

## 集团“十三五”战略规划通过专家评审



7月5日下午，集团在总部多功能厅组织召开“十三五”战略规划专家评审会。市国资委原巡视员伍斌、综合开发研究院（中国·深圳）城市化研究所所长曾真和清华大学自动化系教授杨余久等7位不同领域的特邀专家、市国资委总经济师胡朝阳等股东代表5人，以及集团领导班子和总部中层管理干部等人员参加会议。研讨会由李明俊副总经理主持。

会议首先听取集团“十三五”规划咨询单位和君咨询项目组汇报讲解《特发集团“十三五”战略规划报告》；随后，胡朝阳总经济师讲话，指出市国资委高度重视直管企业的“十三五”规划编制，希望参会的各位专家发挥各自领域的专长，畅所欲言，用宝贵的经验支持特发集团的发展。

与会专家在认真听取规划报告内容后，经过专业领域单独点评发言和闭门共同研究讨论两个环节形成了评审意见。意见认为：规划对集团“十二五”工作进行了客观的总结评价；规划确定的“成为都市生活体验平台运营商和信息产品与服务的综合提供商”的战略定位契合特发集团的发展实际；规划提出的拟通过产业平台和生态群落建设，打造特发集团时尚休闲、商旅文化产业平台的发展目标，符合深圳市未来城市发展需求、体现了特发集团资源禀赋特点；规划对主要业务发展路径、组织架构调整、科技创新、资本运作、人才培养、信息化等支撑战略进行了较为系统的设计，具有较强的可操作性。专家组一致同意规划通过评审，并建议特发集团吸收评审组意见，积极推进规划目标的落实，加快集团转型发展。

最后，张俊林董事长致辞，感谢各位专家抽出时间来参加此次评审会，提出宝贵意见并评审通过特发集团“十三五”规划。特发集团将会认真研究和吸收评审组的意见，在发展中落实到位。同时，他补充说明集团平台战略是中长期的战略，在“十四五”及以后才能真正落地，集团短时期内利润仍然要靠传统产业经营来支撑；集团“十三五”是一个打基础的时期，集团的持续发展最终归结为人才的竞争，集团将在“十三五”期间着力培养和引进一大批人才，为特发集团实现做大做强目标打下坚实基础。

（蒋波/集团企业一部）

## 华北地区最大光缆生产基地

### ——特发光源隆重投产等3则

6月30日上午，华北地区最大的光缆生产基地——山东特发光源光通信产业园开业暨投产庆典仪式在山东省枣庄市高新区隆重举行。特发集团董事长张俊林、特发信息总经理蒋勤俭率特发集团、特发信息相关领导和部门负责人，项目合作方——东方光源集团以及客户代表参加庆典。

山东特发光源光通信产业园由特发信息股份有限公司与东方光源集团共同投资建设，一期投资1亿元，光缆年产能700万芯公里，年产值预估达10亿元，该项目的建成将推动山东乃至整个华北及江浙地区光缆产业的发展，进一步加强特发信息对于华北市场的客户响应能力，提升整个北方市场的战略



服务水平。下一步，特发信息将与东方光源集团进行深度合作，优势互补，强强联合，做大做强做优光通信产业，为实现特发信息战略转型发展目标提供支撑。相信在特发信息的战略引领以及双方的共同合作下，特发光源一定能提供优质产品和服务，打响富有特色的国企民企结合的“特发光源”品牌。

### 另：特发信息参加第九届APEC中小企业技术交流暨展览会并签订合作协议

7月14-16日，特发信息旗下光网科技公司参加在深圳举办的第九届APEC中小企业技术交流暨展览会，以及在天安云谷智慧园区召开以“跨界、融合、创新”为主题的“智慧园区发展与创新论坛”，并与深圳智慧园区信息技术有限公司签订合作协议。

APEC中小企业技术交流暨展览会（以下简称“技展会”）是由国务院批准，工业和信息化部主办，外交部、科学技术部等支持的大型国际经贸交流活动，始终坚持“技术提升经济，合作创造未来”理念，致力于为APEC经济体中小企业提供技术交流平台，迄今为止已举办八届，大会影响力辐射整个亚太地区。此次会议是技展会首次落地深圳。

为打造具有特发信息特色的智慧园区平台，光网科技公司与深圳智慧园区在论坛会议现场进行了签约。光网科技拟



在引入智慧园区平台建设的同时，借此契机进一步拓展产业转型升级，为智慧园区信息技术公司打造智慧园区建设提供网络服务整体解决方案，双方达成互利共赢的合作愿景。

### 又：特发信息应邀参加OPPC的IEC国际标准提案论证会

7月6日，特发信息作为行业内重要的通信供应商，应邀参加由中国电子八所组织IEC国际标准提案《沿电力线路的光缆光纤复合架空相线（OPPC）门类规范》研讨论证会在上海召开。中国电科院、国网信息通信分公司、国网各电力公司及设计院等单位参会。会议旨在对OPPC门类规范进行IEC提案论证，以促进OPPC门类规范IEC标准早日完成。

会议主要针对OPPC门类规范提案论证报告的内容、OPPC门类规范中文标准文本及英文文本等内容，进行了修正，力求将此标准更加完善。经过专家们的审查和讨论，该提案顺利通过评审，此项提案将为国内外OPPC产品的设计、制造、验收和使用提供统一的依据和指南。

特发信息作为OPPC的IEC标准的起草单位之一，OPPC的IEC标准最终通过审批，将会提高特发信息在电力通信行业的知名度和地位，同时也将为公司打开OPPC产品的国际市场夯实基础，为公司该类产品拓展国际市场创造有利的条件。

（马明、朱玲、徐常志/特发信息公司）



# 特发黎明镒清荣获“安防行业创新奖”等2则

近日，由深圳市安全防范行业协会主办、中国安防系统集成科技创新产业联盟承办的2016年首届安防系统集成联盟高端峰会暨深圳市安全防范行业协会辉煌20周年颁奖典礼在深圳会展中心举行，300多位会员企业代表参加会议。颁奖典礼共设置三大奖项：安防行业创新奖、安防行业诚信企业奖、优秀会员单位奖。特发黎明镒清图像技术有限公司获颁2016“安防行业创新奖”。

此次获奖，是行业对黎明镒清公司在X射线安检领域的创新方面的高度肯定和认可，对公司进一步提升市场竞争力将产生积极的影响。



### 另：特发黎明长龙公司列车安全预警系统车载台获得CRCC认证证书

7月14日，特发黎明长龙公司获得中铁检验认证中心颁发的“列车安全预警系统车载台（适用CIR）”CRCC《铁路产品认定证书》。这标志着长龙公司研发、生产制造的列车安全预警系统车载台具备了国家级行业认证资质，并能在全国铁路进行投标及销售，为长龙公司下一步发展壮大奠定了坚实基础。



铁路800MHz列尾和列车安全防护系统是保障铁路行车、上道作业人员及作业机具安全的一种专业防护设备，可使铁路施工作业人员预先得到机车驶近2公里左右时的报警信号，使其及时下道，尤其可保障在桥梁、隧道作业人员的安全，大大降低事故率，减少路内外伤亡事故。同时该系统还可以用于有人或无人值守道口的报警，车一地之间传送列车相关信息，列尾防护风压及供电电压信息传送等。（张志彬、王强/特发黎明镒清公司、长龙公司）

# 情系灾区，大爱无疆 ——特发信息支援南方灾区通信保障等2则



7月以来，受极端天气影响，西南地区遭受特大洪涝灾害。受灾地区通讯线缆受损，通信中断，给灾区人民的生产和抢险救灾的工作带来较大困难。四川、云南、贵州多地通信设施告急。南方汛情牵动着全国人民的心。自特大洪灾发生以来，特发信息心系灾区，为灾区所想，急灾区所急，在光纤紧张情况下，紧急安排重庆特发光缆公司及时调整排产计划，赶做灾区订单，生产灾区所需通讯物资。经过持续加班加点的努力，7月16日下午，首批306皮长公里、折合7200芯公里救灾光缆运往贵州安顺受灾地区；7月19日下午，第二批通讯光缆174皮长公里、折合2088芯公里，起运云南大理灾区。

特发信息与灾区人民“同甘苦、共患难”，积极履行社会责任，为灾区通信设施恢复重建提供支持，用实际行动支援了灾区人民。

### 另：备战“G20”，特发在行动——特发物业为“G20”杭州峰会做好维稳工作

“G20”杭州峰会将于9月4日—5日举行。随着峰会的日益临近，杭州正处于整体整治系统提升中，任重道远。特发物业杭州分公司作为杭州的一份子，为全面落实“G20”峰会维稳各项要求，不具酷暑苦练内功，努力建设一支具有战斗力的应急队伍。在特发集团和特发物业公司领导的大力支持下，迅速配备反恐物资。近几月来，高频次地



组织应急分队开展“安防反恐”实战训练。采取情况诱导、现地摆练等方式，通过设计的不同场景强化应急分队的应变能力，同时配合政策宣导等活动，持续激发队员“迎峰会、抓备战、保安全、树形象”的政治意识、荣誉意识和战斗意识，引导队员强化忧患意识，时刻保持箭在弦上、引而待发的战备状态。通过开展培训，提升了物业安全人员对所有突发事件处置流程及措施从感性转向理性的认知，确保所有安全保障力量的统一协调性。同时，规范保安员日常执勤行为，加强执勤点巡查力度，切实做好安全防范工作，力求为“G20”杭州峰会维稳工作起到积极作用。（杨小琳/特发信息公司；特发物业杭州分公司）

（杨小琳/特发信息公司；特发物业杭州分公司）



# 特发地产与福建漳龙集团签订战略合作协议



7月4日下午，特发地产公司与福建漳龙集团有限公司在福建漳州市漳州宾馆举行签约仪式。漳州市委书记陈家东、市长檀云坤、市委常委梁伟新及相关政府部门领导，漳州集团董事长庄文海、总经理林奋勉，特发地产董事长丁晓东、总经理陈宝杰等双方主要领导及嘉宾出席签约仪式。

特发地产未来将与福建漳龙集团就休闲旅游、养生养老、地产开发等具体项目开展战略合作，将通过合作加强市场化土地资源储备，为未来战略规划做好提前布局。

福建漳龙集团成立于2001年7月，是漳州市政府授权经营的国有独资企业，是一家多元化企业集团，已形成“五加一”的业务板块格局：控股上市的漳州发展板块、生物科技板块、建设投资板块、旅游投资板块、商贸物流板块和金融产业链。截止2015年底，漳龙集团现有资产总额320亿元，净资产123亿元，营业收入超百亿元，税利超十亿元。漳龙集团在漳州市储备有大量优质土地资源。（张曦/特发地产公司）



**编委会**  
 主任：张俊林  
 副主任：张建民 林婵波  
 编委：王宝 吕航 袁洪章 郑海天 郑刚  
 朱振声 丁晓东 高天亮 周树达

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

地址：深南大道1006号深圳国际创新中心A栋29、30层  
 电话：(0755) 82089011 82089085  
 传真：(0755) 82089099  
 邮编：518026  
 集团网站：www.sdg.com.cn  
 E-mail：tefa@sdg.com.cn  
 特发微信公众号二维码：



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

本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，请您即联系本刊，即付稿酬。



## 目 录

### 本期专稿

- 03 ..... 建设产业平台，孕育产业生态圈，锻造干事创业人才队伍，全面构筑集团“十三五”战略蓝图  
 ——在特发集团2016年上半年经济运行分析会议上的讲话（摘要）\张俊林
- 07 ..... 把握机遇，谋定而动，真抓实干，全面开创“十三五”发展新局面  
 ——特发集团2016年上半年经营管理工作报告（摘要）\张建民
- 11 ..... “十三五”开局传捷报，35周年司庆闻佳音——集团召开2016年上半年经济运行分析会议\周玲

### 公司要闻

- 12 ..... 集众智慧，小梅沙蓝图初绘——深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛概念提案评审会召开\徐珏
- 13 ..... 集团董事长带队开展信息化调研\李强
- 14 ..... 集团召开战略人力资源研讨会\陈楠

### 特发论坛

- 15 ..... 立足创新创业和系统思维，继续优化绩效薪酬体系，积极开创战略人力资源管理新格局  
 ——在特发集团战略人力资源研讨班上的讲话（摘要）\林婵波

### 管理精萃

- 18 ..... 开启微量透射式人体扫描检查在国内民航安检应用的先河  
 ——特发黎明镒清与新疆机场签署新型人体扫描安检设备买卖合同\张志彬
- 19 ..... 特发物业正式接管阿里巴巴总部物业服务项目\张晓东

### 创新·创业

- 21 ..... 长势如龙，创新铸未来——特发黎明长龙公司科技创新驱动发展谱新篇\王强
- 22 ..... 把群众变成客户，将审批变成服务——特发物业武汉东湖高新区政务服务纪实\赖赐纳 谢绍文
- 24 ..... 传统，在乎家的气质；创新，讲究家的智慧——住宅智能化浅谈\张宇

### 两学一做

- 26 ..... 着重基层发力，学做共举并进——在市国资委“两学一做”推进会上的发言\林婵波
- 27 ..... 市国资委督导组到特发黎明长龙公司检查督导“两学一做”学习教育开展情况\杨红
- 28 ..... 集团党委系统3个先进基层党组织和16名优秀个人受到各级表彰\焦雨微

### 行业分析

- 29 ..... “金一文化”资本扩张透析\刘海澄

### 商海职场

- 32 ..... 对新形势下房地产企业人力资源管理的几点认识\黄琳

企业文化

- 33 ..... 青春舞动，让爱飞扬等3则\吕志鹏 吴刚 刘秀丽
- 35 ..... 兴趣是培养职业化能力的有效途径\孙博伦

基层一线

- 37 ..... 危急关头挺身而出，众志成城保卫武研——特发物业武汉华为项目抗洪抢险纪实\雷皓琳
- 38 ..... 安全监理，任重道远\席然

经营视角

- 40 ..... 特发信息与电力科学研究院开展技术交流等3则\徐常志 姚金福
- 40 ..... 特发信息中标中国移动2016年度特种光缆产品集中采购等3则\吴育才 刘晓玮
- 40 ..... 特力物业携手广州一碑科技全面搭建智慧物业、社区管理平台等3则\黄琦华 邓展贤 刘显荣
- 41 ..... 特力组织参加兼职消防员技能比武竞赛等2则\林海仁 张志勇
- 42 ..... 特发黎明溢清获2015年度“广东省守合同重信用企业”称号等4则\张志彬 郭帅磊
- 43 ..... 黎明长龙参加深圳企业大讲堂首场主题论坛活动等2则\王强 陈丽娟
- 43 ..... 香蜜湖公司开展消防反恐应急演习等2则\刘文清
- 44 ..... 特发小梅沙海洋世界组织骨干人员对标学习\陈雪红
- 44 ..... 特发物业珠宝产业园管理处“月末大讲堂”开讲等4则\郭欣 张杰 周朝 代欢欢 赵纯华
- 45 ..... 特发物业廊坊分公司获“消防达人PK赛”团体第一名等4则\王南 张志伟 方森 张咏琪
- 45 ..... 华丽公司开展消防演习提升员工安全消防素质\许丽玲

地产行业动态

- 46 ..... 中国住房2016中期报告：房价涨幅或呈回落趋势等7条\《特发地产信息》

旅游行业动态

- 47 ..... 陕西首座大型影视城——白鹿原影视城文化园区开园试运营等5条\特发小梅沙旅游中心

员工情怀

- 48 ..... 放慢脚步\钟卓烘
- 50 ..... 京剧影像\李向阳

图片新闻

- 封二 ..... 集团“十三五”战略规划通过专家评审\蒋波
- 华北地区最大光缆生产基地——特发光源隆重投产等3则\马明 朱玲 徐常志
- 特发黎明溢清荣获“安防行业创新奖”等2则\张志彬 王强
- 特发地产与福建漳龙集团签订战略合作协议\张曦
- 情系灾区，大爱无疆——特发信息支援南方灾区通信保障等2则\杨小琳 特发物业杭州分公司
- 封三 ..... 海洋世界多奇趣，暑期奥运来相聚——特发集团35周年庆，小梅沙海洋世界隆重献礼\蔡梓杨

# 建设产业平台，孕育产业生态圈，锻造干事创业人才队伍，全面构筑集团“十三五”战略蓝图

——在特发集团2016年上半年经济运行分析会议上的讲话（摘要）

■ 张俊林/集团党委书记、董事长

（二〇一六年七月二十五日）



## 一、建设产业平台，孕育产业生态圈，全面落实集团“十三五”战略规划

集团“十三五”战略定位已明确，就是“依托优质旅游资源和上市公司资源，大力推进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；加强光通信产业科技创新和升级转型，成为信息产品与服务的综合提供商”。这其中涉及一个非常重要的概念，即建设产业平台与孕育产业生态圈。有专家分析，未来企业主要分为两类，一类是平台型企业，一类是平台上的小企业。企业竞争已经从“工、研、产、销”的产业链竞争，发展到平台化、群落化和产业联盟之间的竞争，未来平台化和生态圈化发展的大趋势是十分强劲的。例如阿里巴巴、腾讯和百度（BAT）是互联网的平台，万达、华侨城、华夏幸福等是具有物理园区的平台，华为、中兴、苹果等是产

业体系和技术开发体系的平台。平台是一个巨型的资源池，平台本身是资源，同时平台上的企业也互为资源。平台是连接客户的纽带，平台企业的合作竞争，能促进企业的迭代创新和良性循环，形成巨大的、产业集聚的生态圈效应。

打造成为平台运营商，孕育产业生态圈，是特发整个“十三五”战略定位的核心与关键所在，这是根据企业发展的趋势规律，结合集团的发展实际所得出的结论。“十三五”期间，我们要在平台化、生态圈化的建设方面打下基础，要打造商旅文化平台、时尚休闲平台、产业体系与技术开发体系平台。具体来说，小梅沙要打造成以海洋文化为主的都市型休闲度假平台；香蜜湖·高尔夫片区要打造成高端商旅文化平台；特力水贝要打造成珠宝产业链的综合服务平台。以上平台将以物理平台为基础，同时搭配网络平台，形成物理平台与互联网平台叠加发展的“双平台格局”。打造这三个平台，我们有扎实的现实基础。

特发地产要成为集团平台体系的建设者并提供相关运营服务，目前在跟进的一个多条铁路和地铁贯穿的综合枢纽型TOD项目，将是特发地产转型的重要契机；特发物业也将是为平台提供运营与服务的重要力量，是集团平台化中的重要组成部分。特发信息、黎明集团等工业企业，有其相对独立的发展方式，是特发未来发展体系的一个重要部分，将打造成产业发展和技术开发体系平台。

在战略实施的过程中，特发人要肩负神圣的使命感。特发走过35年，走到我们这一代人，这一届班子，正逢集团转型升级大发展好时机，拥有这么好的资源条件，我们应该为深圳、为社会在休闲旅游、商旅文化和

时尚消费方面创造出新的模式。我们一定要有强烈的使命感，在小梅沙二次开发、特力珠宝产业园、地产TOD项目、特发信息和黎明的发展等方面，特发人要倍感责任，为企业、为深圳、为社会、为国家做出贡献，将价值做到最优最大。同时，特发人要增强荣誉感。人的一生能够遇到一个干事创业的机会不多，能够碰到一个很好的舞台，获得一个很好的机遇非常难得，千万不要错过。不抓住或存在畏难情绪，就可能错失，抓住了以后还可能获得更多的机遇。特发建设产业平台，孕育产业生态圈化是我们最大的机遇与挑战，是一个光荣的事业，一定要把握机遇，抓紧发展，否则一旦错过，可能就很难再有了。

我们要认识到，“十三五”还只是特发平台化、生态圈化发展的前期，“十四五”可能才会出初步成果，还会延续到“十五五”、“十六五”，这是一个长期的过程，要有战略韧性和战略耐力。在战略实施过程中，虽然明确了方向，但必然会出现挫折和跌跌撞撞，需要有战略韧性，始终坚守，决不放弃，勇往直前，才能达到战略目标。在实践过程中，要积极探索，甚至要不断试错，才能找出正确路径与方法。另外，战略耐力也很重要，舍此，只想一蹴而就、马上成功，是不可能的。所以我们眼光要远，脚步要踏实，一步一步往前走，正如习总书记在多次讲话中提到的“久久为功”。上次集团进行战略培训时，白万纲老师提到战略的“十大工程”，建议集团每年或者每三年、每五年都有“十大工程”。下一步我们可以探究“十大工程”的正向激励办法，推动各企业卯足干劲往前冲。目前，特发信息市场形势好，对并购企业的发展融合抓得好，业绩提升很快；特发物业“混改”后，快速拓展市场，今年利润预计大幅增加，同时减员增效的改革力度大，本部人员由41人精简到31人，十分不容易。

