



集团副总经理职位内部竞聘工作结束

1月7日至2月17日，历时一个多月，集团系统内部竞聘副总经理工作圆满结束。此次竞聘工作是根据市国资委《关于印发深圳市属国有企业领导人员选拔任用改革系列文件的通知》、《关于规范直管企业董事会选聘高级经营管理人员工作流程的通知》和《深圳市特发集团有限公司董事会提名委员会议事规则》等文件、制度的要求，通过在集团系统内部公开竞聘的方式选拔集团高层管理人员。竞聘工作由集团董事会提名委员会具体负责，共分竞聘方案确定、发布竞聘文件和公告、报名与资格审查、民主推荐、结构化面试、确定考察对象、组织考察、确定提名人选、董事会决策和履行聘任手续等10个阶段进行。

1月7日至10日，竞聘工作领导小组办公室接受现场报名，共计9人报名参与竞聘。经资格审查，9人均符合报名资格，并在集团公司网站公示通过资格审查的人员名单。1月13日至16日，参与竞聘的人员名单在集团网站和报名人所在单位进行公示。1月17日，集团召开副总经理任期考评及民主推荐会，竞聘领导小组成员、集团领导班子成员、总部中层正副职、集团全资控股企业班子成员、市国资委及股东方代表共62人参加会议，参会人员填写了《特发集团竞聘副总经理推荐表》，同时发放和回收《高级经营管理人员选聘工作拉票贿选情况调查表》。根据民主推荐现场唱票统计结果，按得票高低，确定4名进入面试环节的竞聘人选。1月21日，由集团董事会提名委员会5名成员及市国资委系统4名专家共9人组成的考官，以每位人选30分钟结构化面试的方式对以上4名人选进行面试，最终张瑞理、吕航两位列面试前两名，面试成绩在集团网站进行了公示。1月22日，竞聘工作领导小组赴2名考察对象所在单位考察。根据考察情况，经集团董事会提名委员会及党委研究，集团张建民总经理提名张瑞理为副总经理人选。2月17日集团召开第三届董事会2014年第三次临时会议，同意聘市国资委推荐的桂自强和系统内部竞聘产生的张瑞理为集团副总经理。

此次系统内部竞聘副总经理工作的圆满完成，主要有以下几点意义：一是进一步推进了完善公司法人治理结构的进程，股东、董事会、专业委员会在副总经理竞聘工作中各司其职，充分发挥作用。二是为集团高层管理人员选聘、竞聘工作积累了宝贵经验，探索出民主、科学、规范和

高效的选聘流程。三是通过全程公开化（民主推荐会和面试阶段采用录像）的形式，加强了管理人员任用的公信力。四是壮大了集团经营管理团队的力量，有助于推动公司战略目标的顺利实现。

（陈丽萍/集团人力资源部）

桂自强简历

桂自强，男，1965年4月生，汉族，研究生学历，硕士学位，1996年5月加入中国共产党，1989年2月参加工作。历任深圳华达电脑软件公司工程师，深圳投资管理公司企业管理部工程师、业务经理、信息中心副主任、综合部信息中心主任、计划财务部副部长，深圳市国资委统计评价处副处长、业绩考核处调研员、企业一处调研员、企业一处处长，2014年2月聘为深圳市特发集团有限公司副总经理。

张瑞理简历

张瑞理，男，1963年12月生，汉族，研究生学历，硕士学位，经济师，1984年1月加入中国共产党，1985年9月参加工作。历任山西省政府区域规划办公室科员，山西省国际信托投资公司国际业务部业务主管，特发集团财务公司信贷投资部经理，特发集团资产部经理，深圳市特力（集团）股份有限公司董事长、党委书记，2014年2月聘为深圳市特发集团有限公司副总经理。

集团与建设银行深圳市分行 签署战略合作协议

2月14日，在发展中心26楼会议室，集团张俊林董事长、建设银行深圳市分行刘军行长，代表双方共同签署战略合作协议。根据协议，建行深圳市分行将向特发集团及系统企业提供全面的金融服务和信贷支持，未来3年向集团意向性授予100亿元人民币的授信额度，用于在固定资产贷款、流动资金贷款、银行保证业务、国内贸易融资、投行业务等方面的业务合作。协议的签署，将进一步使双方建立更加紧密、稳定、长期的战略合作关系，为集团重点项目建设与跨越发展提供



图片新闻

金融支持和保障。协议签署仪式由集团总经理张建民主持。

建行深圳市分行对与我集团的合作非常重视，刘军行长亲率分管公司业务的分行副行长、各主要部室负责人、罗湖支行行长等一行15人，参加战略合作协议签署仪式，并与集团领导进行了友好会谈。刘军行长表示，深圳建行与特发集团有着长期友好的合作，现特发集团正迈入转型升级与跨越式发展新时期，建行要紧紧抓住机遇，进一步扩大与特发集团的合作，加大信贷支持力度，提高金融产品、资金结算等方面的服务质量，在特发集团的转型与发展中实现互利共赢。

张俊林董事长代表集团对刘军行长一行表示热烈欢迎，对建行长期以来的支持表示感谢，并介绍了集团的发展情况：集团发展现已迈上新台阶，形势持续向好。“十二五”期间，集团站在一个新的起点上，以转型升级跨越式发展为总体战略，再次将小梅沙、香蜜湖打造成深圳新时期的靓丽名片。即将启动的小梅沙二次开发项目投资总量将达到100亿元，资金需求量巨大。希望双方以此次签约为契机，本着“平等互利、相互支持、诚实信用”的原则，在已有的成功合作基础上，进一步促进银企双方的长远合作和共同发展。

(张正/集团计划财务部)

特发和平里荣登2013年深圳楼盘成交龙虎榜

2013年深圳楼盘成交统计数字显示，商品房成交量达528.32万平方米，同比增长29%，全年楼市成交量创下近3年新高。在深圳楼盘成交龙虎榜上，特发和平里三项指标跻身全市前十名：以销售面积98324.91平方米排行开发商成交榜第8名，以销售套数1019套排行楼盘成交榜第7名，以总成交金额201124万元排行楼盘成交金额榜第9名。特发地产在2013年激烈的市场竞争中交出一份满意的答卷。

深圳年度楼盘成交龙虎榜向来都是深圳上市房企如万科、招商、金地、华侨城等大型企业互相争夺的擂台，同时也是代表深圳房企的实力和荣耀。特发和平里能以单盘销售业绩获此殊荣，表明特发集团在房地产开发领域重新崭露头角。

特发和平里能够取得如此骄人的业绩，能在龙华片区规模大盘、明星楼盘等众多楼盘竞争中脱颖而出，这与开发团队对项目的精心策划、高效管理、严谨施工、营销策略等有着紧密的关系。

(聂文娟/特发地产公司)

名次	楼盘名称	成交金额(万元)	开发商
第1名	前海国际	438000	特发地产
第2名	前海国际	228000	特发地产
第3名	前海国际	215000	特发地产
第4名	前海国际	212000	特发地产
第5名	前海国际	210000	特发地产
第6名	前海国际	208000	特发地产
第7名	前海国际	206000	特发地产
第8名	前海国际	204000	特发地产
第9名	前海国际	202000	特发地产
第10名	前海国际	200000	特发地产
总计		201124	特发地产

名次	楼盘名称	成交面积(㎡)	成交套数	开发商
第1名	前海国际	200000	1000	特发地产
第2名	前海国际	180000	900	特发地产
第3名	前海国际	160000	800	特发地产
第4名	前海国际	140000	700	特发地产
第5名	前海国际	120000	600	特发地产
第6名	前海国际	100000	500	特发地产
第7名	前海国际	98324.91	1019	特发地产
第8名	前海国际	90000	900	特发地产
第9名	前海国际	80000	800	特发地产
第10名	前海国际	70000	700	特发地产
总计		98324.91	1019	特发地产



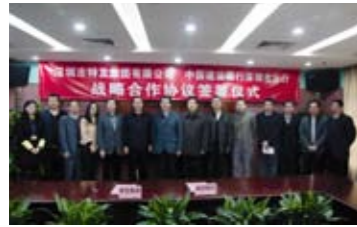
编委会
 主任：刘爱群
 副主任：张建民 林婵波
 编委：王宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
 邹立 唐大平 袁洪章 周树达

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

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼
 电话：(0755) 82089011 82089085
 传真：(0755) 82089099
 邮编：518001
 集团网站：www.sdg.com.cn
 E-mail：tefa@sdg.com.cn

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

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。



■本期专稿

- 04 完善绩效考核，强化决策管理
——在特发集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职代会上的讲话（摘要）\张俊林
- 06 战略引领，创新管理，开创特发发展新局面
——在特发集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职代会上的经营工作报告（摘要）\张建民
- 09 集团召开2013年度总结表彰大会暨五届一次职工代表大会\阴海燕
- 12 集团召开工委第二次会员代表大会\赵子铄
- 15 集团召开2014年经济工作会议\张旭生
- 16 集团召开总部2013年度优秀员工表彰会\肖鹏

■聚焦先进

- 18 表彰先进，学习榜样\本刊编辑部

■公司要闻

- 22 集团开展2013年度述职考评工作\肖鹏
- 23 集团领导率队赴珠海横琴考察为小梅沙二次开发取经\李承
- 24 集团领导深入系统企业检查节前安全生产工作\魏鹏程、周爽、刘文清、赖赐纳
- 25 集团召开海洋世界极地馆投资项目后评价经验交流会\张灵
- 26 集团召开2013年第4次人力资源工作会议\陈丽萍

■特发论坛

- 27 关于建立起适应改革大势的企业人才战略的思考\林婵波
- 29 经营之道，现金为王——谈特发信息的现金流管理\蒋勤俭

■群众路线教育实践活动

- 31 集团召开党的群众路线教育实践活动总结会\王娟
- 32 集团召开中纪委和省纪委会议精神传达学习会\王娟

■企业文化

- 33 激情精彩，活力飞扬——记集团总部2014年度1月份“员工之星”竞选活动\阴海燕

■管理精粹

- 36 企业软件正版化大家谈\刘伟、冯志波 等
- 38 重装翻新提高物业租赁价值小议\周千驰

■商海职场

- 39 奋战757天，筑起地铁物业新地标
——写在特发和平里花园一期工程竣工验收之后\周爽
- 42 未雨绸缪谋新局，厉兵秣马续新篇
——特发小梅沙海洋世界春节黄金周再创营收新高\魏鹏程

■基层一线

- 44 特发物业2014年项目拓展喜迎开门红
——特发物业华东区域公司成功中标国家电网浙江电力科研院项目\李正钱

■经营视角

- 46 集团俞磊副总经理到特发信息考察科技大厦项目进展\姚炜林
- 46 关注前沿科技，谋求产业升级\何文栋
- 46 特力吉盟被评为罗湖区2013年度城市更新工作先进单位\崔战红
- 46 特发华日公司荣获一汽丰田“优秀顾问店”称号\王钰
- 47 特力汽车工贸公司协助政府力推低碳经济取得良好成效\刘海澄
- 47 特发黎明长龙公司荣获北京铁路局2013年度科技进步三等奖\王强
- 47 X射线人体安全检查系统放射防护要求国家标准送审稿讨论会在特发黎明铂清召开\张志彬
- 48 特发小梅沙大酒店更新改造旧貌换新颜\于秦川
- 48 万余游客赶赴小梅沙海洋世界海洋盛宴嘉年华\季帆
- 49 开门大吉送吉祥——特发地产岳阳鹏瑞·珑庭隆重入伙\张伟
- 49 特发物业发展中心管理处荣获2013年度治安防范“先进单位”称号\刘小辉
- 49 加强安全管理，创建和谐社区——特发物业泊林花园管理处被翠竹派出所评为“治安防范先进集体”\吴木文

■地产行业动态

- 50 中央一号文件规定入市农地与国有土地同权同价等17条\《特发地产信息》

■旅游行业动态

- 52 携程春节景区门票预订报告，手机APP无线订单占比超过50%等8条\特发小梅沙

■员工情怀

- 54 怀念母亲\张俊林
- 56 最美孝心少年——洗礼心灵的感动\余勇政

■杂言随笔

- 57 中国人的那股劲儿\鹿春扬
- 58 浅谈紫砂雕刻艺术\王强

■读学心得

- 59 心灵的震撼——读《时间简史》有感\张锐佳
- 60 生命的硬度——读《老人与海》有感\宝美焕

封二：集团副总经理职位内部竞聘工作结束\陈丽萍

集团与建设银行深圳市分行签署战略合作协议\张正

特发和平里荣登2013年深圳楼盘成交龙虎榜\聂文娟

封三：集团总部迎新年联欢活动剪影



完善绩效考核，强化决策管理

——在特发集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职代会上的讲话（摘要）

张俊林/集团党委书记、董事长

（二〇一四年二月二十七日）

一、关于绩效考核、绩效管理问题

近两年,集团开展了一系列绩效改革工作,在集团层面基本实现了绩效考核全覆盖。但是,部分中高层管理人员对绩效考核的认识仍有偏差,存在畏难心理,甚至存有疑虑,造成集团绩效改革还留有不少问题,主要有三个方面。

（一）绩效考核体系尚不健全

一是二、三级企业除一把手以外,班子成员个人绩效制度尚未全面建立。今年开始对各二级企业班子副职进行考核,但三级企业对班子成员个人的绩效评价要么没有,要么简单地进行“德能勤绩”等定性评价,经营管理指标没有在班子层面有效分解,压力还集中在一把手身上。二是各企业均未建立任期考核制度,容易导致企业为了短期效益牺牲长远利益,也不利于班子建设。三是试用期考核制度缺失,各企业均不同程度地存在。

（二）现有的绩效考核制度有待进一步优化

一是对绩效管理的认知还不到位,仍有部分管理人员认为“考核就是算奖金”,考核“多余”、“浪费精力”。二是考核指标设置不科学。考核指标偏软,定性为主,人为因素过重,没有公信力;指标赋值中的基本值能轻松达到,目标值不用多大努力就能完成,甚至挑战值也不费劲;定量考核指标单一,只有简单的财务指标,难以全面衡量被考评者工作业绩。三是考核流程和责任不清晰。指标制订流程和依据不清楚,考评内容与被考评人职责联系不紧密。四是特殊贡献奖、项目奖、总经理特别奖等奖项评选类的管理制度偏离正确方向。哪些事项可以在考核制度之外给予奖励,如何评判取得超常规成绩而给予特别嘉奖等,在制度上和执行中不清晰。五是绩效制度优



化和提升没有制度化、程序化,没有对制度流程的修订、优化和完善作出明确的规定。

（三）绩效考核结果的应用尚不系统

一是只有考核没有管理。只有评价,没反馈,没有绩效提升的措施,出现年年考核、年年结果都一样的现象;考核目标确立后,缺乏要对绩效过程进行有效监督和指导,缺乏对被考评者工作的支持、纠偏。二是应用结果单一。简单地将考核结果用于奖金的核算,没有与晋升、留用、淘汰、培训、培养等工作充分结合,更没有通过绩效考核将人力资源各个模块串联起来形成一个整体,考核是考核、晋升是晋升,两者不关联。

（四）2014年绩效管理工作的几项重点

一是要完成二级企业班子成员个人年度考核制度制订工作,并完成绩效承诺书签约工作。二是要建立二级企业班子任期考评制度,并对二级企业绩效考核办法进行评估和优化。三是要完成对二、三级企业绩效制度调研工作,制订集团绩效体系建设规划,对绩效管理目前存在的问题进行系统

梳理,并提出解决的路径和方案。

二、关于优化决策、强化决策管理问题

（一）科学决策、集体决策和做好决策管理是实现集团转型升级和建设学习型班子的重要保证。

科学决策是现代企业制度的必然要求,是现代企业激励约束机制关注的焦点。集体决策是科学决策的实现方式,通过集体决策来获得优化、可行的方案,实现科学决策。

（二）决策中存在的主要问题及原因分析。

决策中存在的主要问题有:1、决策前准备不足。2、决策会议走过场,简单拍板。3、会议纪要内容和签发方式存在随意性。4、决策执行不力,缺乏检查监督,没有建立督办机制。5、决策权限不清,造成上一级被动决策。6、绕开集体决策。7、久拖不决,无效率。8、决策事项分工、分类、分层不够,等等。

存在这些问题的主要原因,一是认识问题;二是制度缺失、流程不规范,或者制度流程比较笼统,可操作性差;三是存在私心。

（三）决策应坚持的基本原则

1、科学原则。决策不是简单拍板,而是“决”与“策”的结合,是多个方案的分析、论证、比较和选择,是选优的过程,要形成多个不同方案供选择。

2、集体原则。集体决策可以降低重大决策失误的风险,决策前的民主选择、优化方案,有利于决策贯彻执行。集体决策不是越集中越好,也不是决策层面越高越好,而是要分工、分类、分层。一是要分工,责任到人。二是要分类,引入专业意见。三是要分层,合理授权,没有必要都由班子大包大揽。

3、有效原则。有效决策就是要使决策在科学和效率之间达到适当的平衡。决策必须有效率,防止贻误时机。但讲效率并不是越快越好,不讲科学决策、集体决策的一时之勇或经验主义,是冒险甚至是下赌注,不可取。

（四）优化决策的基本要求

1、市场化。一是决策依据来源于市场,不能脱离市场、不是看人脸色。二是分析论证要以市场、行业数据作为基本的参照系,不能封闭起来搞自我设计;三是决策的质量要接受市场的检验和评判;四是条件允许时,还可以用市场化的方式、机制来征集意见、

方案,组织分析论证。

2、集成化。一是要让各方相关人员都从各自的角度提出业务性、技术性、专业性的意见;二是要进行多维度的分析,如反向分析、风险评估,尤其要重视否定性意见;三是通过科学严谨的论证,让各方认清整体目标要求,形成优化方案。同时加强相互理解、协同,利于决策的贯彻执行。

3、程序化。决策活动要有章可循、依规而行,把决策中多个活动的分工、授权、职责、标准等清楚明晰地规定下来,并形成相应的决策流程,以此来规范决策态度和行为。

（五）加强决策管理与监督

一是健全、完善决策的制度和流程。重点是领导层的决策,各企业董事会、经营班子的议事规则要在一定的时间内在集团备案。二是制度流程执行的检查与考评。采用检查、审计、评估、考核等手段强化决策制度流程的执行,完善问责追责机制。

（六）加强决策者的品德素质修养是科学决策的根本保证

优良的品德是带班管理的资本。优良品德包括好学、善良、真诚、勤勉、进取、胸怀宽阔、作风正派、表里如一等,这些优良的素质使决策者具有开放的心态、公正用权的意识、求真务实的作风、理智的人情关系,以公司、集体利益为重,坚持真理,实事求是进行决策。

三、关于党风廉政建设问题

（一）继续深化作风建设

作风建设是班子建设的一个重要方面,希望各级领导班子大力宣传,传导正能量,非传递正能量的言行都要引起注意,下功夫克服。

（二）深入各项具体工作

党风廉政建设不能当成一段时间的集中行动,也不能当作只是党务纪检部门的事情,党员干部人人有责,都要积极参与,与实际工作结合起来,在工作中改进作风,强化廉洁从业。在推出新的工作和措施时就要重视防治不正之风,从源头、开堵漏洞,保障经营发展的健康顺利推进。

（三）强化自省自律

静下心来对照检查自己的思想修养和言行举止,出现问题要多从自身找原因,工作中要多注意用开放的、感恩的心态来对待别人的提醒、监督、批评以及群众的反映,把其当作帮助自己改进提高的动力,而不是去抱怨、争辩。今后,我们对干部的培养考核和任用也会更多地考虑这些因素。

战略引领, 创新管理, 开创特发发展新局面

——在特发集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职代会上的经营工作报告（摘要）

张建民/集团总经理

（二〇一四年二月二十七日）

2013年, 集团针对较为复杂严峻的国内外市场环境, 确定了“加快项目开发, 强化管理创新, 探索转型升级, 促进可持续发展”的工作思路。在集团董事会的正确领导下, 全体同仁开拓进取, 在效益提升、项目开发、机制创新、转型发展等方面都取得了较好的成效。

2013年工作回顾

一、主要经济指标完成情况

2013年, 集团实现营业收入39.69亿元、利润总额6.93亿元, 归属于母公司净利润4.38亿元, 同比分别增长41.3%、120.3%及158.6%, 分别完成年度预算的91.4%、111.3%及111.0%。集团年度营业收入和利润总额排名均进入市国资委直管企业前十位。归属于母公司净资产收益率为17.22%, 较去年(7.5%)增长9.72个百分点。

二、2013年度主要工作完成情况

(一) 坚持战略导向, 强化执行力

去年以来, 集团主要领导多次率队参加行业调研交流, 考察国内较为成功的金融、文化、旅游综合体项目, 为小梅沙、香蜜湖片区商业模式创新提供借鉴; 特发信息召开战略研讨会, 明确了下一步发展思路; 《特力集团创建新型商业模式总体规划》为企业向珠宝专业批发及零售市场连锁经营模式转型奠定了基础。

为强化执行力管理, 集团实行了经营管理工作月例会制度, 重点检查总部职能部门月计划的执行情况; 实行总经理和分管领导专题会议制度, 针对企业经营难题, 及时指导和制定解决方案; 强化重点项目和工作节点管理, 通过项目督办、重点项目月报、投资后评价等制度, 确保有效推进; 设立战略性目标考核指标, 落实战略执行责任; 出台了《特发集团加强企业资源性资产租赁管理工作的指导意见》, 将各有关企业资源性资产租赁价格纳入年度考核。

(二) 加强制度创新, 优化基础管理

一是系统开展薪酬绩效制度市场化改革。集团在年初颁布全资控股企业《班子人员薪酬考核管理办法(试行)》以及全资控股企业《薪酬绩效管理暂行规定》的基础上, 启动了集团总部员工和集团高管薪酬绩效制度改革。特发信息股权激励立项申请和集团总部长效激励制度, 已上报市国资委审批。



二是推行模块化。集团总部加强了KPI指标、新增重点工作、基础管理三个方面的管理模块建设, 形成了较为规范高效的标准化工作流程。地产公司开展模块化试点, 目前已完成投资与开发管理、规划设计管理、销售管理、工程管理和成本管理5个业务模块及其32个子模块的梳理构建, 业务流程规范优化。

三是拓宽财务和审计管理职能。集团制定了《财务管理工作转型三年规划》, 相继开展了预算流程优化、资金管理、税务筹划、信息化建设、财务队伍建设等工作, 取得了较为突出的成效。出台了《任期经济责任审计暂行办法》、《特发集团投资后评价制度》, 开展了8个重点项目后评价工作, 荣获市审计局“深圳内审机构优秀审计项目奖”。

