



编委会
 主任：张俊林
 副主任：张建民 林婵波
 编委：王宝 吕航 刘学优 郑海天 郁小平
 朱振声 丁晓东 高天亮 周树达

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

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

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

本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，请您即联系本刊，即付稿酬。



目 录

卷首语	
04	新年寄语\张俊林
公司要闻	
06	集团党委召开2015年度“三严三实”专题民主生活会\王娟
07	股东增资十亿，壮大公司实力\岳红琼
08	开启新征程，谱写新篇章——特发物业公司混合所有制改革签约仪式举行\赖赐纳
10	借央视与盐田区政府战略合作东风，期待特发小梅沙再焕东方明珠新彩 ——中央电视台副台长高峰与盐田区政府领导考察特发小梅沙整体规划开发项目\徐珏 林焰
11	集团举办学习贯彻党的十八届五中全会精神和《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》 党员领导干部教育培训讲座\张旭生
12	集团召开系统企业行业分析工作座谈会\蒋波
13	集团公司董、监事一行赴杭州考察调研\岳红琼
14	承担责任，传递爱心——特发集团光明“12.20”事故现场赈灾纪实\林焰 黄胜鹏
15	《特发》月刊获深圳市优秀内刊传媒奖“十佳”企业刊荣誉\张正治
本期专稿	
16	突出“三项服务”，强化财务管理功能——在集团2015年度财务工作会议上的讲话\张建民
18	集团召开2015年度财务工作会议\巫芷莹
19	重塑队伍管理体系，助推转型提质增效 ——特发集团扎实有效创新推进财务管理转型工作\彭超
特发论坛	
20	建立以流程管理为导向的企业运行机制\徐德勇
十三五规划	
22	香蜜湖公司“十二五”回顾，“十三五”展望\易达生
管理精萃	
24	特发信息成功完成市属上市公司首例对外股权并购\杨洪宇
25	和平里花园二期完成竣工验收备案\周爽
25	特发·香蜜湖文创广场成为深圳大学首批“大学生创新创业孵化基地”\黄胜鹏
安全生产	
26	集团张俊林董事长到香蜜湖公司检查安全生产工作\刘文清
26	集团组织开展基层安全检查人员安全生产培训\胡亦炜
27	张瑞理副总经理带队到特发信息检查安全生产等3则\马明 姚金福 罗丽芬
商海职场	
28	浅析银行理财产品购买的账务处理及其科学配置\杨剑平

互联网+	
30	建设智慧社区, 创新社区消费——对特发物业转型升级的思考和建议\方森
企业文化	
32	羽球飞飘传友谊, 拼搏奋斗展英姿 ——2015年特发集团“特发信息杯”羽毛球团体赛小记\马明
33	争做核心员工, 成就职业理想 ——集团总部举办2015年12月份“员工之星”活动\王亚超
34	如何成为企业的核心员工之我见\方森
基层一线	
35	落实精细化管理, 提升企业形象和业绩——有感于6S管理实施4周年\张伟民
聚集经营	
36	厄瓜多尔中国总包商、云南电网公司到特发信息参观考察等3则\刘秀丽 王晏 尹耀斌 姚金福
36	特力物业经营事业部获深圳市“五星级文明守法租赁单位”称号等2则\张萍 李米馨
36	特发黎明溢清举办应急知识培训\张志彬
37	特发小梅沙旅游中心举办情感沟通专题培训等2则\赵婷 雍峰
37	阿里巴巴集团到特发物业进行业务考察和交流\李正钱
37	搭建智慧社区云服务平台, 共享智慧互联社区生活等3则\杨福 张咏琪 赵纯华
地产行业动态	
38	公寓首被列入生活性服务业等7条\《特发地产信息》
旅游行业动态	
39	2015中国旅游发展论坛召开, 中国旅游集团新20强名单出炉等10条\特发小梅沙旅游中心
2015年要闻回顾	
41	特发集团2015年要闻回顾\张正治
员工情怀	
52	笑傲人生——与癌症抗争纪实(连载)\张建民
56	生命因奔跑更精彩——参加2015深圳国际马拉松赛记\杨小乐
图片新闻	
05	《特发》月刊2015年集团各单位、企业投稿采用、得分表
57	特发小梅沙海洋世界举办“龙宫寻宝: 海洋历险记”迎新春特别活动\董琼丽

《特发》月刊2015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				国资简报、网站		市级优秀				集团网站										
		通讯	文章	主题约稿	权重	通讯	权重	一等奖	二等奖	三等奖	权重	通讯	权重		文章	权重	主题约稿	权重				
集团公司	112	20	1	83	2	2	9	3	3	2	2	1	5	1	4	4	0.5	67	1	8	1.5	313.5
集团领导	12	—	1	12	2	2	—	3	3	2	2	1	5	1	4	4	0.5	12	1	—	1.5	45
董秘办	6	4	1	2	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	2	1	—	1.5	14.5
办公室	12	—	1	12	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	7	1	—	1.5	32.5
党委办公室	29	3	1	23	2	2	3	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	20	1	3	1.5	86.5
人力资源部	5	—	1	5	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	4	1	—	1.5	14.5
计划财务部	10	6	1	4	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	3	1	—	1.5	17
企业一部	16	1	1	10	2	2	5	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	9	1	4	1.5	51.5
企业二部	10	5	1	5	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	3	1	—	1.5	18.5
审计监督部	9	1	1	7	2	2	1	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	6	1	1	1.5	26
片区规划小组	3	—	1	3	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	1	1	—	1.5	7.5
系统企业	560	276	1	240	2	2	44	3	3	2	2	1	5	—	4	4	0.5	104	1	20	1.5	1087.5
特发信息	164	115	1	41	2	2	8	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	20	1	4	1.5	275.5
特力集团	58	21	1	31	2	2	6	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	13	1	2	1.5	122.5
黎明集团	72	36	1	32	2	2	4	3	3	2	2	1	5	—	4	4	0.5	13	1	4	1.5	141.5
香蜜湖	10	3	1	6	2	2	1	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	1	1	—	1.5	20.5
小梅沙	57	29	1	24	2	2	4	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	8	1	—	1.5	100
高尔夫	1	—	1	—	2	2	1	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	—	1	—	1.5	3
特发地产	65	15	1	44	2	2	6	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	15	1	3	1.5	147.5
特发物业	129	57	1	58	2	2	14	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	32	1	7	1.5	266.5
华丽	4	—	1	4	2	2	—	3	3	2	2	—	5	—	4	4	0.5	2	1	—	1.5	10.5
总计	672	296	1	323	2	2	53	3	3	2	2	2	5	1	4	4	0.5	171	1	28	1.5	1401

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、通讯(书法、摄影作品、荐书<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。)

新年寄语

集团董事长 张俊林

2015年，对于特发集团意义重大，既是“十二五”规划收官之年，也是“十三五”规划承前启后的关键里程碑。我们7000余名特发人迈着坚实的脚步，在转型发展的大道上，共同走过了不同寻常的一年，交出了一份良好的答卷：各项指标全面超额完成全年任务，“十二五”规划目标圆满完成！

在此，我谨代表集团领导班子，衷心感谢一直以来给予特发厚爱和支持的市委市政府、市国资委、各股东、合作伙伴和社会各界朋友，特别感谢每一位敬业爱企、勤劳智慧的特发人！

“天时人事日相催，冬至阳生春又来”，我们满怀奋进的豪情，迎来了充满希望和挑战的2016年！2016年是“十三五”规划的开局之年，特发人又将迈入一段崭新的征程，开创更大的事业！

集团将“十三五”的总体战略目标定位为：依托“一海一湖一球”和上市公司的优质资源，开展产业发展与商业模式创新，打造高端商旅文化、时尚休闲生态活力区，成为都市生活体验平台运营商。同时，加强光通信产业科技创新和升级，实现向网络综合解决方案供应商的转型。“十三五”期间，集团计划实现营业收入比“十二五”增长近一倍，利润总额增长约60%；到2020年末，集团总资产比“十二五”末增长近一倍，净资产增长约60%。展望“十三五”，我们为特发的规划蓝图而鼓舞，对未来充满憧憬和信心。

2016年，“新常态”下的经济特点将更加显性化，宏观经济景气度继续低迷，但同时，随着国家“十三五”规划的实施，创新驱动、“互联网+”、深化国企改革、供给侧结构改革、资本市场投融资双向改革等机遇要素也层出不穷，方兴未艾。

在这样一个机遇与挑战并存的伟大时代，集团“十三五”规划将引导着特发人经受一场严峻的大考——跨过去了，前路海阔天空；跨不过去，做实做强做优做大的“特发梦”将错失良机。目前虽是特发历史上最好的年份之一，但其实也是最艰难的时段，历史留给我们这一代特发人的，将是在保持企业健康发展业绩基础上攻坚克难、实现转型升级的重任和神圣使命！

我们特发人要以高度的危机感，主动作为的态势，同心同德，全力以赴，扎扎实实地做好2016年这个“十三五”规划开局年的各项工作！

2016年，我们要动员、团结和凝聚全体特发人的智慧和力量，力推小梅沙开发战略

2016

重点项目的落地、香蜜湖·深高片区的规划开发和特力珠宝市场与服务平台建设、信息通信产业转型、培育新产业增长点等重点工作；要推动“互联网+”与传统产业的融合，以产业为本、积极开展多层次的资本运作；要全力加大经营机制与模式市场化创新，加快管理和商业模式的创新，加强信息化建设，提高战略执行能力和管理效率水平，提升企业经营质量和效益；还要加强新形势下的企业党建工作，落实主体责任，充分发挥党组织的政治核心作用，强化联合监督、班子建设、廉洁从业等工作，按市场化、职业化的要求，实施员工职业成长计划，更深入全面地推进企业的改革发展和转型升级。

掂量“十三五”规划，我们倍觉肩头担子沉重，深感任重道远。实现“十三五”目标，需要我们特发人上下齐心，同舟共济，奋发努力，加倍有为：深入开展体制机制创新，改革优化企业体制、经营决策机制、激励约束机制，加快企业市场化运作转型，靠竞争求生存促发展。创新集团管控模式，提高科学决策能力，借助互联网大数据手段，实施信息化管理、大数据决策管理；优化职能设置，加强信息化、大数据分析及战略性管理功能，实现管控职能转型升级。以战略性重大项目开发和新项目投资为契机，创新商业模式，促进集团产业转型升级发展。

我们的企业领导干部，要做社会主义市场经济条件下德才兼备有事业心责任心的党员企业家，做优秀的职业经理人，要有大刀阔斧改革的勇气、毅力和持之以恒的韧劲，严格践行“三严三实”，擅于用权、大胆用权，规范履职，提升科学决策能力和市场开拓能力，适应经济新常态，在市场拼搏和企业发展壮大中提高自身的市场价值。

我们的员工，要践行“全员职业化，成就美好生活”特发核心价值观，树立市场化、职业化理念，提升专业化、职业化素质和能力，争做核心员工，在“大众创业、万众创新”中展示国企员工的精神风采，忠诚于企业，奉献于企业，与企业同进步，在企业的发展中成就职业理想，实现人生价值。

我们要牢记去年在总部乔迁新址时立下的誓言：“恪尽职守，甘于奉献，做一名心态阳光、走正道、敢担当、有作为的特发人，为特发的事业再谱华章而奋斗。”在特发事业这个壮阔的舞台上，在未来的一年至五年内，希望全体特发人以更加昂扬的姿态，勇于担当，奋发有为，再创特发佳绩，为股东、为深圳、为社会、也为个人创造更大的价值！

新年伊始，与大家共勉！祝大家新的一年身体安康，家庭幸福，万事胜意！

集团党委召开2015年度“三严三实”专题民主生活会

■ 王娟/集团党委办公室



会上，张俊林同志首先通报了集团民主生活会准备工作情况、2015年民主生活会征求意见情况和特发集团2014年度民主生活会整改情况。并代表集团党委领导班子作对照检查发言，对照发言重点从修身做人、用权律己、干事创业、遵守党的政治纪律、政治规矩和组织纪律、落实党风廉政建设主体责任和监督责任等方面，进行了广泛听取意见、深入查摆问题和认真剖析检查，并提出了整改措施。之后，张俊林同志作个人对照检查发言、进行自我批评，并依据民主生活会前谈话沟通情况对班子其他人员进行批评；接着，其他班子成员依次作个人对照检查发言，开展自我批评，其他同志逐一提出批评意见建议。会议严肃认真、求真务实，大家正视问题、深入剖析、坦诚以待，深入开展批评和自我批评。

会议结束前，胡国斌同志代表市国资委对此次民主生活会作点评、指导。他表示：这次民主生活会准备充分，围绕主题紧密结合实际，交流了思想，增进了团结，气氛热烈，取得了预期的效果。同时，他提出五点要求：一是要重视党的民主生活会，加强政治理论学习，更深入地抓好自我反省，平等发表意见，更好地沟通；二是对查摆出来的问题，要及时整改，建立机制、台账，将整改落到实处；三是要抓好经营发展，抓住国资国企改革、发展的机会，对重点项目加大推进力度；四是抓好企业党建和廉政建设工作，更加有效地推进基层党组织的建设，贯彻落实从严治党 and 依规治党方针；五是高度重视安全生产，要吸取12.20事故教训，安全生产工作要做到“一岗双责”，齐抓共管，领导干部要将安全意识带到基层员工中去。

最后，张俊林同志代表集团领导班子表示，将按上级党委提出的五点工作要求，以本次民主生活会为契机，促进相关工作开展，切实解决好“三严三实”方面存在的问题，认真落实整改措施，并将整改落实与企业治理、经营发展结合起来，推动企业持续健康发展。☺

根据市国资委党委转发的《中共深圳市委组织部、中共深圳市委纪律检查委员会关于开好“三严三实”专题民主生活会的通知》文件要求，2015年12月30日，特发集团党委召开2015年度“三严三实”专题民主生活会。集团党委书记张俊林同志主持会议，集团党委班子成员参加会议；市国资委副主任胡国斌，相关处室领导周治伟、曹宇、侯雷到会指导；集团监事会主席杨培业、财务总监栗森列席会议。

为开好这次民主生活会，会前集团党委班子及成员紧扣践行“三严三实”主题，在个人认真自学基础上进行集中学习，重点学习了习近平总书记关于“三严三实”专题教育的思想观点要求；通过全方位、多层次广泛征求意见，归纳和梳理成5大类29条；认真总结2014年度民主生活会整改措施落实情况；集团领导班子以普通党员身份参加所在党支部“三严三实”专题组织生活会；深入开展谈心谈话，认真撰写班子对照检查材料和个人发言提纲，为开好党组民主生活会奠定了坚实的思想基础和工作基础。

股东增资十亿，壮大公司实力

■ 岳红琼/集团董秘办副主任

特发集团有限公司现注册资本为15.82亿元，股东四家，分别是深圳市人民政府国有资产监督管理委员会（持股43.2999%）、中国长城资产管理公司（持股28.8674%）、深圳市投资控股有限公司（持股19.4920%）、中国东方资产管理公司（持股8.3407%）。2015年12月各股东按现有持股比例同步完成对公司增资10亿元，使公司注册资本提升到25.82亿元，彰显了各股东对公司发展的支持和信心，对特发集团做强做优做大跨越式发展具有重要意义。

“十三五”期间，特发集团将围绕小梅沙、香蜜湖等战略重

点项目的规划开发以及特发信息和特力集团等上市公司平台资源的利用，推动集团战略规划目标的实现，期间将有较大的资金需求，股东增资为集团发展提供了资金支持，进一步壮大了公司实力，助推集团转型升级发展。公司将根据实际情况，将增资资金统筹分配和优化配置到各重点项目中去，推动和加快重点项目发展，支持项目的开发和建设，培育和壮大集团新的利润增长极，实现集团的可持续发展和珍贵资源的高效开发，以优良的业绩回报股东，不负股东的信任和期望。☺





开启新征程，谱写新篇章 ——特发物业公司“混改”暨增资扩股协议签约仪式举行

■ 赖赐纳/特发物业公司

2015年12月22日下午，特发物业公司混合所有制改革暨增资扩股协议签约仪式举行，标志着特发物业“混改”工作圆满完成。特发集团董事长张俊林、副总经理俞磊、张瑞理，南通三建集团董事长黄裕辉、副董事长施晖、副总经理范亚娟，集团董秘办、人力资源部以及特发物业经营班子全体成员、广东区域中层干部参加签约仪式。

张瑞理副总经理主持签约仪式，介绍了特发物业混合所有制改革工作的背景和历程。随后，在张俊林董事长、黄裕辉董事长等领导嘉宾及特发物业公司班子的见证下，特发集团和特发投资方代表俞磊副总经理、南通三建集团方代表施晖副董事长和深圳银坤投资公司方代表周初新共同签署特发物业增资扩股协议。

签约仪式上，特发物业总经理高天亮、南通三建董事长黄裕辉、特发集团董事长张俊林分别发言。

高天亮总经理回顾了特发物业公司“混改”所做的主要工作，市国资委和特发集团领导及相关部门对特发物业“混改”给予的大力支持、推动和指导，说明了“混改”引进战略投资者对物业公司未来经营发展的重要意义。

黄裕辉董事长对特发集团、特发物业抓住国企新一轮改革契机，积极推进混合所有制改革表示高度赞赏。他对南通三建集团基本情况作了介绍，说明了南通三建作为战略投资者参与特发物业公司增资扩股的缘由，表示作为新股东，南通三建将积极履行股东责任，与特发集团及特发物业管理团队，利用各自的优势，助力特发物业公司在企业治理结构、市场渠道开拓，商业模式创新、高端人才引进等方面进行突破，以上市公司为目标，建立“共担、共享、共治”的新型企业文化，共同开展体制、机制、管理的创新，推动合作公司的发展，达到1+1>1的经济效益和社会效益。同时，希望



与特发集团在此次合作基础上进一步紧密联系，扩大合作范围，双方优势互补，合作共赢，开创战略合作新篇章。

张俊林董事长对特发集团、南通三建集团、银坤投资三方达成战略合作，特发物业混合所有制改革顺利实施表示衷心祝贺。同时表示，特发物业“混改”顺利实施，是特发集团新形势下贯彻落实中央及市国资国企新一轮改革精神，加快特发物业转型发展的重要举措，更是参与“混改”各方面向未来、共创辉煌的新起点，意义重大。在未来的发展中，特发集团将与南通三建进一步加强合作，强强联合，携手共进，共同为特发物业业务成长与战略转型提供支持帮助。相信在各方股东支持和特发物业广大员工的共同努力下，特发物业一定能够启动新的发展，迈上新的台阶，谱写新的华章。

特发物业公司为特发集团直属全资国有企业，自1993年成立以来，经过20余年的发展，市场化程度较高，已成为具有一定行业品牌影响力的高端物业管理服务供应商。2015年，特发物业成为深圳市属国企近年来进行“引进战略投资者同时实施管理层和核心骨干持股”的混合所有制改革先行先试单位，对国有企业混合所有制

改革的实现途径进行了有益的探索。经过前期的细致调研论证与内部协调，年初在取得市国资委立项批准后，历经资产处置、清产核资审计及资产评估、专家评审、市场调研与路演、员工持股计划与总体方案设计、在联交所公开挂牌等一系列紧锣密鼓程序，与市国资委各部室、国土、工商、税务、各中介单位等部门与机构频繁沟通协调，最终在市国资委与各部门大力支持下和特发集团正确领导下，经过大家共同努力，终于迎来今天的签约仪式，引进南通三建集团作为战略合作伙伴。南通三建是一家有着58年发展历史，以建筑施工为主营业务，集投资、房屋开发、工程管理、运营服务于一体的大型综合性现代建筑集团，在中国及世界各地都有着极高知名度和广泛社会资源，先后被国内权威机构授予“中国驰名商标”、“中国十大品牌企业”等荣誉，2015年列“中国企业500强”第216位、“中国民营企业500强”第37位、“中国建筑业竞争力百强企业”第10位，是全国建筑行业龙头企业。希望通过与南通三建的紧密合作，通过特发物业管理层和核心骨干持股，激发企业更强活力，带来更大发展，为各方股东和员工带来更好的回报。◀



借央视与盐田区政府战略合作东风 期待特发小梅沙再焕东方明珠新彩

——中央电视台副台长高峰与盐田区政府领导考察特发小梅沙整体规划开发项目

■ 徐珏/小梅沙项目规划组；林焰/集团办公室



2015年12月7日下午，中央电视台副台长高峰率中视新影文化有限公司主要负责人到盐田区开展实地调研，与盐田区政府签订战略合作框架协议，就文化、旅游、海洋科普等产业的发展开展合作。高峰在盐田区区长吴德林，区委常委、宣传部部长吴定海、副区长熊瑛、区长助理王晓霞等一行的陪同下，来到特发小梅沙，特发集团总经理张建民、副总经理桂自强热情接待并陪同代表团实地考察参观小梅沙片区。

张建民总经理就特发集团小梅沙整体开发项目情况作了专题汇报。他从特发集团“因特区而生，因发展而强”的历史沿革，到作为“鹏城八景”之一、号称“东方夏威夷”和“东方明珠”的小梅沙30余载风雨历程进行回顾。以特发集团为主体开发的小梅沙片区，始建于1980年，历经30余年发展，小梅沙旅游中心现拥有“小梅沙海洋世界”、“小梅沙度假村”、“小梅沙大酒店”等经营实体，2014年游客量达230万人次。“但近十年因设施陈旧，服务水平低，发展停滞不前，吸引力与日俱减，已明显落后于周边其他旅游度假区，亟待二次开发，再焕东方明珠新彩。”小梅沙整体开发项目法定图则已于今年9月通过了市规土委图则委的修订。张总着

重介绍了小梅沙整体开发项目的总体定位、功能规划、土地处置一揽子方案，并汇报了特发集团为将该项目美好蓝图变成现实所确立的短中期工作目标。他说，特发集团“十三五”规划，将小梅沙片区定位为独具海洋文化特色的都市型滨海旅游休闲度假区，力求将其打造成为中国城市滨海休闲开发的新典范、深圳的城市新名片、深圳东部滨海开发的标杆项目。项目建成后，将可为约5000位高端智慧人才、约5000位中低端人才提供就业岗位，同时，新增车位3000个，并为5000人提供居住，可以给整个片区乃至全市带来良好的社会效益。该项目2015年已纳入深圳市重点发展的前期准备项目。张总还提出了推进项目过程中所遇到的土地政策和土规指标调整等需要解决的问题，并希望得到政府的大力支持。