我们对未来一定要有信心。可以预期，经过全体员工的拼搏，到“十三五”期末，小梅沙以海洋文化为主的都市型滨海休闲度假小镇将初具雏形，特力珠宝产业链服务物理平台和电子商务的双平台将初步定型，地产TOD项目将初具规模，信息产业稳健发展，镒清在安防行业不断突破，特发在行业地位和品牌影响度等各个方面都会有极大提升，特发的未来会越来越好。

## 二、抓好经营班子整体市场化选聘工作，增强市场化意识

市场化选聘经营班子，是集团人才队伍建设未来必经之路。根据深圳市《关于促进人才优先发展的若干措施》，为推进集团人才市场化建设步伐，今年启动了系统内“企业经营班子整体市场化选聘”试点工作。据了解，目前对此还存在一些不正确的认识：有人理解为这项工作是有民营化，或是放松监督，扩大灵活性；或认为市场化是单方面的薪酬市场化，经营班子市场化是将企业简单地与国企切割，将高管和员工推向市场……这些都是片面的认识。对经营班子整体市场化工作，要从以下四个方面深化理解：

首先，这是完善公司治理的需要，重点是建立授权与监督机制。经营的权下放得越大，监督就要越强。通过对公司章程、议事规则的评估修订，在公司治理的大框架下，明确经营班子的责权，对日常经营管理工作充分授权、清晰授权，提高内部决策效率和对市场变化的反应速度。同时，要加强监督，发挥财务总监、监事会主席的独立监督作用，保证程序合规，防范道德风险，形成董事会、监事会、经营班子各司其责的公司治理架构。在这方面，不能将授权与监督割裂开，授权的程度并不取决于权力的类型或是内容，而是取决于监督的可能性，即能被监督的权力才可以授权。

第二，是优化内部管理制度的需要，重点是约束激励机制。公司内部管理清晰、规范运作，是实行企业市场化选聘的重要基础，要坚持“薪酬的市场化与业绩的市场化相对应”。薪酬要与市场上同行业企业比较（而不是与我集团内部企业横向比较），简化薪酬结构，减少福利补贴项目和数额，提高薪酬的显性化程度，也就是薪酬和业绩匹配。业绩市场化的标准包括盈利能力、行业地位、行业影响力以及规模和发展态势等等，没有业绩的市场化，就不可能有薪酬的市场化。

第三，是打造职业经理人团队的需要，重点是高管人员的选用育留机制。在试点企业高管人员的选拔上，先定岗，明确岗位职责，再通过市场化的方式选拔，总经理由董事会任命，班子副职的选拔任用权力交给董事会，甚至总经理；任职人员不限身份、年龄，有能力、有业绩，得到认可，职业经理人退休后也可以接着干。同时，约定工



作目标，明确退出路径和办法，打通职业经理人的任用和退出通道，实现高管团队劳动关系的市场化管理。同时，还要建立对高管人员的科学的考核和评估机制。

第四，是积累市场化经验的需要，重点是探索国有企业实现市场化的途径和方法。我们要学习市场上先进的民营企业优秀经营管理经验和方法，在公司治理、激励约束机制、权责分配等方面创新实践，不能将有些民营企业“擦边球”的做法、“违规”的做法当成主流，当成“国有企业”推行不了市场化的借口。同时，也不能因为实行了市场化选聘，而放松了党建、纪检和工会工作，华为、腾讯的党建工作比很多国企做得还正规，纪检和工会工作一样也做得很实。

经营班子整体市场化选聘工作是一项尝试和探索性的工作，没有先例可循，如何将国企实际情况与竞争性领域优秀企业的实践相结合，还有许多问题尚未解决，比如授权程度问题，监管方式问题，激励约束机制设计问题，党管干部与公司治理机制相结合问题，市场化理念宣贯与接受问题等，这些靠坐而论道的方式永远没办法破解，只有在实践中不断摸索、总结经验，沉淀精华，拂去尘埃，在永不停滞的前行与发展中才能找到国企市场化改革的路径，这有赖于我们不懈的共同努力。对于市场化选聘工作，我们只是有初步理解，还有很多疑惑

没有想清楚，必须在实践过程中去试错、摸索，往前走。我们要时刻做好市场化的准备，真正开始实行时能不能站起来做市场化的选择，这需要极大勇气和自信。

## 三、痛下决心，拿出魄力，打造特发干事创业人才队伍

定战略、建平台，我们的方向和路径是明确的，特发事业的空间和平台都很大，要做的事情很多，每件事情既要有宏观的谋略和智慧，又要有计划地梳理、规划、设计，更关键的是要专业、严谨地去执行和落地，正如习总书记所讲，“一分部署，九分落实”。所以，打造特发干事创业人才队伍是一个非常重要的问题。

现实情况是，不仅集团总部，还是企业各条产业线，都有一个共同的声音和压力，就是缺人才。大家都想做事做大事也想做好事情，但都苦于没有合适的人才，处处都缺各类各层级的骨干人才、专才！比如建设项目的策划、规划设计、项目管理人才，财务、人力、法务、投资、金融、信息技术、审计人才。特别是缺乏实现集团平台化建设目标的、有资源能力的统筹型、复合型管理人才。目前我们“十三五”前期，很多工作还处于准备阶段，许多规划、策划和设计类的工作，主要是通过借外脑外智的渠道来解决，如在小梅沙项目上，有概

念总规、总规整合、交通、生态、酒店、国际竞赛、海洋世界、土地及建筑评估等大大小小近20家咨询顾问中介机构在开展工作中。但一旦小梅沙土地确权，规划设计方案开始执行实施，地产天鹅项目、与巴士集团合作的上李朗公交站台项目明年要开工，TOD项目也要准备建设，那将是一种什么样的缺人景象啊，再靠外脑、外力的路径显然不现实，也不可行，建设和执行的主体肯定是我们自己。另外一个问题就是资金。虽然我们目前有较大的账面资金，但一旦上述项目开工，我们马上就会面临巨大资金缺口，所以也要做好资金短缺的准备。如果说这些短缺是“幸福的短缺”，但如何做好应对准备，将是一个极大挑战。目前我们人才匮乏还可以勉强熬着过，但今后大面积的“人才荒”爆发的话，特发的事业如何担当？

现在我们在各条战线当头的都是“50后”、“60后”；“70后”任正职的也有一些，但人数很少，这些人是我们的宝贝，要重点发展和培养；“80后”上来的还很少，“90后”还未露头角，人才断层的问题非常严重。我们也采取了一些措施，包括引进市场化的人才，关注青年员工的职业化成长等，但这些都是零散、不成体系、力度较小的举动。现在必须痛下决心，找到解决问题的措施和手段，激励机制也要跟上。

一是要加强学习，带好队伍。我们的干部，一定要加强学习，思维不能停留在10年、20年以前，不能疲沓，想轻松地取得成果，拿好的薪酬。要想到如果自己不去学习，怎么去带好队伍。要有开放的心态，不仅自身要学习，还要带好队伍，培养队伍，一定要带出一批比自己强、比自己能干的人，成就“70后”、“80后”的后辈发展，为他们创造条件，而不能“一夫当关，万夫莫开”。一定要有自信心，不怕别人比你强。当领导的就是要成就他人的事业，让其他人有成长、有发展、拿到比你更高的薪酬，这样的企业才会有成就。如果总是想成绩都归自己，怎么能够团结人、发展人？企业又怎么能够发展？所以，领导人员一定要不断地学习，要有开放的胸怀，通过成就他人来成就自己。

我们每一位管理者，都要当好下属的导师，并负有义不容辞的育才举贤之责，都要有带人、带队伍的能力和水平。每一级干部都应该是合格的人力资源经理，要

将培养人、带人、带队伍放在首位，要本着对特发事业忠诚的心，发自真心地“传帮带”，不要怕被超越或取代；一棵好苗子的成材，要以十年磨一剑之精工及匠心来栽培。能够培养出人才和干部，就是对企业最大的贡献，对“育才”有功的干部，我们一定不会亏待。领导和群众的眼光是雪亮的，对你所做出来的贡献，一定是看得到的。

二是不能放松对外部人才引入的工作。要正视之前人才引入中存在的问题，剖析和反思为日后所用。特别要加强和把好引进关，既要精心选才，更加强化市场化的理念及机制，以更开放的心态，做好内部的接受、融合、平衡工作。要注意“武大郎开店，比我高的都不要”的苗头出现。目前从集团外部人才引进的情况来看，我们之前人才引进的工作还存在问题，要不断总结经验，绝不能因为一个、两个引进案例的不成功或不理想就停滞不前。这方面一定要加强，要反思，要总结，一定要往前走，不能停，否则我们就没有出路。

三是要加大力度加快人才的内部培养。要大胆启用年轻人，加强其独挡一面的担当锻炼或轮岗。使用新人，要正确处理好“容错与问责”的问题。哪怕不够成熟，也要让年轻人有机会历经和担当，包容其成长过程中的无心之失，让其在合理的犯错过中不断成长；要将带队伍和培养新生力量量化为考核指标，作为各级干部的重要任务。

“80后”、“90后”有其鲜明的特点，优点明显，短板也很明显，应关注并引导、培育。这里，想对年轻人说，要用“事业心”取代上进心，要用市场化的价值来评估自己。事业心指对特发事业及文化的认可、忠诚、付出和担当；市场化的价值是指自己在实干中得到成长，能力得到提升，能在市场上得到价值的认可和体现。目前这种势头和精神劲还远不够。今后，我们的平台会越来越大，我们内部的人要培养、要用好，要给他们更多的平台发挥。

过去，我们注重的是先稳定发展，而在育人、选人、用人的力度和魄力方面不够，我们要创造事业，成就事业，要达到“十三五”规划的目标，如果在选人用人方面不能有大的突破，那么说什么都是空的。所以，我们一定要痛下决心、拿出魄力，锻造特发干事创业的人才队伍！

**【2016年是特发集团“十三五”规划的开局年，又适逢公司成立35周年。上半年，中国经济整体下行的压力未减，传统产业增速持续回落，但新模式、新业态、新产品却方兴未艾。面对困难与机会并存的形势，在董事会的正确领导下，集团紧紧围绕“十三五”发展战略的制订，积极把握国家“大众创业、万众创新”和深圳市“东进战略”的机遇，坚持产业经营与资本运作“双轮”驱动，大力推进资源性资产经营和开发，全面加快升级转型的步伐，在经营业绩、资本运作、项目开发及创新改革等方面取得较好绩效，实现特发“十三五”发展的良好开局，为集团35周年庆献上了一份厚礼。】**

## 把握机遇，谋定而动，真抓实干 全面开创“十三五”发展新局面 ——特发集团2016年上半年经营管理工作报告（摘要）

■ 张建民/集团总经理

### 一、主要经济指标完成情况

（一）经营业绩再攀历史新高，“十三五”开门红。2016年上半年，集团营业收入和利润指标出色完成了进度预算，实现了“时间过半、任务过半”的年度预算任务，而且再创特发历史新高。营业收入和利润指标同比增加的主要原因一是地产项目收入、利润同比大幅增长；二是特发信息志和傅立叶业绩并表；三是特发小贷步入常态经营。

（二）成本费用进一步降低，费用管控合理有效。上半年集团成本费用占收入比同比下降，三项费用支出低于营收增幅；市国资委重点控制的六项费用共支出同比进一步下降。

### 二、上半年集团主要工作情况

（一）紧扣市场脉搏，一线经营战绩较好。特发信息继续保持国内主流光通信和电力通信主流供应商前十的地位。光纤光缆完成签约量、电力缆中标总量同比均较大幅度增长，并积极向海外市场拓展，海外签约额人民币突破亿元。特力集团长期亏损的华日公司、物业公司实现扭亏为盈，资源性资产租赁收入同比增幅较大，经营利润提升



明显。特发投资·黎明集团完成了平台搭建、人员配置、制度设计和投资基金群的框架性研究。黎明镒清实现了安防市场零突破，成功签订新疆机场项目合同3470万元。香蜜湖继续强力推进租赁经营市场化进程，全面实现了物管费的收取，收入和净利润大幅增长。小梅沙中心积极筹划海洋世界项目升级转型，谋求将其打造成为融海洋动物展

示表演、海洋文化和科普、海洋动物繁殖驯养在内的复合型海洋公园。深高有序做好过渡期内经营、队伍稳定、安全生产和维稳等工作，确保了国资的安全，为清算工作创造了有利条件。特发地产全力做好和平里一期的商铺招商工作，成功引进了“美得你”家居、华夏动漫VR体验馆等知名商户，提升了商铺的定位及价值；周密地做好二期的入伙及安居房的配售工作，受到社会各界的好评，增强了特发地产的品牌美誉度。特发物业完成“混改”后经营活力勃发，中标阿里巴巴总部园区等高端产业园，不但扩大物管规模，实现业绩增长，而且提升了市场影响力，提振了员工士气。特发小贷起步于珠宝行业的不景气期，但思路清，方向明，起步稳，内控到位，业务发展较快，实现利润超过了年度预算进度。华丽公司通过挖掘潜力，物业收入和利润较去年都的一定增长。

（二）“十三五”规划编制顺利收官，成为特发集团新征程的航向标。经过为期一年多的反复研讨，集团“十三五”战略规划编制顺利收官。规划明确了特发未来发展定位，还就主导产业发展路径以及组织架构调整、产业投资、资本经营、人力资源建设、企业文化建设等方面进行了顶层设计。“十三五”战略目标将对特发事业的发展发挥巨大的引领作用。

（三）积极落实“双创”战略，形成“双微”生态圈，助力产业转型升级。集团进一步修订出台了《特发集团创新奖励暂行办法》，完善集团创新激励机制，激发企业活力。集团领导率队深入企业开展“微创新、微改革”调研，尊重基层一线的首创精神，倡导和鼓励、发动基层一线集众智慧，形成“自下而上”、“上下互动”的“微创新、微改革”的“双微”生态圈，助推企业的转型升级：技术“微创新”。2016年上半年，特发信息共申请专利17项，其中发明专利4项；获得专利证书3项，其中发明专利2项；累计获得软件著作权33项，其中新增4项。特发信息共立项技术研发及技改项目34项，其中已完成5项。黎明长龙公司确定27项科技研发和管理提升项目，继续与北京交通大学开展产学研合作，推进光缆识别仪、移动式信号设备故障记录分析装置等新产品的技术完善。用人机制“微改革”。去年底至今年上半年，集团完成了特力、特发小贷等公司市场化聘任高管的考核评估，根据聘任合同，确定进退去留，企业高管任用向市场化迈出坚实的一步。在总结经验基础上出台了面向企业的《经营班子整体

市场化选聘试点工作方案》，计划通过“起立”，再“坐下”的竞争，引入危机意识和竞争机制，激发活力，加快打造高素质职业化经理人团队。管理“微创新”。集团总部围绕“三个服务”，狠抓作风建设，各项责权界线明确，工作质量、管理效能日臻改善；管理决策能力和效能明显提升。品牌建设及营销“微创新”。上半年，集团创办了企业微信公众号，与小梅沙、特发和平里、特发物业、特发信息等企业的各种新媒体手段呼应，初步搭建了自媒体推送体系，成为与《特发》月刊等传统媒介互补的品牌宣传营销和文化推广的重要窗口和渠道。

（四）小梅沙、香蜜湖片区规划工作再进一步，开发前景逐步明朗。一是小梅沙土地处置方案与市规土委及盐田区达成共识，概念规划及相关子规划全面启动。为加快片区规划开发工作，集团成立了小梅沙投资公司。在去年小梅沙片区法定图则通过的基础上，着力在现行土地利用法规框架内解决特发小梅沙的土地权属和历史遗留问题，形成了《小梅沙用地土地处置一揽子新方案》，并获盐田区和市规划国土委联席研究会议通过，争取上报市政府审批。上半年，小梅沙投资启动组织了片区概念规划的国际设计竞赛，片区的商业发展规划、游艇项目规划、酒店项目开发规划、交通规划和生态规划等项目均已全面启动并有序推进中。二是香蜜湖片区开发基本达成共识，有关工作有望渐上轨道。2015年，香蜜湖深高片区开发纳入了福田区重点工程项目，区委区政府明确该片区将建成为深圳市核心区的“金融高地”。集团已就片区开发初步形成了有关土地和城市更新政策的一揽子解决方案思路，各方基本达成共识，市政府主要领导已指示开展片区用地关系及开发利用等一系列问题的研究，市规土委、福田区、国资委已做好工作机制的安排准备，土地关系梳理等开发前期的工作有望渐上轨道。三是深高清算工作已经启动，公司运营态势平稳。集团高度重视深高延期经营到期后的继续经营及清算工作，调整充实了深高管理团队，积极与法院等方面密切沟通，提交的强制清算申请被法院受理，清算管理人已进驻深高开展工作。

（五）地产项目后续及时跟进，市场化外拓工作全面铺开。天鹅工业园城市更新项目得到重大突破，被列入2016年第一批城市更新计划，目前进展顺利。黎明公司中兴路大院城市更新项目、保淳土地开发项目也得以积极推进。香蜜湖文创广场项目已进入施工阶段，预计2017年1

月31日前完成，成功后对于特发地产向集团商业地产、文化旅游地产开发运营业务的转型具有积极的先行意义。集团和特发地产利用城市更新政策，寻找市场化土地资源的路径，积极与央企、市属国企、民营及村镇企业探讨合作多赢的模式。目前已与中国电建、福建漳龙集团等13家企业签署了若干深圳城市更新项目的合作框架协议，其中与巴士集团综合开发上李朗公交场站的项目已进场开展项目规划的前期工作。

（六）规模扩张与结构转型并举，顺势而为做大做强光通信业务。特发信息抓住宽带网络建设的市场机遇，做实运营商市场，规模扩张势头强劲，结构转型得以有序实施。山东枣庄光缆生产基地的建成投产，标志着特发信息完成了在南方、西南及东部三地的光缆研制基地的布局，光缆产能规模达到约2000万芯公里。同时，特发信息积极扩展专网市场、海外市场，并加速向光器件、光接入设备、军工电子等非缆业务的转型。

（七）珠宝交易平台渐成雏型，特力产业转型初接“地气”。特力集团产业转型，将产业结构梳理和调整、产业创新作为工作的重中之重，围绕打造珠宝交易服务平台，提供珠宝电商、创意设计、珠宝金融等综合服务做了大量工作。同时，还就在其他热点地区建设珠宝交易平台进行了多方摸索，并与多家渠道商、银行、地方政府等达成了合作框架协议。

（八）优化投资机制，强化资本运作，加强对“小微”企业的支持。为提高投资质量，加快投资进程，集团对投资机构的组织建设及运作机制进行了系统的设计，成立了特发小梅沙投资公司，改组了特发投资公司；特发信息与远致等合作成立的远致富海信息产业基金；特力珠宝产业基金也已形成框架协议，并对市值管理作了首次的成功尝试。积极推动“小微”企业上市，促进企业走上更高的发展平台。目前，集团系统企业已有2家公司“新三板”项目正在顺利和积极推进之中。

（九）深入开展企业文化建设，提升核心竞争力和品牌形象影响力。集团启动了文化体系建设工程，聘请专业中介提供咨询，计划根据集团“十三五”战略及时代发展要求，提炼和设计一套能够激发企业活力和具有自身特色的价值观和文化体系，提升企业管理层次水平和核心竞争力。同时，借集团35周年庆之机组织开展一系列结合经营管理实践的纪念活动以内振士气、外树形象，打造企业的

软性竞争力。

（十）安保体系日臻完善，信息化建设提上议事日程。目前，集团已建立了多层次的安全生产管理体系，安全生产管理意识和能力不断提升，安全管理工作的力度和精细度也得以进一步完善，集团聘请安全技术专业公司制订的“安全生产管理体系”也将于近期颁布实施。集团上半年无安全生产责任事故发生。集团信息化建设是“十三五”规划的重点战略工作之一。为此，集团充实了信息化建设专业队伍，成立相应的工作机构，组织了相应的调研和研讨，要求统一思想、提高认识，务实地推进信息化建设工作。