(三) 推进项目规划开发, 抓紧布局后续发展

首先, 旅游资源开发规划取得较大进展。小梅沙南区土地确权方案通过市规土委主任业务会议初审, 进入具体功能指标确定阶段。香蜜湖及深高片区概念规划获得市政府会议充分肯定, 根据概念规划, 市规土委组织国际专家工作坊对片区城市功能设计做了研究, 形成初步方案。中规院、法律中介和综合开发研究院完成深高经营延期问题法律意见书和《特发集团深高转型发展思路》。另外, 积极协调轨道办、地铁集团等单位调整设计和建设方案, 优化小梅沙和香蜜湖片区轨道交通进入条件, 取得了较大进展。

其次, 地产项目实现滚动开发, 地产业成为集团发展的重要支撑。特发和平里一期实现销售, 二期完成桩基础工程, 预计今年底达到预售条件。天鹅工业区土地“异地更新”方案报批中。信息港二期和特力水贝珠宝广场一期相继开发建设。

再次, 特发信息光纤扩产和重庆涪陵光缆项目投产, 光纤和光缆的总产能都达到1,000万芯公里; 常州华银公司51%股权收购工作圆满完成, 解决了电力光缆原材料配套问题。

(四) 加强创新管理, 加快技术研发

特发信息积极申报国家级技术中心, 顺利通过深圳市经信委初审及国家发改委初评, 成为深圳市5家参加“国家级技术中心答辩会”的申报企业之一。

2013年, 集团系统新申请专利44项, 新获得专利24项, 新获得软件著作权8项, 填补了公司多年的技术空白。专利创新提升了公司的技术水平。

(五) 拓宽融资渠道, 改善金融环境

集团全年融资总额9.38亿元, 全面完成年度融资计划。特发信息股票增发工作年初完成, 发行人民币普通股2,100万股, 募集资金1.23亿元; 截止2013年底, 全系统银行授信额度达46.5亿元; 集团6亿元5年期中期票据发行申请已获银行间交易商协会批准。

(六) 深入开展企业文化建设, 营造健康和谐、积极向上的文化风尚

开展树立正确员工观活动, 推行员工职业生涯规划, 加强职业培训, 改善员工待遇, 调动员工积极性和创造性, 让员工与企业共同成长。《特发》月刊开展“全员职业化, 成就美好生活”价值观宣传教育, 办刊质量进一步提高, 连续5年获评为十佳企业刊。

面临的形势和存在的问题

一、未来形势分析

2014年是我国深化改革的一年。一方面, 新一轮改革开放将会释放出巨大的发展空间, 集团旅游、地产和光通信产业将迎来新的发展机遇; 另一方面, 国民经济由高速转入中速轨道, 利率市场化、混

合所有制、开放行业准入等改革措施的推行, 市场和行业的竞争变得更加激烈充分, 对国企的经营管理将会产生新的较大的挑战。

二、目前面临的主要问题

(一) 行业发展出现拐点, 产业面临转型瓶颈

宏观经济增速放缓, 集团主要产业现有产品与业务的增长空间越来越小, 新项目、新产品、新市场开发尚未取得较大的突破, 产业发展面临转型瓶颈。旅游产业迫切需要转型升级。房地产业需要找准市场定位, 走出适合自身发展的道路。需要加强创新, 开辟新的发展空间。

(二) 资源开发制约较多, 产业转型受到影响

集团2007年开始筹划小梅沙二次开发, 2009启动香蜜湖片区开发规划。由于小梅沙、香蜜湖、高尔夫三大地块建设体量大、相关的利益复杂、用地政策制约较大, 需要协调好各方利益, 解决大量历史遗留问题, 加大了推进难度, 规划审批工作至今尚未完成, 集团产业转型升级步伐受到影响。

(三) 产业发展顶层设计较弱, 商业模式急需创新

集团产业相对多元, 主导产业尚在培育, 各产业关联度不强。结合小梅沙、香蜜湖等项目规划开发, 大胆创新, 打造特色, 创新商业模式, 是集团面临的重大课题。

(四) 人才制度相对落后, 高端人才较为匮乏

集团用人制度相对落后, 人才观念较为薄弱, 难以吸纳高素质专业人才, 战略性关键性人才较为紧缺。

2014年主要工作部署

2014年, 集团将在市国资委和董事会的领导下, 认真贯彻落实十八届三中全会精神, 产业经营和资本经营“双轮驱动”, 加强战略管控和管理创新, 加快旅游、地产项目的规划开发, 推动光通信产业转型和珠宝交易市场品牌建设, 构建新型商业模式, 推进企业转型升级, 开创特发改革发展新局面。

2014年, 集团计划实现营业收入45.05亿元, 同比增长13.52%, 实现利润总额7.55亿元, 同比增长8.95%, 实现归属于母公司净利润5.01亿元, 同比增长14.34%。

一、优化总部管理定位, 强化战略管控职能

首先, 明确集团总部战略管控职能定位。集团总部的核心功能是战略协调、资产管理、资本运作、资源配置、班子建设和绩效考评等。具体抓好战略经济指标分解和完成、重点投资项目确定和进度、经营战略模式和效益、管理创新和效率以及绩效考评等工作。下属企业作为独立的战略单元和利润中心, 享有高度的经营自主权, 但必须符合集团的战略规划和规定的决策权限。

其次, 健全战略管理制度, 颁布实施《特发集团战略管理制度》, 建立集团及系统企业战略管理组织体系, 促进集团职能向战略管控型转变, 完善集团总部对资源、财务、人才的战略性管控机制。

第三, 做好战略研究和评估。集中力量, 开展旅游、地产、光通信等产业商业模式研究, 探讨当前产业发展的逻辑趋势和驱动机制, 加快企业现有商业模式的优化调整, 打造具有特色的商业模式, 培育差异化发展优势。

二、积极推进机制改革, 完善企业顶层设计

一是探索实施企业体制改革, 完善治理结构。集团将根据市国资委的部署, 研究策划系统企业体制改革规划方案, 通过混合所有制、合作联盟等形式, 系统推进企业体制改革。计划首先探索实施特发物业及特发监理公司的企业体制改革, 引进外部优质资源, 改善经营机制, 提高企业活力, 加快市场化、专业化转型; 其他企业将根据条件成熟情况, 适时推进体制及机制改革。

二是创新人事管理机制, 打造高水平专业队伍。进一步完善薪酬绩效体系, 颁布实施《集团高管年度绩效考核制度》、《集团经营班子副职任期考评方案》, 推动各企业建立和完善绩效考核机

制。加快集团和特发信息长效激励机制方案的修改、完善和报批；同时，探索其他企业长效激励机制的实现方式。

建立和完善市场化选聘、后备人才选拔培养、优胜劣汰等制度机制，加快管理团队专业化、年轻化的梯队建设。

三、深入开展管理创新，提升精益化管理水平

开展管理模式创新，提升运营效率。根据产业性质、企业规模、市场特点等不同情况，有针对性地选择运用过程管理、节点管理、结果管理等管理模式；积极借鉴先进的管理理论和管理经验，创新管理工具，设计适合企业特点的管理机制；精简管理环节，实现企业扁平化运营。

改革优化各项管理制度，推进管理架构和流程向模块化提升。各企业要借鉴地产公司和行业标杆的经验，对企业经营管理系统进行分析梳理和模块化构建，按照业务完整、操作规范、标准统一、路径清晰、岗位优化、科学高效、模块衔接吻合方便的原则，划分和构建管理模块，填补管理漏洞和缺口，清除重复管理，提升管理系统的稳定性和灵活性。

加强对标学习，构建企业高效人力资源模型；优化岗位设置，增加和提升研发、市场营销岗位配置；完善岗位职责，建立客观公正的考核机制，提高员工的积极性和创造精神。

推动企业研发、质量管控、市场推广、品牌建设、知识集聚与创新能力的提升。今年，集团将出台创新奖励办法，对技术创新、管理创新、商业模式创新等成绩较为突出的给予表彰奖励。

做好财务、审计工作转型和信息化建设工作。加快财务职能从会计核算向财务筹划和管理转型，审计从查错纠弊向审核评价、服务鉴证转变。初步搭建集团信息化基础平台，力争OA系统、业务审批系统、HR管理系统满足试运行条件。

规范集团系统资源性资产租赁经营的监管，实行租赁价格动态调整和强制性提升制度；尽快解决长期合同及转租问题。

四、大力开展产业创新，加快主导产业转型升级

（一）高端旅游业

全力以赴，攻坚克难，推进小梅沙片区和香蜜湖片区（含深高）二次开发，加快向高端休闲旅游产业升级。

整合力量，统筹资源，构建高水平工作团队，完成小梅沙片区法定图则修编，落实南区确权，尽快启动片区开发，同时尽早启动非持有类物业的开发。推动香蜜湖片区城市规划报批和法定图则调整修编，理顺公司股东利益分配方案；加快研究解决深高后续经营问题。

结合小梅沙及香蜜湖片区开发，开展集团高端休闲旅游商业模式研究：一是明确片区在国内旅游业大环境中的定位；二是探讨片区定位的实现条件；三是寻求片区实现的路径，确定集团旅游产业发展步骤。

（二）房地产业

在做好集团存量土地开发的同时，积极尝试新项目的市场开拓，加快企业的市场化运作和转型。特发地产一是要完成特发和平里一期公寓销售，优化二期工程施工组织和措施，确保施工质量和工程进度；二是开辟新项目资源，争取天鹅土地“异地更新方案”获得市政府批准、保淳油站用地实现确权，同时拓展市场新项目，实现滚动开发；三是研究小梅沙片区非持有性物业开发步骤和方案。

全力推进信息港二期和特力水贝珠宝广场一期开发建设，确保项目“十二五”期末投入运营。认真总结和积极推广特发信息“新一代信息技术专业园”孵化载体运作模式，推动园区地产的发展。

物业公司大力开拓高端物管服务市场，积极拓展设备维护等高附加值服务；加强物业管理与集团旅游及地产产业链完善和品牌提升的整合运作；逐步推进由安保、清洁向设备管理、价值管理转型。

（三）光通信产业

努力开拓系统集成与智能电网业务，加快向新一代信息技术全方案服务商转型，占领新兴终端市场；在做实国内市场的同时，积极稳健地开展海外市场布局；完善激励机制，健全研发机制，积极申报国家级技术中心，实现由低成本规模化驱动向研发创新驱动转型；积极探索未来5年

或更长一个时期的发展定位和实施路径，分析研究通信产业竞争的关键要素，构建新型商业模式，促进企业可持续发展。

（四）其他产业

特力要积极开展水贝珠宝广场经营模式研究，优化商业裙楼珠宝交易市场定位、商品布局与合作模式。黎明在积极推进溢清产品营销的同时，深入开展未来发展战略研究，探索黎明转型发展的方向和路径。

五、加强资本经营对集团发展的推动作用

加强集团资本经营项目的研究，对于条件较为成熟的，尽快出台资本经营方案。特别是针对小梅沙、香蜜湖片区二次开发工作，开展资本经营层面的研究，启动资本经营引擎，加快项目开发和高端旅游产业建设，尽快完成小梅沙整体筹资方案，确保小梅沙项目开发的顺利进行。

发挥上市公司平台与产业品牌优势，通过并购重组、再融资等手段，加快产业转型升级。特发地产、特发物业也要探索开展资产兼并、项目合作等形式，加快发展。

六、深入开展企业文化建设

要继承和弘扬特发的优秀价值理念，进一步深入推进企业文化建设。通过制度改革、领导带头、教育宣传等措施，积极倡导真诚开放的人文精神、专业敬业的职业精神、创新开拓的探索精神、终身学习的进取精神，进一步“集众智慧、凝聚力量”。

打造学习型团队，建设知识型企业。通过网络学院、管理人员专业讲堂、员工之星选拔、月刊论坛交流等多种形式推进学习型建设，对善于学习，在学习型企业建设中做出突出贡献的员工给予表彰奖励。

七、一如既往做好安全生产工作，确保企业安全生产持续平稳

全面落实市国资委部署和行业安全规范，从安全岗位设置、安全设备、生产流程、制度机制等层面，进一步做好安全生产保障体系建设。完善“一岗双责”制度，落实安全生产责任，确保责任到人；加强安全教育、安全检查与安全执法，确保安全生产持续平稳。◀



集团召开2013年度总结表彰大会暨五届一次职工代表大会

■ 阴海燕/集团办公室

特发集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职工代表大会于2014年2月27日召开。会议审议通过了集团张建民总经理代表经营班子所作的《特发集团2013年度工作报告》，以及《关于特发集团2013年业务招待费用情况的说明》、《关于2013年度集团工会经费收缴和使用情况的报告》、《特发集团五届一次职代会提案处理情况说明》等文件，对先进集体和个进行了表彰，最后集团张俊林董事长讲话。《会议决议》指出：2014年是集团改革创新、转型升级的重要一年，精益化管理、运营机制改革、管理模式创新、战略性项目规划开发、新商业模式的探索构建等工作将会全面深入展开，广大员工要在集团董事会和经营班子的带领下，群策群力，奋力拼搏，为促进集团的改革和发展做出新的更大的贡献！



2月27日下午，集团2013年度总结表彰大会暨五届一次职工代表大会在特发小梅沙召开。集团职代会代表、总部经理及以上人员、各企业领导班子成员、财务总监（财务经理）及参股企业特发方产权代表共113人参加了会议。会议由集团副总经理俞磊主持。

会议听取了集团张建民总经理代表经管班子作的《特发集团2013年度工作报告》（下称《工作报告》）、集团财务总监栗淼作的《关于特发集团2013年业务招待费用情况的说明》、集团副总经理李明俊作的《关于2013年度集团工会经费收缴和使用情况的报告》，以及集团党委副书记、纪委书记林婵波作的《特发集团五届一次职代会提案处理情况说明》。

张建民总经理在《工作报告》中总结了集团2013年主要工作情况及取得的成绩：2013年在集团董事会正确领导下，集团全体同仁开拓进取，在效益提升、项目开发、机制创新、转型发展等方面都取得了较好成效，经营业绩令人振奋；分析了集团面临的形势和任务，对2014年的主要工作进行部署：2014年，是集团实施“十二五”战略规划承前启后的关键一年，集团要在市国资委和董事会的领导下，以产业经营和资本经营为发展模式，突出战略管控和管理创新，加快旅游、地产项目的规划开发，推动珠宝交易市场品牌建设，做强做优光通信产业，构建新型商业模式，推进企业转型升级，提高集团持续盈利能力，开创特发改革发展新局面。

代表们认为，集团2013年度业务招待费开支情况良好，支出控制取得成效；工委会经费管理、使用开支情况合理，符合工会经费的使用范围和原则。代表们对提案处理情况表示理解和赞同，职工代表提出的一些改革和发展性的建议将对集团今后的决策和经营工作起到积极的推进作用。

会上，集团监事会主席杨培业宣读了《特发集团关于表彰2013年度先进集体和优秀个人的决定》，集团副总经理桂自强宣读了《特发集团关于表彰（特发）月刊2013年度先进集体、个人的决定》。希望受表彰的先进集体和个人珍惜荣誉，谦虚谨慎，戒骄戒躁，在今后的工作中进一步开拓创新、砥砺奋进、再创佳绩。希望各企业和广大员工向受表彰的先进集体和个人学习，提升自我、开拓创新，为全面完成2014年度的各项工作任务而努力奋斗！

在热烈的掌声中，集团领导向获奖的先进集体和个人颁发了奖杯和奖牌。集团先进企业代表特发地产公司董事长丁晓东、总部优秀部长代表办公室主任丁辉上台发言，介绍了先进管理工作经验和工作事迹。

根据本届职代会规则，全体职代会参会代表以举手表决方式一致通过了《特发集团2013年度工作报告》、《关于特发集团2013年业务招待费用情况的说明》、《关于2013年度集团工会经费收缴和使用情况的报告》、《特发集团五届一次职代会提案处理情况说明》等会议文件。

会上，集团董事长张俊林与特发信息、特力、黎明、小梅沙、香蜜湖、高尔夫、特发地产、特发物业等8家集团全资控股企业一把手签订了《2014年度经营管理责任书》。张建民总经理与总部各部室负责人签订《2014年度工作绩效承诺书》。

最后，张俊林董事长讲话。他从集团全局工作的高度，结合集团目前的形势和任务、改革和发展工作的实际要求——集众智慧，凝聚力量，通过重大项目突破，经营管理改革创新，带动集团全面转型、升级，完成“十二五”，筹划“十三五”，实现集团跨越式发展的目标，从加强科学决策、薪酬绩效考核和党风廉政建设三个方面提出具体要求，为集团2014年要重点抓好的几项工作指明了方向。

俞磊副总经理作会议小结，希望会后代表们要把大会工作报告等会议文件和张俊林董事长讲话精神迅速传达到本单位全体员工，认真领会，贯彻落实到实际工作行动中去。2014年是集团改革创新、转型升级的重要一年，全体员工要在集团董事会和经营班子的带领下，群策群力，奋力拼搏，为促进集团改革和发展取得优异成绩而努力奋斗！

会议在雄壮的《国歌》声中圆满完成各项议程。





集团召开工委会第二次会员代表大会

■ 赵子铄/集团党委办公室

2月27日上午，集团工委会在特发小梅沙召开第二次会员代表大会。集团领导班子成员、各基层工会会员代表共124人参加会议。市总工会组织部冯艳玲部长、市工交工会叶铁军主席应邀与会指导。会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。

大会在预备会议审议通过《筹备工作情况报告》

及《大会议程》后正式开始，首先审议通过了林婵波书记代表集团工委会作的《认真履行职能，服务改革大局，着力营造和谐发展的良好氛围》的工作报告。报告从8个方面对上届工委会工作进行简要回顾和总结：一是加强工会组织建设，切实维护员工的合法权益；二是强化民主管理，拓展员工职业发展空间；三是深入宣贯集团核心价值观，充分发挥《特发》月刊宣传阵地作用，引导广大职工树立正确价值观；四是突出教育引导职能，开展多种形式的培训教育活动，提高职工素质，建设学习型企业；五是扶贫济困，关爱员工，将社会责任落到实处；六是开展丰富多彩的文体活动，营造积极向上的企业文化氛围；七是认真做好安全监督和劳动保护工作；八是强化工会财务管理，及时做好会费收取和上缴。报告在总结、肯定上届工委会工作的同时，部署了今后5年的主要工作任务：一是健全工作机制，创建和谐企业，维护员工的合法权益；二是加强教育培训，提升员工素质，为集团发展建功立业；三是关爱员工，进一步完善帮扶体系，加强服务型工会建设；四是发挥宣教阵地作用，建设健康和谐企业文化；五是加强自身建设，增强工会组织的凝聚力和战斗力。

随后，大会审议通过了李明俊副总经理所作的《特发集团工委会2009-2013年财务工作报告》；冯艳玲部长宣读了《市总工会对特发集团新一届工委会“三委”候选人的同意批复》；按照议程安排，审议通过了《选举办法》、《大会总监票人、监票人及计票人建议名单》。

选举投票开始。工作人员按程序检查票箱、分发选票、做好投票引导，会员代表根据要求填写选票、按顺序依次投票。回收选票后，计票人员在总监票人、监票人的监督下当场计票并向大会报告计票结果，最终（按姓氏笔画为序）丁辉、邓伟民、杨洪宇、李承、李彬学、吴平、吴锐楷、邹立、张心亮、陈忠炼、林婵波、岳红琼、袁洪章、唐大平、蒋红军15名同志当选为集团新一届工委会委员；刘燕、严丽伟、李正祥、倪荣、傅斌5名同志当选为新一届经审委委员。随后，新当选的“两委”委员分别召开了工委会和经审委二届一次会议，选举产生了新一届工委会主席林婵波、副主席陈忠炼、经审委主任刘燕，并通过了新一届女工委委员名单（按姓氏笔画为序）：阴海燕、陈华、武志红、岳红琼、姜红，其中岳红琼为女工委主任。

大会接着审议通过了集团张建民总经理宣读的大会有关决议。决议要求新一届工委会要进一步加强自身建

设，关心职工的工作生活和成长发展，为职工办实事；组织、服务广大员工围绕企业的改革发展多做贡献、共同成长。要求新一届工会经费审查委员会继续加强工会经费的管理使用，更大程度地用于丰富员工的物质文化生活、职业教育培训和身心发展。号召全体员工爱岗敬业，开拓进取，团结一致，为实现特发集团的跨越式发展努力奋斗！

集团党委书记、董事长记张俊林讲话。他代表集团党委热烈欢迎市总工会领导到会指导，对上级工会多年来对特发集团工会工作的支持表示感谢，向新当选的“三委”委员表示祝贺，并就集团工会工作讲了三点意见：一是转变思路，服务发展。在肯定集团各级工会多年来为集团发展做出重要贡献的同时，要求现阶段工会的工作重点要根据集团战略发展的需要，从服务于集团的稳定，转到服务于集团的发展上来。二是积极创新，关注职业成长。提出集团各级工会组织要在工作内容、途径、方法上积极创新，在倡导职业化理念、营造职业化氛围、开展职业教育培训等方面，关注员工职业成长、提升员工职业价值，让工会成为员工关爱之家、成长之家。三是规范运作、提高工作水平。要求各企业以这次集团工委会换届为契机，对本企业工会组织进行梳理、健全完善，加强工会干部学习培训，同时各企业领

导要高度重视、支持工会工作，积极发挥工会的作用，使工会组织成为促进企业发展、维护稳定和谐、助力员工成长、创造服务增值的新型组织。

会议最后，市工交工会叶铁军主席讲话。他对特发集团工会一直以来的工作表示肯定，指出本次会员代表大会的召开将使特发集团工会工作向前迈进一大步，助力企业进一步发展，希望特发集团在国家全面深化改革的新形势下，把握新契机、应对新挑战，努力实现工会工作的新发展。叶主席代表市总工会提出两点希望：一是引导广大职

工为深圳经济、社会的科学发展和特发集团进一步发展建功立业。工会工作要围绕中心、服务大局，团结动员广大职工为实现“中国梦”努力奋斗；要充分发挥工会的社会大学作用，把职工素质培训作为重要任务来抓；要不断推动职工劳动竞赛的创新发展，深入开展创建劳动关系和谐企业活动，努力推动企业文化和职工文化建设；要督促企业履行社会责任，引导职工热爱和关心企业的发展。二是要不断加强工会的自身建设。要认真按照党中央对工会工作的新要求、中国工会十六大精神和省市工

