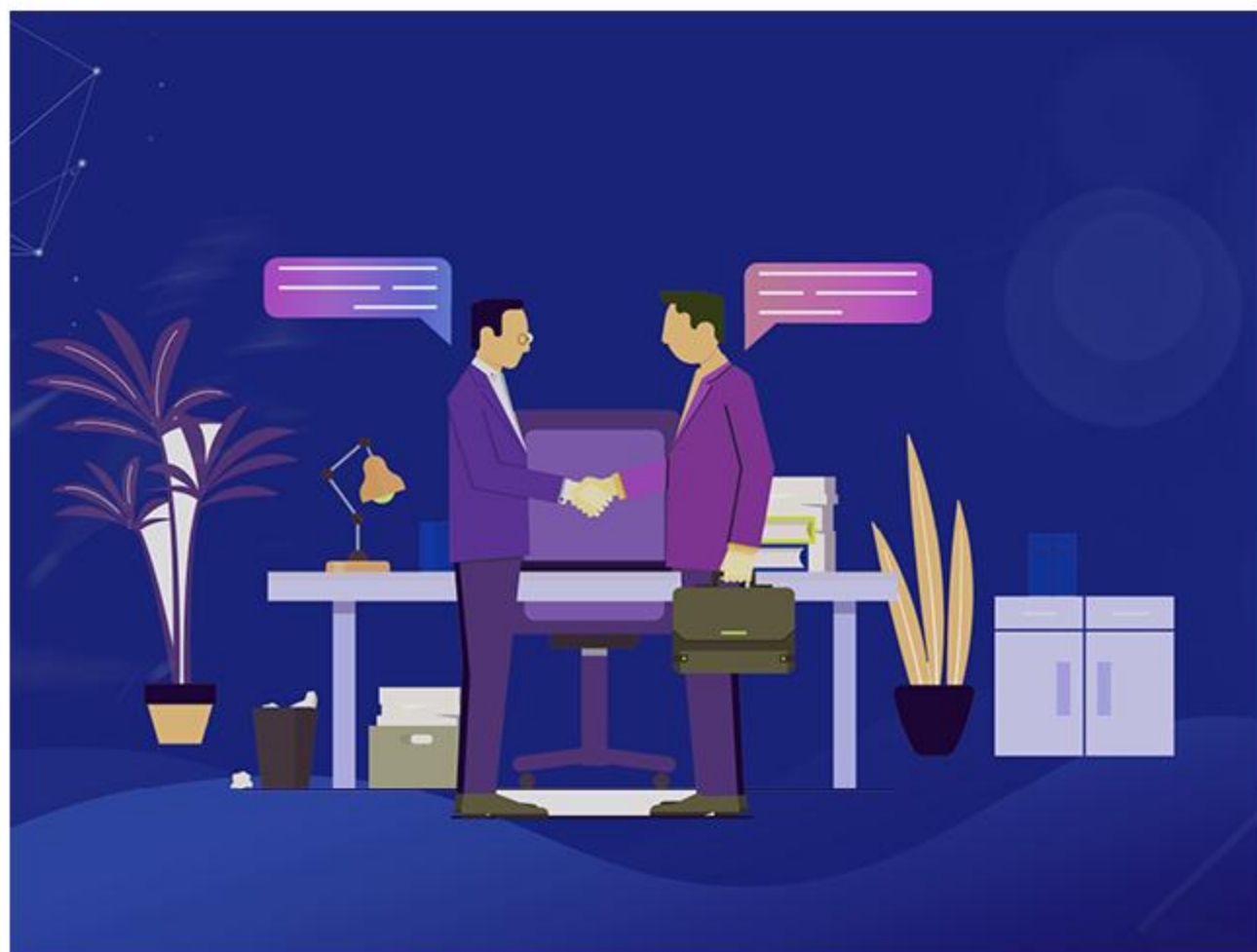
力量钻石本次募资投向的项目有两个，建成时间为2025年年底，预估的经济效益都很好。21.9亿元建设

培育钻石生产基地，内部收益率34.78%，总投资回收期4.73年。17.2亿元建设力量二期金刚石和培育钻石智能化工厂，项目内部收益率30.9%，总投资回收期4.87年。项目收益率主要来自于三个方面：产量、产品成本、产品售价。产量主要和生产设备的产能挂钩，已基本确定。产品成本随着设备技艺的改进仍有一定的下降空间。因培育钻毛利率高达80%，产品售价变化影响毛利率水平。

目前培育钻处于供需两旺的状态，国内培育钻制造商2021年基本都是出于满产满销的状态。2022年，随着行业产能不断投放，部分制产家库存出现并逐渐积累，11月16日，力量钻石回复负面舆论里称公司培育钻业务仍处于满产满销状态。国内生产的培育钻大部分是通过包销商销售出去的，这样可以降低国外压价的空间，力量钻石部分产量是和包销商合作销售出去的。若培育钻供大于求，价格持续下降，包销商囤货和将培育钻产线改生产金刚石单晶可减缓其影响。

从分析来看，力量钻石等培育钻上游行业具备一定优势，且产业集聚效应明显，深珠宝后续打算攻坚突破新品类，建议深入到珠宝品类源头，可采取和源头地政府合作的方式，赋能上游资源，彼此合作共赢，促进新品类健康发展。





特发职场

企业发展靠人，需要大批人才，而人是在不断学习、干事和总结职场经验中成长、成为优秀人才的。《特发》月刊是集团企业文化、企业形象宣传的平台，同时又是特发人才培养锻炼的阵地。集团倡导建设学习型企业和学习企业文化，在实践中求是，在自省中求进，形成了一个良好的职场工作氛围。《特发》月刊开设《特发职场》栏目，鼓励员工将平时对职场工作的思考、体会和在工作中得到的经验记录下来写成文章，向月刊此栏目投稿，以期在工作中总结职场经验，集众智慧，在交流和分享、互学互鉴中得到成长。

四轮齐转助推企业经营“蜕变”

——特发服务武汉分公司发展经营管理经验谈

■ 何能文/特发服务副总经理

新冠疫情持续三年，以特发服务武汉分公司为代表的诸多城市分公司在物业及政务业务领域均受到负面影响，主要表现在政府及企业客户压缩购买预算，各项目回款速度也显著放缓。与此同时，市场上接连涌现出的新型竞争对手，不断挤入物业和政务这两个行业赛道。

物业服务方面，目前TOP10的房产企业、商业楼宇运营商、行业咨询公司，纷纷组建新公司或剥离下属物业板块，形成独立核算的竞争单元，大力布局高端物业服务市场，试图通过低价这一方式抢占IFM综合运营、IDC数据中心运维服务市场上的份额，进而抢夺我们既有大客户。

政务服务方面，随着政府加大对中小微企业的帮扶力度，全国各地本土的中小型人力资源企业，不断挤入这个赛道，并在政策帮扶下持续蚕食着公司的市场份额；随着经济下行压力，政府自行成立人力资源公司趋势越发明显，市场自由竞争格局出现“开历史倒车”苗头，由市场主体自由竞争模式向政府操控模式的偏离。除此之外，一些依托政策研究、信息化软硬件设备研发的高端技术型企业，也瞄准政务市场发力。武汉分公司在这个赛道上陷入不能“滑下去”，暂时也难“攀上去”的险境。

主营业务的市场格局在变，竞争逻辑也在变，顺应市场调整就成为了必须要进行的重要工作。然而，我们好不容易通过压缩各项成本，扩大经营规模攒出来的有限运营资金，该用来补齐哪块短板呢？

总结三年来的经验，我们正是抓牢四个管理要点，才逐一破解武汉分公司在新经济周期中遇到的诸多挑战。这四个要点分别为：主动出击、管理创新、科技转型、理论研究带动业务创新。

一、主动出击：选择市场需要的拓展路径

在早前的市场拓展中，主要以“以大客带小客”模式跑马圈地，物业和政务业务习惯于围绕大型项目塑造口碑，等待同类型项目发布招标公告，然后通过投标

取得项目。随着新经济周期市场格局变化，被动“等标来”的市场拓展模式已不能满足公司的业绩要求。

于是，我们开始转向“主动拓展”。新的拓展模式依托制度性奖励，鼓励全员提供承接新项目的信息。实践中，这个机制又促使主动拓展模式从“触达型拓展”演化成了“体系型拓展”，再加上引入受制度约束的“外部营销顾问”，进一步把公司内外优质的市场资源集聚起来，确保客户资源库不断壮大。

触达型拓展，是全员营销机制启用初期，仅依靠公司班子成员和市场部成员探索，仍为单兵作战模式，随着全员营销机制日渐成熟，单兵作战式的全员营销逐步退出。

体系型拓展，自2022年起，在全员营销机制上，进一步压实责任，在班子成员、各级管理者的职责定位和业绩考核中，明确加入“深挖客户资源”的要求，类似要求也压实到一线项目负责人身上，从而有机带动公司各级管理层加入全员营销体系。在形成“体系型拓展”后，公司进一步实现以下三种市场转化：

1. 项目转化：在基础物业/政务服务环节，深耕大项目的行业资源，实现大项目向“长尾客户”转化，陆续涌现多个千万量级的新项目；

2. 需求转化：依托既有客户和团队资源，深度推进需求转化，突破基础的物业四保一服及政务的窗口外包服务，尝试进行业务链条延伸，产品升级，从劳务密集型服务向远程式、经验输出或智力输出类服务转化，形成“营商环境调研、楼宇设施检查、查验指导、多媒体内容制作”等增值服务的落地；

3. 增量转化：重点关注中小型项目客户梯队，对潜在增量需求进行步步紧跟及孵化，推动项目规模从小型向中型、大型转化，同时协助全国多地分公司形成从零到一的突破。

二、管理创新：“由面及点”提升质量运营精度

在经济周期波动中，客户常常会压缩预算、提高

监管标准。一旦公司利润空间被压缩，就容易出现人员更替频繁、项目履责效能降低现象。此时，质量管理就要兼顾客户和公司的共同利益，通过精细化管理实现双赢。这就要求质量运营部及项目管理层要建立“由面及点”思维模式。为此，公司加大对质量运营部的人力和物力投入，并开始从“三个层面”推进：

合同治理层面，主要依托“检查、对标、赋能”三大举措：1.依托矩阵式检查体系，层层落实检查效果，落实交叉检查体制，建立现场品质三层检查体系；2.构建多维对标意识，层层夯实对标品质，依托各项目的品质BP进行对标渗透，助力项目实现优质运行；3.强化链条赋能能力，环环建立赋能惯性，并不断通过督导检查强化。

合规运营层面，切实建立合规运营监管体系，推动各项管控要求在项目层面从“知晓”到“落地”：1.知晓，建立合规运营工具包及指导手册等知识库，通过知识竞赛、技能评比、赋能课程考试等方式，对项目进行监管和培训；2.落地，将项目分管副纳入考核监督，质量运营部定期对合规运营进行专项检查和复盘讨论，形成品质管理的良性循环。

标杆塑造层面，切实建立项目各类场景体系，打磨产品细节，先“驻点”，后“提炼”，再“反哺”。1.驻点，定期驻点在一个项目，以合同解读、团队交流、现场跟进、客户走访的方式，了解项目现场运营特点、业态特点与客户需求；2.提炼，结合公司制度体系、标杆项目标准，对项目服务场景进行再提炼，对同类场景制定统一适配的运营规范；3.反哺，结合前一环节提炼的场景运营规范反哺项目，实现标杆塑造。

三、信息化能力构建：助推公司走向“战略运营”

为解决“大数据”难题，武汉分公司将视角瞄准“信息化能力构建”。利用成功研发“政务助手APP”的经验和团队，把建设信息化系统的目标，定位在辅助“质量运营”层面，更为“降本增效”探索出新路子。



信息化平台夯实运营成效。质量运营信息化模块能无缝对接月度运营分析会，通过系统生成工作提示，直指要害，同时也能够联合多部门共同溯源、共同推进、共同解决问题，倒逼各部门提高运营成果交付能力。

信息化手段助力战略落地。当运行和记录的数据达到一定规模后，再适配公司战略目标，很多之前被“迷雾”遮蔽的管理漏洞就一目了然，这又使得公司具备科学“向前看”能力，对行业趋势分析、未来战略制定也有了抓手。始于普通运营层面的改革，在信息化技术的助力之下，正在往战略运营层面蜕变。

信息化举措助推降本增效。2022年，按照特发服务公司“降本增效”的要求，武汉分公司试点“中台管理技术升级”，为这个综合管理单元提供信息化工具。仅一年的探索试点，新技术就为公司减少大量资源错配和重复投入，大幅压降管理成本。

四、业务创新：依托“理论研究”跃迁竞争力

要想在各条业务赛道上守住行业龙头地位，既不能“滑下去”，还要“攀上去”，就必须强化对行业理论的研究，把握住行业新趋势。为此，我们开始尝试与知名高校和专业机构合作，让更具有深度和广度的理论指导公司的业务创新和实践。

理论支撑实践，创新中心应运而生：公司试点打造“政务创新中心”，与武汉大学、天达共和律师事务所等单位合作，依托知名学者、教授和专家，在党建理论、行政理论、政务信息化、云计算与大数据等方面展开研究。

强化理论引领，拓宽政务服务业态：公司在党建理论和政策研究方面持续发力，直接为经营带来收益。例如，既有政府客户会将其营商环境调研工作，委托给公司执行，又有将发展区域内两新党组织的艰巨任务（即党建辅导员项目），也交付给公司。

升级政务官网，形成业务运营平台：疫情期间，公司进一步发挥“互联网+”的作用，将政务业务的“展示型”官网，升级改造成业务“运营型”官网，在满足政务创新中心功能定位的同时，还赋加人才招聘、在线教学、标准化政务产品销售等功能，初步成为能够带动业务运营的综合平台。

小结：在新冠疫情持续的三年中，我们直面新经济周期带来的挑战和困难，通过牢牢抓住四个管理发力点，成功推动分公司经营逆势增长。我们相信，只要把类似的探索继续下去，将其更广泛铺开，就能让“蜕变”来得更为彻底。☺

长风破浪会有时，国润扬帆正启航 ——行业新兴国润黄金开业

■ 陈盈心/特力集团



2022年11月23日，备受行业重视的黄金流转综合服务平台启动仪式在特力珠宝大厦顺利落下帷幕，黄金产业服务链由此开启了智能化、透明化、规范化的行业新篇章。国润黄金（深圳）有限公司秉承国企担当，以规范化为旗，集行业多方砥柱之力，在行业黄金流通标准缺失之际，建立一个专业化、合规化、高效化的黄金流转综合服务平台。

一、未雨绸缪，集结集团多方力量

在深圳疫情防控形势严峻之际，此次开业仪式涉及政府、协会及股东单位多方的协作与支持，亟须集团内各单位配合。如何在各种不确定因素存在的情况下，成功举办一场备受行业关注的平台揭幕仪式无疑成了国润人的高难度课题。

为此，国润黄金公司管理层请示集团领导意见，集团积极调动相关部门人力资源配合，得到了深珠宝、特发服务等兄弟公司的鼎力支持，多方力量迅速组建一支无畏艰辛、勇于挑战的临时工作小组。工作小组所有成员各司其职，架构了一支含活动总统筹、活动执行、嘉宾接待、政府及协会对接、物业协同、物资采购调拨的完整作战团队，面临多方面的不确定因素，团队成员未雨绸缪，只待冲锋号角吹响。

二、不畏挑战，国润人逆流而上

伴随疫情形势好转，在政府相关部门及行业各协会的各方共同努力下，11月中旬敲定了最终的开业时间。此时距离启动仪式揭幕时间仅十天，时间紧，任务重，如何在保证仪式顺利启幕的情况下，同时做好仪式期间的疫情防控工作成为了国润人的当下之重。

在不足半个月的短暂筹备时间内，国润人紧锣密鼓细致入微的铺排启动仪式的相关筹备工作的各项执行细节，小组成员根据各自负责的事项进行深度沟通，确认各项细

节已按时间进度表跟进。每晚待大厦灯光褪去时，特力大厦裙楼二楼总有一盏盏微弱的灯光亮起，办公室里安静的只能听见国润人双手敲击键盘的声音，掷地有声，或是一通通电话在和多方确认细节。为了能够让仪式尽可能完美的呈现，国润人竭尽全力工作着，在时间和质量呈现的双重考验下，他们积极应对，拿出十二分的工作热忱推进着仪式各项执行内容。不畏挑战，逆流而上。