（十一）深入开展“两学一做”及党建纪检工作，党的政治核心作用充分发挥。根据市国资委党委部署，深入开展“两学一做”学习教育活动，制定了作方案并严格要求各基层党支部认真抓好落实。组织召开年度党建纪检工作会议，与直属企业党组织签订年度党风廉政建设目标管理责任书，对党风廉政建设任务进行分解、细化。开展总部机关作风建设，做好党员组织关系排查工作，党员信息核实、修订工作已基本完成。按照市委市政府统一部署，启动对口河源市东源县上莞镇李白村的精准扶贫工作，目前正按照上级要求扎实有序地开展。

### 三、当前市场形势特点及集团工作中存在的主要问题与不足

在国家“供给侧”改革和市场经济结构调整与模式转型期，呈现出一系列新的特点。一是平台化、生态化不断深入，规模化与小型化并行演进。二是跨界合作显示出强劲的经营活力，开辟了企业未来发展的新路径。三是创新发展上演生死时速，创新能力决定企业的生死存亡。四是中国经济长期向好的基本面不变。

集团在经营管理中仍存在一些与不足，主要表现为思想和理念方面仍有待进一步开放，改革和干事的胆略和力度还应更大一些，对战略落地有重要影响的外部因素的驾驭及应对能力仍显单薄，骨干人才队伍的建设与战略任务不相匹配，薪酬激励机制的市场化程度还欠缺，产业战略研究及行业研判能力不足，重点项目规划及建设的推进工作进度不理想，项目投资及发展不足，资本市场作用有待进一步发挥，重点工程建设推进不能达到预期，造成整体工作的被动及战略执行的相对滞后等，需要我们客观面对，狠下决心铁腕整改。

#### 四、下半年主要工作部署

(一) 紧抓机遇拼市场，确保完成全年预算，力争业绩再摸新高。特发信息要力争运营商市场稳中有进，专网、企业网、海外市场等新兴市场要进一步突破；同时积极实施资本运作，加快转型和培育新的产业体系。小梅沙要进一步创新经营手法，优化经营内容与结构，增加二次消费，降低淡旺季影响；同时探索海洋世界商业模式的优化及输出。地产公司要严密系统地推进天鹅工业区城市更新项目，年内要完成城市更新专项规划区级的报批及园区拆迁工作，并着手开展规划设计及报批报建相关工作；要确保香蜜湖文创广场改造后明年的开业运营；完成巴士上李朗公交站开发项目的合作协议；毫不放松新项目市场化拓展，通过多种合作模式力争一至两个项目落地；物业公司要抓住行业发展契机，通过市场拓展、兼并合作等措施，扩大规模，同时积极向商业物业、旅游园区等领域拓展。黎明要确保新疆机场项目的销售及售后服务及成本控制工作，争取在机场、海关、缉毒等领域再下一城，尽快解决可持续发展问题。小额贷款要高度控制风控，同时要不失市场机会，加强向珠宝产业的深度渗透。资源性资产租赁经营的规范化、市场化运作仍要常抓不懈，要对疑难复杂问题积极应对，持续优化客户结构，深挖潜能，进一步提升租金水平和经济效益。

(二) 加快战略性资源的开发整合步伐，全力推进商旅板块开发与特力珠宝服务平台的建设。下半年，要紧盯小梅沙用地方案报市政府审批工作的落地，高质量完成片区开发概念规划、商业物业策划、游艇俱乐部、酒店等项目策划，启动片区开发的前期工作，为进行片区城市更新单元申报、专项规划做好准备。要继续积极与各方沟通，根据城市更新有关要求，系统整理香蜜湖片区的土地利用关系，推动片区开发纳入深圳市重点项目，推动区域规划设计、土地确权、用地政策调整等一系列工作。深高要力争边清算边经营，确保整体稳定和创收。特力集团要以水贝珠宝园区的开发建设为核心，营造水贝珠宝服务商圈，同时积极摸索建设外区域性的珠宝交易服务平台或商业模式，探讨转型发展的新思路新渠道。

(三) 加强战略管理，提高战略竞争能力。集团“十三五”规划及下属企业战略规划已基本成型。要密切关注市场动向，保持战略的警觉性和灵活性，把战略的落地和管控作为后续工作重点。集团将常规性地开展企业战

略研究、战略评估和战略绩效考核工作，推出年度“十大工程”的策划设计工作。

(四) 优化创新机制，以创新驱动企业的转型升级。对“双创”，集团将进一步优化关于创新、创业的管理与激励办法，如逐步实施科研成果分享制度，科技类企业经营者骨干员工持股制度，扶持员工创业、成长的制度。优化创新成果及人才的引进、培育和激励机制。优化创新组织形式，实行联合创新、小团队创新的特殊管理机制，充分激发创新潜能。加强技术创新平台建设，大力鼓励和支持特发信息、黎明长龙等高科技企业积极申请建设产学研基地，如重点实验室、科技成果转化基地、院士工作室、博士后流动工作站等。

(五) 加大投资与资本运作力度，加快集团主导产业体系的构建。要尽快完善集团投资平台及机构体系的建设，加快启动并试行基金运行工作，取得市国资委大力支持，借助其系统产业投资基金的资金力量及专业能力，共享市场信息资源和行业研究成果，根据集团产业升级转型的需要，深入研究筛选目标企业，抓住时机实施投资或并购布局，加速集团主导产业体系的建设。要系统做好投资方案，对投资并购项目的战略意义、财务价值、经营提升措施、未来发展目标等方面均要进行系统研究设计。根据战略发展步骤，下一步要切实做好融资规划，为小梅沙开发、地产新项目投资、投资基金组建、上市公司定增等重大项目开展融资筹划，做好资金供需匹配，确保投资项目顺利进行。

(六) 确保企业文化体系工程顺利完成，形成特发核心价值观。集团将在咨询机构的协助下，梳理和优化价值观及行为规范、并落实到组织制度之中。将结合纪念35周年庆，弘扬和传承特发积极进取、开放共赢、共创共担的文化。

(七) 科学推进信息化建设，进一步扣紧安全生产这根弦。集团信息化建设宜采取以点带面、分批分步推进、最后再整合优化的行动路线。安全生产是各级管理者的义不容辞的职责，要舍得投入，任何时候也不能松懈。

(八) 继续做好党建和精准扶贫工作。继续按要求抓好“两学一做”学习教育、党员组织关系排查、党支部集中换届等专项党建工作。根据上级部署，组织开展好年度纪律教育学习月活动。根据深圳市、市国资委部署，继续结合对口帮扶实际，充分发挥特发对口扶贫驻村工作队的作用，扎实做好扶贫各项工作。



## “十三五”开局传捷报，35周年司庆闻佳音

### ——集团召开2016年上半年经济运行分析会议

■ 周玲/集团办公室

7月25日下午，集团在国创中心召开2016年上半年经济运行分析会议。集团总部业务经理及以上管理人员，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）及参股企业特发方首席产权代表61人参会，集团部分员工列席旁听。会议由集团副总经理俞磊主持。

会上，集团总经理张建民代表经营班子作题为《把握机遇，谋定而动，真抓实干，全面开创“十三五”发展新局面》的上半年经营工作报告。报告指出：2016年上半年集团根据年度工作思路，坚持产业经营与资本运作“双轮”驱动，大力推进资源性资产经营和开发，全面加快升级转型的步伐，经营业绩再创新高，业务板块全线增长，重点项目推进、改革创新、资本运作等各项工作亮点突出，实现了特发“十三五”发展的“开门红”，为集团35周年庆献上了一份厚礼。报告分析了当前市场形势特点及集团上半年在经营管理中所面临的诸多问题和不足，并就问题的改进及下半年的工作作了具体部署和安排。报告强调：转型升级，本质上就是企业的再锻造、再创业的过程。走过35年的特发，转型升级面临的任务十分艰巨，特发人一定要以“特发事业，舍我其谁？”的豪迈和自信，勇担使命，真抓实干，争取全面完成2016年的经营任务，开创特发事业的新局面。

随后，各全资控股企业的代表汇报了本单位上半年的经营工作情况和下半年的工作计划，对于全面完成全年经营任务表达了必胜的决心。

集团党委书记、董事长张俊林讲话。他对上半年各企业的经营业绩给予充分的肯定，对各企业全面完成年度经营管理目标充满信心。董事长讲话重点围绕集团“十三五”战略的平台定位与落实、经营班子整体市场化选聘以及新时期特发事业亟需人才及队伍建设三个方面的内容与大家分享交流：一是对集团“十三五”战略的平台化定位作了清晰的阐释和解读，并结合集团的资源情况及各产业线的发展实践，指出建设产业平台，孕育产业生态圈是集团的战略目标。其中商旅文化平台、时尚休闲平台、产业体系与技术开发体系平台建设，是当前各产业线的“十三五”战略重点。特发人应把握集团转型升级大发展的大好时机，珍惜资源，倍感责任、倍感荣誉，以“功成不必在我”、“为深圳、为社会、为国家、为民族”的情怀，以“成就事业”的使命与担当，以“久久为功、持之以恒”的战略韧性和耐心，脚踏实地，卯足干劲，全面推进“十三五”战略的实施落地。二是集团经营班子整体市场化是一项系统工作，在开展市场化选聘试点工作中，应澄清一些认识上的误区，树立薪酬的市场化与业绩的市场化相匹配的理念，从完善公司治理和授权监督机制、优化内部管理制度、打造职业经理人团队、积累市场化经验等四个方面把握重点。三是当前集团战略规划明朗，目标任务明确，事业的空间和平台都很大，人才已是事关战略成功的最大因素，各经营管理者均负有义不容辞的育才举贤职责。一方面各级经营管理者要以开放的心态加强学



习，带好队伍，学会当好“人力资源部经理”，既不放松对外部人才的引入，以开放的心态精心选才，又要大力度地加快人才的内部培养，以十年磨一剑的工匠精神悉心培育人才；另一方面集团后辈年轻人也要用“事业心”取代进取心，用市场化的价值来评估自己，怀着对特发事业及文化的认可，忠诚、勤勉、付出、担当，在实干中得到快速成长和提升。

会议最后，主持人俞磊副总经理总结指出，2016年是集团“十三五”的开局之年，也是特发集团成立35周年，各与会人员要认真研读并传达总经理报告和董事长讲话精神，在集团纪念35周年之际，继续传承和发扬特发创业精神，以担当有为的态度和艰苦奋斗的作风，在特发创新、创业、创富路上，再创佳绩，再立新功！

## 集众智慧，小梅沙蓝图初绘

——深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛概念提案评审会召开

■ 徐珏/特发小梅沙投资公司



7月21日，特发集团主办的深圳市小梅沙片区概念性总体规划方案国际竞赛概念提案评审会在大梅沙召开。来自青岛、广州、深圳等地的7位业内知名专家组成评审专家委员会，专家背景涵盖城市规划、交通规划、旅游规划等多个领域。特发集团高度重视本次评审会，张俊林董事长、张建民总经理、桂自强副总经理及特发小梅沙投资公司董事长郭建、总经理陈男等全程参加。竞赛招标代理机构现场见证了评审过程。

会前，专家们登上小梅沙大酒店楼顶，俯瞰小梅沙片区全貌及用地现状。陈男向专家们详细介绍了小梅沙片区发展现状、法定图则用地规划情况，对专家们提出的问题

和疑惑，郭建、陈男一一解答，使专家们对小梅沙片区情况有了直观且全面的了解和认识。

上午9:30，评审会正式开始。张建民总经理主持会议。张俊林董事长向评审专家们介绍了本次国际竞赛的项目背景和开展情况，并指出小梅沙片区未来的整体升级改造要按照国际一流水平进行规划建设，将小梅沙打造成为深圳城市规划和旅游行业的精品，成为引领深圳东部发展的新地标。他殷切期望专家们能凭借智慧和经验帮助特发集团评选出优秀的、有创意的、可落地的概念提案，选拔出4家优秀设计机构进入本次竞赛的正式设计成果编制阶段。其后，陈男简要介绍了本次国际竞赛的规划设计任

务、概念提案编制要求及评审建议。

为保证项目评审过程的公平、公正，7位专家现场商议推举出专家评审委员会主席，并决定通过抽签的方式确定9家设计机构提交成果的自动演示文件的播放顺序。与会专家对9家设计机构提交的概念提案成果进行了认真审阅并开展了热烈讨论，最后通过记名投票方式评选出4家获得竞赛正式设计资格的机构和1家备选机构。

为保障本次国际竞赛正式设计成果的质量及设计成果的可操作性，专家们还结合小梅沙片区的实际情况，就国际竞赛后续工作开展提供了诸多宝贵的意见和建议。

接下来的近两个月时间，将是参与竞赛正式设计阶段的各设计机构角逐的关键阶段。小梅沙片区未来的详细蓝图如何描绘，特发集团在期待，深圳市民在期待……

## 集团董事长带队开展信息化调研

■ 李强/集团企业二部

近期，集团张俊林董事长、桂自强副总经理带队，对标学习外部先进企业，开展信息化建设调研。

6月2日，张俊林董事长、桂自强副总经理带领企业二部相关人员来到深圳市福田区联通大厦，对中国联通深圳分公司开展信息化建设的调研工作。

深圳联通是中国联通设立在深圳的分支机构，下设10个区分公司，企业员工总人数超过3500人，在深圳的手机用户达到600万。董事长一行首先参观深圳联通展厅，听取深圳联通的有关业务介绍，比如与燃气集团合作的智能抄表系统、与交警合作的道路安全监控系统、与坪山新区政府合作的特殊人群监控系统，还有智能园区的建设、一卡通、电子签名、人脸识别技术、物联网等等。

随后，双方进行了座谈。深圳联通陈树雄总经理、廖海明副总经理等系统介绍了深圳联通公司有相关情况，张俊林董事长、桂自强副总经理分别介绍了特发集团的企业运营情况和信息化建设情况。双方就信息化建设进行了热情而深入的交流和探讨。

6月12日，张俊林董事长，桂自强副总经理带领小梅沙投资公司及企业二部相关人员来到位于坂田的天安云谷进行实地调研，受到天安云谷杨毅总裁等人的热情接待，双方进行了充分的沟通。

天安云谷位于深圳坂田华为公司北侧，占地76万平方米，规划总建筑面积289万平方米，分六期开发，现一期已投入使用。天安云谷是以云计算、大数据分析规



划，借助社交网络、移动互联网为平台，构建O2O在线智慧园区资源与服务平台，打造线上线下相结合的创新型智慧园区。该园区被定为深圳市“十二五”标志性重大建设项目。

调研组首先参观了天安云谷SMAC创新中心。SMAC（社交网络、移动互联网、大数据分析、云计算）是新兴信息技术的代表。社交网络涵盖以人类社交为核心的所有网络

服务形式，社交网络融入商务，意味着使用全新的运营和商务模式来创造商业价值。移动互联网的浪潮正在席卷到社会的方方面面，新闻阅读、视频节目、电商购物、公交出行等热门应用都出现在移动终端上。大数据分析已经渗透到当今每一个行业和业务职能领域，可使决策有效性得到提升，为创新提供巨大能量。云计算是一种新兴的资源使用和交付模式，它把计算能力作为服务像水和电一样提供给用户，将带来工作方式和商业模式的根本性改变。天安云谷将SMAC与企业战略相结合，为企业创造新价值。

随后，董事长一行在天安云谷相关人员的陪同下，对天安云谷智慧园区进行了全方位的参观，重点了解了其CC+运营服务系统。该系统涵盖了综合门禁、访客管理、停车管理、考勤、办公、小额消费、信用凭证、政府公共服务、园区内餐饮、物流、娱乐等功能，同时通过云计算平台及大数据处理技术，进行数据分析，及时掌握并满足园区客户需求，为O2O运营提供数据支持。天安云谷智慧园区的建设和运营案例，为我司有关园区建设和管理提供了宝贵的经验。

## 集团召开战略人力资源研讨会

■ 陈楠/集团人力资源部



7月21-22日，集团组织召开战略人力资源研讨会。集团党委副书记、纪委书记林婵波、系统各企业人力资源分管领导和业务骨干共55人参加研讨会。

会上，林婵波书记以“立足创新创业和系统思维，继续优化绩效薪酬体系，积极开创战略人力资源管理新格局”为题作动员讲话。他提出，集团人力资源管理工作必须做到以下五点要求：一是绩效管理面临深入优化；二是薪酬管理面临深化改革和提升；三是人力资源管理基础工作必须夯实到位；四是人力资源队伍要坚持系统思想和战略创新；五是人才管理方面要逐步建立六大机

制。随后各企业结合工作实际，围绕薪酬、绩效和制度化建设等问题展开了案例讨论，明确了绩效管理战略导向在于计划性和权责清晰，薪酬管理未来优化的方向，以及制度既是规范和程序，更是授权体系的载体。

此次培训研讨，采用随机方式组成5个研讨组，结合大量工作中遇到的实际案例，有针对性地解决具体问题。通过2天的培训和讨论，参会人员澄清了薪酬绩效管理中的模糊点，进一步领会了集团薪酬绩效管控的核心要求，为下一步深化薪酬绩效制度改革奠定了基础。



## 立足创新创业和系统思维，继续优化绩效薪酬体系，积极开创战略人力资源管理新格局 ——在特发集团战略人力资源研讨班上的讲话（摘要）

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记

集团人力资源工作自2013年实施战略转型以来，始终坚持市场化、职业化、专业化和国际化导向，立足创新创业和系统思维，经过大家齐心协力开拓创新发展至今，集团人力资源管理整体工作逐步得到加强，并不断取得突破。着眼未来，面对竞争性国企做强做优做大的新要求，我们的人力资源工作同样面临着持续深入优化、创新完善的艰巨任务，对此，我们要更加坚定信心，协同共进，积极高效推动集团战略人力资源工作不断迈上新台阶。下面我讲五点意见：

### 一、绩效管理面临深入优化

近3年，集团系统各企业下大力气、花大工夫，逐步建立了各层级的绩效管理机制，初步构建起绩效管理体系，并开始将实施绩效管理工作当作企业文化的重要部分加以推进，这是集团整体人力资源工作的一项重大突破。比如，特发信息公司和特力集团这两家上市公司，在推进所属企业绩效制度建立健全方面，力度持续加大，成绩非常明显；特发地产公司、小梅沙中心、特发物业公司、黎明集团在推进企业转型发展的同时，积极

主动开展绩效制度优化工作，屡出新招，效果也很好；香蜜湖公司协调股东关系、完善法人治理，建立了各层级绩效管理制度流程，促进企业绩效屡创新高，付出了艰辛的努力，取得了阶段性突破。每一项工作进展、每一家公司的改革创新，都很不容易，既要颠覆“好人主义”现象，营造内部竞争氛围，使员工从安于现状进入有序竞争的职业化环境，又要以此为基础，不断发挥绩效管理的战略导向作用，为企业的战略、决策、经营等服务。绩效管理是战略人力资源

管理的基础性工作，不迈出这一步，战略人力资源管理就是无本之木、无源之水，员工职业成长和企业创新发展都无从谈起。

当前，在绩效管理中，我们面临的挑战是如何进一步发挥绩效管理的“指挥棒”作用。这方面存在的不足有：绩效导向不清晰，偏离了战略目标这个核心；将绩效考核等同于核算绩效奖金，忘记了绩效改善这个初心；把绩效作为企业文化一个重要部分这一理念不深入，还有一些员工面对绩效压力不适应；考核指标的设置、赋值偏离企业实际工作，绩效结果难以体现真正的业绩等。

针对以上问题，各企业下一步的工作重点：一是在制度层面，要不断优化绩效管理机制，坚持战略导向；二是在实施层面，要不断优化指标设置、赋值和评价方法；三是要通过对绩效管理中问题的梳理，列出负面清单，反过来评估、优化、夯实基础管理工作，优化战略管理方法，加强工作计划性，做实企业年度经营计划，改善岗位管理制度，明晰具体岗位职责，做好岗位说明书的编制和维护等基础工作。

## 二、薪酬管理面临深化改革和提升

近两年，集团薪酬管理的规范性、专业性得到了提高。比如，特发信息公司和小梅沙中心表现尤其突出，特力集团、香蜜湖公司和特发地产公司进步也较快。部分企业从仅有一张薪级表，到建立了完整的岗位体系、规范的薪酬管理制度，并探索优化员工调薪机制，薪酬管理水平稳步提升。

在薪酬预算管理方面，2012年集

团薪酬执行超预算5%，被市国资委检查组批评；2015年集团整体薪酬偏差控制在预算的1%以内，薪酬预算的管理水平提升明显。在薪酬预算编制方面，小梅沙中心、特发物业公司在编制的准确性、分析的全面性上做得较好；在薪酬预算执行方面，黎明集团、小梅沙中心、特发物业公司3家企业控制得较好。