会工作的部署开展各项工作，借鉴兄弟企业工会工作经验来提高工作水平，努力建立健全各项工会工作制度、机制。工委会和各级基层工会要以增强各级工会的活力作为工会工作的着力点，努力实现群众化和民主化，主动作为、扎实工作，让职工群众真正感受到工会是职工之家，工会干部是值得信赖的“娘家人”，以更加优异的成绩不断开创工会工作新局面。



集团召开2014年经济工作会议

■ 张旭生/集团办公室

2月24日，集团张俊林董事长主持召开2014年经济工作会议，集团公司部门正职以上管理人员、全资控股企业正职领导及财务总监（或财务经理）、参股企业特发方首席产权代表参加会议。

会上，张建民总经理代表经营班子宣读了《特发集团2013年度工作报告（征求意见稿）》。《工作报告》对2013年集团工作进行了回顾，分析了当前面临的形势和存在的问题，对集团2014年主要工作进行了部署。李明俊副总经理宣读了《特发集团2014年经营预算报告》。参会人员认真听取报告，并以《工作报告》为重点展开了热烈的讨论，对工作报告给予充分肯定，同时针对集团实际提出具体的修改意见和建议。张建民总经理根据大家的意见和建议做了分析和说明。

会议最后，张俊林董事长总结讲话。他根据大家对工作报告的建议提出了进一步的修改意见，并就即将在27日召开的职代会上他要讲的两点主要意见做了通报：一是薪酬绩效考核方面，集团薪酬绩效考核工作要力争在短时间内做到集团内全覆盖，通过薪酬绩效考核体系来落实集团战略指标；二是决策制度方面，针对目前集团在决策方面还存在决策过程缓慢、不充分、不科学等问题，要求今年各企业要做好决策体系的建立工作，做到科学、有效地决策。



集团召开总部2013年度优秀员工表彰会

■ 肖鹏/集团人力资源部

3月3日下午，集团总部2013年度优秀员工表彰会在发展中心大厦26楼会议室召开，总部全体员工参会。会议由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。张俊林董事长宣读了《特发集团关于对总部优秀员工通报表彰的决定》，并为总部2013年度优秀员工张旭生、熊煜、王娟、邓树娥、尹章儒、李正祥、杨扬、倪荣等8人颁发了奖杯和证书。

会上，张建民总经理讲话，代表集团领导班子向获得总部2013年度优秀员工荣誉称号的8位员工表示祝贺，并号召总部全体员工见贤思齐，以优秀为标杆，努力工作，加强学习，积极创建学习型组织，以实际行动践行“全员职业化，成

就美好生活”的核心价值观。

张总指出，要成为一名优秀员工和优秀管理者，其中重要的一条就是要具备开放的心态，肯钻研、肯探索、不固步自封、不墨守成规；能正确地看待问题、听取他人意见；乐于合作和分享；敢于承担责任和接受挑战；能够接受新思想、新经验、适应新环境、不惧失败。要做一个具备开放的心态的人：首先，融入团队环境。面对不同的领导风格、企业文化和管理理念，能不断地调整自己的习惯，与之相适应，融入组织，共同建设一支有团结合作精神、有凝聚力和不断进取动力的团队。其次，能够包容大度。既有容人的肚量，又有容事的开明，能够主动听取别人

的意见，改进自己的工作，抓住机会，不断成长。第三，主动学习和反省。个人和团队唯一的竞争优势是比竞争对手具有更快的学习能力，开放的心态是学习的前提，是拥有进取心的一种表现，通过不断学习，可以增长智慧，将所学知识应用到实际中。在一个组织里，最成功的人往往都是拥有开放心态的人，他们学习能力最强，进步最快。最后，善于沟通与合作。开放的心态能够消除闭锁的心理，敞开自己的心扉，以积极开放的心态与他人进行沟通，开放才能沟通，沟通是合作的前提，合作才能双赢和多赢。

张总还对2014年1月份的集团总部“员工之星”评选活动及每位参评员工的演讲逐一进行了点评，并对活动的开展提出了建议。他指出，“员工之星”评选活动是一个开放性的平台，能够培养员工的开放心态，让员工充分展示自己的能力和智慧，营销自己，相互学习、相互启发，



树立学习的标杆，释放正能量。希望广大员工通过“员工之星”评选活动能够“学先进，赶先进”，不断成长和提高，实现自身价值。☺

表彰先进，学习先进

■ 本刊编辑部

2013年是集团实施“十二五”规划的第三年，也是集团新一届班子履职的第一年，在集团党委、董事会和经营班子正确领导下，经过系统各企业和全体员工的共同努力、扎实工作，集团圆满完成年度各项经营指标，取得良好的业绩，“十二五”规划取得了阶段性成果，各级管理人员和广大员工在各自岗位上做出了贡献，集团先进集体和个人是其中的代表。为此，集团在2013年度总结表彰大会暨五届一次职代会上对这些先进集体和

个人进行了隆重的表彰，这充分体现了集团对努力工作、辛勤奉献，做出突出成绩的先进企业、优秀部门和个人所做贡献的高度肯定！
榜样的力量是无穷的，先进是我们学习的榜样。先进模范折射企业所要倡导的文化价值观和行为规范标准，在企业员工中产生长效的正能量和示范作用。我们要向榜样学习，争当先进。学习他们的先进事迹，学习他们先进的经营管理经验，学习他们为企业奉献的精神，打造优秀的

职业经理人团队和职业化、专业化的员工队伍；进一步解放思想、以高度的责任感和危机意识，勇担重责，团结奋进，攻坚克难，务实工作，用实际行动为全面完成2014年度的各项工作任务 and 集团“十二五”规划目标、再创特发辉煌贡献力量！为此，我们在《特发》月刊以专栏的形式把获奖的先进集体和个人的事迹刊载出来，供广大员工学习。☺



特发集团2013年度先进企业

深圳市特发地产有限公司

特发地产公司在2013年度的工作中，以龙华项目开发为起点，以打造高品质楼盘为目标，积极建立市场化运作模式，认真梳理开发流程、构建管理模块，大力推进信息化建设，健全人力资源管理机制。公司全体员工克服时间紧、任务重的困难，团结进取、努力拼搏，圆满完成了龙华一期项目和岳阳项目的开发、销售，取得了骄人业绩，为公司向市场化转型打下了坚实的基础。经研究决定，授予特发地产公司“特发集团2013年度先进企业”荣誉称号。



特发集团2013年度优秀企业经理

特发小梅沙旅游中心总经理 朱振声

特发小梅沙旅游中心总经理朱振声在2013年的工作中，带领全体员工，以服务公司战略、提升品牌影响力和企业价值为目标，以优化核心管理团队、创新运营管控模式、构建和谐企业文化、推动人力资源改革、建设现代企业制度、构筑风险防范体系为支撑，以丰富产品内涵、创新营销模式、强化对标管理、加强安全生产为手段，在珠三角各大景区业绩普遍不佳的态势下，公司经营指标逆势增长，全面完成了2013年度各项经营任务，实现了海洋世界经营收入首次超亿元、入园人数首次超百万人次的历史性突破。经研究决定，授予朱振声“特发集团2013年度优秀企业经理”荣誉称号。



光荣榜

一、特发集团2013年度先进企业

特发地产有限公司

二、特发集团2013年度优秀企业经理

特发小梅沙旅游中心总经理 朱振声

三、特发集团总部2013年度先进部室

集团总部人力资源部

四、特发集团总部2013年度优秀部长

集团总部办公室主任 丁辉
集团总部计划财务部部长 刘燕

五、集团《特发》月刊2013年度投稿最佳集体

特发信息股份有限公司

六、集团《特发》月刊2013年度投稿进步集体

特发物业管理有限公司

七、集团《特发》月刊2013年度优秀编辑

集团总部党委办公室
《特发》月刊责任编辑 张正治

八、集团《特发》月刊2013年度优秀通讯员

集团总部党委办公室 王娟
特力(集团)股份有限公司 李玉东
特发黎明(集团)有限公司 杨红

九、2013年度特发集团总部优秀员工

张旭生 熊煜 王娟 邓树娥
尹章儒 李正祥 杨扬 倪荣

特发集团总部2013年度先进部室

集团总部人力资源部

人力资源部。在2013年度的工作中，紧紧围绕集团战略发展目标，开拓进取、务实高效，通过总部薪酬绩效制度改革、完善集团绩效体系建设、探索建立人力资源配置模型、加强薪酬预算执行管控和人力资源队伍建设等工作，初步实现了集团向战略性人力资源管理的转变，取得了卓有成效的业绩。经研究决定，授予人力资源部“特发集团总部2013年度先进部室”荣誉称号。



特发集团总部2013年度优秀部长

集团总部办公室主任 丁辉

集团总部办公室主任丁辉在2013年度工作中，秉承职业化的宗旨和服务理念，认真履行岗位职责，以饱满的工作热情和开拓进取、求真务实的工作作风，团结和带领部门员工尽心竭力，克服困难，圆满完成了各项工作任务，取得了卓有成效的业绩。经研究决定，授予丁辉“特发集团总部2013年度优秀部长”荣誉称号。



集团总部计划财务部部长 刘燕

集团总部计划财务部部长刘燕在2013年度工作中，以职业经理人的标准严格要求自己，认真履行岗位职责，紧紧围绕财务管理转型，团结和带领部门员工，开拓进取，出色地完成了各项工作任务，取得了卓有成效的业绩，体现出良好的职业化素养。经研究决定，授予刘燕“特发集团总部2013年度优秀部长”荣誉称号。



2013年度集团系统《特发》月刊先进个人、集体

《特发》月刊是集团企业文化建设平台和人才培养锻炼园地。2013年，《特发》月刊出版12期，取得良好的效果，再度被市出版业协会评为

深圳市“十佳”企业刊，同时，还出版了一期月刊优秀稿件汇编《特发文萃（2011-2012）》。月刊成绩的取得，是集团和系统企业各级班子高度重视、通讯员和广大员工大力支持、编辑部努力工作的结果。经研究决定，对月刊工作中表现突出的先进个人和集体进行表彰：

集团《特发》月刊2013年度投稿最佳集体

特发信息股份有限公司

集团《特发》月刊2013年度投稿进步集体

特发物业管理有限公司

集团《特发》月刊2013年度优秀编辑

集团总部党委办公室

《特发》月刊责任编辑 张正治

集团《特发》月刊2013年度优秀通讯员

集团总部党委办公室 王娟

特力（集团）股份有限公司 李玉东

特发黎明（集团）有限公司 杨红



2013年度特发集团总部优秀员工

张旭生、熊煜、王娟、邓树娥、尹章儒、李正祥、杨扬、倪荣等8名员工，在2013年度的工作中，秉持“职业化”理念，认真履行岗位职责，勤勉敬业，成绩突出，是总部职业化员工队伍的优秀代表。经研究决定，授予上述员工“特发集团总部2013年度优秀员工”荣誉称号。





集团开展2013年度述职考评工作

■ 肖鹏/集团人力资源部

1月9日至15日，集团完成了对8家全资控股企业领导班子成员、财务负责人，总部中层管理人员及全体员工的2013年度述职考评工作。集团领导高度重视，提前进行部署，明确考评的具体流程和要求，确保了年度考评工作的圆满完成。

1月9日，集团在特发小梅沙会议室召开2013年度述职会议，集团总部10名中层管理人员和8家全资控股企业首席产权代表集中进行年度述职。被考评人根据集团统一要求，全面总结了2013年度的工作，深刻剖析存在的问题，明确新年度的主要工作目标。1月13日至15日，集团领导班子成员分成3个考评组，分赴8家全资控股企业听取企业其他班子成员及财务负责人的年度考评工作述职，并分别与企业中层正职以上管理人员进行了民主谈话，了解被考评人的履职情况。本着公正、公平、客观的原则，各级考评人分别从职业道德、领导能力、经营决策能力、管理能力等4个方面填写了《管理人员考评表》，对被考评人进行了多维度评价。

相比以往年度，本次年度考评在述职方式等方面进行了优化和改进，主要表现在以下两个方面：一是首次采取了8家全资控股企业首席产权代表集中述职和在企业述职相结合的方式，改变了以往各企业首席产权代表仅在本企业述职的模式。企业首席产权代表集中述职，有利于集团全体班子成员全面了解各企业年度工作完成情况，便于企业间的横向对比，加强各企业之间的了解和交流，取长补短，促进企业经营管理水平的提高。二是进一步规范了被考评人员的述职模板，要求被考评人依据工作职责分工和年度经营管理责任指标进行述职，突出年度工作的重点，使年度述职更加务实、更具针对性，有利于各级考评人更加清晰地了解被考评人年度工作的整体完成情况。

此次年度考评工作的改进和取得成效，为2014年度实行新的绩效考评制度夯实了基础工作，有利于推进集团整体战略人力资源管理水平的不断提升。

集团领导率队赴珠海横琴考察 为小梅沙二次开发取经

■ 李承/集团企业二部部长

2月19日，集团董事长张俊林、总经理张建民、副总经理俞磊、李明俊、财务总监栗森、小梅沙旅游中心总经理朱振声、书记邹立、副总经理陈男和集团企业一部、二部负责人赴珠海考察横琴新区和横琴长隆集团旅游区项目，为特发小梅沙二次开发取经。

长隆集团创立于1989年，是一家集主题公园、酒店、商务会展、餐饮商品、娱乐休闲等营运于一体的中国旅游自主品牌集团企业。珠海长隆国际海洋度假区为长隆集团在广州以外投资创建的第一个文化度假区，总工程分8大组团，占地面积为132公顷，总建筑面积120.45万平方米。考察团此次考察了海洋王国、横琴湾酒店和国际马戏城3个建成项目。

珠海长隆海洋王国，总占地面积56公顷，拥有多种珍稀的海洋动物、顶级的游乐设备和新奇的大型演艺，力图打造成为世界顶级、规模最大、游乐设施最丰富且最富于想象力的海洋动物主题公园。海洋王国分为海洋大街、海豚湾、雨林飞翔、海洋奇观、极地探险、缤纷世界、海象山及横琴海8大主题区，设有10个珍稀动物展馆、9项动感游乐设施、3个大型剧场表演、19个特色餐饮、多个主题商场、售卖亭以及花车巡游、中心湖表演等其他户外表演节目，日接待游客量可高达50000人。

珠海长隆横琴湾酒店是中国最大的海洋生态主题酒店，总建筑面积达30万平方米，坐落于长隆国际海洋度假区的中心位置。酒店拥有1888间宽敞豪华的客房及9间风格各异的餐厅和酒吧，配套会议中心拥有3000平方米的超大无柱宴会厅，以及26间设备先进的多功能厅。

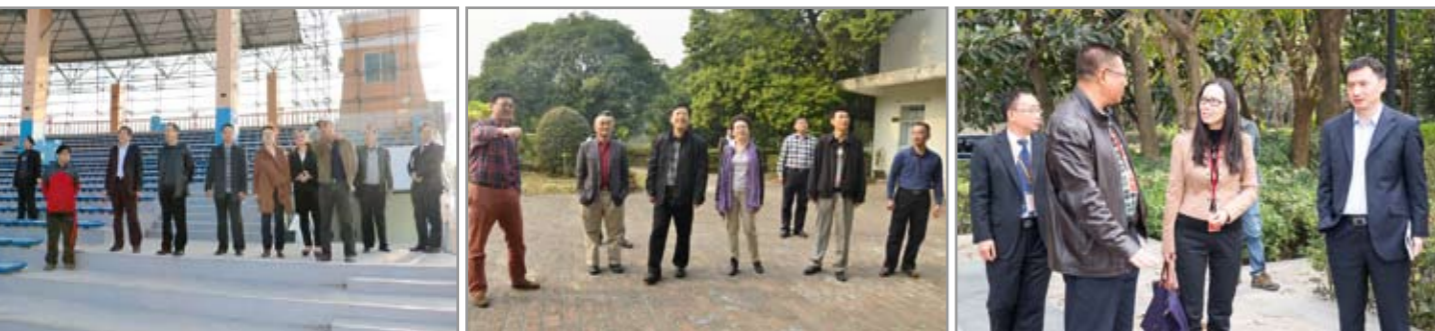
珠海长隆国际马戏城东临长隆海洋王国，西与长隆横琴湾酒店相连，是专为承办中国国际马戏节打造的世界顶级国际马戏赛场。马戏城主要由马戏剧院及马戏酒店组合而成，总投资3亿多元，其中马戏剧院占地8000平方米，能同时容纳2700多人观看表演。马戏剧院是世界上最先进的专业复合型国际马戏场馆，融入了全球各大著名赛事的金牌节目，将演艺娱乐与旅游休闲文



化完美结合，成为游客驻足品玩一大景点，让游客在极具海洋特色的自然景观中，体验世界超强的马戏阵容带来的震撼。

随后，考察团一行参观了珠海横琴新区，听取了新区产业规划负责人对新区规划、建设和发展愿景的详细介绍。横琴新区位于珠海市南部，是继上海浦东新区、天津滨海新区之后，中国第三个国家级新区。新区面积106平方公里，未来经过10-15年的努力，将建设成为联通港澳、区域共建的“开放岛”，经济繁荣、宜居宜业的“活力岛”，知识密集、信息发达的“智能岛”，资源节约、环境友好的“生态岛”。目前，新区正发展以高端服务业主导的现代产业，同时通过深化落实CEPA，促进澳门经济适度多元化发展。片区未来将成为珠江口岸地区的区域创新新平台，形成研发设计、文化创意等若干产业集群和服务港澳的商服和休闲旅游基地。

考察团一行通过深入调研、充分交流，增长了对综合旅游片区和都市新区综合发展片区的规划、管理和运营经验，这对集团下一步对小梅沙和香蜜湖片区的规划和开发工作具备积极的借鉴意义和实例参考。



集团领导深入系统企业检查节前安全生产工作

■ 魏鹏程、周爽、刘文清、赖赐纳

为贯彻落实市国资委关于市属国有企业安全生产百日行动的部署，加强集团所属企业安全生产工作，2014年1月份，集团领导班子成员分别带队深入系统企业检查春节前安全生产工作。

1月4日，集团张俊林董事长、俞磊副总经理一行到特发小梅沙旅游中心，深入到海洋世界每一个场馆、正在进行旧改的海洋剧场工地，对春节前的项目改造、生产安全、优质服务等工作进行检查，并做工作指导，要求海洋世界在2013年收入过亿元、接待游客过百万人次的基础上，再接再厉，取得更好业绩。1月27日上午9:30，张俊林董事长、李明俊副总经理和企业二部负责人一行，到特发和平里工地检查指导安全生产工作。首先，深入工地现场，从园林中心景观到各楼栋、商铺裙楼、外围道路状况等进行详细的检查，仔细询问春节期间的防火、防盗、用电、保卫、人员、物资等各方面的安全事宜的安排情况。接着，仔细检查了龙华项目的安全档案包括安全制度、应急预案、

安全隐患整改等资料文件。地产公司丁晓东董事长向集团领导汇报了和平里项目安全生产落实情况。张俊林董事长对地产公司安全生产工作表示肯定，并对下一步的安全工作做了指示。

1月3日下午，集团张建民总经理、俞磊副总经理、企业二部负责人一行，在香蜜湖公司郑海天董事长、杨峰副书记等人员陪同下，到该公司检查安全生产管理工作。张总一行在公司娱乐城区域采取步行检查、现场办公的方式对水库西面堤坝的安全状况、各进出口防控及整体安全防护软硬件设施等进行了检查，并及时对存在的问题给予指正。在检查现场，仔细询问停用游艺设施设备看护、商户日常经营安全监管及资产性资源管控等方面的安全管理情况，并听取该公司领导就相关情况的详细汇报。张总、俞副总对香蜜湖公司2013年度安全生产工作给予充分肯定，并结合此次专属区域检查的实际及集团“今冬明春”安全工作部署，对该公司近期的安全生产工作提出了四点具体要求：一是

要高度重视，加大力度，狠抓安全生产的监督管理，扎扎实实把“一岗双责制”落实到位；二是在城区用地未实施经营转型战略前，加大对所有停用游艺设施设备的安全看护力度，防范国有资产受损、被盗；三是进一步完善城区内的各项安全防控硬件设施；四是认真做好水库枯水期的安全管理工作。同时，对经济价值较高的林木进行编码造册，避免国有资产、资源遭受损失。

1月7日，集团副总经理李明俊、企业二部副部长吴锐楷到特发物业公司下属坂田管理处检查安全生产工作。李明俊副总在听取坂田管理处主任尹玉刚对华为公司坂田基地项目介绍及安全生产工作落实情况汇报后，对坂田管理处重视安全生产管理并持续强化安全管理的举措给予了肯定，并对安全生产工作提出相关要求。随后对华为公司行政总部、数据中心和百草园公寓的安全生产工作情况进行了实地检查。☞

集团召开海洋世界极地馆投资项目后评价经验交流会

■ 张灵/集团企业一部

为进一步提升系统企业投资管理水平，促进投资项目后评价工作的不断完善和规范，1月22日，集团在发展中心26楼会议室召开特发小梅沙海洋世界极地馆投资项目后评价经验交流会。集团监事会主席杨培业、副总经理俞磊、企业一部和审计监督部相关人员，以及信息、特力、地产公司在建基建项目分管领导、部门负责人20多人参加会议。会议由企业一部部长蒋红军主持。

会上，首先由集团审计监督部部长张心亮传达《深圳市国资委关于印发深圳市属国有企业投资项目后评价工作指引（试行）的通知》文件精神，要求今后市国资委系统企业重点投资项目原则上都必须纳入后评价范围，从项目立项、论证、决策、实施、运营等方面全面真实地反映情况，并且根据项目类型、决策程序、实施进度等情况，采用科学的评价方法与合理的评价方式，形成规范的《后评价报告》。通过后评价工作，仔细查找投资项目中的漏洞和缺陷，提出整改措施并予以落实。

随后，张心亮部长重点介绍了“海洋世界极地馆投资项目”后评价工作情况，这是集团开展投资项目后评价工作以来第一个自主独立完成的重要工作成果。该工作由集团审计监督部牵头，于2013年11月组成后评价工作组，历时2个月，采用综合后评价的方式，对海洋世界极地馆投资项目进行了全面回顾和系统评价，形成了18000余字的《海洋世界极地馆投资项目后评价报告》。报告对该项目的实施过程和实施效果进行了系统分析和评价，并且总结了经验教训，对提升未来投资项目的决策、实施、管理水平，从而提高投资效益提供了有益的借鉴。其他企业根据各自在建基建项目的相关工作情况也分别发言，并就实施中遇到的一些问题进行了交流。