认真听取了张建民总经理的汇报后，吴德林区长充分肯定了特发集团所做的工作，他表示，小梅沙是盐田区极为珍贵的留待深耕的土地，小梅沙整体开发项目对政府对企业都非常重要，要共同努力，做出国际一流的精品。希望特发集团能在文化产业和旅游产业方面加大研究力度，实实在在做出成效。针对项目目前存在的困难，吴德林表示，区政府将会予以研究，并尽快组织实施开展相关工作。小梅沙整体开发项目的土地、规划相关审批权限已经下放到区政府，框架协议已经签署，目前区政府正紧锣密鼓地部署下一步工作。他要求区政府相关部门安排好时间，专门听取特发集团就小梅沙片区整体开发项目的详细汇报。

高峰对小梅沙宝贵的海洋资源及自然风光表示了浓厚的兴趣，对特发集团为此所做的努力及未来美好的发展蓝图表示了高度的赞许，并代表中视新影文化有限公司表示，希望从文化创意等角度，探讨双方战略合作的意向和可能性。

随后，张建民总经理引导代表团一行兴致勃勃地登上小梅沙大酒店楼顶，迎着扑面而来的舒爽海风，远眺北部山林和西部建成区，近观海洋世界园区和滨海栈道，以碧海蓝天为背景，代表团一行留下了亲切的合影，留下对小梅沙这颗东方明珠一展新姿、再焕异彩的美好期待。



集团举办学习贯彻党的十八届五中全会精神和《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》党员领导干部教育培训讲座

张旭生/集团党委办公室

2015年12月16日下午，为学习贯彻好党的十八届五中全会精神和新修订的《中国共产党廉洁自律准则》及《中国共产党纪律处分条例》，结合集团党委中心组学习安排，集团邀请市委党校许剑波副教授和市社会主义学院谭刚副院长，分别举办主题为“实践《准则》要求，把握《条例》底线”和“学习党的十八届五中全会精神”专题培训讲座。集团领导、各企业班子成员、总部全体党员参加培训。

在讲座中，许剑波副教授从《准则》、《条例》修订的国内外形势、修订的背景情况、主要亮点、需要重点把握的几个界限、抓好贯彻执行等几个方面对党员干部作了辅导。讲座生动，深入浅出，具有很强的思想性、政策性和指导性。谭刚副院长围绕习近平总书记重要讲话和国家“十三五”规划建议，对十八届五中全会的

背景、科学内涵等内容做了全面的分析和详细的解读，观点深刻、内容丰富，对党员干部深入领会、准确把握十八届五中全会精神，更好地开展各项工作具有很好的指导意义。

讲座由集团党委副书记、纪委书记林婵波主持。他强调，新修订的《准则》紧扣廉洁自律主题，坚持正面倡导，为党员和党员领导干部树立了看得见、摸得着、够得到的高标准。新修订的《条例》围绕党纪要求，列出负面清单，划出了党组织和党员不可逾越的行为底线。党的十八届五中全会是党中央在全面建成小康社会进入决胜阶段召开的一次重要会议，具有十分重大的现实意义和深远的历史意义。各企业要认真学习好两个讲座的内容，结合实际，以更加扎实的工作作风做好当前的各项工作。

集团召开系统企业行业分析工作座谈会

■ 蒋波/集团企业一部



2015年12月4日，为总结交流集团企业行业分析工作经验，优化行业分析方式方法，提升行业分析价值，更好地服务企业发展战略，集团在总部30楼多功能厅召开行业分析工作座谈会。集团张建民总经理、俞磊副总经理，总部各部（室）负责人，下属企业分管领导及行业分析研究部门负责人等参加会议。座谈会由俞磊副总经理主持。

会议首先由集团企业一部对今年以来行业分析工作做了汇报，并介绍了集团行业分析报告评价结果。之后，特力、特发地产和特发物业公司汇报了有关分析报告内容和心得体会；与会各企业介绍了行业分析开展情况及今后工作思路；集团总部各（部）室围绕行业分析和研究工作讲了意见建议；企业一部介绍并演示了集团行业分析微信公众号，就投稿和内容发布做了说明。

最后，张建民总经理做总结发言，对集团的行业分析工作提出四点要求：

第一，要再接再厉，进一步探索和挖掘集团行业分析工作内涵。集团行业分析工作，要有对集团全部行业的研究覆盖，也要有对集团发展遇到问题的专题探索，还可以安排沙龙等交流活动。通过引入多种工作和信息发布模式，集团希望通过行业分析工作，营

造一个全员关注行业发展的氛围，帮助集团了解行业趋势，掌握市场形势，对企业的发展提供切实的帮助。

第二，要明确方向，坚持行业分析研究为企业战略服务的宗旨。各子公司做的行业分析报告，要能为领导班子制定战略，调整战略起到智囊作用。每份报告要成为各业务板块，各专题研讨的一部分，要做小做精做深做专。行业分析工作，切忌无目的的自由发挥，更要避免和企业所在环境与形势脱钩脱节。

第三，要创新引领，促进企业的升级转型。要达到创新目的，行业分析工作就要做到“新”、“明”、“实”，即行业工作要能开阔视野有前瞻性，要能指明与对手的竞争差距有对比性，要能解决阶段实质问题有指导性。

第四，要做好行业分析要点的整理，以服务各级领导决策。集团和企业的行业分析内容需要有全行业的趋势对比，有聚焦难题的研讨，有关于市场和技术新机遇讨论，还要有管理和技术知识的普及，以及各类沙龙活动的交流成果等等。集团行业分析信息平台要予以分门别类记录体现，还要及时归纳整理出行业分析的成果要点，起到辅助各级领导决策的作用。◀◀

集团公司董、监事一行赴杭州考察调研

■ 岳红琼/集团董秘办副主任

2015年12月17日至20日，集团公司监事会主席杨培业，纪委书记、董事林婵波，副总经理俞磊，副总经理、董秘张瑞理；中国长城资产管理公司并购事业部高级经理、董事陈英姝；中国长城资产管理公司深圳办事处高级经理、监事黄金凤等一行赴杭州，考察调研阿里巴巴、支付宝公司、杭州萧山国际珠宝城、杭州极地海洋公园。

考察组一行首先到特发物业杭州分公司服务项目阿里巴巴集团蚂蚁金服项目考察调研。在蚂蚁金服集团展厅，项目综合服务主管就蚂蚁金服集团的发展历程、主营业务等情况进行了介绍，大家现场体验了支付宝客户端。随后，考察组一行在阿里巴巴集团接待人员的陪同下参观了阿里巴巴集团西溪园区淘宝城，了解和感受阿里巴巴的企业文化和运作模式。杭州萧山国际珠宝城是华东地区

品牌积聚最多、服务配套最完善、环境档次最高的专业珠宝批发市场，已成为华东地区黄铂金、珠宝、银饰品的批发集散中心。考察组一行在珠宝城相关人员的陪同下进行考察，了解珠宝城的运营情况、租户情况、合作模式等详细情况。考察组一行还前往杭州极地海洋公园进行参观考察，海洋公园占地3.5万平方米，是集极地动物展示、极地景观体验于一体的大型专业极地海洋馆，其时尚先进的主题乐园设计、建造理念和手段给考察组一行留下深刻印象。

通过考察调研，加深了集团董、监事对特发物业杭州分公司及集团相关行业企业的认识和了解，尤其是对处于转型发展和改革重要时期的特力集团珠宝产业、特发物业的深入了解，扩大了交流，开阔了视野。◀◀



承担责任 传递爱心

——特发集团光明“12.20”事故现场赈灾纪实

■ 林焰/集团办公室；黄胜鹏/特发地产公司



深圳光明新区“12.20”事故后，由政府和社会各界组成的庞大救援队伍，日夜战斗在事故第一线。因天气连日阴冷，细雨连绵，给抢救工作带来巨大困难。

12月26日上午近11点，得悉市国资委向直管企业发出急需募集推土机司机增援现场的紧急信息后，集团办公室火速行动，多方协调努力，下午4点终于落实了5名推土机司机可派往现场。当夜近9点，首批3名司机驾车急驰至现场，当晚就参加到紧张的救援工作中，整整干了一个通宵。27日中午12许，第二批2名司机也奔赴现场加入救援。他们用专业的力量，代表特发集团投入到这场爱心大救援的战斗中。

12月26日夜近11点，特发地产公司接到集团张俊林董事长的赈灾指示后，立即周密地进行部署。27日上午8：30，地产公司根据丁

晓东董事长的部署召开会议，落实任务。接着由办公室等部门组成爱心团队兵分几路奔赴各大商场采购一批睡袋、御寒衣服、袜子、雨衣、雨靴、手电筒、食品、矿泉水等，并打包、装车。下午3时许，满载赈灾物资的特发集团爱心车队，在地产公司卢悦云副总带领下，将物资送至深圳市住房和建设局设在现场的抢险指挥部。住房和建设局杨胜军局长、邝副局长接待了特发集团爱心团队并接受慰问物资。同时，爱心团队还慰问了特发集团派驻抢险工地的5名推土机司机和项目管理人，转达了集团对他们的问候并送上保暖衣物、劳保用品和食品，鼓励他们再接再厉，为抢险救灾奉献特发集团的力量。

此次赈灾活动，充分体现特发集团承担国企责任、服务社会的高度责任感。

《特发》月刊获深圳市优秀内刊传媒奖“十佳”企业刊荣誉

■ 张正治/集团党委办公室

2015年12月15日，在2015年度深圳内刊界学习交流暨优秀内刊传媒奖颁奖大会上，《特发》月刊和《华侨城》、《深业》等，被市出版业协会、深圳晚报社授予深圳市“十佳”企业刊称号，这是《特发》月刊连续七年获“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉。同时，集团张建民总经理的《用优秀引领未来》、特发黎明黄岩珍的《信念》获“好言论”一等奖；张建民总经理的《“互联网+”与传统产业融合纵横谈》获“经济论坛”（专题）二等奖；特发黎明陈娜的《别为了追求物质，忘了灵魂的存在》获“好标题”三等奖。

颁奖大会上，市出版业协会舒欣秘书长汇报了2015年度深圳内刊传媒奖评选经过；深圳市语言文字工作委员会马庆主任对获奖的企业内刊和单项奖进行了重点评述，给参会的内刊同仁提供了一次很好的办刊交流、学习、提升机会。

“深圳市优秀内刊传媒奖”评选由市文化研究中心、语言文字工作委员会、新闻出版处、出版业协会、《深圳特区报》、《深圳商报》、《深圳晚报》等有关领导和资深传媒专家组成评选小组，在市新闻出版局（处）领导的监察下开展，由全体评委根据本年度参评的企业报刊综合考核投票评定。参评企业内刊条件要求严格，须在服务企业、服务员工，为企业创造品牌效应的过程中有良好表现，对企业的工作具有一定的指导性和借鉴作用；办刊的整体



水平具有一定的前瞻性，在本行业、本系统中有一定的知名度；版式设计新颖，文章可读性较强，专业水准较高，有广泛的认同感。

市出版业协会下设公开出版期刊、企业内刊、城市内刊、文化内刊等四个专业委员会，宗旨为“交流、服务、提升”。协会现有会员300多家，涉及各行各业。我集团为协会的理事单位、资深会员。目前全市注册内刊已达到400多家，年投入超过亿元，处在全国领先地位和水平。



突出“三项服务”，强化财务管理功能

——在集团2015年度财务工作会议上的讲话

■ 张建民/集团总经理



勤的工作，也取得了很好的成绩。在此，我代表集团对大家表示衷心感谢！

刚才，在听取企业财务总监、财务经理工作汇报时，我一直在思考，结合特发集团的实际情况，我认为主要从以下“三项服务”来思考和评价财务工作：一是能否为达成企业战略目标服务，二是能否为提升企业经营管理效率服务，三是能否为实现企业价值最大化服务。

接下来，就如何做好集团财务工作，与大家进行交流，主要是希望集团财务管理转型升级工作，在实现“三项服务”方面，有更加全面的思路，有更加作为的表现。

一、加强财务功能战略管理，处理好远期目标及近期指标的关系

企业财务战略一方面以远期发展为中心，关注的是企业未来发展的机会；另一方面以近期利润为中心，关注的是企业现在经营状况的改善。财务战略管理既要依据企业的财务状况，制定出符合企业发展规律的总体战略，又要依据总体战略制定出一份支撑企业总体战略的财务战略，保证远期发展目标的实现和近期经济指标的完成。因此，财务战略管理就是为了实现企业战略目标和加强企业竞争优势，运用财务战略管理的分析工具，确认企业的竞争地位，对财务战略的决策与选择、实施和控制、计量和评价等活动进行全局性、长期性和创造性的谋划过

特发信息力抓资金管理及成本管理两条主线，推动企业管理的精细化；特力集团理财取得成效，提高了资金使用效率和效益；黎明集团重点抓住财务制度及财务队伍建设，开展专题培训，提升财务人员素质；香蜜湖目前处于待开发阶段，以租赁经营为主，资金理财和风控管理能力逐步提高；小梅沙和物业公司从资金流入手，查找经营中的薄弱环节，通过提升财务管理促进了企业经营管理工作改进；地产公司致力于税务筹划工作，合理避税，体现了财务价值创造的能力；小贷公司按照金融企业要求，建立财务管控体系，已经进入了正常运营阶段。过去的一年，集团系统全体财务人员做了大量辛

今天，集团在总部召开2015年度财务工作会议，会议开得很紧凑，既务实又高效。计财部刘燕部长对集团2015年度财务工作做了总结，对明年工作做了部署，集团财务工作抓得较早，积极主动，措施得力，希望各企业认真贯彻落实。

2015年初，集团对财务系统进行体制改革，让财务总监进入经营班子，兼管财务工作，肩负起管理及监督双重职责。你们作为企业领导班子成员，所处的平台更高，视野和思路更为开阔，管理的职权更有力度，促进各企业的财务管理工作有了新的起色。集团财务部在保证集团财务管理工作正常高效运转和转型创新方面，发挥了积极作用；

程。其重点是要把财务战略放在集团战略体系中，提升财务战略管理的地位，为实现企业战略目标服务。

一是推进集团的总体战略和单元战略的落地。财务管理工作要根据集团战略规划、主导产业，制定并执行财务战略，其中涉及投资战略规划、筹资战略规划、财务发展规划、财务结构规划、研究与发展规划等，最核心的是投资战略规划和筹资战略规划。

二是财务管理工作要突出重点。“十三五”期间，财务部门要突出围绕集团加大投资和拓展新项目、开发存量资产、提高资源和资本运营能力等方面，主动发挥职能作用，及时提供必要的财务支撑。

三要注意财务战略的评估调整优化，促进企业战略管理应变能力的提升。企业战略为企业指明了发展方向，但具体实施则需要企业在市场竞争中摸索和不断调整，而调整的依据同样也来源于企业的财务功能。财务管理需要提供与执行各种战略实施计划有关的成本、利润和财务的明细状况，确保最大程度地实现企业战略目标，并发现未能预知的机遇和挑战。

四是加强财务部门与其他职能部门的协调，协助企业业务管理人员分析各种战略备选方案和行动方案的财务可行性，共同实现集团和各企业的战略。

二、优化全面预算管理体系，体现预算管理价值

集团从2000年开始建立全面预算管理体系以来，全面预算管理水平逐年提升，特别是今年在预算的编制审核、问题分析、预算调整等方面，做到科学编制，符合实际，坚持预算调整原则，强化执行及监督。

但是，现阶段对预算执行评估还不到位，集团提出的预算整改措施，往往仅仅以预算结果为导向，只是从结果出发，总结不足，仅仅满足预算指标完成的要求，忽视了预算编制及执行过程中反映出的经营漏洞，

预算的价值没有得到充分体现。因此，集团全面预算工作应优化对预算执行情况的评估，转变为以预算考核、预算执行的过程为导向，在评估过程中发现管理、营销、产品开发、商业模式等环节的短板，提出更有价值的整改措施，以完善经营管理流程、优化盈利结构、合理配置资源和加强组织协调，从而提高企业管理水平，使全面预算管理真正成为提升企业经营管理效率和盈利水平服务的有效工具。

三、提高投资财务的分析能力，提前介入项目投资环节

财务战略中最为核心的是投资和筹资。目前，集团存量资金较充裕，加大投资是事关集团发展的最重要工作。在集团加大投资的过程中，财务管理工作应关注以下三点：

一是要提高资金成本的核算能力。在投资决策过程中，要应用货币时间价值、机会成本等理念和工具，为管理层提高决策的依据，推动投资项目决策。

二是提前介入到投资项目选择，提高投资项目的财务分析效率，不能等业务部门将投资项目材料转到财务部门再做投资分析，时间就耽误了，影响决策的效率。

三是提高投资分析水平。目前部分企业对投资项目分析存在走过场、满足审批流程的要求的问题。投资财务分析必须深入到投资项目中，要分析项目运作模式、投资可行性、投资效益等，不能走过场，为科学决策提供依据。另外，投资财务分析应列入财务部门的考核，如投资后评价发现财务分析数据出问题，应追究财务的责任。

四、挖掘财务的价值创造能力

财务的价值创造，主要从两个方面去研究：

一是要顺着资金收支二条线的流向和成本的控制，深入到生产、营销、投资等环节，挖掘价值潜力，堵住管理漏洞，体现财

务价值创造能力。目前各企业在这方面做了一些工作，但还不够，各企业财务总监要在这些方面发挥更大的作用。

二是要继续通过税务筹划、资金管理等方面创造价值。

五、夯实会计基础工作，永无止境

会计核算始终是财务管理的基础工作，我们在强调财务工作转型时，不能削弱会计基础工作。各级财务部门要严格按照财务制度、流程的要求，扎实做好会计核算工作。

另外，要重点强调加强财务审核、业务招待费的管理。必须坚持严格执行制度和预算，厉行节约，不弄虚作假，不奢侈浪费，对不能报销的坚决拒绝报销。要加强财务监督，防范系统性和结构性风险。

六、加强财务队伍建设，全面提升“三服务”的意识

近年来，集团在财务队伍建设工作中投入了大量精力，通过抓住财务总监管理、财务人员管理及财务后备人才管理三条主线，财务队伍在综合素质、业务能力等方面有了质的提高。但在新知识不断涌现和信息化时代，我们的知识结构、创新的理念还要提升。财务人员必要的专业知识不能退化，还要学习和接受新知识，对资本的管理、信息化管理、货币时间价值、机会成本、边际成本等现代财务理念，在实际工作中，要能够驾轻就熟地运用。另外，要通过组织财务人员、各企业财务高管的专题培训、学习交流等方式，全面提升“三服务”的意识和财务业务水平。

希望各级财务人员新的一年在集团财务管理转型中取得新的成效，努力推动集团财务管理工作更上一层楼，为集团“十三五”规划开好局起好步，做出应有贡献。

集团召开2015年度财务工作会议

■ 巫芷莹/集团计划财务部



2015年12月14日，集团组织召开2015年度财务工作会议。集团总经理张建民、副总经理李明俊、财务总监栗淼，各企业财务总监、财务经理、报表编制人员及集团计财部、审监部相关人员参加会议。会议由李明俊副总经理主持。

会上，集团计财部刘燕部长作2015年度特发集团财务工作报告。2015年，集团财务工作以集团战略为导向，以价值创造为主线，以队伍建设为保障，会计核算、预算管理基础工作得到提升，财务重点工作取得突破，较好地完成了各项任务。刘燕部长还对各企业财务总监2015年上报的定期报告和专项报告情况做了评价反馈。各企业财务总

监、财务部经理汇报了2015年财务重点工作完成情况及2016年的工作安排，集团计财部尹章儒布置了2015年度财务决算工作。

会议对2015年度会计报表先进单位进行了表彰。栗淼财务总监宣读集团表彰2015年度会计报表先进单位的通报，分别授予特发信息、特发黎明特发集团2015年度会计报表“先进单位”、“表扬单位”荣誉称号。

张建民总经理充分肯定了集团2015年财务工作取得的成绩，并以《突出“三项服务”，强化财务管理功能》为题作讲话，提出6项工作要求：一是要加强财务战略管理，将财务战略列入集团战略体系。二是要优化全面预算管理，强化对预算执行情况的

评估，从预算评估中发现业务经营环节存在的不足，优化资源配置。三是要提高投资项目财务分析能力，财务要提前介入到投资项目的选择中，提高决策效率。四是要深入挖掘财务价值创造能力，要顺着资金的流向和成本的控制，深入到生产、营销、投资等环节，挖掘价值潜力，堵住管理漏洞，发挥财务价值创造能力。五是要夯实会计基础工作，完善制度和流程，加强财务审核，防范系统性和结构性风险。六是要进一步加强财务队伍建设，提升知识结构和创新理念，通过组织专题培训、学习交流等方式全面提升财务业务水平。

重塑队伍管理体系，助推转型提质增效

——特发集团扎实有效创新推进财务管理转型工作

■ 彭超/集团计划财务部

编者按：2015年度，集团在财务队伍建设工作中创新管理制度和管理模式，取得较好成效。张俊林董事长做出重要批示：“一分部署，九分落实。今年计财部对两项制度落实有力，取得了预期效果，请坚持下去，不断深入落实，创造更多更好的经验和做法。”近期，市国资委也以专刊介绍了集团的经验。

近年来，特发集团按照《深圳市国资委推进企业财务管理转型规划落实的工作方案》“制度先行、分步转型”的思路，从完善财务总监委派、加大关键岗位交流和培育人才梯队着手，着力建立健全财务队伍管理机制，推动财务管理整体转型，取得良好效果。

一、找准管理短板，统筹重塑人员管理机制体系

特发集团是市属国企中较早试行财务负责人委派制度的企业。随着特发集团的发展壮大，原有的财务负责人管理体系存在职责定位交叉、敏感岗位趋于固化等情况，逐渐与企业转型发展要求不相适应，重塑人员队伍管理机制成为推动财务管理转型的重要突破口。特发集团组建专项工作组，广泛调研兄弟企业、驻深的央企及民企，充分了解、借鉴委派财务总监管理方面的具体做法、经验与教训。召集各级财务负责人专题研讨以财务总监管理为核心的财务人员管理制度框架。在充分调研和广泛征求意见的