现阶段集团薪酬管理面临的主要挑战：一是薪酬管理市场化程度不高。薪酬结构与项目偏多、福利项目占比偏高，薪酬仍存在个别隐性问题，显性薪酬的市场竞争力仍然较弱，在强调薪酬水平市场化的同时，忘记了业绩的市场化。思维理念上，部分企业还习惯于将本企业的薪酬与特发系统内的其他兄弟企业对比。集团系统内各企业所处行业不同、发展阶段不同、规模及其盈利能力均不同，根本不具备横向对比的基础；在系统内互相比较，说到底还停留在在老国企“不患寡而患不均”的思维。

二是薪酬预算管理水平和理念需进一步提高。薪酬预算的编制、分析和执行仍属于基础性工作，部分企业在这方面从具体工作到理念都比较薄弱。一方面，薪酬预算编制和分析，经常发生错误；另一方面，部分企业认为薪酬预算管理意义不大，不会对企业经济效益产生直接影响，因此在这方面投入人力物力不值得。如果按这个观点，那么全面预算管理也都没有意义了（薪酬预算是全面预算的一部分），企业年度经营管理计划也没意义了，企业花大力气制订的战略规划也没意义了，管理上的工作就都没意义了。只重视经营，而不重视管理，这种观点是错误的。必须进一步加强战略管理、全面预算管理、风控

管理等方面的学习，否则一旦内外部经济环境有风吹草动，企业将承受不起。

三是动态调薪机制亟需完善。薪酬说到底就是资源，资源总是有限的。如何将有限的资源进行分配，实现激励和引导作用，最重要的工具就是动态的调薪机制。在这方面，各企业都在进行探索和尝试，但是遇到的问题也不少，关键是机制的落地实施，既要控制额度，又要能实现员工与企业共同成长。

针对这些问题，各企业应根据市国资委关于深圳市属企业薪酬改革总体方案的要求，一方面坚持薪酬的市场化道路，简化薪酬结构、减少福利补贴项目，推动薪酬显性化，对内增强员工归属感，对外增强吸引力；另一方面通过不断提升薪酬预算管理水平，充分发挥薪酬预算在成本控制、资源配置以及激励方面的积极作用。

## 三、人力资源管理基础工作必须落实到位

集团自2014年起强力推行人力资源信息化建设。在各企业的共同努力下，基本完成了预定目标，SHR系统基本搭建完成，实现了人事信息管理、薪酬管理的信息化。同时，各企业在岗位管理、员工晋升和培训等方面，开展了大量卓有成效的工作。特发信息、特发物业近两年完成了本部的竞争上岗。尤其是特发物业，顺利完成混改工作，及时推进全员竞争上岗，优化人员结构，本部减员超10%，充实了一线，更为科学合理配备人力资源。最近，特发地产也在开展本部竞争上岗工作，并面向社会发布岗位竞聘信息，激活人力资源体系建设，效果很好。

这方面，我们遇到的主要问题是：部分企业的部分岗位存在人员富余，而企业关键岗位、核心人才的人员供给却出现短缺，这无疑对经营工作产生不利影响。尤其是对处于转型期和快速发展期的企业，上述矛盾更为突出，企业往往面临着关键岗位人才供给不足、核心人才流失严重的双重压力。

人才供给是人力资源核心工作之一。下一步各企业应进一步提高关键岗位人才配置工作的系统性，建立关键岗位、核心人才识别、配置、培养与储备的工作机制，尤其是加强后备人才培养工作；要依据企业实际情况，切实做好定岗定编、夯实岗位说明书，合理控制人工成本等工作。

## 四、人力资源队伍要坚持系统思想和战略创新

企业人力资源队伍建设是实施科学管理的必备条件。习总书记指出：“只有眼界非常宽阔，正确认识和积极顺应中国和世界发展的大势，正确认识和妥善处理党和国家面临的大事，才能把握工作主动权，跟上时代的步伐，推动事业的顺利发展。”这是战略思想和系统思维的基础。集团自2012年起，要求人力资源从业人员逐步实现持证上岗，不断提高专业知识和水平。目前，取得了一定效果：小梅沙中心从业人员职业资格认证率达到100%，特力集团、特发物业、黎明集团的部门负责人通过了职业资格认证，特发物业高天亮董事长是各企业班子中第一位，也是唯一一位通过一级人力资源管理职业资格认证的企业领导。同时，集团网络学院作为集团提高员工专业知识能力的平

台，专门面向各企业人力资源从业人员免费开放，提供了各类丰富的专业课程及辅助课程。多家企业充分利用平台资源，提高员工知识水平。

当前人力资源队伍建设存在的主要问题是：专业知识和技能的学习意识仍需进一步增强。部分企业人力资源工作负责人尚未通过职业资格认证，不重视网络学院平台。职业资格认证更多的是知识学习，网络学院更多的是专题实践学习。我们要看到，新知识和新工具不断丰富到人力资源管理的理论与实践，不加强专业学习，专业能力不仅难以提高，甚至会倒退；过往的经验是有局限性的，人力资源管理未来仍会面临许多新问题，用经验来指导工作，只会导致人力资源管理水平停滞不前。各企业要继续加强人力资源队伍建设工作，从专业知识学习抓起，逐步提高专业能力水平，实现员工个人与企业共成长。

## 五、对当前人才工作的几点认识

集团深化改革转型发展的基本方略是：产业经营和资本运作双轮驱动，经济效益和社会效益并驾齐驱。着力“资源优化整合、战略转型提升、产业跨越发展”，以“市场化、职业化”以及专业化、国际化为导向，坚持多路径、多维度、分层级、全方位推进各项工作。目前集团11家核心企业中，高科技工业类企业2家、地产类2家、珠宝服务类2家、旅游类3家，平台投资类2家。与此相适应，战略人力资源应树立起“平台服务”理念。

在人才管理方面，逐步建立起人才涌现机制、培养机制、储备机制、选拔机制、使用机制、保持机制。这六大机制的一体化对于企业创新发展

具有战略意义。

在选人用人方面，如何把合适的人用在合适的岗位上，这是人力资源部门长期研究的课题。关于知人善用问题，“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，不可以教人”。

在能力管理方面，要注重能力的积累与沉淀，把个人的能力不断沉淀为组织的能力：通过建立程序化、标准化、设备化、软件化，通过建立企业知识经验库，建设起技能模块，通过知识经验的标准化与管理标准化有效降低工作的复杂性，提高员工的工作效率，缩短人员的培养周期，降低人员流动给组织带来的风险，减少对极个别人才的依赖性，让平凡的人做出不平凡的业绩。

“风清气正，气正则心齐，心齐则事成”，本立而道生，道生而术成，术成而效达。在特发集团做强做优做大的征程上，人力资源工作肩负着企业战略目标落地与员工职业成长的重任，我们既有无限压力，又必须坚定信心，不断夯实并提升战略人力资源运作水平，为企业创新发展不断提供源动力。



# 开启微剂量透射式人体扫描检查 在国内民航安检应用的先河

——特发黎明镓清与新疆机场签署新型人体扫描安检设备买卖合同

■ 张志彬/特发黎明镓清



5月下旬，特发黎明镓清公司与新疆机场（集团）有限责任公司正式签署新型人体扫描安检设备买卖合同，标志着特发黎明镓清公司的拳头产品——X射线人体扫描安检设备首次进入我国民航人体安检市场，开启了微剂量透射式人体扫描检查技术在国内民航安检应用的先河。

因为我国没有X射线人体安全检查设备的国家标准及民航认证，镓清的人体安检设备进入民航安检市场困难重重。自2012年首次应邀参加新疆机场组织的“人体扫描安检设备测试试用活动”（在国际国内所有参加测试的9个厂家12台设备中，在图像清晰度、操作简便性、稳定性、辐射安全性等方面综合测评中得分排第一名），到2016年5月下旬成功中标并签署买卖合同，历时近4年。

此前，在我国，各大机场对于乘

客登机安检使用的检查手段是金属安检门+手持金属探测器，这两种设备在可靠性方面存在明显的局限性：只能用于检测金属物品，对其他非金属的危险品、爆炸物均毫无作用，并且，如果危险品被随身藏匿在不便于靠近的位置（裆部、胸部）或者体内，漏检的可能性就更大，极易出现如新疆和田6名歹徒以伪装拐杖为武器暴力劫持飞机的6.29事件、浙江台州飞往广州的航班纵火案危险事件。

新疆地域辽阔，机场数量居全国之首，民族分裂主义、宗教极端主义和恐怖主义三股恶势力活动猖獗，恐怖势力一直没有放弃将民航飞机当做攻击和破坏的重点目标。最近两年，疆内的机场曾先后发现过乘客将汽油瓶藏在裆部、将雷管藏在隐私部位、将刀子塞在直肠、将刀子吞入腹部等多起试图携带危险品登机的事件，

各机场的安检工作面临极大挑战，航空安全面临严重威胁。据了解，新疆的个别机场的特检室平均每天都会对30-40名乘客进行二次搜身脱衣检查，工作量大、极易引起矛盾纠纷。

特发黎明镓清公司克服重重阻力，与新疆机场集团有限责任公司一道历时4年的努力，终于在今年5月正式签署22台新型人体扫描安检设备的买卖合同，为新疆机场集团下辖的17个民航机场配置新型人体成像安检设备，对部分乘客进行二次深度特别检查，从根本上避免漏检人体内外藏匿的危险品；有效解决隐私部位、敏感部位、伤残人假肢、石膏、拐杖的安检难题；避免脱衣搜身安检过程中因不同宗教信仰文化发生的冲突；减轻安检人员的工作强度、提高安检效率，保障航空飞行安全。☺



## 特发物业正式接管阿里巴巴总部物业服务项目

■ 张晓东/特发物业杭州分公司

6月30日21:00，经历接管团队70多个日夜的精心准备和艰苦奋斗后，特发物业正式接管阿里巴巴集团总部物业服务项目，主要接管业务包含整体工程动力维护及客服、安全、环境一体化总包服务，整个接管过程过渡平稳、执行高效，以“零干扰”接管保障阿里总部的正常运作。

6月10日，交接前20天。阿里巴巴工程监管在特发物业的工程查验汇报会议上发出感慨：“我们在这里呆了3年，原物业服务了2年，居然（还不知道）有这么多问题！”据了解，阿里巴巴总部项目设施设备数量多、种类繁、分布广，凭借公司总部的支持、协调，兄弟公司特发楼宇科技的倾力支援，由十余名支援工程师组成的工程查验小组分头勘探现场，在短短2周10个工作日内，整理出数百条现场工程隐患。其中，有近一百处隐患问题点是阿里巴巴和原物业服务公

司在多年的运行保养过程中未发现的，且在这些问题点中有数十条是有可能造成重大安全隐患的A类问题。最终，在汇报会议上，阿里方面工程监管发出了如上感慨，并对特发物业团队专业、高效、优质的管理态度和服务能力提出正面的肯定。

6月20日，离正式交接还有10天。原物业交接至特发物业的留用人员达250余人，交接的物资仅清单达一百多页，纸质文件、资料达300多斤，另外还有28G容量大小的电子文件需要整理！所有的一切，透露出这是一场硬仗！毫无疑问，此次接管的主要风险在人员方面，这也是此次交接的最大难题和客户关注点。接管团队在前期做足了大量工作，包括与甲方、原物业单位友好磋商，解决了人员留用问题，确保了人员稳定，消除了切换风险点。最终共接收原物业单位256名员工（不含外包人员）。此

次交接，特发物业杭州地区各项目支援应急力量50余人，保障了此次物业服务工作的平稳过渡。

6月30日，交接当天。特发物业高天亮董事长运筹帷幄，崔平总经理、郭晓东副总经理亲自督阵指挥，管理总监李林、杭州分公司经理王立涛全面部署、整体协调，各部门事无巨细、通力协作，得益于接管方案的完备细致和前期精心准备，各项接管工作均按预定计划顺利完成交接。

至此，阿里总部项目接管工作告一段落。此次接管充分展现了特发物业人的协同作战能力和专业专注素养，展示了公司物业管理的实力与形象。接下来，阿里巴巴总部项目物业服务的平稳运行和品质提升将是管理团队的重点工作，唯有不断追求品质与创新的物业服务，才能得到客户的认可和赞许。☺

# 创新·创业

长势如龙，创新铸未来

——特发黎明长龙公司科技创新驱动发展谱新篇

把群众变成客户，将审批变成服务

——特发物业武汉东湖高新区政务服务纪实

传统，在乎家的气质；创新，讲究家的智慧

——住宅智能化浅谈



## 长势如龙，创新铸未来

——特发黎明长龙公司科技创新驱动发展谱新篇

■ 王强/特发黎明长龙公司

由特发黎明公司与北京铁路局中铁进出口公司共同出资成立的深圳市长龙铁路电子有限公司，是专业从事铁路通信信号系统设备科技研发、生产制造、技术服务的国家级高新技术企业。公司自1985年成立以来，秉承吸收国外先进技术与自主创新相结合的开发理念，研制生产出铁路机车信号车载系统设备、铁路信号集中监测系统、铁路无线列调系统、铁路站场灯显无线平面调车系统、机车综合无线通信设备、CIR综合诊断测试系统、光缆识别仪、光纤分布式铁路周界安全监测系统，并已经大量投入铁路一线使用。目前，已有14大产品及系统通过北京铁路局及铁道部的技术鉴定及审查，7大产品及系统获得铁道部颁发的《铁路运输安全设备生产企业认定证书》。长龙公司已经迈入国家重点支持的高新技术领域，并且持续进行研究开发与技

术成果转化，形成企业核心自主知识产权，属于行业国内先进企业。多年来，公司以高技术、高质量的产品及良好的售后服务，赢得了广大铁路用户的好评，市场覆盖面逐渐扩大。

2015年，长龙人用一系列的丰硕成果为公司成立30周年献上了一份大礼：首先，新生产基地正式投入使用，公司的科技研发及生产制造总面积达到5000平方米，专业实验室达到11个，各种生产线达到13条。其次，通过了TUV德国莱茵集团的IRIS认定审核，获得了《国际铁路行业标准（IRIS）》认证证书，确保了全路机车信号统一采购的投标资格，标志着获得进入国际市场的通行证。第三，首次获得《广东省2015年度自主创新标杆企业》奖牌和证书；“CSM-CL型铁路信号集中监测系统”获得中铁认证中心颁发的“硬件、软件及系统集

成双《CRCC铁路产品认证证书》。第四，坚持“科技创新、转型升级、驱动发展”理念，经过全体员工的辛勤努力与拼搏奉献，完成了董事会下达的经济指标，实现利润达到近6年的最高值，谱写了长龙发展的新篇章。

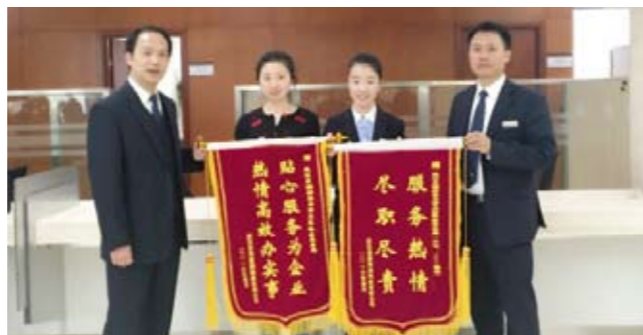
2016年，在铁路系统大规模亏损和外部竞争环境不断加剧的情况下，形势会更复杂，任务会更艰巨，长龙公司将进一步深化企业改革，加大产学研合作的力度，持续提高企业的科技创新能力，并把人才培养放到重中之重的位置，引进更多的专业技术人员，提升公司综合管理水平，打造长龙公司核心团队；推进产品多元化、市场化，寻求更大的发展空间，全面提升产品质量；公司将进行机车信号的国际标准SIL4级认证工作，这也是公司面临的新考验。



# 把群众变成客户，将审批变成服务

## ——特发物业武汉东湖高新区政务服务纪实

■ 赖赐纳、谢绍文/特发物业管理公司



7月14日，武汉东湖新技术开发区政务服务局李世涛局长一行到访特发物业司，双方就东湖新区政务服务合作进行深入沟通和探讨。李世涛局长对特发政务东湖高新区项目的服务表示肯定，同时他希望特发物业能根据政务服务的需求和特点，加大人才尤其是高端人才的储备和培养，同时引入互联网技术手段，打造有特色的服务平台和运营模式，进一步提升特发政务服务的品质和价值。特发物业高天亮董事长表示，公司目前也正在着手政务服务模式的优化提炼，通过制度完善、骨干队伍建设和新产品开发，提升公司核心竞争力，增强用户粘性，更好地为各级政府和人民群众服务。

政务服务外包——指将原来由政府直接提供的、为社会公共服务的事项交给有资质的社会组织或市场机构来完成，并根据社会组织或市场机构提供服务的数量和质量，按照一定

的标准进行评估后支付服务费用，即“政府承担、定项委托、合同管理、评估兑现”，是一种新型的政府提供公共服务方式。随着服务型政府的加快建设和公共财政体系的不断健全，政府购买公共服务将成为政府提供公共服务的重要方式。

2013年7月31日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，要求推进政府向社会力量购买公共服务。2016年5月9日，国务院召开全国推进简政放权放管结合优化服务改革电视电话会议，在强调优化政府服务，提高行政办事效率方面要推广政府和社会资本合作（PPP）模式，调动社会各方面参与积极性。对于群众多层次、多样化的非基本公共服务需求，应主要通过市场和社会来满足。

武汉市东湖高新区贯彻中央“简政放权、放管结合、优化服务”的要求，全面深入推进行政审批制度改革和政务服务创新先行先试实践，对高

新区政务服务中心的功能定位、管理体系、服务水平进行重构调整 and 改革创新，通过成立“政务服务局”，推行落实“政务服务大部制”管理，实行“政府购买服务”引进市场力量参与提供政务服务，将非核心业务进行市场运作等，深入推进行政体制改革和政府职能转变。政务服务局实行“政府购买服务”引进企业参与政务服务，在国内属于首例。湖北省委书记李鸿忠在调研时赞其为湖北第一局，并对高新区政务服务中心政务服务外包的做法给予了高度肯定。

2015年8月，特发物业成立的特发政务服务有限公司是国内第一家通过市场公开进行“政府购买服务”招投标方式，竞标成为东湖高新区政务服务中心政务服务供应商，也是国内第一个进入政府政务服务领域，参与并提供政务服务的企业。

特发物业在成功接管和提供公共服务后，公司和特发集团高度重视，

相续投入大量资源，积极参与配合政府公共服务的改革创新探索，为进一步深入对“引进企业参与政务服务”的可行性、风险管理、政府监督、复制推广等方面的研究，还邀请国家行政学院宋世民教授到东湖高新区政务服务中心现场指导，与政务服务局领导进行沟通交流。宋教授对高新区改革试点的成果给予高度肯定，介绍了国外的同类改革先进经验，给出了继续实践探索和复制推广的指导建议。

武汉东湖高新区政务服务局的这一政府行政体制改革是一种破冰尝试，是实现“管理型”政府向“公共服务型”政府的转变，是将部分政府的“服务职能”市场化的做法，是国内目前将行政改革市场化做得比较彻底的新模式。由特发物业政务公司这样的市场化企业履行政府“服务职能”的管理方式，能有效缓解政府政务管理的许多矛盾：

一是，破解“人少事多”或“因事养人”、“因人设岗”等顽疾。

二是，解决“多头管理”的弊端。消除原来用人关系繁杂、责任不明确、各种管理消耗业务办理精力等问题，通过建立双方合同关系和监督监管关系，实现一对一的监督管理，



政府监督企业，企业管理员工。

三是，实现高效的优胜劣汰激励机制。利用政府与企业的合同关系、监督管理关系和企业严格的激励机制与高品质服务，实现用人标准化、激励规范化、需求响应高效等优势，能有效克服政府养闲人、养关系户、管理僵化、制度形式化等弊病。

四是，实现“专业人做专业事”，促进人力资源优化配置。通过建立专业化的“外包服务”队伍。将审批人员独立出来，专注于审批工作，有助于推动服务标准化建设，实现岗位人员的灵活调动、增减。专业化的帮办服务队伍对办事群众进行资讯引导、准备并提供相关资料，发表及指导，帮办指导以及窗口确认并收件。

