



## 市国资委领导到我集团 香蜜湖公司检查安全生产工作

2013年12月16日下午，市国资委胡国斌总经济师带队到我集团香蜜湖公司检查指导安全生产工作。集团俞磊副总经理、香蜜湖公司党委副书记杨峰等参加检查。

市国资委领导一行对香蜜湖西贝莜面村、香蜜轩等多家人员密集场所的消防设施设备，餐饮厨房安全用气、用电，经营场所应急逃生通道，食品卫生等安全情况进行了全面、细致的检查，并巡查了公司事故报警瞭望室，了解视频监控监控系统的使用、运行状况，听取公司近几年来在落实“一岗双责制”和“分片包保制”、组建义务消防队伍、完善消防基础硬件设施、健全安全数据信息、实施安全用气改造、开展消防安全培训和演练、强化安全隐患排查整治等方面的安全工作情况汇报。

市国资委领导在肯定香蜜湖公司安全生产工作成绩的同时，通报了本市光明新区农贸市场12·11重大火灾事故的情况，传达了市国资委领导的指示精神，希望香蜜湖公司党政经营班子要极度重视安全生产工作，深刻吸取“12·11”事故的惨痛教训，做到“举一反三”，及时疏堵补漏，并结合检查存在的不足，要求公司今后必须继续全力强化、落实好“一岗双责”制，做好安全知识宣传和培训、重点单位和场所安全隐患整改、值班和事故报告等系列工作，严格贯彻、落实好“今冬明春”安全生产工作的通知精神和部署，全面营造“齐抓共管”安全氛围。

俞磊副总经理要求香蜜湖公司要严格按照市国资委领导的指示精神和工作要求，继续加大监管力度，把安全生产工作做实、做细、做足，为推进集团“安全生产文化”的普及建设工作做出实际的努力。香蜜湖公司将按照上级领导的指示和要求，充分发挥职能、认真履行职责，狠抓责任和措施的落实，尽全力把安全生产工作做好。

会后，香蜜湖公司立即组织公司区域内共49家承租单位的安全责任人和安全员约60人召开安全工作会议，传达市国资委、集团领导的指示精神，再次通报了“12·11”火灾事故情况，要求各单位即刻行动起来，全面开展安全隐患自查、自改，安排安全员进行全程跟踪和督导，并组织观看了《火殇与平安》等多部安全警示片。

(刘文清/香蜜湖度假村公司)

## 新年贺辞 张俊林



各位员工：

2014年到来了，我代表集团领导班子向辛勤工作的全体员工致以诚挚的问候和新年的祝福！祝大家身体健康、事业有成、合家幸福！

过去的2013年，是集团实施“十二五”规划的第三年，也是集团新一届班子履职的第一年。集团新班子在市政府、国资委、股东单位的领导和大力支持下，带领全体员工脚踏实地，按照年初预定目标，加强战略管控，以确保重点项目开发为突破口，带动产业转型升级和商业模式创新，改革企业领导人员考评、员工薪酬绩效管理制度，加强制度建设，重视模块管理和流程优化，提升企业管理营运水平，确保“十二五”滚动规划年度目标实现，各项工作全力推进并取得较好成绩：进一步完善公司治理，决策及协调运作机制健全有效；大力推进战略性资源开发规划，重点项目获得较大突破；积极开展资本经营，提升融资水平和资金管理运用水平；加强管理创新，成本费用得到有效控制，费用结构趋于合理，企业运行效益得到提升；严抓安全生产制度建设，落实“一岗双责”，确保企业安全运营。同时，集团党的群众路线教育实践活动扎实开展，落到实处，达到了转变作风，集众智慧，促进企业发展的良好效果；企业文化建设也进一步加强。2013年，集团主导产业持续增长，地产板块较为突出，企业经营质量稳步提升，初步核算，集团2013年营业收入、利润总额、净资产收益率等各项指标均能完成市国资委下达的年度指标任务，比2012年有大幅度提升；集团“十二五”规划稳步推进，预计到2015年底能基本完成规划目标。

2013年成绩的取得不容易，是集团全体员工共同努力的结果，但与集团“十二五”规划及更长远目标要求相比，任务还很艰苦。2014年是集团“十二五”规划实施的第四年，离完成规划只剩两年时间。我们不仅要确保“十二五”目标如期实现，还要考虑集团更长远的发展，提前谋划“十三五”。这就需要我们站在战略的高度和全局考虑问题，充分利用有利条

件、克服不利因素和困难，因势利导，进取有为。从目前情况来看，只要我们继续拼搏努力，“十二五”规划目标预计能基本完成，同时小梅沙、香蜜湖、高尔夫二次规划开发也将取得不同程度进展，这些有利条件都为集团下一步发展和“十三五”规划打下了基础、创造了条件。我们面临的压力、困难和所要做的工作是多方面的：一是随着“十二五”规划的推进，集团经营规模、体量日益加大，进一步发展的基数更大了，加上三个战略重点项目都是综合性特大项目，这对我们商业模式转型、企业管理水平提升和人才需求都提出了更高更迫切的要求；二是三中全会后新一轮国企改革开启，国企分类管理、监管、考核等改革将进一步深化，市场在资源配置中起决定性作用，企业更加推向市场，特别是竞争类企业。这就要求我们更加依靠自主经营，依靠效益提升，依靠核心竞争能力在市场竞争中取胜。三是2014年企业外部经营环境依然严峻，房地产调控不放松，利率市场化将抑制低效率投资等。这就要求我们加快产业升级，转变增长方式，注重提升增长质量；新项目开发要严格论证，控制投资风险。

重任在肩。2014年，集团两级班子及全体员工要更加努力工作，在市政府、国资委和各股东单位的大力支持下，依靠历届班子打下的基础和集团6000名员工的集体智慧，团结一心，拼搏进取，全力完成“十二五”规划中的年度各项预算指标任务，为“十二五”目标的实现和集团更长远的发展打下良好基础，争取早日实现集团跨越式发展的目标！



#### 编委会

主任：刘爱群

副主任：张建民 林婵波

编委：王宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平  
邹立 唐大平 袁洪章 周树达

#### 编辑部

主编：林婵波

副主编：陈忠炼

责任编辑：张正治

本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼

电话：(0755) 82089011 82089085

传真：(0755) 82089099

邮编：518001

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail：tefa@sdg.com.cn

主管主办：深圳市特发集团有限公司

登记证号：粤内登字B第10250号

印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司

内部资料 免费交流



## ■卷首语

01 新年贺辞\张俊林

## ■公司要闻

- 04 集团董事会、监事会赴海南考察学习取经\杨扬
- 05 张建民总经理率队学习考察云南实力集团等项目\李承
- 06 《特发》月刊获市优秀内刊传媒奖“十佳”企业刊荣誉\张正治
- 07 特发信息荣获“2013年度中国通信行业最具投资价值企业”称号等二则\殷实 凌云
- 07 特发和平里荣获中国地产年会2013年度营销大奖\许实
- 08 特发华日公司荣获深圳市汽车维修行业“十大钻石企业”称号等二则\王钰 王娇
- 09 特发黎明长龙公司获市国资委市属国企自主创新奖励项目3等奖等二则\王强 张志彬

## ■特发论坛

10 特发集团战略人力资源管理的三大主题\林婵波

## ■企业文化建设专题

- 12 企业文化与管理有机对接，实现企业与员工共同发展  
——特发信息企业文化建设的实践与认识\李彬学
- 14 办好企业刊物，促进企业文化建设\张正治
- 16 企业办刊和文化建设大家谈\伍俐洁 田铭 阴海燕 陈斯玮等

## ■特别报道

20 我们终于有了自己的“镇馆之宝”\梁冰

## ■基层一线

- 23 一群与烈日竞走的人——记重庆特发信息光缆公司筹建团队\杨小琳
- 25 学而时习之，不亦乐乎——小梅沙大酒店开展“业务能手”竞赛活动\李静
- 26 创造“欣喜”的顾客交车完美体验  
——记一汽丰田交车满意度提升现场指导\陈红卫 吴德鑫

## ■聚焦经营

- 28 集团召开2013年度财务工作会议\巫芷莹
- 28 集团财务信息化系统正式上线运行\尹章儒
- 29 集团举办安全生产知识培训\杨扬
- 29 特发信息光缆通过泰国TISI认证等二则\刘现伟 陈科元
- 30 特发信息电力光缆ADSS/OPGW光缆日产量创新高等二则\林芬英 郑静璇
- 31 特发信息启动安全生产管理标准化工作等二则\梁文娟 吴龙辉
- 31 特力与罗湖区建设局举办水贝片区  
建设工程质量提升及安全施工研讨会等三则\陈凤伟 胡敏 廖贤伟

- 32 仁孚特力smart2014特别版抢售热销等三则\李雪非 石习文 詹紫英
- 33 特发黎明长龙公司中标北京铁路局京广线、石太线  
两标段信号集中监测工程项目投标等三则\王强
- 34 特发黎明溢清公司参展高交会等二则\牟博文 肖攀
- 34 特发小梅沙海洋世界幻游海洋馆新增3个体验式项目等二则\曾小婷 顾燕
- 35 特发小梅沙旅游中心和市燃气集团签约管道天然气将向小梅沙延伸等二则\顾燕 罗耀富
- 35 香蜜湖公司举办全员消防安全知识培训讲座\刘文清
- 36 特发地产岳阳鹏瑞·珑庭项目通过竣工验收等二则\黄胜鹏
- 36 迎难而上，谋求发展——特发物业公司成功中标3个高端项目\李正钱
- 37 特发物业坂田管理处获华为第十四届119宣传周消防技能比武冠军\方钦杰

## ■地产行业动态

38 住建部拟推共有产权房解决刚需住房需求等10条\《特发地产信息》

## ■旅游行业动态

39 2013年度中国十大旅游财经新闻事件出炉等3条\特发小梅沙

## ■员工情怀

- 40 放飞心情 和谐奋进——集团总部与特发小梅沙旅游中心进行户外联谊活动\顾燕
- 42 特发地产参加市房地产协会“佳兆业杯”羽毛球赛取得好成绩\黄琳
- 42 特发华日员工开展户外“绿道行”活动\王钰

## ■杂言随笔

- 43 文明，藏于手间\吴舒敏
- 44 感恩节的特别礼物\黄胜鹏

## ■2013年要闻回顾

45 特发集团2013年要闻回顾\张正治

封二：市国资委领导到我集团香蜜湖公司检查安全生产工作\刘文清

封三：《特发》月刊2013年集团各单位、企业投稿采用、得分表\《特发》月刊编辑部





## 集团董事会、监事会赴海南考察学习取经

■ 杨扬/集团企业二部

2013年12月11日至13日，集团董事长张俊林、董事余谦、陈英妹、监事会主席杨培业、职工董事、党委副书记、纪委书记林婵波、董事、财务总监栗森、集团副总经理俞磊及相关部门人员，赴海南省参观考察中信泰富神州半岛项目和中信山钦湾高尔夫俱乐部，进行座谈交流，学习项目开发经验，取其所长，为集团下一阶段小梅沙、香蜜湖、高尔夫等项目的开发提供帮助和参考。

学习考察组一行首先考察了中信泰富神州半岛项目。该项目是《海南省国际旅游岛建设发展规划纲要》的重点项目，规划用地18平方公里，总建筑面积约406万平方米，整体容积率约0.34。神州半岛位于海口与三亚之间，由香港中信泰富集团主导开发，具体开发商有中信泰富万宁（联合）开发有限公司、隆源地产发展有限公司、保利房地产（集团）股份有限公司。用地性质大致可分为村镇建设用、旅游度假设施用地、农田、园地、水塘和水域等，其余为山林、沙滩、滩涂、山地。中信泰富

集团投资200多亿元，以打造多目的宜居度假小镇和企业会议中心为目标，规划有公寓、洋房、别墅等多重景观住宅项目和41洞滨海高尔夫球场、10座顶级豪华星级酒店、新加坡Foucus沙滩俱乐部、20万平米滨海商业、3座游艇码头等国际化顶级生活度假配套。

在中信泰富集团管理人员的陪同下，考察组参观了岛上已开发的朝阳海岸和星悦海岸度假住宅项目，君悦酒店式公寓项目以及The Dunes神州高尔夫球会。朝阳海岸规划用地10.36万平方米，建筑面积6.67万平方米，由9栋海景公寓和2栋高尔夫公寓组成；星悦海岸由一栋“V”型高层瞰海公寓和四栋水滴形多层亲海公寓、洋房组成，室内采用“迈阿密风情”装饰格调，并采取独立封闭式管理系统，周边配套有4万平方米滨海商业，充分显示出滨海度假风情与海边宜居的功能特点。君悦居地处半岛西端，系由凯悦酒店管理集团管理的高端酒店式公寓项目。The Dunes神州高尔夫球会球场由东部、西部和锦

标赛3个部分共36个标准球洞及5个练习球洞组成，迂回穿梭于天然沙丘和巨石间。球场由国际著名高尔夫球场设计大师Tom Weiskopf精心设计，毗邻壮丽海景，依傍连绵山景，充分利用高低不平的海岸沙丘和嶙峋巨石所形成的独特地貌，将海滩景观完美地融入高尔夫球场设计之中，整个球场与环境融为一体，完美和谐，浑然天成。参观完毕，在经验交流座谈会上，中信泰富集团介绍了项目的总体规划与开发运营情况。张俊林董事长等领导就项目启动前期针对土地、交通、能源管理、资金及税务筹划等方面进行了详细了解，双方就综合性土地在开发及运营过程中遇到的困难和解决方法进行了探讨和交流。

离开神州半岛，集团考察组来到海南博鳌亚洲论坛核心规划区参观中信山钦湾高尔夫俱乐部。该俱乐部总占地面积2000余亩，由800余亩18洞国际锦标赛级高尔夫球场和1000余亩原生态海滨度假区组成。球场由美国著名古典设计大师比尔·库尔主持设计并参与部分

建造，由中信朝向高尔夫管理集团和美国景观无限公司联手建设。球场三面环海，景色壮丽绝美，地形独特，是亚洲唯一的山崖海景高尔夫俱乐部，至今仅开业一年，已入选美国《高尔夫》杂志

世界百佳球场，排名第78，也是中国唯一一家入选世界百佳的球场。考察组在中信集团管理人员的陪同下，参观了俱乐部会所和球场。双方就高端高尔夫俱乐部的设计理念、建造以及运营模式，

草坪的种植与养护、会员管理等方面进行了交流探讨。

此次考察学习，开阔了眼界，启发了思路，为集团下一阶段项目开发提供了有益的参考。

## 张建民总经理率队学习考察云南实力集团等项目

■ 李承/集团企业二部部长



2013年11月26日至28日，集团张建民总经理、李明俊副总经理率集团计划财务部和企业二部负责人，对云南实力集团进行了学习走访，实地考察了该司近年代表性项目，同时还实地考察了云南华侨城阳宗海项目、俊发集团滇池一号项目等。

云南实力集团是一家以房地产开发为支柱产业，酒店经营、物业管理、汽车销售服务、贸易等多元化经营的大型综合产业集团公司。截止2010年，集团资产规模达250亿元，年销售额近30亿元。公司多次入选媒体评选的省内企业50强行列，也是国内房地产、物业管理的双百强企业。其开发或在建的苍海一墅、东盟森林、壹方城等代表项目，都

获得了市场和业内的普遍认可。

考察组甫抵昆明，便参加云南实力集团组织的，由实力集团、万科云南分公司、俊发集团高级管理人员参加的座谈交流会。建民总经理系统介绍了集团小梅沙等项目基本情况，将集团下一步实质性开发需要解决的问题和难点做了系统阐述。与会各单位领导和专家从规划管理、融资管理、进度管理、工程管理、销售管理和组织结构体系建设等方面，系统阐释介绍了本单位的管理经验，根据特发集团实际情况，提出了许多针对性的意见建议。

建民总经理代表集团考察组表示，小梅沙等项目拥有得天独厚的优质土地资源，特发集团要将其开发好、利用

好，打造深圳市国际化城市的先进地标，同时也要使企业形成成熟的开发经验和商业模式，藉此踏上快速和可持续发展的道路，要认真学习兄弟企业成功经验，开阔视野，增进业务知识。此次座谈交流会使集团一行受益匪浅，之后要进一步消化理解此行所见所闻，将其融入集团的管理知识体系之中，具体指导集团下一步工作。

集团考察组还实地考察了华侨城集团和云南城投合作开发的阳宗海项目，从规划、营销和商业模式方面做了细致深入的了解；考察了实力集团东盟森林项目、俊发集团滇池一号，针对不同业态的房地产开发项目，与规划、建筑和销售负责人进行了深入探讨交流。



## 《特发》月刊获市优秀内刊传媒奖“十佳”企业刊荣誉

■ 张正治/集团党委办公室

近日，在2013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》、《宝安风》、《华安保险》、《深圳邮政》、《京基》、《鸿桥》、《核电人》、《劲嘉》、《雅昌》被授予“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉——“深圳市十佳企业刊”称号，这是《特发》月刊连续五年获此殊荣；同时，集团系统企业特发信息的季刊《信息窗》、特发物业的企业报《特发物业》分别被评为优秀企业刊、报。

“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。

颁奖大会上，市出版业协会舒欣秘书长汇报了2013年度深圳内刊传媒奖评选经过，总结了深圳内刊的发展趋势和呈现出的特点；市语言文字工作委

员会马庆主任、市委讲师团团长、城市内刊专业委员会杨世国会会长、企业报刊专业委员会潘汪会长等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。会上，除颁发“十佳企业刊”奖外，还颁发了“最佳城市内刊”、“优秀城市内刊”、“年度内刊新锐”等奖项。会议期间，还与《扬子晚报》同行进行了学习交流。

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。在新媒体冲击下，近几年深圳原有内刊每年减少10多家，但同时每年新增加30多家。目前全市注册内刊已达到390家，年投入超过亿元，处在全国领先地位和水平。

## 特发信息荣获“2013年度中国通信行业最具投资价值企业”称号



2013年12月15日，由工信部主管、中国通信工业协会、中国通信行业发展论坛组委会联合中国企业管理网等共同主办的“2013年度中国通信行业发展大会暨中国通信工业协会企业信息化建设委员会成立大会”在北京举行。作为国内最具权威性的通信行业经验交流大会，此次大会以“创新的力量——中国通信新篇章”为主题，特发信息作为行业内知名企业参会，并凭借近年来的良好发展态势和品牌形象，荣获“2013年度中国通信行业最具投资价值企业”称号。华为、中兴、腾讯、长飞等行业内知名企业也参加了此次大会。（殷实/特发信息光缆分公司）

## 特发信息入围深圳市首届“质量百强企业”评选

经过为期近5个月时间的严格评选，首届“深圳质量百强企业”公示名单于2013年12月13日出炉，特发信息公司与腾讯科技(深圳)公司、中国长城计算机深圳公司、深圳创维-RGB电子有限公司等一批“质量明星”入选。

该项评选由深圳市社会组织总会指导；深圳市企业联合会、企业家协会、质量协会、卓越绩效管理促进会、深圳报业集团、广电集团、《时代商家》杂志社等共同主办；另外，深圳市电子行业协会、高分子行业协会、照明电器行业协会等50余

家行业协会共同参与协办，为我市近年来民间行业组织参与最多的评选活动之一。评选活动自2013年7月接受报名起，经历企业自荐、行业推荐、专家评审、公众参与、社会监督等环节层层把关，使一批代表深圳质量的典型企业脱颖而出，亮相前台。

该项评选活动将持续举办，今后将每隔3年进行一次，以使“深圳质量”进一步在品牌产品和优质企业上得以充分体现，推进深圳质量的全面发展和可持续的稳定增长。

（凌云/特发信息技术中心）

## 特发和平里荣获中国地产年会2013年度营销大奖

近日，备受瞩目的第五届中国地产年会在深圳举行，特发和平里以优秀的营销业绩荣获“年度营销大奖”殊荣。和平里历经8个月主动营销，凭借独有地铁入户优势，成功打造龙华最具价值的大盘形象，以优异的销售成绩得到业界同行的高度认可。此次获奖是对地产公司上下和营销团队的极大鼓舞，对