三、众志成城，齐心之人战无不胜

仪式启动日进入5天倒计时，那个周末注定是会被记入国润黄金发展历程史的重要节点。原已缓和的疫情再次严峻，原铺排计划可能存在重大变动，国润黄金协同特力集团、深珠宝、特发服务的支撑伙伴召开了紧急会议，就礼宾接待，活动规模、路政沟通、物料统筹及采购等相关事宜重新进行了一次新的复盘。

为了进一步确认仪式执行细节不出纰漏，当天凌晨三点，平台启动仪式小组仍在工作群组中一遍遍梳理执行细项，重新编排区域负责人员表单。仪式机动小组成员连夜奋战，迅速调整部分执行策略，原本需要额外增加一个工作日方能完成的内容，都在那个接近通宵的夜晚如数落地，我们源自不同的分公司，但此刻我们都是国润人！众志成城，齐心之人方能战无不胜！

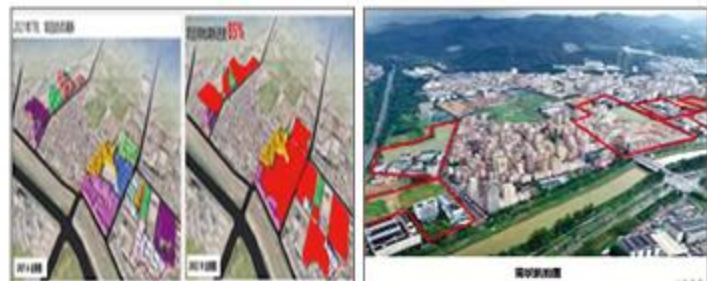
四、一切值得，所付皆所得

历经重重变数，在付出巨大努力之后，仪式筹备小组团队着装整齐进驻活动场地各个点位，在启动大屏点亮的瞬间，随着礼炮声响，即将推动行业发展的黄金流转综合服务平台顺利揭幕，区级政府领导、行业重量级嘉宾对本次活动表示了深刻的赞许。虽然工作繁重，但是过去半个多月的不分昼夜已是值得，国润人凭借昂扬的斗志向业界展现了一个优秀企业的执行标准，也收获了业界对国润黄金的一致好评。

未来，黄金流转综合服务平台将由国润黄金（深圳）有限公司负责筹建、运营，平台以实物黄金流转业务为核心，建设黄金销售及回购流转中心、数据服务中心、制度创新中心、科技研发中心、供应链服务中心等“五中心”为目标，平台将为推动行业规范创新发展而发挥至关重要的作用。☺

抓住“牛鼻子”，李松萌项目奋力冲刺保供地

■ 郑洁/特发地产更新公司



2022年特发地产公司“牵牛计划”的两个重点分别是提质增效和贡献利润，更新公司的关键牛鼻子是利益统筹项目供地。时间紧，任务重，更新公司紧跟地产公司步伐，以马上就办的速度、闯关夺隘的力度，大干快上、攻坚克难，全力以赴落实“牵牛计划”。

深圳城市更新项目受政策调整、政府审批、历史遗留问题等多重不确定因素影响，孵化周期长，从意愿征集到签订土地合同，平均周期为8-10年，推进过程中的工作可谓千头万绪、纷繁复杂。清拆工作中，有涉及到多年的历史遗留问题，有涉及到邻里纠纷，有涉及到家庭纠纷，有因相互利益难以均衡，强烈抵制签约的，要处理盘根错节的关系，要面对形形色色的权益主体，期间困难可想而知。

作为光明区公明街道重点项目和更新公司“牛鼻子”项目，李松萌今年拆迁任务47万余平方米，其中涉及拆迁主体1000多个，时间紧、任务重、压力大。特发

人从来不向困难低头，践行每一个成功都是奋斗出来的理念，牢牢抓住“牛鼻子”问题，紧紧围绕审批难、拆迁难、手续多“两难一多”，一个硬骨头一个硬骨头地啃。为了加快项目推进，实现供地目标，建立了“分管领导总负责+专人具体抓”的项目跟进制度，通过分管领导挂帅、专人跟进协调解决项目推进过程中遇到的各种难题，坚决做到24小时有人跟、出现问题有人管、有回应，各环节衔接畅通，保证项目每个节点、每一个事项都不掉链子，切实把解决问题的过程转化为推动项目的过程。

功夫不负有心人，奋斗坚守换来硕果累累：截止2022年10月李松萌项目已完成占地约22万平方米土地的清租、签约和拆除工作，这个速度大大超过深圳市城市更新项目的平均孵化周期。其中完成移交政府约13万平方米土地的清拆及移交入库工作；完成约9万平方米留用土地的清租、签约和拆除工作。

虽然项目取得突破进展，但是离最终落地，还需再接再厉，接下来我们将集中力量锁定攻坚目标，逐个攻破。确保2023年完成约9.7万平方米（含道路）移交政府用地清拆工作，其中特殊教育用地1.68万平方米、富利路1.58万平方米、工业用地1.23万平方米；想尽一切办法克服困难和障碍完成留用地范围内私宅的清租、签约和拆除工作；尽快打通富利路主干道及项目范围内其他路网，确保与地铁13号线接轨。

浅谈商业模式创新与企业价值快速增值的核心驱动力构建

■ 李荣/特力集团

商业模式是构建企业价值快速增值与提高市场竞争力的重要工具。好的商业模式不仅可以提升公司销售等层面的运营效率，而且还可以建立品牌竞争壁垒，弱化

竞争对手对自身市场地位的侵蚀，快速实现企业价值增值。好的商业模式很难被模仿，实施多元化战略的集团若通过并购进入新的业务领域，需要在并购考察、投后

运营等阶段对标的企业进行商业模式设计。

一、疑问：产品极速售罄的秘密

同类的产品，有的企业可以在极短的时间内售罄，且消费者排队抢购如潮，如早期的苹果手机、小米手机，而生产同类产品的其他企业则未必如此。针对这种现象，有研究者认为是追求极致产品的结果。这固然与追求极致产品有关，但，即使模仿该产品的企业也未有如此销售景象。同时，极速售罄的现象造就了企业价值快速增值。这种差异现象背后隐藏着什么样的秘密？

二、谜底：商业模式创新的力量

极速售罄现象背后隐藏着商业模式创新的力量。“商业模式创新可以改变整个行业格局，让价值数十亿美元的市场重新洗牌。”《创新者的窘境》的作者克莱顿·克里斯坦森如是说。更有北大学者认为“商业模式的变化会为企业的价值增值带来2倍、5倍甚至10倍持续的指数级增值，而企业管理能力的提升对企业价值产生最多10%-20%的线性影响。”可见，创新的商业模式对企业价值快速增值至关重要。

合适的商业模式可以实现企业价值快速增值并非止于理论层面，在实践层面，越来越多的独角兽企业为我们生动的呈现了商业模式创新对企业销售、企业价值快速增长的魔力。

以电商为例，目前，电商市场可谓是一片红海。阿里、京东占据了电商绝大部分的市场份额。其他企业即使进入电商领域也很难撼动阿里、京东的电商市场地位，即使携带巨大互联网流量的腾讯，在电商市场上直接开拓也很难成功。但名不见经传的拼多多却以“产品主动找人”的商业模式杀出了电商垄断的重围，在竞争饱和的电商市场上实现了神奇的增长，用户规模超过8亿，2022年11月28日市值936.28亿美元，但也同样出现了以商业模式创新实现快速增值的案例。

三、模仿：商业模式独特的要素

商业模式创新对企业价值增值作用如此之大，那么，这是不是意味着可以直接拷贝卓越商业模式从而实现自身企业的快速增长？

通过观察阿里、京东、腾讯、拼多多的电商案例，直接拷贝成功企业的商业模式很难实现企业价值的快速增长。这可能根源于商业模式的构成要素。

根据“魏朱六要素商业模式模型”界定，商业模式是企业为了最大化价值而构建的从事业务活动的利益相

关者的交易结构，由定位、关键资源能力、业务系统、现金流结构、盈利模式、企业价值六要素构成，利益相关者既包括企业内部的股东、企业家与员工等，也包括外部的消费者、营销链上的加盟商等。

任何成功企业商业模式的形成，都与企业对市场需求深刻洞察而形成的定位、以及与定位相匹配的关键资源能力、业务系统、盈利模式等要素做支撑有关，同时也与这些要素中不同类型的利益相关者关系构成有关。模仿或拷贝成功企业商业模式往往只是表面上的模仿，但模仿或拷贝该商业模式中的定位、业务系统或关键资源能力等要素与关系则很难。

四、路径：商业模式设计的逻辑

直接拷贝卓越商业模式成功难度较大，但卓越商业模式却可以遵循商业模式六要素设计并不断迭代优化出来。

为了快速实现企业价值增值的最大化，多元化业务集团往往采用并购方式进入新业务领域，为了提升企业价值的快速增值，需要以商业模式要素的视角在并购投资尽调期、投后运营初期等阶段对标的企业进行商业模式搭建。

新业务商业模式设计并非一蹴而就，需要根据市场变化与商业模式六要素不断对新业务商业模式进行调整、进化，保持市场需求洞察不变的前提下，在业务系统或关键资源能力上可能会向上一体化，整合上游产业过剩的高质量生产链资源，完善商业模式，持续保持市场竞争优势。因此，在投后运营阶段，随着对新业务市场环境与企业内部资源认知的不断加深，运营团队不仅要从事组织战略与组织能力角度强化业务运营，同时，还要从投资回报的目标达成效率角度不断调整、优化商业模式。

通过实践不断优化、迭代出来的商业模式，不仅匹配企业自身内外部关系与资源，而且可以促进企业自身价值的快速增长，同时也是应对复杂市场竞争的护城河，从而不断保持自身在市场上的持续竞争力优势。

梦想的力量促我一路前行

■ 张圆静/海洋世界

作为一名特发人，转眼间来海洋世界已有11个年头，从做了10年的市场部工作，到如今的审计风控部风控纪检岗位，我一直在路上，非常期待全新海洋世界的开业与运营，我将继续奉献自己的青春。

2008年暑假的时候，正值大二的我以游客的身份到海洋世界游玩，那时候的我很羡慕这里的工作人员，每天都可以近距离接触海洋动物和鱼类。我学的专业是旅游管理，毕业后选择海洋世界市场部实习。记得刚来的时候，分配的是四人集体宿舍，共用洗手间，环境很艰苦。住一起的还有小梅沙大酒店的员工，因为大家作息不同，因此睡眠质量大打折扣，而且刚出来工作人生地不熟，我非常想念家人，加上一线部门又是轮休制，周末上班平日调休，跟自己的朋友很难见面，种种原因导致很想放弃，重新找一份正常作息的工作。但每天看着园区里活泼可爱的海洋动物，还有认真带我学习业务的同事们，慢慢地我喜欢上了这里的工作氛围，跟同事们相处就像家人一样温暖。

梦想是什么？科比的《曼巴精神》说：“梦想并不

是最后在总决赛舞台上捧起奖杯的那一瞬间，而是在你努力拼搏的每一滴汗水中，在每个默默付出的夜晚，那就是梦想。”

梦想的力量促我一路前行。夏天顶着摄氏40度的高温开拓市场，走访旅行社。就这样一家家地跑，车内外的温差大，自己中暑了，同事说“要不就算了，我们回去休息一下，”我会说“再走完这几家。”就这样，我们赶在别人下班前把资料、宣传册送到客户手中，尽最大努力争取客户的信任和订单。

2021年8月1日我来到审计风控部，负责风控和纪检工作，在这里我从头开始学起，一步一个脚印。2022年初每天加班赶报告，终于完成两篇将近3万字的报告：2021年度内控体系工作报告及2022年重大风险评估报告。通过不断地学习，我对风控及纪检方面工作快速上手，我很荣幸能为新海洋世界项目建设及合规体系建设奉献自己的绵薄之力。

我为坚持自己的梦想一直努力地奋斗着！🔥

新的起点 脚踏实地（2则）

■ 武萌、吴启华/特发信息

时光匆匆，转眼间，我已要离开校园，步入职场。在还没到公司报道的日子里，我对日后的工作生活既期待又有些担心，期待着第一份工作，又担心自己适应不了，做不好。但在来公司之后，我的顾虑逐渐被打消，充实的培训生活让我收获满满。

在报道之后，就开始了培训。培训过程中让我印象最深刻的是安全教育和精益生产这两个课程。安全生产是重中之重，《辞海》中将“安全生产”解释为：为预防生产过程中发生人身、设备事故，形成良好劳动环境和工作秩序而采取的一系列措施和活动。为了保障安全

生产，我们必须注重生产过程中出现的每一个隐患和小事故，因为不注意这些隐患和小事故，最后发生重大事故的概率很大。根据海因里希法则，可以知道，每一件重大事故的发生，必有29件轻度事故的发生和300个潜在的隐患。那么为了预防生产过程中发生重大事故，我们要注重生产过程中的每一个小隐患。在生产时，遇到设备有些小故障，一定要及时处理，避免设备出现大故障；操作时一定要严格按照作业指导书指导进行生产，该佩戴的防护用具必须佩戴完整，避免因护具未佩戴而导致的受伤；上下班时，也要注意交通安全，要注

意看路，避免发生交通事故。当我们能将存在的隐患一一避免，那么我们就能将发生危险的概率降低，既保障了生产安全，又保障了我们的人身安全。

精益生产，是一种目标为降低生产成本，提高生产过程中的协调度，彻底杜绝企业中的一切浪费现象，从而提高生产效率的生产方式。在这个课程中我印象最深刻的内容是关于“6S”。“6S”分别是整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全。6S是在保证安全生产的前提下，进行整理、整顿、清扫、清洁，培养一个维持干净整洁的工作环境的素养。通过整理，我们可以将必要的物品、不必要的物品区分开来，再进行整顿，给各种物品划分不同的区域安置，将必要的物品放在触手可及的地方，不必要的物品根据需求放置在柜子里或是仓库。通过整理整顿，我们寻找工作物品的时间大大缩短，减少了一些不必要的时间，大大提升了工作效率，同时，也使得工作环境更加美观。清扫也就是去进行打扫，保

奔跑吧！青年！

回首过往，时光飞逝，加入特发已有8年，当年的青涩少年已成青年，面容虽改，但初心不变，热血仍在沸腾。回想起刚进入特发的时候，心中茫然，面对一切的陌生感到焦虑和怯懦；那个时候自己便下定决心要改变这种状态。

定个小目标，并为之努力；多做，多看，多问——这是我在特发工作积累下来的学习经验。作为新人，工作中要积极主动给“老师傅”提工具箱，在维修过程中仔细观察，有疑惑的询问师父；从开始师父要工具，到自己知道下一步应该使用什么工具并适时传递给师父；再接着开始上手做一些简单的工作：扭螺丝、接端子、接线等。随着经验的积累，现场实践的累积，我们的信心和勇气都会得到提升，然后逐步开始承接一些维修工作，当然还是少不了师父在一旁护航。自那以后我就适应了这种工作学习模式，从每周到每月到每季度都会给自己设定个小目标，使得自己在工作本领和专业能力上都能得到进步。

近期，我在学习一个绘图软件，便定了个目标——绘制电气控制图纸电子档作为备份，一周完成一条产线。每天背着电脑，抽空就开始绘图，同事看到后会过来看一看，发现新软件确实好用，然后在我的简单演示下，吊起了他们的兴趣；他们开始问我一些软件上一些功能的操作及使用，每次给他们解答完毕后都很有成就感。同事们也开玩笑的说：谢谢吴老师！我就会顺势回一

持环境的干净整洁；同时也是点检，检查物品的状态，是否是完好的，可以正常使用的，如果发现缺失或损坏，需要及时处理。6S最重要也最难的一点也就是维持，如何将整理整顿清扫清洁好的工作环境保持下来是难点，需要有维持它的素养。

在培训过程中，让我印象深刻的除了这些课程，还有各位领导和导师给我们的建议。几乎每位领导和导师都会告诉我们要转变好心态，学校和公司是完全不同的，在毕业之后很少会有机会会有老师授课讲授知识，我们要珍惜培训机会，好好学习；同时，我们需要多向标杆学习，学习时要一步一个脚印好好走，从基础学起。