在交流总结发言中，俞磊副总经理对专业人才引进、审批流程、标准制订以及建立战略采购供应商库等方面进行了阐述，并提出今后要注重培养在工程、旅游、珠宝、产业园区等方面的专业人才，形成一支门类齐全、配置合理的专业人才队伍，提升项目专业化程度；在流程审批方面，企业要认真开展后评价工作体系、制度、流程等方面的梳理优化工作，实现审



批流程的无缝链接；要加快各企业后评价工作的制度订立和实施，并定期进行指导、监督和检查；在项目采购方面，梳理现有的供应商资源，拓展更多优质的供应商，发展若干供应商作为战略合作伙伴，搭建战略采购供应商信息资源库。

最后，杨培业主席强调，要高度重视投资项目的后评价工作，各企业在建基建项目以及今后的重点投资项目都必须严格按照市国资委和集团的相关规定组织和实施后评价工作，并将该项工作做为一项常规工作，建立健全相关规章制度和后评价工作机制，强化执行落实；同时，要求各企业进一步理顺负责后评价工作的部门与负责投资项目可行性研究、规划设计、工程建设等相关部门之间的岗位职责、工作流程和管理机制；在后评价工作的全面推进方面，强调要加强该项工作的主题宣讲和培训学习，树立决策规范、投资高效的管理意识，进一步提升企业投资管理水平。杨培业主席还指出：对后评价结论的应用一定要有效和到位。如后评价结论不符合预期目标的项目，企业必须提出整改措施和方案；对于后评价工作中发现的决策问题和管控问题，要及时调整和完善决策机制和管理制度，防范投资风险；后评价结论将成为指导企业后续投资项目论证、决策、管理以及优化企业发展战略的重要依据，同时也是评价和考核企业管理人员经营业绩的重要依据。☞

集团召开2013年第4次人力资源工作会议

■ 陈丽萍/集团人力资源部

1月27日，集团党委副书记、纪委书记林婵波在发展中心26楼会议室主持召开集团2013年第4季度人力资源工作会议，集团系统各企业负责人、人力资源分管领导及职能部门负责人共30人参加会议。

会议针对企业班子成员年度考核制度建设进行专题研讨，通报了各企业上报制度的整体情况，详细说明了企业班子成员年度考核的职责分工及机构设置、考核结构内容及方式、考核结果及应用、考核流程设计等重要内容，并布置下一步的工作安排；集团人力资源部富春龙部长对2013年度各企业人力资源工作评价及2014年人力资源工作考评重点作了简要说明。

林婵波副书记在讲话中指出，十八届三中全

会以来，从党中央到省市再到市国资委，全面推行改革的力度越来越大，形势紧迫。根据1月20日召开的市国资国企会议精神，要从以下6个关键点着手开展改革工作：一是国企重大任务在于发挥公共先导作用，其特殊属性必须彰显；二是对国有资产的监管必须加快优化和改革，并落到实处；三是资源整合、资本运作必须见成效；四是产业转型升级、经营模式创新必须要有新突破；五是走群众路线必须要创建起市场引领、开放创新、率先探索的企业文化，着眼于解决制约企业发展问题的紧迫性；六是必须实现在产业布局、混合所有制、现代企业制度竞争力等方面的新突破，真正建立起平台革命理念，推进规划的实施与落地。



关于建立起适应改革大势的企业人才战略的思考

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记

市国资委张晓莉主任在今年全市国资国企工作会议上的报告《深入贯彻落实十八大三中全会精神，开创深圳国资国企改革发展新局面》所传递的主要信息包括：国资国企所承担的重大任务及其公共服务和先导作用等特殊属性要有效彰显，监管优化、加快改革要落到实处，资源整合、资本运作要见成效，产业转型升级、经营及盈利模式要有新突破，走群众路线要着眼于解决制约发展问题的紧迫性，并创建起市场引领、开放创新、敢于改革、率先探索的好文化，要实现产业布局、混合所有制、国资监管、现代企业制度以及企业竞争力的新突破，确立创新技术网络平台理念，顶层设计和底线思维要贯穿到企业的战略、决策、经营、管理的各个环节。作为市国资委直管企业，我集团十二五规划实施取得好成绩，目前集团营业收入和利润两项主要指标均已名列市国资委直管企业前十位，而且管理层具有新视野、新思维，求真务实、奋发进取，企业文化氛围良好。然而，任重道远，今后几年，集团要保持良好发展势头，必须要在重大项目上继续攻坚克难，在业绩创新高基础上，既要坚定信心，又要居安思危，分担更大的任务压力，建立并创新绩效考核体系，使之涵盖至各层级人员，加快企业转型升级，确保可持续发展；同时加大技术进步、网络平台建设和品牌建设力度，提升客户满意度，扩大产品市场份额，高度重视企业战略风险的分析防范；树立开放心态，增强国际视野，加强领导力和执行力建设，加快建立起适应改革大势的企业人才战略、遵守制度规则的良好文化，最终构建起敢改革担当、会改革创新、相互支持、开拓进取、充满正能量的强威力企业磁场。

其中，加快建立起适应改革大势的企业人才战略是当务之急，迫在眉睫。

前几年，集团因忙于处理历史问题和瘦身、做实做强，为未来改革发展打下了良好基础，而在人才储备上做得不够。现在，集团已进入快速发展期的新时期，人才储备问题便凸现出



来，集团总部和下属8家全资、控股企业也都不同程度存在核心人才短缺问题，必须加快建立起适应改革大势的企业人才战略。为此，要围绕集团总体改革发展战略目标，把人才作为一种战略资源，对人才培养、吸引和使用作出全面的布局。把人才作为一种战略资源是立足于对集团未来发展的思考，通过最大限度地开发和利用人才资源推动企业长久的发展，为实现基业长青提供人力资源根本保障。

集团人才战略的制订和实施应着眼于以下三个关键点：

首先，要以人为本，走人才强企之路。这主要包含了三层含义：一是加强人力资源开发力度，提高人才竞争力；二是构建创新体制机制，广纳人才为我所用，通过增强制度活力，提高对人才的吸引力和凝聚力；三是坚持围绕战略人力资源建设，不断调整和优化人才结构，以改革创新和市场开拓为动力，全面做好人才管理工作。

其次，集团人才战略需要做好指引工作。包括几个方面：

一是人力资源投资优先的指引。具体来说，重点在培训体系上要有所创新，目前投入到培训中的资金并不多，要加大学习型组织建设力度。集团总部各部室已制定月度学习计划，进一步强化学习，以讲课形式实现知识分享。培训可采用两种方式，一种是外派培训，一种是读书。读书主要读两类书，一类是经典书籍，例如人文类、专业技术类，另一类是畅销书籍，例如修身类书籍等。最近有两本畅销书：《吴小莉：与卓越同行》和《平台革命》，非常值得阅读。二是人才价值实现的价值指引。主要是通过创新绩效考核体系、创新薪酬分配政策、创新长效激励机制这三个方面得以实现。三是人才结构调整及战略性重组指引。面对企业转型升级，人才结构应该如何调整，各企业在思考这些问题时，可借鉴特发专著《生机》相关文章中阐述的一系列先进理念，从中得到启发。四是人才整体开发指引。人才开发要区分对待管理人才、专业人才和操作能手人才，将人才进行分类分层管理。五是建立用人导向的指引。有什么样的人力资源管理理念和体系，就会引领什么样的企业文化，因此，应树立企业用人德为首的标准，选人要选道德高尚的人，给想干事、能干事的人或主动、积极、有激情的人以机会，充分调动每个人的积极性。要彻底更新人才观念，把人才提升到企业核心竞争力决定因素的高度来考虑。人才是一种活的资源，人才国际化是今后的发展方向，要

进行定向培养，并建立人才信息库。企业要营造一种“筑巢引凤，慧眼识鹰”的氛围，构建对人才具有强大吸引力的企业磁场，引用《人才战略》一书中的话来说就是“实现沟通无障碍，激情有创意”，凝聚团队智慧和力量，重视合作伙伴关系，将企业产业链发展成为生态圈的关系。

再次，建立起优秀人才战略对集团长远发展至关重要。优秀人才战略有其显著的特征：一是集团两级领导层要全身心投入，全员参与，要有清晰的直线管理职责；二是目标明确，业绩至上，原则引领，支持提升业务的战略。集团要建立的优秀人才战略须能有效平衡企业面临的四种内在压力：一是在战略和执行层面要持续有优秀表现；二是协调战略的统一性和地域特色，快速达成共识；三是培育整体文化的同时，支持个人充分发挥潜力；四是稳定性、灵活性、开放性三者兼备。优秀的人才战略必将能够全力追逐核心目标，创建高绩效文化，并营造真诚、活跃的工作氛围，而且具有强烈目标感，这样企业对顶尖人才方能更具有吸引力，使企业在不断进行战略和流程创新的过程中，吸引到最优秀的人才，使企业持续发展，

立于不败之地。

十八大以来，习近平总书记在一系列讲话中非常注重人才问题的论述，指出要有强烈的人才意识，要寻觅人才不拘一格，使用人才各尽其能。他引用大量古语说明识人用人的重要性：

“与人不求备，检身若不及”；“不知人之短，不知人之长，不知人长中之短，不知人短中之长，则不可以用人，不可以取人”；“骏马能历险，犁田不如牛”；“不登高山，不知天之高也；不临深溪，不知地之厚也”……各企业要认真贯彻落实张俊林董事长在今年集团经济工作分析会议上的讲话要求，在推进全面工作的同时，着手建立适应改革大势的人才战略，在开展人力资源现状摸底调查、建立绩效考核体系的基础上，扎实做好人才培养、开发、引进和储备工作。为此，集团人力资源部将在人才战略指引方面牵头出台相关切实可行的制度。☺



经营之道，现金为王

——谈特发信息的现金流管理

■ 蒋勤俭/特发信息财务总监

面对日益激烈的市场竞争，加强企业现金流管理，不仅有利于加速资金的周转效率，更能通过资金的良性循环，确保企业财务状况健康，使企业可以在不寻找新的融资渠道、付出更多资金成本的前提下获得资金，从而增强企业效益，加快企业发展。

现金流是指企业生产经营过程中的现金流入、流出及其之间的差额形成的现金净流量，是企业的血液，是企业生存发展的基础，现金流管理不容忽视。从企业整体发展看，贯穿于企业每个环节的现金流甚至比利润更为重要。但现金流并不一定是越多越好，因为如果现金节余太多，会降低企业资金收益水平；节余太少，则会影响企业正常运营。怎样合理进行现金流管理，是企业经营发展过程中不可忽视的重要课题。

特发信息是一家生产光纤光缆的制造型企业，材料成本占总成本的70%以上，物料采购量大，同时由于客户集中度高，应收账款比例偏高，占用资金量大，因此，公司一直高度重视现金流的管理。为应对现金流的压力，近几年来，公司采取多种措施，提升现金管理水平，合理控制经营风险，提高整体资金的利用效率，并取得了一些成效。

一、更新管理理念，树立现金流意识

公司借用各种重要场合和时点，宣讲现金流管理的重要性。首先，在季度和年度的经营分析会及中层干部的述职会上宣讲现金流管理对公司经营的重要

意义，告诫各级经营管理层，许多企业破产的原因就是因为资金链断裂所致，引导各经营单位和各级管理者重视现金流管理。其次，安排公司财务人员给一线销售人员培训，让销售人员明白现金流管理对公司生存与发展的重要性，同时向销售人员解释和宣导，其自身在现金流管理中所承担的重要角色和作用。第三，安排供应链管理部的采购人员参与月度资金计划安排，让一线采购人员了解公司的资金状况，把握采购进货的进度和付款方式、付款期限，减少公司的资金压力。

二、加强现金流考核，落实管理理念

(一) 公司在经营单位的年度KPI指标体系中，设置了若干现金流管理考核指标，如销售收入回款率、经营性现金净流量、应收账款周转率及存货周转率等，利用绩效的牵引作用，引导各经营单位将现金流管理意识落实到年度经营管理的具体工作中，推动各级经营单位管理者加大力度抓销售回款，管理好应收和应付账款，控制资金风险，同时提高流动资产的周转效率。

(二) 将销售回款纳入销售人员的

业绩考核，且权重较大，在40%-60%间，将销售回款工作与销售人员的当月薪酬、与个人的费用报销等个人切身利益直接挂钩。使销售人员在考核指挥棒指挥下，既重视市场的合同订单、按期发货工作，也同样重视货款回笼工作。

(三)在采购部门的考核指标体系中，设置存货周转率、应付账款递延周转天数等指标。引导采购部门在保障生产所需材料的前提下，控制采购进货量，同时在商务谈判时尽量争取较宽的付款期，减少材料采购及材料库存环节对资金的占用。

三、按月制定资金计划，及时监控现金流

(一)每月召开一次月度资金工作例会，通报上月资金计划执行情况，制定当月的资金收付计划。计划包含当月销售回款、对外开票开证(含银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证等)、承兑到期票证、付现采购、付现费用及其他付现额度。如月度计划执行过程中，出现计划外的开票、开证或付现的需求，需经临时特批，通过定期全面的计划及执行，严格管控现金流。

(二)月度资金计划遵循月度收支平衡的原则。除特殊原因外，在月度计划中不允许出现负差。如因特殊情况出现负差，下月必须正差以弥补本月的负差，或上月有正差可弥补本月的负差，否则，要么增加销售收款额度，要么削减付现计划，以达到收支平衡收支的目的。通过制度化、流程化的财务管理手段保证现金流安全。

(三)按月考核销售回款计划，超收有奖，欠收即罚。次月初，根据上月实际货款回笼数总结计划的执行结果，据此计算奖罚金额，并在公司范围内进行通报。这种按月奖罚的措施，让各经营单位管理层切实感受到销售回款的重要性，比仅按年度考核兑现更直接、更深刻、更有压力和动力。通过合理的激励政策，激发一线经营管理人员加强现金流管理的主动性。

四、集中资金管理，发挥资金“蓄水池”作用

(一)公司总部设立结算中心，各经营单位的资金集中由公司结算中心统一管理。特发信息地处深圳、东莞的下属经营单位，无论是分公司还是子公司

均将资金存于内部的结算中心，由结算中心统一管理，统一安排、调度银行存款，统一对外结算，统一对外融资，统一协调处理与银行的关系，发挥了特发信息总部的财务统筹和规划作用，支撑了一线资金需求，同时保证了资金安全和企业财务健康状况。

(二)资金集中管理“蓄水池”效应十分明显。一是由于资金的集中，结算中心建立了内部贷款制度，各经营单位之间能够取长补短，避免了某一个经营单位资金周转出现困难而需向外融资的情况，降低了公司的财务成本。二是由于资金的集中，在银行存款的体量增大，同时由结算中心统一对外融资，公司的融资能力及财务成本的谈价能力均同步增强，提高了公司的信用，降低了融资成本。三是由于资金的集中，增强了公司抵抗现金流风险的能力，最大化发挥了企业资金的效率和效益。

通过多年的努力，特发信息的现金流管理工作取得了一些实际成效，应收账款占营业收入比从历史上最高的67%降至2012年末的30%，应收账款周转天数从曾经的253天降至2012年的110天，存货周转天数从163天降到了100天。由于应收账款率的降低，资产周转效率的提升，特发信息在未进行任何流动资金融资情况下，营业收入的规模从4-5亿元发展到2012年的16亿元，资产规模从10亿元左右积累到2012年的20亿元。

由此可见，良好的现金流管理和现金流通速度是企业健康持续经营和发展的前提，企业各级管理者应高度重视现金流管理的作用，加强以现金流管理为核心的财务管理，使其成为企业经营发展道路上的重要推动力。



集团召开党的群众路线教育实践活动总结会

■ 王娟/集团党委办公室

2月18日下午，集团党委在发展中心大厦6楼召开群众路线教育实践活动总结会，市国资委第二督导组刘伟进组长及成员，集团领导、各企业党组织书记、委员、总部全体党员、集团督导组成员等69人出席会议。会议由集团党委副书记、总经理张建民主持。

集团党委书记、董事长张俊林做总结报告。报告从党的群众路线教育实践活动开展的基本情况、活动的主要特点、取得的主要成效、存在的问题及不足、持续深化的思路和措施等五个方面对集团的教育实践活动进行了全面总结。张俊林同志在报告中指出，特发集团在市国资委督导组的精心指导下，集团领导班子及二级企业领导干部按照“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求，以反对“四风”为主题，认真开展学习教育、听取意见，查摆问题、展开批评，整改落实、建章立制三个环节工作；并结合集团自身发展要求，开展了“树立正确员工观”的自选活动，增强了教育实践的现实性、针对性和具体成效，达到了党员干部深受教育、突

出问题得到解决、干部作风形象明显提升的预期效果。张俊林同志强调，集团党委将整改落实、建章立制作为整个教育实践活动攻坚克难、取得实效的关键环节。集团党的群众路线教育实践活动整改方案已经公布，整改方案分解了整改落实任务，明确了集团领导班子成员整改落实责任、落实部门和时限要求，各部门要加强统筹协调，形成合力，保证整改方案中的各项工作按时、保质完成，通过建章立制，形成长效，确保各项整改工作取得实实在在的效果，真正使教育实践活动成为推动集团全面、协调、快速发展的有力保障。

市国资委第二督导组组长刘伟进同志讲话，对集团教育实践活动各项工作给予了充分肯定。他指出，特发集团党委认真贯彻落实中央要求和省委部署，紧密结合工作实际，领导高度重视，班子推进有力，坚持标准、统筹推进，扎扎实实做好每一环节工作，规定动作不走样，自选动作有特色；突出领导带头示范引领，聚焦“四风”体现问题导向，坚持边查边改，注重群



众参与，开门搞活动，达到了不走过场、取得实效的目的。刘组长还就如何巩固教育实践活动成果，推动作风建设常态化、长效化提出两点要求：特发集团党委的教育实践活动已进入尾声，但收尾不是收场，还有许多后续工作需要落实。一是要让党的群众路线在全体党员干部中深深扎根，要围绕建设学习型的党组织，坚定信仰追求、增强担当意识，树立为民情怀；二是要继续抓好专项整治整改台账落实和

制度建设执行性，确保教育实践活动中尚未解决的问题继续得到有效解决，要紧紧抓住“四风”不放，已经纠治的防反弹，承诺解决的要兑现，在巩固中坚持，在坚持中巩固，把责任担当的压力沉沉传导下去，把作风建设引向深入，继续巩固好发展好教育实践活动的成果。

总结大会后，与会人员对集团领导班子和领导干部开展教育实践活动总体情况进行了民主评议。



集团召开中纪委和省纪委会议精神传达学习会

■ 王娟/集团党委办公室

2月18日下午，集团在发展中心大厦6楼召开会议，由集团党委副书记、纪委书记林婵波传达学习十八届中央纪委三次全会和十一届省纪委三次全会精神。林婵波书记指出，要深入学习贯彻习近平总书记十八届中央纪委三次全会上的重要讲话和十八届中央纪委三次全会精神，紧密结合工作实际，巩固深化教育实践活动成果，扎实推进党风廉政建设和反腐败工作不断取得新成效。他强调习近平总书记十八届中央纪委三次全会上的讲话是他系列讲话的重要组成部分，为当前和今后一个时期党风廉政建设和反腐败斗争指明了方向、提供了遵循，我们必须紧密联系思想和工作实际，认真学习领会，将讲话精神贯穿工作始终，抓好贯彻落实，把联系群众、转变作风进一步推向深入。

集团领导、企业班子成员及部分党员出席会议。

■ 阴海燕/集团办公室

激情精彩，活力飞扬 ——记集团总部2014年度二月份“员工之星”竞选活动

为贯彻落实集团倡导的员工观，通过竞赛激发广大员工的工作热情和智慧，为员工提供展现自我的机会和开放的平台，及时表彰表现突出的员工，树立标杆，互相学习，营造你追我赶、积极向上、充满正能量的良好企业文化氛围，增加公司的凝聚力，2月20日下午，集团总部机关工会组织的“员工之星”竞选活动在发展中心26楼会议室拉开帷幕，总部中层及以下员工31人参加首场活动，集团党委副书记、总经理张建民到场观摩指导。

集团总部机关工会主席陈忠炼作开场动员，介绍了总部开展“员工之星”竞选活动的目的、意义、组织策划情况。活动规则为：每月举办一次，各部门推出1位准“星星”选手（当月工作表现突出，或提出合理化建议被集团公司或部门采纳的员工）参选演讲；各部门安排专人对本部门准“星星”进行点评，每位员工都有机会在参与中锻炼能力，提高素养；每月度活动主持人由机关工会委员轮流担任；竞选活动领导不参加，投票人为员工自己；活动围绕“深化职业化理念，分享工作中亮点”的主题进行，演讲内容与员工工作相联系，同时与绩效考核相区别，相补充。

动员结束后，热情激烈的竞选演讲开始，在机关工会委员、办公室员工阴海燕的主持下，7个部门的准“星星”选手按照抽签顺序依次上台，向大家讲述本月本人工作的精彩经历和亮点故事。他们选前积极投入、准备充分，演讲时或自信或诙谐或严谨，谈工作中的真实感受、心得体会，与全体员工互动和分享。

热爱工作，热爱生活

企业一部张灵，通过PPT让大家欣赏了他在菲律宾潜水时拍摄的可爱的海洋动物的照片，湛蓝的天空和海洋，憨态可掬的动物，带给我们美好和幸福的感受。之后，从美好生活走进他热爱的工作中，讲述了他对重大项目监管中，抓住重点进行月度跟踪，由于对他来说这是项新工作，缺乏专业知识，经过一路摸索，从不懂到懂的过程，最后与大家分享他的4点工作体会：1、积极面对新工作，多向专业人士取经，不要闭门造车；2、勤学多问，主动与专业人员沟通，不懂就问；3、在工作中积攒经验，积累专业知识；4、做好工作计划，合理安排时间。

战胜困难，让自己更强大

办公室刘伟，向大家讲述了他感触最深的OA系统升级工作。OA升级必须断开系统，要在下班后才能进行，且升级过程耗时耗力，顺利情况下也需4个小时才能完成。而这次升级工作显然十分不顺利，从下午6点半一直折腾到第二天凌晨3点半才完成。个中滋味他至今记忆犹新：由于不能影响第二天的正常工作，必须赶在上午员工上班之前完成升级，所以当期间出现问题和困难时，他心中的焦急、紧张和压力非常大，庆幸的是经过一遍又一遍调试终于成功了。最后，刘伟通过讲述老鹰蜕变成长的故事跟大家分享了他的感悟：每个人在工作或生活中遇到每一个困难，每次克服就是一次蜕变和成长的过程，经历困难能带给人经验与成长，我们要学会如何战胜困难，增强战胜困难的信心。