五是，实现审批“一人多岗”，节省人力资源成本。通过共性业务的交叉学习和培训，实现“一专多能、一人多岗、一窗多用”，简化整合了窗口的受理以及后台的审批流程，有效节约了人员聘用经费，发挥了窗口人员的能动性。

六是，提高审批服务效率，提升社会满意度。通过提高投资、商业、生活等方面的服务质量，创造良好的

环境，形成良性的社会效应。

国外在公共服务外包领域已经非常成熟。例如英国就是世界上最早实行公共服务市场化的国家。从20世纪80年代起进行了一系列行政管理改革，特别是推出专门法案来推进政府在公共服务职能的改革，将公共服务或者政府内部的某些工作实行外包。经过20多年的改革，英国的公共服务市场得到了长足的发展，日趋成熟与完善。英国在开放公共服务市场竞争方面已经处在全球领先的地位。在日本，几乎所有的政府服务项目都可能外包，进行竞争性招标，这将成为日本历史上规模最大的公共部门改革行动。

特发物业于2014年年初开始参与武汉东湖高新区行政体制改革工作试点探索和实施。2015年8月开始，将政务服务业务从物业公司中分离出来成立特发政务服务公司，并以武汉东湖高新区政务服务中心为实践基地，不断将成功经验向周边区域进行复制推广，引领和提升政府公共服务形象。

特发政务服务的员工分布在政务服务各个业务模块的行政审批环节前各个事务办理准备阶段的服务岗位，



提供专业的咨询引导、帮办指导申报/申办资料的填写准备；窗口工作人员对资料进行受理并审核录入系统，提交给行政审批人员审批，最后证照收发事务办理等一条龙、全过程业务服务。用服务的理念和方式，向办事人员提供专业、精准、高效和温馨的服务体验；用服务客户的视角看待来办事的群众；用服务客户的理念和行为方式，为来办事的群众提供温馨周

到的服务。将“把群众变成客户，将审批变成服务”的创新理念植入政府外包项目服务中，正在加速改变和提升办事群众对政府公共服务的认识和满意度。

截止2016年6月，特发政务服务公司已经实现提供政务商事、税务、投资建设、组织建设等各类服务职能部门的事务咨询、帮办、受理，以扩政府事务管理等业务。

提供政府公共服务外包项目涵盖武汉东湖高新区、武汉经济技术开发区、武昌区、洪山区等武汉市区级政府。仅东湖高新区项目服务人员达到180余人，2016年上半年，东湖高新区项目就收到企业赠送锦旗4面，企业感谢信20余封。这是社会对政府公共服务改革的认可和对特发政务服务公司的服务给予的肯定。

## 传统，在乎家的气质；创新，讲究家的智慧

### ——住宅智能化浅谈

■ 张宇/特发地产公司

2015年政府工作报告中，李克强总理提出制订“互联网+”行动计划。这是“互联网+”首次出现在政府工作报告中，也是中央战略布局层面的顶层设计，对于认识和运用互联网指明了方向。从本质而言，利用现代信息通信技术与互联网平台的“互联网+”，既是深度融合互联网与传统行业并创新发展生态和模式的要求，也是创新与之相适应社会治理工具和策略的要求。

目前，市场上各个行业都在呼吁创新，房地产行业也不例外，找到差异化于别人的点切入市场，相信是当下很多房地产企业孜孜以求的方向。首当其冲的创新切入点，是小区智能化及住宅智能化精装应用。

据不完全统计，目前建筑能

耗约占全球总能耗的40%左右，通过智能技术实现建筑节能是建设生态城市的关键。随着人们生活水平和环保低碳意识的提高，对住宅小区的舒适、安全以及节能有了更高的要求，由此产生了符合绿色建筑要求的住宅小区智能化。在日新月异不断进步的现代都市，更高品质的生活追求是大多数都市人的共同追求。伴随着更人性化品质生活的跨时代进步，智能化全精装公寓已经渐渐走进了人们的生活。各知名房企已逐步开始将“拎包入住”服务目光投向智能化。万科，做为精装界佼佼者，其“云住宅”项目全面提供了智能安防、智能新风系统、智能家电等一系列功能，目的就是给现代年轻人打造一个超安全舒适的智能化生活体验，其性价比之高令

其项目一经推出开盘便售罄。

#### 一、智能化系统选择原则

智能化系统的设置能够体现项目品质和人性化设计的特色。在合理控制成本的基础上，能够在今后营销宣传和现场展示上充分体现科技为人服务的理念。据调查研究，房企决定做智能化主要考虑3方面因素，业主的需求、楼盘的增值以及物业管理的增值：考虑业主的需求，令房子好卖带来直接经济效益；楼盘增值提升企业品牌形象；物业管理带来长久的收益。互联网+大行其道，各大地产商也在寻思如何突破传统瓶颈来获取更大的发展。潘石屹说过，以后soho中国不卖房子，以租房子为主。这说明，房产如何转变为长期可持续性盈利模式是未来探索的重点。因此，智



能化系统精装将成为大势所趋。

#### 二、智能化系统解读

智能建筑是建筑与信息系统相结合的产物。世界上第一座智能化大厦位于美国康涅狄格州的“城市广场”，建成于1984年。在中国，北京的发展大厦被认为是中国的第一座智能大厦。

按使用概念划分，建筑智能化有五大系统，统称5A系统。5A是指智能建筑弱电系统，它由“建筑设备自动化系统(BAS)”、“通信自动化系统(CAS)”、“办公自动化系统(OAS)”、“消防自动化系统(FAS)”和“安全防范自动化系统(SAS)”组成。而住宅智能化运用较为广泛且实用性较强的为“消防自动化系统”以及“安全防范自动化系统”。

安全防范自动化系统从其内容上来看可分为小区物业综合管理系统和家居智能管理系统两大部分，前者包括：智能停车管理系统、保安监控系统、电子巡更、计量收费等；后者更多为：门禁系统、一卡通管理系统、

周界安全防范报警系统、智能家居防范系统、气体检测系统、多媒体显示系统等。目前市场应用较为广泛的包括以下几个系统：

空气质量检测与智能调节：可以整合空调、地热、新风等各种环境调节设备，统一协调这些设备的工作，实现智能调节。

智能灯光：摇控全家灯光；单个或成组的灯光开/关控制；实现一键全开/一键全关灯光控制，调光控制，并支持情景模式、远程、定时操控。

智能电器：可控制电视、空调、冰箱、电饭煲、音响、DVD、热水器、饮水机等各种家电设备。

智能安防：智能门锁，家中门窗等被意外打开，或者住宅有外人侵入，主机将第一时间向您的手机发送报警信息；室外高清网络摄像头电动开窗器无线红外探测，无线漏水传感器，无线烟雾传感器，无线门磁传感器 1键紧急按钮，无线燃气切断阀，终端控制盒。

综合各方面，衡量住宅小区智能化成功与否并非取决于智能化系统运用的多少、系统的先进性或集成度，更倾向于系统的设计是否经济合理，系统运行能否成功以及使用管理和维护的便捷性。换句话说，如何以最小的投入、最简便的实现途径来换取最大的功效，实现便捷高质量的生活是各企业与客户追求的共同目标。

#### 三、智能家居发展趋势

智能家居至今在中国已经经历了近15年的发展，从人们最初的梦想，到今天真实地走进我们的生活，经历了一个较长并布满荆棘的过程。作为一个新产业，中国智能家居目前处于成长期，传统生活习惯的形成导致绝大部分消费群体对于智能家居的接受程度普遍较低，整体市场消费观念尚未形成，但随着新生代年轻人的影响，伴随消费者使用习惯的慢慢养成，智能家居市场的消费潜力无疑是巨大的，产业前景无限光明。



【编者按：7月14日，市国资委党委召开系统党组织“两学一做”学习教育工作推进会，传达学习市委“两学一做”学习教育工作推进会精神，并进行经验交流。现将集团党委副书记、纪委书记林婵波代表集团党委在会上所做的经验交流发言摘要刊出，与集团全体员工分享。】

## 着重基层发力，学做共举并进 ——在市国资委“两学一做”推进会上的发言

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记

根据市国资委党委关于“两学一做”学习教育的部署，特发集团党委牢牢把握“基础在学、关键在做”的核心要求，结合集团实际情况，多举措推动“两学一做”学习教育活动向基层延伸，在全体党员中深入开展，取得初步成效。集团党委“两学一做”的主要做法有三个方面：

### 一、围绕基层，做好统筹谋划

集团党委高度重视，统筹谋划。由党委书记、董事长张俊林牵头成立“两学一做”学习教育协调小组，制定出台实施方案，明确基层支部的具体任务、工作措施和方法，要求用全局性、系统性思维把学习教育放到企业发展战略中整体思考，使全体党员思想和行动统一到上级和集团党委“两学一做”的部署和要求上来。同时，开展基层

党支部书记、基层党务工作人员培训交流。邀请市委组织部专家作专题培训辅导，组织基层党务人员就工作中遇到的情况、问题、做法开展讨论交流，采取全面督查的方式对系统党组织进行全面的检查、指导。集团把“两学一做”工作列入年度绩效考核内容，把党员领导干部参加所在支部活动、到基层支部开展“两学一做”工作列入年终个人考评。

### 二、带动基层，做到学在经常

集团党委多措并举带动全体党员参与“两学一做”学习教育活动。一是集团党委中心组带头学习，两次邀请了市委党校教授来做专题辅导报告，集团党委中心组成员、企业党组织书记、全体基层党支部书记参加。集团各企业党组织中心组结合实际情

况，组织集中学习党章和系列讲话；二是领导干部带头参加所在支部的活动，带头讲党课。集团所有领导、各企业党委委员及支部书记在所在支部讲党课。今年“两学一做”学习教育活动开展以来，集团系统已开展领导干部讲党课25次，参与听课党员694人次；三是利用“线上、线下”平台带动集团全体党员参与学习教育。在线上，鼓励号召全体党员加入“共产党员”、“深圳先锋”等微信公众号，参与公众号定期推送的相关专题学习，了解掌握中央、省、市有关学习教育精神；组织集团全体党员参加广东省“两学一做”网上考学，深化学习教育效果；充分发挥“互联网+党建”的优势，利用集团总部及各企业网站、微信订阅号、微信群，及时发布学习内容，分享学习心得、交流

学习经验，增强学习教育活动的参与性。在线下，利用《特发》月刊设立“两学一做”学习专栏，形成专题学习阵地；发放学习资料，收集、整理党报党刊等专题文章，提供给基层党组织学习。

### 三、深入基层，落实创新发展

集团党委着力将“两学一做”学习教育向基层推进，落实到立足岗位做贡献上来，促进集团各项工作创新发展。一是培育集团党员领导干部“功成不必在我”的思想境界和“久久为功”的干事创业韧性精神，集团党委始终把培养党员领导干部的战略思维放在重要的位置，既要立足当前，更要着眼长远，充分发挥党员先锋模范作用，做践行“两学一做”的

表率；二是党员干部深入基层一线动员“微创新”、“微改革”，发动全体党员立足基层岗位，积极创新，推动企业发展。集团系统掀起了围绕转型升级、改革创新发展的热潮，形成了“全员创新”的局面，今年涌现了一批创新驱动型优秀共产党员和先进基层组织；三是推进基层企业人才选用育留市场化，强化基层企业后备人才队伍建设。集团从制度建设入手，逐步推进选人用人育人体系以及后备人才队伍建设体系，以市场化、职业化为先导，从上到下，上下一致，引领集团系统形成良好的人才选用机制，构建优秀的特发企业文化；四是绩效考核覆盖到集团基层企业，全面执行集团总部及各企业薪酬绩效

考核体系。同时，集团指导、帮助基层企业对薪酬绩效体系进行评估、诊断，针对发现的问题进行优化完善；五是实施“员工职业成长计划”，推进全体员工的职业成长。集团特发信息、特力集团两家上市公司同步推进“员工职业成长计划”，以点带面，将基层党员、员工的职业成长、发展及职业素质提升与企业创新发展同步促进，助力党员、员工在企业经营管理、攻坚克难、转型升级、创新发展中充分发挥作用。

下一步，集团党委将继续按照市国资委党委的统一部署，以上率下，层层带动，以学促做，知行合一，将“两学一做”学习教育工作不断推向深入。

## 市国资委督导组到特发黎明长龙公司 检查督导“两学一做”学习教育开展情况

■ 杨红/特发黎明公司

7月6日上午，市国资委“两学一做”第一督导组唐明通组长一行到特发集团黎明长龙公司检查“两学一做”学习教育开展情况。特发集团党委办公室、黎明公司等相关人员陪同检查。

督导组一行参观了长龙公司并了解公司经营发展的基本情况，听取长龙公司党支部“两学一做”学习教育情况等详细汇报，仔细检查了“两学一做”学习教育相关材料，并与部分党员代表进行了交流。

唐明通组长对长龙公司党支部开展的工作表示肯定，指出长龙公司党支部高度重视，学习教育动手早，起步快，结合实际开展了形式多样的活动，态势良好。他强调，在下一步的学习教育中要深刻认识“两学一做”的意义，在学习讨论过程中，要区分层次，党员带头，向全员拓展，并做好宣传工作。

结合市国资委“两学一做”实施方案，黎明集团各级党组织将严格遵照本次督导组检查所提出的要求，继

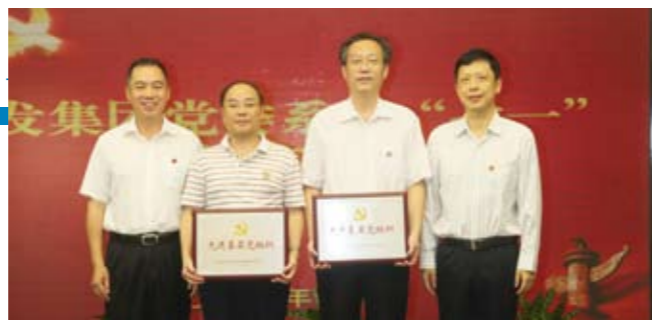


续深入开展学习教育活动，抓住重点，区分层次，做好宣传，力求取得实效。



# “金一文化”资本扩张透析

■ 刘海澄/特力集团



## 集团党委系统3个先进基层党组织和16名优秀个人受到各级表彰

■ 焦雨薇/集团党委办公室

近年来，集团党委系统各级党组织和全体党员认真贯彻执行党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，深入学习贯彻习近平总书记系列讲话精神，自觉践行党的群众路线、“三严三实”和“两学一做”要求，充分发挥党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范作用，率先垂范、主动担当，在促进企业转型发展、加强组织建设和提升集团核心竞争力等方面取得显著成绩，涌现出一大批先进集体和优秀个人。今年“七一”，集团党委系统3个先进基层党组织和16名优秀个人分别受到市委、市国资委党委和集团党委表彰。

一、特发信息有限公司王宝荣获市“优秀共产党员”荣誉称号。

二、特发信息光缆有限公司党支部荣获市国资委党委系统“先进基层党组织”荣誉称号。

三、特发地产有限公司丁晓东、特发小梅沙海洋世界魏鹏程等2名同志荣获市国资委党委系统“优秀共产党员”荣誉称号。

四、特发地产有限公司黄胜鹏、集团党委办公室吴慷等2名同志荣获市国资委党委系统“优秀党务工作者”荣誉称号。

五、香蜜湖度假村有限公司机关第二党支部、长龙铁路电子工程有限公司党支部等2个党组织荣获集团党委“先进基层党组织”荣誉称号。

六、特发信息光网科技股份有限公司骆群锋、特发华日汽车企业有限公司王勇、特发特力物业管理有限公司张洪西、特发黎明光电（集团）有限公司牛慧宁、香蜜湖度假村有限公司闫建民、特发物业管理有限公司谢鹏程、集团企业一部李正祥等7名同志荣获集团党委“优秀共产党员”荣

誉称号。

七、特发信息股份有限公司詹婷婷、特力（集团）股份有限公司沈来生、特发黎明光电（集团）有限公司杨红、香蜜湖物业管理有限公司林月华等4名同志荣获集团党委“优秀党务工作者”荣誉称号。

希望受表彰的先进集体和优秀个人要珍惜荣誉、谦虚谨慎，继续保持和发扬优良的工作作风和踏实的精神状态，立足岗位、再接再厉。集团各级党组织要向受表彰的先进集体学习，不断加强党组织自身建设和党员队伍建设，为推进集团改革发展积聚正能量、激发新活力。广大党员要以受表彰的优秀个人为榜样，进一步增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，围绕中心、立足本职、服务大局、实事求是、开拓创新，为推进集团改革发展和转型升级做出新的贡献！

金一文化公司自2014年1月上市中小板以来，在资本市场频频发力，2015--2016年期间，通过一系列眼花缭乱的资本运作手段（收购、兼并、公开增发、定向增发、债券发行等），其资产总额从2014年初的20亿元跃升到2016年3月的89亿元；营业收入从2014年1月32亿元上升到2015年12月76.3亿元，皆呈倍数增长。

金一文化利用快速扩张的资本，以“主力品牌”加“区域强势品牌”发展珠宝产业布局规划；以搭建供应链金融平台和链服务平台、物流平台、信息平台打通珠宝上下游产业链；以“互联网+”珠宝为手段，推动珠宝产品实现智能化升级；以设立产业基金，投身新兴产业获得资本增值。以下内容主要以金一文化公开发布的公告内容为基本素材，梳理其上市后资本扩张快速发展的脉络和产业布局。

### 一、金一文化简介

北京金一文化发展股份有限公司成立于2007年11月，注册资本：64803万元人民币。公司及子公司主要从事销售金银制品、珠宝、钟表、邮品、钱币（退出流通领域）、纪念品。2010年6月20日，北京金一文化发展有限公司整体变更为北京金一文化发展股份有限公司。2014年1月深交所中小板上市，法定代表人：钟葱。截止2016年7月，金一共有参股

或控股公司28家，其中合并报表的有22家。

### 二、2014年启动期的主要业务组成

2014年6月，开展年度贵金属远期交易与黄金租赁组合业务计划，进行贵金属远期交易与黄金租赁组合业务，以规避黄金租赁产生的价格波动。

2014年10月，金一文化与深圳市中金创展金融公司、深圳市同心同德投资合伙企业、深圳市雅诺信珠宝公司等15家公司，以自有资金1000万元，参股珠宝贷公司，占珠宝贷公司总股本的2.3%。

### 三、2015年快速扩张期的主要业务组成

（一）2015年1月、11月，分别公开发行公司债券3亿元、非公开债券4亿元。

（二）2015年2月，以发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方式并购重组越王珠宝100%股权，评估值为90500万元。

（三）2015年5月，以自有资金人民币39780.00万元收购南京宝庆尚品珠宝连锁有限公司51%的股权。

（四）2015年2月—11月，公司全资子公司江苏金一文化发展有限公司在重庆和上海投资设立控股子公司；通过增资扩股，深圳金一注册资本由7246万元增加到12076万元；江

苏金一黄金珠宝与聚美行珠宝共同投资设立江苏金一黄金珠宝智造有限公司；成立控股子公司——江苏金一艺术品投资有限公司；金一文化与芜湖瀚博电子科技、上海心麦智能科技战略合作协议。

（五）2015年6月，公司拟与深圳市创新投资集团及卡尼珠宝、正福投资、雅绿国际珠宝以有限合伙企业的形式共同设立深圳金一红土投资基金，规模初定为10亿元；参与设立中国西部金一文化创意产业基金，一期规模为20001万元。

（六）2015年10月，公司拟向卡尼珠宝支付现金购买其持有的卡尼小贷60%股权，对价约为48000万元。通过购买标的资产将业务拓展至小额贷款类金融业务。

（七）2015年10月，为加强公司整体实力，金一文化作为主发起单位拟与其他第三方发起设立瑞金银行股份有限公司，该银行拟定注册资本人民币10亿元，公司拟以自有资金人民币3亿元认购瑞金银行30%的股份。

### 四、2016年重点布局期的主要业务组成

（一）2016年1月，以自有资金人民币1.5亿元，参与认购河南一恒贞珠宝股份有限公司定向发行股份9367万股，持有一恒贞51%的股权。

（二）2016年4月，使用自有或自筹资金对广东乐源数字技术有限公



司进行增资和受让股权，交易完成后，共投资8.67亿元，金一文化共计持有广东乐源51%的股权并取得其控制权。

(三) 2016年5月，股东大会通过，金一文化拟向6名特定投资者非公开发行人民币普通股A股股票，募集资金总额不超过165000万元，拟将65000万元用于偿还银行贷款和黄金租赁，剩余部分将用于补充公司流动资金。