在职场这个新起点，我会端正自己的态度，脚踏实地，以一个职场人心态工作，积极沟通交流，努力学习周围同事的优点，改正自己的缺点，做好自己的工作，同时努力提升自己，成为一个优秀的员工。

句：同学们加油！超越吴老师指日可待。但是我也是初学，有些问题我也无法解答，也正是这种不足，更激发我对软件学习的兴趣，更加勤奋和努力。同事们被我的学习热忱所影响，也开始背电脑。现在我们电气人员每天都背着电脑，抽时间便一同学习，遇到问题，相互讨论。古人曰：众人拾薪火焰高。大家一同学习，一同探讨，这个新的绘图软件只用了大半个月，我们已经基本掌握了，绘制的电子图纸不计其数，算是超额完成了我自己当初设定的目标。对于这个结果，我很惊喜，因为当初没想到会因为我个人带动了整个电气组，但是这也体现出我们电气组同事本身的学习热忱，还有同事间互相学习互相解惑的良好氛围。

学无止境，习贯终生。我们又开始了新的学习，一如特发精神“不忘初心 开拓进取 永不言胜”，我们不要满足当下取得的成绩，要持之以恒，向更美好的未来奋进！🔥



2022年特发集团“小梅沙片区整体改造项目”综合应急演练举行等4则

■ 成玉乐/小梅沙投资；郭京群、楼彬/特发地产；周梅/香蜜湖度假村



2022年11月25日，由特发集团主办、小梅沙投资承办的“小梅沙片区整体改造项目”综合应急演练活动在小梅沙观海广场在建工地举行。特发集团董事长张俊林担任总指挥，副总裁李承担任副总指挥，小梅沙投资总经理陈勇担任现场指挥，集团和系统各企业领导参加演练活动。

本次演练活动是集团2022年“消防宣传月”的一项重要内容，也是检验、评价和保持应急能力的一个重要手段，目的是进一步提升特发系统应急管理水平和夯实安全生产基础。

小梅沙投资董事长郭建致欢迎辞后，应急演练活动正式开始。演练活动设置两个演练科目，一是情景模拟电焊施工人员在施工过程中发生高处坠落事故，二是情

景模拟项目工地发生消防火灾事故。

在第一个演练情景中，小梅沙观海广场在建工地一名施工人员在电焊施工时，因焊渣掉落在一堆木屑上，该施工人员在排查隐患时发生防护脱落导致高处坠落事故。小梅沙投资第一时间启动《高处坠落专项应急预案》，派出医疗救护组到场开展救护工作。医疗救护组人员到场后，先对伤者进行初步的检伤，询问伤者情况、判断伤情，将伤者腿部进行固定、包扎处理，防止伤口感染。120车辆到达现场后，医疗救护组将伤者送上急救车辆，转移至定点医院救治。

随后，演练活动进入第二个设定情景。焊渣引燃了锯末灰及旁边的木材，引发火灾事故，火势凶猛并迅速蔓延。小梅沙投资按流程启动《消防火灾事故处置方案》，迅速开展现场应急处置工作。工程设备组、灭火救援组、通信警戒组、疏散引导组、医疗救护组各演练人员严格按照应急预案开展救援疏散。信息传递、任务下达、队伍集结、医疗救援、消防应急、分别处置等环节环环相扣、操作得当，圆满完成了既定科目。

李承作总结讲话。他首先对本次演练活动的成效表示充分肯定，并向所有参演单位和人员，以及长期以来关心支持特发事业发展的各界朋友表示衷心的感谢！最后，他对集团系统各企业下一步安全工作提出三点意见：一是要把基于实战的检验性、培训性应急演练成果转化实际工作成效；二是要认清形势，提高政治站位，切实增强责任意识和使命担当；三是要始终绷紧安全生产这根弦，抓紧抓实抓细安全管理各项工作，筑牢安全生产的铜墙铁壁。

本次演练，不但增强了各单位从业人员的安全生产意识，提高了一线人员应急救援的快速反应和自我保护能力，也检验了应急预案的可操作性，有利于及时完善相关预案流程。特发集团将以此次演练为契机，督促系统各企业持续开展安全隐患排查整治工作，将安全隐患消灭在萌芽状态，确保集团安全生产形势持续稳定向好。

特发地产董事长丁晓东率队赴杭州特发·澜栖府项目检查质安生产和疫情防控等2则

2022年11月26日上午，特发地产公司党总支书记、董事长丁晓东、副总经理卢悦云、投资营销总监张伟等赴杭州项目调研，重点检查质安生产和疫情防控等情况：在特发·澜栖府售楼处，详细了解了售楼处的展厅布局、形象亮点、观光安全等重点工作，并提出指导意见；在施工现场，总包方重点介绍了项目施工亮点和难点。在调研组与项目公司和总包单位召开的座谈会上，丁晓东强调，工程施工安全第一，质量第二，进度第三。在保证安全、质量的基础上抢进度，必须零伤亡顺利完成任务，把工程做成精品，严格验收管理，达到客户验房的要求，在参考滨江项目的基础上，务必把楼盘做的更好更精。最后，丁董事长一行参观了特发·澜栖府实体样板房，此次开放的四个实景样板房，涵盖了从108-139平方米的人气户型。杭州项目团队表示，定将全力以赴，高标准，严要求，保安全，保质量，将杭州项目做成精品工程，为特发地产在长三角发展贡献力量。

另：12月13日下午，特发地产安委办对杭州澜栖府项目进行了消防安全专项检查。杭州公司总经理罗再坤、总包方项目负责人刘启家、安全部经理杨光、监理方总监张洁及物业单位组成三个检查组：方案检查组，负责检查项目部定期消防检查记录、消防演习记录、消防预案等；施工现场检查组，负责检查消防设施时效性、消防设施到位率、有效检查记录等；员工宿舍区专项检查组，负责检查员工食堂、宿舍、仓库、办公区域



等。检查组重点从消防物资配备、消防隐患防范两方面，对施工现场塔楼临时消防系统设施、仓库易燃易爆材料和生活区及办公场进行检查。针对本次检查结果，检查组召开专项沟通会，罗再坤对项目的消防安全管理表示肯定，对检查中发现问题要求总包及时整改落实到位；并叮嘱要持续高度重视消防安全工作，加强对管理人员和工人的消防安全教育，加大火灾隐患检查频次，保障项目消防安全。张洁提出在现时寒冷天气时节，要加强生活区宿舍空调的检修，从根源消除私接取暖设备的用电隐患。对检查组提出的意见刘启家表示项目管理人员将对检查反映出的各项问题采取针对性措施，做好消防安全管理工作，保证项目平稳运行。

多一份预防 少一分伤亡——香蜜湖开展消防安全演练活动

2022年12月9日下午，香蜜湖公司联合香蜜湖街道办、香蜜湖派出所、香蜜湖消防站、众林劳务派遣公司组织开展“预防为主 防消结合”的消防安全应急演练活动。公司党总支书记、董事长程鹏和街道消安办、众林公司等单位领导参加活动，共97名职工参加演练。

公司事故应急指挥部对演练进行了精心策划和严密组织，制定了消防演练方案，演习模拟娱乐城城堡内起火，消防队员迅速分成二组，灭火组推着灭火器飞快地赶来扑救；抢救组将被困人员及伤员救出；同时，一辆水罐消防车和一辆抢险救援车迅速赶到现场，消防队员跳下车，迅速把水枪接上水阀瞄准火源，水枪化身“水龙”喷向烈火根部。疏散组、现场保护组、物资保障组等成员按照分工，有条不紊地切断非消防电源、疏散楼内职工、对大楼周围进行警戒等，整个过程有序，行动

迅速，圆满地完成演练任务。

消防安全演练结束后，为进一步巩固实践效果，香蜜湖消防站的宣传员为大家普及了消防安全知识及遇到火灾的应急处置方法和步骤等，重点讲解并示范了灭火器和防火面具的使用方法。在场人员在认真观摩之后，踊跃上场进行实际操作，亲身体验现场灭火的过程。

最后，总指挥陈自强副总经理对本次演习做小结，强调安全是企业的生存之本，也是第一位的民生要义。抓好安全生产工作要领导重视全员参与，要警钟长鸣、防微杜渐。

此次活动，检验了香蜜湖公司消防应急预案中各项程序的可操作性，强化了应急人员的火灾救援反应能力，同时也提高了广大职工的消防安全技能，为确保香蜜湖公司的安全形势持续稳定向好奠定了基础。

在越南的故事

■ 陈连光/特发信息光网科技

启航篇

2020年7月28日我们一行8人离开深圳，奔赴光网越南工厂，中转南宁市，下雨之际入住酒店，翻开当日的记录照片，湿漉漉的路面并没有影响到我们并肩齐驱的斗志。在即将离开祖国之时，美好食光，饥刻开始，于是我们来到了“中山路美食街”，还参观了“老南宁三街两港历史文化街区”。

7月30日，我们在领班的带领下来到了友谊关，看着土灰色的城墙，好似看到了古代有千军万马从这里踏过，掀起尘土飞扬。抬头看城头，五星红旗高高挂起，

随风飘扬，顿时一种浓厚的庄严感、责任感油然而生。

当晚我们便来到了越南海防的隔离酒店。一路上我充满了好奇，四处打量。越南的建筑似乎都是中西结合的，路比较狭长，过往车辆与中国车头区别大……

隔离完了14天，8月13日，我们前往住处，这让我更加走进了越南。首先是车牌区别，如：16N3807。其次是房子，门面小，纵深。接着是文字，到处都是看不懂越南文，还有英文。最后是路人，都是披着防晒衣，带着口罩，差不多就漏出一双眼睛。

建厂篇

第二天，步入公司，厚厚的灰尘，这一大片的毛坯厂等待着我们建设。车间还没有通电，要从外面电桩拉过来临时电。8月份的越南海防，太阳炙烤着大地，路旁的荒草丛几乎要燃烧起来，空气中弥漫的热浪，让人喘不过气来。没有一丝风，走进厂内的铁皮房，已经冒出汗来。

咱们二话不说，开始分工合作，我们设备部成员与厂家一块拎起撬棍开箱，几十个箱陆续拆卸完毕，逐渐看到了线缆设备的真容。厂家开始产线的布置搭建，而我们也开始布局、电缆铺设与安装配电箱、着色机、空压机、水泵房等。随着工作的稳步推进，时间来到了10月份。这两个半月，我们在比较恶劣炎热的条件下，团结一心，克服困难完成了安装任务，进入设备调试阶段。

让人记忆深刻的，还有海关方面的经验学习和突破性的进步。刚开始由于对中越海关不熟悉，前面都是委

托给专业公司帮忙制作资料和走海关程序的，但是有一批国内发往越南的货，途中快递公司给物件另外分类打包，清单信息不全，停滞在越南海关，还需要付出保管费，过了几天都没能解决问题。这中间产生的费用差不多超出了很多备件价格的总和。虽然最终我们找快递公司赔偿了损失，但也清楚地认识到只有自己才最可靠。于是我们向其他中方公司学习，由自己公司走海关，准备资料，招聘和学习相关知识，期间大家都在翻译和理解中在不断修订资料，最终我们突破了语言上的障碍，实现海内外两个公司的紧密连接。

2021年4月初，我们开始搭建跳线二层，足足用了3个月完成刷漆，7月份我开始着手安装图纸搭建U01、Uniboot产线，9月份我们基本完成这两条产线的搭建，还有货梯的安装。11月份又搭建了三条产线，一晃又一年了。

年味篇

2021和2022年年初，我都是在越南度过的，最让我回味的还是第一个年。我们几人每天早上都结伴出行，先去吃个越南早餐，这里的早餐是各种米线/粉，桌上标配都会有一瓶足量的鱼露，还有各种各样的“草”，特别是香菜，随处可见。我还是一如既往每天点我的“猪

肉汤硬河粉”，饱满的。接着我们出发去附近的菜市场，那里有不少青菜和肉类。这边的农产品要比中国便宜，做生意买菜的基本都是女性。越南也过春节，因此非常热闹，车水马龙，虽然看不到对联，但是喜庆的文字和红色也是到处可见的。

每天我们按照菜单购买当天的食材，接着回去烧锅下油，洗碗洗菜，闲下来再吃上各种各样的零食。吃饱喝足收拾完之后，我们还会约在厂区闲置场地打羽毛球，成了大家锻炼身体和兴趣爱好的重要组成部分，让人回味无穷。

第二年，疫情爆发严重，我们积极响应公司要求，

勤洗手、戴口罩、少外出，坚持三点一线。这个年或许比较“糟糕”，但是大家的健康才是第一位。我们的食材都是指定承包商送过来的，食材送来就是我们大展身手、表现厨艺的时候，这些日子里我们还是很好地完成了任务。

抗疫篇

刚刚入境的时候，越南没有感染病例，后面也是个位数感染，防控得非常好。我们也是积极相应大使馆号召，2021年7月17日打疫苗第一针，8月7日第二针，2022年1月6日完成了第三针。随着疫苗普及，无症状感染者不断增加，胡志明市爆发疫情后，越南逐步选择了放开政策。但是我们公司一直坚守抗疫底线，购买防疫

物资，建立健全防疫措施，比如分批吃饭、越南籍员工入住公司、公共场所定期消毒、核酸检测等。

回首在越南这2年多的经历，我得到了成长，内心十分感恩。我也相信，越南公司会发展得越来越好。“Cảm ơn bạn”。（越南语“谢谢”的意思）。

“工会+法”，解开幸福方程式

■ 罗丽芬/特发信息光缆制造中心

芳菲随春去，葱茏入夏来。经历初夏一场场暴雨的侵袭，广东东莞终于迎来了高照艳阳，趴在职工书屋的窗边，《工会法》的扉页随着鼠标缓缓移动，阳光斜照在我的手，思绪将我带回加入工会组织的那一年。

2016年9月，也就是我大学毕业后的第二年，有幸在特发信息光缆公司第二届职工代表大会上被民主投票推选为工会宣传委员，我从一个普通的职工会员，变成了一名工会干部，也从一个懵懂的工会活动参与者变成了一个工会工作的组织者。当选为工会干部的第一份工作便是开展职工文体活动，那时候的我如一张白纸，仅

凭省总工会的工会经费管理办法“走天下”。按着办法里的规定：哪项服务能用工会经费？能用多少钱？按部就班地开展职工的文体娱乐服务。那年的我，对工会法为何物全然不知。

2022年1月1日，第三次修订的《工会法》正式实施，省市镇三级工会大力宣导，我开始学法、懂法、用法。

“工会+法”解燃眉之急。在新《工会法》的指导下，我开始解决职工最迫切的需求——看病无忧。一场大病，足以让一个普通职工家庭陷入困境。为了帮助职工解决这一难题，我向上级工会争取了“广东省职工互



助保障活动”的补贴名额，连续3年为职工免费参保。员工小刘患尿毒症5期，原本每年的自付医疗费达四五万之多，有了住院互助金保障，自付部分平均报销了70%，大大缓解了他的看病压力。每当员工遇到困难时，工会首先送去关怀；员工患病了，工会就及时进行慰问，嘘寒问暖体贴倍至……我想这就是我们工会履行“竭诚服务职工群众”的基本职责吧。

“工会+法”强权益保护。在工会工作中，坚持公司党组织的坚强领导，把新《工会法》维权与服务相结合。在工会成立之初，各项制度和建设推进迅速，把“双维”（维护企业利益和维护职工利益）工作实打实做好。坚持两个利益等同，只有充分保护职工利益，企业利益才能得到保障；只有从源头上维护企业正常的发展环境、维护职工的合法权益，才能促进劳资关系和谐稳定。

因此，在新《工会法》的指引下，公司工会建立健全了高温劳动保护、女职工“三期”劳动保护等规章制度，监督行政方执行相关保护措施。同时，建立集体劳动合同、工资平等协商机制，开展“夏送清凉，冬送温

暖”活动，全面落实职工劳动保护。

“工会+法”优职工服务。在新《工会法》中，工会服务突出了普惠性和精准性的新特点，普惠性要求惠及所有员工；精准性要求集中工会的财力物力，从最困难的群众入手，从最突出的问题抓起，从最现实的利益出发，切实解决职工的困难事、烦心事。