特发地产继续坚持走市场化、专业化、职业化的发展道路起到积极促进作用。

中国地产年会是由《南方都市报》与北京大学汇丰商学院于2009年合力创办的富有权威性的盛会。每届年会汇集学界权威、业界专家立足深圳、放眼全国，分析宏观经济趋势、

预判房地产发展情况、共商地产发展之道。本届地产年会，来自深圳、东莞、惠州区域，包括华润、万科、招商、金地、深业、佳兆业、中粮、富力、恒大、花样年、城建、光耀等共计30余家房企或楼盘到场，评选出“年度城市更新典范大奖”、“年度营销大奖”、“年度金牌户型奖”等18项大奖。“年度营销大奖”入选条件严格：企业品牌或项目营销有创新性，营销效果良好，效率提升，在行业产生重大影响，促进行业营销进步。

(许实/特发地产公司)



## 特发华日公司荣获深圳市汽车维修行业“十大钻石企业”称号



六届一次会员大会暨协会成立20周年庆典，全市500多家从事汽车维修业及相关服务的会员企业参会，市政府相关部门领导和来自中国汽车维修行业协会、广东省道路运输协会及兄弟省市行业协会代表到会祝贺。会上，特发华日汽车公司与其他9家深圳汽车维修行业资深龙头企业共同荣获市汽车维修行业“十大钻石企业”称号。

目前，深圳汽车保有量已超过250万辆，汽车维修企业近3000家，从业人员近10万人，汽车维修服务产值超过120亿元。特发华日汽车作为深圳首批专业品牌汽车维修企业，自1983年5月成立至今已逾30年，凭借着扎实过硬的专业维修技术与“一切顾客至上”的服务理念兢兢业业服务于汽车客户，在竞争日益激烈的深圳汽车业内独树一帜，位列前茅。到目前已形成汽车销售、汽车维修、汽车零配件、精品及养护产品、汽车年审检测、汽车维修技术培训、汽车职业技能鉴定等相互配套、协调发展的经营格局和完善的汽车服务体系。

(王钰/特发华日汽车公司)

## 仁孚特力二手车业务连续3年销量全国第一

作为全国第一家奔驰星睿认证二手车业务的经销商，深圳仁孚特力连续3年夺得全国销量第一的荣誉。公司业务范围为二手汽车置换、收购、销售。星睿，由梅赛德斯-奔驰倾力打造的认证二手车业务，从认证二手车车辆的严格甄选，到缜密的车辆认证过程；从贴心周全的厂家保修服务，到24小时紧急道路救援，以及便捷的“一站式”多品牌置换服务，沿袭着百年荣耀及矢志不渝的品质信念。

(王娇/仁孚特力市场部)



## 特发黎明长龙公司获市国资委市属国企自主创新奖励项目3等奖

2013年12月，特发黎明长龙公司自主研发的铁路信号集中监测智能诊断系统科技项目获市国资委颁发“2013年市属国企自主创新奖励项目3等奖”及40万元奖励，这有利于该司推进此科技创新成果的产业化进程，并对铁路信号集中监测系统在铁路一线推广运用、保证铁路运输安全生产打下良好基础。

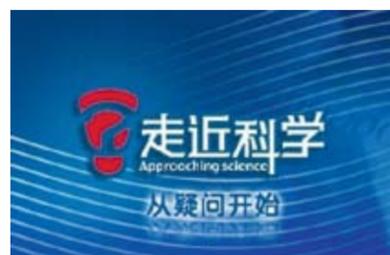
随着铁路信号集中监测系统在铁路各级各层电务信号管理中的普遍应用，用

户对监测系统的期望和要求也在不断提高，信号集中监测系统目前只具备信号设备状态参数的采集能力和简单的数据分析、报警功能，还不具备状态数据的自动智能分析能力，因此只能采用每天浏览一次记录数据情况的人工分析办法，初步检查信号设备状态是否正常。对关联性故障，设备性能劣化趋势，则不能发挥任何预警作用。铁路在速、密、重指标不断提高的发展过程中，只有通过铁路电务管理

信息化建设，引进人工智能技术，才可能系统地解决好这类问题。铁路信号集中监测智能分析系统就是为解决这一问题而开发的智能数据分析系统，其目的就是替代人工数据分析，通过先进的监测及智能化分析，提前预防各种隐形安全事故的发生及事故分析，为保证铁路运输安全生产，提供了先进的技术保障和有效的解决途径。

(王强/特发黎明长龙公司)

## 特发黎明镒清公司COMPASS设备走进中央电视台十套《走进科学》栏目



特发黎明镒清公司与中央电视台十套《走进科学》栏目合作，推出一期专门介绍镒清公司X射线人体安检设备的节目——《安检新招》，安排在2014年1月9日20:30播出。这不仅会使公众对X射线以及微量X射线人体安检设备有科学的认识，消除公众对该类产品的恐惧心理，而且由于能够在中央电视台

对镒清公司的产品进行宣传，有利于提高镒清公司以及产品的知名度，对公司以后的发展起到非常积极的作用。

在拍摄素材期间，《走进科学》栏目导演多次来到镒清公司进行沟通和拍摄，并充分肯定了镒清公司人体安检设备的先进性。拍摄组还分别在云南缉毒现场和国内某机场使用现场进行了拍

摄，并且采访了国内放射防护专家——中国疾病预防控制中心辐射防护与核安全医学所副所长岳保荣研究员和云南省昆明市公安局禁毒支队一大队副大队长傅肃洲警官。两人分别从辐射安全和图像质量两方面对镒清公司人体安检设备进行了介绍，并给予了高度评价。

(张志彬/特发黎明镒清图公司)



## 特发集团战略人力资源管理的三大主题

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记、董事

党的十八届三中全会部署了全面深化改革工作，涉及经济、政治、文化、社会、生态文明等体制的改革，习近平总书记兼任中央全面深化改革领导小组组长，意味着中央即将不断推出重大改革举措，而且将实现各项重大突破。目前，从中央到地方都在强调战略，甚至深入思考十年之后或更久远的将来应如何规划。集团制定“十二五”规划的时候，有的企业对各项指标、数据没有用心、未能高度重视起来，新的形势下，这种方式方法是行不通的，要考虑长远发展的问题，培养传承可持续发展的思维模式，才能推进特发事业不断向前，继往开来。集团的人力资源工作将逐步进入战略人力资源管理的新时代，“战略”的重要性愈发凸显。当前，战略人力资源管理同样可以概括为三个关键

词：市场、改革、安全。

### 一、围绕市场主题，通过战略创新和重大项目推进，创建集团战略性人力资源管理与集团中心工作的互动发展机制

首先，实现战略创新要求在战略管理的各个环节进行创新。著名管理学家彼得·德鲁克说过：“要么轻松制定计划，费力的管理；要么费力的制定计划，轻松的管理”。按照市国资委的要求，集团已经完成2014—2016年3年滚动规划的修订工作，集团战略规划也正在跨越“十二五”朝着“十三五”迈进。包括：全面预算管理作为战略实施和落地的重要手段，要下功夫做实、做好。比如，薪酬预算管理通过对人力资源配置模型的研究，从薪酬增长的两个主要方面，即人均薪酬的增长和企业员

工人数的增长，认真细致地分析企业劳动生产率提高的途径，对员工人数的增长和配置做好规划，这对提高薪酬预算管理的水平可以起到直接的推动作用。在深入研究总体战略和专项战略的创新方面，人力资源战略作为一项专项战略，要研究如何创新才能适应企业的快速发展，充分发挥引领企业战略创新的作用。要运用人力资源战略创新理论，采取适合本企业实际的颠覆性或渐进性创新、内部或外部创新，有效实现人力资源战略管理的新突破。

其次，切实关注和围绕重点项目。包括：集团总部的重点项目、集团所属企业的重点项目和政府扶持项目。特别要着重思考为推动重点项目的推进，人力资源工作要从哪几个方面给予支持或加以改进。凡属政府扶持项目的要积极

争取政府的政策和资金支持，特发信息、黎明集团都曾得到过政府的扶持，得到政府扶持的项目，还可以营造企业和社会和政府中的良好形象。

再者，要重视、切实推进集团的资源开发。土地项目资源开发是集团当前的重点资源开发项目，集团两级班子和相关业务部门在这方面投入了很大精力；加强提高对资源性物业租赁市场管理水平，实现按照市场规范管理，致力于挖掘有效资源和潜在资源，有效实现提高效益；还有产品研发资源开发和人力资源开发，尤其是人力资源，是可以无限开发的，关键在于有没有充分地、积极地去挖掘，使人力资源产生一种新动力，激发新思维和产生新的知识增量，并运用到企业的决策、经营、管理当中。

### 二、围绕改革主题，通过制度流程的优化改进，促进对传统人力资源管理的根本性改变

优化和改进制度流程是一个逐步推进的过程。制度在初步设计时不可能面面俱到，需要在实践过程中不断修正和补充。目前有几项制度改革工作要重点推进：一是基础制度，例如公司章程、各项议事规则、人力资源管理相关基础制度等；二是专项制度，即各项重点工作的制度流程，包括招投标、资源性资产规范管理、外地投资项目管控等；三是重大改革方面的制度，例如薪酬绩效制度改革；四是各项监督和廉洁自律工作制度；五是在制度中增加制度修订的条款。

在完善基础管理制度的情况下，推进人力资源改革。一是抓好人才队伍建设。具体来说，关键在于提高人均效能，实现人员队伍精简高效，深入探讨新增人员管控，以及重视后备人才的培养和发展。二是研究人力资源配置模型。随着企业规模不断扩大，用工人数量不断攀升，但缺乏员工人数合理

增长的判断依据，企业管理人员队伍的配置也没有可比对和可量化的依据，单纯的财务指标难以衡量企业劳动生产率的变化。市国资委对于企业员工人力资源效率的变化情况也高度重视，因此，各企业应对此项工作重点关注。三是薪酬体系建设。企业要制定适合市场化运作的薪酬分配体系并滚动修订。虽然这两年投入了很大的精力进行改革并取得明显成效，但是在这方面我们与市国资委系统内先进企业相比还是有差距的，因此，集团总部和各企业都要进一步深化薪酬体系改革，力求更加科学有力。四是绩效考核问题。建立企业班子成员年度考核制度，是完善集团绩效考核体系的重要组成部分，从各企业上报的初步方案看来，普遍力度很大，可以说超出了集团班子的预期，看来大家普遍对建立新的考核制度的勇气可嘉，下一步要做好对各企业年度考核方案的具体细化和完善工作。此外，还要积极推进建立各企业的长效激励机制。改革是艰难的，会遇到各种各样的问题，解决问题的方法就是从容易的地方入手，“天下难事必作于易，天下大事必作于细。”比如，有的企业已经建立和形成了一套绩效考核文化，可供其他企业参考借鉴。这两项改革工作的开展对集团整体考核体系的建设具有重要意义，对今后职业经理人的培养也很有好处。

### 三、围绕安全主题，建立风险防控文化，切实敦促集团系统健康有序发展

在做好全面风险防控方面有几项工作：一是做好全面预算管理工作，通过系统的方法，合理运行、利用、分配企业的各项资源；二是加强和规范内部控制，这是一项很细致的工作，人力资源从业人员要好好研究企业内部控制规范，集团总部已完成了内部控制规范指引，各企业也应该按照相应的要求建立内部控制规范体系；三是安全生产工作

要常抓不懈，任何时候都不可以放松，安全不光包括防火、防盗，更要特别关注人身安全；四是项目监督，对项目的流程进行规范和监督，严格按照程序操作和运行；五是不断加强廉洁从业方面的廉洁风险管理，确保不出现管理漏洞和违规违纪现象的发生。

要重视公共关系管理。主要包括四个方面：一是全力以赴地争取政府的支持；二是建立与客户的信任关系，并且要用心维系，特别是对有产品销售业务的企业；三是营造良好的社会形象，如切实保证产品质量等；四是承担社会责任，特别是企业发展到一定规模的时候，必须要承担起来。同时，要积极沟通、维系好股东关系，这已成为现代企业内部关系的重要内容。对政府和股东单位，要加强沟通、汇报工作，以争取政府相关部门、层面和各股东（包括各相对较大股东，以及公众股东）对我们更大、更多的支持和理解。

进一步加强企业文化建设，保持良好的企业文化氛围。主要包括四个方面：一是提高领导力，这需从上而下地进行。首先要营造良好的领导力氛围，以带动整个企业氛围的营造，使之进入良性运行状态，避免重大问题的产生。有关领导力方面的论述已有很多，大家有时间应多多学习。二是营造敢于面对困难、激发个人激情和团队激情氛围。三是树立和弘扬市场化、职业化理念，这也是我们特发的核心价值观。四是充分体现人力资源战略开发的健康文化，营造公平、公开的人才机制、环境。

总之，无论市场、改革、安全哪个主题，最后的落脚点都是提高企业的可持续性发展和核心竞争力，创造最佳效益，经济持续发展，文化更上台阶，这也是未来企业基业长青的必要条件。

# 企业文化与管理有机对接，实现企业与员工共同发展

## ——特发信息企业文化建设的实践与认识

■ 李彬学/特发信息监事会主席

编者按：2013年11月22日，集团在特发信息东莞寮步光通讯产业园举办《特发》月刊通讯员沙龙活动，听取了特发信息企业文化体系建设项目经验介绍，及以“办好企业刊物，促进企业文化建设”为主题进行了座谈。为巩固活动的成果，《特发》月刊组织专题，将信息公司系统介绍企业文化建设经验和座谈中大家围绕主题讨论的文章、精彩观点，体会刊出，与集团全体员工交流、分享。



### 一、特发信息企业文化理念体系建设实践

特发信息2013年正式启动企业文化体系化建设工作，目标是期望通过长期开展企业文化建设工程，把得到大多数员工认同的文化价值理念渗入到企业管理变革中，使企业管理从单纯依靠制度管理企业的科学管理上升到企业文化管理高级阶段，让软性的企业文化真正发挥出管理效用，结出硬成果，实现企业与员工共同发展。

特发信息长期以来高度重视企业文化建设，形成了“责任、效率、坚韧、开放”核心价值观，引导公司在复杂的市场竞争条件下实现了快速发展。随着行业发展和外部市场竞争环境变化，2012年下半年，公司领导班子经过反复讨论，一致认为要在新的市场环境下谋求创新发展，必须对公司的内部管理进行深入和全面的变革，在强化流程制度建设、执行及优化的基础上，启动企业文化建设和岗位薪酬两个变革项目。

2013年2月，特发信息在经过半年多的思考、讨论和调研准备后，选聘中介机构，组成项目组，正式启动企业文化体系化建设项目，旨在总结、传承已有优秀企业文化基因的基础上，围绕多年来积累而成的“责任、效率、坚韧、开放”八字方针进行提升和深化发展，构建形成相对规范、完整的企业文化体系，使之成为引领企业战略发展的鲜明的思想旗帜和强大的精神引擎。

项目组由公司企业文化建设领导小组和职责部门以及专家顾问组成。通过精心设计问卷，广泛收集问卷样本、各种研讨营、一对一访谈、网络调研等多种形式，与公司各管理层面和基层员工进行了广泛深入的调研交流，活动覆盖率达60%，形成了《特发信息企业文化现状调查报告》。在此基础上，对特发信息的文化现状进行了全面诊断，同时收集学习行业标杆的资料，并对标学习，吸收外部的经验，形成《特发信息企业文化的诊断报告》初稿。在专家的帮助下，经过“从员工中来，到员工中去”的广泛而反复的交流，就调研报告和诊断报告达成共识。2013年10月份，在传承公司传统优秀文化基因的基础上，正式形成了特发信息企业文化理念体系并向全公司发布。“开放、学习、职业化”的企业核心文化，“以奋斗者为本、实现客户价值”的企业宗旨，“您的满意、我的价值、服务好证明我素质高”的服务理念，“我是一切的根源”的成长理念，“让奋斗者得到应有回报，无成果的报酬就是耻辱”的薪酬理念等在全员思想中引起了较大的激荡和震撼。

通过企业文化体系建设，倾听一线及专业机构的声音，特发信息领导班子认识到，企业的文化环境深刻影响员工的劳动积极性、创造力，影响公司的优秀人才凝聚力。营造健康向上的文化环境，基础是企业愿景和员工的个人

发展与价值肯定的有机结合。否则，企业目标与员工追求结合不紧密、目标和文化上的冲突将直接影响员工的劳动积极性，从而降低公司积极进取的合力，进而影响到公司的战略制定和战略实施。企业自觉发现、调整 and 解决这些文化上的冲突，需要集中群体智慧。实现集智的作为，才能形成团队的内在凝聚力，吸引人才并充分发挥人的作用，调动和组织广大职工的积极性、智慧和创造力，以消除减小这些文化冲突。这就需要在企业文化建设实践中努力将企业文化与管理有机对接。

要达到这个目的，首先是统一思想，指导行动。特发信息要适应新竞争环境，就必须进行管理变革、优化，这是特发信息人的共识。管理变革，文化先行。特发信息企业文化建设项目中，“开放、学习、职业化”是公司各级管理团队和员工反复研讨、争论达成一致、对所有特发信息人一视同仁的要求，在各项工作的推进中，两级领导班子成员必须带头践行公司文化理念，规范导向，形成文化落地的推动力。

其次是分层次、坚持不懈地逐步解决文化上的冲突。这只能通过核心文化旗帜下的各种管理变革来实现，需要坚持不懈的努力，实施针对性很强的管理调整。经过反复交流论证，结合公司经营实际，特发信息首先选择人力资源方面的管理变革，启动岗位薪酬变革项目，从岗位价值入手，引入竞争机制，实施人岗匹配，打破长期不变的平衡态，并因应外部条件变化持续优化，努力创造兼顾内外公平性，赛马不相马、用工作育人，机会面前人人平等的公司内部环境。目前，该项目即将进入落实实施阶段。

消除公司内部文化冲突是必须长期坚持的企业文化建设内容，要依靠全体员工的激情参与。了解员工需要什么，建立

并正确引导达成需求的路径，实现其个人价值，才能开发其激情和创造性的源泉，这构成企业管理规章制度变革的基本导向。全体员工坚持以企业核心理念指导履行岗位职责，企业文化与管理才能真正实现有效对接，才能提升企业核心竞争力，实现企业和员工的共同发展。

### 二、个人的几点认识、体会

企业文化建设是以企业价值观体系的培育为核心手段，以员工自我管理素质的提升为基本途径，营造利于激发员工工作和创造激情良好氛围的企业管理论、思想和方法。其本质是以为人本，以文化人，通过确立、调整员工的价值行为规范来管理人的行为；通过企业愿景、使命和企业价值观、伦理等文化理念，指导企业的制度安排，引领企业的体制、战略布局、人力资源规划，促使企业经营管理现代化、规范化、科学化。正是对企业文化内涵及其作用的深刻把握和认识，促使特发信息在企业文化建设过程中，一直坚持将其和企业管理及实践紧密结合，有机对接，真正将企业文化作为现代企业管理方法，充分发挥其管理属性，提升企业的软性竞争力，促进企业与员工共同发展。

（一）企业文化建设引领企业战略制订，支撑战略实施

战略引导企业，文化引导战略。企业文化是引导企业战略的旗帜。企业战略制定者如果没有广阔的情怀，没有使命意识，没有把企业引导到未来的正确理念，战略也制订不好。而制定发展战略的基础——对产品市场需求趋势的把握，离不开各管理层面、尤其是市场一线员工，他们是企业领导团队的智慧源泉。在战略实施上，员工与企业领导团队只有在企业核心文化上高度认同，才执行有力，实施起来才不会有瓶颈，才能上下贯通，高效达成战略目标。

（二）战略调整、企业改革和流程再造，文化重塑先行

企业因应外部市场发展变化和战略目标调整，必须实施现行组织架构、内部制度和业务流程的相应变革，以适应新的外部竞争环境。此时，就必须先进行文化重塑，引领变革。这里，一是产品结构调整，社会环境变革时，企业文化要随势而变；其次是企业整合、制度变革、流程再造时，企业文化必须重塑。重塑过程中，企业经营发展中的优秀文化基因必须坚持、传承。