(四) 2016年6月，拟与怡亚通供应链公司共同投资设立金怡通黄金珠宝供应链有限公司。金怡通拟定注册资本为2亿元，金一文化出资1亿元，占金怡通总股本的50%。

(五) 2016年7月，成立南京莱奥珠宝有限公司，注册资本1000万元，100%控股；成立玉王府饰品有限公司，注册资本5000万元，100%控股。

**五、金一文化近三年战略布局分析**  
金一文化以资本运作为推手，供应链金融为手段，纵深珠宝产业链上下游，布局六大板块。

(一) 传统产业布局多品牌战略。全国布局战略，“主力品牌”加“区域强势品牌”合力发展的战略规划。以华东为主战场，依靠收购当地强势区域品牌，触角深入中原地区。1、布局华东，主打江浙市场，收购浙江越王珠宝和南京宝庆尚品，打造全国性金银珠宝连锁零售品牌。2、开拓中原，认购河南一恒贞珠宝，与湖南张万福珠宝战略合作，利用一恒贞、张万福的当地地域优势，积累新的渠道资源，多重覆盖，扩大金一文化在中原地区的品牌影响力。

(二) 打通珠宝产业链上下游，与怡亚通供应链公司共同投资设立深圳市前海金怡通黄金珠宝供应链有限公司。怡亚通是提供广度、深度供应

链服务、全球采购中心及产品整合供应链服务、供应链金融服务的上市公司。此次合作，利用金一文化在黄金珠宝行业资源整合优势，结合怡亚通长期以来丰富的供应链系统管理经验，共同打造集交易、融资、信息传递等功能为一体的综合性服务平台，实现商流、资金流、物流和信息流的四流合一，为黄金珠宝行业上下游客户提供全方面服务，优化并缩短黄金珠宝行业内采购、销售等中间环节，提升企业运转效率。

(三) 构建供应链金融。构建以大数据及金融服务为基础的黄金珠宝生态圈，布局供应链金融、互联网金融。调动资金支持上市公司上下游产业链的发展，积极开拓新业务领域并力争在新市场取得突破。1、联合设立深圳珠宝贷互联网金融公司，试水珠宝行业互联网金融；2、构建供应链金融，收购卡尼小贷60%股权，未

来卡尼小贷的业务范围可能扩展至黄金租赁、商业保理等业务范畴，发展潜力巨大；3、成立深圳金一、福建金一和江苏金一，搭建供应链金融平台，充分发挥供应链金融平台的资金、系统管理、人才优势，打造一个信息、功能服务齐全的珠宝采供销一体化生态圈。

(四) 设立产业基金，储备行业优质资源，股权投资，发展新兴产业。目前金一文化联合设立的产业基金有深圳金一红土投资基金和中国西部金一文化创意产业基金，以此加快公司产业链上中下游布局，发挥和利用各方的优势和资源，通过对各行业（重点投资黄金珠宝产业、互联网高科技、新媒体产业等）有潜力的非上市公司等类似权益、业务和资产进行投资，特别是对前述领域内的创业企业和其他成长期企业进行投资，并寻求适当的机会退出，实现良好的资本收益。借助基金平台，通过股权投资全面参与新兴产业投资获得资本增值；推动公司商业模式优化、升级。

(五) 珠宝产品智能化升级。携手“互联网+”，产品实现智能化升级，推进黄金珠宝行业与智能可穿戴设备行业的融合发展。1、收购广东乐源，进入可穿戴设备行业。乐源在业内首创的智能可穿戴整体解决方案和服务模式深受市场认可，在研发技术及成果、人才储备、国内资源有一定的优势。2、联合上海心麦智能科技有限公司，推出首款智能健康管理戒指。联合芜湖瀚博电子科技有限公司，共同成立研发小组，将先进的3D打印技术应用于

传统的珠宝生产中，推动黄金珠宝制造业的转型升级。

(六) 开展贵金属远期交易与黄金租赁组合业务计划。在从事黄金租赁业务同时，依据库存量及黄金租赁量，通过买入贵金属远期交易与黄金租赁组合产品方式对需要套保的黄金租赁业务进行套期保值，然后通过该组合的对冲、现货交割等方式，以锁定租赁成本。

#### 六、2014、2015、2016年募集资金、债券情况

该股自上市以来累计增发3次，其中成功2次，累计募资净额10.23亿元。

(一) 首次公开发行募集资金情况。2014年1月，公司向社会公开发行A股4181.25万股，募集资金总额为人民币26638万元。(二) 重大资产重组并募集配套资金情况。2015年3月采用非公开发行方式发行A股1419.74万股。募集资金总额为人民币29999.11万元。2015年2月采用非公开发行方式发行股票3456.46股，收购持有浙江越王珠宝81.15%的股权。募资净额73035万元。

(三) 公开发行公司债券情况。2015年5月采取向社会公开发行3年期“金一债”，发行规模为人民币30000万元。

(四) 非公开发行公司债券（第一期）。2015年11月分期发行非公开发行公司债券第一期，期限为一年，发行规模为40000万元。

#### 七、2015、2016年借贷风险及深交所关注函

2015年度及2016年至今累计新增借款（含发行债券）。具体情况

如下：

(一) 截至2015年12月31日，公司2015年度累计新增借款约43.98亿元，其中银行借款约19.68亿元、公开发行债券3.00亿元、非公开发行债券4.00亿元、黄金租赁业务约17.30亿元。

(二) 截至2016年6月27日，公司2016年至今累计新增借款约29.86亿元，其中银行借款约11.40亿元、其它（黄金租赁业务、卡尼小贷）等合计约18.46亿元。

对此，深交所7月5日发布的关注函称：深交所对公司新增借款大幅增加的情况及主要原因表示高度关注，要求公司慎重考虑债务大幅增加可能导致的相关风险，建立健全相应财务风险控制措施，维护中小投资者合法权益。

#### 八、结论

风险和机遇共存，挑战和发展同在。金一文化在资本力量的推动下快速成长，而特力集团未来规划为：构建服务于珠宝产业链的综合珠宝金融平台、全产业链交易服务平台、设计创意及微商创业平台，各平台互联互通，打造珠宝产业生态圈，其发展思路有异曲同工之处，在此可借鉴参考金一文化近三年来的产业战略布局，学习其业务模块的组成格局，不断摸索符合自身特点的发展模式，以珠宝产业金融服务为推手，协同发展，提升企业整体竞争力，但同时也要看到由金融业务大幅增加带来的可能危害，规避资本风险，优化资本结构，如此则未来前景可期。☺

# 对新形势下房地产企业人力资源管理的几点认识

■ 黄琳/特发地产公司

## 一、新形势下房地产企业人力资源管理面临巨大挑战

近几年来，随着中央和地方对房地产市场调控的不断升级，从业者的综合素质和专业水平受到了前所未有的挑战，随着竞争的加剧，房地产行业的人才流动也较以往更大。一方面房企需要留住人才，另一方面需要吸纳更多的人才，尤其是像我们这样刚刚起步的房地产企业，更需要引入大量人才加快企业的发展。无论是留住人才，还是吸纳更多的人才，科学的人力资源管理是关键，这对房地产企业的人力资源管理提出了挑战，必须以新的理念和管理办法加以应对。

## 二、打破传统观念，引进管理新理念

近几来，互联网的发展，促使社会整体发展速度加快，企业商业模式

不断创新。比较其他行业而言，我国不少房地产企业从产品研发到营销尚停留在传统管理阶段，导致企业发展迟缓、效率不高。作为传统行业领头羊的房地产企业，应该与时俱进，加强管理创新，尤其是人力资源管理，要打破传统观念，引进管理新理念。例如，从新的角度评判人力资源规划和管理，建立与企业实际紧密结合、创新或优化的管理机制和评价模型，使之与公司设立的岗位相匹配，能为每一位员工做出客观公正的任职能力评价和工作表现评估；尝试建立企业股权或项目股权激励方案、项目奖金方案、薪酬方案、考核方案等组合式的激励体系，以数字化管理形式进行公平公正的评估，使公司的大环境更有益于员工的成长。

要以人为本，确立人力资源是企业第一资源的观念和管理思路，通过人本管理，使企业的人力资源管理由“外部激励”向“自我激励”转变，由强制管理向情感管理转变。在管理思路和策略上，始终以培养人才、吸引人才、留住人才为目标。树立“大人力资源观”，强调以系统、全局的观点来看待人力资源问题，把人力资源管理纳入企业发展的战略，使之与企业组织结构、企业文化紧密结合，以达到短期内促进企业业绩提升，长

期推动企业战略实现的目标。

## 三、加强和创新对员工的岗位管理

要结合房地产企业实际，加强和创新对员工的岗位管理。岗位管理不仅是针对“岗位”本身的管理，而是针对岗位工作标准和绩效的管理。

“房地产企业标准化体系”中人力资源标准化（还有产品标准化、流程标准化等）所使用的“直线六步法”方法论就是针对每一个岗位，真正建立责权利对等的、公正透明的直线通道：（1）每一个岗位在入职时都要有入职条件，更要有任职保证；（2）明确岗位职责是什么，工作目标是什么，每条职责对应的工作标准或工作指引是什么，各项工作的绩效考核标准是什么；（3）实现目标需要什么资源、条件和授权；（4）如何进行监督和约束；（5）实际工作绩效与个人薪资收入紧密挂钩，而且个人可以很容易地计算自己该奖多少，该罚多少；（6）如何追溯责任，绩效改进措施是什么。

通过对岗位进行明确的认定和薪酬评估标准的设立，在岗员工能够明确目标，自觉履行岗位职责，把自己分内的事情做好。这是保证公司正常运营、部门配合顺畅的根本。



# 青春舞动，让爱飞扬等3则

■ 吕志鹏/集团办公室；吴刚/特发黎明公司；刘秀丽/特发信息公司

为迎接集团35周年司庆，传承和发扬特发担当、奉献的企业精神，7月8—9日，“青春舞动，让爱飞扬”的爱心主题拓展活动在总部及下属企业青年员工的积极参与下启动。

8日下午，青年员工们乘车前往深圳市民爱特殊儿童福利院。福利院对特发集团一行表示热烈欢迎和由衷感谢。在老师的带领下，员工们参观了孩子们的康复室、生活室、活动室，了解孩子们的学习和生活情况，并把慰问品一一交到孩子们的手中。接着，青年员工与孩子们一起做游戏，表演节目，活动现场在欢声笑语

中充满了浓浓的温情。

砥砺前行35载，特发人将继续坚持和传承担当、奉献的精神，以感恩之心回报社会，持续为社会带去积极、健康的正能量。

在依依不舍地与孩子们告别之后，员工们又马不停蹄地乘车前往本次活动的第二站——深圳双龙生态园，入住体验式军营，开始了为期一天的素质拓展训练。

9日上午，在教练带领下，员工们先后进行了团队野战训练和营地野炊实践。野战活动中，青年员工们在短短几分钟内完成分组、推荐队长、命

名队名及队伍口号等工作，快速形成初步的沟通，互动默契。但在过程中也暴露出团队配合的问题，员工们活动后积极总结，举一反三，提出解决应对意见。在野炊环节，各队协作配合能力显著提高，队员分工明确，配合默契，随着一道道美食摆上餐桌，队员间热情高涨，员工们纷纷举杯，为每一桌美食背后的亲密合作干杯。

夕阳渐渐西下，两天的活动完美收官。员工们表示将继续发扬友爱感恩、团队协作精神，将快乐积极的心态带到日常工作中，不断体现自身价值，为成为企业核心员工而努力。



### 特发黎明公司组织绿道徒步活动

7月1日，特发黎明公司组织本部员工参加以“全员职业化、成就美好生活”为主题的梅林绿道徒步活动。当天下午，30余名黎明员工不畏酷暑，顶着烈日，从梅林水库上山，沿绿道迤邐前行，直到福田南山分界处折返，行程8公里。

梅林绿道沿梅林水库——塘朗山森林公园而建，其中以水库环行段风景、空气为最美。绿道两旁树荫遮盖，清风扑面，丛花幽香。立于观景台，远眺高楼林立、颌首满眼碧波，实乃健身休闲好去处。

徒步的路段与见证深圳经济特区

发展历史的“二线关”边防线基本重合，保留着“二线关”巡逻道上的石板路、武警岗亭和边防铁丝网。这些历史的印迹不禁使我们回想起改开之初那段风云激荡的岁月。中国共产党十一届三中全会以来，党和政府领导人求实创新、锐意进取、勇担责任，吹响了改革开放的号角。1980年，在“杀出一条血路”的呐喊声中，担负着探索社会主义发展道路，创新经济体制这一重大历史使命的深圳经济特区成立。次年，特发集团的前身深圳经济特区发展公司也随之诞生。35年来，特发集团沐浴着改革开放的春

风，在特区这片创业的沃土上，茁壮成长。回首35年来特发集团走过的风雨历程，我们更强烈、更深刻地认识到：一个企业、一个地区乃至一个国家的经济发展，离不开科技的进步和体制机制的创新。

这次梅林绿道徒步活动，使黎明员工锻炼了身体，陶冶了情操，也重温了改革开放、特区发展之初的峥嵘岁月，更深刻地理解了我党在中国现代化进程中的伟大贡献，寓教于乐，是一次成功的企业文化和党建活动。



### 特发信息举办“特发35”周年员工大讲堂演讲比赛

7月11日，特发信息举办“特发35”周年员工大讲堂演讲比赛，演讲以“与特发共成长”为主题，以“讲课+演讲”的形式开展，共有60多人参加。

演讲比赛内涵丰富、精彩纷呈，参赛选手以自己的亲身经历，结合工作岗位特点、工作心得和人生感悟进行演讲。此次演讲比赛是特发信息庆祝“特发35周年”活动的重要组成部分。

分，以员工讲职业发展的方式展开，有利于激发员工干事创业，促进公司跨越发展的活力，以及凝聚企业持续和谐发展的动力。

## 兴趣是培养职业化能力的有效途径

■ 孙博伦/特力董事会秘书处

我理解的职业化，就是一种工作状态标准化、规范化和制度化，即要求我们把组织交代下来的岗位职责，专业地完成到最佳，准确扮演好自己的工作角色。职业道德、职业意识、职业心态和职业技能是职业化素养的重要内容。

学习掌握并提升自身的职业技能，是员工职业化的基本要求和长久的追求。

职业化素养更多地体现在员工的自律上，企业无法对员工职业化素

养有强制性的约束力，只能对员工的职业化素养进行培养和引导，帮助员工在良好的氛围下逐渐形成良好的职业化素养，包括形成务实的职业态度，有职业信誉，并能够积极进行自我开发，不断提高职业能力，做到敬业爱岗。

对敬业者而言，工作是事业而非生计，工作是人生的一种享受和快乐，不用强迫，也无须监督，员工的主动、自觉和热情投入是最好的秩序。要做好手头的工作，就必须有源

源不断的热情、兴致，要有苦中作乐的心态。一个健全的公司最好的征兆是员工在努力工作时得到乐趣。

有些工作可能是枯燥的，重复的，但工作技能的提升和工作经验的积累就是在这种枯燥的重复下不断实现的。因此，如果无法将你感兴趣的事情变成工作，那么就转变思维，从你的工作中发掘乐趣，把工作中的某一点培养成自己的兴趣，提升工作对你的吸引力，使你更加热情地投入工作当中。



兴趣对工作投入程度和工作技能的提升是有巨大作用的。举一个我身边的例子，前段时间我岳母来家里小住，她是东北老家土生土长的农民，一辈子都在老家小村务农，勤劳，质朴，也乐于接受新鲜事物。她是村里最早买入电脑的一批人，自学学会了上网，在网上参与很多个讨论群，讨论禽畜的养殖技术、农产品的价格周期、关注市场、政策，每天劳作和生活都安排得十分充实。她现在的业余爱好是在网上通过软件与全国各地的网友唱歌交流，每天辗转于多个歌友群里唱歌、点评、聊天，俨然是群里的红人。来我家小住后，有了大把的空闲时间，更要每天都全身心投入到以歌会友中。在老家的电脑是专门为她配置的台式机，且配备了专业声卡、功放器、麦克风，十分专业，但在我家只有一台小小的笔记本可供使用。刚来的那两天我只能为她装一个唱歌软件，配一个简单的耳机，试了几次都无法采集声音和录歌，只能

听别人唱，再通过打字交流，这就好比烟瘾犯了却有烟无火，让她十分焦急。我由于上班较忙，经常加班到很晚才回去，无法陪她在家。她一人在家就不断地查阅资料，尝试着用简单的设备实现录音、录像。几天后，我发现她已经可以用简单的耳机耳麦在她的群里与朋友通过视频唱歌交谈了。我觉得很诧异，就问她怎么做到的。她唱完歌，就兴致勃勃地给我讲起，怎么更新软件版本，怎么更新声卡驱动，怎么调试麦克风、耳机，可以采集声音后，又发现录出来的声音与伴奏不同步，她就通过软件微调的功能和自带的调音器解决这一问题，终于如愿以偿地实现了软件的全部功能，可以跟她的歌友们通过视频唱歌交流了，还可以帮助群友解决她们遇到的各种软硬件问题。我听完她的表述后不禁产生了钦佩崇拜的感受。

在我印象中，岳母跟电脑安装调试这种需要一定技术的工作应该是一点关系都没有的。一个50多岁一辈子

务农为生的的妇女，没受过高等教育，没有人教，也没有什么经验，就靠自己为了施展兴趣爱好而产生的求知欲，愣是完成了我这个学过计算机的人都没能轻易解决的软硬件调试，可以想象她付出了很多我意想不到的努力和钻研，从而掌握了一种基于她需求的专业技能，成为了她们那个歌友群里的软件应用专家。从另一个角度看，她也可以称得起是她们那个群里的职业化达人。

兴趣可以使一个没有任何知识基础，但愿意投入精力去学习和思考的人成为应用层面的“专家”。掌握职业化技能对于我们而言，对工作感兴趣，投入精力去学习钻研，对我们的职业技能将起到多么大的提升作用也就不言而喻了。因此，如能在工作中找到自己的兴趣点，通过提升兴趣来增加投入感，以促进我们主动地去学习掌握职业化技能，将是促进我们职业能力提升的十分有效的途径。👍

## 危急关头挺身而出，众志成城保卫武研

### ——特发物业武汉华为项目抗洪抢险纪实

■ 雷皓琳/特发物业武汉分公司

从6月20日到7月6日，武汉的一场雨足足下了半月之久，期间还数次出现特大暴雨倾城、雷雨闪电交加的复杂情况，武汉全城被泡在一片汪洋之中，交通瘫痪、地铁倒灌、小区被淹、江河决堤……一时间武汉成了全国关注的焦点。位于未来科技城的华为武研所也未能幸免，由于所处位置较偏，四周道路被淹，交通中断，未来城俨然成了一座孤岛。

在这种紧急情况下，特发物业上下团结一致，组织有序，准备充分，靠着多年积累的抢险救灾实战经验和成熟的紧急预案，出色完成两次暴雨抢险救灾工作，成功保障了华为武研所数千万元财产物资安全和八千多名员工的生命安全。抢险救灾期间，特发物业员工冲锋陷阵，不怕苦累，坚持连续作战，日夜警戒，充分体现了特发物业队伍的“血性”和战斗力，

受到华为武研所领导和员工上下一致好评。

#### 暴雨肆虐江城，团结一致保平安

7月2日上午9:30左右，在持续数日的中小雨之后，武汉天气突然变脸，如怒吼的狂狮般杀气腾腾，瞬间乌云密布，狂风大作，雷鸣闪电，瓢泼大雨席卷整个江城，武研所所处的江夏区成为此次降水中心，两小时降水量达到80毫米。未来城四周路面被淹，涨水达到50厘米。而情况更为严峻的是，未来城后山水库由于库容已满，不得不开闸泄洪，水流顺着山坡全部涌入未来城，地下车库面临倒灌风险。

特发物业在暴雨来临初期，提前预见风险，迅速启动紧急预案。各部门员工分工明确，行动有序，紧急关闭门窗，防止设备物资受潮损毁；统计排查漏水点，并采取止漏措施；对

重要设备进行下电，确保设备安全；放置沙袋，清扫积水，保持地面干净；启动抽水泵，清排路面积水，保证车辆、行人的正常通行；特发物业领导冒雨亲自前往泄洪点，实地考察，评估风险……