作为一名工会工作者，一名娘家人，我怀着一颗为职工服务的“热心”，每年对公司的困难职工进行摸底调查，建立困难职工档案，有因职工本人大病造成困难的，也有家中子女大病造成困苦的，工会均为其纾困解难，为他们申报补贴并进行慰问。让职工切实感受到工会大家庭的温暖，把职工帮扶这项暖人心、聚人心、得人心、稳人心的服务工作做深做细。

通过学习新《工会法》，我了解到工会干事不仅要掌握各种法律法规，成为一位“政治家”；还要懂得做职工服务的技巧，成为一位“社会活动家”；更要成为懂得协调企业和职工关系的“协调专家”，让职工成为企业发展的受益者和动力引擎！

签约率100%，跑出特力“加速度”等2则

张馨予、朱小莉/特力集团



特力金钻大厦负一楼岛柜选柜会于2022年11月17日举办，实现签约率100%的目标。作为一名特力商管部的新员工，也是一名职场新人，在工作伊始就能全程参与一项活动的前期筹备、落地和完美收官，实在是一件令人振奋的事情。这项活动的完美收官离不开大家共同的努力，也让我收获良多。下面，我以新员工的视角跟大

家一起分享一下这100%签约率背后的工作。

一、服务意识

“馨予，你马上到小花园去看看有多少商户，并给他们准备一些吃的。”商管部负责人郭发打电话叮嘱：

“还有，你通知一下景恒，给排队的商户送些水和充电宝过去。”在前期准备工作中，我们未曾预想到商户会为了选到自己心仪的位置，而在活动前一天傍晚就开始排队的情况。郭发当机立断，嘱咐部门同事为这些彻夜排队的商户送上水、零食及夜宵，甚至还贴心地为他们提供充电宝和第二天的早餐。在场商户被这些暖心的举措深深感动，赞扬我们服务同时更加坚定了他们入驻特力金钻大厦的信心。在部门总结会上，郭发说了一句对我非常有启发的话：作为一线工作人员，面向客户要强化服务意识，要有前置思维。保持与客户多沟通交流，时刻谨记自己是服务于客户，凡事想在客户前面，也许我们与客户之间的关系会更融洽。

二、细致规划

在选柜会策划阶段，招商运营总监朱旭在前期准备工作中的细致规划让我惊叹。她认真地标注每项工作的负责人、所要准备的材料和完成的时间节点。每个人的工作在这张表格中清晰明了地得以体现。我想，活动中可能产生的慌乱、冲突就在这种清晰中化解了。活动的前期准备和现场工作都是在她做的规划表格指引下顺利推进的。

三、团队概念

在活动现场，我被分配在收费岗，协助部门的收费员林夏冰。感谢夏冰和站在我们身旁的机动人员--部门的侯茜、黄景恒。他们在旁边帮助我分担了很多。有他们俩在旁边教商户转账，我才能在留凭证的同时更新选柜进度表，使得收费这件事更顺畅地完成。

往前一步，踏入新天地

七月的一天，烈日炎炎，我拿着手机导航找到特力大厦——这是一幢有点历史感的大楼，准备面试国润黄金的财务经理职位。我以为只是来应聘一份工作，从没想到，踏出这步之后会来到一个全新的行业，结识一群有趣的人，展开一段充满挑战的旅程。

半年时间过去了，我想，可以用三个字来概括我的感受。

第一个字是“家”。

国润黄金的初期团队二十余人，在7月举行了第一次全员大会。大家简单自我介绍之后，胡金林董事长说的一番话深深地打动了我，他希望将公司打造成一个“家”，员工可以在这获得自我发展，安居乐业；同时用十年时间打造一个员工安身立命，推动行业发展，为国家、政府战略服务的黄金平台公司。在这个各行各业无所不“卷”的时代，在水贝这个黄金珠宝行业最“卷”的地区，有这样一位从员工生活幸福出发，为员

工发展着想的董事长，何其幸哉！

第二个字是“真”。

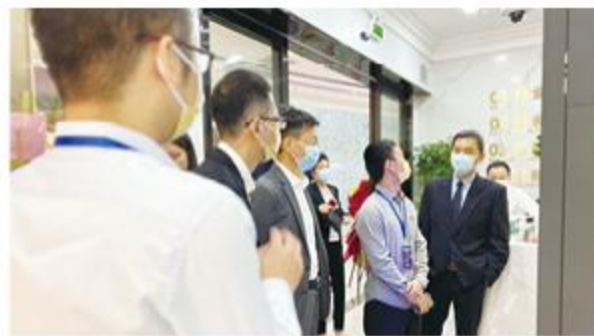
国润黄金国润黄金作为国企上市公司并表企业，承载着政府、各股东方期望，内部管理要求严格，今年6月底注册成立后，团队就马不停蹄地搭建制度、流程，业务也第一时间启动。遇到问题和困难，大家沟通从不拐弯抹角，都直奔工作目标，以结果为导向，经过短期磨合，公司形成了一切求“真”的工作作风。

第三个字是“一”。

国润黄金的团队主要来自特力集团和众恒隆，之前相互之间并无合作。但几个月过去后，大家都感觉，我们团队完全不像新团队，而像是一个已经在一起工作很长时间的团队，“all for one, one for all”。

希望如国润黄金设立时领导所愿，我能在这快乐成长，幸福生活，能持续为推动黄金行业发展，为黄金平台建设贡献力量。

这场活动的顺利举办，我观察到部门前辈娴熟的处事方法，更是了解到公司的运行流程，让我深深体会到新入职员工最重要的是学习。我将持续学习，做好本职工作，为夯实在珠宝物业领域的综合运营能力跑出特力“加速度”，为商户提供更加高品质的服务。



特发政务助力打造服务品牌“罗事办” 提升为民服务“新温度”

■ 王志春、曾凡超/特发服务武汉分公司



一、背景介绍

根据《国务院关于加快推进政务服务标准化规范化便利化的指导意见》（国发〔2022〕5号）精神，为进一步深化“放管服”改革，加快提升河南省罗山县政务服务标准化、规范化、便利化水平，多措并举打造具有罗山县地域文化特色的“罗事办”（落实办）政务服务品牌，即罗山的“政务事儿”立即落实，尽快办理，努力实现审批最少、流程最优、体制最顺、机制最活、效率最高、服务最好的“六最”营商环境。

二、主要做法

（一）政务服务“一门办”。升级改造县政务服务大厅，面积增加到6000平方米，进驻部门40多个，窗口工作人员220人。落实“三集中三到位”，部门进驻到位，审批授权到位，所有政务服务事项实现“一门”办理。

（二）政务服务“一窗办”。设置市场准入、建设工程、不动产登记、社会事务、全科受理等5类综合窗口，引入政务服务外包机构，推行“一窗受理、受审分离”改革，构建“前台窗口”和“后台审批”之间的防火墙，实现“前台综合受理、后台分类审批、统一窗口出件”的政务服务模式。

（三）政务服务“一次办”。将需多部门、多窗口联合办理的事项，通过流程优化整合为一个事项，梳理出“一件事一次办”事项清单169项，其中涉企服务事项124项。

（四）政务服务“免证办”。完善政务服务一体

化平台，加强系统对接，实现所有政务服务事项网上可办。探索不动产+区块链，公积金+区块链，加大电子证照数据归集，扩大电子证照场景应用，逐步实现证照免提交，已实现1482项事项“免证办”。

（五）政务服务“延时办”。罗山县多部门政务服务窗口联合推出“延时办”服务，开展工作日下班延时服务、周六延时服务和预约服务，有效解决群众“上班没空办、下班没处办”问题。

（六）政务服务“容缺办”。24个部门共梳理出181项可“容缺受理”政务服务事项并明确容缺材料及补齐时限，固定《申请容缺受理承诺书》《容缺受理通知书》《容缺受理终止办理通知书》等模板，形成一套完整的业务办理流程。

（七）政务服务“就近办”。加强乡镇（街道）便民服务中心、村（社区）服务站点建设，实现场所设施标准化、事项办理标准化、机构建设标准化、服务行为标准化、数字赋能标准化，推行“一枚印章管审批”改革，打造“家门口”的政务服务大厅，实现基层群众进“一扇门办妥所有事”。

（八）政务服务“暖心办”。为行动不便的老年人、残疾人、孕妇等特殊人群提供“保姆式”贴心服务。开设“有诉求即办”窗口（办不成事兜底服务工作室），设置“有诉即应”窗口，有效破除政务服务的各类“梗阻”现象。

三、工作成效

截止目前，罗山县“罗事办”政务服务能力、服务水平不断提升，营商环境进一步优化提升。

（一）政务服务飞跃提升。罗山县2167项政务服务事项全部进驻政务服务中心，实现一窗分类受理率100%；政务服务流程不断优化，承诺办结时限平均压缩比达80%，办事材料减少60%以上，办理环节减少50%，即办件占比91.5%；中心可预约或上门服务业务2000项，今年以来，为群众提供咨询服务4300余次，延时服务2600多人次，上门服务400多人次。

（二）群众办事方便快捷。整合多部门关联事项为一件事，实行“一站式”办理，“一件事一次办”共计办理4052件，“有诉求即办”窗口处理各类纠纷案件14件；实现全县20个镇（街道）、305个村（社区）基层便民服务中心（站）全覆盖，154项乡级政务服务事项，33项村级政务服务事项全部就近可办；实行“政邮”合作新模式，切实打通企业和群众办事的“最后一米”，

“政务服务+邮政”工作走在全省前列。

（三）社会各界一致肯定。罗山县政务服务得到新华社、学习强国、河南日报、中宏网等国家、省、市新闻媒体争相报道。今年以来收到感谢信150多封，锦旗10多面。

四、经验启示

（一）树立品牌，以品牌提升服务。品牌形象不仅能使工作人员产生自豪感，更加增强了他们的集体荣誉感，靠“品牌”这种无形的文化力量，让政务窗口的优质服务深入人心。

（二）完善制度，以制度压实责任。在打造“罗事办”政务服务品牌中，制定首问负责、一次性告知等工作制度，也制定窗口6S管理制度、窗口人员考核制度。用制度管人，用制度落实责任，有序推进工作平稳前行，最终获得成果。

（三）勇于担当，以创新推动改革。只有勇于创新，勇于改革，才能永葆活力，才能勇立潮头。

一封28人联名的感谢信等2则

■ 董维涛、戴维、林朱鑫/特发服务公司



2022年12月1日，特发服务武汉分公司长飞项目收到了一封“28人联名”的特殊感谢信，这封饱含真挚情感的感谢信，极大地鼓舞了在抗疫困难时期，日夜不休、持续鏖战的一线特发人。

据了解11月22日，作为重点企业的长飞光纤园区内出现了新冠疫情，该情况引起了企业以及所在地政府的高度重视。为将疫情的苗头及时扑灭，为保重点企业生

产不中断，特发人立即行动了起来，协助客户积极开展抗疫工作。

长飞项目负责人董维涛介绍，当天项目上就采取了五大举措：一是成立应急小组，协助安环与后勤管理部、业务部门进行“追阳”；二是为保生产，紧急协助维修设备、腾挪隔离房屋50余间、办理入住150余人次；三是为保证物资供应，协助业务部门提供入住员工

和隔离员工的生活和防疫物资；四是为保追阳有依据，积极协调光电办在宿舍设置核酸检测点；五是为保疫情不扩散，有序组织员工参与核酸检测，加强日常消杀。

以上五大措施落实迅速而有力，数十名身在长飞项目的特发人，持续高负荷工作超过一周，有效帮助长飞企业园区有效压住了疫情苗头。

特发人的辛苦付出得到了长飞企业园区业务部门的高度评价，12月1日，28名长飞员工自发地在感谢信上

签上了自己的姓名。除此之外，长飞光缆部还专门为特发人制作了一面“高质服务铸诚信，专业精湛可信赖”字样的锦旗。

信虽轻，但却饱含了来自客户的认可与肯定，参与防疫的特发主力董维涛、鲁志敏表示，这封感谢信很让我们感动，到了12月中下旬，防疫工作又进入了新阶段，在新的情况下，长飞项目全员将戒骄戒躁，从容应对一切突发情况，一如既往的服务好每一位客户！

名为“坚守”的种子

有人曾说“如果能把一件简单的事情做好，那就是不简单；如果能把一件平凡的事做久，那就是不平凡”。我们特发物业环境部就涌现着这样一些不平凡、不简单的人。

还记得那是一个阳光明媚的早晨，依稀间我看见一个熟悉的背影坐着轮椅缓缓进入园区，走近一看，竟然是周姐！震惊之余，我关切地问道：“周姐，你怎么来上班了？你的脚都还没好呢，还疼吗？”周姐笑着答道：“刚做完手术，疼还有点疼，但问题不大。”我推着她的轮椅慢慢来到工位上。周姐似乎看出了我的担心，宽慰道：“脚踝还有点肿，但已经好多了。我虽然不能走路，但是我还能替公司招人。只要我坐在这里，我就总能做点什么。”

周姐是特发的“老人”了，她总念着公司对她的关爱与照顾，总念叨着只要她还在特发一天，就要在这个岗位上不遗余力地奉献自己。本以为周姐会安分地坐在自己的工位上，可是没想到她竟然还尝试独自走出办公室，去核酸检测现场进行环境卫生保障。我们都曾极力劝过她保重身体，不要那么拼，可周姐总是笑嘻嘻地回答我们：“坐不住，想去看看，不看我不放心……”

看着周姐渐行渐远的背影，想着周姐那些朴实无华却又字字真挚的话语，不禁想到《卜算子·咏梅》中那句：“已是悬崖百丈冰，犹有花枝俏”。周姐就是这样一个人，一个坚韧不拔的人。

其实周姐的形象只是我们环境部的一个缩影，我们环境部的每一个人都始终散发着自己的热量与光辉温暖着他人。日复一日，他们从未计较过个人得失，无论风雨，他们始终有求必应、有命必达，为大家的快乐与满足坚守岗位。这或许就是一个普通物业环境人最简单又伟大的初心。他们的名字是一簇簇闪耀于环境现场保障的灯火，更是这些“掌灯者”坚守一线、默默付出的见证！我们相信环境业务做细了就是生产力，做强了就是竞争力，做实了就是凝聚力。他们有着无畏道阻且长、以星星之火燎原的意志与信仰，是我心中的精神丰碑！

关于“坚守”的故事还在继续，故事里的主角们不善言辞，他们只用行动为之代言。我们特发服务环境部作为特发集团内部极其微小又普通的一粒元素，以它巨大的动能诠释了“不忘初心，开拓进取，永不言胜”的特发精神，彰显了“集众人之智，聚全员之力，成共同之业”的特发风采。

平凡而了不起的他们在我心中埋下了一颗名为“坚守”的种子，在阳光的照耀下，终会长成参天大树。

这正是：匠心之志，寸心如丹。逐光相续，为梦扬帆。



又：特发信息2022年度新入职毕业生参加入职培训及座谈活动

2022年11月18日下午，来自深莞两地经营单位的29名新入职毕业生汇聚特发信息港，参加特发信息人力资源部举办的入职培训及座谈活动。此次活动包括展厅参观、往届前辈交流、新入职毕业生座谈会、公司产品相关知识小微课及公司领导座谈等环节，旨在帮助新入职毕业生加深对公司发展历程、业务板块情况及有关知识的了解，提升凝聚力，增强归属感。

再：“短视频拍摄剪辑”技能培训班进特发信息

2022年11月24日，由东莞市人力资源和社会保障局寮步分局主导的公益培训课程——短视频拍摄剪辑培训班在特发信息光通信产业园开班，吸引了特发信息光缆工会56名职工报名参训。讲师以“理论+实操”的模式，分别从景别、运镜、卡点、变装等技巧，以及短视频拍摄剪辑现场实操等多方面进行详细讲解。同时，通过演示操作手机版和电脑版的剪映软件，指导学员操作视频后期制作技巧。每场培训课上学员都积极参与，现场学习氛围活跃。学员纷纷表示，通过此次工作之余的培训，收获了一项新技能。短视频拍摄剪辑培训班于11月30日圆满落幕，为职工免费提供了技能提升平台，体现了我司工会在促进职工技能提升方面发挥着积极作用。