（三）企业文化引导企业人力资源开发

企业市场竞争力的根本是人力资源开发，是人。人有4个资源要素，即体能、智能、技能、文化，其中，最为关键的是文化价值观。企业与员工，不仅是物质的共同体，还必须是精神的共同体，必须把企业办成员工物质取得的场所、精神世界的家园、价值实现的平台，才能体现企业的凝聚力，才能万众一心，众志成城，成就共同目标愿景。在精神统一的同时，建立如营销、管理、技术等多种职业发展通道，术业专攻，提供发展平台，才能实现员工对企业的认同，实现留住人、培养人的目标。

（四）企业文化必须形成规范导向，渗入到每个工作环节，落实到具体岗位

企业文化建设是人人参与的系统工程，不仅仅在企业文化核心理念体系的广泛一致认可方面，更重要的是在理念体系引导下、结合每个员工岗位工作特点来具体制定包括战略制定、日常经营、服务客户、财务核算、流程制度、制造生产、品质管理等全体员工的岗位行为规范，才能使其成为履行岗位职责的一种行为习惯，实现企业文化建设的真正价值。☺

# 办好企业刊物，促进企业文化建设

■ 张正治/集团党委办公室

把办刊工作和企业文化建设联系起来，首先得对企业文化有正确的认识和理解，明确企业文化的内涵和企业文化建设作用，从中找出企业刊物和企业文化建设之间的密切关系，以此为联结，才能把“办好企业刊物，促进企业文化建设”这个主题讨论好。

“小企业靠老板，中企业靠制度，大企业靠文化”，这是管理学理论中非常经典的一句话。一个基业长青的企业必定是有优秀企业传承的企业，因为文化是恒久的；一个有优秀企业文化的企业是受人尊重的企业，因为文化深入人心。企业受人尊重，对内，可以增强员工的向心力、凝聚力、责任心和自豪感；对外，企业品牌形象就易于受社会公众肯定和认同，企业核心竞争力就会得到更大的提升。企业文化对企业生存发展具有重要的作用。

那么，什么是企业文化及其内涵呢？企业文化是企业长期经营管理过程形成并为全体员工认同的价值理念、行

为规范及行为方式，包括企业愿景、使命、企业价值理念、行为规范、准则，及其载体的企业制度等，是一个系统化体系。企业文化是怎样形成的呢？大家都知道，有人群的地方，就有文化产生。企业和任何一种以人为群体的组织一样，在其生存发展的过程中自然会形成自己的文化。但自然形成的文化有优有劣，且是零碎和非系统的。企业文化建设，就是对企业现有文化进行扬弃，革除“劣”的部分，弘扬“优”的部分，形成企业所要倡导的主流价值观，成为优秀企业文化并发挥“正能量”；同时，将零碎的、非法系统的文化，进行整合、概括、提炼，形成系统化的体系，并将这个体系有机融合及运用到企业管理之中，克服企业文化与管理脱节“两张皮”的现象，将企业文化提升到文化管理企业的高度，提高企业管理的层次、水平。这就是上述的企业文化定义及内涵。

企业文化管理是企业管理发展的

最新阶段和高级阶段，自英国产业革命以来，企业管理经历了第一代的经验管理、第二代的科学管理、第三代的企业文化管理三个主要阶段。前两阶段的管理以物质资本为中心，企业文化管理以人力资本为中心，将管理从技术层面转向以人为本，将强制管理转变为人们的自觉自我管理，因此是高层次高境界的管理。三种管理方式立足的重心不同，是继承、发展、推进和提升的关系，不是后者否认前者，特别是第二阶段科学管理核心内容的企业制度，是企业文化管理的重要载体。一些人对企业文化是管理的最高境界及其巨大作用不理解，就是因为没有正确认识到三者之间的这种辩证关系。

为什么要加强企业文化建设呢？从上述分析可知，优秀企业文化的形成和上升到企业文化管理的高度，离不开企业文化建设。一个企业，特别是现代企业，不重视文化建设是万万不行的。因为世间事物有一个规律，即能量有正有负，正能量需要发扬，负能量需要压制，否则就会正不压邪；往往坏事不教就会，好事行之和持之都难；且好事不出门，坏事传千里。企业文化也是这样，如果不倡导优秀的部分，摒弃劣质的部分，就会“劣币驱逐良币”，坏风气盖过良好的氛围，劣质文化充溢，企业管理水平不能得到提升，不能适应现代市场经济特点和时代发展趋势对企业的要求。所以企业文化建设对企业具有特别重要的意义。

要形成优秀的企业文化并使其真正发挥出巨大的作用，必须大力加强企业

文化建设，而在这其中，作为桥梁和纽带起平台作用的企业刊物持之以恒的倡导和宣传是极其重要的。这里，分层次从如下几个方面分析。

首先，如前文分析，企业文化建设，要对企业现有文化进行扬弃，革除“劣”的部分，弘扬“优”的部分，而这个“优”的部分，往往就是企业管理层所要倡导的价值和经营理念的，企业文化在某种程度上是企业一把手的工程。企业价值观的落地需要强有力的倡导、引领、示范、宣传和执行。这些是通过企业领导的讲话、集体决策、表率、以身作则来体现的，要通过企业刊物来报道、上传下达，宣传、贯彻到基层一线员工，如《特发》月刊开设的《公司要闻》、《特发论坛》等栏目。

同时，企业文化建设弘“优”除“劣”，防止“劣币驱逐良币”，其中一个最有效且有形的办法就是表彰和宣传先进模范人物及其事迹，榜样的影响力是巨大的。企业文化价值观看不见、摸不着，用模范人物先进事迹的现身说法来体现，立竿见影，模范身上折射出企业所要倡导的文化价值观，会在企业员工中产生长效的正能量、示范作用。企业表彰先进传达的信息就是，“我们企业倡导的是什么，应该像谁一样才是最好的，这就是我们企业的先进模范和行为标准。”企业刊物是先进员工事迹宣传、报道的最好载体，如月刊开设的《聚集先进》、《职员》、《员工风采》、《基层一线》等栏目，就可以发挥到很好的宣传作用。

其次，企业零碎的非系统的文化，通过企业文化建设，细化、系统化，提炼出企业愿景、使命、核心价值观、经营理念等，形成企业价值观体系之后，关键是要大力弘扬和宣贯，并持之以恒，使之成为全体员工共同的目标追求、价值理念和行为规范，并为公众和社会认同，据此把企业的发展与员工个

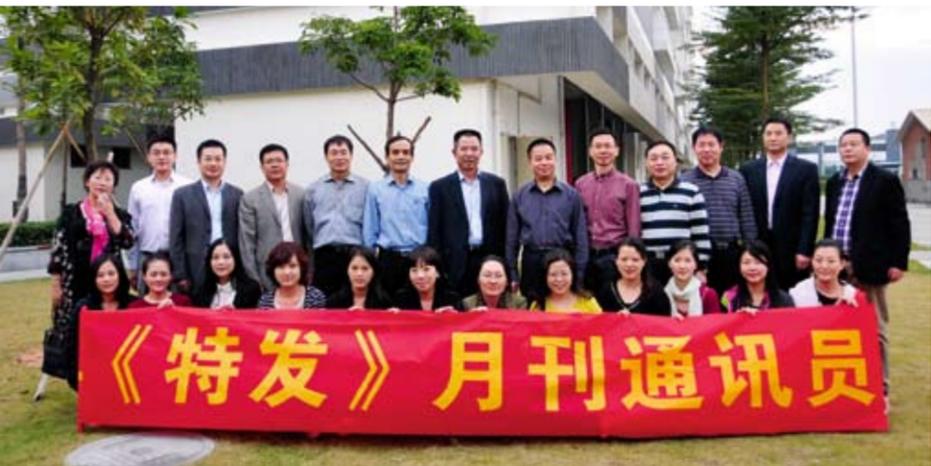
人的发展及价值肯定有机结合起来，增强员工的向心力、凝聚力，调动员工的工作积极性，激发主观能动性和创造性，企业刊物就是很好的倡导和宣贯平台。如《特发》月刊开设的《公司要闻》、《企业文化》、《企业形象》等栏目。

第四，企业文化管理是从以制度为核心手段的科学管理上升而来，制度文化是企业文化的一个重要内容。在企业文化建设中，作为企业文化载体的一整套企业制度，是在企业价值理念如核心价值观、人力资源理念、营销理念、生产理念等指导下制订的，制度的执行是企业文化价值观落地的关键，其执行及效果有两种情况，一是让员工强制执行，被动接受（科学管理阶段的做法），这样效果会打折扣，执行成本也会增加；一是让员工主动遵守，自觉执行，转化为员工的行为规范，如职业道德操守、纪律、工作作风、习惯、方式等，达到一种自我管理、不待扬鞭自奋蹄的状态（文化管理阶段的做法），让员工感到工作是快乐的。这就需要企业刊物这个平台从中大力宣贯，让员工能明晰与体会到制度在制订时作为指导思想和渗透到制度中的企业文化价值理念，明白企业制订制度不是要把员工当“小人”严防、管死，而是要让员工掌握和运用先进的现代企业管理工具及方法，形成现代企业管理理念，培育按企业章程、制度、流程办事，依靠制度管理而不是“人治”的良好企业文化氛围，养成执行制度的高度自觉。

第五，企业文化不仅是对内的，同时也是对外的，企业价值观、经营宗旨、诚信守法、以顾客为中心、承担社会责任等理念，要获得顾客消费者和合作伙伴、媒体、政府等社会各界的认同，树立企业良好的社会形象，提升公众对企业的认同感、亲近感，建设良好的公共关系，提升企业的社会责任竞争

力，需要各种平台宣传、广告，除公开的社会媒体外，企业刊物是最直接、亲近、及时、持久的宣传载体，要很好地利用这个平台宣传和交流。如《特发》月刊开设相应栏目，对集团经营理念、服务信条、重要政策，以及商务、社会公益、员工群体活动进行持续、动态、及时报道，都能产生积极的社会影响，收到良好的效果。《特发》月刊在发行中也十分重视这个问题，月刊发行对象主要有三类，一是对市委市政府各领导和相关部门、国资委、各股东单位，及新闻出版主管单位等；二是对相关金融单位、行业协会、客户单位与个人、国资委兄弟单位，及其他企业刊物交流单位等；三是对集团及系统企业全体员工，做到内外兼顾，成为宣传特发、沟通集团内部与社会各界的桥梁和纽带。

特发集团非常重视企业文化，特别是近几年来公司领导班子高度重视企业文化建设，大力支持企业办刊工作。《特发》月刊坚持“特发人写特发事”，贴近企业、贴近员工、贴近生活，以此为月刊定位，成为助推集团企业文化建设的平台。长期以来，《特发》月刊在企业文化建设中积极发挥作用，如配合集团班子倡导市场化、职业化的经营和价值理念，反映集团内部重大决策、活动，推动学习型企业文化建设，加强人才培养锻炼，宣传特发企业形象和员工精神面貌等，取得了一定的成绩，产生了实际效果。今后，《特发》月刊要根据集团发展新阶段的更高要求，结合集团战略转型、升级的中心任务，不断改进和加强办刊工作，做好主题约稿和专题组稿，活泼形式，丰富内容，深入宣贯特发积极健康向上和谐的企业文化，弘扬特发开放、创新、求实、进取的企业精神和社会责任使命，倡导特发“全员职业化，成就美好生活”的核心价值观，宣传特发的企业形象和品牌，沟通社会各界，进一步发挥好平台作用，促进特发企业文化建设。





## 企业办刊和文化建设大家谈

### 优秀内刊的生存之道——形式与文化共存

“形式之美，难掩文化之弱。”这是我第一次做企业刊物时，一个设计师对某企业刊物的评价，这也是很多企业刊物的通病。由此，我加深了对如何办好一份富有文化内涵的企业刊物的思考。翻阅众多企业刊物，会发现不同的企业会有不同名称、不同文化内涵和不同表现风格的企业刊物，它们在企业的角色和作用也会不同；即使同一个企业，不同的企业领导、不同的主编，对企业刊物也会有不同的影响，从而导致它在企业的角色和作用的不同。尽管有这么多的不同，但办有企业刊物的企业，都有一个共同点，就是希望企业刊物尽可能地起到作为文化建设平台促进企业发展的作用。而要真正要起到这个作用，我认为需要从以下几个方面着力：一、优秀而又富有经验的企业刊物编辑，一定要高度而自觉地认同所在企业的文化价值理念，热爱本企业和自己的编辑岗位。二、企业刊物要有准确的定位，明确刊物的功能、角色、作用、受众（读者）类别等，且这个定位要围绕企业文化建设、形象宣传进行。三、企业刊物主要内容及作用的发挥，我认为应围绕企业文化的执行力、管理制度的执行力和战略决策、规划、计划的执行力等三个方面去展现。四、根据企业中心工作，把握好重点、热点、难点，做好主题策划，定期或不定期组织好专题。五、激发员工投稿积极性，以高质量精品稿件增强企业刊物的生命力。六、在重视内容的同时，适当兼顾形式（在设计和排版上花心

思），突出重点，注重整体性，增强刊物的表现力。

（伍俐洁/特发信息公司）

### 积小流，成江海——为《特发》月刊当好配角

《特发》月刊为大家构建了一个交流的平台，成为深圳十佳企业期刊是大家多年拼搏、共同努力的结果。看到月刊的成长，感受特发前进的步伐，展望发展愿景目标，在深感鼓舞的同时，也促使通讯员进一步认清了自身的使命和责任。办好月刊、促进企业文化建设，需要通讯员队伍素质的不断提升。通讯员要在月刊交流活动和日常工作生活中主动学习，并在自己进步的基础上不断影响和带动其他员工写稿、投稿，做好积小流的作用。

月刊沙龙活动中，对办刊工作进行了座谈，并进行了相关培训，通讯员在交流中达成了共识，拓宽了思路，使今后的写稿和投稿更有方向性、针对性、实效性，更好地服务于企业文化建设。作为通讯员，我认为这种活动对自己能力和思想境界的提升有速效，也是一次很好的学习机会。

《特发》月刊带给我知识、快乐，助我成长。希望特发员工也像我一样，从不拒绝接受到开始了解她、认识她，感受到她的内涵和智慧，并最终喜爱她！积小流，以成江海。让我们

做好通讯员工作，为月刊的发展和打造品牌增加正能量。

（田铭/特力汽车事业部）

### 高质量办刊，促进企业文化建设

《特发》月刊是特发企业文化建设的重要载体、特发的形象窗口，同时也是特发内部员工之间沟通的通道、记录特发企业发展轨迹、员工心声的刻录机，还是特发与客户和公众联系的桥梁和纽带。办好《特发》月刊对促进特发企业文化建设起着重要作用。高质量办好《特发》月刊，进一步促进特发企业文化建设，要做好下几点：一、月刊要服从和服务于企业文化建设。企业刊物是企业文化的产物，好的企业刊物要铭刻上鲜明的企业文化烙印，不能脱离和背离企业文化理念。月刊要及时反映企业文化建设的成效，做好宣传和推动作用，不断促进企业文化建设取得新成果。二、企业在不同的发展时期，有不同的重点任务和重点工作，以及与之相关的重大事件、重要新闻发生，这些重要元素应该成为相应时期企业刊物的主题。三、要善于捕捉不同时期企业或行业的问题在员工中形成热点话题，月刊要选择性地针对不同观点和认识，做为当期的主题或专题组稿。

（杨红/特发黎明公司）

### 办好企业刊物，促进企业发展

企业的竞争，在某种意义上说就是企业文化的竞争。随着对企业文化作用认识的不断加深，企业刊物的创办和发展日益受到重视。据不完全统计，目前国内共有企业自己创办的非赢利性刊物12000多种，而且每年还在以25%左右的速度递增。企业刊物由于数量多，内容丰富，时效性、针对性强，使其影响不断扩大，已成为社会各界关注的一种新媒体。办好企业刊物，促进企业发展，需要在以下几个方面加强，从而充分体现其特点：

**可读性：**企业刊物和一些公开出版物相比，虽然发行量相对较小，读者层面较窄，但仍须具有可读性。可读性影响刊物的成功与否，影响企业所要宣导的价值理念、经验被读者领悟和接受的程度，绝不能内容空洞，必须要有可读性。

**包容性：**企业刊物虽然主要面对企业内部群体的交流刊物，但也应有海纳百川的包容性，坦诚客观地面对企业内的人

和事，与员工读者之间真情互动，真实全面反应企业经营现状和员工动态。

**互动性：**在现今信息时代，企业信息价值要通过各种“互动”来实现。比如：与服务对象及公众的互动、与其他企业的互动、与企业内部成员的互动等等，充分发挥这些互动的作用，每个成员都将是企业文化的一扇窗口，都将可能成为一个自媒体。

总之，要办好企业刊物，必须具备独立、客观和开阔的视野，要对本企业有到位而深刻的理解、前瞻性的眼光和艺术化的阐释。企业刊物绝对不是企业文化的表象，它是企业经营者借助文本的传播力，按照自己的思想去影响和协调企业内外目标群体关系，以达到管理和经营的完善，同时为实现本企业的经营战略规划和发展目标愿景聚集更旺的人气，集众智慧，进一步的促进企业发展。

（顾燕/特发小梅沙旅游中心）

### 品质立形，文化塑魂

企业文化是企业的灵魂，是企业生存发展的持久动力源泉。企业文化包括企业核心价值观、行为规范、管理制度、流程体系等内容，而这些需要广泛的宣传。企业核心价值观、经营宗旨、理念等要提炼出来，并用短小精悍的词句来展现。如果说产品的品质树立了企业的形象，那么文化才能够塑造企业的灵魂。

企业文化体系的构建绝非易事，要通过开展企业文化建设工程反复调研诊断，发挥全员智慧才能最终提炼出企业文化价值理念，并加以弘扬、宣贯，通过“入眼、入手、入心”才能将文化扎根于企业发展。使企业文化成为助推企业不断壮大和可持续发展的强大推动力。

（石心蕊/香蜜湖度假村）

### 让月刊成为灌溉特发大树企业文化之根的一泓清泉

企业刊物宣贯企业文化价值理念，反映企业形象风格和员工的精神面貌。《特发》月刊作为伴随特发企业文化演进的一个平台，忠实记录特发发展的历史，传播特发企业文化。特别是自2006年复刊以来，她演绎特发二次创业的发展过程，倡导市场经济理念，彰显特发企业文化，宣传特发企业精神，弘

扬先进事迹，传播经营理念，对内促进企业凝聚力、向心力，对外树立特发形象，提升企业品质，对优化企业内部环境，提升企业素质发挥重要作用。

《特发》月刊从管理者的角度把企业价值理念、经营哲学及时传达给所有员工，为员工在工作、思想、文化等方面提供了一个信息交流的平台。员工能在属于自己的刊物中各抒己见，切身体会到自己身为企业一份子的荣誉感与使命感。月刊已成为特发企业文化建设的催化剂。如果把特发比作一颗大树，企业文化是其根，月刊则如同一泓清泉，不停地为大树提供养分。

希望《特发》月刊在今后的办刊过程，一是要继续坚持自己独特的办刊风格，增强互动性；二是希望能打破条条框框，更多地刊载一些外部作者的优秀文章；三是希望更好地发挥经验推广作用，传播更多的有利于房地产行业发展的经验和标准。

（黄胜鹏/特发地产公司）



### 办好企业刊物要选择好内容、策划好主题

企业刊物是企业编辑、出版，在企业内部和企业关联单位、人士之间传播、交流的刊物。办好企业刊物要选择好内容、策划好主题。企业刊物的内容应主要包括：1、企业文化理念、企业文化成果、企业重要经营管理活动和取得的突出业绩的宣传；2、体现企业实力、激励职工奋进的最新动态和事项的报道；3、企业重大政策、决策、规划、计划、任务的宣传；4、对优秀员工的宣传（理念故事化、故事理念化）、员工风采的展示；5、与企业发展紧密相关的行业法规、信息的介绍等。这些内容不一定都要在一期刊物里体现出来，但不管哪一期，与企业文化相融合的主题内容及特色一定要体现出来。一期企业刊物，不可能包罗万象，也没必要面面俱到。可以根据企业和员工情况，或企业所在行业、区域、同业单位、客户等情况来策划和确定某期的主题，且内容要务实，与企业战略和中心工作任务相结合，方式灵活。