基础上，出台了四项财务人员管理制度，统筹重塑涵盖财务总监管理、敏感岗位人员交流、财务人员专业准入和人才梯队建设在内的多层次人员管理制度体系，适应“市场化、精益化”转型要求的人才管理制度体系基本形成。

二、大胆制度创新，探索财务总监监督与管理职能有效融合

针对财务总监管理和监督职能合则难以兼顾、分则成本过高的两难境地，特发集团制定了财务总监管理和考核“1+2”特色管理制度体系，初步建立了派驻财务总监“监管并重、双重考核”的特色管理制度。财务总监与集团和派驻企业分别签订年度财务监督和财务管理工作责任书，分别明确财务总监财务监督工作责任和财务管理工作责任。特发集团与派驻企业按4:6的评分权重对财务总监进行考核，并按0.9-1.1的考评系数线性计分与绩效挂钩。力图通过集团及派驻企业双重打分考核，保持财务总监监督必要的独立性，又兼顾了财务管理的人工成本，推动委派财务总监由企业管理的监督者向连接股东和管理层的桥梁转变，也为市属国资国企系统财务总监制度发展和完善进行了有益探索。

三、强化集团管控，大力推进敏感岗位人员交流

全面落实委派财务总监的轮岗制度，防范监管格局固化，切实增强财务监督人员独立性。2014年，特发集团启动了派驻财务总监实行以来最大规模的考察交流专项工作，截至2014年底，13名派驻财务总监全部

进行了全面考察和交流，5位财务总监获得提拔和重用，其中2位提拔为总经理，1位转任副总经理，1位转任监事会主席。根据我委有关指导意见，特发集团推动所属企业落实资金管理敏感岗位轮岗，切实防范和控制资金管理风险。特发集团专门制定了出纳员和收款员轮岗方案和时间表，70余名出纳员和收款员在2015-2016两年内全部完成轮岗。特发集团每半年进行跟踪检查轮岗方案的落实情况，并对轮岗方案的实施效果进行评价。敏感岗位轮换和财务总监提拔重用力度前所未有，充分显示了特发集团对所属财务管理工作的管控力和影响力有效增强。

四、专注梯队建设，创新引入“导师制”培养机制

2015年，特发集团制订下发了《特发集团财务后备人才建设工作方案》，从“选人、育人和用人”三维塑造后备人才培养机制，系统推进财务人才梯队建设。大力实施“优才培育计划”，按10%的比率选拔出21名优秀财务人才，纳入后备人才库，进行重点培养。创新引入“导师制”培养模式，优选7名高级会计师或注册会计师作为导师，在日常工作中发挥“传、帮、带”作用。导师和计财部年末对后备人才进行综合评价，评价结果作为提拔使用重要依据。“导师制”培养模式寓人才培养于日常业务，充分利用了导师财务工作经验这一“无形资产”，有效提升了培养的针对性和有效性。后备人才评价结果和选拔任用挂钩，有效调动了财务人员自我提升的积极性，增强了财务人员队伍的归属感和凝聚力和向心力。



建立以流程管理为导向的企业运行机制

■ 徐德勇/特发小梅沙旅游中心监事会主席

最近在整理查看公司管理制度的工作中，翻阅了大量有关制度与流程方面的网络文章和书籍。随着工作和学习的深入，我发现许多在管理一线从事管理工作的企业管理人员并没有搞清楚制度与流程的区别，更没有深入去了解制度管理和流程管理对企业发展的不同作用，简单地认为流程不过是比较细化的制度，或者流程是制度的一部分。因此，也不会想到如何很好地运用制度与流程的不同特点，为企业创造出更多的管理价值和财富。通过本文，希望大家能够对制度和流程的基本概念和在企业管理中的运作原理有一个初步的了

解，进而能够理解现代企业为什么需要建立以流程管理为导向的企业运行机制。

一、制度与流程

随着组织的扩大，为了规范组织成员的行为，严肃组织纪律，产生了制度。为了完成一项复杂的工作，对这项工作的操作次序进行统筹安排，从而产生了流程。

从企业的角度来讲，所谓制度就是企业为实现组织目标而设立的，用以约束组织成员行为的各种规范的总称。简单地说，就是“告诉你对做了某一事情的后果的处理方法”。所以制度更多的内容是一种奖惩的规

定，且制度与制度之间是相对孤立的。所谓流程就是合理地利用资源，将一组输入转化为输出的相互关联的活动，是一个功能团队正确地完成某一工作的步骤和顺序。

制度和流程都是企业管控体系中不可或缺的部分，二者之间既有区别又有联系。

制度强调的是什么能做、什么不能做，它更多的是针对局部而制定的规则，彼此之间会有重叠，但不存在上下游或者层级的关系。企业分块的制度堆积起来，将覆盖到企业管理与业务运作的每个角落。流程强调的是如何将输入有效地转化为输出，强调“如何去把一件事情做得更好”。流程针对的则

是全局，整个企业的价值链可以作为总流程，其内部又可以根据不同的分类原则分成诸多子流程。

然而，流程和制度又可以说是同一个事物的两个侧面，彼此之间具有密切的联系，不能相互隔离，也无法彼此取代。如果制度不能反应流程，就像失去了灵魂，它的执行一定会出现问题。所以制度无法执行时，往往是它所包含的流程有问题。如果频繁出现这种情况，就说明一个制度或规定是不合理的。再者，制度又是流程得以贯彻执行保障，有了制度的护航流程才能够排除各种人为因素或其他因素的阻碍，在企业价值链中顺利地运行。

二、制度管理与流程管理

作为管理手段，制度管理和流程管理一般在企业管理中是同时运用密不可分的。但从管理方式的导向和侧重角度来讲，不同企业应根据实际需要采用不同的管理方式。因为制度管理和流程管理在实际运用中发挥着不同的管理效能。

第一，管理理念不同。制度管理的理念是基于“人性本恶”的角度出发，强调管理的覆盖面和奖惩力度。以治水来比喻的话，相当于不断加高加固堤坝来“以堵治水”。就是说管理中只要是出现了问题就不断用制度来规范。随着企业的壮大，各类制度也会越来越多、越来越细、越来越复杂，制度与制度之间难免会出现重叠或冲突。员工为了熟悉和掌握各种制度所花费的精力也随之增加，企业对员工的资历要求也会越来越高，进而造成企业管理成本的节节攀升。

流程管理的理念是基于“人性本善”的角度出发，强调的是企业的价值链，管理的专业性和程序化。同样以治水来比喻的话，相当于疏通河道来“以疏治水”。它讲究端到端的点线管理过程，从一项业务的输入到输出，以企业价值链为基础梳理出业务操作流程并加以管理，其行动目标是“如何更好地满足客户的需要”。

第二，管理事项所涉及范围不同。制

度管理更多的是着眼于局部出现的问题，而制定一项项的规则。规则之间会有重叠，但不存在上下游或者层级的关系。而流程则是着眼于全局，上下游流程之间存在从属关系，同级流程之间也存在上下游关系。流程管理具有跨部门性、全局性，其注重的是关键业务的运转，而不要求覆盖到企业的方方面面。

第三，管理导向不同。从定义中我们不难发现制度导向型管理（以下简称职能化管理）是以不断优化“管人”方式的手段，强调“步调一致”。流程导向型管理（以下简称流程化管理）是以不断优化“管事”方式的手段，强调“把事做好”。上述定义不像是有些文章阐述的那样，简单地理解为“制度是管人的、流程是管事的”。实际上流程和制度不能绝对地分割开来，制度也有管事的时候、流程也有管人的时候。他们所不同的是管理导向上的不同。

现代企业管理者们发现，在竞争中职能化管理的企业正逐步被流程化管理的企业所取代，流程繁杂、拖沓的企业正逐步被流程优化的企业所取代。由此可见，我们都认同未来企业的竞争是不同商业模式的竞争，而商业模式中包含了管理模式的竞争，管理模式最终又体现在流程管理的优化竞争中。进而我们可以得出结论，未来企业的竞争也是企业优化流程管理模式的竞争。

三、建立以流程管理为导向的企业运行机制

20世纪90年代初美国的迈克尔·哈默和詹姆斯·钱皮博士合著的《再造企业：经营革命宣言》一书出版，迅速成为国际畅销书，从而诞生了企业流程再造理论。

“再造”的定义，简单地说就是以工作流程为中心，重新设计企业的经营、管理及运作方式，在新的企业运行空间条件下，改造原来的工作流程，同时运用现代电子科技手段（计算机网络信息技术），以使企业更适应未来的生存发展空间。“再造”经营理念，以一种再生的思想重新审视企业，并

对传统管理学赖以存在的基础——分工理论提出了质疑，是管理学发展史上一次巨大变革。再造理论提出至今，理论界和实践者投入了很大精力进行研究，因而得到迅速推广，并带来显著经济效益，涌现出了一大批成功的范例。由于篇幅所限，这里我们无法就流程再造理论进行充分的阐释。仅就企业流程化管理的优势和如何建立起流程化管理的企业运行机制进行简要的说明。

流程化管理在现代企业竞争中可以体现出以下几点优势：第一，因为流程化管理是以输出正确结果为导向，也既是客户（包括内部客户）最终需求为导向，这将会倒逼企业优化公司管理架构（部门扁平化），节约成本、提高工作效率。第二，流程的连续性和持续优化可以规避管理漏洞，减少工作随意性。第三，流程化管理可以打破部门墙，增强员工团队合作意识、客户意识，减少工作摩擦。第四，流程优化的结果更有利于各项工作贴近企业战略目标，有利于企业抓住重点工作。第五，与现代网络信息技术相结合，与企业管理制度相结合，使重点工作流程得以固化，从而排除人为因素、堵塞管理漏洞。第六，流程管理的程式化要求可以帮助企业提高执行力。

建立流程化管理的企业运行机制应从以下几个方面入手：1、主要领导充分重视，主动推动工作，创造并不断改善更适合于企业现代化管理理念实施落地的经营环境。2、以制度建设为基础，推动流程化管理工作得以落实到位。3、打破现有企业管理模式，从流程化管理的角度出发，再造企业管理模式。4、加大投入力度，积极推动现代化办公手段的不断应用和普及。5、重视流程的优化和升级工作，紧跟时代的潮流，不断强化自身的适应性和竞争力。

综上，笔者认为越是规模庞大、管理层级多、管理复杂的企业越需要注重流程化管理再造的工作，这项工作抓得越早越实，就越有利于企业尽快迈入发展的快车道。

香蜜湖公司“十二五”回顾，“十三五”展望

■ 易达生/香蜜湖公司

编者按：按照集团的部署，集团和系统各企业集众智慧，开放学习、调研，结合自身实际全力编制“十三五”战略发展规划，取得了较好的成效。为做好相应的宣传工作，《特发》月刊计划从6月份开始，在专题中每期刊载系统企业“十二五回顾，十三五展望”的主题稿件，与集团全体员工交流、分享。本期为香蜜湖公司专题。

五年一个刻度，香蜜湖公司经营跃上新的台阶；五年一个单元，如今我们站在新的起点。此时此刻，我们为“十二五”的收官之作努力，也在谋划“十三五”蓝图。

回顾“十二五”，香蜜湖公司紧抓市场机遇，突出资源特色，深挖资源价值，实现了经营收入稳步上升、国有资产保值增值的规划目标，为公司勾画“十三五”蓝图奠定了基础。

一、突出优势，合力共赢，实现发展目标

“十一五”期末，香蜜湖公司根据公司资源和市场发展趋势，明确了“立足现有资源，优化机制，发挥资源价值，实现公司稳定发展”的思路和目标，制定了公司“十二五”规划。“十二五”期间，公司突出资源优势，引入社会资源共同发展，对大部分土地和物业资源开展租赁经营，达到了公司土地开发前有效盘活资源，实现公司经营效益不断提升的目标。

（一）重点挖掘物业资源，提高资源利用率。“十二五”开局以来，香蜜湖公司根据市场趋势，重点加强了土地资源利用，进一步提升土地资源利用率。其中，2011年底，公司关停了因长期亏损和存在较多安全隐患的香蜜湖娱乐城旅游项目，并积极推动该项目用地资源的经营利用。2013

年，公司引入社会资源，对该项目的用地进行租赁经营，盘活了沉淀的资源。

“十二五”期间，香蜜湖公司通过挖掘物业资源，大幅提高了公司资源的利用率，其中土地出租面积从期初的52万平方米增长至2014年期末的71万平方米，增长36%；土地出租率由期初的70.67%增加到期末的97%。房屋租赁面积由6万平方米增加至8.7万平方米，增长45%，物业出租率由期初的73.9%增加到期末的100%。大幅提升资源利用率的同时，公司经营收入也得到大幅提升，其中营业收入由“十二五”期初的1.59亿元增长至期末的2.16亿元，增长幅度达35.90%。

“十二五”期间，香蜜湖公司通过加强租赁管理，实现了连续4年（2011-2014）年度租金“零欠租”的目标，使公司的经营管理成果得到体现。

（二）租赁管理和服务水平得到提升，经营成果得到体现。“十二五”以来，公司进一步加强了租赁经营流程、关键环节和管理的控制，公司的租赁管理和服务水平得到了进一步提升。一是公司为应对不断增长的用电负荷增设了多台变压器，并投入360多万元对公司部分高压配电柜、断路器等供配电设施设备进行了全面更新改造，实现了向各租赁商户提供优质供电服务的目标。二是加强对公司停车场的管理和扩展，

期间投入100多万元完成了停车场A区场地的硬化和收费系统的改造升级，进一步提升了顾客停车的体验。三是加大对公司环境的整治，通过建设覆盖南片区的视频监控系统，改善了辖区治安；通过提高公共环境的卫生水平、完善各区域的绿化水平等措施，为租户提供了较好经营环境。上述工作的开展，为各租户的经营提供了积极帮助，为公司资源性资产经营的稳定开展提供了基础条件。

（三）企业管理进一步规范，风险控制水平得到提高。“十二五”期间，香蜜湖公司加强了企业制度建设和风险体系建设，企业经营管理得到进一步规范。其中，2010年，公司全面实施了董事会通过的《香蜜湖公司投资项目管理规定》等九项重要规章制度，公司的投资、工程招投标、土地（物业）租赁、采购等业务得到全面规范和提升。2014年，公司陆续聘请咨询公司从全面风险管理角度着手，对公司规章制度进行了全面的梳理，提高了公司制度建设水平。此外，公司也进一步规范了人力资源管理，提高了人力资源管理水平。“十二五”期间，公司通过建立完善人力资源管理体系，建立了绩效管理制度，规划、明确和强化了公司岗位职责，并通过加强培训等方式，使公司的人力资源得到充分利用，为实现规划目标提供了保障。

（四）安全生产工作得到强化，

“十二五”期间无安全生产责任事故发生。安全生产对以临时建筑、历史建筑为主要经营主体的香蜜湖公司来说是经营工作中的最重要工作。“十二五”期间，香蜜湖公司通过强化安全生产责任机制，建立专职安全生产队伍，加大安全生产投入和消防隐患整改，强化安全生产日常巡查等各环节的管理和控制，实现了“十二五”期间无重大安全生产责任事故发生的目标，为公司的经营管理提供了有力保障。

“十二五”规划实施以来，香蜜湖公司的经营管理得到了长足的进步，公司资源效益得到较大幅度的提升，为股东创造了较好的经营收益。但我们也要看到，在“十二五”规划实施期间，香蜜湖公司也有一些深层次矛盾仍有待解决，公司租赁经营和土地利用方式有待创新优化；土地开发项目和经营结构调整升级任重道远。

二、继往开来，齐心共创新篇章

香蜜湖公司“十二五”期间各项工作的扎实开展，为公司“十三五”规划打下了扎实基础。面对复杂多变的市场环境，香蜜湖公司立足现有存量资产，提出“以资产租赁管理市场化、安全管理专业化、企业管理精细化、资源效益最大化为抓手，实现公司资产经营有质量、可持续发展，为社会、股东、员工创造更好回报”的规划目标。公司在“十三五”期间，将在董事会的支持下，全面提升经营效益。预计将实现经营收入12.63亿元、利润总额5.97亿元，为公司下一步启动全面开发打下的基础。

（一）稳扎稳打，逐步推进租金的市场化工作。根据股东要求，“十三五”期间，香蜜湖公司将立足现有存量资源，千方百计挖潜增效，通过集约化经营、创新经营模式，提升物业服务和后勤保障水平，不断提高经济效益，实现“十三五”战略规划目标。其中，租金市场化工作是公司未来的重点工作之一。但考虑到公司土地以临时建筑和空地为主的特殊性，在当前市场上难于寻找相应的市场标准。因此，公司将探索各类物业租金市场化的途径和做法，制订出一套接近市场、符合市场趋势的定价体系，使公

司物业的租赁价格有据可依，贴近市场。
（二）加强商业模式创新，提高资源经营收益。公司位于城市中心，严格的城市管理政策，老旧的临时建筑，给经营带来极大的政策风险和安全风险。为此，公司过去借助社会资源对公司土地物业开展租赁经营。社会资源的引入和存在，对公司资源性资产的租赁经营起到了积极作用，同时也为公司经营树起了一道“防火墙”。“十三五”期间，为加大公司资源潜力挖掘力度，继续提高公司资源效益，公司将积极进行商业模式创新，包括对现有经营模式进行新的摸索和创新。在经营业态方面，公司也将结合公司开发计划，适度试点和指导租户进行业态升级，推动公司物业的商业升级，提升物业的商业价值，提升商家的承租能力，进一步提升和挖掘物业的价值。

（三）加强人力资源管理，提升员工职业精神。“十三五”期间，公司将进一步建立和完善人力资源绩效机制，明晰岗位职责，明确和量化岗位考核指标，进一步完善以能力、业绩为主的评价指标体系和人才测评方法，完善年度绩效考核工作。与此同时，公司将通过建立中层管理人员、专业人员、基层骨干等人员的培训积分制度，进一步完善员工培训机制，提升员工专业技能和职业素养。对公司急需的特殊人才，公司将以完善薪酬调整机制，对公司特殊人才在薪酬待遇方面给予特殊的倾斜政策，逐步解决公司人力资源缺口和短板。

（四）严格落实安全生产责任制，保一方平安。土地和物业等资源性资产经营和安全生产是香蜜湖公司的“两条腿”，也是公司经营发展中不可或缺的主要工作。在

积极做好资产经营的同时，香蜜湖公司也将严格执行国家安全生产的标准和规定，认真做好安全生产的各项工作。“十三五”期间，公司一是将严格按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管”的原则，严格落实“管行业必须管安全，管业务必须管安全，管生产经营必须管安全”的理念，建立健全安全管理制度规范和管理体系。二是加大安全投入，优先落实安全生产基础建设投入，确保安全生产相关项目的资金投入水平。三是加强队伍建设，通过建立安全生产管理专职队伍，提高安全生产救援能力和突发事件的联合应急处置能力。“十三五”期间，公司将通过各种措施力保无安全生产责任事故发生，保辖区一方平安。

（五）以文化为引领，推动公司经营管理不断前行。香蜜湖是深圳经济特区最早创立的旅游企业，曾是引领中国旅游业发展的排头兵，一度成为深圳经济特区旅游业的代名词。其后，随着福田中心区的开发建设和房地产业的发展，香蜜湖又成为高尚住宅和尊贵品位的代名词。同时，香蜜湖在深圳市乃至珠三角的餐饮消费市场和休闲体育市场也占有重要地位。香蜜湖品牌有着厚重的历史沉淀，有着时尚高贵的身段和引领消费的魅力。“十三五”期间，香蜜湖公司将在“十二五”基础上，结合公司战略目标，将突出“引领市场、创新发展”的历史传承，不断挖掘和弘扬企业精神，为公司的发展注入新的活力。

站在“十三五”新的起点上，我们迈向新征程。香蜜湖公司将以全新的姿态，不断创新经营，优化管理，不断提升资源价值，实现董事会确定的规划目标。◀◀



特发信息成功完成市属上市公司首例对外股权并购

■ 杨洪宇/集团董秘办主任



2015年12月16日，特发信息并购重组新增股份正式上市，标志着特发信息“并购重组+管理层核心骨干持股+市场化融资”三位一体的改革工作顺利完成，成为市属上市公司开展对外股权并购的首个成功案例。

特发信息此次并购重组采取完全市场化的方式，通过向特定对象发行股份和支付部分现金，购买深圳东志科技有限公司、成都傅立叶电子科技有限公司100%股权，同时向公司管理层核心骨干持股计划配套融资1.1亿元。本次并购重组的成功实施，为市属国资推进国有企业改革与发展创新了路径，也为上市公司转型升级提供了支撑。

一是践行了市属国资从管资产向管资本的转变。市国资委坚持利用多层次资本市场，深入实施国资监管体制改革，以企业为主体，推动国有资本合理流动优化配置。本次并购重组是市属国资通过控股上市公司开展对外股权并购的突破性尝试，增强了市属

国企利用资本市场支撑产业发展的信心，发挥了良好的引领和示范作用。

二是通过股权并购实现产业链快速延伸与拓展。特发信息原产业链主要分布在光通信无源设备领域，本次特发信息以新增股份为对价，收购深圳东志和成都傅里叶两家公司股权，在降低投资风险的同时，实现了特发信息光通信行业从“无源”到“有源”的产业链延伸和整合，使其快速成为光通信领域（ODN）的全产业链供应商，并具备了切入社区互联网和移动互联网运营的能力；同时，利用傅立叶公司的信号处理技术和嵌入式软件开发能力，特发信息切入军工产业蓝海，结合自身光纤光缆传统产业优势，探索向军工电子和军工信息化产业进行拓展，为企业转型发展奠定了一定的基础。

三是引入管理层核心骨干持股建立了长效激励机制。特发信息作为研发生产型高新技术企业，技术创新、管理创新对企业发

展至关重要，为此，本次并购重组向公司管理层和核心骨干配套实施了现金融资，在为企业发展提供资金支持的同时，探索实施市属国有控股上市公司管理层核心骨干持股试点，建立了促进企业长远发展的长效激励机制，实现了“风险共担、成果共享”的企业发展与员工利益的紧密结合。