复：特发信息光缆制造中心组织开展心肺复苏急救培训

为进一步增强员工应对突发事件的应急处理能力，保障安全生产工作有效运行。11月22日上午，特发信息光缆制造中心组织一线员工和关键岗位员工共100余人开展了心肺复苏急救培训。老师运用“模拟人”进



魅力绽放 妆扮未来——集团机关工会举办职场化妆培训课

职场妆容怎么化？如何10分钟搞定上班妆面？为提升集团总部女性员工化妆技巧及形象塑造，2022年12月9日下午，集团机关工会举办职场化妆培训课，邀请特发服务珠宝园杨静然为总部女同事量身打造彩妆造型，集团总部20余人参加。她介绍了化妆目的、妆容和肤质分类、底妆的重要性、护肤流程、基本彩妆技巧，着重讲解了如何根据个人皮肤特点选择化妆品，并邀请一名同事做模特，进行真人示范教学，通过打底妆、修眉、画眉、定妆等步骤，为大家演示了生活妆的画法，同时介绍了化妆工具的选择。大家积极与化妆老师互动，现场教学气氛活跃。参加培训的同事们深刻体会到护肤的必要和化妆的魅力，不仅增长了专业化妆知识，提升了大家的形象气质和审美品位，也增强了对工作和生活的信心，受到大家的连连称赞。（黄含/集团办公室）

特发信息开展2022年度精益成本管理项目发表活动等5则

2022年12月8日下午，特发信息光缆制造中心举办了年度精益成本管理项目发表活动，特发信息总经理伍历文、副总经理王爱国，光缆制造中心经营班子及项目相关人员列席活



动。活动分为专项改善报告发表和部门总结报告发表两个部分。参与项目的六个主要部门分别挑选一项专项改善为代表进行评比，最终生产部“缩短新员工培训周期”的专项改善因创意新颖，实施效果较好拔得头筹。随后，光缆制造中心精益推进办从项目开展的主体思路、推进实施的具体步骤、取得的阶段成果和下一步计划对项目年度实施情况进行回顾总结。辅导顾问也对项目开展的情况进行点评，指出当前我们所处的阶段和需要努力的方向。

另：特发信息举行福建北电南送特高压交流输电工程生产启动会

近日，特发信息中标福建北电南送特高压交流输电工程。该工程是福建省第二条特高压线路工程，是加强和完善华东特高压交流主网架促进福建电网北电南送输电能力提升的重点工程。为保证产品按期按质按量交付，2022年11月29日特发信息光缆制造中心召开生产启动会，重点强调要认真总结经验，对历年重点工程保障过程中出现的问题进行归纳，制定相应的应对措施；利用班前会对生产关键控制点进行重点把控，工艺人员要现场培训指导；材料储存要严格按照要求定点、定位标识清楚，防止出现撞伤、表面发黑等外观问题；各工序做好质量宣贯，严格进行质量管控。本次生产启动会为后续订单的顺利生产奠定了基础，能有效指引各流程、环节的质量管控方向。

行实操讲解，详细介绍心肺复苏原理知识、应急施救处理过程中的动作要领和注意事项。在场员工踊跃举手体验心肺复苏的按压过程，在实操练习过程中，培训老师对大家给予了细致耐心地指导。参与的员工纷纷表示活动非常有意义，通过学习急救知识提高了现场处置和紧急救护能力。

（谢立杰、唐金伟、邱楚莹、罗丽芬、姚金福/特发信息）

国润黄金开展公文写作培训等4则

为提高国润黄金公司公文规范化水平，加强员工对公文基本知识的了解，提升员工公文写作能力，2022年12月8日下午，国润黄金公司开展公文写作培训，邀请特力集团行政办公室邓丰庆为国润黄金公司员工授课，从公文的概念、种类、格式及规范等基本要求和要素作了讲解，并结合国润黄金公司实际，以详实案例对通知、请示、报告、函及会议纪要等常用公文的写法进行了剖析。同时，他还跟大家分享了个人写作心得：一是平时多积累材料，二是善于模仿和借鉴好的写作思路，三是文章要反复修改。此次培训内容丰富，既有理论高度，又有实践深度，现场互动良好，气氛活跃，有效激发了参训人员的学习兴趣。

另：国润黄金如开员工廉洁教育及风险研讨会

近期，特力集团下属企业国润黄金公司组织召开员工廉洁自律教育及廉洁风险研讨会，公司监事会主席崔战红主持，全体员工参加，特力集团审计风控部相关人员列席，以“守规矩、讲纪律”为主题，各部门结合实际工作情况及岗位特点提出了廉洁



风险点，对如何避免展开了分析研讨，并总结了后续工作的重点行为规范。公司总裁谷志明、董事长胡金林分别讲话，要求在业务上敢于创新，将廉洁自律贯穿始终，稳步促进公司的长远发展。

又：特力集团开展应急救援知识培训

2022年12月9日下午，特力集团开展了应急救援知识培训。应急救援指挥组32人参加培训。培训以安全生产宣传教育和应急演练理论知识为主，由行政办安全员李刚对《生产安全事故应急管理条例》《生产安全事故应急预案管理办法》结合事故案例，讲解了相关应急法律法规和应急处置知识，并对公司即将开展的年终岁末安全检查工作作了简要介绍。今年以来，特力集团着力提升应急体系和应急能力，按照“平时即战时”要求，开展了疫情防控应急演练、消防应急演练和有限空间应急演练，着力提高应对处置突发事件的能力，打造了一支“训练有素、快速反应、战斗力强”的应急救援队伍。

再：特力集团工会举办徒步活动暨第四季度员工生日会

为当好员工的“娘家人”，丰富员工的业余生活，提升员工对企业的认同感和归属感，12月9日下午，特力集团工会组织开展洪湖公园徒步活动，并为第四季度生日员工举办集体生日会。（郑纯子、林玉涵/特力集团）

特发政务助力大冶市“帮办代办”加速度等4则

自2022年7月特发政务公司进驻大冶政务中心以来，不断加大对前台人员业务能力的训练，强调综合素养的提升，狠抓服务机制和服务流程双优化。通过设立“帮代办”专窗，志愿者轮流上岗，以帮代办、上门办、延时办等方式为特殊群体解决实际困难。

另：政务服务不打烊，特发服务鄂州项目推出应对措施获点赞

2022年12月初，面对严峻复杂的疫情防控形势，特发政务鄂州各项目严格落实防控要求，积极调整窗口服务模式，倡导企业群众运用“网上办”“掌上办”“邮寄办”等方式办理业务。结合企业群众办事需求，安排综合窗口人员及审批人员主动开展帮办代办、远程导办，实现疫情防控不松动，政务服务不打烊。鄂州各分项目始终秉持“以人民为中心”的服务理念，不断推出更多利企便民服务举措，让企业群众享受更优质、高效的政务服务体验。

又：服务福田口岸管理处获评特种设备标准化一级单位

2022年12月16日上午，福田区市场监督管理局颁发一级达标证书，特发服务福田口岸管理处在2022年度特种设备标准化评审中，获得“一级标准化单位”！福田口岸联检大楼内共有电梯22台，使用年限均超过15年。其中1-4号是出境扶梯，提升高度达到12米，是各陆路口岸中提升高度最高的扶梯；5-8号扶梯为入境旅客使用，是通关人流量最大的扶梯。这12台扶梯属于口岸旅客通关的重大风险源。管理处从管理机构设置、人员配备、岗位要求、人员培训、管理制度、应急救援、事故处理

等多方面按照市场监督管理局的要求建立标准化管理体系。通过标准化建设，管理处提升了电梯安全使用管理的规范化、标准化，为福田口岸电梯的可靠、安全运行提供了重要保证。

再：特发服务南方公寓团队获慧通公司表彰

2022年12月6日，特发服务东莞分公司南方公寓服务团队收到慧通公司监管经理邮件，表彰现场团队上下齐心协力，高效运营，鼓励南方公寓团队继续发挥特发人永不言败的奋斗精神，再创佳绩。面对甲方经营入住率持续走低，特发服务南方公寓服务团队注重维护，保全资产，自我驱动，自我管理，主动思考，利用自有相关资源，拓宽运营租赁方针，提高公寓入住率，全年甲方经营收入预算完成率100%；南方公寓设施部确保设备资产成本效益最大化，在公寓设备资产管理方面降低设备损坏故障，创全年项目公寓设备资产故障实报实销成本下降58%。（曹敏、何正昊、文驰、黄皓/特发服务）

皇岗边检站向口岸管理处赠奖牌等4则

2022年12月16日上午，皇岗出入境边检检查站将一块印有“恪尽职守无私奉献 抗击疫情保障有力”的奖牌和一封感谢信交到皇岗口岸管理处主任叶雄手中。边检站在感谢信中表示：管理处作为皇岗口岸管养单位，始终秉承着高效务实、精诚协作、勇于担当的理念，在做好口岸疫情防控、设备运维等工作的同时，密切配合查验单位工作。今年以来，多次协调解决了皇岗口岸临时旅检场地漏雨渗水、大圆盘树木杂草修剪清理等问题，特别是5月12日口岸发生严重

日收到来自华为后勤行管授予的“急救先锋，园区卫士”荣誉锦旗表彰。

再：清澜山幼儿园联合消防中队举行消防演习

针对11月21日河南省安阳市一厂房发生火灾造成38人遇难的重大安全事件，为了建立清澜山幼儿园有效的防范和处理火灾事故的机制，增强师生在遇到火险时逃生、自救能力，11月22日，特发服务清澜山幼儿园项目联合东莞市松山湖消防大队举行年度消防演习。从火情警报响起师生及后勤人员全部从教室工作区疏散到安全区域，历时2分30秒。整个演练过程做到快速、安全、有序撤离，共计疏散人员360人，并诚邀消防救援大队分队长为全体师生详细讲解消防知识，现场摆放灭火器器材让师生们亲身体验灭火器器材的使用。（王翠翠、刘坤、袁际松/特发服务）

特发地产上海公司开展2022年度财务检查工作

为规范和加强地产各下属企业、各项目会计基础工作规范化管理，结合集团的相关要求，2022年11月中旬开始，特发地产财务部对异地公司会计基础工作进行重点抽查，11月16日检查组到达上海，重点检查销售收款、采购付款及资产、税务管理三个方面。检查组经过认真细致的检查，指出上海公司财务方面存在的问题，并督促及时整改。同时上海公司财务人员以此次财务检查为契机，就相关财务难点疑点请检查组作出指导，上海公司把整改作为起点，今后工作中进一步加强财务管理，定期学习集团财务制度，严格贯彻落实公司各项财务制度，规范相关工作流程。（高霜/特发地产）

积水洪涝时，管理处全体人员不畏艰险，不辞辛苦，连续奋战8个多小时，快速疏通了排水管网，消除了内涝险情，保障了通关顺畅。

另：从容应对疫情挑战，医学专家为特发人带来“强心剂”

为缓解员工近期的焦虑情绪，掌握对抗奥密克戎病毒的科学有效手段，2022年12月16日特发服务武汉分公司特邀武汉大学中南医院神经内科与神经心理科主任医师、湖北省心理咨询师协会会长、身心医学专业委员会副主委、睡眠医学研究会副会长肖劲松教授，以《从容应对后疫情时代》为主题的线上健康讲座，为大家积极应对疫情，注入了“强心剂”。肖劲松教授从新冠疫情国际国内流行趋势、个人及家庭防护的对策、出现了症状怎么办、常见心理反应及应对方式等四个方面展开，向在线参与的1200余名特发人做了详细讲解。最后，肖教授又依据武汉市各大医院总结出来的实战经验，向大家传授了一套防治奥密克戎病毒的“五不得”、“一严禁”、“几个要”诀窍。肖教授强调，曙光就在前方，大家要正视疫情与工作、生活的关系，放下焦虑心理，做好科学应对，就可战胜疫情的挑战。

又：工人晕倒被及时施救送院，三丫坡团队平时应急演练派上用场

2022年11月11日1时7分，东莞市三丫坡图书馆华为数据中心能源新品发布会场地，搭建方一名员工突然晕倒地上，呼吸困难，并伴有全身抽搐现象。特发服务三丫坡安全团队按照平时应急演练做法，将员工迅速送医，确保其突发病情得到有效救治。能源新品发布会活动方慧通负责人发邮件对参与此次急救响应的物业管理

□ 国家发改委：已有22个reits项目发行上市

2022年12月16日，国家发改委新闻发言人就当前经济社会发展有关情况答记者问，提到推出25个基础设施领域不动产投资信托基金试点项目，目前已有22个发行上市，发售基金757亿元，带动社会资本投入的新项目总投资超过4200亿元。

□ 北京发布“助企纾困12条”支持开发贷款、信托贷款等存量融资合理展期

2022年12月6日，北京发布《北京市积极应对疫情影响助企纾困等若干措施》，此次政策明确，支持开发贷款、信托贷款等存量融资合理展期。《措施》提出，对于房地产企业开发贷款、信托贷款等存量融资，在保证债权安全的前提下，鼓励金融机构和房地产企业基于商业性原则自主协商，积极通过存量贷款展期、调整还款安排等方式予以支持，促进项目完工交付。

□ 深圳福田香蜜湖片区将打造综合性地下枢纽群

福田区已全面启动香蜜湖片区实施建设专项规划编制工作，香蜜湖片区将规划9线8站轨道交通体系，同时结合地下空间与在建项目，实现站点出入口与周边建筑、地块的无障碍连接，打造高度集约、站城一体化的综合性地下枢纽群。

□ 深圳首批可售人才房摇号结果出炉

2022年12月5日，深圳住建局公示深圳安居君兰湾府等六个项目首批人才房摇号结果。本批次共有1957套2房房源，参与摇号有12386户家庭，中签率为15.8%；2465套3房房源，参与摇号有2416户家庭，中签率为102%。

□ 深圳召开房地产金融工作座谈会，落实落细“金融16条”

深圳金融管理部门会同深圳市政府，组织辖内全国性商业银行、房地产企业、信托公司、担保公司，召开房地产金融工作座谈会，部署落实落细“金融16条”政策，多措并举做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作。

□ 证监会调整优化五项措施支持房企股权融资

2022年11月29日，证监会决定即日起调整优化五项措施支持房地产企业股权融资。五项措施涉及恢复涉房上市公司并购重组及配套融资、恢复上市房企和涉房上市公司再融资、调整完善房地产企业境外市场上市政策、进一步发挥不动产投资信托基金盘活房企存量资产作用、发挥私募股权投资基金作用等。



□ 2022年国际旅游或恢复至疫前65%水平

联合国世界旅游组织最新报告显示，2022年前三季度，全球国际游客数量为7亿人次，同比增长133%，相当于疫情前同期水平的63%。全球国际旅游收入或将达到1.2万亿美元至1.3万亿美元，同比增长60%-70%，恢复至2019年疫情前水平的70%-80%。报告预计，2022年全年全球国际旅游有望恢复至疫情前水平的65%。2022年1月，全球国际游客人次比疫情前同期水平下降64%；9月，全球国际游客人次比2019年同期水平下降27%。而在第三季度，全球国际游客数量为3.4亿人次，接近2022年前三季度国际游客总人次的一半。报告指出，2022年前三季度，多数地区国际游客数量呈现较快增长态势，欧洲中东地区尤其明显。其中，欧洲国际游客增幅最大，达到4.77亿人次，同比增长126%，为疫情前同期水平的81%；中东地区国际游客人次同比增长225%，为疫情前同期水平的77%；亚太地区国际游客人次同比增长230%，比疫情前同期水平下降83%。今年1至8月，国际航线客座率恢复至疫情前同期水平的62%；前三季度，全球酒店客房入住率恢复至疫情前同期水平的66%。

□ 第二届中国—东盟大学生国际旅游创新大赛落幕

2022年12月9日，第二届中国—东盟大学生国际旅游创新大赛颁奖典礼在线上举行。来自中国—东盟中心、桂林旅游学院、广西民族大学和菲律宾、印尼、马来西亚等地高校负责人及参赛选手、指导老师等200多人参加线上颁奖典礼。此次活动于2022年8月正式启动，以“发展边境（跨境）旅游，促进命运共同体建设”为主题，以中国—东盟独特的边关文化和自然景观为大赛题材，围绕“边境（跨境）旅游”产品开发和营销，征集旅游产品创意方案。大赛共收到166支队伍的参赛作品，其中，中国95支，东盟71支。经过激烈角逐，大赛评出了一等奖3名、二等奖8名、三等奖12名。此次大赛是推进中国对外开放，推动中国同东盟国家共建“一带一路”高质量发展的重要举措，旨在为中国—东盟青年学子搭建展示交流创新思想的平台，更好服务中国—东盟命运共同体建设。