创造性工作，体验职业快乐

计划财务部尹章儒，从容淡定、慢条斯理地讲述了他在财务信息化实施过程中，从实际出发，充分发挥主观能动性、创造性，利用自己丰富的专业经验，提出有创见性的合理化建议，而不是照搬照套，使工作顺利推进，取得良好效果，使合作的中介机构同行都感到钦佩。财务信息化建设是个复杂的系统工程，工作很忙碌，加班加点是常态，可是他毫不畏难，把在工作中克服困难、取得成绩当做快乐：当在系统规划时，好的想法得以实现；初始化时，找到差异，试算平衡了；生成的报表准确无误……这些，都让他充满了成就感，深切体会到职业带来的快乐和幸福！在这里，他与大家分享其收获：敬业是一种严肃认真、兢兢业业、一丝不苟、努力做到最好的工作态度；乐业则是从心底对职业的一种热爱，对工作的热恋痴迷。如果把握了这两点，即使是平凡的岗位，也能做出不平凡的业绩，就能体会到职业给我们带来的快乐。

感恩，敬业，进取

企业二部孙旻，演讲中与大家分享了她在工作中的感悟、心得和体会。她在公司工作已有13个年头，能在特发这样一个优秀和不断进步的团体里工作，能与在座的可敬可爱的同事们一同合作，她感到很幸运。她目前负责集团物业管理工作，集团出租物业大多为上个世纪八九十年代的建筑，资产质量不高，历史遗留问题多，经常遇到各种问题需要去了解、协调、解决，要创造良好的物业出租效益，必须要有高度的敬业精神和责任感，严格把关。为此，她举一例说明：在一次审核物业出租合同时，她发现租金价格虽然可行，合同报领导也可审批通过，但出租价格还有潜力再争取提升，于是主动进行市场调查，了解租赁市场最新行情，与同事配合，制订方案和承租方谈判，最终提升了合同租金价格，增加了物业出租效益，使公司物业保值增值。她与大家分享的感受和体会是：以感恩之心对待工作，会在工作中收获快乐，而不会在

困难面前退缩；要有高尚的职业操守，对工作认真负责的态度；无论在什么岗位，到了多大年龄，都应不断学习进取，提高业务工作能力水平，永远把最满意的工作成果提交给领导。

在工作中积累经验、成长

党委办公室赵子砾，一位高大帅气的年轻员工，演讲语言幽默、机智，和大家分享了他在组织筹备会议方面的成长收获与感想。1月份，党办决定将领导干部观看党内参考片、邀请市委讲师团老师作十八届三中全会精神宣讲，以及落实总部机关工会会员代表选举3项会议合并一起召开，当部门领导将工作交给他时，因为平时没有接触此类工作，没有办会经验，从一开始心里就纠结、忐忑不安，到后来主动想办法，找以前开会资料学习，一步步沟通、落实、推进，直到顺利完成任务。会后，他对整个会议组织过程进行了反思、总结，梳理流程，形成了会议组织流程模板，让以后的工作有章可循，从而提高工作效率。他与大家分享的收获是：对

不熟悉的工作不要怕，要善于向别人学习，利用资料和管理工具，动脑筋想办法解决问题。

有针对性、目的地学习

人力资源部陈丽萍，负责员工招聘与岗位配置工作，演讲中她通过一个岗位人员招聘事例，与大家分享其有感而发的体会：这个岗位要求任职者具备中级会计师专业资格，有个求职者却反问她：“我自认为能力素质和专业水平已经达到这个要求，还需要什么专业资格，考什么证书？”这让她想起在大学期间，很多同学都跟风去参加诸多考证类的考试，却不考虑这些证书对自己以后找工作是不是真的有用。前者是该备的证明自己的证书没有，后者是无针对性地考取证书一堆，二者都体现了学习的无目的性和认识偏差，这对个人发展都不具有实际意义。由上述对照反差，她与大家分享了对考证的两个看法：一是正确看待考证的需要，许多企业都将专业资格证书纳入了晋升条件之一，集团新出台的《员工晋升管理办法》也规定了一些专业职位晋升标准与相应资格证书有关。二是借考证加强专业方面的学习，是自我增值的方式。为此，她还通过“冰山模型”形象地讲述了有目的性、针对性培训或学习的重要性。

不断学习，提升能力

审计监督部的杨灿，非常认真地向大家讲了他在小梅沙极地馆项目投资后评价、特力董事长任期经济责任审计、工会财务收支审计等工作中的表现：在做好本职工作的前提下，主动提出承担更多的任务；同时，勤于学习，经常向项目经理学习如何做好管理审计，如何选取重点发现问题，如何沟通交流，并学以致用用于实际工作中。回顾在审监部一年半时间的工作，他深刻感受到：公司“全员职业化，成就美好生活”企业文化核心理念，激励他更加专心做好审

计服务工作，不断学习提升各方面能力，为公司的健康稳定发展作出贡献。杨灿平实无华的工作介绍，听起来简单平淡，却反应出他对工作勤勤恳恳，积极认真的态度。

台上7位准“星星”的演讲激情洋溢、真诚朴实、体会深刻，台下各位员工认真聆听，点评精彩、生动鲜明。大家你一言我一语，滔滔不绝，巧妙风趣。办公室张旭生，点评同部门的刘伟，分析到位，评价全面；计划财务部巫芷莹，这个腼腆的小姑娘，在点评老大哥尹章儒平时的工作以及对年轻员工的帮助时，激动得脸都红了，讲得生动；平时安安静静员工企业一部张小愉、企业二部杨扬，此刻都一反常态，毫不怯场，侃侃而谈，有声有色，评后都还不忘向大家“拉个票”；审计监督部张保军、党办王娟，平时就认真认真一丝不苟，现在更做足了准备，还拿着纸稿，点评起来一点也不含糊，条理清晰，真有点巾帼须眉比拼的感觉；最后一个点评的人力资源部的陈斯玮，在点评本部门陈丽萍时，完全是一个专业辩手，精简干练，言语锋利……活动现场，时不时传来热烈的掌声和开心的欢笑，气氛活跃，高潮迭起。

投票环节到了，大家踊跃投票。投完票，唱票一开始，大家一下子安静下来，或坐或站，目不转睛地盯着投影屏幕上的积分表，急切地想知道哪能位准“星星”能当选本月“员工之星”。最终企业二部孙旻赢得1月份“员工之星”桂冠，陈忠炼为孙旻披上“员工之星”绶带、颁发奖状。大家欢呼雀跃，恭喜“星星”得主，并争相合影留念。

活动结束了，大家的心情还无法平静下来，为这次难得的互相学习、互相提高的机会而激动。引用参选的准“星星”们的一句话：参加“员工之星”竞选，结果真的不重要，重要的是参与，展示自我，能与大家分享工作体会与心得，这就是最大的成功。活动中，感动、感染大家的不光是准“星星”们讲的工作中的小故事，更是他们认真负责、不怕困难、挑战自我、勤恳好学的工作态度。我们要以其为榜样，向他们学习，努力奋进，踏实工作，在各自岗位上创造业绩，为集团的发展添砖加瓦，做出贡献。

热烈期待更精彩的2月份“员工之星”竞选活动的到来！



企业软件正版化大家谈

集团系统企业使用正版化软件建议

企业使用正版化软件是一个必须高度重视的问题，它涉及到经济、法律、意识等方面。使用盗版软件的现象不是一朝一夕形成的，改变这种状况要做长期的工作。这里对如何推进软件正版化提出两点建议：

一、提高企业使用正版化软件的意识。为此，举办相应的培训和讲座，结合相关企业使用盗版软件后遭受的危害，对企业带来的负面影响，列举目前国家出台的正版化相关政策，对企业管理人员、技术人员进行版权法律知识和软件资产管理宣传，让企业管理人员、技术人员全面、深入了解版权保护的法律法规，理解正版化的政策方针，树立正确的版权意识和软件资产管理意识，并建立健全软件资产管理制度。

二、根据企业使用软件现状做好软件正版化工作。对集团包括二级企业使用软件的现状进行分析，结合正版软件市场行情和相关的法律法规，政府部门、软件企业、用户各方的要求和实际，摸索一条务实而行之有效的企业正版化方案。

(刘伟/集团办公室)

特发信息正版化推进方案

为控制侵权风险，针对特发信息目前使用软件现状，公司技术中心联合公司法务提出如下正版化推进方案：

一、完善制度流程，规避法律风险。(一)发布公文，要求各经营单位必须安装正版软件。(二)规范IT管理制度和流程，严禁安装不明版权软件，软件安装的记录要求归档。

二、逐步推进的原则。(一)重要性原则：首要解决服务器操作系统及数据库软件的版权问题，其次解决日常办

公必须应用的OFFICE软件及客户端操作系统。(二)更新性原则：对于现有电脑设备的正版化问题，依据重要性原则逐步推进正版化；对于未来要购置的设备，必须在购置时考虑软件的版权问题，以更新的方式实现正版化。(三)整合性原则：在购置版权时，考虑将零散的资源进行整合打包，降低采购成本。如：将软件“OFFICE+WINDOWS+SQL SERVER+WINDOWS SERVER+微软其他开发工具”一起打包，同时考虑联合其他需要购置版权的企业统一进行采购等。

三、正版化后的风险考虑。(一)版权授予一般都有时间限制，授权期满后，又将产生一笔费用。(二)正版化后，微软就掌握了企业使用软件的实际数量和软件种类的需求，由此会衍生出其他软件的版权问题。

当然，我们认为：依据国情，所谓的正版化是相对的，不一定要实现100%的正版化，在软件的种类和应用的人数上，还是要依据重要性原则有选择地正版化。

(冯志波/特发信息技术中心)

特力集团软件正版化建议

一、服务器端尽量使用开源系统(免费)，包括操作系统、数据库、Web服务器、邮件服务器等。这些软件都有很成熟的开源版本。

二、软件选型尽量选择支持开源系统的应用软件。

三、服务器尽量高配，多个应用同时运行在一台服务器上。尤其是数据库服务器，多个应用共用一个数据库平台，既能降低系统软件费用又简化维护工作。

四、可以采用虚拟化技术来减少服务器的数量。

(曹礼群/特力集团)

使用正版化软件的建议

从目前的情况来看，如果要实现软件正版化有一定的难度。因为现在盗版软件市场猖獗，大家没有对知识产权的保护意识，对正版软件的好处认识不深，建议要先从思想上提高认识，强化宣传，为推进软件正版化营造良好环境。推进软件正版化，对于维护企业良好形象具有十分重要的意义。在实际工作中深切感受到：没有良好的环境，没有思想上的统一认识，工作就很难推进。除了思想上提高认识外，还需加强领导，建立机制，明确目标，合理规划，为推进软件正版化提供良好保障。

(杨红/特发黎明公司)

软件正版化的推进步骤

一、自查摸底。各企业对使用软件情况进行自查摸底和统计汇总工作。主要内容为各企业现有计算机的种类、数量，正版软件、盗版软件的种类与数量，所需正版软件的种类与数量等，并检查各业务系统、办公系统和安全系统的软件是否具备合法必要的授权使用文件。

二、制定计划。根据各企业所搜集的自查信息报告，同时在兼顾原有各企业的办公自动化OA系统、人力资源HR系统、财务系统等系统正常运行的基础上提出正版软件的采购计划。

三、组织采购。在汇总各企业采购计划后，各企业在集团的指导下统一进行采购、安装和使用。

四、后期培训。各企业软件正版化之后做好相关的正版软件技术培训工作和衔接。

(唐郭奇/特发小梅沙旅游中心)

企业软件正版化建议

一、企业上下要统一思想、提高认识，增强推进软件正版化的自觉性。企业领导要带头，对企业员工加强教育，充分认识推进企业软件正版化，是增强市场主体的法制意识、诚信意识、公平意识、竞争意识，增强企业核心竞争力的需要。

二、加强组织领导，健全工作机制。企业要成立推进软件正版化工作的领导小组，还要有负责日常工作的部门或专职人员，制订切实可行的工作方案，突出工作重点，采取有效措施，扎实推进软件正版化工作。

三、加强企业软件正版化的资源保障。推进企业软件正版化是一项长期工作，需要人力、财力、物力充分支持，企业领导应充分认识到这点，在资源利用上给予充分保障。

(黄琳/特发地产公司)

企业如何主动防范和应对软件侵权纠纷

一、企业应增强主动防范软件侵权纠纷的意识。为避免可能出现的软件著作权纠纷，企业应主动采取的防范措施包括：(一)对企业员工进行有关知识产权的普法教育。(二)主动对企业使用软件的情况进行全面自查。(三)寻求以较少的投资尽快实现企业软件正版化的途径。

二、企业面对软件侵权指控时的应对策略。(一)企业收到国外软件著作权人律师函时的应对措施：企业在收到律师函后必须引起高度关注，立即组织有关人员对使用软件的情况进行全面自查，如果国外律师函所指出的软件盗版问题属实，即企业确实存在安装使用盗版软件的行为，则进一步核实登记使用方式、范围和数量后，在第一时间清除所有盗版软件，然后再考虑以较低的成本投资实现企业软件正版化。(二)国外软件著作权人直接到版权部门投诉或到法院起诉的应对措施：如果国外软件著作权人已经在法院立案起诉，则应委托知识产权律师积极做好应诉准备，争取把损失降到最低程度。

(朱坚胜/特发物业管理公司)



重装翻新提高物业租赁价值小议

■ 周千驰/特发物业管理公司

出租物业装修新旧程度、配套环境优劣对租金的影响较大，对于房龄较长、装修老化的物业，适当进行重新装修改造，提升物业使用价值，能够较好地提高物业出租效益。近年来，特发物业管理公司在这方面进行了一些有益的尝试。

特发小区综合楼单身公寓，使用年限达17年之久，由于出租时间长且租户不爱惜设施设备，造成小部分房间墙壁、门等损坏严重，出租价格比其它房间偏低且不容易出租，极易造成空置。经过各方面权衡后，决定选择对其中一间房屋进行装修改造。该房间面积为32.32平方米，装修改造前房屋内卫生间瓷片破损、天花破旧、门损坏，房内地面无瓷砖、墙壁脱落，出租价格30元/平方米。经过对卫生间进行了全面的及装修，房间内地面安装瓷砖、重新粉刷墙壁、对损坏的门进行更换等，改造费用约1.5万元。通过一个月的装修改造，改造后的出租价格提高到55元/平方米，不到2年时间可收回成本。

耀华楼住宅：使用年限约13年，面积87平方米左右，由于房屋残旧，导致出租价格比市场价明显偏低，经过多方权衡后决定对其中两套房屋进行试点装修。改造前房屋内电线乱接且有裸露现象，窗户脱落影响安全，卫生间损坏严重且墙面脏、乱。针对上述存在问题制定了改造方案，耗时2个月，改造后房屋焕然一新，改造费用约1.3万元，出租价格比以前提高700元/月，不到2年时间可收回成本。



要做好旧物业的重新装修改造，必须做好以下的工作：

一、深入了解市场，初步选定拟进行改造的物业。通过对租赁市场进行深入的调研，调研的范围包括对同片区有装修物业的出租价格、家私电器配备完整的出租价格、无装修物业出租价格等，再对现出租物业情况及出租价格进行综合分析对比，然后确定有改造空间的物业。

二、进行可行论证，确保改造效益。对改造物业进行详细的分析调研，确定改造项目，如房间没有地板的，是否需要对其安装地板，卫生间是否需要整改，房间门是否需要更换等；再结合本物业区域客户的需求，让施工队进行报价。在确定改造项目、装修方案和改造费用后，进行详细的核算评估，结合改造后物业的市场出租价格，测算改造费用的回收周期，尽可能将风险控制最低。

三、选择施工单位，严管施工质

量。根据改造项目、资金的大小确定施工报价单位的资质，改造资金超过5万元，通过应邀请3家或以上单位报价，综合评定施工单位；改造资金超过20万元，应公开招标，并签署改造或装修合同。

在改造或装修施工过程中，不定期上门进行监管，并对施工现场的消防安全、所使用的材料及工程项目进行严格的监控，保质、保量完成改造任务。施工完毕后，由项目部、工程管理部、施工单位进行验收，验收合格签署《工程验收合格单》。

通过以上管理措施，可以使物业重新装修达到最好的标准。下一步特发物业公司将尝试把出租物业的“出租”提升到如何“经营”方面。设想以特发小区综合楼单身公寓作为一个试点，将考虑采取以下几种方式提高物业租金，以达到增值的目的：

一、综合楼安装电梯，并对各房间进行重新装修（租户退一间装一间的方式），室内安装地板、粉刷墙面、安装空调、热水器等简单装修，全面提升综合楼单身公寓的房屋质量，以达到提高租金的目的。

二、对综合楼的楼道地面贴地砖，墙面1.5米以下贴瓷片，天顶进行重新粉刷，并对综合楼各单身公寓房间大门进行更换，全面提升综合楼整体外部形象，达到提高租金的目的。

以上试点如能成功，将逐步推向整个委托物业，以达到物业增值的目的。◀◀



奋战757天，筑起地铁物业新地标 ——写在特发和平里花园一期工程竣工验收之后

■ 周爽/特发地产公司

2013年12月27日，初冬乍寒，特发和平里花园却处处洋溢着热烈的气氛，经过757个日夜全力以赴的艰苦奋斗，冷暖交织，辛酸与忙碌，紧张与激动，龙华唯一港铁入户的大型复合物业——特发和平里花园一期工程顺利通过竣工验收备案。

特发和平里花园一期工程自2011年底开工以来，集团、地产公司领导高度重视，集团张俊林董事长、张建民总经理、分管领导俞磊副总经理等分别多次率队深入工地现场调研，地产公司丁晓东董事长和班子成员亲自部署有关重大节点工作，项目部坚持将工程建设必须具备的三大要素——进度、质量、安

全放在同等的高度来抓，奋战757天，筑起深圳地铁物业新地标。

一、制定计划，把握进度

一场战役，必须有一个详尽的作战计划，对工程建设而言，施工计划必不可少。通过前期的研究、探讨，专家论证，采取进度倒排方式，制订了《I期工程施工进度计划网络图》，总工期仅757天。面对这几乎不可能完成的任务，项目部人员自开工起，就无条件放弃了各项休假，一周只能休息一天成为这757天里的常态。

针对房地产项目会受到自然条件、政策因素等诸多因素的制约和干扰，为

加强管理力度和预见性，项目部要求各单位做好分项计划和月、周计划等，充分考虑各种不利因素影响，见缝插针地进行穿插施工，监理单位加强落实与跟踪检查，定期召开工程例会，及时处理问题，确保每个关键节点按时完成。

二、“三证”办理，攻坚克难

工程建设最关键的“三证”，即《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建筑工程施工许可证》，一环紧扣一环，缺一不可。工程建设伊始，项目部就马不停蹄地在攻坚路上奔忙：2011年9月，取得《用地规划许可证》；2012年2月20日施工图完



成；4月6日基坑支护通过验收；6月20日取得《工程规划许可证》；7月13日取得《施工许可证》。

历时8个月的“三证”申办工作，凝聚着集团和地产公司领导及项目部人员无数心血。此期间，集团俞磊副总、地产公司丁晓东董事长组织协调，报建人员忘我工作，“人和”因素是取得工作进展的关键。时值2012年春节临近，图纸工作进展缓慢，严重影响按时开工，集团俞磊副总率地产公司领导及相关人员到设计院督促施工图纸尽快出炉，项目部抓紧与设计院联系和技术沟通，终使情况发生根本性变化，2月20日施工图设计完成，随后立刻组织专家会审、报批报建，历经整整4个月时间，6月20日市规土委审查通过核发了《工程规划许可证》。

雨水过多、地质环境复杂给“天时”和“地利”设置了障碍，2012年深圳降雨量为上年的2倍，加上地质状态复杂，场地孤石遍布，强风化层情况不一，孤石、夹层等情况尤为复杂，桩基进度遭受严重影响。项目部组织相关单位、专家研究、论证，将部分桩基变更

为人工挖孔桩，分区检测，最终把握住桩基完成节点。在此过程中，项目部及时与市住建局、质监、安监等部门提前沟通，在6月底完成管桩施工后，7月13日市住建局核发了《施工许可证》，项目基础及主体工程正式开工，攻坚工作取得阶段性的突破。

三、主体建设，如火如荼

2012年底，地下室工程全面完成，主体建设最快楼栋建地上13层。随着2013年春节来临，民工返乡，劳动力遭受季节性、结构性短缺，对于本来工期就异常紧迫的一期工程来说无异于雪上加霜。为缓解影响，项目部及时与施工单位协商，说服部分班组春节期间照常施工，缓解工程滞后压力，保证了2013年4月22日主体结构封顶的关键节点实现。

与此同时，内部装饰在主体工程完成前也紧锣密鼓地穿插进行。在施工工艺上，主体建设是里子活，重点是把握好结构安全；而装饰装修则是面子活，是楼盘给人留下的第一印象，直接影响着人们的观感，装饰任务更为细致、艰

巨。总体说来，虽经前期努力，缓解了受春节及因自然条件制约而造成的影响，但部分项目还是有一定程度的滞后。有鉴于此，项目部及时组织力量，调整策略，采取各工种穿插、立体施工的方式，要求施工单位增加劳动力，将滞后的进度一步步抢回来。

随着时间推移，工程进入验收准备阶段，从2013年9月份开始，项目部在取消人员年休假及双休日之后，再次调整作息时间为早8点到晚8点。甲方、监理、施工方成立了预验收综合组，分设土建、给排水与空调、电气、燃气、资料等5个专业工作组，采取提前沟通，现场检查、督促整改，严格要求，逐一对照的方式进行预验收工作。预验综合组上午抓建设，下午抓验收，晚上抓资料整理，为后期正式验收做了大量基础工作。

在地产领导班子的统一部署下，也得益于验收前做足准备工作，正式验收相对顺利：2013年11月28日至12月26日，电梯、人防工程、雷电防护装置、消防、建筑节能、燃气工程、房屋建筑工程全部验收合格；12月27日完

成项目竣工验收备案。I期项目画上圆满的句号。

四、质量安全，成败关键

对于房地产建设项目来说，质量是第一关键。自始至终，特发地产本着对社会、对业主负责的态度，一丝不苟抓好工程的质量和安全生产工作。从工程破土动工到竣工验收，质量和安全就像两根紧绷的弦，牵动着地产人的神经。在项目施工过程中，项目部严格质量控制，审核并监督落实勘察、设计、施工、监理等单位的质量控制方案及保证措施，采取施工过程实时监控，认真检查质量记录，有效保证了工程质量。