当天正值周六，武研所仍有数百华为员工在加班。因担心雨势进一步加大和山洪暴发，经特发物业和华为行政部领导紧急商议决定安排加班员工撤离。物业安全部在接到指令后，紧急召集安全员用扩音喇叭逐层通知加班人员撤离到指定地点，等待大巴车安全转移。特发物业客服也在第一时间淌水到达办公室发送全员通知短信，通告未来城所处风险，要求加班员工撤离，告知车主将地下停车场的车辆转移到安全地带。同时大堂安全岗加强警戒，防止有员工再次进入大楼，做好员工的解释沟通工作。





在大家团结一致的努力下，11点25分，华为所有加班员工全部安全撤离。12点半左右，雨势逐渐减小，特发物业加强对园区的排查。因处理得到，响应及时，未有设备物资受损，未发生安全事故。

此次的突降暴雨是对特发物业应对台风暴雨恶劣天气抢险能力的初次检验，而7月6日的特大暴雨袭击才真正意义上考验了特发物业应对危机的实力。

### 再迎特大暴雨，众志成城度险关

7月6日凌晨1点45分，一场罕见的特大暴雨悄然摧残着江城大地，大雨足足下了5个多小时，武汉一夜之间成为汪洋泽国，当人们从梦中醒来之时，惊讶地发现四周已被洪水包围。打开手机，满屏都是关于这次暴雨灾难的报道：46趟公交线路停运，17趟公交被迫改线；全市停课，企业调休；地铁倒灌，站口被迫关闭；机场、火车站被淹；隧道塌方，车辆被困；小区被淹，群众紧急转移；长江干流水位告急，官兵抢险奋战一线……

而此刻位于未来科技城华为武研

所，情况比想象的还要糟糕，特发物业30多名员工通宵达旦抢险救灾，已经连续奋战了数小时，誓死保障研究所的设备物资和人员安全。虽然在暴雨来临之前，特发物业已经召集各部门主管，制定好周全的防备措施，但由于此次暴雨雨势太大，持续时间太长，未来城四周排水不畅，积水达到半米之深。地下车库倒灌，研究所办公区域出现多处涌水，天花漏水点更是达到四五十处。虽然夜班所有员工全部投入抢险，但人手远远不够。安全部和工程部又紧急打电话召集住在未来城的同事前来援助，很多员工都是在睡梦中被叫醒，迅速穿好衣服赶赴抢险一线。

因担心员工上班路上的安危，早上6点多，客服人员冒雨淌水前往办公室，通过微信、邮件、短信的方式将武研所当日调休消息送达每一位华为员工。七点多，越来越多的特发物业员工赶到现场，投入到抢险工作中。阻止涌水，检查天花漏水情况并补漏，清扫重灾区域积水，对重要实验设备采取特殊保护措施。大家上下，团结一致，众志成城，分工明

确，行动有序，奋力保卫武研所的财产、物资安全。

此次抢险救灾工作从凌晨1点多一直持续到上午11点，许多夜班员工连夜奋战五六个小时依旧放弃休息，坚持奋战在抢险一线。据事后粗略统计，特发物业参与7月6日特大暴雨抢险救灾的员工达到50多人，共使用了300多条沙袋，大小水桶60多个。由于方法得当、响应及时和员工的相互配合、全力抢险，本次特大暴雨未对武研所造成任何的人员、财产损失。特发物业面对突发危机表现出的专业性和高度的责任感，受到武研所领导和员工的一致好评。

“沧海横流，方显英雄本色”，危急关头才能真正检验实力与责任意识。特发物业人在面对洪水袭来的关键时刻，将客户利益放在首位，想业主所想，急业主所急，多方积极协调，奋力保卫研究所财产物资安全，保障武研所全体华为员工人身安全。公司员工不顾个人安危，冲锋在前，维护公共利益，充分体现了高尚的职业素质和良好的职业操守。👍

## 安全监理，任重道远

■ 席然/特发工程管理公司

建筑业是个危险性高、易发生事故的行业，是国家安全生产专项治理的重点行业之一。根据住房城乡建设部办公厅公布的消息，2015年，全国共发生房屋市政工程生产安全事故442起、死亡554人。在此严峻的形势

面前，监理单位作为参建三方之一，是受建设方委托，按照合同规定的要求，完成授权范围内的工作。安全监理是工程监理工作的一个重要组成部分，其工作的任务主要是贯彻落实安全生产方针政策，督促施工单位按照

安全生产法规和标准组织施工，消除施工中的冒险性、盲目性和随意性，落实各项安全技术措施，有效杜绝各类不安全的隐患，杜绝、控制和减少各类伤亡事故，实现安全生产。

然而，建设工程施工是一个复杂

的生产过程，具有施工队伍流动性大、素质参差不齐，露天作业、高处作业多，作业环境变化多，劳动繁重且体力消耗大等特点，危险性较大。那么，在工程施工过程中，如何做好安全监理工作，安全监理在工程施工中应当采用哪些手段控制哪些方面，公司在对监理项目进行管控时，应当怎样控制以降低施工过程中存在的安全风险呢？这里，谈谈我在特发工程管理公司安全生产工作中的几点心得体会。

### 一、建立完善的安全管理体系

特发工程管理公司2015年通过职业健康安全管理体系认证，安全管理体系健全。且在公司安全第一责任人和各级安全管理人员之间建立了QQ、微信等沟通方式，让公司安全管理要求通畅地在体系运行中发挥作用，形成良好的响应机制。

### 二、形成完备的安全管理制度

制定《安全监理手册》，其中明确公司各管理层级在安全生产中的职责，并每年签订《安全生产责任书》。按照责任书上明确的制度在年末逐项对每个监理项目部安全管理人员进行考核。这种管理制度有效控制了项目施工中存在的重大风险，达到了监理对安全风险预控的目的。

### 三、构成闭合的安全检查制度

公司在安全检查方面，从检查初期就制定了完备、闭合的检查制度。每次检查必须留存检查通报，检查后及时发送到被检查项目，项目在整改完成后及时回复，公司再实时组织复查。在检查频次方面，除了安全检查员每月定期两次的各项目部安全生产检查外，还制定了重点项目检查制度、重大风险备案项目检查制度、甲方投诉项目检查制度等等。

### 四、培养坚实的安全检查能力

培养安全检查的能力是安全监理的又一个重要环节，也是每个监理安全工程师的必修课。在年复一年、日复一日这样严密闭合的检查中，各级安全管理负责人都练就了一身“鹰眼、兔腿、蛤蟆肚子、婆婆嘴”的独特“神功”。“鹰眼”是指在工地上对于危险隐患，一眼就能看破、能辨识，指出来；“兔腿”是指安全管理人员能跑，不管隐患在哪儿，不管整改闭合一个隐患要往返多少次，都能跑到；“蛤蟆肚子”是说安全管理人员指出安全风险往往会受到别人的不理解，此时必须具有坚持不懈的毅力和忍气吞声的肚量，不整改决不罢休，另外还隐喻着安全管理人员要肚子

里专业知识全面、各安全管理条例、法规熟记于心，对各种安全隐患有着独到的见解；“婆婆嘴”就是指安全监理人对常常会犯的习惯性违章、盲目施工等不失耐心的循循劝导。兼具这四项“神功”的安全管理人员是一切安全管理制度、检查制度的忠实执行者，是安全监理工作的核心。

### 五、重视安全文化建设，促进安全人才储备

公司非常重视安全文化的建设工作，提出了“重视过程、关注细节、严格监理、品质服务”的管理口号。每月由各项目监理人员对项目中出现的安全、质量问题进行分析、探讨、研究、学习。在提升自身的专业能力同时，增加企业文化、安全文化的建设，增强企业凝聚力。公司号召员工积极参加各类安全培训考试，对考取国家注册安全工程师的员工进行表彰和奖励，大大促进了安全管理人才的培养和储备工作。

在越来越严峻的安全管理局势面前，监理企业必须做好自身内部的安全管理工作，对所监理的项目做好安全风险预判与提醒的监理服务，才是对社会负责的企业。👍



01

特发信息与电力科学研究院开展技术交流等3则

6月24日，特发信息与中国电力科学院在东莞光通信产业园针对OPGW光缆在自然环境及施工方式对光缆寿命的影响进行技术交流，实地参观生产车间、技术中心试验室等场所。双方增进了相互了解，拓展了技术交流广度，为特发信息研发性能更优、寿命更长的OPGW光缆打好合作基础。



另：7月5日，特发信息召开全员质量管理体系(TQM)质量管理建设项目启动大会，特发信息电力光缆事业部领导和各部门经理、质量管理骨干50多人参加启动仪式。启动会邀请冠卓咨询开展现场讲解。本次启动会形成了从设计开始、加强优势、减少浪费、提高

效率、缩短交货时间、提高使用成效、提升品牌、全民参与的八大目标的建立。特发信息将会以TQM活动为契机，进一步以技术创新、管理创新、业务创新推动公司的体系化建设，从而全面提升质量管理，实现特发信息可持续发展。



再：6月18日，秘鲁国家电力公司专家组一行5人前往特发信息东莞光通信产业园，实地考察生产车间、技术中心等场所，对特发信息的生产能力、6S现场管理、质量控制等方面给与了好评，对园区优美的环境、人性化的管理给与赞赏。本次参观考察让客户对特发信息有了深入的了解，为双方的合作及南美市场的开拓奠定坚实基础。  
(徐常志、姚金福/特发信息公司)

02

特发信息中标中国移动2016年度特种光缆产品集中采购等3则

6月17日，中国移动发布其2016年度特种光缆产品集中采购结果，特发信息中标第三名。此次是移动公司首次集中采购特种光缆。



另：6月6日福建省广电网络招标公示，特发信息最终在众多竞争对手中脱颖而出，成功中标入围供应商。此次成功中标福建广电项目，对日后在广电网络系统的业务开展有积极促进作用。

再：5月24日，爱尔兰电信巨头EIR集团客户一行，到特发信息光纤公司进行考察与评估，针对其关心的原料来源、产能、质量控制与追溯性四个方面听取详细的介绍，并现场参观了光纤生产与测试车间，就客户感兴趣的技术与产品双展开深入的交流与讨论。本次考察对于特发信息纤缆产业持续发展具有重要的意义，为公司产品拓展欧洲市场打下了坚实的基础。  
(吴育才、刘晓玮/特发信息公司)

03

特力物业携手广州一碑科技全面搭建智慧物业、智慧社区管理平台等3则

基于公司发展的战略定位，通过对互联网信息化技术的引进，以

实现特力物业从传统物业管理到现代物业管理的转型、升级，7月26日上午，特力物业与广州一碑科技在华日大厦8楼会议室举行“智慧物业、智慧社区”管理平台搭建启动仪式。特力物业公司对此次合作表示期待，希望这次战略合作能切实推进公司物业管理信息化建设，将科技转化为生产力，顺应互联网+趋势，给广大业主带来更多更好服务体验。



另：为实现特力物业价值最大化，确保完成公司的总体经营目标，强化租赁人员的经营责任意识，5月18日下午，特力物业经营部举行2016年内部经营责任合同签订仪式。签订2016年内部经营责任合同，这既是公司年度目标的细化分解，又是调动大家积极性的实施大会。大家抱着对自身发展提升的内在要求，共同建立“目标人人有，重担众人扛”的任务分解模式，群策群力，为更好地完成任务而努力。



再：为服务往前移，6月12日至14日，特力物业公司组织职能部门到所管理的4个管理处进行调研，通过座谈会的形式面对面进行交流、沟通。各管理处员工结合日常工作中遇到的实际问题，对公司职能部门的工作流程，特别在工程应急抢修、物品采购、合同送审等的审批程序提出很好的意见和建议。各相关职能部门认真对照检查，对存在的问题立即改进。同时还对相关管理项目进行检查指导，使管理处各项管理工作更加完善、规范，此项举措加强了公司职能部门与管理处的联系、沟通，转变了工作方式，提高了工作效率和服务效能。  
(黄琦华、邓展贤、刘显荣/特力集团)

04

特力组织参加兼职消防员技能比武竞赛等2则

7月14日，特力物业水贝管理处消防应急分队参加翠竹派出所联合翠竹街道办在罗湖区田贝四路万山工业园广场举行的“2016年度兼职消防员技能比武竞赛”。竞赛的7支队伍约500余人参加。分局消防大队



政委，翠竹街道办事处副主任、街道办相关领导、派出所领导班子成员、武警现役消防中队及辖区工作站站长等领导出席。深圳电视台全程录像采访。参赛队伍举行了单兵两盘水带连接操、60米公斤干粉灭火器灭火操及抬式救人比武。水贝管理处应急分队奋勇争先、配合默契、动作娴熟，展示了各兼职消防队伍快速反应能力，检验了日常训练效果。比赛结束后，由田贝消防中队进行了消防救援表演。

另：为进一步强化公司员工的消防安全教育，提高火灾防控能力和突发事件应变能力，学会正确使用灭火器和各类消防器材、设备等，6月23日上午，仁孚特力公司在二楼快修车间开展了一次油类火灾实战消防演习。消防演习按照预定方案，有序、紧张地进行。此次演习，提高了公司整体火灾防控水平、员工消防安全意识，同时增强了员工初始火灾扑救能力。使员工



更加明确：一旦发生火情，要冷静、沉着，每个人都知道应该做什么——如何正确报警，如何正确扑救初期火灾，如何逃生、疏散人员，如何救护伤员。使员工对消防安全知识有了进一步的了解，在应对突发事件的能力上也得到很大提高。

(林海仁、张志勇/特力集团)

05

特发黎明镓清获2015年度“广东省守合同重信用企业”称号等4则

近日，特发黎明镓清公司首次获得“广东省守合同重信用企业”荣誉称号。镓清公司成立至今，一直坚持诚信建设和依法经营，在信用建设、合同管理、质量控制等方面严格把关，把用户满意作为公司发展的根本之路，以赢得用户和合作伙伴的高度信赖。获得“广东省守合同重信用企业”荣誉称号，将有利于提高公司诚信度和树立公司的良好形象，有利于广告宣传及网站推广，增强公司的综合竞争力。



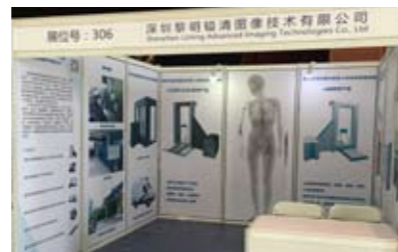
另：6月25日上午，由二连浩特口岸办主任、边检站站长及该市预算评审中心领导等人组成的二连浩特市政府代表团到特发黎明镓清公司参观考察。双方对镓清公司的免下车通道式汽车扫描检查系统对内蒙边检站的适用性进行了交流及探讨，并且对该扫描检查系统进行了现场考察，对镓清的人体安检设备也进行了试用。韩主任一行认为镓清的X射线系列产品是开展反恐、缉毒、缉私和社会公众安检的理想的技术装备，计划将此次考察结果向二连浩特市政府详细汇报后尽快启动采购相关设备的招标工作。

又：6月24日，特发黎明镓清公司圆满完成新疆机场新型人体扫描安检设备项目的验厂及对客户厂内培训工作。按照合同约定，设备交货前，镓清需邀请新疆机场7名代表到镓清工厂进行为期5天的出厂前验收，厂验通过后方可发货；设备交货前，需邀请新疆机场技术



人员每台2名到镓清工厂进行为期5天的实际操作、维护、一般故障排除等内容的培训。在厂验工作顺利完成后，6月12日至6月24日，44名新疆机场安检技术人员分2批分别抵达深圳进行各自为期5天的培训，接受系统而全面的技术培训及指导和严格考核。通过培训，机场安检技术人员对设备的操作有了全面的了解，为今后该批设备的稳定运行奠定了坚实的基础。

再：6月21至23日，特发黎明镓清公司参加第六届中国国际反恐防爆技术研讨会。该会由公安部科技局、治安局、警卫局、反恐局于2008年在深圳联合发起创办，目前已经连续成功举办六届，是唯一在亚洲地区举办的以研究安检排爆技术为主要内容的国际性权威会议。黎明镓清公司参加并在安检排爆区设立了展位，许多对此产品感兴趣的观展及参展单位和人员来到镓清展位与公司参展人员互相交流。此次安检排爆会议由天津市公安局特警总队主办，各省市、自治区安检排爆专家齐聚一堂，为即将在天津召开的夏季达沃斯论坛年会20国集团(G20)分会献计献策，对当今世界安检排爆情况进行深入探讨。同时，在研讨会召开期间，中



国安检排爆行业联盟举行了盛大的授牌仪式，黎明镓清公司成为联盟第一批常务理事单位。(张志彬、郭帅磊/特发黎明镓清公司)

06

黎明长龙参加深圳企业大讲堂首场主题论坛活动等2则

6月26日上午，大型系列公益活动深圳企业大讲堂首场论坛火热公映，来自深圳各大商会、协会、校友会的近200位会长、秘书长和企业家参加，长龙公司领导刘涛、谢煜受邀参加论坛活动。首场论坛主题为《成长型企业薪酬落地——成功案例分享》，特别邀请华为、聚成、前程无忧等大型企业培训特聘绩效专家郭旭华老师与来宾们进行了专业交流。郭老师结合多年的实战经验，理论配合案例，从薪酬战略、薪酬设计、薪酬激励、控制薪酬成本等各个角度，深入浅出地对企业的薪酬体系进行了系统化的专业梳理，来宾们收获满满。

另：6月30日下午，特发黎明公司为本部全体员工及下属企业财务部相关人员举办营改增基础知识



课程培训，由财务部会计杨丽梅为大家详细讲解增值税相关知识，我国“营改增”的发展趋势和对企业的影响，对增值税纳税义务人、增值税税率、应纳税额、纳税义务发生时间、纳税地点、发票使用与管理等知识。培训使公司员工对“营改增”工作的重要意义有了更加明晰的认识和足够的重视。(王强、陈丽娟/特发黎明公司)

07

香蜜湖公司开展消防反恐应急演练等2则

为有效提升香蜜湖度假村辖区安全管理水平，最大限度地遏制各类生产安全事故的发生，系统检验从业人员在安全知识、自救逃生、反恐防盗、灭火技能、应急处置等方面的实际操作水平，6月17日，香蜜湖公司在停车场A区举行反恐消防应急演练。香蜜湖派出所辖区民警、消防警、特发集团安委办、香蜜湖公司安委会领导和相关人员亲临现场指导，香蜜湖片区餐饮各单位100多名从业人员现场观摩。演习模拟演练恐怖分子纵



火、险情报警、灭火实操、人员车辆疏散、现场保护及医疗救护等科目。香蜜湖公司派出近30名义务消防员，一辆消防水车及一批灭火器械进行演习。

另：6月17日下午6:30，刚参加完反恐应急演习的车管员已进入忙碌的车辆疏导、巡查中。此时，在广场停车区巡查的车管员发现有两名男子行迹十分可疑，立即进行重点监控，将正在撬一辆奥迪车门的嫌疑人迅速抓住。随后，其他增援的车管员及民警赶到现场。经派出所讯问，嫌疑人对实施撬车门盗窃他人财物行为供认不讳，并被公安机关予以治安拘留处罚。公安机关对香蜜湖公司员工维护企业、社会和谐稳定，共同遏制、打击不法分子，保护人民财产安全的行为给予表彰，授予李培雄、陈钦汉两名车管员“群防群治先进个人”荣誉称号，并对香蜜湖公司反恐应急演习与智擒盗窃嫌犯实战操作完美结合之举给予赞许。香蜜湖公司也对李培雄、陈钦汉两名车管员尽忠职守、不怕危险的工作表现给予表彰奖励，并号召全员向他们学习。

(刘文清/香蜜湖度假村有限公司)





08

特发小梅沙海洋世界组织骨干人员对标学习

6月中下旬，海洋世界分别组织骨干人员赴香港海洋公园和广州正佳海洋馆对标学习。两个海洋主题公园各有特色，香港海洋公园是国际化的主题公园，园区内色彩艳丽的装扮、干净整洁的环境、随处可见的海洋文化宣传给每个人都留下了深刻的印象。广州正佳海洋馆是室内海洋馆，具有很多先天的优势，馆内巨大的多媒体大缸和炫境长廊，观赏效果震撼，冲击眼球，让人不自觉地驻足观看。大家根据自己岗位的不同，进行对标学习。两个主题公园大到设计理念、先进科技、高端设备，小到服务细节、宣传教育、标识标牌，很多东西值得我们学习和借鉴。（陈雪红/海洋世界景区部）