企业刊物的生命力要靠企业刊物中的文章的生命力来支撑，而文章的生命力又是由其深度、高度、适应度来促成的，没有一定的深度、高度、适应度，文章是难有生命力的。为了保持企业刊物的生命力，我们要动员大家努力发掘，调动企业全体员工写出好文章，办好企业刊物，为企业文化的发展贡献出自己的力量。

（林舒洁/特发物业办公室）



### 紧密围绕企业文化建设办刊

企业的持续发展和企业文化的建设是密不可分的。而作为企业文化重要的载体——企业刊物，在企业的发展中有着重要的地位和作用。它不仅为企业内部的交流创造平台，也承担着展示企业形象及企业魅力的重要责任。企业的刊物要实现它的价值，就必须遵循着企业文化的发展方向及核心价值，紧密地围绕企业文化建设开展办刊工作，使企业刊物扎根于企业丰厚的文化底蕴，不仅须保持企业文化的独特性和企业历史的传承性，而且还要不断地推陈创新，才能更好地促进企业文化的建设，推动企业持续发展。

（许丽玲/华丽装修公司）



### 努力使版面和内容更丰富多彩

现今社会，五花八门的信息通过报纸、网络、电视等媒介无孔不入地轰炸着读者，做好一份精美生动的企业刊物，让读者青睐非常不容易。如何让月刊办得更好，谈几点想法：一、版面设计。版面是整个刊物的门面，如何能给人强烈的视觉冲击力，抓住读者眼球，激发阅读冲动，版面设计是关键。为了使月刊版面丰富多彩、美观生动，建议版面设计方面可以更有特色，新颖。比如可开展一些版面设计大赛等活动，调动各部室及系统企业来参与版面设计与思路构想。二、扩宽征稿渠道。充足的稿源是办好月刊的保证。办刊最头疼的问题就是稿件的数量和质量跟不上，给编辑工作带有很大的不便。月刊目前主要采取编辑人员采编、通讯员约稿、员工投稿等方式保证稿件来源。建议可以通过刊登其他企业的优秀文章，向员工家属征稿等活动，进一步扩宽征稿渠道。三、增设亮点栏目。增设一些互动性的亮点栏目，使月刊栏目更加多姿多彩，更加亲近员工。如：《岗位大比拼》、《员工心声》等。

（阴海燕/集团办公室）



### 促进文化建设，为企业经营管理服务

企业文化主要分为三个层面，最外层是企业物质文化层，也称企业硬文化，如厂容厂貌、技术装备和工作地配置水平、产品造型、外观、质量等；最内层是企业精神文化层，也称企

业软文化，如行为规范、价值观念、群体意识、员工素质；中间层是企业制度文化层，它是企业物质文化与精神文化的中介，如企业领导体制、人际关系、各项生产经营管理制度。从三个层面来看，企业的核心是企业精神文化层面，主要通过企业核心价值观的建立和固化来实现。

一直以来，集团都非常重视企业文化建设，如建立了完善的组织架构、重视流程规范和制度建设等，尤其在企业精神文化建设方面，提炼出“全员职业化，成就美好生活”的核心价值观，弘扬“敬业、乐业、专业”的员工职业化理念。《特发》月刊作为企业文化宣贯的重要阵地，担负着将核心价值观贯彻落实到集团每个层级和每位员工的重要使命，是传播企业经营理念、价值理念、管理理念的重要渠道。

近几年来，《特发》月刊的内容越来越丰富，涵盖了集团党建、企业经营管理、企业及基层动态、员工心声及行业动态等，不断贴近企业、贴近员工，员工可以通过内刊，了解公司发展动态，学习行业知识，掌握企业理念等。同时，月刊文章大部分出自员工之笔，不仅锻炼了员工的写作表达能力，而且使月刊成为员工内部交流学习的平台。近几期月刊更是增设了专题栏目，让大家能够针对一个主题进行观点交锋与思想交汇。无论是对企业管理有何见教，对企业文化建设有何良策，对企业发展有何建议，都可以尽情发表看法，让自己观点被大家感知，让自己的思想与大家碰撞，以此来增强企业的活力，促进企业的发展。

（陈斯玮/集团人力资源部）



### 提供一个交流思想、工作、学习、生活各方面信息的平台

企业刊物的水准，是衡量企业文化建设的标志之一。随着《特发》月刊办刊水平不断提高，辐射力、影响力也在不断增强。月刊是企业内部信息上通下达的有效沟通渠道。今年来，月刊组织了多个专题性报道，包括集团财务管理转型工作专题。为配合集团转型升级跨越式发展的战略目标，集团要求各项管理工作转型提升，财务管理转型先行先试。集团在2013年全面启动财务管理工作转型，涵盖了财务战略管理、决策支持、全面预算管理、资金管理、税务筹划、财务信息化建设、财务队伍建设等内容。通过月刊报道，让上级领导及时了解集团动态，公司员工及时领会集团领导重要指示精神，了解集团各项工作的进展情况，更好地促进各项工作的开展。月刊也是企业文化的载体，昭示和弘扬我们的企业文化，树立企业形

象，并为广大员工提供一个交流思想、生活、学习、工作等各方面信息的平台，以使我们员工的思想更加敏锐活跃，生活更加丰富多彩，学习更加勤奋自觉，工作更加充满激情。《特发》月刊的内容已越来越丰富，办好月刊需要全体员工的共同努力，在2014年，我们通讯员和员工要为办好月刊添砖加瓦。

（张正/集团计划财务部）



### 在投稿过程中提升自己的文字水平和组织能力

特发月刊立足于企业自身，贴近企业，贴近员工，贴近生活，在宣传公司的方针决策、培育企业文化、提升企业影响、展示企业风采等方面都取得了一定的成绩，赢得了各方面的一致好评。作为月刊的通讯员，我深感自豪。通讯员既是连接企业和月刊编辑部的桥梁，又是组织员工向月刊投稿的关键人员，不仅要有饱满的工作热情，还要有一定文字功底和较强的组稿和编辑能力。我担任通讯员只有一两年，作为兼职工作虽然有压力但是能为月刊贡献自己的一点微薄之力而倍感开心。值得一提的是，月刊是一个展现自我的平台，在用心的投稿过程中自己的文字水平跟组织能力在不经意中得到提高。作为月刊的一分子，对办好《特发》月刊充满信心。

（杨扬/集团企业二部）



### 让员工充分表达情感、意见、观点及关切，在月刊上找到自己的影子

企业内刊作为企业文化建设的重要载体及平台，一扇让外部社会认知企业的形象窗口，企业与客户和目标公众联系的桥梁和纽带，还是企业内部职工之间沟通的通道，记录着企业发展轨迹、员工心声。企业刊物的内容，除了让大家了解到企业发展动态，学习行业知识，掌握企业理念，发现身边的感人事迹等内容外，在贴近员工的工作和生活方面，还应适当增加员工的参与及互动的内容，让员工充分表达自己的情感、意见、观点及关切，可以在上面找到自己的影子，或是自己的文章、作品，从而增强其成就感和自信心，充分调动其主观能动性，自觉自主地参与企业的运营和管理，为企业发展建言献策，从而达到增强企业凝聚力，提升企业核心竞争力，促进企业可持续发展的目的。

（倪荣/集团审计监督部）



## 我们终于有了自己的“镇馆之宝”

■ 梁冰/特发小梅沙旅游中心

特发小梅沙海洋世界在深圳市首次批量引进企鹅，各大媒体争相报导，在社会各界引起强烈反响。作为“镇馆之宝”的企鹅不仅为海洋世界极地馆丰富了产品内容，一举填补了极地馆的历史空白，而且大大提升了海洋世界的知名度和美誉度。申报成功“国家一级保护野生动物驯养繁殖许可证”，标志着特发小梅沙海洋世界在动物引进和驯养繁殖的硬件条件上与国内同业顶尖企业站在了同一起跑线上，为海洋世界成为国内知名主题公园，扩大园区规模建设提供了基础保障。

2013年11月23日上午10:00，特发小梅沙海洋世界办公楼会议室，十几家媒体图片、文字记者举着“长枪短炮”把我们团团围住：

“请问，你们为什么要一次购买这么多企鹅？”

“是野生的？还是人工繁育的？从哪个国家进口的？”

“你们有饲养条件吗？”

连珠炮似的发问让人应接不暇，我脑海中不禁回想起这历时近一年的购买企鹅之路，它是走得如此艰辛。除了感慨，更多的是欣慰，背后的故事值得与大家共同分享。

**我们一定要有自己的“镇馆之宝”**

特发小梅沙海洋世界始建于上世纪90年代中期，是国内起步较早的海洋主题公园，当年在华南乃至全国都非常有影响。但随着以大连海昌集团为代表的一批企业迅速崛起和扩张，大型海洋

馆遍布全国各地，我们渐渐在同业中沦为二流中下游水平。为了进一步丰富产品，保持景区竞争力，2009年海洋世界二期工程“极地馆”落成开业。作为极地馆，有两个“镇馆之宝”不可或缺：一为北极熊，一为企鹅。没有这两种动物，极地馆将名不符实、成色大减。

面对激烈的市场竞争和多种经营压力，特发小梅沙旅游中心领导班子经过充分酝酿，痛下决心：“我们一定要有自己的‘镇馆之宝’”！2012年底抽调中心办公室和海洋世界的精兵强将成立“项目小组”正式启动购买企鹅工作。

购买海洋动物与其他产品不同，交易方式无非两个：

一个是从业中的场馆中转让。目前除了大连海昌集团有这种实力外，其他企业尚不具备条件。然而海昌除了要满足内需扩张要求外，繁殖技术仍在摸索和总结之中。因为至今为止，分辨企鹅的雌雄只能靠DAN检验，肉眼即使是专家也无法辨识；另一个是受国际公约



和世界保护野生动物组织的控制，只能在国内寻找具备进出口动物资质的代理商与国外海洋馆做转口贸易。不仅供货渠道狭窄，同时还要受国内外各种政策变化的制约，时间节奏上难以把握。

说到企鹅，大家从电视上看到的多是王企鹅和帝企鹅，它们个头大，看起来憨态可掬，是最常见也是最典型的极地企鹅。事实上企鹅的种类很多，有极地企鹅、寒带企鹅（如白眉企鹅、巴布亚企鹅）、常温企鹅等。普通游客不一定知道，但从专业角度来说，尤其是对于企鹅馆，产品种类越丰富越好。

我们决定要购买的洪氏环企鹅属于常温企鹅，它个头虽然不大，但是保护等级却是最高，属于国家一级保护动物。据有关数据显示：全球洪氏环企鹅仅存活3500-12000只。

除了上述客观条件，从特发小梅沙海洋世界自身来说，也有着一系列现实问题亟待解决。

如果要进口国家一级保护动物，必

须持有“国家一级保护野生动物驯养繁殖许可证”。之前，海洋世界只有二级许可证，而且由于种种原因已经3年没有年审，理论上如果被吊销了许可证，各场馆将不允许展示、驯养动物。

面对这些棘手问题，“项目小组”一方面积极争取集团有关部门和旅游中心班子两级领导大力支持，另一方面充分调动利用一切资源，合理分工，制定出严谨的工作方案。

首先，不遗余力恢复二级许可证资格；其次，为了提高效率，将申办一级许可证同审批进口企鹅手续合并办理。

2013年1月13日，海洋世界与天津外总集团开发区贸易有限公司签订了采购企鹅合同，涉及金额300多万元。因为资金数额较大，集团安监部派人随同“项目小组”人员前往天津考察了这家企业。事实上，天津公司也是从迪拜海洋动物园先行购买后再转让给我们，进出口许可证的有效期至2013年8月13日，当时想，半年多的时间肯定足够

了。但后来发生的事真是一波三折、阻力重重。

**第一个波折：省某局把我们的申报材料弄丢了**

与天津公司签合同之后，春节一过我们即着手启动申报工作。共需要向盐田区和深圳市出入境检验检疫局、国家出入境检验检疫总局、深圳市城管局、广东省和国家林业局、国家濒危物种进出口管理办公室（简称国家濒管办）、国家濒管办广州办事处等8个政府部门递交1032页申报材料。每一个申报流程理论上是20个工作日，实际上却是一个月。如果沟通不畅，任何一个环节出了岔子都将是致命的。随着时间飞逝，我们的等待变得异常焦灼和痛苦。

然而最担心的事情还是发生了——5月30日，广东省某局在我们一再追问的情况下告知：“你们申报的材料丢了，必须重新申办”。听到这个消息，无异于寒冬腊月被兜头浇了盆冷水。重



新申报，多花点心血整理申报材料问题还不大，要命的是天津方的进出口许可证期限是8月13日，还有那么多手续要办，时间来得及吗？

### 第二个波折：申报进出口时间已过期

按照要求，申报“国家一级保护野生动物驯养繁殖许可证”要由国家林业局召开专家评审会进行评审。6月19日上午9：00，由国家林业局邀请的14名业内专家在北京某大厦会议室“正襟危坐”，“项目小组”派我和高级兽医师邹志宏赴会论证答辩。与我们同场答辩的包括广州长隆动物园等8家企业，按照一般惯例，专家评审不可能让所有申报企业全部通过。压力太大了，因为我们明白，现场答辩通不过，意味着一级资质申报连同进口企鹅都将成为泡影。

为之精心准备的种种细节和具体工作就不说了，总之，7月11日，拿到了国家林业局一级许可证批文。“项目小组”来不及庆祝，便立即转入企鹅进口的审批申报。紧赶慢赶，留给我们的时间还是不够。“濒管办”广州办事处通知我们：由于进出口许可证（8月13日）已经过了有效期，必须由出口方办理延期有效证明，才给办理进出口许可证。这还不算完，“国家濒管办”还要向国外询证并由广州办事处派员到我方现场查验——因为经过这一波折，人家要验证你是正规单位进口，而非走私或

有其他企图。

我们赶紧联系天津方面说明情况，总算是遂人愿，出口方办理了延期文件，截止9月3日。最后，“国家濒管办”终于下发了批文。从3月1日启动申报至此时，整整花了半年时间。但就在我们长出一口气的时候，意外情况又发生了：因为涉及到进口动物，需要办理“进境动物临时隔离检疫场所使用证”——毕竟是深圳市建市以来首次大批量进口企鹅。一下来了15只，对深圳检验检疫局来说，也是史无前例。“项目小组”经过多次与政府相关部门沟通争取，提出在海洋世界极地馆常温企鹅池的基础上建立企鹅临时隔离场的建议方案。不仅可以大大节省建场费用和建场时间，还可以提前一个月向游客展示企鹅。方案得到了盐田区、深圳市检验检疫部门的认可。但此时，第三个波折出现了——

### 第三个波折：材料被国家检验检疫总局打回来了

在上报国家检验检疫总局时，我们的申报材料被打了回来。按照我国原规定，出口方是不用提供动物检验检疫报告的，但就在我们办证这几个月时间里，国家颁布了新的规定，出口方也需要提供动物检验检疫报告。

这样一来我们十分被动，因为所有资料都是半年以前准备的。我们把球又踢到了天津代理方，理由很充分，双

方合同上标明：“乙方（天津）必须全力配合甲方（海洋世界）办理相关手续”。不管天津方如何不情愿，但他们还是努力地做了协调工作，第二次申报最终获得了国家检验检疫总局的批复。

至此，申办一级许可证及进口企鹅的全部手续终于办完了，而时间也已到了11月下旬。

原来约定的是将企鹅在11月18日中午装运上机，6个小时后到广州白云机场。考虑当天迪拜气候炎热，中午气温高达30℃，而且仓库到机场的运输途中没有冷藏箱。出于对企鹅安全的考虑，重新更改了航班，时间往后顺延了4天，改为11月22日23点起飞，23日凌晨抵达白云机场，运输时间都是在晚上进行，温度对企鹅比较适宜。

11月23日凌晨7点，飞机抵达白云机场。9点海关报关时又发现与原来报关单据不符（企鹅重量不对，少了200余克），结果重新申报了一次，时间被耽搁了4个小时……

11月23日19点40分，特发小梅沙海洋世界极地馆常温企鹅池里，15只欢腾跳跃的洪氏环企鹅终于进入了早已精心布置停当的“新家”，它们尽情地嬉戏、畅游着，仿佛在向围观者展示自己的特殊才艺。现场的闪光灯与工作人员喜悦的泪花交织在一起，所有的语言在此刻都化作了感动和欣喜……

## 一群与烈日竞走的人 ——记重庆特发信息光缆公司筹建团队

■ 杨小琳/重庆特发信息光缆公司

在中国西部三峡库区，有一片热土——重庆“江南万亿工业走廊”的重镇涪陵，掀起一浪又一浪打造新兴产业集群的热潮。进入涪陵新城工业园B区，远远可见“特发信息”几个深蓝大字伫立楼顶，格外醒目。5个多月以前，这里还是一片喧嚣的工地景象。而今，宽敞整洁的厂区、规范有序的车间、淡雅明净的办公室，处处洋溢着一个新企业的生机。

在这片热土上，一群拓荒者，与烈日竞走，和时间赛跑，在不到5个月的时间里，走完了企业从注册到投产的全部里程，为特发信息实施西部战略开辟了一条新通道。他们，就是重庆特发信息光缆有限公司筹建团队。

### 一、烈日下的竞走者

2013年4月下旬，特发信息光缆事业部陆秉义总经理，带领筹建团队的先行者王华斌、王大炜到涪陵进行先期考察。当时，园区统建的标准化厂房尚未竣工，水电气设施尚不配套，临时办公、生活用房也没着落……新公司的蓝图犹如一张皱巴巴的白纸摆在筹建团队面前。环境条件如此艰苦，筹建任务又是那样紧迫和繁杂。对于筹建团队来说，每向前一步都会遇到难以想象的困难。

路，是人走出来的。他们毅然上路，开始了夸父逐日般的行程。

《山海经》载，夸父追逐太阳九天九夜，喝干了黄河渭水，飞奔于大泽遥途，日落之处将身躯化作大山，手杖化作桃林……——题记

重庆的夏天总是来得特别的早，2013年之夏又是60年不遇的持续极端高温天气，用“火炉”来形容毫不过分。“五一”刚开始，日均气温35℃以上，气流湿闷，偶尔吹来一阵风也是热浪滚滚。行走在路上，仿佛置身于一只硕大的蒸笼里，浑身上下被蒸腾得汗水

直淌。整个筹建工作，全都要在酷暑中完成。烈日和高温，伴随着筹建工作全程，筹建团队也成为一群与烈日竞走的“苦行僧”……

给他们提供的工作条件，仅是一幢远离城区、尚未竣工验收的清水厂房。没有宿舍，他们在5公里外的小区租住；没有食堂，他们去临近的企业搭伙；没有办公室，他们租用两个“箱式”板房；没有空调，每个人的脖子上搭一条毛巾……每天清晨，他们从驻地赶到厂区，钻进蒸笼一样的厂房，分区设计、测量、划线、安装……一人负责一条线，一人把住一道关；烈日下山，他们才疲惫地回到驻地；晚饭后，大家还得集中研究多岗配合的疑难课题。

随着筹建进展，不断有从深圳来的新成员充实、轮换，但在这个团队里，





大家都执著地坚守着特发信息的品格：责任与坚韧。陆秉义总经理评价筹建工作说：每天都有新进步，每次都看到新变化。就这样，他们与烈日竞走了100多天，夸父化作一座山，他们却建起了一个现代企业——2013年9月26日，随着护套工剪下第一条通讯光缆，重庆特发信息光缆公司筹建工作圆满完成——他们没有倒在日落的地方，而是顺利冲刺到终点摘取了桂冠。

## 二、丰碑上的新群像

他是一个平实无华的年轻人，穿着工装，蓄着普通发型，说话音量不大，笑起来略带腼腆，走在街上你甚至会把他看成一个“打工仔”。然而，正是他，带领整个团队虎虎生威地推进各项筹建工作——他叫王华斌，筹建第一线总负责人，指挥严谨细致，干事务实绩密，协调亲和耐心。自筹建以来，他只有“星期七”，从没有周末的概念，半年来只回家2次。早晨，他第一个上班；晚上最后一个离开现场。晚上和周日，他不去厂区转转就觉得不踏实，在1.4万平方米的空旷车间，常常看到他独行的身影。7月下旬，筹建工作进入最艰难的时期，紧张加班中一个安装工人负伤，他亲自护送去医院，诊治结束