四是推动了多方股东的互利共赢。特发信息尝试利用资本市场探索实施市场化并购，首先，上市公司获得产业资源和发展资金，总资产和净资产收益率预期呈现较大增长，企业市场形象和后续融资能力显著提升；其次，上市公司通过与并购标的股东签订业绩承诺和补偿协议，保障了上市公司以及包括市属国有股东、公众股东在内的原股东利益；第三，并购重组得到了资本市场的广泛关注与认可，复牌后股东价值大幅提升，有力推动了多方股东的互利共赢。

和平里花园二期完成竣工验收备案

■ 周爽/特发地产公司



2015年11月23日和12月9日，在市质监站的监督下，和平里花园二期第一阶段（商品房和公共配套部分）、第二阶段（精装安居房）均一次性通过竣工验收，12月10日，取得《深圳市房屋建筑工程项目竣工验收备案收文回执》。这标志着和平里花园二期工程圆满完成竣工验收备案，项目可顺利实现财务结转，全面完成了集团下达的龙华项目年度经营目标任务。

和平里花园二期6栋住宅楼均为150米超高层建筑，还包括1000套政府要求配套建设的精装修安居房民生工程，备受政府和社

会的关注。虽然工期紧、任务重，但为了顺利完成项目建设任务目标，地产公司精心筹划，悉心组织，总结一期工程建设的经验，优化各项建设管理流程，项目部加大力度从

严管控，始终坚持进度、质量、安全一手抓，在两年多的建设过程中，各项工作有序开展，建设任务顺利完成。和平里花园二期工程先后获得“2014年度下半年深圳市安全生产与文明施工优良工地奖”、“第四批全国建筑业绿色施工示范工程”、“国家绿色建筑评价标识一星级项目”等荣誉。特别是安居房项目，在工程质量、装修水准、配套建设等方面获得政府有关部门广泛好评，实现了政府、企业、市民的多方共赢，为特发集团在地产行业及相关部门树立了良好的口碑和形象。

特发·香蜜湖文创广场成为深圳大学首批“大学生创新创业孵化基地”

■ 黄胜鹏/特发地产公司



2015年11月30日，深圳大学首批“大学生创新创业孵化基地”授牌仪式在深大科技楼3号办公厅举行，深大副校长李凤亮教授为首批16家孵化基地企业授牌。特发地产巫石明副总经理代表特发·香蜜湖文创广场接受牌匾。

深圳大学于2015年6月份开始创新创业教育工作，学校通过加强与校外各类孵化器的协同合作，形成“校内+校外”、“线上+线下”“政府+市场”的大孵化格局，与合作企业签订孵化基地共建协议，共建“大学生创业（创客）孵化基地”，旨在扩大免费孵化空间，聚集优质创业孵化服务，大力

鼓励创新、发展学生创客、支持众筹、扶持学生创业。此次获授牌的特发·香蜜湖文创广场、赛格创品汇等16家孵化基地，是为了更好地联合社会优质资源，向大学生创业团队提供办公场地、创业辅导、项目路演、创

业大赛、资金对接等服务，共同扶持在校大学生和毕业校友创新创业。

特发·香蜜湖文创广场作为在“万众创新、全民创业”的新形势下，承载特发集团运营模式转型，探讨先行先试的样板基地。将在原特发小区综合楼基础上进行重新规划，重点提升，以打造福田区文化创意基地为理念，突出“文化+科技”的时代发展趋势，适时引入金融投资模式、增值服务、协同创新，实现“土地+房产+金融”的三产融合的完善与创新。目前，特发·香蜜湖文创广场正进行项目的报建和工程的设计招标阶段，预计2017年初正式开园运营。

集团张俊林董事长到香蜜湖公司检查安全生产工作

■ 刘文清/香蜜湖度假村公司

为促进集团下属企业安全生产常抓不懈成为常态，有效遏制各类安全事故的发生，同时做好元旦、春节假期安全生产工作安排，2015年12月25日上午，集团张俊林董事长带领安委办、企业二部有关人员，到香蜜湖公司进行安全生产工作检查、指导。香蜜湖公司公司领导、安全办有关人员陪同检查。



当天上午，张俊林董事长和检查组人员深入到香蜜湖公司生产经营一线的配电房及租赁商家的厨房、员工宿舍、液化气瓶组站等重点部位，对相关设施设备的安全状况及安全用电、用气等进行认真检查，详细询问公司摄像监控系统使用、完善应急预案、开展实战演练及香蜜湖水库安全状况等方面

的情况。在检查现场，悉心听取公司安全生产工作汇报，对香蜜湖公司持续认真落实安全宣传、培训教育、应急演练及隐患排查整治等工作给予肯定。张董事长强调，要认真汲取光明新区12.20特重大滑坡事故教训，认认真真、扎扎实实地做好安全生产

工作，通过强有力的监督检查，消除各类安全隐患，维护企业正常生产经营。同时，他要求香蜜湖公司采取“再部署、再落实、再监督、再整治”的工作措施，把安全工作任务、目标 and 责任落实到位，建立长效安全管控机制，加大安全隐患排查、整治力度，及时把安全隐患消灭在萌芽状态，为企业的生产经营提供安全保障。

按照集团领导的工作要求和指示精神，香蜜湖公司将结合自身实际，全面落实企业安全生产主体责任，通过严密部署、强化监督、狠抓落实及隐患整治等措施，有效遏制各类安全事故的发生，为企业的安全与稳定做出最大的努力。

集团组织开展基层安全检查人员安全生产培训

■ 胡亦炜/集团企业二部

2015年12月24至26日，集团邀请金鼎安全技术有限公司徐生军担任讲师，对位于深圳本部的集团各下属企业60余名基层安全管理人员进行为期3天的安全生产培训。



此次培训主要内容涵盖安全生产相关法律法规、生产活动中的各类专项安全知识、危险化学品安全知识、库房管理及集团检查存在的安全隐患分析等5个方面。培训期间，徐生军老师结合企业生产经营过程中数个极具代表性的案例，向学员讲授了最新的安全生产相关知识技能，并鼓励

学员结合自身企业安全生产工作实际，畅谈自己的学习心得和体验，整个培训过程紧凑连贯，但培训氛围又不失轻

松活泼，效果良好。在培训的尾声，徐老师就学员在安全生产工作中存在的疑问和困惑一一做了解答，并组织了一次现场测试，考察学员们对此次培训所授内容的了解和掌握程度。培训结束后，学员们纷纷表示，此次培训的内容与实际工作联系紧密，对自身今后的安全生产工作受益匪浅，并提出要将培训的要点在各自的企业内部进行广泛传播普及，以提升企业整体安全管理水平。

张瑞理副总经理带队到特发信息检查安全生产等3则

■ 马明、姚金福、罗丽芬/特发信息公司

2015年12月25日上午，特发集团张瑞理副总经理一行到特发信息开展安全生产检查。本次检查是特发集团对下属各企业开展的一次全面、统一的安全生产检查，要求各企业成立相应的小组，制定安全生产检查方案，明确工作目标、任务和要求。检查组一行重点针对特发信息科技大厦进行了检查，

同时要求公司围绕安全生产和安保工作，立即组织对下属经营单位的安全生产检查，检查工作须组织到位、领导到位、责任到位、措施到位。在检查中发现的问题和事故隐患，要立即下达整改通知书，并要求限期整改，确保安全隐患得到有效整治、不留死角，确保不发生重特大安全生产责任事故。



另：2015年12月15日、16日，特发信息副总经理、安委会副主任刘阳率安委会成员一行，对各事业部采取现场检查、听取汇报、查阅资料、交流沟通等方式，进行年终安全生产检查考核。根据公司《2015年安全生产综合评优考核》、《2015年安全生产KPI绩效考核评定》标准要求，检查内容包括隐患排查情况、特种设备、安全生产管理制度体系、考核评价体系、应急演练、安全教育培训、制度建设和上级文件宣贯等。对

检查发现的各类安全隐患和问题，要求立即制定落实防范措施，指定专人负责，限期整改、跟踪落实。通过年度安全检查考核进一步落实了安全防范措施，增强了各事业部的安全防范意识，确保了特发信息安全生产形势的持续稳定。

义务消防员参与演习。演习主要针对燃气泄漏等突发事件，分接警、人员召集、现场处理和善后4个阶段进行，由抢修组、疏散救援组、警戒组和通信联络组全程执行。演习使参与人员能够进一步提高对危险品的认识，同时掌握防范、逃生、疏散、救援等基本知识。此次演习意义在于将重大燃气泄漏事故造成的损失减少到最低程度，防止次生事故灾害。

又：2015年12月8日，特发信息2015年危险品泄漏专项演习在东莞光通信产业园展开，光缆事业部、食堂全体员工和特发物业



浅析银行理财产品购买的账务处理及其科学配置

■ 杨剑平/特力财务总监

近年来，随着经济通胀压力的增加，银行存款吸引力不断下降，企业利用闲置资金购买银行理财产品现象日渐增多，成为企业资金管理的一种常态行为。但是，对于这种经济行为以及带来的收益的账务处理，目前形式较多，各执己见，相应的会计核算问题也日益凸显，截至目前，我国财政部和证监会都没有对此作出过统一规定。银行理财产品怎么核算才能够合理反映经济实质、提供最真实和相关的会计信息，同时，如何进行银行理财产品的配置，发挥闲置资金的最大效益，这些可以作为我们财务人研究探讨的课题之一。

一、购买银行理财产品的会计确认及收益的账务处理

(一) 银行理财产品的定义、特征及分类

银行理财产品，是由各商业银行自行设计并发行，将募集到的资金根据产品合同约定投入相关金融市场及购买相关金融产品，获取投资收益后，根据合同约定分配给投资人的一类理财产品。银行接受客户授权管理资金并取得资金使用权利，企业取得资产赎回和收益权利，投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

目前各银行推出的短期理财产品种类繁多，期限一般从七天起至一年期不等（少数银行也有发行无固定期限随时可支取的产品），预计年化收益率从2%—5%不等，一般高于同期银行存款利率；从收益类型上可分为保本保收益型、保本浮动收益型和非保本浮动收益型，其中保本型收益较低，非保本

型收益较高；就风险而言保本保收益型产品风险最低，而非保本浮动收益型产品风险最高。银行理财产品虽然种类繁多，但其都具有有一些共性特征：（1）流动性低，在持有期间具有不可回赎性；（2）不存在活跃的市场，交易对象单一，均为发售银行。

(二) 银行理财产品及收益的账务处理探讨

从我国上市公司公布的财务报告来看，在银行理财产品的披露上存在不一致的现象，计入交易性金融资产、持有至到期投资、可供出售金融资产、其他流动资产的情况都出现过，鉴于目前没有权威部门或机构对此有规范性的规定，笔者认为，我们在进行银行理财产品以及收益的账务处理中，需要分析所购买理财产品的品种类型，综合考虑企业购买的意图，根据“实质重于形式”的原则，用“个别认定法”进行账务处理，具体分析如下：

1、不保本浮动收益银行理财产品，可列入“交易性金融资产”核算，公允价值计价，损益计入投资收益。

该类理财产品包括银行发行的货币基金、人民币结构性理财产品等，这类产品一般具有期限较短，有市场报价可随时赎回、收益不固定等特点，也包括固定期限，不保本浮动收益理财产品，这类产品没有公开的市场报价。管理层主要为了提高资金的使用效率，短期获利后可随时准备出售。非保本型理财产品，因其无论是盈利还是亏损均无上下限控制，其价值相对于本金而言所占比例较大，企业必须以恰当的方式来反映资产的价值和报告期内的真实损益，即采用公允

价值为不保本浮动型理财产品的计量基础，此产品符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》第九条中交易性金融资产定义，可参照“交易性金融资产”进行相应的会计处理，按照“交易性金融资产”会计核算原则核算理财产品的成本及公允价值变动，有市价的以市价作为公允价值，在不存在活跃市场报价的情况下，可以通过估值模型估计取得时和后续持有期间每个资产负债表日的公允价值，公允价值与取得成本之间的差异进入“投资收益”核算。

2、保本浮动收益型银行理财产品，可归类于“可供出售的金融资产”，报表在“其他非流动资产”列示，以取得成本计价，收益计入投资收益。

保本型的理财产品，不宜计入交易性金融资产，一方面因为保本型理财产品一般期限较短，风险较小，投资期内公允价值和历史成本之间不会有重大差异，也没有活跃的交易市场，在这种情况下，花大成本来估算一个公允价值并没有很大的意义；另一方面，企业往往是短期持有理财产品，购买保本型理财产品一般是为了获得以投资本金为基础的额外收益，而不是为了交易、转让获得差价。因此，保本型理财产品不满足交易性金融资产的特征和要求，在现行会计准则的框架下，此产品可按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》中“可供出售金融资产”来核算，在资产负债表日，一年以内的短期理财产品在“其他非流动资产”科目反映，在持有期间按购买时投入的本金价值计价，到期赎回时企业取得的利差收益，直接确认为投资收益即可。

3、保本保收益型银行理财产品，可以归类为“贷款和应收款项”以“其他流动资产”列示，以取得成本计价，收益计入财务费用。

这类理财产品一般预期到期能够收回本金并获取固定的收益，与银行签订的合约当中规定了本金和收益现金流的具体日期，按照我国目前的会计准则，这类理财产品可以归类为“贷款和应收款项”，在资产负债表日以“其他流动资产”列示。企业购买此类理财产品是为了利用闲置资金获得高于存款利率的收益率，可以认为这种理财产品相当于一项收益率较高的银行存款，对应的利息收入按照实质重于形式的原则，应计入财务费用核算。

(三) 银行理财收益是否属于非经常性损益的探讨

“扣非后的净利润”是衡量上市公司盈利能力的非常重要的一项财务指标，而银行理财收益是否属于需要扣除的非经常性损益呢？中国证监会发布的“公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号”中指出，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由

于其性质特殊和偶发性，影响报表使用者对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。但从各上市公司公告的内容来看，由于对“与正常经营业务有无直接关系”以及“偶发性”等理解判断不同，将银行理财收益列入经常性损益或非经常性损益的这两种处理方式的都不在少数。

值得关注的是，2014年4月，中国证监会会计部发布了“会计师事务所专业技术问题的研讨情况通报”，通报中指明“大部分与会者认为，对于理财产品的收益构成经常性损益还是非经常性损益，应谨慎从严把握，对于非投资类上市公司，除非有确凿证据证明购买及持有理财产品是企业日常资金管理行为，否则应将理财产品收益作为非经常性损益”。由于该研讨情况通报具有一定的指导性，所以各公司在处理该问题时应谨慎对待。

二、科学配置银行理财产品，充分发挥闲置资金效益

企业要科学地进行银行理财产品的配置，充分发挥闲置资金的最大效益，可以从

以下几个方面采取措施：

(一) 做好全年的资金计划以及每月的滚动资金计划，对资金收支情况及每月资金的结存情况心中有数，购置理财产品时可长短期搭配，到期提前安排部署，无缝链接，做到既保证公司运营所需资金使用，又尽量避免资金的“空窗期”。

(二) 对利率变动趋势作预判，并根据实际情况调整和修正判断，在判断利率下降趋势时，偏向期限长的产品，反之亦然。

(三) 与银行建立长期合作关系，定期收集银行的理财产品资讯信息，加以比较，可与多家银行进行谈判，资金量大时可要求“量身定做”订制产品。

(四) 巧安排理财品种，优化报表表现。在收益率接近的情况尽量选择保本保息理财产品，收益可以进入财务费用，属于经常性收益，可以达到优化报表指标表现的目的。

(五) 符合相关规范要求，在董事会的授权下，建立科学的决策机制及严格的风险评估制度，在购置过程中执行岗位分离制度。



建设智慧社区，创新社区消费

——对特发物业转型升级的思考和建议

■ 方淼/特发物业成都分公司

中国物业管理经过32年的发展，目前已拥有7万余家物业服务企业，服务面积已超过140亿平方米，从业人员超过600万，年经营收入超过3000亿元。特发物业公司自1993年成立以来，发展欣欣向荣，日新月异。特别是2014年，特发物业实现了历史性的跨越，管理项目增加到44个，管理面积达到280万平方米，营业收入突破2亿元大关，6月成功入围“2014中国物业服务百强企业”并荣获“2014中国物业服务百强企业成长性TOP10”。

然而，公司也面临着很多困境亟需突破。

第一，公司人力资本投入上涨，经营压力增大。一方面，国家规定的最低工资标准和社保购买基数逐年上调。以成都为例，成都市最低工资标准从2012年的1050元不涨到2014年的1400元，涨幅16.7%，特发物业成都分公司人力资本投入压力上升。

另一方面，物业行业从业人员流失率高，增加了招聘、培训等费用。自国家开始物业管理师考试制度以来，取得物业管理师资格的仅43919人，仅占全国从业人员的0.7%，全国平均每家服务企业0.6名管理师。物业公司盈利率低，员工待遇在人力市场中处于中等偏低水平。在这种情况下，员工的行业认同感不够，很难吸引真正踏实肯干有上进心的员工走上物业从业人员职业生涯规划，导致物业管理行业从业人员流失率高。

第二，盈利模式、大客户构成相对单一，制约企业发展。公司盈利模式一般是收

取物业管理费、设备设施维修费、专项清洁费、小型整改等费用，这些盈利率不高。加上近几年，人工和物料成本增涨较快，造成公司盈利率越来越低。

同时，特发物业大客户相对单一，华为项目占公司物管比重较大，“将鸡蛋放在一个篮子里”为公司经营带来了潜在的风险。华为项目回款周期普遍较长，给公司现金流造成压力；华为公司对供应商的总体份额有一定的限制，已经开始限制特发物业在华为项目的扩展。

一、传统物业管理模式下应对困境的办法分析

在增加收入方面，与业主协商上调管理费或争取开发商增加补贴金额；放弃一部分不能给公司带来利润的小区；增加管理面积中商业、政府公共设施的管理比例来增加收入；加强对社区可利用资源例如的开发，增加物业营业外收入，例如小区广告位、仓库等。

在节约开支方面，将部分岗位或部门进行外包以规避人力成本上涨带来的经营风险；减少不必要的岗位来达到减员增效的目标；对部分岗位进行优化组合，调整服务时间来节省人力成本；缩减管理费用及办公费用。

利用此方法，物业公司将在一定程度上缓解物业管理的经营压力，但采取减员增效的措施无疑会带来一线员工的工作量增加，随着最末端压力的增加，管理难度也会

随之增加，很难保证这一链条的稳定性。外包部分物业服务项目后，需要花费的管理成本投入也随之加大。

所有这些困局预示着传统管理模式下物业公司日子的日趋窘迫，研究新的管理方法和经营手段来争取尽快离开传统物业模式的轨道，通过转型升级走上一条新的轨道已经成为了大势所趋。

二、物业管理转型升级的思考和建议

(一) 创新社区物业服务模式，建设智慧社区

目前大多数大中型品牌物业公司将“智慧社区”的设计作为物业管理转型升级的重点工作，例如深圳彩生活服务集团与中国光大银行联合推出了“彩生活e卡通”，以深圳为示范地区，共同打造新型智慧社区；万科物业去年牵手华为公司共建“智慧社区联合实验室”，对社区商业、智慧医疗、智慧教育、EBA远程设备监控等服务进行逐步升级；深圳中信物业在红树湾项目开展“智慧社区”试点，与网络运营商合作打造WIFI全覆盖小区，将高端个性化“铂金管家”服务和“家e通”智能服务终端“EPAD”结合。

智慧社区以物业管理为核心，通过费用收缴、资储管理、房屋管理、业主管理、车辆管理、发布公告、投诉报修等形式实现一个平台多种管理，且以业主服务为辅助手段，通过手机APP，让业主足不

出户实现查询及缴纳物业费、在线投诉报修、接收公告通知、周边商家订货订餐等服务，如上图：

彩生活服务集团已经将智慧社区理念执行到全公司每一个管理处及分支部门，通过集中管控模式对旗下600多个物业管理处进行了有效的管控，通过云技术对小区必不可少的安防监控记录、设备运行记录、停车场运行记录进行收集存储并做出数据分析提供了坚强的技术后勤支持，通过“彩之云”社区云服务平台和400电话在保证业主满意度不断上升的同时建设了社区服务供应链，打通了物业管理客户沟通渠道和多种经营措施的“任督二脉”。通过集中管控和“彩之云”，彩生活取得了年均管理面积增长率100%的成就并成为中国净利润率排名第一物业管理企业。

从“彩生活”取得的成就来看，智慧社区改变了传统服务模式，从过去“四保”服务向高端智慧物业服务转变，实现了物业服务转型升级，给业主/客户带来了前所未有的体验；同时智慧社区降低了物业服务成本和人员管理成本，改善物业服务成本结构，提高了经营效益。

(二) 利用社区电子商务，升级经营模式，实行多种经营

社区电子商务是针对住宅社区、商业社区和工业园区等多种类型的社区中的业主/住户，以社区公共服务网站、手机APP和呼叫中心为主要渠道，通过整合社区周边的产

品和服务供应商，为社区中的企业、家庭和个人提供产品和服务的商业模式。社区电子商务同时也是物业服务企业开展资产管理，充分利用和挖掘客户资源，提高经营效益，实现从传统的物业服务到物业服务、电子商务和多种经营协调发展的重要方式。

利用互联网的电商平台，集成包含衣、食、住、行、娱、购、游在内的各领域商户服务资源，时时推送更新活动资讯，通过层层审核把关提供最放心的便捷选择并配送上门，为包含空巢、独居老人在内的所有客户提供最无微不至的呵护。如下图：



通过整合社区周边资源，积极打造社区圈和1公里商圈，实行多种经营，提高了物业管理附加值，实现物业企业华丽转变升级。如下图：



综上所述，物业行业的转型升级是全行业的变革。特发物业在转型升级的过程中，建议借鉴以上经验，利用互联网科技化、信息化来建设智慧社区和转变经营模式，实现多种经营来完成企业转型升级的使命。

羽球飞飘传友谊，拼搏奋斗展英姿

——2015年特发集团“特发信息杯”羽毛球团体赛小记

■ 马明/特发信息公司



2015年12月5日，由特发集团工委会、特发羽协主办，特发信息承办的“2105年特发集团“特发信息杯”羽毛球团体赛”在南山科技园举行。时隔一年，来自集团和各企业的8支代表队、羽协特邀选手123名运动员在这里再次相遇，一展身手，尽现风采。