□ 2022中国红色旅游博览会在湖南韶山举办

2022年11月26日，由湖南省政府、江西省政府共同主办的2022中国红色旅游博览会在湖南韶山开幕，并发布《红色旅游融合发展韶山宣言》。博览会举办主题展、“红色印象最美湘赣”红色旅游推介会、红色旅游推广联盟年会、“伟人故里行”精品旅游线路考察等系列活动，集中展示各省区市红色文化资源、文创产品、智慧文旅成果。近年来，湘赣两省携手签订《湘赣边红色旅游合作框架协议》，成立了湘赣边红色文化旅游共同体，协力开发红色旅游产品、开展红色教育培训、打造红色旅游品牌，共同探索出一条两省区域联动发展的新路径。



修身齐家 垂范千古

——学习《朱子家训》心得

■ 汪洛/特发信息



《朱柏庐先生治家格言》又称《朱子家训》，是明清之际的大儒朱柏庐的格言集。朱柏庐（1627—1698），原名用纯，字致一，自号柏庐，江苏昆山人，著名理学家、教育家。他一生桃李满天下，著述甚丰，但最著名的是这篇《家训》。《家训》全文524字，文字通俗易懂，采用明代小品文常用的四六对仗的形式，朗朗上口，一经问世即广受欢迎，成为幼童启蒙的重要教材，经常被书法家用作创作素材，至今有多种书体的优秀作品传世。它的一些名句成为人们耳熟能详的成语。而它所体现的人生哲理，对于今天的家庭和社会生活仍具有现实意义。

我们中华民族有独特的地理环境和自然条件，在漫长的生产斗争、社会生活中，相应地积累了有鲜明民族特色的东方智慧。与西方崇尚“竞争”的传统不同，我国在漫长的历史上，更多是强调人与人、人与环境之间的和谐相处，形成以儒家思想为代表的，提倡“己所不欲勿施于人”，“己欲立而立人，己欲达而达人”，以社会为框架，以家庭为细胞，以秩序为纽带，以礼仪为润滑的人际关系规则。这些传统文化，至今仍在影响中国人的思考和处事为人的方式，我们必须正视它的存在，并因势利导，充分发挥其积极作用。

《家训》的主要内容涵盖了以下四个方面。

一、人生观和价值观

在漫长的农业社会，生产力低下，对各种自然灾害的抵抗能力很差，人民“乐岁终身苦，凶年不免于死亡”（《孟子》），统治阶级如果不体恤劳动者的辛苦，穷奢极欲，会受到士大夫阶层乃至全体社会成员的唾弃，最终

走向覆亡。朱柏庐吸取历史教训，谆谆教导后人：

要勤俭持家：一粥一饭、当思来之不易，半丝半缕、恒念物力维艰；自奉必须俭约，宴客切勿流连；勿贪意外之财；居身务期质朴；宜未雨而绸缪，毋临渴而掘井；勿管华屋，勿谋良田；颓情自甘，家道难成。

要诗书传家，并能经世致用，把知识与才能用于报效国家，而非自身的私利；子孙虽愚，经书不可不读。读书志在圣贤，非徒科第；为官心存君国，岂计身家。

要忠厚传家，注意对家属子女健康人格的培养：教子要有义方；刻薄成家、理无久享，伦常乖舛、立见消亡；施惠勿念，受恩莫忘。

二、人际关系

《家训》作者注重人际关系，强调个体的人与其他社会成员和谐相处，不因对方贫富贵贱而区别对待：与肩挑贸易、毋占便宜，见贫苦亲邻，须加温恤；见富贵而生谄容者、最可耻，遇贫穷而作骄态者、贱莫甚；居家戒争讼，讼则终凶；处世或多言，言多必失；人有喜庆、不可生妒忌心，人有祸患、不可生喜幸心。

强调主动行善，不求回报：善欲人见，不是真善；恶恐人知，便是大恶。尤其强调“勿恃势力而凌逼孤寡”。

三、婚姻家庭

我国自古就有“家和万事兴”的说法，把家庭和和睦当作个人和社会健康发展的重要保证。《家训》说：家门和顺，虽饔飧不济，亦有余欢；兄弟叔侄、须分多润寡；长幼内外，宜法肃辞严；听妇言，乖骨肉，岂是丈夫？重资财，薄父母，不成人子。

针对借婚姻向对方索取财物的陋习，《家训》特别指出：嫁女择佳婿，毋索重聘；娶媳求淑女，勿计厚奁。联想到当今社会仍存在因买卖婚姻、索要巨额彩礼酿成的悲剧，必须承认生活在三百多年前的朱柏庐实在是一位三观很正的老先生。

四、健康生活

健康的体魄，得益于健康的生活方式。《家训》总结的这方面的经验有：黎明即起、洒扫庭除、要内外整洁，既昏便息、关锁门户、必亲自检点；器具质而洁、瓦缶胜

金玉：饮食约而精，园蔬逾珍馐；勿饮过量之酒。

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央，十分重视党风廉政建设和党员领导干部的家风建设。2016年1月12日，习近平总书记在中共十八届中央纪委六次全会上强调：“每一位领导干部都要把家风建设摆在重要位置，廉洁修身、廉洁齐家，在管好自己的同时，严格要求配偶、子女和身边工作人员。”在党的二十大报告中，习近

平总书记又谆谆教导我们，要“坚决惩治群众身边的‘蝇贪’，严肃查处领导干部配偶、子女及其配偶等亲属和身边工作人员利用影响力谋私贪腐问题。”以《朱子家训》为代表的古代经典著作，它们的合理内核根植于中华民族的优良传统，对中国社会的影响已经存在了数千年，我们要善于取其精华，让健康家风得以一代代地传承下去。🌟



关键少数的魔力

——读《领导者的资质》的启发

■ 余铁宇/特力集团

自有人类历史以来，人便作为群居性哺乳动物在历史上留下足迹。随着几次工业革命的进行，人类社会生产力发生了翻天覆地的变化，在生产力进步的进程中，社会群体组织形式也不断进行着变化和演进。而怎样的组织形式有利于组织生产，适应社会生产力的进化则是一个需要引起关注的命题。在这个命题之下，日本在国家产业发展之际积累了丰厚的社会实践经验，并催生出了在产业组织方面世界闻名的产业经济理论。在日本产业经济繁荣以及产业经济理论辉煌灿烂中，一个不容忽视的现象呈现在我们面前，即组织形式的进步由群体中的一个或群体中的少数人领导完成并实现了所在组织的繁荣发展。这也进一步让我向往了解是什么样的才能能够实现这样的伟业，带着这个问题，我通读了《领导者的资质》一书，对领导者领导力的理解有了比较清晰的认识。

一般而言，行动先行型领导者易被认为是脚踏实地、人格完美的伟大领导者。但是，这样的领导者摆脱不了改良主义的桎梏，遇到棘手问题总是绕着走，无法实施根本性的变革。理念先行型领导者与其相反，总是直指事物本质。要想发挥理念先行型领导力，就必须做好充分的准备，确保集体的力量和可持续性的动力。走一步算一步的做法绝不可能获得理想的效果，只有在保证了充足的准备、集体的力量、可持续性动力的前提下，领导者能够真正发挥出领导力，推动改革的进程。由于世界充满了诸多不确定因素，因此我们又不能过于固执，必须保持一定的灵活性。领导者应具备理念先行型特征，必须能够展示根本理念，然后指出相应的实施

途径。若非如此，实际工作中，往往只能是见招拆招，或者极力保持中庸姿态。

领导者需具备引领他人的特征，即一种能够激发他人奋进、使人富于目标意识、并向他人暂时自身价值观和愿景的领导者，这样的领导者富于变革精神，不仅在于颠覆现有形势，也在于自我革新。而相对的务实型领导者则不树立远大目标，只是通过整合自身能力所及范围内的各种资源，按部就班向前推进的领导者，这样的领导者偏于执行，只能作为组织领导班子成员，执行组织重要决策。

领导者需要的另一个重要品质是深入实践，这也契合“实践出真知”的论断。领导者要想确保高屋建瓴的视野，必须对实践现场有着透彻的了解。如果只罗列抽象的概念，绝对不可能触及事物的核心本质。能给我们启示，指明方向的，往往正是我们的直觉。领导者必须具备这样的能力，而直觉最终来源于诸多现场体验的积累和沉淀，充分的实践经验则是发挥利益协调者的作用、危机管理不可或缺的积累。

社会组织的进步离不开远见卓识的少数人，而这样的少数人在社会实践中的远大抱负和信念，是他们之所以成就一番伟业的重要品质。通过阅读《领导者的资质》，我深刻体味到“古之成大事者，不惟有超世之才，亦必有坚忍不拔之志”。小人物的大志向也可通过实践，在实践过程中不断自我突破、自我提升，不断塑造自身领导力。在走向伟大的路上，领导者的资质必不可少。🌟

最好的药方即“希望将来”

■ 戴松蔚/特发服务坂田分公司

当背朝着家的一刻开始，便注定是难回头。为了“远大前程”，天下流转，离开了乡土，便成了没根的人。

老工业基地用肉眼可见的速度去衰落下去，拆除搬迁，转手变卖，却不知得轻工业者得天下，少了糊口的玩意儿，人也就背井离乡了下去。眼见的与听说的凑成了真实的，城市大兴土木，松花江因伐木开发，侵占河道，水患频繁，污染与泥沙将私欲填补，渐近穷尽山水的美好，城市里的人，性情似也发生着肉眼可见的变化。自不公平开始，腐坏便如影随形。

出租车迎来送往，各色人等都要接待，承接市民气质，彰显着人文精神，也是城市良心体现，人心的溃败，我觉得是从这里开始的。母亲曾丢失一沓相册，出租车司机凭着母亲的白大褂找遍所有医院，好在母亲人缘熟络，

终送到母亲手上，最终也与家里人建立深厚友谊。吉林出租车司机早年间拾金不昧、英勇搏斗歹徒、成立第一支雷锋车队……服务人民，奉献社会在白绿色车队中，从来都不是一句口号。

后来有件事，深漂的哥见义勇为不幸去世，却遭冷漠对待，草草了事。义士的后事则是由吉林市车队自发送殡。此事之后，人心冷了，微不足道的算计也就多了。最愿与这班司机起冲突，一两块也要分辨出个公理。

此事似蚁穴，随后的溃变就如长堤溃败，一泻千里，冲毁着辛苦经营起的善良。底线消失的表象，源于妇女用灵与肉换钱财与幸福；孩子用父母关系和纯真换教育与未来；男人用尊严和良知换爵位和赏识。人人都有了共识，想着远离这一切，未来一定能变得更好罢。

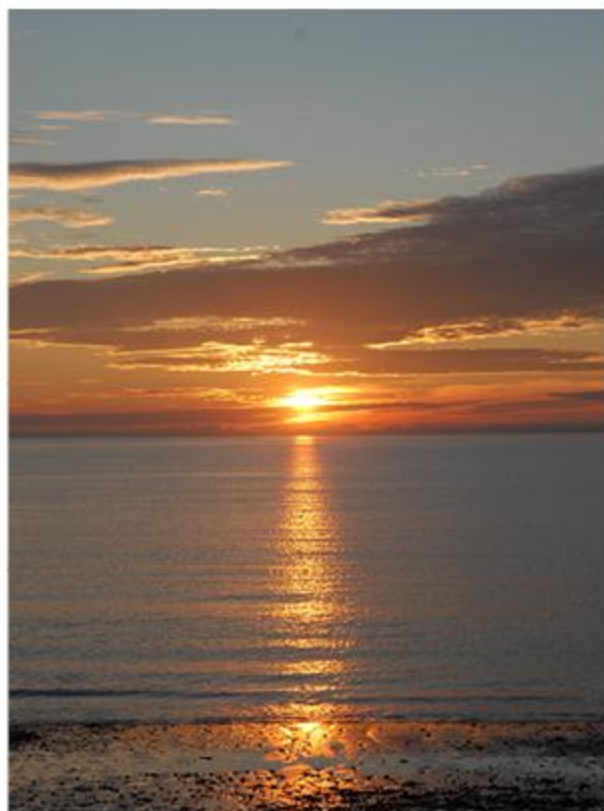
幼儿时喜欢临摹动画片里的人物，被“班长”的纪律，一把扯去；转向去爱山水林泉，被经济发展的水泥沙石围追堵截；又想发扬奇思，又被“学业”折断羽翼。若是开始一拳打在“班长”脸上，会不会就改变了糟糕的结果？偏这人却叫高大木，我等蚍蜉实在是撼不动了的。

至于我们的未来在哪里，终不得见。《出埃及记》记载的犹太人大出逃，为世界注入了以色列的血液。而历经十几年的出逃，东北人的足迹已经深入到世界的方方面面，凭着热情与亲切，融入也不算难。尽管各自心中都有自己的圣城，但乡音难改，一旦听见熟悉的东北口音，便像对了暗号般的亲切。

许着以后，大家都有归家的那天吧？

关于永安乡和小灰楼的一切便告一段落，姥姥姥爷相继辞世，山水重重，这份迟来的回忆，更显得弥足珍贵。将家乡涂抹在纸上，心也就变得空荡荡了。近一年的杂感，胸中积攒的写作欲望自呼之欲出，到如今近乎枯竭。

人总愿意跟自己“死磕”，期待着自己的可能性，而有的问题想明白了，就不需再去纠结。重归时，看着家上黑土，青苗油然，站在姥姥姥爷坟前终是嚎出来了，长久以来的忧思终被治愈。姥姥姥爷是思想上的药，药渣子埋在土包子下面，供人凭吊。留给自己最好的药方，只能说“希望将来”吧！☺



感叹冬天

■ 曾智芳/特发信息光缆制造中心

骑行在康桥（位于华为松山湖园区）的湖岸路，凉风习习，用左手轻轻地点开手机的日历，方知是初冬的季节了，再看看时间，已经是凌晨的零点零九分，更深露重的夜晚，美丽的湖岸路依然是灯光闪烁。此刻，一个人骑行在宽敞空旷的大马路，美丽的风景在灯光的照耀下依然令人心醉。来来往往很多次这个地方，似乎都是一闪而过，根本没来得及欣赏沿途的美景，只有此时此刻，仿佛这世界安静的只剩下我自己，这便是忙碌了一天留下稍作休息的时间。在这风景如画的康桥旁边，在这宁静安详的深夜，才能深深地体会到时间如同金梭银梭，歇息，珍贵得如同漫步在月球的路！

离过年的日子越来越近了，似乎今年相比去年冷一点，东莞的冬天堪比老家的秋天，这几天虽然有些寒意，却丝毫没有影响那一片片繁花盛开，枝繁叶茂。骑行在每个不同的地方都可以看到相同的繁花与茂叶，爱上这里的天气。或许是很久不在老家待了，忘却了故乡的天气。生在故里，长在故里，就算故乡只剩下一片黄土，一片贫瘠，我也依然深爱着它。他乡虽然繁华富饶，不过是我为了生活而奔波的暂时栖留之地，刻在我心头的依然是故乡的那颗老树，那几间老屋，还有那日复一日，亘古不变的

日落日出！

常言说到，家有一老，如有一宝，面对我年迈的父母，我觉得他们是富有的宝藏。父亲说，不管你们走多远，走多久，啥时回来，你都有吃不完的大米、腊肉、鸡蛋。家里无论猪仔多贵每年都会养一头肥猪，母亲说，孩子们，不管你们三年五载回来一次也好，一年回来一次也好，随时回来也好，都有热腾腾的饭菜，滚烫的开水，干净的被子，暖暖的床单。这就是父母的伟大，暖暖的爱啊。时光会老，岁月也会沧桑，父亲原本帅气的模样，因为辛劳，已不经意老去；母亲原本也很漂亮，因为养育了我们而沧桑。这辈子，但愿他们能长命百岁！