已是深夜。当他身心疲惫地回到驻地，大家围着他关切地询问，顿时，饥饿、困乏、紧张的情绪全都消散……实干与人格魅力，成为他率领整个团队的无形法宝。

他是团队中最年长的“老大哥”，年近花甲，早年毕业于著名学府东南大学。他是第一批赶赴涪陵的筹建成员，至今仍坚守在岗位。论年龄、资历、经验，他都可以只谋划而勿需亲力亲为。然而筹建期间，他除了负责能源设施、办公设备、后勤保障外，还主动承揽了很多烦琐事务，既当司机，又任采购，还负责出纳和生活管理，大凡没有分工的事情他都主动承担。由于人手紧张，采购、装卸常常一个人来回搬运。每次回到现场，大家看着他湿透的衣背都很心疼，而他总是乐呵呵地说：“没事，能行。”——他，就是特发信息设备部的工程师徐定刚，大家都亲切的称他“徐工”。

赵明刚，一如他的名字，有着刚毅的性格和坚韧的意志。今年8月中旬，他手术还未拆线、腰上还系着引流袋，就来到涪陵参与设备安装工作。作为现场机械工程师，好几次施工用力导致创口出血，他硬是忍着疼痛坚守岗位。由于术后行动不便，施工中两次灼伤眼

睛，简单诊治后他又马上回到岗位。去医院拆线的次日，他的身影就出现在设备安装现场。大家都说他是筹建团队中真正的“硬汉子”。电气工程师王汉军，戴一幅近视眼镜，平时斯斯文文、笑容可掬，一到施工场地，不但技术活儿细、办法多、点子管用，干起活儿来还可一顶俩仁，是筹建场上的绝对“主力”。

这是一场全员上阵的赛事，没有一个“板凳队员”。深圳派到公司参与安装的梁伟权、马明、曾林浩等，他们中间无论是实操经验丰富的工程师、技术骨干，还是刚刚参加工作的大学生，个个都是好身手，没有一个人被困难“罚下场”。他们坚毅、敬业、奉献、牺牲的品格和团队精神，铸就了特发信息新的文化财富，在企业发展的丰碑上熠熠生辉。

## 三、拓展中的新天地

2013年9月26日上午9时，随着护套工剪下光缆线的瞬间，公司全体同仁和设备厂家技术人员，共同见证了重庆特发信息光缆有限公司生产的第一条GYTS-6B1.3光缆成品下线，各项技术指标均达到行业标准。预示着重庆特发信息光缆生产线可投入规模化生产，生产经营活动将迈向一个新的里程。

2013年11月12日，护套工序全体员工，经过连续几个周末加班奋战，工艺水平和操作技能迅速提升，护套线日均产量达到74公里，各项质量指标同步上升，带动各工序迅速掀起了比学赶帮的热潮。

2013年11月7日，中国移动通信公司派出专家组前来重庆特发信息光缆公司开展厂验，各项工作得到他们的好评和一致认同。

拓荒者洒下的汗水，有如夸父手中的木杖，在中国民族光通信产业的原野上，正生长出一片生机盎然的“桃林”。☺

# 学而时习之，不亦乐乎

## ——小梅沙大酒店开展“业务能手”竞赛活动

■ 李静/特发小梅沙旅游中心

特发小梅沙大酒店是深圳东部沿海历史悠久的滨海度假酒店。随着2013年“十一”黄金周落下帷幕，酒店获得了良好的经济效益，从繁忙的经营旺季步入相对闲暇的季节。为了以更好的状态迎来2014年的经营高峰，同时为酒店的可持续发展储备软实力，酒店经营班子经过研商和探讨，在得到小梅沙旅游中心经营班子赞同后，决定以淡季为契机，各部门寻找自身不足之处，有针对性地展开一系列培训活动，营造浓烈的学习氛围，并在培训告一段落后，通过选拔“业务能手”的方式，产生一批公认的业务能手。

活动时间安排在10月下旬至12月底，参加人员为各部门领班级及以下人员。培训不仅仅囿于以往司空见惯的公开课，还大胆启用了小梅沙旅游中心的新晋内训师，采用“请进来，走出去”等多种多样的形式进行，极大地提高了员工的积极性。

酒店主要分为前厅部和管家部两大部门。经过旺季通力合作，战胜种种困难，取得了一定的成绩，但经营过程中难免也存在各种问题，甚至有损害企业形象的硬伤。作为涉外星级酒店，一线服务人员的英语口语能力是必须具备的，但酒店的现状却是极其缺乏；大堂吧急需能独立制作雕花果盆的优秀人才；会场的音响设备调试需要更上一层楼；楼层服务人员对客房内配备的电器、电脑等设施设备的调试能力有待提高。

各部门针对自身不足，提交了培

训课程需求，其中部分课程通过部门经理和主管人员组织部门内训可以达到预期效果，酒店服务礼仪和英语口语培训特聘小梅沙旅游中心首批取得内训师资格的人力资源部顾燕经理和赵果专员主讲。她们俩风格迥异，各有所长。顾燕讲课当天身体不适，依然坚持按计划为员工授课。课件准备得无懈可击，细节



感极强，穿插的各种小故事令人开怀的同时又不得不深思。现场气氛非常热烈，她注重互动，善于引导，首尾呼应衔接得不动声色。赵果的口语课别有一番风味，她人沉静，但领读的效果却是不容置疑的，看得出经过了充分的准备。除了课件，她还非常细心地打印了一些常用的单词和情景对话。教授语言的老师必须要极其耐心，不断地倾听、纠正、再倾听。进入角色分饰的环节，有的员工由于不习惯开口，略有迟疑，她总是微笑鼓励，直到每一个学员都尝试并通过为止。

酒店于秦川总经理和张继副总经

理参加了总经理资质班的培训学习后，分别精心制作课件，给酒店基层管理人员进行培训。于总授课风格严谨而不失幽默，极具大家风范，他注重细节，更加看重课程的实用性，前期做了大量功课，课件中不仅穿插了一些高端酒店的亮点，海量图片附上了自己的深刻体会，还对周边酒店进行了系统科学的分析，力求做到知己知彼。他强调：学习是有选择性的，一定要取其精华，而非一味模仿。张总授课命题恢弘，着眼于星级酒店的现状和出路分析，针对系列主题酒店个性化服务案例提出了独到的见解。授课过程中不断采取诱导方式，引发大家的思考。

2013年12月初进入验收培训成果的实战阶段。各部门根据酒店伍志华副总经理拟定的竞赛方案纷纷做好业务能手竞赛前期筹备工作。前厅部、管家部、大堂吧先后利用接待相对闲暇时段，邀请中心分管领导刘卫平副总经理、中心人力资源部顾燕经理、赵果专员及酒店领导和核心部门负责人作为评委进行评比。优胜选手给予物资奖励，并张榜通报。

比赛结果历来不是我们追求的终极目标，一场有声有势的赛事只是为了给淡季培训划上完美的句点。员工积极参与，提高自身素养，不仅营造了良好的学习氛围，更极大地增强了企业的凝聚力和向心力，公司良好的企业文化再一次得以弘扬。我们有理由相信，这是一个值得期待的开始！☺



## 创造“欣喜”的顾客交车完美体验

### ——记一汽丰田交车满意度提升现场指导

■ 陈红卫、吴德鑫/特发华日汽车公司

2013年是一汽丰田交车过程强化活动年。为此一汽丰田TQE推进室在全国范围内专门挑选10家经销店进行SSI交车过程强化活动入店现场辅导。通过争取，特发华日丰田获选。本次指导由JDpower聘请的专业指导张咏蔚担当入店辅导老师，采用3+2模式进行，即辅导分为两期进行，首期3天，第二期2天，两期时间分别为7月17日—19日和9月5日—6日。

首期现场指导主要是检查经销店现有交车过程情况，找差距，制定改善方案。指导老师很专业、也很敬业，提供了许多优秀的示范和案例，令我们记忆深刻。在此期间，张老师和销售部、CR（客服）室员工一道重点开展了以下工作：

一、早会指导。建议完善早会内容，要求通告本日交车客户数量、对象、责任销售担当，本日预约来店客户情况和要求事项，本日需跟踪关怀等待提车客户情况，本日店内营销活动，好事例分享等，同时要求抽查与会人员对早会内容的把握度，并要求管理人员将

本日早会内容以要点形式形成书面文件打印张贴在办公室告知栏上。

二、总经理会谈，管理层启动会议。征询总经理关于此次现场辅导活动的意见，向管理层说明此次指导的目的、日程安排和配合要求事项等。

三、现场观察诊断，确定根源问题。通过现场观察经销店各业务流程与节点环节等，特别是交车环节的现状，明确找出失分项目和问题产生的环节与根本原因。

四、根源问题对业务的影响评估。评估各现存问题对销售业务的影响度，教导销售员树立正确的销售理念：交车不是销售的结束，而是销售的开始，是提升客户满意度的重要节点。

五、实施行动计划，设定改善方案。提出改善项目，明确各项目的改善目标、负责人、改善日期、考核人、监控人，指定详细可行的改善方案。

六、行动方案辅导：对一线人员进行一对一现场教导。制定各节点的标准话术，要求体现华日特色，通过一对一现场辅导、销售担当扮演角色、老师示

范角色、视频录像回放展示等方式，让销售员易于体会、掌握各环节与节点的要领。

七、总经理行动方案汇报会。汇报辅导成果、制定执行话术（交车预约话术、当天回访话术、CR三日回访话术）、梳理所有交车流程文件及资料袋、完善交车仪式、现场模拟演练等，让公司管理层了解本次辅导的内容、要求及成果等，提请管理层监督本次改善行动方案的执行情况。

本期现场交车强化指导活动，指导老师运用问题改善8步法，通过现地现物、担当实操、老师示范及全程录像等方式对我店交车过程进行了全面会诊，并会同我店销售、CR相关人员制定了改善方案。在改善方案中提出了我店需优先改进的三项行动：

一、喜迎客户。主要业务节点：预约客户来店、出门迎接客户、使用交车欢迎恭喜牌、交车过程中播报、播放交车专用音乐、全体人员起立鼓掌恭喜客户、举办专门交车仪式、相关人员出席交车仪式等。



二、新车的状况（干净、无凹痕、划痕）。主要业务节点：使用PDS检查表、向客户说明PDS检查的利益点、陪同客户进行发动机检查、车辆交付前的细心检查等。

三、在承诺的时间交车的能力（从签订购车合同到交车）。主要业务节点：签约后使用交车流程图向客户展示说明、签订合同后到交车前销售顾问执行交车等待时间关怀、签约时准确告知客户的预约交车时间等。

首期现场指导结束后，销售部与CR室密切配合，在老师指导制定的行动改善方案的基础上进行具体细化，在日常工作中强化了交车过程的改善，如制定标准话术预约客户交余款、签订单时利用交车流程图向客户说明、客户提车时销售顾问提前十分钟到大门口迎接客户、利用恭喜牌恭喜客户提车、交车音乐播放、交车时敲鼓、交车区从地下车库迁移到二楼、拓展交车仪式出席人员（售后服务部、二手车部、CR室、精品部、展厅经理、销售部长等相关部门共同出席）。通过这些改善举措，让客户感受到我们对他的尊重和祝贺，也让客户更好地认识、了解、信任我们华日丰田。

第二期指导活动在9月5-6日进行，主要是进行改善行动的跟踪检查与改善提升。张老师依然参加早会，进行现场观察，举办场景演练（分别扮演顾客、销售担当），并对我们的改善实践进行总结。虽然在一些方面仍有不足，但我们已迈出了持续改善的步伐。强化交车过程，包括交车前要做好车辆准备、资料物品准备、部门协助准备、场地准备、顾客沟通。交车中要做到喜迎客户、车辆确认、资料文件说明、操作介绍。



售后的介绍、交车仪式、道别顾客，交车后还需要跟进满意度回访、首保提醒、年审续保招揽、服务讯息提供等。前、中、后每个环节都要做细做精，做出自己的特色与风格，超出客户的意料，让客户感觉惊喜。我们也要求自己在接下来的工作中努力实践，创造“欣喜”的顾客交车完美体验。

更高的满意度才能为我们带来更多的增购、换购、转介绍，也才能让我们在竞争日趋白热化的深圳车市中占有一席之地。

改善源自于客户的声音。只有不断地改善自身的不足，才能提高顾客满意度，赢取客户的信任，打造华日丰田忠实FANS。☺

# 聚焦经营

# 聚焦经营



## 01

### 集团召开2013年度财务工作会议

12月23日下午，集团召开2013年度财务工作会议。李明俊副总经理、栗淼财务总监出席会议，集团计财部全体人员、各全资、控股企业财务负责人、财务报表编制人员参会，审计监督部部长张心亮应邀与会。会议由栗淼总监主持。

会上，计财部部长刘燕作了集团2013年度财务工作报告，从制订财务转型规划、推动财务管理升级等8个方面总结了2013年财务工作，分析了存在的问题和不足，部署了2014年度集团财务工作。娄红副部长布置了2013年度企业财务决算工作，计财部尹章儒讲解了市国资年报的主要内容、填报要求和报表软件操作。

栗淼总监宣读《关于表彰2013年度特发集团会计报表先进单位的通报》，决定授予特力公司和特发黎明公司获集团“2012年度会计报表先进单位”称号。

李明俊副总经理讲话，充分肯定了集团2013年财务工作取得的成绩，代表集团领导表达了对财务工作的重视和对财务人员的关怀，并对集团2014年财务工作提出了4点要求：一是要进一步夯实财务基础工作，完善制度、优化流程，规范操作；二是财务管理要与企业管理有机结合，财务工作应深入企业经营管理各个环节，充分发挥优势，积极体现财务价值创造作用；三是财务工作要在集团战略管理中积极发挥作用，随着集团发展战略的转型，财务不但要在保持企业价值、支持企业价值方面担当重任，更要在前瞻性、系统性等方面下功夫；四是财务团队建设要满足集团战略发展的需要，建立一支德才兼备、管理能力较强的财务职业经理人队伍。

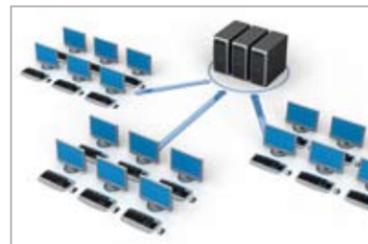
在分组讨论中，各企业财务负责人、财务经理对集团如何加强预算管理模块化及财务队伍的建设提出了建设性的意见和建议。

( 巫芷莹/集团计划财务部 )

## 02

### 集团财务信息化系统正式上线运行

12月23日，在集团2013年财务工作会议上，李明俊副总经理宣布集团财务信息化系统正式上线运行，标



志着集团财务信息化建设工作迈上新台阶。

财务信息化建设是集团今年财务管理转型的一项重要内容。自5月份启动以来，按照“总体规划，分步实施”的原则，经过前期考察调研、制订方案、招标选型、硬件软件购置、系统部署、操作培训、基础数据整理等系列工作，有计划、分步骤、模块化地推进集团财务信息化建设。

集团财务信息系统运行，有利于进一步规范财务核算流程，提高财务资源配置效率，提升财务管控水平，防范和控制财务风险，从而创新财务管理模式，实现财务管理转型。

( 尹章儒/集团计划财务部 )

## 03

### 集团举办安全生产知识培训

为增强企业安全意识，提高安全工作水平，防患于未然，2013年12月23日，集团在26楼会议室举办安全



生产知识培训，邀请安全生产培训专家王兵舰副教授授课，集团安委会领导、安委办成员、各企业安全工作分管领导及相关人员参训。

王兵舰副教授用近几年国内发生的重大事故为案例，通过生动的讲解，使参会人员掌握了安全管理的总体要求、安全生产的特点及主要危险源、事故的应急与安全常识等，进一步加深了对安全管理的认识，增强了安全生产责任意识。

会上，集团副总经理、安委会副主任俞磊通报了“12.11”重大火灾事故，并向企业传达了市国资委安全生产培训会议精神，要求各企业高度重视，时刻保持安全生产工作警钟长鸣。

( 杨扬/集团企业二部 )

## 04

### 特发信息光缆通过泰国TISI认证等二则

2013年12月4日-5日，特发信息光缆事业部通过泰国TISI认证专家审核组对采购、生产、物控、质量、

售后服务等12大项评估项目的现场审查，此次现场审查是获得泰国TISI认证的后续审核。现场专家审核组在充分评估光缆事业部的生产流程、质量控制、技术、设备、经营管理和服务保障情况后，对特发信息生产软硬件实力给予了充分认可，这再次证明特发信息产品在质量把关、技术和服务上的综合实力，也为特发信息进一步开拓泰国市场增添了信心。

### 另：重庆特发信息光缆公司运营步入正轨

重庆特发信息光缆公司自2013年9月下旬试产以来，不断加强现场管理，挖掘设备产能，人员设备逐步磨合到位，产能发挥正常。12月5日，公司运营步入正轨，在厂区大厅建设了文化墙，在车间设立了板报，逐步完善办公区间的标牌、标志，以及生产区间的分区挂牌，助推与母公司特发信息企业文化及日常管理的对接，力争尽早发挥产能实现效益，完成投资目标，进一步打响特发信息在西部市场的品牌形象，支撑特发信息及特发集团的战略发展。

( 刘现伟、陈科元/特发信息公司 )



# 聚焦经营

# 聚焦经营



05

## 特发信息电力光缆ADSS/OPGW光缆日产量创新高等二则

经过2013年末冲刺，特发信息电力光缆事业部ADSS特发信息电力光缆事业部ADSS/OPGW光缆突破日产量100千米关口，分别较原最高日产量纪录提升35%和19%，创历史新高。2013年该部通过设备升级改造、工艺优化、批量排产等各种途径挖掘产能潜力，使日产量不断攀升，特别是在10月份实行计件工资后，员工从根本上打破传统的生产观念，主动积极提高个人生产效率，促使绞缆、护套、管绞、笼绞产量与日俱增，ADSS/OPGW光缆产能双双创造历史新高，支撑了特发信息2013年转变观念，“做实做强”年度目标的实现。

### 另：特发信息召开“三缆一纤”技术质量交流会

自2013年8月特发信息光纤公司扩产项目顺利完成以来，为确保稳定

运营、提高质量、保证效率，在工艺改进、设备维护、流程优化、6S管理、产品服务方面做了大量工作。经过2个多月的磨合，全线达到稳定运行状态。为交流扩产经验，提高整体生产技术质量水平，2013年11月29日，特发信息在光纤公司召开“三缆一纤”（光缆分公司、电力光缆事业部、光网科技公司、光纤公司）技术质量交流会，“三缆一纤”主要管理人员以及生产技术、采购骨干人员参加了交流。

会议期间，光纤公司副总经理张辉带领参会人员参观了全面改善后的光纤生产车间，现场对生产流程进行了解说。交流会上，光纤公司生产、技术部、质控部分别对光纤工艺、光纤测试及最新产品特性做了详细的介绍，与三缆技术骨干展开了深入探讨。此次活动，是光纤公司对扩产项目的一次重要的实地汇报。不仅是扩产项目自启动以来的成果展示，更加深了特发信息“三缆一纤”的技术交流和沟通，同时也对光纤公司产品改善、运营管理提供了的新思路。

（林芬英、郑静璇/特发信息公司）



06

## 特发信息启动安全生产管理标准化工作等二则

按照国家安监总局以及深圳市安监局关于企业安全生产管理标准化的工作部署，特发信息于近日启动安全生产管理标准化工作，成立了安全生产管理标准化创建领导小组专项负责各项工作。创建领导小组组织召开安全生产管理标准化项目启动会暨工作部署会，听取金安泰安全技术公司安全顾问宣贯国家安全总局颁布的关于企业安全生产标准化定义、基本内涵、13项核心要素等重要内容，并布置了近期两项工作内容。创建领导小组组长特发信息总经理陈华提出工作要求，强调时间紧迫，要求所有工作安排应高效、清晰，确保实现安全标准化达标的工作目标，同时借助创建安全标准化，不断提升公司安全管理基础工作并持续改进，实现公司安全管理制度化、规范化。

### 另：特发信息电力光缆开展全员安全生产教育活动

为进一步强化安全生产工作，提倡“安全生产、责任到人”，2013年12月11日，特发信息电力光缆事业部组织开展全员安全生产教育活动，邀请杜邦公司安全专家为全体员工进行安全