上午9时，开幕式开始，伴随着雄壮的运动员进行曲，各参赛队伍列队进场。开幕式由特发羽协陈忠练秘书长主持，特发信息公司王宝董事长代表承办单位致欢迎词。本届大赛组委会名誉主席、集团董事长张俊林莅临赛场观看并致词。他说：羽毛球团体赛在特发集团有着非常广泛的群众基础，也是非常有意义的赛事，2015年特发集团“特发信息杯”羽毛球团体赛是集团今年的一件体育盛事，我代表集团班子，向特发信息承

办本次赛事表示感谢，向参赛运动员、裁判员、工作人员表示感谢。体育竞技也是衡量一个企业“精、气、神”非常重要的方面，直接反应企业的精神面貌。集团羽毛球赛的举办，代表集团各项群众运动蓬勃开展，象征集团的业务也在蓬勃发展。2015年集团利润总额超10亿元，经营将上一个新台阶。运动员的身体好、员工的精神面貌好，集团的业绩才会好。特别值得提出的是我们的股东长城资产管理公司与总部组成联合队参加本次赛事。希望全体运动员赛出水平，赛出友谊，在享受比赛的同时，将体育文化精神更广泛、更深入、更持久地发扬下去。

随后，张俊林董事长宣布比赛正式开始。一天时间的比赛，参赛运动员密切合作，赛出了风格、赛出了水平，比赛圆满落

下帷幕。

比赛结果，单项奖和团体前三名个人和单位：男子双打A组，第一名：周伟强/张强(特力)；第二名：张心亮/罗冰(信息)；第三名：张智明/张建伟(香蜜湖)。

男子双打B组，第一名：沈盛军/高巍(地产)；第二名：张华林/陈秋波(物业)；第三名：黄绍恒/陈焕新(信息)。

混合双打，第一名：邓秋平/黄惠宜(地产)；第二名：施华夏/覃伟清(信息)；第三名：谢宝文/朱华丽(总部联队)。

混合团体赛，第一名：特发信息；第二名：特发地产；第三名：特力集团。◀

争做核心员工，成就职业理想

——集团总部举办2015年12月份“员工之星”活动

■ 王亚超/集团党委办公室

根据集团领导“‘深化职业化建设’要把‘争做核心员工’作为一项重要课题”的指示，今年下半年集团总部“员工之星”活动围绕此主题开展了一系列学习研讨。2015年即将过去，总部12月份“员工之星”活动以“争做核心员工”为题，分2个小组开展竞赛，对活动进行总结。

第一组由董秘办、办公室、党办、人力资源部组成，第二组由计财部、企业一部、企业二部、审计部、片区规划小组组成。在党委办公室员工王亚超的主持下，双方组员分别发言，分享自己半年来学习、讨论的收获、心得和感受，让在座同事对“争做核心员工”有了更深刻认识和更明确目标。

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同。”从不同角度看同一个事物，得到的结果不尽相同；“跳出庐山看庐山”，才能看到真实的自己，看到自己的不足，从而加以改正。在工作中也一样，不能正视自己的不足就不能真正取得进步。要成为核心员工，首先必须客观地认识自己、审视自己，取长补短，培养出色的工作能力。

审监部邓余敏在发言中提到：要做一名核心员工应该具备三个因素：第一，要有责任心。若把做好本职工作定位于1，则责任心大于1，做好本职工作是企业对员工的基本要求，具有强烈的责任心则是成为一名优秀员工的首要条件。从大处讲要心系企业，从小处看要从自我做起，这些都反映出你对企业是否有责任心。第二，要有恒心。要珍惜自己的工作机会，扎扎实实做好本职工作。见异思迁、思想浮躁、经常跳槽换工作的人，不会获得成功。一位成绩辉煌

的职业人告诫说：“记住，这是你的工作！既然你选择了这个职业，选择了这个岗位，就必须接受它的全部，而不是仅仅只享受它给你带来的益处和快乐。就算是屈辱和责骂，那也是这个工作的一部分。”第三，要有进取心。社会在进步，企业在发展，个人也应不断提升自己的素质与能力。要选择正确的进取方向，把个人进步与企业发展、个人利益与企业利益紧密结合起来。怀有进取心的工作表现之一就是做事情要尽量做到完美，不要马马虎虎，差不多就行。只有树立了为企业也是自己工作的信念，具有强烈的自我实现愿望，你才会产生强大的动力，才能做一名核心员工。

人力资源部林静在发言中认为：成为核心员工需要长时间经验的积累，要在工作中不断积累经验，不断学习新的知识，通过不断学习，不断改变，弥补自己的不足，一步步达到“成为核心员工”的条件，踏踏实实做好每一件事，就会离核心员工的目标越来越接近。

党委办公室张正治在最后总结中说，张建民总经理倡导大家“争做核心员工”，这是集团新的发展阶段转型升级发展的需要，也是员工在工作中成就职业理想要树立的目标，“不想做将军的士兵不是好士兵”，不严于律己追求优秀的员工不可能成为核心员工。形势逼人，同时也催人奋进，在经济新常态、严峻环境下，要有良好的工作心态，勇于进取，不惧挑战，抓住机遇，迎难而上；要苦练内功，提升职业素养，“争做核心员工”，适应岗位工作和企业发展需要，从而成就职业理想”。

最后，在主持人王亚超的组织下，两组队员展开了团队知识竞赛、逻辑分析比拼，一方面让大家通过活动锻炼和加强沟通能力，同时让大家更深刻理解到个人职业规划中需要的能力、知识、素质，认识到职业化道路上有太多的东西需要我们去发现、学习。只要我们树立了成长目标，不断追求进步、优秀，终有一天会成为一名企业“核心员工”。◀



如何成为企业的核心员工之我见

■ 方淼/特发物业成都分公司

读集团张建民总经理《争做核心员工，成就职业理想》一文，受益颇多。张总客观科学地分析了争做核心员工的意义和具体方法，并语重心长地对员工提出了殷切期望。这启发了我。一个人的职场生涯占据了人生的大部分时间，在日益激烈的社会竞争中，工作往往成为了人们生存与发展的主要方式，也是实现人生梦想的重要途径。梦想让自己成为企业不可或缺的人才，实现梦想就必须努力成为企业的核心员工。

在知道如何成为核心员工之前首先要知道什么是核心员工。我认为核心员工是指能够帮助企业实现公司战略目标和保持、提高公司的竞争优势，或能够直接帮助主管提高管理业务能力、经营能力和抵御企业管理风险能力的员工。核心员工一般具有较高的知识或技能；对企业的发展至关重要，是各大企业争夺的目标。

从企业创造价值的来源来讲，核心员工大致可分为三类：第一类，具有专业技能的核心员工。这类核心员工主要是拥有企业某一方面或领域的专业技能的人才，其工作效果关系着企业的正常运转。第二类，具有广泛外部关系的核心员工。这类核心员工拥有企业所需的广泛外向关系资源，是企业与外部组织交流的桥梁，如关键的销售人员和业务人员，企业需要通过他们获取所需的资源和产品的输出。第三类，具有管理技能的核心员工，这类员工主要是能够帮助企业抵御经营管理风险，节约管理成本，其工作绩效与企业的发展密切相关。

反思自身，离核心员工还有一段很大的距离。我将从以下几个方面来做。

第一，自主学习，提高工作技能

有研究显示，在当今科技飞速发展的信息时代，一个毕业生在学校学到的知识中只有



不到20%能直接运用到工作中。虽然企业通常会安排员工接收专业培训，但由于工作技能的多样性和课时的安排，培训内容很难面面俱到。因此，自主学习就变得尤为重要。从目前华为宣传要求来看，作为宣传人员须有扎实的设计功底、美学功底，且有视频制作技术。我们将有计划分阶段利用网络资源，进行针对性学习，提高宣传人员工作技能，以期更好地为本公司和华为公司服务。

第二，勇于承担责任，积极解决问题

责任感来自于一个人的内心，而强烈的责任感更是个人对于自己的高度要求，时刻保持清醒的头脑，看看自己的工作是否已经做好了。作为企业的一员，要把单位当做是自己的家一样。遇到问题，应积极主动负责地把问题解决好，处理妥当。尽管有时候领导没有交代，但自己遇到没有处理好的事情，也要认真负责地处理好，为公司消除隐患。这样才会赢得领导的信任和赏识，成为一名优秀出色的执行力强的员工。

第三，有团队精神，和公司同舟共济

团队精神表现为对团队的认同感和归属感，以及在工作中相互协作，为共同目标而一起努力。企业是一艘航行于惊涛骇浪中的船，一旦上了这条船，员工的命运就和企

业的命运拴在一起了。企业和员工有着共同的前进方向，有着共同的目的地，双方绝对不是对立的。企业承受着保障公司生存以及全体员工发展的压力，员工承受着某一局部的压力。与企业同舟共济，尽职尽责地完成本职工作，最大可能地分担企业压力，让企业这条船驶向成功的港湾。这也是团队精神的具体表现。

第四，培养自己的领导情商

《杜拉拉升职记》里面有个场景，讲一个项目由于时间关系，大家都认为不可能完成。但杜拉拉觉得可以，她合理地安排了各位同事的工作内容，结果把不可能事情变成了可能。

有人认为这是杜拉拉很有能力，才能做得这么好。是的，她有才能，更有领导情商。因为拉拉了解团队中的每个人。在这关键时刻，她安排的工作内容让每一个同事把他们能力发挥得相当出色，让团队散发出一股凝聚力，才把项目完成得相当好。

当我们是员工时，必须力求个人表现，以符合企业的要求。然而，一个拥有领导情商的领导，他的价值就不再是来自个人成绩，而是来自整个团队每一个成员的表现。我们必须了解部门中每个员工的特质，发挥他们的潜能，帮助他们避免犯同样的错。因此，要知人善用，带动整个部门的整体成绩，进而成为公司的重要竞争力。

我想如何成为一名优秀的核心员工，应该是每个员工都要思考的问题。一个人的职业生涯，少则30年，多则40年。行尸走肉般的等待和混日子是一件多么可怕的事情，不仅磨灭了意志，更是对人生最大的浪费。所以，同事们，让咱们一起朝着成为核心员工的目标奋斗前进，成就人生梦想吧！

落实精细化管理，提升企业形象和业绩

——有感于6S管理实施4周年

■ 张伟民/特发信息电力光缆事业部

弹指一挥间，4年过去。2011年11月特发信息完成光缆产业搬迁至东莞寮步，同年12月电力光缆事业部为了适应发展需要引入6S现场管理，并稳步有序地在特发信息光通信产业园的生产车间和办公室进行了全面的推广和实施。在此期间我们克服了重重困难，上下一起努力，6S管理取得了明显的效果，受到了客户、同行及政府领导的交口称赞！

一、6S管理可以提升企业的形象

美丽的办公环境，表现出的是干净、井然和有序的气象，给人的是一种美观、和谐、清爽和宜人的美好感受，让我们更加变得自信，同时也能够吸引我们的客户。事业部搬迁至寮步生产基地后，产能实现了翻倍增长，海外市场也发展至澳大利亚、西班牙、印度、缅甸、阿根廷、越南、马拉维等世界各地，迎来了国内、海外各地客户的厂验交流。因此，良好的现场管理是吸引顾客、增强客户信心的“最佳广告”，有利于吸引客户，为企业发展提供动力。印象最深刻的是2012年9月7日，中国通信光缆企业家峰会组织长飞、烽火、亨通、富通等同行大厂企业家代表共20多人，考察产业园并参观了4#、5#号车间，对我们的现场管理予以高度肯定。另外，2014年7月28日，由5家公司组成的澳大利亚厂验团队对我们进行了为期一个星期的厂验。厂验团队不仅对我们的产品质量进行了检测，还实地考察了实验室、生产车间、检测中心等，考察中外宾们对我们现代化的生产设备、严格的产品质量给予肯定同时，还对我们车间的环境给予了高度赞赏。

二、6S管理能够提高生产效率，保证产品质量

刚从深圳搬迁到东莞寮步时，办公区域和生产车间现场的物品摆放都不是很整

齐，有些原材料、半成品、成品都摆在一起，没有进行整理和划分，生产现场到处都是杂物，严重影响了大家的工作效率和人身安全。通过开展6S管理后，不但空间得到了解放，而且对各种物品、设备、半成品及成品进行了划分。员工们开机前对设备进行点检、清扫，主管等管理人员身先士卒，每周到生产现场开展6S清扫行动，不仅工作效率明显提高，设备故障率明显降低，产品质量也得到了保证。今年事业部产能空前紧张，订单交付压力很大，面对紧张的订单交期以及特殊的缆型结构，事业部通过加强6S管理、设备和工艺技术改进及优化排产提高了生产效率。通过质量策划等措施进一步保证了产品品质。9月份产量提升24%。不仅产量得到了提升，产品合格率同比也提升了3%，实现了产量和质量双丰收。

三、6S管理能够减少浪费

在生产过程中，实施6S管理的目的之一是减少生产过程中的浪费。日常中的各种不良现象的存在，在人力、场所、时间、士气、效率等多方面给企业造成了很大的浪费。通过6S管理，可以优化生产工序，减少重复操作，从而达到减少场所浪费，降低不必要的材料及工具的浪费。其中，在新材料试用、结构优化、生产工艺改进、管理效率提升、质量改善5个方面，能为企业降低生产成本、增加利润，因此我们说6S管理是“节约能手”。

四、6S管理能够使安全得到保障

6S管理的实施，使工作场所显得宽敞明亮，地面上不随意摆放不应该摆放的物品，通道比较通畅，各项安全措施落到实处。车间显眼位置都安置安全标识，员工严格按照规定穿戴劳保用品，工具和设备安放整齐，地上没有一点垃圾，员工工作正

常有序，这样良好的工作环境正是得力于6S管理的长期坚持。班组定期对车间各种安全标识及消防栓等安全设备进行检查。事业部安委会每周对车间进行一次安全检查，对各个生产环节的环境定期进行整治，及时发现和消除隐患，保障了生产安全。事业部3年来，没发生过一起重大安全事故。

五、6S管理能够提高员工素养

为了提高员工的素养，统一员工认识，我们通过加强教育和培训，引导员工养成事事认真、主动负责的良好习惯，将6S管理工作不断引向深入，实现由外向内、由形似到神似的转变。树立家园意识，将6S管理纳入企业文化建设，着力引导员工以热爱工作的情感、爱家爱岗的责任来投入企业文化建设，从而使6S管理内化为日常生活的组成部分，实现6S标准与员工行为及绩效的有效对接。定期开展应届大学生训练营、TPM、“一点课”等培训班，根据不同岗位下发6S管理规范，组织员工进行6S管理学习，使广大员工认识到实行6S管理的意义，消除心理和行动上的抵触情绪。加强总结和交流，每周例会对上一周6S实施和推广工作进行总结，制作“发现问题”和“改善以后”的PPT课件，形成对6S实施效果的动态监测，进而增强员工持续改进工作的动力。组织员工前往广州本田、无锡华能等标杆企业进行交流，对事业部6S管理方案进行进一步充实，借鉴学习，改进不足，使6S管理日趋完善。

实施6S管理全面提升了工作成效、产品品质，安全也更加有保障，同时降低了生产成本，不仅对内实现了企业凝聚力的增强，对外更实现了企业形象的提升，增强了企业的核心竞争力，为进一步落实精细化管理打下坚实的基础。



01

厄瓜多尔中国总包商、云南电网公司到特发信息参观考察等3则

2015年12月2日，厄瓜多尔中国总包商一行5人，12月12日，云南电网公司一行2人到特发信息东莞光通信产业园参观考察，在技术人员介绍特发信息发展历程和主营产品后，实地参观了生产车间、检测中心、仓库、办公区域等，对特发信息规模、产能、技术实力等方面给予高度的评价。考察进一步深化特发信息与客户的互信关系，为下一步的合作打下了基础。

另：为提高员工的工作积极性和工作技能，2015年12月4日，特发信息光缆事业部举行光纤/光纤带熔接技术练兵，并进行比赛。选手们以其熟练的技巧展示了所掌握的技术，用实际行动为其他员工树立了良好的榜样。通过比赛，大家进一步熟练掌握了熔接光纤和光纤带技术，融会贯通熔接的各种技能。

又：2015年12月8日下午，特发信息在光通信产业园培训室举行6SQ专题培训，各事业部70多名生产管理者参训。培训邀请杜邦公司6SQ专员邹旭东老师现场授课，针对6SQ的释义、质量控制、成本节约、如何提升客户满意度、推进精益管理等方面进行全方位的讲解，并对在实施质量管理过程中遇到的问题进行互动交

流，收到了明显的成效，为推动企业全面精益生产指明了思路。培训进一步深化了管理者对6SQ认识，开阔了管控的视野，有利于推进精益管理，全面提升公司质量管控水平。

(刘秀丽、王晏、尹耀斌、姚金福/特发信息公司)

02

特力物业经营事业部获深圳市“五星级文明守法租赁单位”称号等2则

2015年12月14日下午，由市房屋租赁管理办公室和市房屋租赁行业协会共同承办的深圳市“文明守法租赁单位(户)”星级评选表彰授牌大会召开，特力物业经营事业部获颁“五星级文明守法租赁单位”牌匾。特力物业经营事业部统一租赁经营公司下属各单位的物业，受托的物业近10万平方米，基本都是上世纪80年代建立的旧物业，在以市场价格水平获取租赁物业价值的同时，积极与政府管理部门沟通，及时解决租户在租赁中遇到的困难，以服务赢得租户，使租户能安心生产、顺利经营。特力物业经营事业部坚持依法经营、自觉缴纳各项税费，为社会的稳定和经济增长做出了应有的贡献。



另：2015年12月7日，特力珠宝产业事业部杨宇辉经理带领事业部客服与营运相关人员前往位于坂田的天安云谷产业

园，就其配套服务进行考察与学习。天安云谷致力于为大、中、小企业打造高端产业空间，运用云服务理念构建的智慧园区服务体系，整合空间、金融、物流、信息等产业资源，像供水和供电一样让用户随需使用，为新兴产业带来高效低成本的云商务服务模式体验。本次参观主要考察天安云谷配套服务内容及其实现方式，先后听取了天安云谷项目介绍，3D视频宣传片，并重点体验天安云谷园区手机APP服务功能。考察对今后特力水贝珠宝大厦客服体系构建及落地工作具有积极指导意义。

(张萍、李米馨/特力集团)

03

特发黎明镒清举办应急知识培训

为全面提升公司员工掌握应急技能和自救互救的能力，2015年12月22日，特发黎明镒清公司邀请科普中心讲师举办应急知识培训。培训内容包括CPR现场紧急救护知识；办公室常见病的预防及改善等内容。因授课时间有限，讲师还留下了如何应对暴力恐怖事件(逃脱、自救等知识)和公共场合突发事件应急处理、自然灾害逃生知识(如塌方、地震、水灾等)等培训课件供公司员工学习分享。此次培训，大家获取了很多简单而实用的急救知识，比如在遇到有人意外受伤或突发疾病心脏停止跳动，医务人员未赶到现场的情况下，现场人员如何实施正确的、基本的紧急救护，从而争取宝贵的抢救时间。当遇到触电及溺水时应该如何急救，了解了心肺复苏的概念、适应症、禁忌症；如何打开气道、人工呼吸、胸外心脏按压的操作方法；气管异物造成堵塞憋气的处理方法等。

(张志彬/特发黎明镒清公司)

04

特发小梅沙旅游中心举办情感沟通专题培训等2则

为提高员工沟通表达能力，提升员工综合素质，特发小梅沙旅游中心于2015年11月24日邀请加拿大皇家大学工商管理硕士、华大基因学院培训负责人刘国兰老师为员工进行以“情感沟通”为主题的培训，参训员工153人。刘老师培训图文并茂，风趣幽默，与学员们互动频繁，整个培训过程愉快又充实。他深入细致地讲解了许多沟通表达技巧，以及如何避免沟通中常见的问题，并解答在日常管理沟通中的困惑等，使大家受益良多。

另：为迎接游客，更为愉悦身处异乡的员工，2015年圣诞节期间，小梅沙海洋世界驯养表演部在办公室建起近两米高的圣诞树，上面除了挂着眼花缭乱的小装饰品外，还有一些许愿卡，供部门员工写上自己的节日祝福与心愿，不仅促进了大家之间的沟通，增进了同事彼此的感情，又让大家共同度过了一个愉快又有意义的圣诞节！

(赵婷、雍峥/特发小梅沙海洋世界)

05

阿里巴巴集团到特发物业进行业务考察和交流

2015年12月8日下午，阿里巴巴集团采购、行政专家团一行，到特发物业公司华为坂田管理处考察和交流。此行是阿里巴巴集团对入围其集团物业服务供应商投标资格的前期考察和评估，交流考察评估结果将作为

服务商是否入围投标资格的标准。交流会上，特发物业崔平副总经理主要介绍了特发物业公司概况、人力资源管理和企业文化情况，着重介绍了公司的核心业务和竞争力，公司“聚焦客户、适应需求、主动创新”的服务理念，以及安防智能机器人系统、安全消防智能巡检系统、清洁品质监控APP系统等物业管理前沿技术应用和服务创新情况。双方展开了深入交流。会后，阿里巴巴集团采购、行政专家团对坂田管理处在管项目华为行政中心、生产中心物业服务综合、设施、安全、环境清洁业务落地情况进行了现场考察和调研。

阿里巴巴集团是特发物业高端优质客户，在现有服务基础上和阿里巴巴集团取得发展和长久深入合作，是特发物业公司“十三五”的重要部分，对特发物业的持续发展壮大具有战略性的重要意义。

(李正钱/特发物业管理公司)

06

搭建智慧社区云服务平台，共享智慧互联社区生活等3则

2014年10月，特发物业·泊林花园优家园智慧社区云服务平台开始试点，经过不断尝试调整，2015年6月实现了支付闭环。该社区平台的推出，让业主更好地体验到智慧社区生活的便利。物业服务方面：公司定期通过社区平台发布小区重要提示、小区通知资讯等。业主可以通过手机平台直接了解到小区最新情况资讯。平台更设有满意度调查、投诉建议、维修保障、免费快递代收等服务版块，可通过手机随时掌握服务进度，完成实时评价。期间，所有服务信息全部实行网络电子化管理，专设品质管理部门随时监督和督办管理层工作等。截止目前，泊林花园有421人次下载，每个月通过平台进行报单服务