09

特发物业珠宝产业园管理处“月末大讲堂”开讲等4则

6月25日，以“关注物业服务细节管理”为主题的特发物业珠宝产业园管理处第一期“月末大讲堂”开讲，对当前物业管理现状作了详细分析，通过客观认识自我，经典案例分析、五步一法工作原则等，强调了物业现场管理细节服务的关键所在，并指出三个工作基本原则：一是关注细节，精益求精；二是建立以工作为中心的简单人际关系；三是持续的学习与创新。年初以来，珠宝产业园管理处开展“建设学习创新型团队”活动，每月底最后一个周六举办“月末大讲堂”，或请公司领导辅导，或请外聘讲师授课，或者组织管理处管理团队针对面临的实际问题进行专题备课，采取主题讲座的方式组织进行理论学习和经验交流。

另：为进一步提升公司员工综合素质，增强法律意识，学习并熟悉与工作岗位相关的法律、法规知识，维护自身及企业的合法权益，

特发政务公司特于6月24日，在光谷政务服务中心三楼会议室，邀请湖北搏发律师事务所的黄雨律师进行法律、法规知识培训，公司东湖高新区（组织部、建设局、政务服务中心）项目、洪山区政务服务中心项目、武汉经济开发区（汉南）政务服务中心项目、武昌区政务服务中心项目等共计201名员工参训。

又：坂田分公司接管华为坂田基地综合设施项目已有5个多月，为解决分公司质量管理存在的风险及问题隐患，分公司聘请必维认证（北京）有限公司董小勇老师进行了为期3天的物业服务质量管理体系培训，旨在导入物业服务质量管理体系，系统地提升公司的服务质量，加深员工对物业服务管理体系及审核的了解与认识，在做好华为半年内审报告的同时更好地为华为提供优质平稳地服务。6月1日、2日及5日，坂田分公司公司文员及主管级以上员工、东莞员工共计40余人参加训。

再：特发物业泊林花园管理处自2016年4月份正式启APP用平台功能使用，目前注册数546。通过优家园常服务平台，业主可通过APP下单及问题反馈，可随时查看物管回复及处理进度；后台可实时跟踪服务流程、状态信息查询，比传统打电话询问派工、回访节省了一定时间，各项目工单状态分析能够及时了解，及时督办，提升了服务品质和工作效率，得到了很多业主的

认可。（郭欣、张杰、周朝、代欢欢、赵纯华/特发物业管理公司）

10

特发物业廊坊分公司获“消防达人PK赛”团体第一名等4则

为贯彻落实公安部、省消防总队、市消防支队关于开展夏季消防检查工作的部署要求，廊坊市开发区开展了以“消防达人PK赛”为主题的竞技赛。特发物业廊坊分公司也在邀请行列中，还有立邦化工、莲花味精、华日、好丽友等专职消防队伍共8家，此次消防技能竞赛可谓是强手如云。比赛共设4项活动：分别为快速接力穿消防服、综合接力赛、两盘水带连接出水操、消防知识问答。廊坊分公司参赛队凭借刻苦训练、优异的专业素质，在各个环节中脱颖而出，一举夺得“团体第一”奖杯，获华为廊坊行政分部嘉奖。

另：随着夏季汛期的到来，防汛工作的重要性日益凸显，为积极有效地应对随时可能出现的洪涝灾害，特发物业廊坊分公司专门成立了防汛小组，切实采取各种措施，密切关注各办公楼安危，千方百计维护好员工的工作环境，并结合现场实际，强化责任制，制定防汛应急预案于6月14日组织实施了廊坊基地防汛演习。



又：为进一步让华为员工了解和掌握环境、健康、安全（EHS）知识，明确EHS管理体系的相关要求，提高员工的安全意识、减少事故伤害、关注能源管理，近日，特发物业成都分公司联合华为成都研究所举办华为第三届EHS宣传周活动。活动设置了“EHS学习线上答题自评”、EHS“走进实验室”互动体验活动及现场“危险识别之大家来找茬”、“EHS有奖答题”、“场景PPE你来配”以及幸运抽奖等（12份大奖、400余份参与奖），累计约5000人次关注和参与了EHS线上线下活动和“0”事故承诺签名。活动获得华为员工一致好评，纷纷表示这样的活动接地气，长知识。同时也得到了成都华为各部门部长等领导的高度评价，认为此次活动亮点突出，宣传到位，形式新颖。

再：为预防违法建设，给广大业主创建一个舒适、温馨、和谐的居住环境，从源头上制止违法建设的行为，加强和平里花园业主对违



法建设的认知和了解，自觉抵制违法建设，借和平里花园二期业主装修入住的契机，和平里花园管理处与辖区政府相关责任单位于7月10日上午联合举办开展了一次关于“拒绝违章搭建，呵护共同家园”的大型宣传活动。（王南、张志伟、方森、张咏琪/特发物业管理公司）

11

华丽公司开展消防演习提升员工安全消防素质

6月29日，集团参股企业华丽装修家私企业公司联合租户深圳市歌威迪文化发展公司在群星迪士高歌舞厅组织开展消防安全演练，两公司员工共计140人参加了火场逃生和灭火演练。并邀请了集团安委办、辖区派出所、华强北办事处安检科等相关负责人到场观摩指导。演练增强了员工的消防安全意识，使华丽公司在安全生产、管理等方面得到巩固和提高，为今后更好地开展安全管理工作打下了坚实的基础，对促进企业安全稳定起到了积极的作用。（许丽玲/华丽装修家私公司）



中国住房2016中期报告：房价涨幅或呈回落趋势

近日，中国社会科学院财经战略研究院、中国社会科学院城市与竞争力研究中心共同发布《中国住房2016中期报告》。报告预测，当前房地产市场总体回升，今年下半年至2017年第二季度，房价涨幅或呈回落趋势，房地产投资增速将趋缓。

国家发改委：下半年一二线城市加大住房供应

国家发改委7月14日就宏观经济运行情况举行发布会，透露下半年对楼市的调控将更注重因城施策，防止房价持续过快上涨。总体上看，当前房地产市场调控的主基调是去库存。下半年，针对市场分化的情况，将更注重分类施策，促进市场平稳发展。

深圳住房公积金最低缴存基数七月调整

根据深圳市住建局住房公积金管理中心网站的信息，自7月1日起，各住房公积金缴存单位应调整缴存基数和缴存比例。其中，今年的缴存基数下限为2030元，比去年的1808元增加222元，上限为33765元，比上年增加3494元。

罗湖区6大城市更新项目集中开工

6月27日，罗湖区6大城市更新项目举行集中开工仪式，这是自去年8月底成为全市城市更新改革试点以来，罗湖区在城市更新方面取得的重大成果。6大城市更新项目分别是粤海置地城市更新项目、华润万象食家项目、深业泰富广场项目、银湖时代中心项目、兆鑫·汇金广场项目、深圳（罗湖）互联网金融产业总部基地项目。

深圳二季度深圳甲级写字楼均价创新高

第一太平戴维斯报告显示，2016年第二季度，深圳市甲级写字楼市场月租金水平环比上涨1.9%，达到228.7元/平方米；平均售价达55297元/平方米，环比上涨3.0%，写字楼售价及租金均创历史新高。目前全市甲级写字楼存量推高到562万平方米，第一太平戴维斯预计四季度将迎来写字楼供应高峰。

国家统计局发布6月70城市数据，调控趋向“一城一策”

国家统计局7月18日发布6月70个大中城市住宅销售价格变动情况，6月70个大中城市环比上涨的城市有55个；涨幅方面，环比、同比最高涨幅有所收窄，环比最高涨幅较5月收窄0.6个百分点。业内人士分析，房地产行业周期已缩短，下半年或提前进入下行周期；未来政策将更有针对性进行调整，调控趋向“一城一策”。

营改增：房企出租自建老房按5%征税

财政部、国家税务总局6月21日对外发布通知，明确房地产开发企业中的一般纳税人，出租自行开发的房地产老项目，可以选择适用简易计税方法，按照5%的征收率计算应纳税额；如果出租其2016年5月1日后自行开发的与机构所在地不在同一县（市）的房地产项目，应按照3%预征率在不动产所在地预缴税款后，向机构所在地主管税务机关进行纳税申报。

陕西首座大型影视城——白鹿原影视城文化园区开园试运营

近日，陕西首座大型影视城——白鹿原影视城文化园区于7月16日开园试运营（无门票）。该园区位于陕西省蓝田县前卫镇，距西安36公里，是陕旅集团斥资6亿元，以已故著名作家陈忠实的茅盾文学奖获奖作品《白鹿原》为依托，通过仿古建筑、场景复原、演艺等形式打造的陕西首座集影视创作、文化休闲、儿童游乐、精彩演艺为一体的综合景区，其建成填补了陕西文化影视基地的空白。这也是陕旅集团践行“创新驱动、转型升级、全产业链发展”战略，积极探索文化旅游+影视旅游产业发展新模式的成果。

首届旅游新技术发展论坛在京隆重开幕

7月7日，由中国旅游协会主办的“首届旅游新技术发展论坛”在北京隆重开幕。一个全新的、以应用为目的、以需求为核心的平台亟待建设和加强。记者从“首届旅游新技术发展论坛”上了解到，为解决传统旅游企业新技术应用需要和新技术企业产品应用端口的瓶颈问题，中国旅游协会以自身全行业覆盖影响力为基础，探寻服务行业、服务会员的新方法、新路径，全力打造旅游新技术行业应用推广平台。

“磨房深圳百公里”亮相“城市梦工厂·城市创新发布会”

7月7日，“城市梦工厂·2016年度城市创新发布会”在深圳召开，城市梦工厂郭晨秘书长向来宾们介绍了城市梦工厂的成立背景和一年来的成长情况；阐述了以“共同城市”为核心的城市观和以“众志、众智、众治”为核心的行动纲领；宣布了“深圳梦工厂城市创新研究院”注册登记与“共同城市白皮书”计划的启动；并正式宣读了城市梦工厂第一批成员单位邀请名单。此外，由城市梦工厂孵化的第一批城市创新项目也在发布会上首次亮相。其中“磨房深圳百公里”项目从64个种子项目里脱颖而出，成为城市梦工厂的五个城市创新项目之一。

“故宫博物院官方旗舰店”开业，阿里旅行“未来景区”再添猛将

6月29日，故宫博物院与阿里巴巴战略合作签约仪式暨故宫博物院官方旗舰店上线仪式在故宫博物院建福宫花园举行。在阿里旅行“故宫博物院门票旗舰店”里预订门票的消费者，不用再换取纸质门票，只需通过二维码、二代身份证等即可快速检票入院。阿里旅行独家推出的“未来景区”系列功能也将在故宫陆续实现。“当面付”将是首个落地功能，游客以后在故宫即使“身无分文”，也可以通过手机扫码的方式，轻松享受购票、入院、购物等便捷的体验。“未来景区”是阿里旅行在门票领域独家推出的技术创新，用碎片化的游客体验提升，达到对景区四两拨千斤的影响。随着近半年来大量知名景区的加入及功能升级，“未来景区”已经成为了一套体系化的行业解决方案，码上游、信用游、当面付、智能导览等功能提升了消费者的游览体验，也提升了景区的运营效率。

幻鲸VR亮相2016中国旅游大消费创新峰会

自虚拟现实技术在各行业应用中小试牛刀，“VR+旅游”便成为个中翘楚。近日在国家会议中心举行的“2016中国旅游大消费创新峰会”上更成为旅游业品牌商心中涌动的春潮，幻鲸VR提出的虚拟现实旅游解决方案引起大会热议。幻鲸VR作为一家专注于虚实结合的VR技术驱动型内容制作公司，为各个行业提供一站式互动整合营销解决方案。创始人与核心技术团队均是具世界名校背景的年轻精英海归和技术新贵。在内容制作、VR多台（支持百台以上）多屏幕同步互动的“交互”中，重点解决包括汽车、旅游、医疗、教育、广告等各行业B端用户需求；同时在美国硅谷建立Phantom X实验室，专研“触觉模拟”和“力反馈”等技术应用，解决企业在VR应用中的各类技术需求。



## 放慢脚步

钟卓烘  
特力董事会秘书处

前不久的周末，因为天气预报说大雨将至，所以事先并没有出游的计划和准备。结果放假当天居然什么动静也没有，天气虽然谈不上风和日丽，但也没有疾风骤雨。风软软的，雨也是轻描淡写地下了一阵了事，等了大半天大雨也没下起来。老爸说：“豁出去了，出去转转，碰上台风就回来。”下午简单收拾了一下，我们一家几口便上路了，至于去哪，玩多久，并没有细致的计划，心想走哪算哪吧。

也许是受天气预报的影响，大家都担心遭遇暴风大雨而不敢出门，一路上几乎没什么车，高速公路上显得格外的宽敞，再不像以往因为出游的车太多而拥堵不堪，心情自然也格外舒畅。汽车在高速上飞驰，如入无人之境，触目所及，这一边，苍山如黛，云雾在山腰徘徊，老鹰在山顶盘旋，黄黄白白的野花虽然并不妖娆艳丽，但开得风风火火、泼泼辣辣；那一边，碧水似玉，温柔沉静宛若少女，深邃凝重又似母亲，远看水天相接处，混沌迷朦，如烟似雾，像梦境，更像仙境——真是如在画中游啊！干脆把车窗摇下来，天窗也打开，把音箱也打开，音量调到最大，来劲了再唱那么两嗓子，长发在风中飞扬，歌声在路上飘荡，窗外美景如画，窗内疯傻如斯。嘿，怎一个爽字了得！

路过一个收费站，问工作人员这是哪？答：坝光。没听过，不过名气大小这并不妨碍我们游览的兴致，既然来了就看看吧。这是一个小渔村，由于未曾开发而保持了良好的生态环境，依山傍水，绿意盎然，民居古朴，安静平和。越往里走，山越苍翠，树越葱茏，我们的目光也越舍不得这片净土。最终我们在一家名叫“耕海人居”的度假村停下来了，不走了，今天就歇这儿了。让人惊喜的是，这“耕海人

居”不但名字取得雅，房子也与众不同，不是酒店式公寓，而是靠近海边的竹木结构的小阁楼。灰色的阁楼在绿树青藤的掩映下更增添了几分原始古朴的味道，木质的台阶上长满了青苔，小蚂蚁们在台阶上忙着搬家，甚至还发现了几朵小蘑菇。屋内设施十分朴素，几乎与现代绝缘，木床竹窗藤椅，这正是我要的感觉。晚上躺在小木屋简陋的床上，静静地听着大自然的声音：墙角蟋蟀的鸣唱，窗外海的呼吸，风的叹息，声声入耳。枕着大自然的声音入眠，睡得格外香甜。

清晨六点，家里人睡得正香。我悄悄推门出去，来到海边，随便找一块石头坐下，什么也不做，什么都不想，就这样，坐着，看着。清晨的海，仿佛还没有从沉睡中醒来，一切静悄悄的。没有朝霞，但天空并不黯淡，云层渐渐变薄，天色渐渐变亮，海上的雾气烟霭渐渐散去，远山的轮廓越来越清晰，海水也越来越澄澈明净，由暗蓝而深蓝而碧绿，这变幻奇异的颜色令世间所有的比喻都黯然失色了。大海仿佛一个孩子，揉着惺忪的睡眼，打着哈欠，伸着懒腰，终于睁开了眼睛，醒了。微风轻拂，海水轻轻亲吻着岸边的沙石，诉说着孩子对大地母亲的依恋。海上不时有飞鸟掠过，慢悠悠，乐陶陶，并不急着觅食，而似乎也和我一样在享受这清晨的静谧时光。不远处是一片红树林湿地，鸟儿们在晨起梳妆，细长的腿，细长的脖子，细长的喙，曲线曼妙，姿态妖娆。再远一点，大大小小的山峰层峦叠翠，起伏连绵，一直绵延到天边。山坳里偶尔冒出几缕炊烟，刚想起“暧暧远人村，依依墟里烟”的意境，却突然发觉又似乎不是炊烟，是山中雾气缭绕盘旋，哦，原来是“云无心以出岫”。烟也罢，雾也罢，分不清又有什么关系呢？只要它美就够了。

天蓝蓝，山青青，水碧碧，韵依依，好静啊！有多久没有这么清净地安静地看天看海了？有多久没有无拘无束悠游自在地度假了？

想起了苏轼的话：“天地之间物各有主，苟非吾之所有，虽一毫而莫取。惟江上之清风与山间之明月，耳得之而为声，目遇之而成色，取之无禁，用之不竭，是造物者之无尽藏也，而吾与子之所共适。”是啊，清风明月，春花秋实，这“造物者之无尽藏”，我们何曾真正停下脚步好好听过看过？奔波的脚步太匆匆，操劳的心神太繁杂，哪里还静得下心来欣赏沿途的风景？生而

为人，我们有追求，要奋斗，肯努力，敢冒险。只是，在我们一心为理想而奋斗的同时，是不是还感觉缺少一点什么呢？年少的时候我们为了分数学位而孜孜不倦心无旁骛，成年了我们为了工作家庭而早出晚归疲于奔命，城市快速的步伐让我们心力交瘁，什么时候才能放轻松一点呢？每个人都不得不为生活而奔波操劳，赶路的时候我们只奔着目的而去，马不停蹄，跑啊跑啊。路边的野花什么时候开的，行道树什么时候换了新装，北归的大雁何时飞回，可能都不曾注意到。目的地成了唯一目标，至于沿途风景，则视而不见，置若罔闻。当我们处在生存压力之下，处于社会赋予的各种角色之中时，我们是否完全忘记了原来的自己——那个曾经为蝴蝶的翅膀受伤而哭泣、为夏日第一朵栀子花的绽放而惊喜的自己？我们是不是已经被束缚了本性太久而全然不知呢？

人心应该是自然的，不应该有太多刻意的羁绊和外在的雕琢。庄子笔下“乘天地之正，御六气之辩，以游无穷”的境界固然不可企及，但是适当适时地放慢脚步，释放心情，安时处顺，穷通自乐并非难事。☺





李向阳 / 香蜜湖度假村有限公司

# 京剧影像

剧中主要人物为香蜜湖度假村公司李向阳扮演





## 海洋世界多奇趣，暑期奥运来相聚

——特发集团35周年庆，小梅沙海洋世界隆重献礼

今年是特发集团成立35周年，特发小梅沙海洋世界特别策划组织了一系列主题活动和宣传计划，为特发集团35周年庆献礼。

在小梅沙海洋世界暑期的海洋奇趣奥运会的主题活动中，结合奥运和海洋文化主题吸引游客眼球，提高受众关注度，通过线上线下推广结合，大力宣传特发集团35周年庆和小梅沙海洋世界品牌。

### 一、激情互动—海洋家庭迎奥运

7月23日-24日期间，凡是入园小梅沙海洋世界的游客凭门票即可来到深海精灵体验馆进行彩绘。彩绘的图案不仅有奥运相关的运动项目，还有可爱的海洋小动物。也可以参与“运动员”和海洋动物赛跑的情境拍照，让你和小动物们体验体育竞技的快乐。同时在白鲸广场，传统软陶手工DIY带你动手制作奥运奖牌、吉祥物和火炬等小礼品，领略奥运文化，更有奥运五环游戏让你体验。

### 二、情定海洋—海洋七夕赞奥运

7月25日至8月10日期间，只要将在海边或海洋世界拍摄的情侣照发送至小梅沙海洋世界微信后台，并且附上一句对巴西奥运加油打气的話，就有机会获得精美的礼品。另外，8月7日七夕情人节当天，你可以带着伴侣到精心准备的浪漫海洋场景现

场手机拍照，享受来自海洋的爱情祝福，海洋世界会将这份幸福的通过微信打印机立刻送给你。还可以来到白鲸广场，凭门票参与亲手制作手工玫瑰的机会。

### 三、谢幕狂欢—海洋竞猜助奥运

8月10日至8月21日，参与小梅沙海洋世界官方微信“奥运奖牌有奖竞猜”线上活动，进行奖牌排行榜前三甲竞猜，赢取合家欢年卡大奖。8月20日，凭门票即可参与制作奥运饰品，创造专属你的奥运小礼品。另外，海洋世界还准备了幸运大转轮，装轮上有各种搞怪的表演互动，更有丰富的奖品。

### 四、立体式覆盖进行宣传报道

通过小梅沙海洋世界自媒体，结合地铁、公交、电台、电视等媒体和各大网络宣传资源，针对特发35周年庆和小梅沙海洋世界进行大面积立体式覆盖的宣传报道，极大提高特发集团和小梅沙海洋世界的知名度。让广大深圳市民了解特发，关注特发，并借助集团周年庆东风，打响小梅沙二次开发攻坚战。

(蔡梓杨/特发小梅沙旅游中心)