教育讲座。杜邦公司以自身的发展为例，通过案例分析和互动式学习，深入介绍了安全生产的重要性，以及安全生产工作的具体实践知识。在杜邦看来，要想降低安全隐患最有效的途径就是降低不安全的行为，员工的日常工作、生活行为很大程度上决定了安全与否，这种观点改变了很多人对安全的想法。当安全成为一种行为习惯，一种常识，不安全隐患将大大减少。这是贯穿整个讲座的中心和主线。

特发信息一贯重视安全生产工作，始终贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，树立“以人为本、安全发展”的理念，不断加强全员安全意识的培养，用安全为生产保驾护航。就像杜邦公司带给我们的一样——安全也要成为每一个特发信息人24小时365天所需要承担的责任。

（梁文娟、吴龙辉/特发信息公司）

07

## 特力与罗湖区建设局举办水贝片区建设工程质量提升及安全施工研讨会等三则

2013年11月29日上午，特力房地产业务部与罗湖区住房和建设局召开罗湖水贝片区建设工程质量提升及安全施工研讨会。罗湖区住房和建设局马井福副局长、建筑管理科李思科长、区建设工程监管中心李军林主任，水贝珠宝产业园各建设单位主要负责人、项目经理和项目总监，以及水贝片区项目质监、安监工作人员和建筑管理科工作人员等与会。

会上，各项目建设单位发言，汇报项目进展情况、建设工程质量目标及要求、安全施工的主要监管措施，提出需要政府协调的问题。李军林主任就加强水贝片区工程质量及施工安全有关问题发言，并着重对近期检查发现的情况作了说明，提出了具体的整改要求。马井福副局长作总结性发言。指出召开此次研讨会的目的是希望通过讨论，提升水贝片区在建项目

工程质量和施工安全，加强政府与企业、项目的对接协调，希望水贝珠宝产业园的早日建成，确立深圳珠宝标志建筑的龙头地位。他提出如下建议：（1）在各建设项目严格按施工质量要求、安全规范执行的基础上，建立协调机制，加强各单位之间的沟通协调。（2）分阶段提出建设项目的协调内容和解决方案。（3）强化水贝片区整体文明施工的意识和要求。（4）加强与政府的沟通，利用好政府服务于企业、扶持水贝项目的好政策，遇到问题时做到主动及时报告，以便政府更好地给予帮助解决。

### 另：特力举办企业战略转型与商业模式创新培训

2013年11月29日，特力聘请专业培训讲师讲授企业战略转型与商业模式创新培训课。特力本部全体员工、各事业部中层副职以上人员、控股企业班子成员、参股企业特力方产权代表、下派财务经理60多人参加训。授课老师以大量的企业战略转型创新案例，全面诠释了“商业模式”的概念与内涵，深入剖析企业在以市场为



# 聚焦经营

导向、以需求为目标、从外而内如何实现企业转型、升级、再造的构建过程，让参训员工了解成功商业模式的关键环节和其内在逻辑。

课后，特力张瑞理董事长从企业发展的进程、变革中的艰难困感到企业如何选择定位、未来特力的发展目标等方面作发言，阐述了开展“企业战略转型与商业模式创新”培训的重要性。他指出，企业的升级转型，需要全体员工的坚持、耐心、团结齐心，不逃避不指责，信念一致，以创造出特力的核心竞争优势。

## 另：特力汽车企业参与龙岗区交通运输业商务诚信建设、创建诚信示范企业

2013年12月6日，龙岗区交通运输协会、市汽车维修行业协会、市东联昇汽车产品公司、特力新永通汽车服务公司、特发华日汽车企业公司、市深能量汽车服务公司在龙岗区体育中心联合举办龙岗区交通运输行业推动商务诚信建设启动仪式，旨在推动2013年底在各街道创建一家诚信示范企业，逐步推进交通运输行业商



务诚信建设。

2013年，由龙岗区纪委牵头，龙岗交通运输局及交通运输协会通过简化企业办事流程、加强作风建设、在职人员诚信档案建设、信息平台建设、诚信制度建设等，创建了全省汽车业界第一家汽车维修行业诚信建设示范点并获业界一致好评，目前计划在全区各街道树立一家诚信建设示范企业，让每个会员单位采购到原厂正品的汽车产品，降低生产成本，增加企业效益；集中采购，防范采购风险；打击假冒伪劣汽车产品流通，净化汽车维修市场。

(陈凤伟 胡敏 廖贤伟/特发华日汽车公司)

## 08

## 仁孚特力smart2014特别版抢售热销等三则

2013年12月12日，由奔驰smart厂家发起的smart2014特别版淘宝抢订活动圆满结束。经过包括深圳仁孚特力在内的全国经销商共同努力，



666台限量车型基本售罄。本次抢售smart厂家启用了一套全新的销售模式——淘宝合伙人。任何网友都可通过淘宝开设网店代售，成功售出一台即可获得相应奖励。这种“全民开店”的销售模式开创了汽车销售的先河，引起了业内外极大关注，为smart品牌带来了巨大的影响力。

自smart 2014特别版启动淘宝预售以来，深圳仁孚特力便一直积极投身其中，不仅在第一时间发布了相关新闻，还不断通过微博、微信等渠道宣传这款新年特别车型。经过一周的努力，成功售出2台smart 2014特别版车型，出色完成了厂家交付的销售任务。

## 另：仁孚特力开展奔驰E级智趣之旅深圳站活动

2013年11月30日至12月1日，仁孚特力携手奔驰中国举办为期两天的新一代梅赛德斯——奔驰E级车智趣之旅活动，近60位嘉宾驾驶新一代E级轿车和运动轿车由深圳自驾至珠海，途中安排了观景、晚宴、打高尔夫球等活动。深受奔驰车主欢迎，促进了



奔驰汽车销售工作。

## 再：仁孚特力进行消防检查演习

为提高全体员工的消防意识、完善公司的消防配套系统，配合市消防部门的全市消防大检查，2013年12月12日上午，仁孚特力组织公司消防行动小组成员进行了一次全公司的消防排查，并邀请罗湖大队东晓消防组两位警官亲临现场指导。检查包括：消防管理档案、各楼层的消防设施、消防通道的畅通等，并对各项消防设备进行现场测试，测试结果正常。上午11点左右，消防警官临时对消防行动小组成员进行现场消防演练，假设起火点是3楼机修车间的某一台车，在联络组人员的紧急通知下，灭火组、疏散组、救护组的组员带着灭火器、警戒带、药箱、防毒面具等用品于2分钟之内赶到火灾地点，准备消灭险情，消防警官根据现场的行动，指出表现好的方面以及不足之处，对消防基本知识和正确的救灾方法进行现场授教，让员工员工受益匪浅。

(李雪非、石习文、詹紫英/仁孚特力公司)



# 聚焦经营

## 09

## 特发黎明长龙公司中标北京铁路局京广线、石太线两标段信号集中监测工程项目投标等三则

2013年12月，特发黎明长龙公司参加由中铁物总国际招标公司组织的北京铁路局京广线、石太线两个标段的信号集中监测工程项目投标，12月18日长龙公司收到上述两个标段（共有64个站及2个局、段中心设备和8个段、车间设备）的《中标成交通知书》，中标总价达4124万元，并在12月下旬签订供货合同。

另：2013年12月10日，特发黎明长龙公司与北京电务段合作开发的移动式信号设备记录分析装置技术成果项目，通过了铁科院通号所、通号总公司设计院、铁道部信息中心、局电务处、局计统处等领导专家组成的专家审查，并进行了现场测试，最终通过局级科技成果技术审查。审查结论：该成果项目提高了故障点定位的准确性与及时



性，满足现场设备的维修需求，采集精度满足微机监测技术条件要求，测试对象多样、使用方便、实用性强，其技术达到国内领先水平。通过北京铁路局的技术审查，将大大推进长龙公司该科技项目的推广运用。

再：2013年12月5日，深圳市计算机行业协会常务副会长鲍贺到特发黎明长龙铁路电子工程公司调研。长龙领导介绍了公司的科技研发、生产及运营情况，就CMMI-L4（软件能力成熟度模型集成4级）升级认证、信息系统安全、重点实验室建设、政府专项资金资助等问题作了汇报，希望深圳市计算机行业协会能够给予支持及帮助。鲍贺副会长表示，听取企业心声是协会开展服务的切入口，协会将切实围绕企业需求开展工作。目前协会已把长龙公司纳入市CMMI升级及信息安全服务的重点扶植企业名单，并已经将相关信息在市科技创新委备案。希望在2014年，协会能够与企业一起合作，为企业的转型升级、科技创新、驱动发展，提供非常好的发展平台。

(王强/特发黎明长龙公司)



# 聚焦经营

# 聚焦经营



普教育为主的海洋主题乐园，2010年7月海洋世界二期——华南地区独家极地动物馆正式对外营业，增加了许多来自极地的动物小伙伴，但游客体验项目一直有所缺失，故此公司派出骨干人员到大连考察，最后选定了大连博涛多媒体科技公司为海洋世界量身定制3个体验式项目：“时光转轮”、“深陷泥潭”、“万丈深渊”。

海洋世界将投资44万元在幻游海洋馆增设体验项目。根据现有幻游海洋馆人行步道的基础结构，配合声光电的特效，运用人体感知的错觉，让游客畅游在梦幻的游乐世界之中。其中，“时光转轮”将会于幻游海洋馆海底隧道区域建设，利用黑暗中人体对于光源的追逐，造成视觉跟随滚筒一起转动，使人体对于平衡产生错觉，有眩晕感。于鲁滨逊漂流区域建设的“深陷泥潭”则会利用多层慢回弹地胶海绵，脚踩时会有被泥潭紧紧抓住双脚的感觉。而建设在未来海洋区域的“万丈深渊”，利用了镜面反射的原理，通过光源的反射与直射，让人错以为脚下空间的无限延展，从而带来深深的恐惧刺激感。



另：2013年11月14-16日，作为行业内规模最大、影响力最高的中国连锁业会议·中国连锁店展览会的第十五届年会在成都举行。展览涵盖冷柜、货架、POS、照明、衡器、安防、购物篮/车、食品加工、商品等众多类别，现场全面展出节能、降耗、品类、防损、物流、信息系统建设等各个环节的解决方案。作为业内元老级零售防损解决专家的特发黎明依特佳公司参会，展示了专业的零售防损解决方案，凶手AM声磁系统、智能数码保护器系列、客流量计数器等产品，领先的科技产品、专业的讲解吸引了大批国内外观众的驻足、参观和咨询。依特佳的实力又一次得到了大家的肯定，品牌形象也得到了进一步的提升。

(牟博文、肖攀/特发黎明公司)

## 11

特发小梅沙海洋世界幻游海洋馆新增3个体验式项目等二则

特发小梅沙海洋世界是以海洋科

## 10

特发黎明镒清公司参展高交会等二则

2013年11月16日至21日，被誉为中国科技第一展的中国国际高新技术成果交易会第十五届展会在深圳国际会展中心召开，吸引了来自全球78个国家和地区的3012家参展商参展，共54.1万观众参观。特发黎明镒清公司作为全球领先技术的安检系统解决方案供应商和深圳南山区“未来产业”的代表应邀参加展会。在为期6天的展览中，南山区区委书记李小甘、区长余新国等领导亲临镒清公司展位，与公司领导交谈，对公司的发展表现了极大的关切。同时，还有大量的到访者，对镒清公司产品表现出了浓厚的兴趣。本届展会，镒清公司得到南山区科技局的大力支持，为公司安排了较佳的位置，对于展示公司高科技企业形象、向普通大众普及安检知识、了解公司的安检设备，都起到了非常好的宣传作用。

另：小梅沙海洋世界有史以来最大规模海洋动物明星集体出行。为以全新的形象迎接2014年，让广大游客朋友们可以有更好更精彩的海洋表演体验，小梅沙海洋世界海洋剧场从2013年12月中旬开始进行全面的升级改造。此前最重要的环节就是要将2只白鲸、7头海豹、7只海狮、5条海豚等21位海洋动物明星转移到2公里外的动物驯养基地，在剧场升级改造的这段时间里它们将在那里度过安全、安心的时光。

(曾小婷、顾燕/特发小梅沙旅游中心)

## 12

特发小梅沙旅游中心和市燃气集团签约管道天然气将向小梅沙延伸等二则

2013年11月29日下午，市燃气集团分别与特发小梅沙旅游中心、海洋世界进行管道天然气项目签约。这标志着管道天然气将覆盖深圳东部最后一块土地，原特区范围内的所有地区在不久的将来都将可以使用管道天然气。管道天然气项目在梅沙片区能率先在特发小梅沙引进并最终覆盖整个片区，对促进改善梅沙能源结构和生态环境，活跃地区经济、减轻大气污染、提高居民生活水平，以及特发



小梅沙的转型升级和未来二次开发等都具有重大战略意义。

另：特发小梅沙大酒店进行年终安全大检查。2013年12月13日，特发小梅沙大酒店召开安全工作会议，传达盐田区安全会议和梅沙街道办事处文件精神，对近期安全工作进行部署。会后，酒店安全检查小组成员深入各场所逐一排查，自查安全隐患，集中清理；并于12月18日下午举办消防演习，通过演习增强全体员工的消防意识，提高各部门负责人对发生火灾的处置能力，并清楚了解自己的职能。

(顾燕、罗耀富/特发小梅沙旅游中心)

## 13

香蜜湖公司举办全员消防安全知识培训讲座

为深刻吸取全国各地安全事故的惨痛教训，确保辖区人员生命、财产安全，全面提高从业人员安全意识，努力再创安全“零事故”的年

度目标，香蜜湖公司根据自身的安全状况，结合公司年度培训工作部署，于2013年12月10日至22日，组织公司全体员工及各承租单位安全生产责任人、安全管理人员、特种工种作业人员及服务员共800多人，分4期举办消防安全知识培训学习。公司聘请市金鼎安全技术公司高级培训师徐生军授课，内容结合我国各类安全事故的典型案列及我司经营生产的实际情况，全面、透彻的讲解了各项安全法律、法规，用气、用电、危险化学品、电焊、气焊、热切割等方面的安全管理和操作方法，灭火器材、器械的使用，安全逃生技能、技巧，各类自然灾害事故的预防及应急处置等安全知识。培训让所有参训人员受到了一次深刻的教育，又一次为大家敲响了安全警钟，提升了公司及各承租单位从业人员的安全防范意识和管理水平。

(刘文清/香蜜湖度假村公司)



# 聚焦经营

## 14

### 特发地产岳阳鹏瑞·珑庭项目通过竣工验收等二则

2013年12月5日，特发地产公司历时2年5个月施工的岳阳鹏瑞·珑庭项目竣工。竣工验收由岳阳县质监站、安监站组成的验收小组，联合设计院、勘察、建设单位、监理单位等相关单位进行。在验收现场，验收小组对鹏瑞·珑庭项目工程进行了实地查看，审阅工程竣工资料。在验收会上，验收小组听取了湖南华盛建设工程公司、岳阳市建筑设计院、核工业衡阳第二地质工程勘察院、岳阳县鹏瑞房地产公司以及监理单位对工程情况的汇报。经过现场评议，验收组一致认为岳阳鹏瑞·珑庭房地产项目达到验收合格标准，资料真实、准确、完整，总体工程质量合格，同意通过竣工验收。

另：随着最后一道外墙饰面工艺全面完工，盼望已久的特发和平里拨开防护网，以崭新的姿态展现在业主



面前。有别于其他楼盘，特发和平里的建筑墙面，以土黄色为主色调，墙面饰料采用高强度的真石漆喷涂，具有天然石材的装饰效果，质感逼真，天然纯朴，色彩自然，给人以庄重、典雅视觉享受。各栋入户大堂门楼墙面均以花岗岩大理石贴面，方圆相间，线条流畅，豪放大气。

从环保节能角度，真石漆追求环保自然，有较好的透气性能，漆面散热快；楼层玻璃均采用热反射镀膜玻璃和中空Low-E低辐射镀膜玻璃，有着隔热及低辐射的优点。

(黄胜鹏/特发地产公司)



## 15

### 迎难而上，谋求发展——特发物业公司成功中标3个高端项目

2013年12月16日，成功中标华为廊坊基地项目。华为廊坊基地位于河北省廊坊市，主要是华为公司的终端生产及办公研发用地。此前，该项目一直由特发物业公司管理，深受华为公司的好评。2013年底合同到期，华为公司重新进行公开招标。该项目的新一轮合同共5年，是包含动力、安保及清洁绿化的一体化项目。

2013年11月30日，成功中标鼎桥上海办公区项目；12月，成功中标华为上海租赁办公区项目。鼎桥通信技术公司是由西门子通信集团和华为公司合资组建的企业，是世界著名的高新技术企业。该项目位于上海浦东金豫路450号乾昌大厦，涉及安全、环境、工程一体化物业服务。华为上海租赁办公区项目是华为公司上海代表处、终端研发办公、研发区域，包含上海金桥瑞邑商务园、由由大厦、



陆家嘴软件租赁区域，管理面积共计9027平方米，特发物业承担安全、环境、工程一体化物业服务。

上述上海两项目原由特发物业华东区域公司上海分公司管理，2013年底合同全面到期，公司面临合同终止、管理面积大幅减小的境地。在分公司生死存亡和众多实力雄厚物业公司参与竞争的强大压力下，华东区域公司自上而下团结一致，在保障现有服务水平稳步提升的同时，全力参与竞标，历时1个多月时间，从项目的现场踏勘、投标文件的编制，到现场服务团队的组织，确定出了一套完善、为客户量身打造的服务方案，保障了公司在竞标中处于有利地位。这两个市场性项目的成功中标，为华东区域公司在上海地区的发展留存了实力、稳住了阵地。

(李正钱/特发物业公司)



## 16

### 特发物业坂田管理处获华为第十四届119宣传周消防技能比武冠军

2013年11月15日，特发物业坂田管理处参加华为深圳服务中心主办的119消防技能比武，并获得冠军的优异成绩。

本次大比武共进行了单人两盘水带连接打板、双人两盘水带连接打板和50米冲刺灭火共3个项目的评比。4家物业公司派出消防能手应战，特发物业的队员快而不乱，配合默契。抛带、接消火栓、接扣水枪、瞄准、出水，几个动作一气呵成，充分展示了队员们良好的身体素质和消防技能，最终在3个竞赛项目中获得2个单项第一，一个单项第二，综合成绩第一的优异成绩。

(方钦杰/特发物业管理公司)

# 聚焦经营

### □ 住建部拟推共有产权房解决刚需住房需求

2013年12月8日，住房和城乡建设部表示，将在住房保障制度改革方面，着力推进廉租房与公租房并轨运行，以及有序开展共有产权保障房的探索。住建部、财政部、国家发展改革委近日下发《关于公共租赁住房与廉租房并轨运行的通知》，决定从2014年起，各地公共租赁住房与廉租房并轨运行，将从统筹建设、统一受理、统一轮候原则和完善租金定价机制等四个方面推进。

### □ 中国布局2014年经济，探索适合国情、符合发展阶段性特征的住房模式

2013年12月10日至13日召开的中央经济工作会议为2014年经济工作定下稳中求进的总基调。同时，会议要求努力解决好住房问题，探索适合国情、符合发展阶段性特征的住房模式，加大廉租房、公共租赁住房等保障性住房建设和供给，做好棚户区改造，特大城市要注重调整供地结构。

### □ 18城市推房地产调控新政

继北上广深四大一线城市颁布多条楼市调控举措后，以武汉为首的二线城市也开始为调控政策“加码”。截至目前，共有18个城市发布收紧房地产调控政策新举措。从购房资格看，10个城市提高了购房门槛，包括武汉、广州、上海、西安、福州等城市，主要是对外地居民缴纳个税或社保的年限予以延长；从调控手段看，13个城市提高了二套房的首付比例；此外，15个城市提出要扩大土地供应，16个城市提出要扩大保障房、普通商品房的供应量。

### □ 深圳房贷利率回落

2013年底，深圳多家银行将首套住房贷款利率从上浮调至基准，二套住房贷款利率也回落到基准上浮10%。业内人士称，银行现阶段将房贷利率回调是提前为2014年做准备。从当前的情况看，临近年底各家银行2013年的额度普遍紧张，因此目前申请房贷要到2014年初才有可能发放。