有150余条。生活方面：社区平台专设邻里帮帮、闲置物品、拼车、团购等生活版块，让业主体验互联网+物业的服务。社区平台还尝试以新鲜空运水果结合最新互联网O2O模式进行生活团购，广受业主欢迎与好评。

另：为普及消防安全常识和火灾自救逃生技能，落实小区火灾事故防范措施，将公安部关于“四个能力”的建设落到实处，近日，特发物业和平里花园管理处以“参与社区消防 建设平安家园”主题，联合龙华派出所消防科、消防大队大浪中队、街道办龙胜社区工作站、地铁四号线龙胜站等单位，组进行和平里花园高层建筑应急疏散、灭火演习。演习规格高、阵容强大，演练中，全体人员严谨的战斗作风，合理的战术运用，赢得了业主和围观群众阵阵掌声。演习锻炼了队伍，积累了高层建筑火灾救援经验，逐步建立起由消防队为主的灭火和社会救援联动机制，取得圆满成功。

又：为提升住户与员工的安全防范意识，增强自我保护能力，对突发情况的应变及逃生技能，11月9日下午，泊林花园管理处邀请翠竹社区安监科的钟科长、翠锦工作站、幼儿园部分师生、泊林珠宝商业中心、翠竹消防民警参与组织了一次全员消防演练。演练分两部份，一是讲解消防战斗服、灭火器、防毒面具等各种器材的使用方法和用干粉灭火器进行现场灭火；二是模拟楼层警报，根据应急预案进行出水灭火演练。在全体员工的积极配合和共同努力下，演练取得了圆满结束。

(杨福、张咏琪、赵纯华/特发物业管理公司)



☐ 公寓首被列入生活性服务业

日前,国务院办公厅出台关于《加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》,其中提到“积极发展短租公寓、长期公寓等细分业态”,首次把公寓定性为生活性服务业,并将在税收、融资等方面给予政策支持。

☐ 山西取消商品房限购,北京上海表态不放松楼市限购

近日,山西发文取消商品房限购限制,继甘肃、四川、安徽后,山西成第四个明文取消楼市限购的省份。此外全国46个限购城市中,有41个城市取消或放松限购。目前,全国尚未取消限购的城市有北京、上海、广州、深圳、三亚,其中北京、上海表态近期不放松楼市限购。

☐ 深圳新增12个城市更新项目,其中8个涉及住宅

深圳市规划和国土资源委员会2015年12月14日发布关于《2015年深圳市城市更新单元计划第四批计划》的公告。按计划,有12个项目新纳入城市更新范围,拟拆除重建面积共计1304511平方米,其中5个位于原特区内,7个位于原特区外,12个项目中有8个项目拟更新方向涉及住宅。

☐ 招商地产重组落地

2015年11月24日,招商地产公告,公司合并重组方案获得证监会审核通过,大股东招商局蛇口控股成功将旗下所有不确定性的资产以较高市盈率发行注入了新的上市平台。招商地产董秘表示,此次注入的资产都是优质土地,预期3年后开始显现收益。

☐ 商品房过剩总库存21亿平方米

中国社会科学院财经战略研究院2015年12月3日发布《中国住房报告(2015-2016)》指出,2015年房地产市场的住房形势超出预期。一方面投资增速呈俯冲式下降;另一方面,库存高企,去化压力增大,商品住房过剩总库存高达21亿平方米,仅现房库存去化就需23至24个月。

☐ 深中通道明年将动工,深圳到中山20分钟可达

广东省近日发布高速公路建设计划及中远期规划,深中通道主体工程被列入2016年新开工项目。该工程包括24.5公里的海中桥隧主体工程及6.8公里的深圳连接线,该通道建成后,深圳和中山的核心区域地理位置有约30公里,两地车程由2小时缩短至约20分钟。

☐ 深圳首次出让原农村集体教育用地

深圳首宗原农村集体教育设施用地2015年12月16日在市土地房产交易中心成功出让,由深圳市万科兴业房地产开发公司以2.21亿元竞得。该宗地位于龙华新区民治街道,宗地号A813-0460,规划用途为教育用地,用地面积19963平方米,建筑面积18500平方米,拍卖底价1174万元,拍卖底价纳入国土基金,溢价部分扣除交易费用后返还龙华沙吓股份公司。



☐ 2015中国旅游发展论坛召开,中国旅游集团新20强名单出炉

2015年12月10日,主题为“开放与共享:旅游集团成长的新谱系”2015中国旅游发展论坛在云南西双版纳召开。论坛上,中国旅游协会、中国旅游研究院共同发布了中国旅游集团发展报告2015和中国旅游集团新20强名单。

1	携程旅游集团	11	南京金陵饭店集团有限公司
2	北京趣拿软件科技有限公司	12	开元旅业集团有限公司
3	中国港中旅集团公司	13	上海春秋国际旅行社(集团)有限公司
4	锦江国际(集团)有限公司	14	广州岭南国际企业集团有限公司
5	海航旅游集团有限公司	15	杭州市商贸旅游集团有限公司
6	华侨城集团公司	16	中青旅控股股份有限公司
7	北京首都旅游集团有限责任公司	17	山东银座旅游集团有限公司
8	同程网络科技股份有限公司	18	安徽省旅游集团有限责任公司
9	中国国旅集团有限公司	19	北京众信国际旅行社股份有限公司
10	北京万达旅业投资有限公司	20	大连海昌集团有限公司

☐ 日本观光局:访日中国游客人数是12年前的近10倍

在旅游签证发放条件放宽等因素带动下,中国赴日旅游的人数急速增长。据日本政府观光局称,2015年前10个月估计有428万人访日,是2003年全年访日中国游客的9.5倍。平均每人购物金额高达143,620日元(约合7483元),消费金额十分突出,描述其大量购买名牌商品和家电产品现象的“爆买”一词还获得本年度日本“新语流行语大奖”。

☐ 赴马旅游有新政,2人以上团队免签

继2015年10月推出“为期6个月的团队免签政策”后,12月1日起马来西亚对符合条件的中国游客,在满足7项限制条件下获得免签,其中包括至少2人以组团方式到马来西亚观光,且报名的旅行社在马旅游和文化部登记;每次逗留时间不超过15天;必须搭乘中国直飞马来西亚的班机;不能申请其他类型签证;必须备有现金或信用卡以证明资金充足;游客必须拥有回程机票、酒店住宿及旅行活动等资料。

☐ 北京旅游人数五年增超五成,旅游总收入累增66.8%

2011年初,北京市委市政府创新旅游管理体制,成立了北京市旅游发展委员会,市政府决定每年拿出10亿元专项资金促5年间,北京市旅游总人数累计增长50.2%,平均增幅8.5%,年接待游客规模从2010年的1.84亿人次稳步增长到2015年的2.76亿人次。旅游总收入累计增长66.8%,年均增幅10.8%,从2010年的2768亿元稳步增长到2015年的4616亿元,实现了3000、4000亿元两个突破。

☐ 张家界大峡谷玻璃桥合龙,创多项世界之最

2015年12月3日9时38分,湖南张家界大峡谷风景区栗树垭和吴王坡之间绝壁上,随着最后一块重达41吨加劲梁精准吊装,倍受世界关注的张家界大峡谷人行玻璃桥钢箱梁成功合龙。玻璃桥总长430米、宽6米,桥面最大游客容量800人。

☐ 入境游有回暖迹象,日韩越三国位居前三

中国旅游研究院发布的2015年10月入境旅游数据显示,之前一直处于低迷的入境游市场正在逐渐回暖,日本、韩国和越南占据入境游客客源国前三位。数据显示,2015年前十个月入境人数超过1.1亿人次,同比增长4.4%;入境旅游收入达到470多亿美元(约合3031.45多亿元人民币),相较于2014年同期略增0.9%。除了中国港澳台地区游客以外的入境游客人次虽然仍未扭转此前的负增长趋势,但下跌幅度减少。

11处国家级风景区被黄牌警告，含太湖、纳木错

住房城乡建设部2015年11日发布消息称，将吉林仙景台风景名胜区、江苏太湖（无锡片区）风景名胜区分、福建海坛风景名胜区、山东博山风景名胜区、重庆缙云山风景名胜区、四川贡嘎山风景名胜区、四川剑门蜀道风景名胜区、贵州榕江苗山侗水风景名胜区、甘肃麦积山风景名胜区、西藏纳木错-念青唐古拉山风景名胜区、西藏士林-古格风景名胜区11处国家级风景名胜区纳入濒危名单，并给予黄牌警告；住建部将责令其限期整改并重点督办。

全球购物哪里强？调查显示纽约排名第一

外出旅行，不少人喜欢顺便购物，甚至把购物作为旅行的主要目的之一。总部设在美国的全球知名在线旅游公司“智游网”依据游客评价、到访游客人数、性价比、对游客的友好程度等，评出全球最佳购物目的地，25个城市入选，美国纽约排名第一。排在第二至第十位的依次是德国柏林、美国洛杉矶、英国伦敦、马来西亚吉隆坡、日本东京、新加坡、土耳其伊斯坦布尔、法国巴黎、西班牙马德里。中国香港排名第17位。

南航再添两条国际航线

中国南方航空公司2015年15日宣布，从16日起开通广州—基督城和广州—武汉—罗马两条国际航线。至此，南航开通的国际航线超过90条，国际座公里比例超过30%，其中国际长航线比例达到60%以上。新开通的广州—基督城航线是中国大陆航空公司开辟的第一条新西兰南岛航线，也是我国大陆迄今前往新西兰南岛的唯一直达航线。广州—武汉—罗马航线是南航第一条通往意大利的航线。

畅游澳大利亚，深圳下月可直飞悉尼

继2015年7月新开深圳—东京（茨城）、大阪、胡志明市航线之后，2016年1月份南航在深圳陆续开通深圳—武汉—迪拜、深圳—悉尼两条国际航线。深圳市民可以从家门口直达悉尼、迪拜等热门旅游胜地。从深圳出发抵达悉尼的旅客，可以自由安排在澳新地区的旅行，回程可以选择从墨尔本、布里斯班、奥克兰、珀斯、凯恩斯、基督城任一城市返回广州，畅游澳大利亚和新西兰。



特发集团2015年要闻回顾

■ 张正治/集团党委办公室

1月4日下午，深圳市委常委兼福田区委书记张文、福田区区长王强率领市水利局、水利设计院、水务集团及区“三防办”、水务所、香蜜湖街道办等有关单位负责人一行，到集团企业香蜜湖公司检查安全生产工作。

1月，根据国家发展和改革委员会、国家科学技术部、国家财政部、国家海关总署、国家税务总局联合发布的公告，特发信息公司技术中心被确认为2014年第21批国家认定企业技术中心。经此确认，特发信息公司将可以享受国家进口设备及其他技术开发用品的税收减免等优惠政策，可以申报国家企业技术中心创新能力建设的资金支持和地方政府鼓励企业创新的财政补贴等，将对公司未来发展产生积极作用。

1月，在深圳市内部审计协会2014年度工作会议上，市审计局、市内审协会对全市优秀内审项目进行通报表彰。特发集团上报的审计项目经专家评审、网上公示和评选领导小组审议并报经市审计局确定，荣获2013-2014年度“表扬审计项目”称号，在全市100多家内审机构选送的30多个审计项目中，名列第11位，在市国资委直管企业排名第2位。

1月8日，搜狐焦点15周年客户答谢盛典依据搜狐焦点网友点击量、搜狐焦点官方数据统计，针对深圳各大优秀楼盘分别颁发“年度最具价值楼盘”各类奖项，特发和平里荣获“年度最具区域推动力楼盘”大奖。

1月14日，集团召开2014年度述职考评会，集团8家全资控股企业首席产权代表、集团总部13名中层管理人员及5名高管进行述职。集团党委书记、董事长张俊林总结讲话，对下一步工作提出要求。1月19日至21日，集团领导分3组分赴8家全资控股企业听取企业班子成员、财务负责人年度工作述职，并与企业中层正职以上管理人员进行民主谈话，了解被考评人履职情况。年度考评工作顺利实施，增进了集团与各企业以及各企业之间的沟通交流，有利于互相学习借鉴、全面提升经营管理水平，同时通过总结过去、规划未来、达成共识，为集团2015年度各项经营工作的顺利开展打下了良好的基础！

1月22日下午，在2014都市频道第三届最美好人居地产电视颁奖盛典上，特发和平里项目凭借优秀品质与杰出业绩表现，荣获“深圳最佳品质楼盘典范奖”。



1月27日上午，市总工会高振怀主席等总工会领导、集团党委书记、董事长张俊林等领导，看望、慰问香蜜湖度假公司困难员工刁建祥一家，为他们送上亲切的问候、诚挚的祝福及慰问金。

1月27日下午，集团召开“十三五”规划编制第一次战略诊断报告会，集团领导班子成员、中层管理人员，下属企业董事长、总经理、分管副总及相关部门负责人参加会议。3月16日下午，集团再次召开“十三五”战略规划诊断会，听取顾问机构和君咨询作《集团“十三五”战略规划诊断报告》，集团企业一部汇报《集团“十三五”战略诊断报告的建议》，张建民总经理和集团下属8家企业针对诊断报告和相关工作开展情况分别发言，张俊林董事长讲话，号召集团全员参与，统筹并行，在集团总部和系统企业同时广开言路，掀起讨论热潮，为编制“十三五”战略规划各抒己见，建言献策。《特发》月刊也开设专栏全年进行专题报道，推动相关工作开展。从2014年下半年开始，集团即着手进行“十三五”战略规划编制工作，规划主基调是全面转型升级。一年来，集团和系统企业广纳建言，集众智慧，深入开展“十三五”规划研究编制工作，对于困扰自身战略发展的重大问题、疑难问题进行重点研究，联合攻关，高质量、高水准、科学地进行“十三五”战略规划编制工作。

2月12日，集团召开2014年经济工作会议，总结2014年的经营工作情况，分析当前面临的形势和存在的问题，对集团2015年主要

工作进行部署。集团总部部门正职以上管理人员，各全资控股企业董事长、总经理、监事会主席、财务总监（财务经理）以及参股企业特发方首席产权代表参会。

3月5日下午，集团召开2014年度总结表彰大会暨五届二次职工代表大会，总结经验，部署新一年工作。会议审议通过了集团张建民总经理代表经营班子所作题为《适应新常态，坚持双轮驱动，加快集团转型升级发展步伐》的特发集团2014年度工作报告等文件，对先进集体和个进行了表彰，集团张俊林董事长作了题为《居安思危，加快发展，为特发的明天而奋斗》的讲话。会议决议指出：2015是集团“十二五”规划的收官之年，也是“十三五”规划编制和开局预备年，更是集团深化改革创新、转型升级发展的攻坚落地年，集团各级管理者和全体员工要“集众智慧，凝聚力量”，上下同心，开拓创新，深入推动集团的改革发展，全面达成“十二五”战略目标，为集团“十三五”规划打下坚实基础，全力开创特发改革发展的新局面。

3月，特发黎明长龙公司技术副总监周波获深圳市人力资源和社会保障局认定为深圳市高层次专业人才——领军人才之后备级人才。5月，周波还被中国科技部主办的《中国科技信息》评选为微智库成员，并将其个人简历、获得科技成果及专利、发表的科技论文等在《中国科技信息》2015年第8期进行专题介绍。



3月9日上午，集团召开总部2014年度优秀员工表彰会，集团监事会主席杨培业宣读《特发集团关于对总部优秀员工通报表彰的决定》；张俊林董事长为总部2014年度优秀员工阴海燕、王娟、肖鹏、尹章儒颁发奖状；张建民总经理讲话，号召总部全体员工以优秀为标杆，见贤思齐，努力工作，加强学习，争做核心员工，成就职业理想，以实际行动践行“全员职业化，成就美好生活”的核心价值观。

3月10日至12日，为加强集团监事会队伍和体系建设，提升监督工作的整体效能，集团监事会主席杨培业、监事会办公室主任张心亮及人力资源部部长富春龙，对特发信息、特力、黎明、小梅沙、特发地产及特发物业等6家企业的监事会主席工作开展情况进行调研。集团4位新任职的监事会主席罗伯均、陈华、蒋红军、徐德勇的全部到任，不仅对企业宏观经营、重大事项有着重要的指导作用，也使得企业法人治理结构得到进一步的完善，是顺应大监督体系发展的必然结果。

3月13日，集团召开安全生产2014年度工作会议。集团系统9家企业分别报告了本企业安全生产工作2014年度开展情况和2015年度工作计划，集团安委办通报了2014年度集团安全生产检查发现的安全隐患情况，桂自强副总经理做了《特发集团2014年安全生产工作总结暨2015年安全生产工作部署》的报告，张建民总经理讲话，肯定各企业2014年的安全生产工作，并对2015年安全生产工作提出要求。

3月18至19日，集团张俊林董事长带队赴杭州创联电子有限公司、中国电子科技集团公司第三十六所开展通信产业战略发展调研，集团副总经理张瑞理，特发信息董事长王宝、副总经理刘阳、技术中心王传琦一同参与调研。

3月19日下午，深圳市住房和建设局副局长胡建文率领住房保障处、房改处、事务中心、售房中心和质检站相关领导对特发和平里安居商品房项目进行实地考察和调研，并主持召开专题会议，对特发和平里安居房项目给予较高的总体评价，表示特发集团是深圳最早的国企，社会责任感很强，特发和平里安居房项目建设能成为深圳市保障房的优质精品工程。

3月25日上午，集团党委张俊林书记召集并主持召开集团2015年第一次监督工作联席会议，通报2014年监督工作情况，分析讨论2015年监督工作形势，确定监督重点和联合监督事项。

3月27日，集团召开资源性资产管理2014年度工作会议。企业二部和系统8家企业分别报告了集团总部和各企业2014年度资源性资产管理工作开展情况和2015年度工作计划，重点突出本企业工作特点，侧重成功经验分享和存在问题剖析，并提出改进措施。张建民总经理充分肯定2014年度集团资源性管理工作取得的成绩，并对2015年工作提出要求。会议还对2014年度资源性资产管理工作先进单位进行了表彰。



3月30日，特发集团第三届董事会第五次会议、2015年第一次股东会会议在发展中心大厦26楼会议室召开，会议审议并通过了集团《关于公司2015年度预算报告的议案》。

4月，中国建筑业协会专家组对全国各地、各行业推荐的708项绿色施工示范工程进行核审，通过资料查阅、讨论、评议，特发和平里二期作为广东24项工程之一与全国其他地区、行业共606项工程被中国建筑业协会确立为第四批“全国建筑业绿色施工示范工程”。该示范工程是中国建筑业协会贯彻国家关于加强节能减排发展战略，建设资源节约型、环境友好型社会，依据住房和城乡建设部《绿色施工导则》，在行业内组织开展的全国范围内的一项活动，入选及最终确定的工程均为全国各地和有关行业建筑业协会（建设协会）、国资委管理的建筑业企业按申报条件择优选取本地区、本系统有代表性的工程。

4月，特发黎明长龙公司作为广东60家自主创新能力较强的代表性企业，受广东省企业联合会邀请申报广东省2015年科技创新示范企业和标杆企业。4月23日，省企联王泽新副秘书长、企业创新工作部胡艳部长等一行领导到长龙公司考察调研，听取公司企业基本情况及在科技创新、科技创效、转型升级、驱动发展、产学研合作、知识产权保护等方面的工作汇报，参观长龙公司的实验室、研发中心、生产车间。

4月14日上午，集团召开2015年党建纪检工作暨“两个责任”学习贯彻会议。集团各企业党组织汇报了2014年党建、纪检工作情况。集团党委副书记、总经理张建民和集团党委副书记、纪委书记林婵波分别总结了集团党委、纪委2014年工作并部署2015年重点工作。集团党委与各企业党组织负责人签订了《特发集团2015年度党风廉政建设目标管理责任书》。集团党委书记、董事长张俊林组织学习了“两个责任”文件精神，并做会议总结讲话，强调做好党建纪检工作主要是做好思想建设、组织建设、作风建设、制度建设和文化建设五个方面工作，并对集团各企业党建纪检工作提出要求。

5月7日下午，“和谐劳动关系促进协会”在深圳市盐田区挂牌成立，这是特发小梅沙旅游中心作为43家企业之一发起成立的全国第一家专门开展和谐劳动关系创建的社会组织。该协会以搭建联创共建平台，树立行业区域标杆，推动劳资互利共赢，促进企业和谐发展为宗旨，主要的业务就是组织发动和指导帮助会员企业积极开展和谐劳动关系创建活动，协同各级党委和政府政府部门推进和谐劳动关系城区建设。

5月29日下午，集团召开“两监”工作会议，传达市国资委有关监督文件精神；各企业监事会主席和财务总监汇报在企业履职情况和2015年工作计划；集团监事会主席杨培业以《落实制度着力点，促特发监督新常态》为题讲话，总结2014年集团监事会的7项



主要的工作，阐述2015年工作思路进行；张俊林董事长作题为《增强责任感使命感荣誉感，干好监督工作新事业》的讲话，要求“两监”从四个主要方面履行好工作职责。

6月11日，由中国房地产业营销协会、《新楼盘》杂志、美居奖组委会联合主办的“美居中国巡——明星楼盘品鉴”活动，来自全国各地20多家开发单位和设计单位的中高层管理人员、行业专家组成的考察团，深圳首站考察特发和平里。特发和平里凭借优秀的创新设计理念及人性化的居住体验赢得了市场客户及行业内的一致认可。特发和平里的成功开发，对提升特发集团形象，重塑特发地产品牌起到积极的促进作用。

6月11日，由广东省企业联合会、广东省企业家协会主办的第21届广东省“新常态，新机遇，新发展——企业家活动日”大会在广州举行，特发信息被评为2014年度“广东省诚信示范企业”称号，这是特发信息连续第8年获此荣誉。

6月12日，由中国指数研究院、中国房地产TOP10研究组举办在北京召开的“2015中国物业服务百强企业研究成果发布会暨第8届中国物业服务百强企业家峰会”上，特发物业公司继2014年后，再次荣登“2015中国物业服务百强企业”榜，排名从76位上升到66位；同时首获“2015中国园区物业服务优秀企业”称号，位列8强第5位。