生活太难，难的是起早贪黑，难的是囊中羞涩，即使是很努力、很努力，也许会依然如故，但这才是生活的真谛，努力过便无悔。生活没有那么多的如意，也没有那么多恰如其分，美好的生活不是唾手可得，必须经历很多。眼下，我虽然还不富裕，但我坚信，美好的生活，指日可待。所以，我对生活依然热爱，依然热情，我要把满腔的热情融化这个寒冬！☺

特发集团2022年要闻回顾

■ 张正治/集团党委办公室

1月7日，集团召开党委（扩大）会议暨集团领导班子述责述廉工作会议

集团党委书记、董事长张俊林主持会议，集团班子成员、总部中层干部、各直属企业党组织书记40余人参加会议。市国资委马茹冰、秦乐两位同志列席会议进行监督。集团领导班子9位成员依次进行述责述廉，积极回应现场参会人员的提问并认真作答，张俊林同志对每位党员领导干部的述责述廉情况进行点评，全体参会人员以无记名形式填写《述责述廉民主评议表》，对集团9位领导班子成员述责述廉情况进行民主评议。

1月10日，集团召开2021年度集中述职考评会

集团经营班子、企业首席产权代表、事业部总经理、总部中层管理人员分别述职。集中述职会后，各企业召开董事会，企业班子进行年度工作述职，集团领导率考评组赴各企业听取述职，并与企业中高层正职以上管理人员进行民主谈话，了解企业班子及个人的履职情况、各企业干部培养情况。一年一度的述职考评是集团和企业战略的一次整体评价，也是集团战略落地的重要手段。

1月20日，集团召开2021年度安全生产工作会

集团总裁、安委会主任高天亮，副总裁李承、安委办主任祝高玲及各企业主要负责人、分管领导、安委办主任参会，会议由集团副总裁李承主持。

1月21日，集团党委召开领导班子党史学习教育专题民主生活会

集团党员领导干部参加会议，市国资委党委党史学习教育巡回指导第四组副组长、市国资委党委办公室二级调研员张学亮同志到会指导。重庆火通报上年度民主生活会整改措施落实情况；高天亮通报本次民主生活会准备工作和征求意见等情况；张俊林代表领导班子作对照检查，领导班子成员逐一作个人对照检查发言，开展严肃诚恳的批评与自我批评，其他同志逐一提出批评意见建议，张学亮代表市国资委党委对此次民主生活会作点评，张俊林总结会议情况并提出整改要求。会后集团党委班子成员作为督导组领导分别带队参加各二级企业领导班子党史学习教育专题民主生活会。

1月25日，集团党委召开党史学习教育总结会议

会议传达习近平总书记对党史学习教育总结会议的重要

指示及中央、省、市、市国资委党委党史学习教育总结会议精神，对特发集团党委系统开展党史学习教育作总结，对巩固拓展党史学习教育成果，推动党史学习教育常态化长效化进行部署安排。集团党委领导班子成员、各直属党组织书记在总部主会场参加会议，各企业党建工作分管领导、党群部门负责人、基层党员群众代表在企业分会场以视频形式参会。张俊林作总结讲话。

1月25日，集团党委召开2021年度直属党组织书记述职评议会议

会议以主会场和分会场的形式召开，集团13家直属企业党组织书记依次述职，集团党委书记张俊林对各企业党建工作情况进行逐一点评，就各单位党建工作提出具体改进、提升建议。集团领导班子成员、总部各党支部书记、企业党建工作分管领导、党群工作负责同志以及基层党员群众代表现场对述职同志进行测评。张俊林作总结讲话，针对集团基层党建工作中存在的问题提出改进要求。

1月25日，深圳市特发香蜜湖投资发展有限公司正式揭牌

集团董事长张俊林、总裁高天亮、香蜜湖投资董事长丁晓东共同为公司揭牌。香蜜湖投资是集团下属成立的全资子公司，是香蜜湖新金融中心开发建设和运营的重要平台。香蜜湖新金融中心为深圳市重点项目，是福田区“三大新引擎”之一。未来，香蜜湖投资将在集团带领下将香蜜湖新金融中心打造成世界级国际金融CBD、世界级消费中心、世界级城市客厅以及世界级立体生态城区，成为先行示范区规划建设的新标杆、粤港澳大湾区的新引擎。

1月，特发信息连获行业和技术创新国家级省级奖项

特发信息连获第十九届中国企业管理高峰论坛精益标杆大奖、2021年度全国企业标准“领跑者”荣誉、2021年度通信产业金紫竹奖、广东省电子信息科学技术一等奖（“基于相位敏感光时域反射的同步多路光缆安全预警关键技术研究及应用”项目）。

2月18日，集团召开2021年度总结表彰大会暨六届四次职工代表大会

会议以主、分会场+视频形式召开，审议通过《特发集团



2021年度经营管理工作报告》《特发集团2021年业务招待费用情况的说明》《2021年度集团工会经费收缴和使用情况的报告》《特发集团六届四次职代会提案处理情况说明》等文件，对2021年度先进进行表彰，签订2022年度绩效责任书，张俊林作讲话。会议号召特发人凝神聚力，砥砺前行，只争朝夕，奋力完成2022各项经营指标，为特发集团“十四五”“双千亿”战略规划开启华彩篇章，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

3月10日，香蜜湖公司召开交通专项专家咨询会

集团董事长张俊林、香蜜湖度假村董事长程鹏及中外方股东代表，香蜜湖规划和建设工作组及联合设计团队雷奥公司、欧博公司相关人员参会，就交通专项规划有关事宜进行了专题讨论。交通影响评价专题编制单位深圳市综合交通和市政工程设计研究总院汇报研究成果，深圳市新城市规划建筑设计公司总工程师万众、深圳市水务规划设计院副总经理赵发科、中国城市规划设计研究院深圳分院副总工程师钟运岳等三位专家学者，通过头脑风暴的方式对交通影响专题成果进行研讨评估。

3月15日，集团召开“抓防疫、稳经营”疫情防控工作会

集团党委书记、董事长张俊林通过视频方式，主持召开特发集团“抓防疫、稳经营”疫情防控工作会，集团领导班子成员、下属重点企业经营管理主要负责人、总部相关部门负责人参会。

3月21日，集团党委召开党委理论中心组（扩大）学习会

集团党委书记、董事长张俊林通过企业微信视频会议方式主持召开集团党委中心组（扩大）学习会，集中观看中央党史和文献研究院第三研究部副主任、中央党史协会副秘书长沈路涛教授围绕“国企党建与国企改革”主题的培训视频，学习贯彻习近平总书记关于国企党的建设和改革发展重要论述。集团总部第一至第四党支部全体党员、总部中层干部58人参与学习。

3月22日，盐田区领导到新小梅沙海洋世界项目实地调研企业复工及项目进展

盐田区人大常委副主任周敏、区规资局副局长喻祥一行到新小梅沙海洋世界项目实地调研企业复工及项目进展情况。

4月21日，集团召开派驻防疫一线“最美逆行者”凯旋欢迎会

集团党委书记、董事长张俊林，集团党委副书记童庆火，集团纪委书记、监事会主席张曦出席，13名“最美逆行者”代表及所在企业领导、集团总部相关部门负责人参会。自“1.7”疫情爆发以来，特发集团积极响应深圳市委市政府的号召，肩负社会使命，承担国企责任，动员领导干部、党员先锋、团员青年等100余人支援社区一线防疫，圆满完成疫情防控工作，受到市委组织部、团市委、罗湖区、福田区、南山区及相关街道、社区充分肯定和高度赞扬。

4月29日，集团召开2022年度党风廉政建设和反腐败工作专题会议

会议围绕习近平总书记关于党风廉政建设的重要论述开展集中学习研讨，集团各党委委员分享学习体会；集团党委听取纪委关于党风廉政建设和反腐败工作情况及形势分析汇报，审议并通过《2022年度特发集团党委领导班子党风廉政建设主体责任清单》《特发集团党风廉政建设和反腐败工作2022年度重点任务清单》及2022年度下属企业《党风廉政建设目标管理责任书》；集团党委书记、董事长张俊林讲授廉政党课。

5月11日，武汉江夏区政府副区长到访特发集团

武汉市江夏区政府副区长李世涛、聂开天一行到访特发集团，集团总裁高天亮、副总裁俞磊、财务总监洪文亚等热情接待，双方围绕高端制造产业、城市更新、产学研融合等方面展开交流座谈，探讨战略合作空间。

5月11日，罗湖区政协主席柳光敏一行调研特力集团

罗湖区政协主席柳光敏，罗湖区政协、工业和信息化局、城管和综合执法局、规划土地监察局、翠竹街道办事处、机关物业办、金融服务署、罗湖城市发展公司等单位有关领导到特力集团调研并指导工作，双方围绕特力集团在企业发展的挑战，以及近期运营管理遇到的实际困难和问题开展座谈。

5月13日，集团与深圳大学马克思主义学院开展校企合作座谈交流

深圳大学党委常委、马克思主义学院党委书记王红，马克思主义学院院长傅鹤鸣等一行8人赴集团总部进行校企合作交流座谈。集团党委副书记童庆火、集团人力资源部及下



属企业有关领导参加座谈。双方围绕党建共建、人才培养合作、就业实习、校园招聘、产学研合作共建等方面，开展深入研讨交流。

5月19日，集团与农业银行深圳国贸支行签署廉洁伙伴合作备忘录

农业银行深圳市分行纪委书记夏既清，国贸支行党委书记、行长钟鸣一行6人到访特发集团，与集团党委书记、董事长张俊林，纪委书记兼监事会主席张曦、财务总监洪文亚等就建立健康双赢的银企关系进行座谈交流，双方签署廉洁伙伴合作备忘录。

5月20日，集团党委召开2022年党建工作专题会议

童庆火传达《市国资委党委系统2022年党建工作要点》主要精神和《特发集团党委系统2022年度党建工作要点》具体内容，俞磊作2021年度党委工作报告，张曦通报2021年度党建考核结果，特发服务党委、特发地产党总支、小梅沙投资党支部围绕建强基层组织、提升党建工作质量、推动党建与经营融合等亮点和成效分享经验和做法，张俊林重点围绕“党建与经营深度融合”作总结讲话。

5月20日，龙岗区城市更新单元和利益统筹项目座谈会在特发地产召开

龙岗区委副书记、区长王策飞，副区长高峻等领导，区委（府）办、区城市更新和土地整备局（含土地整备事务中心）、市规划和自然资源局龙岗管理局、市生态环境局龙岗管理局、区住房城乡建设局、区水务局、区轨道办、区卫生健康局、区建筑工务署、平湖街道办、坂田街道办、坪地街道办、南湾街道办和宝龙街道办主要负责人参加座谈会。特发地产详细汇报了位于龙岗的11个重点项目情况，龙岗区领导对特发地产为龙岗区建设做出的贡献给予高度肯定。

5月20日，集团举办宏观经济专题讲座

集团董事长张俊林、总裁高天亮及其他领导班子成员、各企业主要领导及总部各部室负责人参加，各企业设分会场，通过视频接入方式参与讲座。安邦咨询研究中心主任贺军以《后疫情时代下，特发集团的机遇与挑战》为主题，结合特发集团的产业布局梳理总结集团的业务特点，并从数字城市与数字经济、城市更新、新基建、东数西算、城镇化建设、城市综合服

务商等方面分析了集团面临的机遇与挑战。

5月31日，小梅沙海洋馆主体钢结构封顶

随着最后一根钢梁安装完成，全球最大的“青蓝洞”设计建造迈出实质性一步，小梅沙海洋世界主建筑（海洋馆）钢结构主体经过近180天鏖战，顺利封顶。

5月，集团团委荣获“深圳市五四红旗团委”称号

共青团深圳市委发布“两红两优”表彰决定，40个团组织获“深圳市五四红旗团委”称号，特发集团团委榜上有名。深圳市“五四红旗团委”是新形势下全面推进团的基层组织建设、活跃基层团工作的重要载体，是团市委授予市内团组织的荣誉称号。

6月10日，集团召开2021年度股东会、董事会、监事会

会议审议通过《特发集团2021年度董事会工作报告》《特发集团2021年度监事会工作报告》《特发集团2021年度总经理工作报告》《特发集团2021年度财务决算报告》《特发集团2021年度审计报告》等议案，肯定特发集团2021年度在高质量发展转型发展中取得的成效。

6月13日，许昌市魏都区何长成长区一行到访特发集团

河南省许昌市魏都区副书记、区长何长成一行到访特发集团。双方围绕“十四五”战略规划、产业布局、资源优势等充分沟通，探讨互利合作、项目对接可行性，就信息技术产业项目、母基金等具体项目表达合作意愿，进行深入探讨。

6月16日，集团召开2022年上半年联合监督工作会议

集团党委书记、董事长张俊林，纪委书记、监事会主席张曦，财务总监洪文亚，总部各监督口负责人以及下属企业联合监督工作负责人15人参会。

6月18日，集团2022年度“远航计划、助航计划”开营仪式举行

集团党委书记、董事长张俊林，各企业主要领导及来自各企业的71名学员参加开营仪式。此次为期5个月的培训项目是集团进一步夯实人才培养体系，为广大后备人才及核心骨干提供学习与交流的重要平台，是集团发现人才、选拔人才、储备人才的有益补充。



6月21日，市国资委副主任姜和儒调研挂点服务企业特发集团

深圳市国资委党委委员、副主任姜和儒率预算和财务监管处、股东事务处、战略发展研究处等处室工作人员到挂点服务企业特发集团调研，现场视察小梅沙片区整体改造项目，并在项目指挥部召开特发集团经济运行调度调研会。集团董事长张俊林、副总裁桂自强、财务总监洪文亚以及总部有关部室、小梅沙投资及海洋世界负责人参加调研。

6月30日至7月5日，集团系统开展“广东扶贫济困日”爱心捐款活动

集团系统共2166人参与爱心捐款，总计金额16.7万元，捐款将全部用于集团对口帮扶汕头潮南区成田镇帮扶项目。此前，集团所属企业先已通过深圳市慈善会向全镇15所学校捐赠价值30万元的图书。

6月，《特发集团2021年社会责任报告》正式发布

报告涵盖特发集团对社会责任关键议题的实践和管理方法。报告设置四个主题篇章，从坚持党的领导、提升经营质量、深化改革创新、争当信息尖兵、打造湾区名片、关心关爱员工、真诚回馈社会、服务美好生活等方面，全面展现了特发集团紧抓“双区”建设和深圳综合改革试点重大历史机遇，主动履行国企政治责任、经济责任和社会责任的生动实践，彰显国企责任担当，献礼建党百年。

7月6日，集团召开协同工作专题研讨会

为加强集团协同工作体系建设，充分发挥集团产业协同优势，集团召开协同工作专题研讨会，集团领导、全资控股企业主要领导、相关部门负责人参会，就集团后续如何优化协同工作建言献策。集团董事长张俊林、总裁高天亮讲话，提出工作要求。

7月7日，集团与深农集团签署战略合作协议

集团与深圳市农产品集团签署战略合作协议，双方就深化农产品流通与生活服务、低效土地开发与老市场转型升级、智慧型物业服务和运营类等领域的合作达成一致意见。集团党委书记、董事长张俊林和在公司领导班子成员，深农集团党委书记、董事长黄伟和在公司领导班子成员，特发地产董事长丁晓东、总经理席天海等参加签约仪式。

7月15日，漳州市常山开发区领导到访特发集团

福建漳州市常山开发区管委会主任阮授智一行，在中国东方资产管理（国际）控股联席总裁陈勇强陪同下，到访集团总部进行座谈交流，集团总裁高天亮以及相关企业、部室负责人参加座谈。双方就文旅业务开发经验、招商引资、政企合作等方面展开交流。

8月19日，河南省委副秘书长王振伟率中州集团到访特发集团

为加强河南中州集团与特发集团的互相了解，建立友好联络关系，积极探索合作契机，河南省委副秘书长、省机关事务管理局党组书记（局长）、省接待办党委书记（主任）王振伟，率河南中州集团董事长易建国等一行到访，和集团董事长张俊林、集团纪委书记兼监事会主席张曦、副总裁俞磊、李承，特发服务董事长陈宝杰、特发地产董事长丁晓东等，围绕国企改革、物业与政务服务、城市更新与人才安居房建设等方面进行交流座谈，发掘潜在合作空间，推动合作项目合作落地，实现优势互补，合作共赢。