### □ 深圳7家银行暂停房贷业务

在线金融搜索平台“融360”11月29日发布《中国房贷市场11月月度分析报告》，数据显示在深圳开展房贷业务的27家银行中，目前已经有7家银行停止接受房贷申请，包括民生、花旗、平安、兴业等银行。

### □ 深圳2013年12月出让4宗地，总价达45亿元

深圳土地房产交易中心公告，以挂牌方式出让4宗地的使用权。其中3宗为商业用地，1宗居住用地，总出让面积约9.14万平方米，总起拍价44.97亿元。位于宝安中心区的两块商业用地土地面积分别为2.27万平方米和2.07万平方米，挂牌起始价为17.59亿元和21.35亿元；位于坪山新区的两块居住用地和商业用地，土地面积分别为3.3万平方米和1.5万平方米，挂牌起始价为3.15亿元和2.88亿元。

### □ 万科全国首个购物中心在京试水

位于北京昌平的金隅·万科广场总建筑面积约14万平方米，于2013年12月24日正式开业，标志着万科首个购物中心正式落地。万科未来还将投资超百亿元在京打造5个购物中心。万科现将商业项目分为3条产品线，包括定位于区域型购物中心的万科广场、定位于集中型社区商业的生活中心，以及定位于社区商业街的邻里家。目前，生活中心系列产品在东莞、沈阳等地已有开业项目，邻里家系列在上海、北京等地也已落地。

### □ 卓越集团前海项目已正式动工

卓越集团在深圳前海深港现代服务业合作区项目2013年11月正式动工。该项目既是卓越集团在前海的首个项目，也是前海示范区的首个商务地产项目，定位为顶端金融商务及服务综合体。卓越集团以123.7亿元的价格拿下该项目两幅地块，刷新深圳土地出让总价记录，被业界称为“卓越前海第一拍”。

### □ 富力地产投资85亿元马来西亚购地

富力地产全资子公司以85亿元人民币收购了马来西亚6宗空置地块。据富力透露，此次收购的土地包括位于马来西亚柔佛州新山地区的四幅空置永久业权地块及两幅永久业权填海地块，总面积约为116英亩，供开发为商业及住宅物业。

### □ 楼市营销新花样：以长租代售

位于番禺的楼盘亚运源筑2013年11月推盘，独特的销售方式引起市场关注，其以“长租”方式取代“出售”，租期长达35年，最低月租为800元左右。据销售人员介绍，开盘1个月以来，接近2/3的公寓已经被预订，每套总价控制在35万元左右。据了解，在广州的白云、花都等地还有多个长租形式的公寓项目计划推出，北京、成都也有多个长租形式的公寓项目亮相。根据《合同法》规定，租赁合同期限最长为20年，亚运源筑的销售人员表示，开发商和客户除了签订一份租约为20年的租赁合同外，还会签一份补充协议，说明租赁合同到期之后，将自动延期15年。

### □ 2013年度中国十大旅游财经新闻事件出炉

一、首部《旅游法》颁布实施，旅游行业迎来转型升级；二、民航局放开机票打折下限，或迎来廉价航空时代；三、凤凰古城收取门票，引发景区门票经济大讨论；四、梁建章重回携程，在线旅游战场延伸至移动端；五、去哪儿网成功赴美上市，成为在美上市的第三家中国在线旅游网站；六、万达集团投资并购忙，强势进军旅游业；七、邮轮旅游市场火热，中国驶入“邮轮时代”；八、郑南雁完成7天酒店私有化收购，经济型酒店进军中高端酒店市场；九、严控“三公”消费，高档酒店餐饮风光不在；十、中国在线旅游业迎来投融资热潮。

### □ 《中国旅游媒体自律公约》近日在京发布

2013年12月16日，由中国旅游媒体联盟主办，德安杰环球顾问集团和中国城市旅游杂志社协办的“《中国旅游媒体自律公约》发布仪式暨2013中国旅游媒体联盟常务理事大会”在北京饭店隆重举行。这次由中国旅游媒体联盟倡议，并联合多家知名旅游媒体，代表全国旅游媒体行业举行《中国旅游媒体自律公约》发布仪式，旨在促进我国旅游媒体规范化发展，树立旅游媒体的社会责任意识，推动我国旅游媒体行业职业道德建设，加强旅游媒体的团结协作、自我约束、自我规范，不断提升旅游媒体的社会公信力、协同力和影响力，营造健康、有序、和谐旅游信息传播环境。

### □ 中国节假日总量超美英，居全球第33位

人民网：2014年节假日放假安排已公布，法定节假日总量仍为11天。资料显示，全球62个国家和地区法定节假日平均为11.7天，而我国以11天排在并列33位，属中等水平，与法国、意大利等国家持平，超过了澳大利亚、美国、德国、加拿大、英国等发达国家。但62个国家和地区工作10年的职工带薪年假平均为19个工作日。我国以10个工作日排在并列59位，仅高于泰国的6个工作日和菲律宾的5个工作日。



## 放飞心情 和谐奋进

### ——集团总部与特发小梅沙旅游中心进行户外联谊活动

■ 顾燕/特发小梅沙中心人力资源部

2013年12月20日下午，天公一改连续好几天的细雨和阴霾，绽开了明媚的笑脸。集团总部领导、同事利用周末时间来到特发小梅沙度假村，与我司人员共同参加户外联谊活动。作为东道主，小梅沙旅游中心活动筹备组做了细

致周到的准备工作，包括沙滩游戏的环节也是和总部反复探讨和沟通，力求大家都能够尽情地投入和放松。

12月的海边还透着些许的凉意，可大家的心却是火热的。活动开始前，小梅沙旅游中心朱振声总经理致辞，欢迎

大家的到来，希望大家放松心情，尽情享受小梅沙的阳光和沙滩。在沙滩游戏环节，集团总部和旅游中心分别组成两支队伍，参与了4个团队合作的游戏项目对抗，虽然只是简单的游戏，可大家都十分认真，每个环节都积极讨论，全情

投入，充分发扬了团队合作精神。花样接力赛的丑小鸭环节集团总部队旗开得胜，以绝对的优势领先。蒙眼穿拖鞋是笑声最多的比赛环节，小梅沙旅游中心队取得胜利。接下来的两人三足和拔河环节也在大家的欢声笑语中进行，两队各胜一赛。最后的对抗是沙滩排球赛，也是整个游戏中的最高潮，总部和旅游中心都派出了最强阵容，老董事长刘爱群亲自下场带领集团总部队参赛，整场排球赛十分激烈，一直呈胶着状态，双方三局比分交替上升。大家都自发地组成拉拉队呐喊助威，不论是哪方打出一个好球，双方都会发出热烈的欢呼和掌声，最后集团总部队以2:1取胜。

活动持续了2个多小时，共有90余人激情参与。在欢声笑语中，大家一扫平时工作中紧张的情绪，在蓝天、白云



间放飞心情，享受着难得的轻松与舒适。通过这次活动，大家增进了交流，锻炼了身体，发扬了团队合作、和谐奋进的精神。最后大家伴随着温暖的篝

火，进行了烧烤活动，度过了一段温馨难得的快乐时光。

## 特发地产参加市房地产协会 “佳兆业杯”羽毛球赛取得好成绩

■ 黄琳/特发地产公司

2013年11月30日—12月1日，深圳市房地产业协会2013年度“佳兆业杯”羽毛球赛在桃源学校献艺羽毛球馆举行，特发地产等23家会员单位的24支代表队、144名运动员参加，参赛队伍和人数规模创造历史新高。

特发地产代表队在比赛中不畏强手、顽强拼搏，不仅赛出了风格，增加了与行业单位运动员的友谊，也取得了较好的比赛成绩，其中，沈盛军获男单冠军、林碧婷获女单亚军、邓秋平、黄惠宜获混双季军，同时地产代表队还荣获团体亚军。



## 特发华日员工开展户外“绿道行”活动

■ 王钰/特发华日汽车公司

2013年12月13日下午，特发华日汽车公司开展冬季户外“绿道行”活动，130多名员工积极报名参加，公司各部门单车骑行爱好者组成的“华日安骑自行车队”也同时宣布成立。大家踊跃参与，活动全程更是充满欢声笑语，让平时沉浸在紧张繁忙工作中的身心完全放松下来。

活动路途从东湖公园至大望村槟榔公园，全程11公里，行前在东湖绿道入口处举行了启动仪式。之后，骑行队20名成员先行开道，很快就隐入山林之中。余下的员工三五结伴，延幽深绿道漫步而行。或说或笑，或疾步前行，或漫步悠悠……在习习微风的拥抱中，大家欣赏着沿途清澈的湖水、造型各异

亭子与满眼的绿色及如繁星点点般点缀在路边杂草中的各色小花……不时从天空飘洒下来的零星雨丝使行程平添了一份“雅气”，让大家感受到了生活的美好与真实，回归大自然心情的惬意！不知不觉间漫长的行程就在脚下完成。

到达终点槟榔公园，一些员工席地小憩，兴奋地高谈阔论；更多的员工则涌向设置于公园内的两处活动点，争先恐后参与到飞镖游戏及环保知识抢答环节中。此起彼伏的欢笑声、喝彩声弥漫在公园的上空，欢乐的情绪漫延至公园的每一个角落。

这次“绿道行”户外活动，公司领导、员工在同一个欢乐的平台上互动交流，气氛轻松融洽，加深了大家之间的情感交流，同时也强化了员工的健身意识，达到了强身健体的目的，促进了企业文化建设。



## 文明，藏于手间

■ 吴舒敏/特发信息光缆分公司



变小了很多。车里的人，几乎都能清楚地听到低沉男音的说话声。“……好，拜拜。”低沉男音消失，随之而响起的，是周杰伦的“琴声何来，生死难猜……”显然，是有人控制了音量的大小。强烈的好奇心让我情不自禁把目光从窗外转了回来，扫了一眼坐在驾驶位置上的司机：瘦、黑、墨镜、一脸平静……

“能在别人打电话时，将车内的音量调小，这司机倒还是挺有公德的。”我心里想。我之前对他的抱怨就慢慢消减了许多，而后面接连发生的事，却让我对司机产生了无比的敬意。

一个小时的车程，大概有十几个人接打电话。而这音乐就忽高忽低地被调了30多次。每次调音，司机都是一脸平静。让人感觉，这30多次的伸手、旋转、缩手，其实真的就只是举手之劳，无足轻重？

是的，文明、礼貌，很多时候都只是在举手投足之间，然而却有那么多的人不屑于抬起那只手，懒得提起那只足。而他，一个普通得不能再普通的司机，却做到了那许多人做不到的事，他不就是具有良好社会公德的公民吗？或许，我不应该用“普通”这个词去形容他，而应该用一个更华丽的词藻才能

表达对他的敬意。难道这种类似调音的小事不应该是普遍存在的吗？为什么在现在的社会，却成了一种难得的典范去宣扬？或者，不普通的应该是我们，因我们都吝于举手投足，不屑于成为司机那样的一个“普通”人？

近年来，一些公民在旅途中表现出来的不文明行为，损害了中国“礼仪之邦”的形象，引起了海内外舆论的关注和批评。“大声喧哗、随地吐痰、乱扔杂物、排队加塞、乱刻乱画、衣冠不整”等这些随处可见的现象，被海外一些媒体归纳为中国游客的“通病”。也许我们国人也该反思了，堂堂的“天朝大国、礼仪之邦”，竟然给世人一个这样的形象，也许我们的祖先都没有想到吧？

“不学礼，无以立”。文明，虽然听起来很神圣，让人不可触碰，很多人因此也找了很多借口来掩饰一些不文明的行为。其实文明就在我们身边，就藏于一个举手、一个投足间的小动作之中，它并没有那么陌生，弯腰拾起一张纸屑扔进垃圾桶，不闯红灯，礼貌待人……你做到了，文明就来到了你身边。

（注：此文获2013年深圳市出版业协会“优秀内刊传媒奖”的“好议论”三等奖）

# 感恩节的特别礼物

■ 黄胜鹏/特发地产公司



一大早打开微信，朋友圈里蹦出条感恩节的信息，上网百度一下，果真又是洋节日。一贯对洋节日有抵触心理的我，这下却有了一个送花请吃饭的想法，但因近期老妈妈正为掉牙闹心，假牙未做好，吃饭成了问题，乃作罢。想到上次写过两则有关父母的随笔，拿出来乐呵乐呵，给妈妈及长辈一个精神的安慰，也表达对已逝爸爸的感恩之心。

## 母亲的剪报

周末探望妈妈，临走时他又塞给我几张剪报，未看内容便能猜到几分，一定是关于颈椎疗养之类的事儿，原因是上次跟她说过我的颈椎轻度增生的事儿，她一直挂在心里，电话里说了很多颈椎方面的病害，一再叮嘱治疗。这不，眼下又给我这些她平时积累下来的“秘方”。知子莫若母，妈妈平时对我们兄弟俩的身体了如指掌，唠叨最多的也是我们不把小病当回事。这还不够，她把平时从报纸上剪下来、书上抄下来、电视看到、收音机听到记下来的保健知识让我们传阅。而每次，我们都得一一学习，尤其在纸上圈圈点点的地方。

妈妈一贯有阅读和爱动笔的习惯。平时书上、电视上看到听到感兴趣的章节，她都喜欢记录下来。“好记性不如烂笔头”、“人的修养是要靠一辈子积淀的”

是她挂在嘴边的话。家里除了深圳几份报纸，还有《老年文摘报》她都一字不漏地读完。这还不够，她还把里面一些文章、段子剪下来，找个本子粘好，我们称之为《生活小百科》，内容涉及名家杂谈、时令药膳、保健秘方等等，分门别类，用红笔圈圈画画，有的还加上批注，可见她的细致与用心良苦。一旦朋友同事到访，茶余之间，侃侃道来，《小百科》自然成了她的话匣子。尽管妈妈年已八六接近米寿，但从她的言谈举止，却不亚于我们这些晚辈，我想这与她平时织毛衣、写毛笔字、阅读不无关系。值此感恩的日子，儿女们衷心祝愿妈妈健康长寿，颐养天年！

## 父亲的石榴盆栽

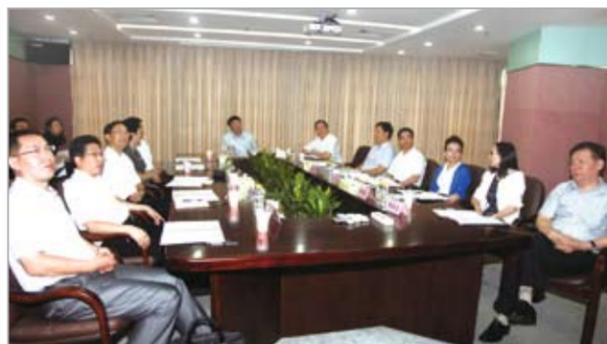
爸妈房间的窗台，放着一盆石榴盆栽，那是爸爸生前从市场买回来的，当初不起眼的苗子，有了父亲的照料，不到几年之间就长到2尺多高。父亲每天少不了给石榴浇水松土，摆弄一下花盆里几只洁白可爱的石膏绵羊。每逢开花结果，他总会把它搬来客厅供大家欣赏。“石榴的观赏价值远远大于食用价值”，有了他这句话，每年的果实常挂满枝头慢慢变老变枯，也没人敢碰它半下，直到父亲离开我们。

自从父亲去世之后，全家人对石榴关爱有加，石榴树依然枝粗叶茂，几只

可爱的“小绵羊”还是那么栩栩如生，与以往不同的是少了父亲的身姿，多了哥嫂悉心呵护的身影。爸爸的石榴盆栽开花结果，每当果实熟透依稀可见珍珠般的石榴籽时也是他最开心的日子。可是今年的石榴眼看已长成鹅蛋大，不料无情的“天兔”台风硬把它吹扯下来。台风过后，庆幸阳台上还留下一个摔破皮的硕大石榴，我们依旧尊重父亲的诺言，用线穿起来挂回树上，就像以往一样，让它慢慢、慢慢地变黄、干瘪……也不愿改变父亲留下的美好记忆。

当了30多年教师的双亲，“园丁”生涯铸就的美德让他们退休后的几十年依然保留着对家国、对人对物对事无微不至的关怀与感念，依然对生活充满着深深的眷恋和感恩之情！在爸妈字典里“常怀感恩之心、常做感恩之事”的劝勉之语，常教育我们姐弟俩不要忘记对自己有过帮助的家乡亲人们。“鸦有反哺义，羊有跪乳恩”！在爸妈言传身教下，姐姐几十年如一日，仍感念着儿时带她的老保姆一家人。我也时常教育儿子要懂得感恩，要传承爷爷奶奶的品德，有时也带上他拜访小时带过我疼我的93岁高龄的远亲姑妈，问寒送暖。正上大二的大侄子，今年暑假也专程回潮汕老家陪他外婆和走访乡邻亲戚，乐得他外婆直夸这外孙懂事不白疼他。

让我们人人都有一颗感恩之心，世界将变得更美好和谐。



# 特发集团2013年要闻回顾

■ 张正治/集团党委办公室

1月11日	市审计局、市内审协会发布《关于表彰2011-2012年度深圳内审机构优秀审计项目的通报》，集团审计监督部实施的“深圳市特发小梅沙旅游中心原总经理任期经济责任审计项目”继2009年后再度荣获“深圳内审机构优秀审计项目奖”。
1月14日至18日	集团党委以“学习贯彻十八大精神，坚持以人为本、执政为民”为主题，组织召开系统各级党员领导干部民主生活会。集团领导分成3个小组到各企业参加班子民主生活会，对会议情况进行点评，提出要求。1月17日上午，集团领导班子民主生活会召开，市国资委副主任张纳沙、党办副主任唐明通、企业领导人员管理处副处长杜秀峰、纪委副处级纪检员彭耀春同志到会指导。张纳沙副主任肯定集团领导班子民主生活会开得好，一是会前准备充分，按照程序充分征求意见，评价全面，并提出了改进意见，很贴切。二是会议主题突出，围绕“一对照，五检查”，认真开展批评和自我批评，制订的措施有针对性。三是集团领导班子高度团结，主要负责人党性强、学习能力强、驾驭能力强，其他班子成员也责任心强，有敬业精神，整个班子作风优良。
1月14日至21日	集团组成3个考评小组，对8家全资控股企业领导班子成员、财务负责人，集团总部中层管理人员及全体员工进行2012年度述职考评。相比以往年度，本次考评在流程、方法上进行了改进：一是进一步优化了考评流程和指标权重。二是采用归一处理的方法，提高了考评结果的公平性。三是增加了考评结果反馈环节。集团还分别对集团总部中层管理人员和全体员工进行了年度考评。
1月17日下午	市总工会2013年春节送温暖慰问团一行探望慰问集团系统32名特困员工，现场为每位特困员工发放慰问金。同时，集团也向每位特困员工发放了慰问金。
2月19日下午	吕锐锋常务副市长主持召开会议，听取研究香蜜湖片区规划汇报。唐杰副市长、许重光副市长、市政府办公厅、发展改革委、规划国土委、国资委和福田区政府有关领导出席会议。会议对福田区委区政府、市国资委和集团前期开展的香蜜湖片区规划研究工作给予充分肯定，形成了开展下一步深化研究片区规划与发展的基础，并决定将该问题提升至市政府决策层面研究。会后，集团领导即形成有关部署，责成集团有关部门和香蜜湖公司认真理解贯彻会议精神，密切与市规划国土委沟通，配合工作。