6月17日，广东全省召开两化深度融合工作现场会，省政府刘志庚副省长、卢炳辉副秘书长，省经济和信息化委领导及各地市经济和信息化主管部门、两化融合管理体系贯标试点企业和贯标服务机构代表出席会议。会议举行首批25家通过国家两化融合管理体系评定的企业授牌仪式，特发信息被授予首批25家通过国家两化融合管理体系评定的企业。此次授牌，将推进特发信息更加深入展开信息化和工业化深度融合，大力实施工业转型升级，以发展智能制造为重点，推动工业转型升级，提升制造业质量水平，增强产业自主创新能力，为特发信息提高核心竞争力起到助推作用。

6月24日，集团举行第三届董事会第六次会议、2015年第二次股东会会议，审议并通过了公司2014年度董事会工作报告、总经理工作报告、财务决算报告、审计报告、利润分配方案等五项议案；会议肯定了2014年度公司董事会、经营班子的工作，并就集团当前的重点项目情况和“十三五”规划制订情况进行了充分交流。

6月30日下午，集团召开“对‘互联网+’思考与挑战”研讨会，集团领导班子、总部中层管理人员、各企业领导班子及中层管理人员参会。特发信息、特力集团、小梅沙、特发地产、特发物业5家企业以“互联网+”为主题，结合本企业产业现状及未来发展趋势，畅谈“互联网+”与产业融合的可能性。外聘专家深圳综合开发研究院龙隆教授阐述了大数据在互联网时代的应用，以及特发集团



产业与互联网结合的可行性。张建民总经理以《互联网+与传统产业融合纵横谈》为题做主题演讲。

7月1日下午，深圳市住建局局长李廷忠、副局长洪海灵、胡建文到特发和平里视察指导安居型商品房建设工作，集团张俊林董事长、俞磊副总经理及特发地产丁晓东董事长、陈宝杰总经理等陪同视察。李廷忠高度赞扬特发集团在安居型商品房建设上等同于商品房的高品质定位，体现了特发老牌国企高度的社会责任感和使命感。

7月3日，集团召开专题会议，听取公司通过公开招标确定负责小梅沙片区开发总体策划咨询的国际著名咨询公司AECOM，作特发小梅沙片区开发总体策划咨询第一阶段成果汇报。报告着重分析了小梅沙片区开发的项目定位和产品体系，包括政策解读、案例研究、项目定位、功能分区及初步产品体系。集团领导和外部独立专家、小梅沙片区商业物业策划团队、游艇俱乐部专项策划团队就小梅沙项目的总体定位、阶段性定位、开发进程、如何突出海洋主题海洋文化等方面提出了意见和建议。第二阶段，AECOM将与各团队协调工作，对小梅沙片区开发总体定位进行调整优化，给出项目开发时序和招商运营策略，对项目进行投资分析与可行性研究，对今后的规划和地块指标、土地属性、功能分区给出建议，并对海洋世界进行专题研究。

7月8日下午，集团张俊林董事长、俞磊副总经理及企业一、二部

有关人员赴上海复星国际集团调研学习，为集团明确战略定位与塑造未来商业模式提供有益的借鉴。

8月6日上午，集团总部办公地址由深圳市罗湖区发展中心大厦25、26楼迁至福田区国际创新中心A座29、30楼，集团举行简朴而隆重的乔迁仪式，集团领导班子成员、系统企业主要负责人及总部全体员工共同见证这一振奋人心的时刻。张俊林董事长、张建民总经理和杨培业监事会主席共同为集团办公新址揭幕，掀开了特发历史又一段新篇章！作为集团乔迁新址的献礼，集团“特美特发·发展共赢”主题“赢”展在新址30楼多功能厅举行。

8月7日下午，集团召开2015年上半年经营分析会，各全资控股企业汇报上半年经营工作情况和下半年工作计划，集团总经理张建民作上半年经营工作报告，集团党委书记、董事长张俊林以《加强投资拓展和信息化建设，力促集团转型升级发展》为题作讲话。

8月20日，集团党委召开“三严三实”专题教育会议，集团党委书记、董事长张俊林以《践行“三严三实”，汇聚全员力量，成就转型发展共同事业》为题，为系统企业班子及总部全体党员上了一堂严肃、生动、有针对性、非常深刻的“三严三实”专题教育党课，引导集团系统全体党员干部从党的本质上、大方向上，深刻领会“三严三实”的内涵，带头践行“三严三实”要求，以严、实的



作风，全面推动集团改革、转型升级和创新发展。

9月，2014年度深圳市企业技术中心认定结束，经过一年多的审查、答辩及现场考察认定工作，特发信息光网科技公司成功通过“深圳市企业技术中心”认定，成为特发信息下属第一家获此殊荣的单位。

9月23日下午，集团召开“员工职业成长计划”项目研讨会，就如何加强企业文化建设、推动职业化落地以及推行“员工职业成长计划”项目等问题进行交流、探讨。集团董事长张俊林、总经理张建民、特发信息、特力集团主要负责人和企业文化、人力资源工作分管领导以及集团党委办公室、人力资源部相关人员参加会议。

9月23日，在广州召开的“2015年广东省自主创新活动周开幕式暨企业创新论坛”上，特发黎明长龙公司在众多自主创新企业中脱颖而出，被评为“2015年广东省自主创新标杆企业”。

9月28日上午，深圳市住建局杨胜军局长带领局相关领导一行到特发和平里，视察指导安居房建设工作。杨局长强调，2015年第四季度，深圳市推出3个安居房项目，总提供房源2700多套，其中特发和平里花园二期1000套，特发集团在和平里安居房建设的高品质定位树立了良好口碑，体现了高度的社会责任感和使命感。

9月29日下午，集团党委书记张俊林召集并主持召开集团2015年第二次监督工作联席会议，通报上半年监督工作情况，对下半年工作进行分析研究，确定监督重点和联合监督事项。

10月，广东省住房城乡建设厅组织完成“2015年第十批绿色建筑评价标识项目”评价工作，特发和平里花园二期等被省住房城乡建设厅确立为“国家绿色建筑评价标识一星级”项目（省内6个建筑项目通过评审）。

10月19日，中国证监会正式批准特发信息公司的并购重组方案，标志着特发信息“并购重组+管理层核心骨干持股+市场化融资”三位一体改革工作基本完成。此次特发信息并购重组是市属国资深化国有企业改革的重要探索。一是实践了市属国资从管资产向管资本的转变。二是推进了混合所有制企业管理层核心骨干持股。三是利用资本市场实现了上下游相关产业的并购。

10月22日，为响应国务院国资委“双创”座谈会精神，加强央企与地方国企的协同合作，集团与中国长城资产管理公司（下称长城资产公司）在深圳国际创新中心集团总部签订战略合作协议，开启全面业务合作的新篇章。市国资委副主任胡国斌、集团董事长张俊林、长城资产公司副总裁胡建忠等出席签约仪式。签约会后，集团领导陪同长城资产公司一行考察了香蜜湖度假村，了解片区规划



情况，增强其对片区规划的直观认识。

10月22日上午，集团召开特发集团企业监事会主席工作会议，传达市国资委党委副书记、纪委书记产耀东《在市国资委外派监事会主席和财务总监2015年上半年工作总结会上的讲话》精神，集团各企业监事会主席汇报履职半年来的工作开展情况及成效和体会，并结合企业实际情况说明下一步工作计划及工作重点。集团监事会主席杨培业部署下一步的监督工作重点。

10月27日下午，湖北省荆州市副市长雷奋强率荆州市招商局、质监局、政府办一行5人到特发集团考察交流，参观集团控股上市公司特发信息的特发信息港园区和特发信息光纤公司，考察光纤产品生产的全流程，希望能在特发集团各类工业产业的内迁承接和异地拓展投资、高端物业管理等方面进行深度合作。

10月29日下午，特发物业管理公司管理层和核心骨干持股人持股意向会议暨深圳市银坤投资有限公司（持股公司）首次股东大会召开，标志着特发物业作为市属国企“混改”单位改制进程向前迈进了一大步“混改”取得重大进展。此前，特发物业已通过公司管理层和核心骨干员工持股方案、持股人员名单及数量比例，以及公司拟引进战略投资者同时实施管理层和核心骨干持股涉及的股东全部权益资产评估报告的公示等相关工作。

10月30日上午，集团党委举办“三严三实”专题教育讲座，邀请深圳市委党校朱迪俭副校长作题为“三严三实学习体会”的专题讲座。集团和系统企业领导班子成员及总部党员参加讲座学习。

11月，集团与央企中国中铁股份有限公司签署战略合作框架协议。双方希望通过优势互补，合作共赢，对特发集团具有潜在开发价值的增量资源进行合作开发，并以此为契机，建立近、中、远期全方位战略合作关系。

11月，特发黎明长龙铁路电子工程有限公司成功获得TUV德国莱茵集团颁发的国际铁路行业标准（IRIS）体系认证证书，标志着长龙公司铁路通信信号产品取得了走向世界的“通行证”，公司高科技产品可以在国际市场上大展风采。

11月4日，特发和平里二期安居型商品房精装修样板房自当日起至23日向市民开放。

11月5日，为加快财务队伍建设，提升后备人才能力素质，集团以“财务人员职业规划与财务价值创造”为主题组织开展财务后备人才培养，集团领导和系统各企业财务总监、财务经理、首批财务后备人才参加培训会。张俊林董事长做题为《做好职业规划，成就职业发展》的动员讲话，西安交通大学管理学博士王智勇副教授



做《财务管理与价值创造》课程讲座。

11月5日—6日，由中国电子元件协会光电线缆及光器件分会、中国电器工业协会电线电缆分会、中国通信企业协会通信光电缆专委会联合主办的第七届中国通信光电线缆企业家峰会，对通信光电缆行业突出贡献的企业及个人进行表彰，特发信息获“通信光电缆最具影响力企业”奖，王宝董事长荣获“产业发展突出贡献奖”。2015年是联合国宣布的“光和信息技术国际年”，本届峰会是中国纪念国际光年的系列活动之一。

11月11日下午，市国资委在特发集团召开市属国有企业租赁工作经验现场交流会，产耀东出席会议并作讲话，委直管企业及市投资控股公司部分二级企业总经理、租赁部门负责人、派驻企业的监事会主席和财务总监等参加会议。委监督稽查处通报2014年市属国有企业资源性资产租赁专项审计情况及2015年资产公开招租工作情况。地铁集团、机场集团、特发集团、深投发展、水务物业等企业，就各自在资源性资产公开招租工作的体会和经验进行交流发言。委党委副书记、纪委书记产耀东讲话，充分肯定市属国有企业资源性资产租赁取得的成绩，并对深入推进资源性资产公开招租工作提出要求。集团领导及企业二部负责人参加会议，李明俊副总经理代表集团作经验介绍，集团的工作经验得到市国资委领导及兄弟单位的高度评价。

11月17日，在以“金钥匙+互联网”为主题的第20届中国金钥匙年会暨第13届金钥匙国际联盟年会上，特发物业和平里花园项目成功获选“中国金钥匙服务精选物业”。金钥匙服务作为全球唯一的品牌服务组织，自1995年被正式引入中国以来，赢得全球服务业的青睐与尊重，拥有2800多名金钥匙会员，覆盖全国31个省、直辖市、自治区，260个城市共1850多家高星级酒店及顶级物业，为企业拥有国际最高服务标准的象征。

11月25日，特发信息成功入选国家工业和信息化部、财政部联合公布2015年国家技术创新示范企业名单。国家技术创新示范企业是指工业主要产业中技术创新能力较强、创新业绩显著、具有重要示范和导向作用的企业。特发信息成功入选，彰显了政府部门对特发信息技术创新实力的高度肯定，对特发信息今后的发展也具有十分重要的意义。

11月26日，特发信息在第九届中国光通信发展与竞争力论坛暨2015中国/全球光通信最具竞争力企业评选活动颁奖典礼上获“2014-2015年度中国光通信最具综合竞争力企业10强”、“2014-2015年度中国光传输与网络接入设备最具竞争力企业10强”、“2014-2015年度中国光纤光缆最具竞争力企业10强”三项大奖，特发信息在业界的贡献得到了同行的肯定和公正的评价。



11月26日下午，根据市国资委有关部署和要求，集团组织召开规范企业负责人履职待遇和业务支出管理工作会议。会议对《特发集团负责人履职待遇和业务支出管理实施细则》进行解读和交流。张建民总经理作动员讲话中，强调了范国有企业负责人履职待遇、业务支出管理的重要性和紧迫性，并对企业领导人“为公用权、大胆用权、善于用权”提出要求。

11月27日下午，为了员工树立安全意识，更深入地了解消防安全常识，掌握必备的安全技能，培养自救互救的能力，提高集团总部安全管理水平，集团总部组织全体员工在办公新址国际创新中心开展“关注安全，珍爱生命”主题活动，福田消防大队和辖区华富派出所警官进行消防防火、安全逃生和反恐防诈骗等方面的知识培训，随后进行了消防逃生演习，活动取得了良好的效果。

11月30日下午，为探索和利用好“新三板”资本市场，集团召开“关注新三板，挖掘企业价值”的“新三板”资本市场交流研讨专题会议。会议分享了特发信息控股的华银、泰科、光网、光电4家公司和黎明集团控股的长龙公司关于企业和行业发展情况，以及对资本市场和“新三板”的探讨和认识。集团张建民总经理讲话，对相关工作提出意见，要求将推动中小企业“新三板”挂牌上市工作摆上集团及各级企业当前的重要议事日程。

11月30日，在深圳大学举办的首批“大学生创新创业孵化基地”授牌仪式上，深圳大学副校长李凤亮教授为首批16家孵化基地企业授牌，特发·香蜜湖文创广场获授“大学生创业（创客）孵化基地”。

12月4日，为总结交流集团企业行业分析工作经验，优化行业分析方式方法，提升行业分析价值，更好地服务企业发展战略，集团召开行业分析工作座谈会，对2015年以来行业分析工作做汇报，并介绍集团对行业分析报告的评价结果。与会各企业介绍了行业分析开展情况及今后工作思路。张建民总经理主任讲话，对集团的行业分析工作提出要求。

12月7日下午，中央电视台副台长高峰率中视新影文化有限公司主要负责人到盐田区开展实地调研，与盐田区政府签订战略合作框架协议。高峰一行在盐田区区长吴德林，区委常委、宣传部部长吴定海、副区长熊瑛、区长助理王晓霞的陪同下，到特发小梅沙实地考察参观小梅沙片区。张建民总经理就特发集团小梅沙整体开发项目情况作了专题汇报。吴德林区长充分肯定了特发集团所做的工作。高峰副台长代表中视新影文化有限公司表示，希望从文化创意等角度，探讨双方战略合作的意向和可能性。

12月15日，在2015年度深圳内刊界学习交流暨优秀内刊传媒奖颁奖大会上，《特发》月刊和《华侨城》、《深业》等，被市出



版业协会、深圳晚报社授予深圳市“十佳”企业刊称号，这是《特发》月刊连续七年获“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉。同时，集团张建民总经理的《用优秀引领未来》、特发黎明黄岩珍的《信念》获“好言论”一等奖；张建民总经理的《“互联网+”与传统产业融合纵横谈》获“经济论坛”（专题）二等奖。

12月16日，特发信息并购重组新增股份正式上市，标志着特发信息“并购重组+管理层核心骨干持股+市场化融资”三位一体的改革工作顺利完成，成为深圳市属上市公司开展对外股权并购的首个成功案例。市国资委给予高度肯定：一是践行了市属国资从管资产向管资本的转变；二是通过股权并购实现产业链快速延伸与拓展；三是引入管理层核心骨干持股建立了长效激励机制；四是推动了多方股东的互利共赢。

12月16日下午，集团党委以“实践《准则》要求，把握《条例》底线”和“学习党的十八届五中全会精神”为主题分别举办党员领导干部专题教育培训讲座，邀请市委党校许剑波副教授、市社会主义学院谭刚副院长主讲，学习贯彻十八届五中全会精神和新修订的《中国共产党廉洁自律准则》及《中国共产党纪律处分条例》。集团领导、各企业班子成员和总部党员参加培训。讲座后，会议还就元旦、春节期间落实中央八项规定、坚决反对“四风”工作进行了部署。

12月22日下午，特发物业公司混合所有制改革暨增资扩股协议签约仪式举行，特发集团董事长张俊林、副总经理俞磊、张瑞理，南通三建集团董事长黄裕辉、副董事长施晖、副总经理范亚娟，集团董秘办、人力资源部以及特发物业经营班子全体成员、广东区域中层干部参加签约仪式。

12月30日上午，根据市委组织部、市纪委文件通知精神和市国资委党委部署，集团党委结合集团实际，以践行“三严三实”为主题召开2015年度党员领导干部专题民主生活会，集团领导班子成员参加会议，市国资委胡国斌副主任与会指导。集团党委书记张俊林主持会议并通报说明民主生活会有关准备工作和上年度专题民主生活会整改情况，班子各成员开展批评和自我批评，针对收集到的意见建议制订整改措施，胡国斌副主任对集团党委民主生活会开展情况高度肯定。

2015年12月，集团4家股东（深圳市人民政府国有资产监督管理委员会、中国长城资产管理公司、深圳市投资控股有限公司、中国东方资产管理公司）按现有持股比例同步完成对公司增资10亿元，使公司注册资本由15.82亿元提升到25.82亿元，彰显了各股东对公司发展的支持和信心，对特发集团做强做优做大跨越式发展具有重要意义。

笑傲人生

——与癌症抗争纪实（连载）

■ 张建民/集团总经理

编者按：2011年底，作者的文集《两代法律人心灵的对接》出版了。墨香犹存，2012年作者又在构思出版文集《商海拾贝》。正当作者把美好的愿望付诸笔端之际，发生了其生命中的两次重大经历：一是2013年6月份，在特发集团任副总经理15年后，作者被集团董事会聘任为公司总经理；二是2014年11月25日，作者总经理任职临近一年半，正当踌躇满志、意气风发、准备甩开膀子大干一场之时，被医院诊断患了食道癌，做了食管中下段占位切除手术和放化疗……面对突如其来、将生命推入谷底的病魔，作者以“既来之，则安之”的心态积极应对，不懈抗争，加之科学的治疗，终于战胜了病魔，挽救了生命，重新返回了工作岗位。

近期，作者将患癌治疗过程写成纪实文学《笑傲人生》，并收入即将出版的文集《商海拾贝》。文中描述了作者面对所谓绝症，以达观的胸襟，视生死为天地间万物之变化规律，心存乐观，充分理性地制定治疗方案，镇静从容地接受手术和放化疗，以顽强的勇气和毅力，成人所不能，化险为夷，穿越死亡的深渊，回到生命彼岸的穿越生死之旅。并希望这些真实的经历和感悟，能够对那些患有癌症或者其它疾病的病人、以及想了解的人，在自己或帮助他人与病魔抗争中有所启示和受益。整篇文章洋溢着满满的真情和正能量，读后令人感慨万千。

经作者同意，特将该文在《特发》月刊分期连载刊出，与全体员工分享，磨砺、丰盈我们的人生。

好人一生平安，让我们和作者一起加油！

序言

谨以此文，烙下2014年11月14日至今不足300个日日夜夜中，发生在我生命中刻骨铭心的一幕又一幕……

在深圳罗湖繁华的商业圈里，耸立着一座发展中心大厦，它是上世纪八十年代末由深圳经济特区发展集团投资4亿港元建成，为国内首座隐框幕墙43层超高层办公大楼。

二十年前，我出差来深，每逢抵达罗湖火车站，常常喜欢站在前广场上逗留片刻，似乎这深港交汇之地弥漫着不一样的空气，让我不由自主地深呼吸。然后，抬头眺望，那不远处的发展中心、国贸大厦与周边的高楼大厦互为衬托，相映生辉，散发着浓郁的现代都市气息。我的心深深地为之折服：魅力四射的深圳，总带给人无尽的

遐想。隐隐地，生命中有一根弦被轻轻拨动——深圳，我是不是爱上了你？！

天遂人愿。上世纪九十年代末，一次偶然的机会，我调到特发集团成为一名高管，与这座曾经迎面相逢而又失之交臂的发展中心大厦，相拥相依了十几年。

十几年，弹指一挥间，但却是我生命中最美好的年华。五千多个日日夜夜里，我朝兢夕惕，尽心竭力，以自己的人品和能力，赢得了各方的认可。2013年6月3日，历史将我推上这家拥有百亿资产的集团公司总经理的位置。

既是机遇，也是挑战，更是责任。站在更高的平台上，我踌躇满志，决心甩开膀子大干一场。然而，“天有不测风云，人有旦夕祸福”，出人预料的事情发生了：死亡的幽灵正迈着轻盈的脚步，悄悄地向我逼近……

第一幕 病魔潜身

“当一个人镇定地承受着一个又一个重大不幸时，他灵魂的美就闪耀出来。”——亚里士多德

2014年 11月14日下午两点，发展中心大厦26层的特发集团总部，整洁而清静。我坐在办公椅上，望着对面墙壁上悬挂的“厚德载物”条幅，忽然感觉这四个字没有往日那般端庄典雅，似乎变得僵硬呆板，无法激起我的兴趣。后来转念一想，觉得好像不是字的问题，浑身不禁打了个冷颤：最近一段时间，老是感觉自己吞咽困难，是否应该到医院做一次检查？

年底将近，集团正在加紧组织研究2015年的预算计划。身为总经理的我，每天的活动都排得满满的。根据工作计划，下周我要带队到下属8家企业沟通明年的各项经

济指标，当天下午，还打算去物业公司出席一个讲座。

但直觉在提醒我，不能再拖下去了，否则身体可能要出大问题。我决定先去发展中心附近的罗湖医院看看。

走出宁静的办公室，天空阴霾密布，远处一堆乌云在不停翻滚，路上的行人脸色漠然，个个匆匆忙忙，仿佛冲着某个目标狂奔。以前我嘲笑香港人走路像跑步，比大陆人要快半个步幅，而现在深圳人走起路来，更有过之而无不及。市场的力量太强大了——“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”想起司马迁的话，我不禁苦笑起来。但这也丝毫没让我轻松，毕竟心头压了个沉重的包袱。