质量意识上，杜绝一切施工过程中的怠工、疏忽、为赶工期采取急功近利马虎应付的施工现象；在材料设备的质量控制上，加强对检测单位资质的审核、监督原材料的抽样送检，加大隐蔽验收力度，对各项重要设备、原材料实行公开招标，质量、品牌与报价相结合，组织对供应商的实地考察、论证，严格把好原材料和设备的质量关。

质量是根，安全是本。安全生产

一直是工程管理的重中之重。没有安全就没有一切，项目部始终牢记“安全一票否决”的宗旨，加强各项安全生产管理。一是建立三级安全管理网络，从公司安委会，到项目应急小组，到各单位联合成立的安全工作小组的连环管理机制，对项目实行有效管控。二是制订一系列安全管理制度，实行安全生产责任制，应急处理有章可循；三是强化安全意识，严格岗前安全培训，持证上岗和三级教育。四是加强安全检查。联合工作小组坚持每周四对现场进行安全检查，发现问题限期整改；对“深基坑、高支模”重点监控，不定期监督、检查及巡视等等。和平里建设过程，消防安全、夏季防暑、文明施工、卫生防疫、环境保护、噪音等方面得到有效控制，未发生过一起重大或较大安全责任事故，荣获2013年上半年深圳市建筑工地安全生产、文明施工双优工地。

五、总结经验，扬长避短

和平里一期项目工程建设的经验大致有：（一）通过加强工程网络计划管理，严控关键节点，加快施工进度，

提高管理工作的预判性，这在项目建设全过程中被印证，比如已停产的合同品牌材料，项目部提早行动，一方面督促施工单位及时上报资料，一方面提前对设备材料进行考察，提早决策，有效避免了无材可用的被动局面。（二）保证安全、质量的前提下，优化施工组织，压缩工期，弥补因意外因素推延的工期，充分利用假期加班加点和交叉立体施工、提前介入等措施加快施工进度。（三）借鉴特发小区、嘉隆星苑、泊林花园等建设项目的经验及教训，完善、规范项目管理制度，提供制度政策和资源资金等层面的全面保障，加强项目绩效考核和激励。（四）进行前期人才储备，招聘经验丰富的专业人才，充实队伍，提高管理团队整体素质。

奋战757天，承载众人无限期待的和里花园一期终于在2013年岁末完成竣工备案，不久将以飒爽英姿迎接1571户业主的到来。同时，特发地产人正以饱满的姿态投入和平里二期工程建设，在集团35岁生日之际再献一份厚礼。

未雨绸缪谋新局，厉兵秣马续新篇

——特发小梅沙海洋世界春节黄金周再创营收新高

■ 魏鹏程/特发小梅沙海洋世界总经理

2014年春节黄金周前夕，特发小梅沙海洋世界认真贯彻集团张俊林董事长1月4日工作检查指示精神，以“枕戈待旦迎新春”的精神状态，在不到3个月时间里，进行多项创新项目建设和旧项目改造，完善游客接待高峰期的安全应急预案，启动新年度市场营销方案，在珠海横琴长隆海洋王国高调开业的背景下，取得了“马上增收”的良好效果。“黄金周”7天，共接待游客65000多人，同比增加8400多人，增长15%，实现收入808.6万元，同比增加151万元，增长23%，交出了一份满意的答卷！

一、未雨绸缪谋新局

2013年，小梅沙海洋世界以超亿元的收入创下历史新高，2014年怎么办？中心班子从10月起就未雨绸缪，结合集团在海洋世界游客中进行的满意度调查结果，以提高门票性价比和游客满意度指数为目标，启动了一系列创新项目和园区美

化、旧改工程。重点是：1、水族馆水质洁净透明和灯光效果改造工程；2、幻游海洋馆惊险体验新项目时空转轮、深陷泥沼、万丈深渊工程；3、三个大型景观建筑水族馆、幻游海洋馆、科普(水母)馆外立面翻新工程；4、海洋剧场表演舞台景观设计翻新工程以及观众席遮阳(遮雨)天棚和相关的结构加固、地面翻新、动物兽舍及维生循环系统设备改造等。其中海洋剧场是开业15年来首次进行新景观设计建设，是这次外树品牌、内塑形象的重点。

二、枕戈待旦迎新春

为在春节前不到3个月的时间内完成所有项目和工程，保证在春节黄金周向游客展示全新形象，实现新年开门红，小梅沙旅游中心班子成员每天深入一线检查落实各项工作，各部门分工协助全力保证项目的进度和质量，并按职责分头进行迎接春节黄金周的各項准备。工程部项目人员在各部门

密切配合下，实行无缝对接，建立工程进度计划表制度，严格按照时间表推进工作，顺利抢在1月25日前完成任务。海洋世界表演部、中心工程、保安部按照工程需要，在暂养基地水温刚刚降到白鲸等动物需要的基本温度后，组成近50人的转运队，连续2天冒着风雨通过一台40吨大型吊车、2台摆度吊车，把2只白鲸、5只海豚、7只海狮、7只海豹转移到暂养基地，为施工单位赢得了宝贵的时间。工程完成后，又将全部动物顺利转回，仅仅用了3天就让动物适应了全新的场地，在除夕正式恢复了全部表演。景区部在园区多项目建设、处处都是工地的特殊情况下，合理规划游览线路，完善游览道路标识和安全提示系统，施工地段采用人工引导机制，保证了施工安全和游客方便。

这次较大规模的旧改工作涉及4个场馆、近10个专业多达几十个子项目，中心和海洋世界各部门互相配合，没有停业一天。为了在改造期间仍能为游客提供较好的服务，获得满意的评价，海洋世界主动把1月的门票价格下调50元，因此减少当月收入近百万元。同样

为了在剧场改造期间游客仍能领略到精彩的表演，海洋世界以极大的耐心说服乌克兰高空花样跳水队在剧场改造期间，从杭州调运活动跳水池和塔台，在海洋乐园继续进行18米花样和小丑表演，并利用表演间隙对剧场的跳台跳架进行了加宽加高改造。

三、厉兵秣马续新篇

春节黄金周的大丰收，只是新一年的良好开端，珠海横琴海洋王国开业后对海洋世界的冲击稍后必然显现，小梅沙海洋世界开始从多方面入手，准备迎接新的挑战。1、苦练内功，提高全员工作素质。1月初，小梅沙旅游中心内训师工作启动，经过2天封闭式培训，12名骨干经过考核取得初级内训师资格；2、市场宣传营销工作开始进入佳境。1月，中心市场部与深圳电视台电视剧频道联合进行了“放飞梦想”达人活动，海洋世界4名员工荣获“达人”称号，并通过电视银屏，向社会展示了自己在动物救助、环境保护、自闭症患儿康复等公益事业梦想。春节期间，市场部与深圳微信新媒体合作进行的“海洋盛宴”互

动活动在海洋世界园区进行，启动了网络营销新体验的创新模式，3天新增“粉丝”2000多人。3、1月28日珠海横琴海洋王国开业，中心部分班子成员和海洋世界管理人员14人在该公司同行的引导下，对代表国内外先进设计理念和展示水平的新馆进行“探营”，学习先进项目，借鉴管理经验、启发创新思路。

4、“保卫海疆”军事体验性项目论证完成并进入合作经营的实施阶段，这是一个利用空闲场所封闭进行的高压气炮项目，由2类13个炮位组成的岸防阵地对入侵靶标进行射击，填补海洋军事文化空白。5、海洋世界动物驯养员自导自拍的反映与动物一起工作生活的影集视频在中国第一视频网站《优酷》登陆，打响了新一年全员形象推广的第一枪。6、新动物引进和一些动物与游客互动亲近的准备工作启动，海洋动物由封闭展示逐步向互动展示过渡。

目前，小梅沙旅游中心正密切关注长隆海洋王国开业后市场形势的变化，从多方面入手提高产品和市场的竞争力，借春节黄金周取得新佳绩的东风，全面完成新一年经营任务。◀◀





特发物业2014年项目拓展喜迎开门红

——特发物业华东区域公司成功中标国家电网项目

■ 李正钱/特发物业管理公司

新年伊始，特发物业华东区域公司传来喜讯，通过激烈的市场竞争，凭借过硬的实力在众多竞争对手中脱颖而出，成功中标高端项目：国家电网浙江省电力科学研究院项目（国家电网为世界五百强企业），管理面积4.5万平方米，合同期2年，取得了2014年市场拓展的开门红。

一、树立危机意识，迎难而上，深入市场寻求发展机会

2013年，是特发物业华东区域公司在杭州地区发展最为艰难的一年，是决定“生死存亡”的一年，年中主要客户华为技术公司、H3C通信技术公司新基地已确定年底启用，原租赁场地即将陆续退租。华东区域公司面临管理规模被动缩小、收入被动降低的严峻形势。面对不利局面，全体员工不气馁、不退缩，在总经理王立涛的带领下，团结拼搏，在保障客户稳

定退场的同时不断提升自身服务水平，同时主动出击，充分发挥区域公司十余年来的资源积累和管理沉淀，积极深入市场寻求发展机会，经过多方努力觅得国家电网浙江省电力科学研究院项目投标机会。

二、市场竞争激烈，历经艰难，成功中标

按照特发物业公司投标新流程，在接到客户的投标邀请后，在特发物业公司总部的整体部署下，华东区域公司迅速组织成立投标小组，从现场踏勘、投标文件的编制，到文件的每一个文字、标点的审核到装订成册；从客户需求全方位保障到竞争对手优、劣势分析和应对措施，都经过特发物业公司投标小组和支持团队的层层细致审核确定。在极短的时间内确定出了一套完善、为客户量身打造的服务方案，保障了公司在竞标中处于有利地位。

在投标过程中，有5家以上实力雄厚的物业公司

参与竞争，特发物业公司优势并不明显。特别是原物业供应商绿城物业是全国老牌物业服务公司，在近几年的“中国物业服务百强企业”评选中排名第二（仅次于万科物业），其公司规模、服务专业化水平等均在特发物业公司之上，威胁和竞争压力颇大，但最终特发物业公司凭借较高的综合实力脱颖而出，艰难取得项目投标的胜利，这是特发物业公司在市场化项目拓展上取得的又一次突破性胜利。

三、拓宽高端客户领域，探索多种服务模式求发展

浙江省电力科学研究院始建于1960年，是国家电网公司浙江省电力公司直属的大型试验研究机构 and 重要技术参谋部门，是浙江电网的技术监督、服务、研发、信息中心。该项目位于杭州市下城区华电弄1号，管理面积45013平方米，中标后特发物业华东区域公司负责安全、环境、工程、会务接待等一体化物业服务。该项目的成功中标，为公司即将面临的困难局面注入了一剂强心针，在主要客户退租后，仍将保持可观的管理规模和收入，保存了公司在华东地区的实力、稳住了发展阵地；同时对公司整体战略方向来说，有着非常重要的意义，

为区域公司的发展增加了一条新的出路，可以此为突破口，建立国家事业单位物业服务管理模式和标准，为特发物业公司以后进入事业单位、政府单位等高端客户物业管理市场竞争提供了基础和宝贵借鉴经验，同时结合高新技术企业双向发展，使公司规模逐步扩大。

四、加强专业化建设，努力向标杆企业看齐，做大做强

接到中标通知书后，特发物业公司员工群情振奋、欢欣鼓舞，但我们没有驻足喜悦，迅速投入到新项目接管准备的紧张工作当中，包括接管方案的拟制、各项资源的调配、人员培训等各项细节工作，保障新项目顺利进场；立足现有服务项目，向行业标杆企业看齐，加强专业化物业服务企业形象的建立，努力打造特发物业品牌；瞄准市场定位，有针对性地开展市场拓展工作。我们有理由相信，在集团、特发物业公司总部的正确引领下，有全体同事的同心协力，特发物业华东区域公司定会成功跨越冬天迎来美好的春天，朝着做大、做强的目标迈进。



聚焦经营



01

集团俞磊副总经理到特发信息考察科技大厦项目进展

2月21日，集团副总经理俞磊一行3人到特发信息科技大厦工地检查指导工作，在听取特发信息董事长王宝、副总经理程鹏的汇报后，俞磊副总经理一行到特发信息科技大厦工地现场视察，与特发信息基建开发部全体人员座谈，详细了解其人员配置及科技大厦项目进展情况，对工程前期建设工作给予肯定，同时提出在今后的工作中，需加强与集团房地产公司开发人员的沟通与合作，为集团房地产建设提供强有力的支撑。

(姚炜林/特发信息基建开发部)

02

关注前沿科技，谋求产业升级

经过市场分析比对，以及团队能力评估，特发信息电力光缆事业部确定了以“智能电网在线监测系统”、



“电力光缆在线监测试验展示平台”、“输变电变压器绕组测温”、“四网融合(OPOC)”等项目作为重点关注方向，坚持“为客户创造价值”的创新理念，专注技术创新，提升团队凝聚力，在智能电网建设的浪潮中，实现个人价值，为公司创造价值，助力智能电网建设。

(何文栋/特发信息电力光缆事业部)

03

特力吉盟被评为罗湖区2013年度城市更新工作先进单位

为进一步推动罗湖区城市更新工作的深入开展，罗湖区政府对罗湖区新开工项目以及在建项目进行了评估，对2013年度城市更新工作中表现突出的5个城市更新项目共6个改造实施主体进行了通报表扬。特力吉盟投资有限公司(特吉项目水贝金座大厦)名列被表扬企业的首位。2013年，罗湖区共有新开工项目12个，竣工验收项目1个，在建项目达18个。

特吉项目是特力集团的重点项目之一，自2012年底动工建设以来，特

力吉盟公司经营班子在双方股东和董事会的支持下，统筹规划、精心组织施工流程，以质量、安全为基础，以专业技术主导设计和施工，积极调动施工单位的积极性，不仅保证了项目进度，同时施工现场也井然有序，较好地完成了全年预定目标。

(崔战红/特力吉盟投资公司)



04

特发华日公司荣获一汽丰田“优秀顾问店”称号

特发华日汽车公司在2013年度一汽丰田技术主管体制考核中，从全国467家店中脱颖而出，取得全国第19名、深圳地区第1名的好成绩，荣获“优秀顾问店”称号(全国共有25家获得)。华日公司自1983年创办之始，就一直重视维修技术及维修质量检测。定期选派优秀维修技工赴日本进行研修，同时注重严抓现场中的质量管理环节，制定车辆维修出场检测质量体系及制度，确保出厂车的维修质量。华日公司的一次性修复率及难度修复率一直保持在全国的前列。

(王钰/特发华日汽车公司)



05

特力汽车工贸公司协助政府力推低碳经济取得良好成效

作为深圳市汽车行业协会会长单位的特力汽车工贸公司，充分利用汽车行业协会这个平台，在对相关企业调研的基础上，撰写了《深圳市新能源汽车产业情况报告》，协助政府积极推广低碳经济，引导企业向新能源领域发展，取得良好成效。2011年，为特力参股企业深圳东风汽车有限公司牵线搭桥，争取了250辆平抑物价流动售卖车的生产指标，给企业创造了效益，平抑车现已遍布深圳大街小巷，给市民生活带来了方便，为市政府推动低碳、便民服务工程做出了积极有效的贡献；2014年1月15日，在会长单位的配合下，汽车行业协会邀请了市政府副秘书长李干明、市发改委新能源推广办、坪山新区管委会相关领导、汽车生产企业代表等举办签约仪式，协助深圳新能源相关企业与德国西门子公司签订战略合作协议，使德国新能源动力落户深圳，通过与

西门子的合作，给深圳新能源汽车的生产带来新的技术，并把德国工业的精髓和严谨带给深圳的新能源企业。

(刘海澄/特力汽车事业部)

06

特发黎明长龙公司荣获北京铁路局2013年度科技进步三等奖

1月12日，特发黎明长龙公司与北京铁路局天津电务段共同研发的“分散式道岔控制器检测系统”科技项目，获得北京铁路局颁发“北京铁路局2013年科技进步三等奖”。

京津城际高铁道岔转换设备采用西门子S700K型电动道岔转辙机，现有的监测设备不能对道岔的运用状况进行监督检测，使得现场维修人员不能及时掌握S700K转辙机的工作状态。特发黎明长龙公司与北京铁路局天津电务段合作研发的“分散式道岔控制器检测系统”科技项目，就是为解决这一问题而开发的智能监测及故障诊断系统，其目的就是替代人工数据分析。这对于点多线长的铁路维修、特别是小站无人值守的改革趋势，是一个最为经济、有效的解决图径。方便现场人员及时掌握S700K转辙机的工作状态，减少道岔维护的工作量，实现信号设备不间断检测和诊断，为铁路运输安全提供必要的维护和管理手段。

(王强/特发黎明长龙公司)



07

X射线人体安全检查系统放射防护要求国家标准送审稿讨论会在特发黎明镒清公司召开

近年来，国内社会公共安全日益突出，相关部门对人体安检新技术尤其是微量电离辐射技术的需求十分强烈，但目前国内并无相关标准，这严重制约了微量电离辐射人体安检设备的应用。为了给微量电离辐射人体安检设备的使用提供政策支持，同时保护职业人员、受检者及公众安全，国家卫生部政策法规司委托中国疾病预防控制中心辐射防护与核安全医学所牵头，北京市疾病预防控制中心和深圳市计量质量检测研究院参与研制起草“X射线人体安全检查系统放射防护要求国家标准”。特发黎明镒清公司作为研发生产微量X射线安检设备的代表性厂家，由于国家政策原因不能作为起草单位，但在制定该标准过程中，提供了重要的支持与配合。镒清公司李立公和史智博也作为审稿专家参与了初稿的审稿工作。

1月4日，“X射线人体安全检查

聚焦经营

系统放射防护要求国家标准”送审稿讨论会在特发黎明镱清公司召开，中国疾控中心辐射安全所、广东省放射卫生防护所、深圳市计量质量检测研究院及特发黎明镱清公司等单位参加。参会人员以IEC及美国标准为参考，对各项技术要求进行了深入讨论，并最终形成了统一的意见。

此次送审稿讨论会是标准送审前最终讨论会。会后，中国疾控中心辐射安全所将根据本次讨论形成该标准的最终稿，并向国家标准委正式提交该国家标准。该国家标准预计年内将正式发布执行，由此会突破X射线人体安全设备使用的政策壁垒，为特发黎明镱清公司人体安检设备的推广提供非常有利的支持。

(张志彬/特发黎明镱清公司)

08

特发小梅沙大酒店更新改造旧貌换新颜

2014年春节前，特发小梅沙大酒店聘请专业机构，对酒店的部分设施进行更新改造；引入环保健康新理念，将B7、B8楼层设置为无烟楼层，更换新颖大气的无毒无味环保地毯，采用自流瓶新技术，对地板进行翻新，使酒店客房的设施有了质的提升；运用少量资金，将原来粗糙难看



的3楼天台水泥面换成赏心悦目的“海景高尔夫”景观，美化了环境，补齐了短板，完善了酒店的配套，让客人眼前一亮；对前厅接待人员进行冬装的补充，每人配发雅致合身的呢子大衣，解决了多年来前厅员工没有正规冬装的问题，员工的精神面貌得到了较大的改观，自信、微笑写在每位员工的脸上。

改造后的小梅沙大酒店，迎来了马年的春节，以崭新的面貌，接待八方来客，春节黄金周期间营业收入、开房率和房价均创5年来最好记录，员工们精神饱满，爱岗敬业，牺牲个人休假，坚持节日上班，生产井然有序，实现了马年开门红。

(于秦川/特发小梅沙旅游中心大酒店)

09

万余游客赶赴小梅沙海洋世界海洋盛宴嘉年华

1月31日(大年初一)，特发小梅沙海洋世界迎来万余游客光临，参

加海洋世界千人海洋盛宴嘉年华。

彩虹拱门，百只海洋动物气球营造梦幻海洋世界；颠覆大鱼大肉的大年餐，千人排队分享奇趣健康“海洋盛宴”；全新微信网络营销，微信扫码领餐方式；新年节庆，全食材堆砌的海洋动物创意沙盘。

在这里，可以品尝千份海豚造型套餐、创意水果茶饮、新年创意寿司等数十种创意美食，冲击你的味蕾；可以欣赏到巨型海洋环保童趣美食雕塑，冲击你的视觉；可以感受到荷兰大师的海洋环保杰作，冲击你的心灵；可以与5位海洋使者以及众多珍稀海洋动物共度嘉年华，冲击你的感官；可以吸取新鲜空气，亲近海洋阳光，享受天伦之乐，冲击你的情感。前所未有的家庭聚会体验，就在特发小梅沙海洋盛宴嘉年华里。

(季帆/特发小梅沙海洋世界)



10

开门大吉送吉祥——特发地产岳阳鹏瑞·珑庭隆重入伙

一年前，争抢成为鹏瑞·珑庭的业主第一次见证楼盘的开盘盛典，见证开盘一小时抢购70套房的历史时刻。一年后的今天，2014年1月20日，已经成为鹏瑞·珑庭的业主再次迎来他们的大喜日子——鹏瑞·珑庭隆重入伙。

上午9时8分，庆典活动拉开序幕。特发地产唐大平书记、鹏瑞·珑庭项目经理孙力强首先为鹏瑞·珑庭揭幕。业主们怀揣对未来美好家居生活的向往，在欢快的《开门大吉送吉祥》乐声中走进他们的家园。据了解，春节前入伙是当地的一个风俗习惯，预示着来年丰收大吉。为了让庆典活动增添隆重的气氛，地产公司营销策划部、岳阳项目部进行精心策划，制定

方案，为庆典活动做足功夫。入伙现场，特发物业管理公司设立了接待组、签约组、验房组，确保入伙手续办理井然有序。整个过程呈现出祥和热烈的气氛，彰显出“入伙大吉”的主题。

(张伟/特发地产公司)

11

特发物业发展中心管理处荣获2013年度治安防范“先进单位”称号

近日，罗湖区南湖派出所授予发展中心管理处2013年度治安防范“先进单位”称号(连续两年获此殊荣)，同时授予管理处安全部部长赵明同志2013年度治安防范“先进个人”称号。安全责任重于泰山，特发物业发展中心管理处始终将安全视为企业发展的生命线，紧抓安全生产不放松，积极采取严密治安防范措施，使发展中心大厦内部及周边区域治安防范工作得到进一步巩固，得到大厦业主、租户和辖区南湖派出所的肯定。

(刘小辉/特发物业管理公司)