9月15日，特发西港数据中心正式落成

特发信息位于西安高新区的数据中心布点——特发千禧西港数据中心正式落成，中心由特发信息控股的西安特发千禧信息产业发展公司建设，是国家A级数据中心。陕西省通信管理局党组书记、局长高彩玲，西安市政府副秘书长刘凯，西安市科技局党组成员、副局长李建勋，西安邮电大学副校长巩稼民，陕西省互联网协会秘书长魏卫，华为技术有限公司陕西省总经理刘珂，建设银行陕西省分行公司部副总经理胡信平，特发集团党委副书记、总裁/特发信息党委书记、董事长高天亮出席项目落成庆典。

9月20日，集团开展国有企业领导人员廉洁从业、政治能力提升专题培训

集团党委书记、董事长张俊林参加专题培训并讲授“学党章、守党纪、强党性”党风廉政专题党课，集团纪委书记兼监事会主席张曦主持会议。集团领导班子成员、总部中层干部、各下属企业中层以上人员，以及各级企业党务纪检工作人员200余人通过集团主会场（现场）+各下属企业分会场（远程视频）方式参加专题培训。



9月21日，集团与宜昌城发签署战略合作协议

集团党委书记、董事长张俊林带队前往宜昌市，与湖北省宜昌城发集团签署战略合作框架协议，湖北省政府副省长、党组成员、宜昌市委书记王立接受张俊林董事长一行，宜昌市政府副秘书长危社高主持签约仪式，集团党委委员、副总裁李明俊与宜昌城发集团党委副书记、总经理徐强代表双方签约，集团党委书记、董事长张俊林，宜昌市委常委、副市长刘丰雷、宜昌城发集团党委书记、董事长殷俊见证签约并讲话。宜昌市政府副秘书长张凌云，市住建局党组书记、局长杨涛；宜昌城发集团副总经理谭勇，深圳物业管理行业协会副会长尤东，特发服务董事长陈宝杰、总经理崔平，集团基金事业部总经理刘伟等参加仪式。

9月21日，集团连续5年入榜“深圳企业500强”前百强

深圳市企业联合会、深圳市企业家协会发布“2022深圳企业500强榜单”及《2022深圳500强企业发展报告》，特发集团入选，位列91名，是“深圳企业500强”榜单设立5年来，连续5年入榜前百强。

9月23日，集团与兴湘集团召开战略合作年度联席会议

集团党委委员、副总裁俞磊、李明俊带队前往长沙拜访湖南兴湘集团，就双方战略发展与资本运作情况、战略合作协议签署一年来的落实情况、特发兴湘基金平台与大基金等重要合作事项举行座谈。

9月24日，童庆火带队赴新疆喀什慰问援疆干部并实地考察援疆工作

集团党委副书记童庆火、人力资源部总经理肖鹏、海洋世界总经理李林等一行5人赴新疆喀什、塔县慰问考察，全面了解特发集团援疆干部在喀什塔县的工作生活，并实地调研对口支援塔县旅游业发展及运营管理情况。

9月26日，南山区副区长夏雷一行到特发信息调研考察

南山区副区长夏雷率区政府督查专员、区工业和信息化局、区人力资源局、区统计局、区企业发展服务中心等一行到特发信息考察指导工作，深入了解特发信息企业概况和产业布

局，双方展开交流座谈。

9月28日，特发信息四川华拓智能制造基地（华岭光子）正式投产

特发信息四川华拓全资子公司华岭光子智能制造基地，在四川绵阳江油举办投产仪式，实现从光芯片封装到光模块制造全产业链覆盖。绵阳市政府副市长刘海昌，江油市委书记元承军，特发集团总裁、特发信息董事长高天亮等出席投产仪式，并参观华岭光子自动化产线与信息化管理系统，共同见证四川华拓发展成果。

9月28日，特发信息神州飞航荣获国家级专精特新“小巨人”企业称号

特发信息控股企业北京神州飞航继3月份入选北京市专精特新“小巨人”企业后，再度凭借在工业自动化及军工电子相关领域的技术实力，成功入选国家专精特新“小巨人”企业。

9月，特发小梅沙短视频荣获全国品牌故事大赛深圳赛区三等奖

在第十届全国品牌故事大赛深圳赛区比赛中，小梅沙片区整体改造项目作品《“喵小沙”带你抢先看小梅沙规划蓝图》荣获短视频类三等奖。短视频以近年来备受消费者喜爱的“萌”元素为创意核心，视角跟随着小猫的脚步，在轻松、趣味的调性中，“以小见大”对这一片山海规划蓝图展开介绍，讲述小梅沙品牌故事，不断奔赴未来亲海生活的向往。

10月16日，集团党委系统组织收听收看党的二十大开幕会

中国共产党第二十次全国代表大会在北京开幕，习近平代表第十九届中央委员会向大会作报告，集团系统各级党组织、广大党员和团员青年通过电视、网络、广播等媒体收听收看开幕会直播，第一时间学习领会党的二十大精神。

10月27日，龙岗区城市更新单元和利益统筹项目座谈会在特发地产召开

龙岗区政府与特发地产召开龙岗区城市更新单元和利益统筹项目座谈会，对特发在城市更新和土地整备领域所取得的成绩给予高度肯定，要求各部门及街道，在政策允许的前提下，全力协助特发加快推进项目落地，实现政府、社区股份公司、企业多方共赢，共同建设美丽龙岗。区委书记张礼卫，区委副



书记、区长王策飞，区委（府）办、区工业和信息化局、区财政局、区住房建设局、区水务局、区卫生健康局、区国资局、区城市更新和土地整备局（含土地整备事务中心）、区建筑工务署、龙岗公安分局、市交通运输管理局龙岗管理局、市规划和自然资源局龙岗管理局、市生态环境局龙岗管理局、平湖街道办、坂田街道办、坪地街道办、南湾街道办和宝龙街道办主要负责人，特发地产董事长丁晓东等参加座谈会。

10月27日，深圳市改革开放干部学院一行到小梅沙项目现场参观交流

深圳市改革开放干部学院党委书记、院长陈民，深圳市深投教育集团党委书记、董事长王翔一行到小梅沙片区整体改造项目现场参观考察、座谈交流。

10月28日，集团举办成立41周年司庆徒步活动

集团在小梅沙举办主题为“蝶变小梅沙，同心迎未来”的41周年司庆徒步活动，集团总部人员、17家二级直管与非直管企业领导班子和员工代表，共350人组成14支参赛队伍，以徒步小梅沙绿道10公里，开展团队与个人的竞赛比拼，向特发41周年致敬。高天亮总裁开场致辞，张俊林董事长作讲话。

11月15日，集团党委召开特发集团系统传达贯彻党的二十大精神会议

会议深入学习贯彻党的二十大精神，对特发集团系统学习宣传贯彻党的二十大精神进行动员部署。特发集团党委书记、董事长张俊林作部署讲话，特发集团党委副书记、工联会主席童庆火传达党的二十大精神。

11月16日，集团党委举行“特发好故事”演讲决赛

经过前期海选、初赛、复赛选拔，集团总部及系统企业14个分赛区15名选手晋级决赛。决赛评委由集团首席评委、企业特邀评委和外聘专家评委组成。洪文亚为“特发好故事奖”获得者颁发荣誉证书；童庆火为“优胜奖”获得者颁发荣誉证书，张俊林为冠、亚、季军获得者颁发奖杯，为“优秀组织奖”获得者颁发奖牌。

11月16日，集团与龙岗区政府、万科集团签署战略合作协议

深圳市加快“工业上楼”厂房空间建设签约仪式举行。市委书记孟凡利，市委副书记、市长覃伟中出席活动并见证签

约。特发集团董事长张俊林参加活动，并代表集团与龙岗区政府、万科集团分别签约，形成战略合作。

11月21日，集团与兴湘集团座谈交流战略合作

湖南兴湘投资控股集团党委书记、董事长杨国平一行到特发，与集团党委书记、董事长张俊林，总裁高天亮，副总裁俞磊、李明俊等座谈交流。双方就战略合作有关项目以及培育扶持特发兴湘基金平台进行深入讨论。

11月21日，新小梅沙大酒店和梅沙客厅项目双双获智建杯金奖

特发集团旗下小梅沙投资公司报送参赛的新小梅沙大酒店和梅沙客厅项目两项BIM应用成果从国内外1918件参赛作品脱颖而出，双双获得金奖，彰显了特发集团在智慧建造领域的绝对硬实力。“智建杯”智慧建造创新大奖赛是由澳门建筑资讯模型协会、香港建筑信息模拟学会和粤港澳大湾区城市建筑学会（香港）联合主办的业内高水准、高含金量的一项大奖赛。

11月21日，特发服务精彩亮相2022深圳国际智慧物业博览会

博览会围绕“智慧创美好 共生向未来”主题设置智慧社区、智慧停车、智慧安防、智慧清洁、智慧物业、增值服务、基础服务、红色物业、品牌物企、城市特色等线下十大主题展区，通过展览展示、新品推介、现场洽谈等形式对接各方需求，为展商搭建合作平台，助力物业行业智能化升级，推进物业产业高质量发展。特发服务智慧化建设平台以“数字赋能独特服务，智慧激发无限美好”为目标，统一入口、统一集成，形成基础服务+增值服务+业态方案的智能化综合服务体系，支撑客户服务智慧化、服务场景智能化、运营管理数智化、业务模式生态化。

11月23日，黄金流转综合服务平台启动，特力向珠宝产业转型发展迈出坚实一步

罗湖区副区长肖嘉睿，深圳市地方金融监管局金融服务处处长林志铭，罗湖区税务局局长王媛，罗湖区金融服务署署长黄拓，上海黄金交易所代表，特发集团总裁高天亮，特力集团董事长富春龙，各股东代表及各企业、协会代表等共同见证黄金流转综合服务平台的启幕，黄金产业链开启便捷化、智能



化、透明化新篇章。

11月24日，集团与坪山区政府签署战略合作框架协议

当日2022深圳市坪山区招商大会举行，市商务局副局长周明武，坪山区委书记杨军，区委副书记、区长赵嘉等领导出席大会，50多家企业及协会代表共同出席，就总投资806亿元的40项重大产业项目集中签约。特发集团总裁高天亮、特发地产董事长丁晓东等受邀出席并与坪山区政府签订《战略合作框架协议》，双方将在城市更新和土地整备利益统筹、半导体与集成电路和智能终端等领域开展合作。特发集团将集合旗下特发地产、麦捷科技等平台公司，积极参与坪山城市更新，扩大区域投资规模和产值贡献，利用智能终端，结合城市管家，聚焦新基建和智慧城市建设，加强城市综合治理能力等，与坪山结成“创新合伙人”，成为“奋斗共同体”，携手开创“创新坪山、未来之城”的美好明天。

11月，特发信息护航“西电东送”大动脉白浙工程

我国实施“西电东送”清洁能源外送的重大电网工程白鹤滩至浙江±800千伏特高压直流输电工程（“白浙工程”）全线贯通，填补华东地区电力供应缺口，特发信息高质量供应1732公里大芯数超低损耗特种光缆，助力白浙工程建设。

11月，特发信息研制项目获“国内领先”和“国际先进水平”评价

特发信息“电力开关柜小型化无源无线温度在线监测装置”和“多路光缆安全预警设备研制”科技成果通过广东省电子学会专家组评审，两个项目分获“国内领先”和“国际先进水平”高度评价。

11月-12月，集团党委领导深入企业宣讲党的二十大精神

为全面深入学习贯彻党的二十大精神，集团党委制定了党的二十大精神宣讲工作方案，扎实有序推动党的二十大精神进企业、进车间、进班组、进项目。12月14日，集团党委学习贯彻党的二十大精神宣讲团成员、集团党委书记、董事长张俊林以“奋力实现企业高质量发展，助力推进中国式现代化进程”为题在特发地产党总支及其挂点的更新公司党支部宣讲党的二十大精神，讲授主题党课；11月19日，特发集团党委副书记、总裁，特发信息党委书记、董事长高天亮到挂点的特发东

智党支部参加组织生活并以党课形式宣讲党的二十大精神，讲授题为“以实干业绩助力中国式现代化”的专题党课。

12月13日，2022年特发“星青年”评选活动圆满结束

集团领导童庆火、张瞰、桂自强、李明俊、洪文亚、李承担任比赛评委，集团党委书记、董事长张俊林和部分企业领导现场观看比赛，19名选手以竞聘演讲的形式进行，模拟竞聘所在部门负责人竞聘的过程。最终10位员工荣获2022年度特发“星青年”称号，9位员工获得“优胜奖”。

12月15日，集团召开2022年下半年联合监督工作会议

集团总部各监督口负责人和下属企业纪委书记兼监事会主席围绕日常监督工作中发现的风险和问题，以及采取的主要措施进行专题汇报。集团财务总监洪文亚对联合监督工作会议立足于防范风险、推动问题整改提出工作要求；纪委书记兼监事会主席张瞰对各监督口工作情况逐一进行点评，并就联合监督工作重点任务作要求和部署；集团党委书记、董事长张俊林作总结讲话，强调集团高质量发展需要高质量监督，高质量监督要注重从四个方面发力：一是要着力于抓体系建设，形成监督合力。二是要着力于抓信息平台建设，提高智慧监督水平。三是要着力于抓团队建设，打铁还得自身硬。四是要着力于抓重点人和事，紧盯重点人员、重点领域、重点项目。

12月23日，深圳国际珠宝玉石综合贸易平台正式启动

当日，以“时尚宝都，聚领未来”为主题的深圳国际珠宝玉石综合贸易平台挂牌仪式举行，特发集团下属特力集团所属企业深珠宝公司与国家珠宝玉石首饰检验集团公司进行战略合作签约，深化在珠宝玉石检测评估标准、监管溯源、品牌集群建设、电子商务等领域的合作，共同推动中国珠宝玉石产业持续高质量发展。特力淘宝直播深圳珠宝基地作为特力集团珠宝产业第三方服务的重要项目之一正式亮相，为深圳珠宝产业注入更多动能与活力。成立综贸平台，是落实党中央、国务院关于深圳建设中国特色社会主义先行示范区，放宽市场准入若干特别措施的决策部署，以及完善深圳珠宝玉石行业准入体系的关键性举措。作为链接国内外核心要素资源的桥梁，综贸平台对于珠宝产业转型升级，迈向高质量发展具有重要意义。

《特发》月刊2022年集团各单位、企业投稿采用、得分表

单位	数量	分类与权重												总分					
		《特发》月刊			市国资简报、网站、微信			市级优秀			集团网站								
		短讯	文章	权重1	短讯	要闻	权重2	一等奖	权重5	二等奖	权重4	三等奖	权重3		短讯	权重0.5	文章	权重1	主题特稿
集团公司	196	24	122	5	20											23			365
集团领导	5		5																10
办公室	24	5	15		1											3			43
党委办公室	74	4	42	5	16											5			141
战略投资部	4	1	2													1			7
企业管理与法务部	10	1	7													2			19
人力资源部	14	4	7													3			24
财务管理部	12	2	8		1											1			22
纪检监察室	23	1	14		2											6			45
审计风控部	3		3																6
智慧与信息化部	2	1	1																3
资产经营事业部	19	5	12													2			33
基金事业部	6		6																12
系统企业	747	373	320	14	13											27			1135
特发信息	148	67	69	3	2											7			232
特力集团	106	45	55	4												2			171
麦捷科技	2		2																4
特发服务	206	131	60	5	4											6			286
特发地产	133	84	45													4			182
普盟湖	11	1	8													2			21
小梅沙投资	34	6	20													3			62
海洋世界	40	10	27													1			70
高尔夫	22	5	14	1	2											2			40
特发小贷	10	1	9																19
普盟湖投资	1		1																2
长龙公司	21	12	9																30
华丽公司	13	11	1																16
深汕公司																			-
宣盛																			-
总计	943	397	442	16	33	5										50			1500

注：一、主题约稿文章权重为3；二、文章（主题约稿观点、地产信息动态<一组>）权重为2；三、短讯（书法、摄影作品、群书<每本>）权重为1。四、稿件同时被市国资简报、网站采用，权重加倍，同时被集团网站采用，权重加0.5倍；五、稿件获市出版业协会一等奖权重为5，二等奖权重为4，三等奖权重为3。（500字以下短消息、聚焦经营栏目每则消息、非主题约稿观点均按短讯权重计。）