我还是镇定地走进医院大门。说实在的，我前半辈子很少看医生，社保医疗卡上的余额足足有3万多元。我曾跟同事开玩笑说自己是运动型的身体。可是，现在我却神情凝重地站在挂号窗口，面对收费员的提问，一时竟不知道要去哪个科室，后来按自己症状胡乱猜想，挂了个内科医生号。

开完检查单，我赶往X光透视室。一杯钡餐，让我吞三次，再朝着X光机，从正面和左右侧面，各照了一次。事毕，当我穿好上衣准备离开时，试探性地问医生：“怎么样？”医生迟疑一下，欲言又止的样子。但在我的急切的目光注视下，他也变得温情起来，柔声说道：“你怎么没家属陪同？下来应该住院检查”。这看似淡淡的一句话，却让我的血液瞬间凝固，我听出了医生的弦外之音，顿时有了不祥之感。果不其然，过了一会我便拿到了自己的健康判决书：“此患者可能患食道CA”。

我木然地回到了内科，医生将我的X光片放在荧光屏上，一一给我讲解。我的食道被黑影占位三分之二，变窄的中段，像一条略为弯曲的小水沟，形状真的太难看，也太可怕。再发展下去，食道将会完全阻塞。我故作轻松地问：“这种情况除了癌症，还有其它可能吗？”医生不置可否：“那要做胃镜才知道。”接着，她又板着脸说：“你还笑得出来？明天周六消化科正常上班，赶紧来做胃镜检查。”我摆出一付不以为然的

神态：“没什么，有病就治。”医生摇了摇头，给我开了全麻醉胃镜检查单。

返回办公室，我将病情告诉了秘书小张。他安慰我说，一定没事。但我心里清楚，这么大占位的肿瘤，恶性的可能性很大，动手术是免不了的。望着我熟悉的办公室，想着自己有可能再也回不来了，心头禁不住袭来一阵阵的悲伤和凄凉。

我犹豫起来，如果按最坏的打算，是应该将自己的东西收拾好，搬回家。如果不是呢？那搬去又搬回，岂不是多此一举吗？我嘱咐小张，我若真的出现意外，就帮我把办公室里的私人物品处理掉。

如此决绝的决定，既是交待给小张，也是在安排我自己。贾宝玉说，赤条条来去无牵挂。这就是人生，虽然残酷，但也真实到底，谁都没有第二条道可走。当生命不再，一切身外之物不过浮云而已。

第二幕 直面厄运

“真的猛士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。”——鲁迅

离下班还有半个钟，我拨通电话，将诊断结果告诉了家人。消息传开，如晴天霹雳，似乎要将我平静、安稳、幸福的家庭击碎。母亲大放悲声，妻子欲哭无泪……我是家庭的顶梁柱，如果倒下，伤及的不单单是我一个人，对于整个家庭来说几乎是灭顶之灾，而且还有亲人们无处诉说的悲伤以及心灵上永远无法愈合的伤痛。

一般人都将癌症视为死神的代名词。确实，它可以在很短的时间内轻易地掐灭一朵生命的火焰。但对于我来说，它来得太突然，也太残酷。我才56岁，按联合国的标准，人到60岁是中年，到70岁才是老年。我是年富力强的青壮年，怀揣为国尽忠、为家尽责、为母尽孝的理想，对做好本职工作成竹在胸……但这一切，都可能被凶残的癌症一笔勾销。

悲伤的念头一闪而过，我不敢让它停留，更不能让它发酵，这是我作为家庭主角的责任所在。人未倒命未绝，精神不能先垮。我必须坚强面对命运的挑战，一方面鼓

励亲人们勇敢地接受现实，一方面增强战胜病魔的信心，即使人生已经走到尽头，也不能留下懦弱畏缩的败笔。

我告诉母亲和妻子，懂得她们对我的爱和关心，理解她们感同身受的心情。但是，哭哭啼啼只能加重我的痛苦，也于事无补。我只希望她们坚强地站在我身旁，与我共同面对。有了她们坚定的支撑，我才会更有信心。

晚上，我依约与汕头来深的朋友吃饭，席间，我推杯换盏，谈笑风生，对刚刚发生且不知道能不能医治的绝症不露声色，若无其事。坐在我旁边的妻子却心事重重，沉默不语。过后，当朋友从别人口中得知我那天的状况，打来电话连声称赞。

我也一直在为自己点赞，我知道，自己对自己的肯定意味着什么。在母亲眼里我是孩子，但在孩子眼里我是父亲，在妻子眼里我是一个男人。肩挑这三重身份，我应该是家庭情感文化、内外形象和价值理念的标杆。在这面临死亡威胁的严峻时刻，我的一举一动，对亲人的影响将十分深远。那种遇事恐慌，怨天尤人，自暴自弃的行径，一向为我所蔑视。只有振作精神，坚强镇定，勇敢面对厄运，才是我所主张和捍卫的人生信念，也是我想要给家族注入的精神基因，并期望能够代代相传。

虽然我的生命有期，但我的精神无限。即使此时此刻，我也想得很多、很远……也许这才是一种为人子、为人父、为人夫至死不渝的责任吧。



第三幕 果决行动

“最大的危险是无所行动。”——肯尼迪

按计划，第二天一大早，是做胃镜检查的时间。X光片里食道那一段阴影，仍然历历在目。思量再三，我觉得当务之急是物色一家合适的医院一并做诊断和手术，而不要重复检查，盲目折腾自己。我向正在广州治疗白血病的大学同学陈生征询意见。他十分关切地说：“我这边南方医院消化内科挺出名，赶快过来。”经陈生协调，我很快得到该院院长的热心安排。

从做出住院的决定，到联系安排妥当，前后不超过两个小时，这足以看出我治疗的迫切心情。

追溯到两个月前，其实就出现了吞咽不适的症状。一开始，我并不当一回事，因为对日常生活没有任何妨碍。后来，症状持续不消失，使我联想起以前一名同事，他说过曾因食道良性肿瘤，从后背开胸切除。会不会我也要开胸动手术？可怕的阴影笼罩着我。但我不愿意太快通过检查去证明结果的真相，也不相信自己表面好端端的身体会得重症。加上父亲的后事尚未理完、近期给员工做《用优秀引领未来》的讲座已经安排了，还有许多的工作等着去完成。

我想，如果检查发现患绝症，果真倒下去，就可能再也站不起来，职业生涯也会随之结束，倘若如此，倒不如潇洒地多活几天，让精彩伴陪到最后！担忧与犹豫交织在一起，让我一拖再拖，确实有点耽误了治疗的更好时机。

后来惨痛的经历，更让我懂得及早治疗的意义：人到了中年以后，一方面间隔三、四年要做一次肠胃镜检查，另一方面，当身体发出异常信号时，既不能麻痹大意，也不能讳疾忌医，要去掉侥幸心理和回避心态，赶紧问医就诊。

从西医角度看，癌症浸润或扩散到那里，就要切除或放射到那里。切除或放射的范围愈广，病人治疗的痛苦就愈大，术后的生活质量就愈差，生存的概率就愈低，这是成反比的。如果拖延到不能动手术，那么病

人已经进入扩散的晚期，离死亡可能只有一步之遥了。

癌症不是绝症，之所以冠以“绝”，只是患上这种病的人容易绝望，而乐观的人则称它为慢性病。只要一息尚存，我决不会绝望！除了我自己，没有任何疾病可以打败我！既来之，则安之，任何害怕和退却，只会陷入不知所措或急病乱投医的沼泽。

那天，得知我患上癌症的几位朋友，热情地向我推荐医院、医生和疗法。面对五花八门的建议，甚至用众多所谓治愈的病例作佐证，如何选择，事关自身生命，让我不得不提起精神，保持清醒的头脑，细心地比较、分析、判断。我归纳了几条：一是相信广州三甲医院的医疗技术；二是西医为主，中医为辅，不采用所谓偏方治疗；三是符合手术治疗适应症，应尽快施行手术切除，避免原发肿瘤大面积扩大繁衍。这是我选择南方医院和急于入院治疗的原因。

发现病症，一定要首先推崇主流医院和当今先进的医疗技术。癌症有轻重之分，只要及早发现，尽快就诊，正确治疗，治好就更有希望。

明天就要住院了。我把一切安排妥当后，特意跑到附近美发廊剪头、染发，心想，要将自己打扮得精神抖擞的，再去迎接生命的挑战。回家后，当我对着镜子欣赏自己的一头美发时，脑海里突然蹦出这么一句话：“我仍想留下不老的帅气，让明天嫉妒今天的美丽。”这是在生死未卜，充满伤感和悲壮的心境下，抱着对生的热爱和眷恋，所激发出来的对于生命诗意般的签注啊！

第四幕 感恩苍天

“换一种角度去看待人生的失意与不幸，怀着感恩的心生活，生活将赐予你灿烂的阳光。”——佚名

2014年11月16日下午，在妻子的陪伴下，我住进了南方医院惠侨楼。房间更像一个休息室，宽敞的内设，营造出温暖而舒适的氛围。

次日凌晨5点左右，我一觉醒来，喝一杯水后再也睡不着了。旁边的妻子却睡得正

浓，时而发出轻轻的新声。估计我昨晚没有做噩梦，没有让她担惊受怕，才睡得如此安稳。是啊，男人可以双眼深情地饱含泪水，但却没有权利在父母妻儿面前慌乱地哭泣。你乱，她们心更乱；你痛，她们心更痛。

周围万籁俱寂，窗内透进微弱的光线。我漫不经心地躺在病床上，望着昏暗的天花板，根本不在意我人生的第一次住院，却似乎在等待天亮后，准备去完成一件平常又必须履行的事情。渐渐地，我惊叹起在众人“谈癌色变”的氛围中，自己的心为什么能够像黑夜一样的清静，一样的泰然。

有人说：“患上癌症，一是吓死的；二是愁死的；三是乱医治死的；四才是病死的。”一个人机体上得了癌症并不是最可怕的，最可怕的是精神上垮了，那这个人就无可救药了。

我默默地感恩苍天，她赐给了我一颗平静的心。内心的感知告诉我，这就是一种修行、一份福报，我必须悉心珍惜和呵护！

曾经，我目睹亲友患上重症后，那种恐慌、焦虑和不安的过激情绪，甚至出现幻觉，任凭旁人怎样劝说和安慰，都无济于事。究其终极的原因，都是源于对死亡的恐惧，尤其是一直以来忌讳死亡，对突如其来的死亡可能性，毫无思想准备。

有感于此，在五十岁之后，我就开始探索生命的含义，修炼死亡和解脱的真谛。有人估算过，人出生的概率约三万分之一，能生为人是无比幸运的。但人每天都在走向死亡，故要拥有慈悲心，珍惜脆弱的生命。真正领会人有生必有死的规律，关键在于化解恒常的执着，了悟无常的真相，才能处之泰然。

假如把生命过程包括悲痛、苦难、疾病等不幸，当作是一连串奇特和美妙现象的展示，就可能揭开死亡的狰狞面具，领略生命的多姿。那些对死亡所感受到的绝望或是陶醉，其实都是一种逃避。死亡既不会令人沮丧，也不会令人兴奋，它只是生命的事实，也许就像佛教所说，那是生命另一章的开始；也许就像道家庄子所言，那是气的“聚”跟“散”；也许就像古希腊哲学家伊壁鸠鲁所述，那与我没关系，因为我活时死

不存在，死了我也不存在……如此，当灵魂有了生命感悟的抚慰，死亡就变得不那么恐惧和沉重了。

回顾前半生，我倍感满足和快乐。我用我的勤劳和奉献，积极回报爱护我、关心我的国家、组织、同事和亲友，于心无愧无悔；我作为基础教育被耽误的一代，能够从家乡的同龄人中脱颖而出，考上重点大学，走南闯北，翱翔蓝天，已经充分体验到事业的精彩和生活的乐趣，即使无法达到生命足够的长度，但有了生命的宽度、厚度和温度，生命走到当下，我心满意足！而今面临绝症和死亡的威胁，我毫无怨言，因为每一天我都认真面对，每一件事情我都尽力而为了。我已经彻悟生命的全部意义，这次若能死而复生，那怕多活一天，也是上天的额外施恩。

当然，我仍有遗憾和牵挂。这不仅是对美好生命的向往，对“活着真好”的渴望，更是因为年近八旬的母亲、岳父母的养老送终、孩子尚未成家、妻子相伴到老……都是我未了的心愿。于是，我鼓励自己，哪怕只要有一线希望，也永不言弃！

第五幕 向死而生

“沉沉的黑夜都是白天的前奏。”——郭小川

11月17日上午，秋末的羊城，初冬寒意渐浓，我穿着单薄的病人服，坐电梯落到惠侨楼下，顿觉挡不住阵阵冷风。妻子急忙给我披上大衣。护士推着我端坐的轮椅车，穿过一段狭窄的走廊，到消化科大楼手术室做胃镜手术。本来约定全身麻醉，但因血压偏高，改为用麻醉液漱口，再加打杜冷丁，在半昏睡中，完成了胃镜探查手术。

醒后，听医生说，胃镜初步诊断是恶性肿瘤，不能做微创，有可能扩散；不一定能做手术，估计只能保守治疗。我虽然不抱幻想，做了最坏的准备，但万万没想到连能否做手术都存在不确定性，这使我愕然和吃惊。无奈之下，只能听天由命，寄希望于接下来的活检和Pet-CT的结果。

晚上，医生告诉我，活检结果是鳞状高分化细胞癌。我赶紧上网搜索查询：我的

病灶比腺状低分化细胞癌恶性低、生长慢，对化疗稍为迟钝。两者之间优缺点参半。这有如黎明前黑色的天际开始露出一线曙光，因为不是高恶性、活跃度高的腺细胞癌，毕竟是一件好事。

次日，因为停电，身体检查中断。妻子抽空回老家办事，她的朋友果齐大师听知我生病住院，专门请了几位在家乡的高僧为我诵经祝福。在我身处绝望的困境中，来自任何精神上的鼓舞、慰藉和援助，都是难能可贵的。我又再一次感谢上天。

然而，当我做完CT等待结果的那一天，面对几天来的等待，累积起来的烦躁和焦急的情绪，让我真想发泄一通，但几经挣扎，理性阻止我，这样自暴自弃只能加重心灵的创伤，用冷静送走缓慢的时间，才是唯一的办法。

正在等待的CT诊断结论，似乎变成对我生命进行裁量的判决书，而能够上手术台，竟是我最奢侈的期待！此时此刻，癌症已经露出張牙舞爪的恶魔本相，我只能胆战心惊地希望它手下留情；而冷漠的CT，又狐假虎威地扮演起裁判员的权威角色。我感觉一生中，这一刻最无能、最无助！

幸好我的坦荡和乐观感染了医生，发现有诊断的新消息，无论好坏，他们都不会隐瞒真相，马上告诉我，帮我客观、耐心地讲解和分析病情，做出不同疗法的利弊判断。在医患关系冷漠的当下，一般来说，医生职业敏感度极强，在医患关系上一般不愿无端惹麻烦，一旦觉察到病人存有幻想或陷入忧郁，就会碰到矛盾绕道走，不直接接触病人，只是背地里通知家属，当面则照章办事，惜言如金。这或许是一种扭曲状态下的无奈之道吧。

而我的理念是，求医只有最合适，没有必要追求最好。病人一旦确定了主治医师，一定要相信他，在理念上与他形成默契，才能取得预期的效果。一个人得了重病之后，面对医生的每一次诊断检查结论，如果存在盲目的乐观，抱着幻想去等待奇迹的出现，那么，可能时常会出现失望甚至绝望；反过来，如果能够先向死的方面做好思想准备，然后往生的方面去尽最大的努力，那么，他

每天得到的都会是能够生还的好消息。

我正是用这种向死而生的理念，去引导自己，挖掘坦然淡定的潜意识，抑制悲观沮丧、消极治疗的情绪。治病中，无论遇到什么样的情况，都会有两个消息，一个是好消息，一个是坏消息。而好消息与坏消息，总是互为隐含，互相转化。例如，被诊断为癌症，是坏消息，但医生说可以治疗，又是好消息；不能动手术，是坏消息，但可以做其它治疗，又是好消息。

来自医生的诊断消息，其实就是对治疗机会的判断和选择，关键是你用什么样的心态和视角去看待，若能够主动预测、淡化和放下坏消息，然后积极捕捉、感受和配合好消息，你就能迸发信心和力量去战胜病魔。

11月21日，胸外科蔡开灿主任带来了可以动手术切除肿瘤的好消息，让我一直悬在心头的一块石头放落在地。秦主任又为我做了周全的麻醉计划。

“我有救了。”对我而言，这犹如上天给我发的一份“准生证”，虽然吉凶未卜，但此时，难道还有比获得生的指令，更令人兴奋的佳音吗？没有！可以做食道占位切除手术，就意味着我已濒临死亡边缘的生命又获得重生的机会。

有关资料显示，食管手术的死亡率，在日本是2.2%，在美国是3.4%。但我相信，我的主刀医生是最优秀的，手术一定会成功。从左侧开胸切除中下段食管，手术超常规，听起来尤为可怕。然而，有一流麻醉师，我无须去感受手术台那血淋淋的场面，痛楚会消失在甜蜜的沉睡中，即使意外来临，我的灵魂已经翩然游离躯体，死亡也与我没关系。

好奇怪，只不过是转换个角度去思考，眼前的愿景，就截然不同，那些恐慌和害怕的念头，便荡然无存。动手术能拯救我的生命，对我是一桩大喜事，我何乐而不为？11月25日早上，我面无惧色，义无反顾地登上手术台，迎接生命的重塑。◀▶

(未完待续)

生命因奔跑更精彩

——参加2015深圳国际马拉松赛记

■ 杨小乐/特发黎明公司

2015年12月5日，2015深圳国际马拉松赛在深南大道举行，大赛分马拉松、半程马拉松、6公里跑，来自全球各个国家和地区的25000名选手参赛，虽然大家语言不同，着装不同，但是赛场上所洒的汗水、泪水都是马拉松精神的折射。

近年来，马拉松作为一项低成本的有氧运动，深受各类人士的青睐。有人说，用一个词来形容中国目前的马拉松赛事，“井喷”是再合适不过啦。几乎每场马拉松赛事都人员爆满，作为知名马拉松比赛，“深马”更是一票难求，要想参与，必须中签才行。2015年深圳国际马拉松，报名相当火爆，全马半马名额均采用抽签制，中签率仅20%。

我跑步接近4年，参加的马拉松有好几场。为什么而跑？跑步带给我什么？如何去跑？这是我经常思考的问题。从最初强身健体，结交跑友；到慢慢到实现目标，突破极限，寻找自我；再到如今我发现跑步带给我的是一种情怀，一种精神寄托，给平静单调的生

活增加刺激。

12月5日早上8点，我来到出发的计时点，现场热闹非凡。马拉松现场的魅力，就在于每个人都相互传达着运动的气息，互相感染，互相鼓舞。8:00鸣枪，比赛开始。人太多，等我踩线正式进入赛道时，已经过了15分钟。悦跑圈软件开启，我开始跑步。相比很多人的各种奇装异彩、各种炫酷，我还是一个比较纯粹的跑者，跑在宽阔的深南大道，见证深圳发展的历程。只有在赛场上，才真正感受到了跑者的乐趣所在，倾听生命运动的节奏，抛开外界的干扰，专注于享受比赛。我一般不太追求速度，感受身体的节奏就好。沿途的风景，更多的是代表深圳发展速度的高楼地标，跑在深南大道更像是一种穿越。深圳这座城市，可以说是目前中国最有活力、最具发展动力的城市，“深马”受欢迎，特别是受年轻人的欢迎，就顺理成章啦。跑步运动，也给在这座高速运转、高节奏、高压下生活的人们，带来了一种内心的舒缓与休闲。

比赛前面25公里，我都维持一个稳定速度在跑，基本都是一个模式，看到摄影师摆一个很棒的手势，路过水站喝两杯水，顺便拿个含水海绵降温，然后一人默默地跑。25公里以后，我大腿隐约感觉有点不适，开始担心能不能撑到完成比赛，所以不得不喷药，在路过医疗站的时候，把两条腿都喷了个遍。感觉舒服一点之后继续上路，就这样一直冲到38公里。哈哈，别人说35公里的崩溃点，我就这样跑过了。其实我还想继续往前不停地跑，可惜双腿的肌肉已经越来越疼了，没法坚持继续跑，只能快走一段，跑一段。就这样我完成丈量深圳的征程。虽然肌肉疼痛让我无法取得更好的成绩，但这个成绩我已相当满意，希望明年还能跑出更好的成绩。

长跑、运动，让在工作、学习上感觉疲惫的人们重新注入新的能量。生命因奔跑更精彩！让我们跑出生命的旋律，跑出生命的力量吧！



特发小梅沙海洋世界举办 “龙宫寻宝：海洋历险记” 迎新春特别活动

从2015年12月18日起到2016年2月14日，特发小梅沙海洋世界举行“龙宫寻宝：海洋历险记”迎新春特别活动，分海洋元旦历险记、海洋新春寻宝记两个部分进行。

海洋元旦历险记——斩妖除魔拼大奖：在12月18日—1月2日期间，海洋世界邀请大家参与“大圣历险”跑酷游戏，通过海洋世界官方微信就可以帮助孙悟空进行线上打怪活动，体验个人斩妖除魔快的激情，同时通过累积积分，换取一份新春奖品。2016年1月1日—2日，在海洋世界白鲸广场推出手工DIY鞭炮制作和打怪兽2个线下游戏，让游客体验手工制作的魅力，享受击打怪兽的刺激，并将新春祝福融入其中。

海洋新春寻宝记——龙宫寻宝获大奖：2016年1月25日—2月14日期间，海洋世界为大家准备了“龙宫寻宝”游戏，关注海洋世界官方微信并且下载游戏，让大家在游戏中放松自己，享受生活乐趣，同时还能领取丰富大奖。另外，在2月8日—12日（大年初一到初五），凡是入园的游客凭门票免费领取一份“游园体验券”（每日限量发放5000份，以12岁以下的小朋友为主），游客可以参加手工DIY、情景拍照和游戏互动三项活动，每项有两种选择。旅客可在海洋广场参与红包墙抽奖活动，获取猴年新春里红包。

（董琼丽/特发小梅沙旅游中心）