12

加强安全管理，创建和谐社区——特发物业泊林花园管理处被翠竹派出所评为“治安防范先进集体”

1月15日，在市公安局翠竹派出所召开的2013年度治安防范集体及个人表彰大会上，特发物业泊林花园管理处被评为“2013年度治安防范先进集体”；管理处安全部李抄奇、吴木文、秦溢3名员工由于工作突出，被评为“2013年度治安防范工作先进个人”。

2013年，特发物业泊林花园管理处严格落实值班制度，认真履行岗位职责，对小区薄弱和重点部位实行24小时不定时、不间断巡逻，使泊林花园在防火、防盗及各种安全隐患的排查工作中取得较好的成绩。泊林花园管理处通过制度与人性化相结合，强抓安全队伍建设，关心安全员的衣食、住、行，努力提高每一位安全员的工作积极性，使每位安全员都能够热情服务，爱岗敬业。

(吴木文/特发物业管理公司)

中央一号文件规定入市农地与国有土地同权同价

经历2013年末的5次高规格会议后，2014年中央一号文件1月19日正式公布。在土地制度改革方面，一号文件首次提出，赋予农民对承包地承包经营权抵押、担保权能。同时提出允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，与国有土地同等入市、同权同价。

不动产统一登记有望6月底前出台

1月21日，中央编办发布《关于整合不动产登记职责的通知》。根据通知，国土资源部地籍管理司加挂不动产登记局的牌子，未来将建立不动产登记信息公开查询系统，但涉密、个人隐私的事项除外。国土资源部被赋予“指导监督全国土地登记、房屋登记、林地登记、海域登记等不动产登记工作”的职责。《不动产登记条例》有望在今年6月底前出台。

今年限购限贷仍持续，市场走势或平稳

中国银行发布的宏观经济金融展望报告指出，2014年，货币政策走向、调控政策加码及房产税等改革的推进速度将成为影响房地产短期走势的关键因素。预计房地产市场仍将呈现平稳增长态势，增速会有所放缓。国务院发展研究中心副主任刘世锦表示，未来房地产市场调控或更多地考虑地区差别，给地方政府比较大的自主权，将调控任务和责任下放给地方政府。

住建部发布技术导则推动绿色保障房建设

根据住建部的要求，从2014年起，符合相关条件的直辖市、计划单列市及省会城市市辖区范围内的保障性住房，应率先实施绿色建筑行动，至少达到绿色建筑一星级标准。此外，为推动绿色保障房建设，住建部还发布了《绿色保障性住房技术导则》。

深圳分类处理“小产权房”

深圳市政府2013年12月30日出台《〈深圳市人民代表大会常务委员会关于农村城市化历史遗留违法建筑的处理决定〉试点实施办法》，对农村城市化历史遗留违法建筑采取分类处理：对非原村民所建住宅类违建，以房地产开发为目的所建住宅类违建不予处理确认；对原村民、原农村集体经济组织，整体从宽，减免罚款或者地价。深圳市规土委相关负责人表示，对历史遗留违法的处理确认属于有限确认，仍限制流转获利、限制征地搬迁补偿标准，以使违法者难以从违法行为获取利益。

深圳将非深户逐步纳入住房保障

深圳1月21日召开市委常委会，出台了《深圳市委关于贯彻落实中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定的实施意见》。意见提出，在住房保障上，创新多层次住房保障制度；完善保障性住房的建设、准入、分配、退出和协调机制；建立和完善“租售补”相结合的住房保障方式，逐步将住房保障对象从户籍低收入家庭向符合条件的非户籍无房家庭，从户籍住房困难家庭向非户籍人才家庭延伸；完善以公共租赁住房安居型商品房为主，以货币补贴为重要补充的住房保障方式。

深圳住宅配建停车位或归业主共有

深圳市规划国土委2月18日联合市法制办邀请部分人大代表就住宅停车位立法问题进行专题汇报并征求意见。会

上透露，去年“两会”后，深圳积极推进住宅停车位立法工作，目前草稿已拟就，在征求相关意见后将上报市政府。在立法思路，深圳提出配建部分的规划停车位归住宅小区全体业主所有，配建以外的规划车位属开发商所有。

深圳实施新物管条例，未经授权物管不得停水电

《〈深圳经济特区物业管理条例〉实施若干规定》自2014年1月1日起施行，该规定通过创新投票表决方式、鼓励给业委会委员一定津贴等方式，试图解决我市目前业委会成立难、物管公司与业主矛盾多等问题；并规定，未经授权物管公司不得停水电。

广东公积金使用政策将调整，或可购房前提取作首付

广东省住房城乡建设工作会议2月17日在广州召开，会上印发了《广东省住房和城乡建设事业深化改革的实施意见(征求意见稿)》。征求意见稿提出，在完善住房保障和供应体系领域，未来广东或将通过房产税促进闲置住房出租、降低二手房交易成本、允许提取住房公积金支付购房首付款和房租。

苏州商业地产“最严限售令”出台

日前，苏州市政府出台《关于进一步加强全市商业房地产项目管理意见》，规定对于可分割出售类的商业房地产项目在预售前需划出一部分房产作为风险防范资产予以冻结，具体为：建筑面积在10万平方米以下的，不得低于地上总建筑面积的30%；建筑面积在10万平方米以上的，按地上总建筑面积3万平方米划定。3年内不得销售、抵押和转让，同时，提高新建商业房地产项目货币资本金监管标准，全面禁止“售后包租”。

深圳存量房重上4万套，业界预测房价涨势趋缓

深圳市规划国土委网站显示，1月8日深圳新房可售套数为3.7万套(约367万平方米)。如果以2013年全年平均每月销售3980套的速度计算，可销售9.3个月。其中，龙岗区可售房源最多，占比超六成。业内人士分析，2013年下半年供应增加以及9月份后市场观望情绪较浓是存量房上升的主因，而今年一季度存量房都将维持在4万套左右，显示供求矛盾趋缓，房价涨势也将趋缓。

深圳甲级写字楼供应剧增，存量或被推高21.7%

第一太平戴维斯近日发布了2013年第四季度深圳商用物业市场研究报告。报告指出，由于中小企业在前海加速注册，对福田以及南山地区中小面积写字楼的需求爆发，2013年第四季度全市甲级写字楼租金环比大涨6.8%至205.5元/平方米/月，同比上涨8.4%。租金水平的上涨带动了散售价格的持续上扬，全市平均售价49952元/平方米，环比增长1.3%。第一太平戴维斯预计，2014年全市共有7栋甲级写字楼入伙，计新增供应面积约63.8万平方米，全市甲级写字楼的存量将被推高21.7%。

北上广深1月地价同比涨253.1%

国土部2月11日发布数据显示，全国105个主要监测城市综合、商业、住宅、工业地价全面上涨，同比涨幅分别为7.0%、7.9%、9.0%和4.5%。其中，北上广深四个城市的成交均价过万元，为10136元/平方米，环比上涨125.1%，同比上涨253.1%，价格创历史单月新高。

房企上调销售目标，中心城市房价趋涨

包括绿地集团、万达集团、融创中国等多家房地产企业在年初继续争相上调2014年的全年销售目标。业内人士表示，今年受供求关系以及土地等多个因素影响，尤其是中心城市的楼价仍然趋涨。方圆地产分析师邓浩志表示，在收入增长和对改善居住需求增加的背景下，在逐步放开中小城镇户籍的政策走向中，中国房地产业仍将处在规模扩张阶段。

深圳今年首个安居房在线申购，均价5998元/平方米

今年第一批安居型商品房香林世纪华府项目于2月19日开始在线申购，总房源1538套，配售均价5998元/平方米。该项目位于龙岗区坪地街道，预计交付使用时间为2014年12月，建面积为90平方米以下2房和3房单位。市住建局介绍，在本次香林世纪华府的配售中，所有在线提交认购申请的家庭均列为初定入围和候补入围申购家庭。

12个重点区将成深圳“新增长极”

在2月17日至19日召开的深圳市政府创新思路强化落实专题会上，市发改委负责人透露，深圳市正在制定《关于加快推进重点区域开发的实施意见》，规划建设12个重点区域，总面积达178.2平方公里，预计到2020年新建成区域（含城市更新）面积、完成土地整备区域面积分别为22.3平方公里、15.5平方公里。12个重点区域包括深圳湾超级总部基地、留仙洞战略性新兴产业总部基地、平湖金融与现代服务业基地、国际低碳城、华为科技城、深圳国际生物谷坝光核心启动区、大空港新城、深圳北站商务中心区、光明凤凰城、坪山中心区、宝安中心区、大运新城。

携程春节景区门票预订报告，手机APP无线订单占比超过50%

2月13日，中国领先的综合性旅行服务公司携程旅行网发布《2014年春节黄金周景区门票预订报告》统计数据显示，来自手机APP的无线订单占比首次超过50%，景区门票预订市场进入移动时代。2014年春节黄金周七天，门票预订出游人次达到数十万，同比2013年春节增长近8倍，单日出游峰值达到近10万人，可谓史上最强黄金周。

元宵节后旅游新产品价格下降

元宵节一过，人们开始把状态从过年调整到上班。跟节前相比，节后的旅游产品价格普遍下降。国内游方面，一些线路报价降了500元以上，出境游的一些线路下降1000元到3000元。欧洲的部分旅游线路价格下降3000元以上。马尔代夫则有4000元左右的降幅。“出现降价的原因，主要是机票的折扣力度加大，以及酒店的价格下降。”

中国游客在韩购奢侈品，人均花费可购1辆中级车

韩国媒体近日报道称，今年春节，韩国各大百货商店的销售额成倍增长，这得益于中国游客的涌入。价格便宜、签证便捷，使得韩国成为中国游客自由行的首选。中国游客买奢侈品一人相当于买了一辆车。从银联卡交易来看，针对中国人的销售同比增加125%，连续3年实现3位数增长。另外，随着赴韩旅游的中国游客剧

增，赴韩接受医疗服务的中国患者也迅速增加，中国患者已成韩国医疗旅游市场的主力军。2012年赴韩接受医疗服务的外国患者为15.95万人次，同比增加30.4%。其中，中国患者同比剧增69.1%，达3.25万人次，占整体外国患者的20.4%，首次超过美国患者(3.056万人)，位居首位。

调查显示中国游客决定全球旅游城市排行榜

说起旅游城市，人们往往想到的是纽约、伦敦、巴黎等欧美城市，但据德国《商报》报道数据显示，在全球25个最受欢迎的旅游城市中，亚洲数量最多，尤其是中国城市。著名市场调研公司“欧洲透视”最近公布“全球旅游城市排行榜”。这个榜单完全以旅游者的数量来排名，其数据来自各个城市政府的统计数据 and 机场入境人数等。在前25名中，中国香港排名第一。亚军和季军分别是新加坡和曼谷。排名第四的则是伦敦，共吸引1550万游客。排名第五到第十的是：中国澳门、马来西亚吉隆坡、中国深圳、美国纽约、土耳其安塔利亚和法国巴黎。在前25名的榜单中上榜的中国城市还有：广州（14）、上海（20）、北京（25）。报告指出，中国游客将决定未来全球旅游城市的排名，简化中国游客签证手续的国家会立即受益。

印度将放宽签证政策，中国游客有望受益

印度政府开始放松签证限制，东盟（ASEAN）国家和日欧美等180个国家的游客可以轻松获得30日以内的滞留签证。在此前一直强化各种限制的印度，此举让人感到吃惊。据悉，放宽限制的对象国也包括中国。分析人士称，这可以视为印度政府希望与中国加强关系而发出的信号。新制度将自9月起开始实施。游客可在前往印度3日前提交电子申请。在抵达后只要在机场接受1次生物特征识别，就能当场拿到签证。

马年春节旅游十大之最

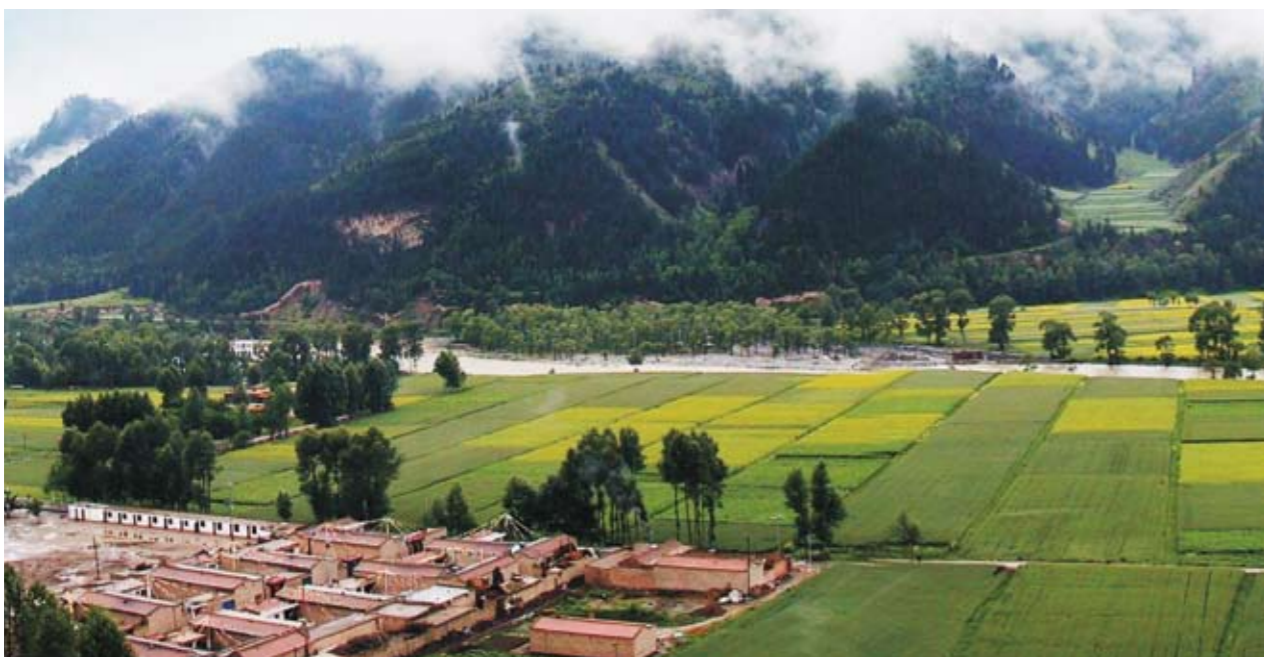
1、最意外走红的旅游团 庆丰包子旅游团；2、最大规模的旅游团 2000多中国游客包船海上过年；3、最受单身游客欢迎的旅行目的地：厦门、首尔；4、春节十大单身旅游境外目的地：首尔、香港、台北、巴厘岛、普吉岛、东京、新加坡、暹粒、济州岛、曼谷；5、春节十大单身旅游境内目的地：厦门、上海、北京、三亚、昆明、丽江、西安、无锡、哈尔滨、苏州；6、最奢华的旅游行程 118万元环游世界80天；7、最“智慧旅游”过年：手机客户端的预订人数增长超过100倍；8、“爸爸去哪儿效应”最明显目的地：雪乡；9、最热门的旅游方式：自由行；10、最受家庭游客欢迎的旅游产品：私家团。

45国无签证放行，出境自由行产品提前2天可预订

近日，公安部公布了45个国家（地区）对持普通护照的中国公民实施免签、落地签证政策，全国在北京、天津、上海、广州、深圳、珠海、厦门、汕头、海口九大边检总站已贯彻落实，中国游客出境游实现“说走就走”。国内游客和旅行社已经开始获得这一政策的利好，携程等网上的出境自由行产品最短提前两天可预订，持空白护照和机票出行。

谁是全球“最差游客”？美国人自评“最糟糕”

最近，美国在线旅游网站对数千名用户进行了一项调查访问，让受访者回答“你认为哪国游客最糟糕”这个问题。调查结果显示，游客名声最堪忧的10个国家分别是：美国、英国、俄罗斯、中国、澳大利亚、德国、印度、法国、意大利和巴西。而就在一年前，美国第二大团购网站“生活社交”也有过类似的评选，当时的“冠军”同样是美国，“亚军”则是中国。



怀念母亲

张俊林

些家长里短、亲戚、邻里的生活琐事，重复着吃饱穿暖的互相嘱咐。每天给母亲打电话，最初的想法是让老人家常听到儿子的声音，少些牵挂，多些踏实与温暖。可打着打着，发现每天与母亲通话，温暖的不仅是母亲，更多的还是自己。为了不让出门在外的我担心，母亲在电话那头从来都是报喜不报忧，忧的事只能从照顾她的阿姨或兄嫂那里知道。与母亲家长里短地说上几句，工作一天的疲惫会纾解很多。母子连着心，每天就这样遥远地互相温暖着。

去年8月中旬我回了老家，接下来的国庆长假又回去看母亲，母亲状态很好，陪她晒太阳、聊天。母亲常提起的一些过去的事情，我都认真听着，母亲讲了几十年，我也没觉着会听厌烦。当时我后脑勺有一小块斑秃，母亲每天帮我搽药，她坐着，我就蹲在她身前，边搽边听她嘱咐我不要累。返程那天下午，母亲正躺着休息，我坐在她床边，摸着她的手，告诉她我要回深圳了，要

她别起来送我，再过3个月就过年了，我会回来陪她。母亲叮嘱我：到了就打个电话给她。当我出门坐上车时，母亲却已拄着拐杖跟了出来，含着泪水对我说：“恭喜你，一路好走，动步生财！”。我的眼泪一下子涌出来，装作镇定大声对她说我很快又会回来陪她，要她保重身体。车子走了，母亲一直拄着拐杖站在那里注视着，直到车子消失在她的视线里。其实，这是母亲的习惯，每次儿孙出远门，母亲都会说一些老辈子传下来的吉祥话，站在屋前地坪里目送儿孙走远。

过了一个月左右，母亲就开始在电话那头催促我快回去，说“有几句话要对你讲”。我起初没怎么在意，只想到她要讲的话每天电话里都可以说，母亲该是想我、要看到我了；况且再过2个多月就过年了，春节长假再回去陪她。这样想着，我就总是应着母亲，说安排好工作就回去。大概是11月底，母亲看到我没有马上回去的动静，就在电话那头很认真

地说：“你要赶快回，我在世的时间不长了，要不娘崽一起讲话的机会将没有了”。当时，我没有感到母亲身体有任何异样，判断是母亲年纪大了，太想见到儿子了，但听到母亲这样说，我就答应马上请假回去。由于时值年底工作太多，时间安排下来，12月下旬才可以成行。定下日子后，我马上告诉母亲，她听了很高兴，说“顶好、顶好”，还问我要帮我准备什么东西带回深圳。此后，母亲每天心情都很好，在电话那头数着我回去的日子，与我讨论带什么回去、又带什么过深圳之类的话题。

我请了一个星期的年假成行了，由于一个月后过年还要回去，也就相对轻装简行。我给母亲带了常年服用的保健药，最多一种带了今后两年的量，还把我自己过年回家需要穿的厚棉鞋棉衣也提前带回去了。回到老家是下午4点左右，母亲正站在洗手盆前洗手。我边喊边冲过去，母亲回过头，很高兴地看着我，叫着我的名字，满面笑容地说：“你白净了，长体面了”。我听了哈哈大笑，母亲也笑起来。我过去帮她系好衣服扣子，显然她是刚刚上完洗手间。她问我饿不饿，要阿姨马上做饭给我吃。在家几天，我没出门，一直陪在母亲身边，再一次真切地感受着母亲看到儿子的那种踏实和舒心。同时，我也觉察出，母亲的思维、行动、声音虽都正常，但比起两个月前，主动跟我讲话却少了，多是我问她，食量也有减少，呼吸有点急促，脸色也不如以前好。

预定返程的前一天早上，我在国外读书的儿子与母亲通电话，母亲告诉孙子：她身体很好，不要牵挂；要好好读书，回国就来看她。中午，母亲喝了一碗粥，我在旁边用手机摄录母亲吃饭的片段（没想到，这个片段成了母亲生前的最后影像）。她边喝着粥边跟我说没口味。我感觉到母亲吃饭、说话有点吃力，以为是受寒感冒了。母亲吃过饭后，像往常一样去洗漱完，说想在火炉边坐，就上床躺着了。母亲躺在床上，又跟我说起带回深圳的土鸡蛋、干鱼腊肉是否打好包了，过年前再帮我准备些，等我过年回来取。没多久，母亲的状况就变得很不好，上洗手间需要人扶了，再后来需要两个人才能扶得住。医生检查之后，对我说：老人家心脏衰竭严重，基本摸不到脉象，时日不多。听了医生的话，我突然想到了父亲的忌日，7年前的这一天，父亲突发脑溢血去世。强烈的不祥预感压向我：母亲是要走了。我赶紧通知在外的兄弟和亲戚：速回。

入夜，邻居和附近的亲戚都来看望，母亲还清醒，能叫他们的名字，讲一些感谢之类的话。慢慢地情况恶化，在本省的儿孙相继赶到时，母亲已很难讲话了，我们只能依靠母亲的表情、肢体动作和简单发声来判断她想什么、要做什么。在母亲临终前的4个小时里，我坐在母亲床上一直抱着母亲，让母

亲半躺在我怀里，我想这样能让母亲感到更多的安全，更轻松些、舒适些、暖和些。同时，一个一个拨通仍在赶回途中的亲人电话，让他们呼唤母亲，让母亲感到儿孙有多么爱她！尽管当时母亲不能说话了，但我能判断和感觉到她都一一答应了。我轻轻抚摸她的脸、额头，用手指轻理她的白发，轻抚她的手，不停轻唤她，讲她过去经常讲给我听的陈年旧事，只盼能唤醒母亲，能够再陪她说说话。在母亲临终前一个多小时，侄女帮她洗脸，母亲慢慢睁开双眼，我们缓缓地把她挪到床边坐着。母亲头靠着我的肩膀，把四周都扫了一眼，微笑着看着在场的的所有亲人。抓住此时，我又让还没赶回的外地子孙一个一个打电话给她，呼唤她，母亲除了不能说话外都相当清醒，都答应了，感觉到她的微笑里充满幸福和欣慰。

过了一会儿，感觉母亲没了力气，慢慢闭上眼睛，半躺在我怀中继续睡。我抚摸她，与她轻声交流，我胸口能清晰感觉到母亲的呼吸。我仔细地看母亲，她皮肤光滑，没有一个老年斑，头发花白但不稀疏，还是那样干净。母亲是个爱干净的人，每餐后都自己洗漱，当日午饭后还是自己洗漱的，连最后完全没有力气下床，去洗手间需要几个人抬时，都不肯在床上方便。最后的时间里，母亲的呼吸、身上、头上、床上没有任何异味，仍是那样清清爽爽！慢慢地，母亲呼吸变得越来越不均匀，越来越弱，直到安详离世。

又一次生离死别，痛如刀割。忍着悲痛，我和侄女仔细地替母亲擦洗身体，这是我第一次、也是最后一次这样服侍母亲。为她整理好容貌、穿戴整齐，送母亲去和7年没有见面的父亲团聚。从此以后，我们兄弟没有了“父母俱存”的幸福！祝愿父母在另一个世界幸福快乐！



最美孝心少年 ——洗礼心灵的感动

■ 余勇政/特发信息光缆分公司



看完中央电视台“寻找最美孝心少年”颁奖典礼，十位少年自强不息、阳光向上，树立了新时期孝心好少年的榜样。每个人都带给我不一样的感动，给予我一次次的心灵洗礼。他们身上无不透露着弘扬中华民族优秀传统文化和传统美德，尊老爱老敬老的社会风尚，他们的行为很好地诠释了中华五千年文明的精髓——“百善孝为先”。

小时候，我们就受24孝故事所感染，现在都长大成人，在为人的同时也为人父。也许24孝故事的发生离我们太过遥远，但今天的孝心少年却离我们很近很近。我强烈推荐没有看过的朋友可以上网看看，也接受一下这心灵的洗礼吧！都说父母是孩子最好的导师，在这里，我也希望天下的父母都为孩子树立一个好的榜样，代代相传，让我们的中华孝道得以永世传承。

我们身边不乏有很多感人肺腑的事迹发生，也有不堪入目的一幕幕闯入我们眼前。今天的感动，也让我想起了曾经目睹的一幕。这是一位抗美援朝老人的悲惨遭遇。老人是因伤从朝鲜战场上退下来的战斗英雄，政府为了让老人生活过得好一点，给老人每月补助了1000多元的生活费，老人也有5个子女，按

理这日子是可能过得幸福美满的，谁料5个子女都惦记着老人每月1000多元的补助，各怀鬼胎，争吵不休，导致最后弃老人于一旁而不赡养。为此，村干部没少上门调解，可每次都是无功而返。最后，老人在子女的一片争吵声中含恨而终。结局是悲惨的，这有违天伦的一幕与我们十位孝心少年的行为形成强烈的反差。这些未成年少年都能做到孝感动天，为什么为人父母的成年人却不能做到？这个问题越发值得我们深思。古人都能做到“好饭先尽爹娘用，好衣先尽爹娘穿”，难道传承了几千年的文明还倒退了吗？我不知道老人的5个儿子今晚有没有看到“中国孝心少年”这台颁奖典礼，如果看到，他们有没有为当初的行为羞愧难当，为自己的错误行为而悔恨？

前段时间，我打电话给爸爸。话音传来却苍白无力，我觉得奇怪，问爸爸是不是生病了，爸爸回答没有，由于粗心，我也就信了。几天后，妹夫给我来电话，说爸爸今天出院，现在可以告诉我了。我这才知道，爸爸被车碰伤，那天爸爸是躺在病床上接我电话。所幸爸爸伤势不是很重，这也给了我不少安慰。当我回家，看到妈妈正在给爸爸喂

药，爸爸瘦了好多，两鬓斑白的父母就站在我眼前，我这才注意到他们已慢慢变老。我的眼眶都湿了，我赶紧抹了抹眼睛，笑脸相迎地喊了句：爸、妈，我回来了。我知道，他们不告诉我的原因其实很简单，就是怕我担心。报喜不报忧的想法不单单是在外的游子，其实家里年迈的父母比我们想的更多，牵挂的更多，可怜天下父母心啊！此时的我才真正懂得，孝敬父母，并不是我们一定要给他们多富足的生活，并不是要为他们买房、买车、买高档消费品，父母的要求并不是那么的高，就像《常回家看看》歌词中写道：“找点空闲，找点时间，领着孩子，常回家看看，带上笑容，带上祝愿，陪同爱人，常回家看看……”

我们总是以工作忙为理由很少回去看望父母。父母健在，我们感觉不到失去的可怕；但终有一天他们会离开我们，当我们的耳根少了他们的唠叨时，我们只有低头叹息，后悔不已，要等到失去了才懂得珍惜，才知道自己以前拥有那么多的幸福。谢谢感动中国的十位孝心少年，在我们迷茫的时候给了我们一盏灯：为人子，止于孝，为人父，止于慈。这个世界，惟有爱，才是永恒。☺

中国人的那股劲儿

■ 庞春扬/特发华日汽车公司



移民这件事在今天的我国已经不算是什么新鲜事儿，凡家境优越些的都有出国、移民的机会。但若近花甲之年，你还有孤身一人远赴异国他乡生活的勇气吗？我下面要说的就是这样的一位中国女人的故事。

她的名字叫玉兰。我是从一个朋友霞的口中得知玉兰姐的故事的。我朋友霞是移居美国芝加哥的一位年轻华人。在她刚去芝加哥入读当地一所学校时，偶遇一同乡——是来自重庆的一位女人，就是她口中所说的玉兰姐。霞说如果当时玉兰姐不告诉她自己的年龄，她是完全看不出玉兰姐已经60多岁了。

没过多久，霞有幸得到玉兰姐邀请，去参加她为一对即将回国的中国夫妇和刚刚出生的女儿举办的一个Party，大约邀请了近20人的亲朋好友参加。这么大型的一个家庭聚会，玉兰姐花了整整2天时间准备。因为有来自不同国家的客人，所以玉兰姐准备了各式菜系，包括中式、日式、泰式、越式、美式，让朋友们能品尝到一顿中西合并的大餐！霞说当时自己完全惊呆了，没想到眼前这么个其貌不扬的中国大妈竟然对这么大的场面及各类客人应对自如！现场的她是那么自信，那么游刃有余，谈笑风生中就已把客人们照顾得妥妥帖帖。大家都很高兴，气氛也非

常融洽。告辞时，都温暖地向主人表示真诚的谢意。也是从这一次家庭聚会开始，霞和玉兰姐成了异国他乡的好姐妹，对玉兰姐的了解也慢慢增多了。

原来，玉兰姐3年前在重庆结识了她现在的爱人，一个芝加哥本地人J。两人结婚后玉兰姐就随J来到了芝加哥生活。离开了故土，离开了家人和朋友，初到芝加哥的她除了陌生的感觉之外，似乎又走进了一个无声的世界。日常交流全要通过别人的翻译来完成，除了记忆中残存的以前上学那会老师曾教唱过的ABCDEFGH英文歌片段外，她不会说任何一句英文。为此，她的老公J决定去攻读汉语，但经过3个月的钻研后无果而终。借用中国人的一句话就是：汉字认识了J，但J完全不认识它们。说到这里，霞停顿了一下，充满自豪地说：“以前在国内觉得说汉语再正常不过，而现在到了异国他乡才觉得这想法被彻底颠覆了，估计有人很会崇拜我呢！”要知道汉语是世界上最难学的一门语言，因为它不是孤立的，每一个字的衍生变化都有它背后的故事，而且它不像英语的含义是单一的、固定的，它随着说话人的场景、神态、语气等发生变化，即使作为一个土生土长的中国人，一个中文系毕业的学生，估计也有许多汉字是不认识的呢。

由于语言的障碍带来了诸多不便，玉兰姐开始学习英语，就如同跌跌撞撞刚学步的孩子一样，玉兰姐从最基础的字母开始学习。从她熟知的ABCDEFGH英文歌中练习发音，然后学习音标，再学习单词，最后是句子。3年时间过去了，玉兰姐已经可以毫无障碍地和美国人沟通，如今她在学校也读到了英文最高级：8级。一位生活在上世纪50年代的女性，年纪、记忆力、精力等各方面都处于衰退趋势，但却和80、90年代的年轻人并肩齐驱，甚至超越他们。我想这或许就是中国人骨子里的那股劲吧，一种坚持不懈的精神，就如同抗日战争时期铸就的小米加步枪战胜飞机大炮般的神话。

玉兰姐家的墙上贴着很多照片，有春之风，夏之凉，秋之韵，冬之殇，这些都是她亲自选材拍摄的。中国人的那股文人气儿还一直留存着，就如同她那一头乌黑的长发……时间留给这位中国女性的不仅是岁月的沉淀，更重要的是中国人的内敛、坚韧和热情。无论身在何处，我们都是热爱生活的。我不禁想起了唐人街，我们的老祖宗在唐朝那会就把自己的集市开到了海外去，我们的文化是可以在任何土地上开花结果的。这些都缘于咱们中国人骨子里的那股劲。☺

浅谈紫砂雕刻艺术

■ 王强/特发黎明长龙公司

我国紫砂艺术历史悠久，这一艺术瑰宝享誉海内外。但众多爱壶、玩壶者对其只是欣赏、赞叹，其丰富的艺术内涵却少有人深层次地去探究。紫砂艺术涉及的内容比较广泛，这里着重剖析一下紫砂的雕刻艺术。

紫砂的雕刻艺术，也就是紫砂的造型艺术和书画雕刻艺术的有机结合。紫砂艺术源于生活，是艺人平时对自然和生活感悟，按照自己的审美观念，对客观事物进行概括，提炼和加工，创造出富有生活气息和情趣的艺术作品，而紫砂的雕刻艺术，是在以精美的紫砂造型艺术为载体的基础上，艺人根据制作的作品特征和作品本身的含义通过书画的形式进行点缀和装饰，从而展现在人们面前。譬如与竹有关的紫砂作品可配上郑板桥的诗词，以及吟咏其高风亮节的书法作品；有些素面的壶、罐等器皿可以配一些书法和国画作品，一些古朴的传统老壶的款式可以配古篆、金文、甲骨文、汉隶书法作品等等，起到画龙点睛的作用，使整个紫砂作品更加生动，更加富有灵性，加深了紫砂作品的内涵，使作品更加富有浓郁的文化气息，更能反映时代文化气息，从而具备收藏和欣赏价值。

紫砂的雕刻艺术是紫砂装饰艺术中的一部分，也是书画名手以紫砂器皿为载体情感宣泄。一副优秀的紫砂雕刻艺术作品，必须有扎实的书画功底和本

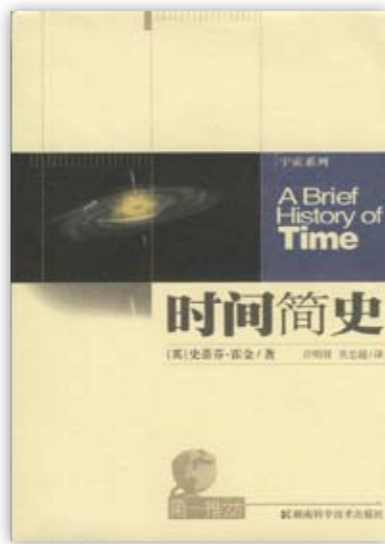
领，有相当造诣的笔墨功夫，并予以高远的章法；紫砂雕刻以刀代笔，用刀的快慢、沉浮、宽窄，都会显示出不同的艺术效果和清新俊朗独特风格。不少好的紫砂作品都有文人参与，与紫砂名手们联袂创作。在紫砂雕刻艺术领域具有代表性的人物是任淦庭老先生，他15岁就拜紫砂雕刻名手卢兰芳为师，练就了一手绝活，至今无人可以超越。他的装饰成对的花瓶，左右对称作画，布局均匀舒坦，堪称绝技。他特别注重写意笔墨的线描变化，雕刻的书法刀锋灵秀，遒劲苍朴，正草隶篆各具风格，尤以大篆和古隶见长。他对紫砂艺术贡献，不但体现在其许多传世作品上，更是在其为紫砂届培养了徐秀堂、谭泉海、鲍志强、毛国强、鲍仲梅、咸仲英等紫砂艺术的传承人物。

经过数代人的传承和发扬，紫砂雕刻这一艺术奇葩，随着时间的流逝日显瑰丽，而且将永放光芒。据说清人郑板桥不仅自制了一把紫砂壶，还题写了一首诗铭：“嘴尖肚大耳偏高，才免饥寒便自豪。量小不堪容大物，两三寸水起波涛。”一派愤世嫉俗之情跃然壶上。当代书画家刘海粟、程十发、华君武、陆俨少、李可染、唐云、亚明、范曾、韩美林等紫砂名手联袂创作成为紫砂艺坛的佳话，更为紫砂雕刻艺术的传承和发展奠定了不可磨灭的基础。☺



心灵的震撼 ——读《时间简史》有感

■ 张锐佳/特发黎明公司



《时间简史》是霍金所撰的一部讲述宇宙奥秘的科普读物，试图解答人类最古老的命题：时间是有始有终的吗？宇宙是无限的吗？在霍金展示给人们的新的宇宙图景中，他在经典物理学的框架内，证明了黑洞的大爆炸起点的不可避免性；而在量子物理学的框架内，他研究的黑洞辐射理论证明，大爆炸的起点不但被量子效应所抹平，而且宇宙正是起始于此。霍金在他的《时间简史》中，尽量避免使用晦涩的学术用语，甚至将所有的理论公式都弃之不用。他开玩笑说，别人告诫他，书中每增加一个方程式，书的销售量就会减少一半。无论如何，霍金取得了成功，《时间简史》在全球已经售出了几千万册。这本书充斥了很多的物理概念，从牛顿的三大定律到爱因斯坦的空间概念，姑且不论这些物理知识科普的必要性，光这些科学真理的论证，斯蒂芬·霍金就给学文科出身的我，上了一堂客观事物科学认识的课：那就是实验证明一切。

读《时间简史》的初衷和很多人相同，我热切地盼望斯蒂芬为我解答：宇宙到底是如何开始的，又将如何结束，以及时光到底能不能倒流等等诸如此类的问题。但是展卷不久，我就意识到，他不是为我们解答这些问题，因为他不是一个答题者，而是一个严肃的伟大的物理学家，他只是力图浅显地把物理学

最高的理论用深入浅出的语言来给我们讲出来，同时毫不隐晦地告诉我们，就这样的理论，他还在继续质疑和重新审视之中。

确实他没有给出答案，但是却告诉我们一个认知的方式，一个认知的全部过程，一个伟大的理论被他用浅显的语言推理给我们看，在薄薄的一册子中，我体味到了文字和科学的诗一样韵律的完美结合。

霍金20岁时被诊断出患有肌肉萎缩性侧索硬化，该病将导致瘫痪，医生甚至预言他还只有多两年的寿命，然而霍金却创造了奇迹。尽管如今他只能坐在装有马达的轮椅里，依靠一个电脑发声合成器，以正常人十分之一的速度与别人“交谈”，但他却同其他科学家一样，用自己的经历告诉世人：执著的探索精神是生命的最大动力。

认真说来，我没有能读懂他书中的全部论述，虽知道有些理论我永远只能从审美意义上品尝它的皮毛，可我也会尽力读下去。关键在于这本书里所表现出的作者那种对结果和未来的思考深深地震撼了我。特别是在我缺乏执着的时候，我找到了一个坐标：很多事情不只是为了结果。这本书，和它的作者，无疑是浩瀚时间里一点夺目的闪亮，但对于我，它不是一次科学理论的讲解，而是一次心灵的深深震撼……☺

史帝芬·霍金的《时间简史》问世已经多年，我是在看《特发》月刊的好书推荐后翻阅了这本书。以前，我只知道斯蒂芬·霍金是一位英国物理学家和宇宙论学者，翻找网络资料后才知道早在1974年他就声名大噪，当时他提出了一个令所有人震惊的理论，断言黑洞能够释放放射线。而根据科学界的“常识”，黑洞是一种假设的衰弱星体，其吸引极强，甚至连光都无法摆脱其作用力，怎么可能释放放射线呢？据说，霍金在牛津大学附近的一次天文学会议上所做的这番讲话曾把他的一位同行气得暴跳如雷。



宝美焕特发信息光缆分公司

生命的硬度

——读《老人与海》有感

“一艘船越过世界的尽头，驶向未知的大海，船头上悬挂着一面虽然饱经风雨剥蚀却依旧艳丽无比的旗帜，旗帜上，舞动着云龙一般的四个字闪闪发光——超越极限！”作者海明威是这样评价他的作品《老人与海》的。

《老人与海》写的是老渔夫桑地亚哥在海上的捕鱼经历：老人制服大马林鱼后，在返航途中又同鲨鱼进行惊险的搏斗。作品中的形象具有很强的象征意蕴，他用大马林鱼象征人生的理想和人类作为生命本身所不可避免的所具有的欲望，用鲨鱼象征无法摆脱的悲剧命运，用大海象征变化无常的人类社会，而狮子则是勇武健壮、仇视邪恶、能创造奇迹的象征，圣地亚哥则是人类中的勇士与强大势力搏斗的“硬汉子”代表，他那捕鱼的不幸遭遇象征人类总是与厄运不断抗争却无论如何都无法试图去改变命运。

海明威为什么没有让老人最终胜利呢？用小说中老人的话来说：“一个人并

不是生来就要被打败的”；“人尽可以被毁灭，但却不能被打败。”这就是《老人与海》想揭示的哲理。骨骼是精神的支柱，海明威看似没有让老人桑地亚哥成功，却以光秃秃的骨骼奏出了老人生命的硬度。不可否认，只要是人就都会有缺陷。当一个人承认了这个缺陷并努力去战胜它而不是去屈从它的时候，无论最后是捕到一条完整的马林鱼还是一副空骨架，这都已经无所谓了，因为其生命价值已在那追捕马林鱼的过程中充分地体现了。曾经为自己的理想努力追求过、奋斗过，难道他不是一个胜利者吗？老渔夫就是敢于挑战自身缺陷及自己勇气和信心的胜利者。从世俗胜利观的角度看，老渔夫不是最后的胜利者，因为尽管开始他战胜了大马林鱼，但是最终大马林鱼还是让鲨鱼吃了，他只是带着大马林鱼的白骨架子回到了岸上，也就是说，鲨鱼才是胜利者。

“我和你奉陪到死”——这个硬汉面对挑战如是说。暗喻他自身的英雄主义所



在，还有他趋向坚韧的力量。故事的头尾，都出现了名叫明诺林的男孩——他希望继承老人的事业。何止捕鱼的事业要被传承，这副铮铮铁骨又何尝不为我们所崇敬、所供奉、所学习呢。人性是强悍的，人类本身有自己的限度，但正是因为有了老渔夫这样的人一次又一次地向限度挑战，超越它们，这个限度才一次次扩大，一次次把更大的挑战摆在了人类面前。在这个意义上，老渔夫桑地亚哥这样的英雄，不管他们挑战限度是成功还是失败，都是值得我们永远敬重的。因为，他带给我们的是人类最为高贵的自信！

这个骨头里留有几百块弹片的硬汉作家，恰当地写出了生命的硬度，告诉我们怎么去面对生、老、病、死，告诉我们心该有多宽，如海一般。老人是孤独的，他是在理想的道路上前行的旅人，但他又不是孤独的，因为他的意志是那样的坚强。

人生的追求看似无止境，房子、车子、票子……但其实我们需要的仅仅是一个温暖的家，一处可以让家人能在一起生活的房子，但是这对于我

们80后的人来说，这个小小的心愿却很难满足。也许昨天我们还是某某名牌大学的优秀毕业生，或是某某大学的优秀学生干部，但步入社会后的我们什么都不是。但是我们应该有着桑地亚哥老人不屈不挠的精神，只要我们自己有坚定的目标，我们就应该努力，哪怕最后的努力得到的只是《老人与海》中那一副大马林鱼光秃秃的鱼骨架，但是我们曾经努力过，曾经为了理想努力拼搏过，我们无怨无悔。人生的道路漫长、艰难，而且充满坎坷，但只要自己勇敢顽强地以一颗自信的心去迎接挑战，将永远是一个真正的胜利者！

人生会有挫折，会有失败，也会有成功和幸福，也许曾经的成功和幸福会被鲨鱼吃掉，但正如小说中那孩子所说：“它没有打败你，它没有。”一个真正的强者，只能被摧毁而不能被击败。受挫之后，我们应该再次努力地站起来，重新起航。我们要有一颗永不言败的心，这是《老人与海》告诉我们的。☺



图：张正治/集团党委办公室

集团迎新年联欢活动剪影

“千帆竞渡千里浪，万马奔腾万里春”，这是2014年1月22日下午贴在集团总部员工饭堂门口的一副新春对联。当天下午，员工饭堂张灯结彩、喜气洋洋，充满了浓浓的节日氛围，集团总部全体员工在这里欢聚一堂，举办迎新年联欢活动，共享新春的欢乐和吉祥。

联欢活动采取分组竞赛的方式，目的是加强各部门之间的相互沟通、团结协作，培养员工的团队合作意识。第一轮比赛是游园，猜灯谜、投飞镖、夹玻璃球等小游戏趣味横生。大家都为自己小组的荣誉积极投入比赛，有的低头苦想猜谜语，有的屏气敛息夹玻璃球，有的全神贯注投飞镖，有的潇洒推杆进小球……活动气氛热烈，欢声笑语不断，洋溢着轻松愉快、欢乐幸福的氛围。第二轮比赛是厨艺大比拼，现场锅碗瓢盆摆得井井有条，油盐酱醋样样齐全。各组队员身穿统一颜色围裙，主厨头戴厨师帽，一招一式像模像样。集团领导和员工齐上阵，洗菜、切菜、打水、点火、炒菜，忙得不亦乐乎。俞磊副总、李明俊副总还亲自担当主厨重任，展示了精湛的厨艺和娴熟的烹饪技巧。大家各显身手，纷纷亮出绝活，奏响了一曲和谐的锅碗瓢盆交响曲。现场高潮迭起，赞叹、欢呼声不绝。经

过紧张有序的忙碌，一道道色、香、味俱全的菜肴呈现在了大家面前。经过饭堂专业厨师的认真评判，各队分获最佳命名奖、最佳创意奖、最佳出品奖、最佳味道奖，皆大欢喜。活动中总部员工还表演了利用业余时间自编自导自演的小节目，活跃了现场气氛。联欢活动增进了员工间的感情，展现了大家积极的生活态度和对美好生活的向往。

最后，张俊林董事长作了热情洋溢的新春致辞。他对集团2013年的工作进行了回顾，展望了集团2014年的工作，对集团全体干部员工过去一年的辛勤工作和真情付出表示感谢，并对全体员工及亲属表达了诚挚的新春祝福。

活动在欢乐喜庆的氛围中圆满结束。让我们寄语“2014”：骏马奔腾，特发腾飞！

(张旭生/集团办公室)