2月27日	集团召开2013年度经济工作会议，总结2012年的经营工作情况，分析当前面临的形势和下一步经营工作主要任务，研究2013年落实“十二五”规划及经营工作的思路与措施。
3月1日下午	集团召开2012年度总结表彰大会暨四届六次职工代表大会，总结经验，部署新一年工作。会议审议通过《特发集团2012年度工作报告》等文件，对先进集体和个人进行了表彰。会议决议指出：2013年是特发集团完成“十二五”规划的重要一年，每一个特发人都要以“十二五”规划为指引，积极行动起来，全面贯彻落实本次大会确定的各项任务，在集团党委、董事会和经营班子的带领下，团结一致，攻坚克难，以优异的成绩，为集团“十二五”规划目标的实现、再创特发辉煌做出更大的贡献！
3月4日下午	集团召开总部2012年度优秀员工表彰会，对总部2012年度优秀员工阴海燕、张旭生、岳红琼、邓树娥、许文奇、李正祥、杨扬、倪荣等8人进行表彰。
3月21日	集团召开安全生产工作会议，总结和部署安全生产工作。集团安委会及安委办、各企业分管安全生产的领导、部门负责人、安全主任和其他安全管理人员参加会议。
3月27日上午	市国资委伍斌副主任带领企业二处王志楷副处长、李余征副处长和企业领导人员管理处杜秀峰副处长到集团龙华和平里项目现场调研，并就市国资委股东事务分类沟通管理指引进行沟通说明，并对投资后评价、对标管理、“十二五”规划中期评估等2013年度重点工作，以及集团债转股后续有关工作进行沟通安排。伍副主任对集团2013年工作推进落实安排给予肯定，认为目标明确、思路清晰、任务饱满、部署得当、措施有力，集团未来发展前景美好。
3月30日	农业部水生野生动物保护办公室、全国水生野生动物保护分会主办的“2012年水生野生动物保护海昌奖”颁奖大会在天津举行，重点表彰在水生野生动物保护领域长期与违法行为斗争、推动科技进步、动物保护救治和水域生态保护等方面作出了突出贡献的先进个人，全国36人获奖。特发小梅沙海洋世界高级兽医师邹志宏荣获“全国水生野生动物保护海昌奖奉献奖”称号，是广东省内唯一的企业获奖人，是深圳市唯一获得殊荣的奖项，也是海洋世界开业14年来首次获得的全国性个人奖项。
4月10日	市国资委张纳沙副主任率委自主创新领导小组到集团黎明镒清公司考察“微量X射线人体透射安检系统研发成果的产业化转化”项目，参观生产车间、试验室、车载人体安检设备，了解市国资委自主创新扶持资金项目保障资金的有效使用和监管情况，表示会在适当时机向深圳民航及地铁等有安检需求的潜在用户进行推介。
4月初	集团成功获批建行8亿元房地产开发贷款额度，首期2亿元贷款并已到账，贷款利率为基准贷款利率上浮5%，比市场平均利率上浮幅度低5-10个百分点。贷款用于开发集团“十二五”期间重点项目龙华“和平里”。

4月	中国高尔夫球协会授予集团深圳高尔夫俱乐部“中国高尔夫球运动先行者”荣誉称号，以表彰深高长期以来为我国高尔夫球运动普及、提高及产业发展起到的重要而积极的推动作用；寄望深高在各级体育主管部门和高尔夫协会的领导下，珍惜荣誉，再接再厉，为中国高尔夫球事业做出新的更大的贡献。
4月10日	在市人力资源和社会保障局发布的《深圳市海外高层次人才“孔雀计划”第一批评审确认人选公示通告》中，特发黎明镒清图像技术有限公司副董事长暨首席技术专家Mr. Vladimir Linev被确定为深圳市海外高层次人才“孔雀计划”A类人才。
4月13日下午	集团主办、《南方都市报》战略合作、北京大学汇丰商学院提供学术支持的“2013城市轨道交通价值论坛暨特发和平里产品发布会”在深圳五洲宾馆举行，特邀香港凤凰卫视著名主持人胡一虎主持。集团和特发地产公司领导、国内著名建筑、城轨规划专家、学者、地产界业内人士、特发和平里意向客户等700多人参加论坛。
4月19日下午	市总工会职工教育学院王成辽主任一行到集团讲解职工教育有关政策。集团党办和各企业负责职工培训工作的相关人员参加讲解会。
5月14日	集团召开2013年第一次、第二次股东会会议暨第二届董事会第十次会议，审议通过《关于特发集团股权转让股权的议案》，同意中国东方资产管理公司将持有集团的17.6902%股权转让给深圳市投资控股有限公司。集团股东由原来的4个增加为5个，市投资控股公司成为集团新增股东；会议还审议通过《关于修改公司章程的议案》和《深圳市特发集团有限公司章程》。
5月19日	市文体旅游局发起“2013年中国旅游日暨第九届深圳文博会旅游惠民主题活动”，深圳市副市长吴以环、市文体旅游局局长岳川江、东莞和惠州市旅游主管部门有关负责人和华侨城集团领导出席仪式，集团领导张建民受邀代表集团，和特发小梅沙旅游中心有关人员参加活动。
5月21日上午	市国资委召开集团董事会换届调整会议，委党委柏立新书记、企业领导人员管理处处长唐汉隆、企业二处副处长王志楷及国资委相关人员出席会议。唐汉隆处长宣读市国资委文件：推荐张俊林任特发集团董事长、董事长，张建民、栗淼、胡国斌任特发集团董事；张俊林同志任特发集团党委书记，张建民同志任特发集团党委副书记；推荐张建民任特发集团总经理，栗淼续任特发集团财务总监，孙静亮任特发集团监事；建议林婵波继续作为特发集团职工董事人选，按照公司章程履行相关手续。柏书记反馈了市国资委对集团董事会的考察情况，回顾了集团本届班子的配备过程，对刘爱群同志任职特发以来勤勉敬业、公正无私的职业精神表示充分肯定，代表党委提出工作期望，希望集团全体员工全力支持和配合新一届董事会、党委班子和经营班子的工作，全力维护班子的威信和团结，在张俊林同志的带领下，坚定信念，攻坚克难，奋发图强，加快项目开发，强化经营创新，通过资源优化和整合、战略转型升级、产业跨越发展推动集团的发展再迈上一个新的台阶！



6月2日	集团地产公司开发的特发和平里花园——深圳龙华唯一地铁连体楼盘在大中华交易大厅开盘，一次性推出82平方米2房到184平方米5房共1136套住宅房源，吸引3000客户到场抢购，5个半小时即被认购804套，销售去化率达70.4%，成为深圳今年最火爆开盘，全市瞩目。
6月4日	集团召开2013年第三次股东会会议暨第三届董事会第一次会议，选举产生集团第三届董事会董事、第三届监事会监事，并形成决议：集团第三届董事会由张俊林、胡国斌、张建民、曹月良、陈英妹、余谦、黄利梅、林婵波、栗森组成；张俊林任董事长，曹月良任副董事长；集团第三届监事会由孙静亮、郑金平、张贱廷、陶江华、张心亮组成，孙静亮为监事会临时召集人；集团第三届董事会聘张建民任集团总经理，俞磊、李明俊任集团副总经理，栗森任集团财务总监，李明俊任董事会秘书，张心亮任监事会秘书。
6月5日上午	集团召开总部全体员工会议，通报集团第三届董事会、第三届监事会换届选举结果、集团新一届经营班子及董事会各专业委员会组成人员。新任职的集团党委书记、董事长张俊林，集团党委副书记、总经理张建民分别讲话。
6月8日	《财经国家周刊》发布“第三届德勤中国风险智能榜”评选活动获奖企业名单，集团荣获“综合实力优胜奖”，全国共有25家企业获此奖项，均为各行业中具有重要地位和较大影响力的知名企业，其中：中央企业8家，金融企业7家，优胜企业10家，主要分布于金融、能源、通信、房地产等行业。在本次评奖基础上，德勤同时发布了第三次《中国企业风险管理白皮书》，汇总了包括集团在内的25家获奖企业的领先实践，并报告了德勤对中国企业风险管理现状分析的问卷调查结果。德勤企业风险管理服务已连续5年被权威研究机构Forrester Wave评为全球第一。
6月	市政府为60位来自各行各业、为深圳经济社会发展做出突出贡献的优秀人才颁发2012年度政府特殊津贴专家证书，特发信息光电公司总经理王爱国作为纤缆行业代表获此殊荣。王爱国从事光纤光缆20余年，参与近10项专利发明和行业国家标准的制定，为行业知名专家，个人曾先后获得“全国信息产业系统劳动模范”和“广东省科学技术奖”等荣誉。
6月	特发黎明镒清图像技术公司“普检级数字化X射线人体全身透视安检技术的研发与产业化”项目获市科技研发资金技术研究开发计划创业项目立项资助，“流动式新型人体安检系统集成合作开发”项目获市科技研发资金协同创新计划国际科技合作项目立项资助。

6月13日下午	集团召开总部薪酬绩效改革启动会，太和顾问从管理咨询公司的角度阐述了薪酬绩效改革对企业、员工的价值，介绍了项目的主要内容、整体解决思路以及工作计划；林婵波副书记说明了薪酬绩效改革要达成的目标；张俊林董事长阐述了薪酬绩效改革工作的必要性，并提出三方面应予以重点关注的事项：一是中层管理人员的人力资源管理水平是薪酬绩效改革成败的关键。二是全体员工的积极参与是确保薪酬绩效改革成功的重要基础。三是要认识到考核不是万能的，不能以考核代替管理。各种企业管理方法和手段的运用要与企业实际和企业战略相结合，抓好落地工作是这些方法和手段运用成功的关键。
6月25日	集团召开2013年度第四次股东会会议及第三届董、监事会第二次会议，审议并通过集团2012年度董事会工作报告、监事会工作报告及公司财务预决算等7项议案，各股东单位代表及董、监事充分肯定集团董事会和经营班子的工作，与会人员还对集团存量资源的战略规划、内部管控模式、筹融资规划、风险防控、对标管理、基础管理等事宜进行研究和讨论，并提出工作要求。
7月1日	集团张建民总经理、俞磊副总经理到特力调研，听取特力创新商业模式总体规划思路和特力水贝珠宝大厦项目进展情况汇报，了解特力需要集团支持和帮助解决的问题，提出下一步工作要求。
7月3日至4日	集团张俊林董事长、张建民总经理、俞磊副总经理、香蜜湖郑海天董事长和集团企业二部有关人员，赴广州专程考察珠江新城的规划和建设。珠江新城作为国内核心都市内的综合性中心城区，规模大、定位高、规划水平较高、城市建设实施管理到位、产业布局复合交融，是非常值得学习的成功项目案例，对集团香蜜湖中央活力区建设项目有较高的参考价值。
7月5日下午	集团结合市委讲师团“百课下基层”宣讲活动，邀请市委讲师团卢忠仁教授到特发举办“中国梦”讲座。集团班子领导和总部党员干部、全体员工参加讲座。
7月10日上午	广东省纪委原副书记、省人大原常委、省企业联合会常务副会长梁灿盛及省企联执行副会长全军、综合部、雇主部主任张峰一行到集团视察指导工作。
7月10日下午	市国资委党委副书记、纪委书记产耀东和企业领导人员管理处处长唐汉隆、监督稽查处处长刘征宇到集团召开会议，宣读市国资委文件，推荐杨培业任集团监事、监事会主席。
7月16日下午	集团安委会召开2013年上半年安全生产工作会议，传达市国资委应急演练和现场交流会议精神，通报近期国内发生的几起重大安全责任事故，要求各企业要对安全生产的严峻形势有充分的认识；张建民总经理对集团安全管理工作提出要求：一是要加强流程管理，二是加强信息化管理，三是加强层级管理，四是要实行差异化管理。
7月17日上午	市委常委、市纪委书记丘海率市纪委书记林苗、裴蕾，市纪委副秘书长张现军，派驻七组组长、市国资委党委副书记、纪委书记产耀东等领导到集团调研。丘书记肯定集团廉政建设和监督管理工作，对集团未来的发展寄予厚望，要求集团在谋划跨越式发展的同时，进一步加强内部管理，汲取历史的经验教训，严格治理，加强内控，把内部管理延伸到管理链条的终端，做好廉政建设上的配套提升，确保企业健康发展，国有资产安全增值。

7月26日下午	集团召开2013年上半年经济运行分析会议，分析上半年经营形势，部署下半年重点工作。
7月31日下午	集团总经理张建民、监事会主席杨培业、副总经理俞磊等领导到特发地产公司调研。地产公司领导班组成员和相关部室负责人参加调研会。
7月下旬开始	集团党委按中央、省委、市委文件精神 and 市国资委党委部署，认真制订《特发集团党委深入开展党的群众路线教育实践活动的实施方案》，在市国资委第二督导组的指导下，分阶段积极开展集团党的群众路线教育实践活动，除严格按照要求扎实完成规定动作（如成立领导小组和督导组、召开动员大会、学习教育、考学讲学、班子成员下基层调研、谈心交流、召开专题民主生活会及通报会、整改落实、建章立制等）外，围绕“员工观”进行的自选动作富有特点，将教育实践活动落到了实处，达到了增强党性，转变作风，集众智慧，凝聚力量，促进企业发展的良好效果。
8月	特发黎明长龙公司自主研发、生产制造的机车综合无线通信设备综合诊断测试设备项目，获得市科技创新委2013年100万元的科技研发资金的资助支持，这将有利于加快该项目的产业化进程，并对长龙公司铁路通信信号专业实验室的建设起到推进作用，增强企业的科技创新和创效能力。
8月	市装饰行业协会授予集团参股企业华丽公司“深圳市装饰工程金鹏奖”奖杯和证书，这是华丽公司继2002年以来第五次荣获“深圳市装饰工程金鹏奖”。此前，华丽公司承建的“南山大道街景综合整治工程Ⅲ标段”获2012年度深圳装饰工程金鹏奖（公装类）。该工程突出低碳、环保、绿色、精品、民生理念，是深圳市容环境提升行动的样板工程之一。
8月6日	集团召开纪律教育月动员会，对系统纪律教育月活动进行部署。集团党委副书记、纪委书记林婵波以“严纪律、正作风、促廉洁”为主题作动员讲话，强调集团系统纪律教育学习月活动要结合党的群众路线教育实践活动进行，按照集团《2013年纪律教育学习月活动实施方案》扎实开展。
8月开始	集团认真贯彻市国资委专题会议精神，积极开展资源性资产租赁管理工作：组织相关职能部门和人员召开专题会议，研究集团系统企业资源性资产租赁管理的部署和动员宣传；同时，召集系统8家企业分管领导开会，具体部署落实工作；集团领导班子成员分头到企业调研，各企业也积极行动起来。《特发》月刊开辟专题向集团系统各企业分管领导约稿，围绕资源性资产租赁管理工作各个环节，献言献策，集思广益，收到专题稿件7篇，近2万字，在月刊分期刊载，进行工作交流、借鉴。至12月，集团资源性资产租赁管理工作取得阶段性成果，总结了经验，摸清了家底，健全了规章制度，建立了租赁指导价格体系，为下阶段进一步完善流程、规范企业资源性资产管理，提升租赁收益和经营水平奠定了基础。
8月29、30日	集团张俊林董事长、俞磊副总经理、特发地产丁晓东董事长，赴沪考察中信泰富浦东陆家嘴滨江金融城项目和保利集团上海保利中心项目。双方就项目定位策划、规划实施、商业模式、运营管理和融资渠道等问题展开了交流讨论，就商业地产开发模式、土地开发与文化产业结合、文化地产项目管理等进行了深入交流。
9月4日	市国资委伍斌副主任、考核分配处负责人蔡晓平、企业二处副处长李余征和集团张建民总经理、俞磊副总经理，到集团特力公司检查水贝珠宝产业园的安全生产工作。



9月6日下午	建设银行深圳市分行行长刘军率建行银行部总经理林刚、投资银行部总经理陈晓春、罗湖支行行长陈坤雄、罗湖滨河支行行长王永军到访集团，就双方进一步合作与集团进行交流。刘军行长表示建行作为国有大银行，将结合自身优势，以开放的管理理念对集团开发项目的建设提供多品种、全方位的支持和优质服务。
9月11日下午	深圳证监局副局长朱文彬一行5人到特发信息视察指导工作，参观光纤公司车间，对特发信息近几年在企业发展和技术创新上所取得的成绩给予赞赏，并表示证监局将充分做好服务企业的工作，在增强企业公众公司意识、提升上市公司管理水平、规范企业治理结构，促进企业做大做强方面给予积极的支持和帮助。
9月	特发信息自主研发成功两种型号的576芯层绞式散纤室外光缆，与同芯数的骨架式光纤带光缆相比，容纤率提高了47%，在国内同类认证产品中，目前为最大芯数。
9月16日	集团召开总部员工表彰会议，宣读对熊煜、杨扬通报表扬的决定，张俊林董事长和张建民总经理分别向两位受表彰员工颁奖并讲话，说明表彰活动的意义，希望每一位员工都能够在特发实现跨越式发展的过程中，在追求企业价值最大化的同时，实现自我价值的最大化。
9月25日	集团召开财务管理转型工作会议。张建民总经理、李明俊副总经理、粟淼财务总监出席会议并讲话，各全资、控股企业财务负责人、财务经理或财务主管及集团计财部全体人员参加会议，并听取建设银行专业人员所作的关于企业筹资、融资及理财的专题讲座。
9月26日下午	集团召开企业领导人员考评工作研讨会，针对年度考评和任期考评改革工作进行深入细致的探讨。张俊林董事长对集团绩效考评工作提出要求：进一步建立完善集团绩效考评体系，实现考核全覆盖；企业领导人员要积极转变工作方式方法，发挥带头作用；坚定信心、实事求是、脚踏实地逐步推进绩效考评工作；探索建立企业领导人员任期考评机制与市场化的体制和机制。
9月26日上午	随着首条GYTS-6B1.3光缆下线且各项技术指标检测合格，重庆特发信息光缆公司正式投入规模化生产阶段，标志着重庆特发光缆生产经营活动迈出新的步伐，特发信息的西部战略取得实质性突破，同时也填补了中国西南地区光缆生产的空白。



<p><b>9月27日下午</b></p>	<p>在国庆节来临之际，集团总部员工自己动手，节俭过节，在员工食堂开展了一场别具特色的“迎国庆，包饺子”活动。活动由集团机关工会发起，员工自愿报名参加，各部门的工会委员共同策划和实施。集团张俊林董事长、张建民总经理等领导员工踊跃参加活动。</p>
<p><b>10月9日下午</b></p>	<p>集团张俊林董事长和特发地产丁晓东董事长到地产公司湖南岳阳“鹏瑞·珑庭”房地产项目工地检查指导工作，充分肯定地产公司在该项目定位、施工、营销策略等方面做出的努力和取得的成绩，同时要求地产公司认真总结经验，积极调研、挖掘周边可开发优质土地资源，逐步扩大省外市场。考察期间，张董事长还会见了岳阳县委书记毛知兵、县长张中于及相关领导。岳阳县领导高度评价特发地产成功开发“鹏瑞·珑庭”，使其成为岳阳房地产行业标杆，欢迎集团继续在岳阳投资。</p>
<p><b>10月14日</b></p>	<p>集团召开财务信息化建设项目启动大会。张建民总经理、李明俊副总经理、栗森财务总监出席会议，各全资、控股企业财务负责人、财务经理、财务主管、集团计财部和办公室相关人员、金蝶公司华南区副总经理李福寿及项目组成员参加会议。集团计财部介绍了项目背景、前期工作开展情况，并对项目实施工作进行部署；金蝶公司项目经理潘勇从项目管理、组织、计划等方面进行了详细说明；李明俊副总经理、张建民总经理分别讲话，强调要高度重视，提高认识；加强组织领导，统筹规划；明确目标和任务，责任落实到人；细化方案、实行节点管理，确保项目实施成功。</p>
<p><b>10月15至18日</b></p>	<p>张建民总经理和相关领导及职能部门负责人赴集团8家企业，对2013年经营预算完成情况以及2014年经营计划制定工作进行调研。各企业负责人汇报了2013年经营预算预测情况、2014年经营计划以及2014-2016年3年滚动计划。张总结合各企业的特点，对企业的经营、改革、发展提出具体的工作要求。</p>
<p><b>10月18日下午</b></p>	<p>市规国土委薛峰副主任、盐田区乔恒利副区长率委相关部门和区政府有关单位负责人、市国资委企业二处王志楷副处长对小梅沙片区进行调研考察，并与相关单位座谈。市规国土委发展研究中心项目组汇报讲解了其提出的小梅沙片区规划设计方案，张俊林董事长代表集团对规划方案进行评价，对集团计划高起点、高水平进行小梅沙二次开发的思路与方案作系统阐述，并就规划推进与实施提出针对性的措施意见。薛峰副主任代表市规国土委表示，小梅沙片区承载深圳市滨海片区发展历史、市民集体回忆以及对其未来的美好期盼，规划利用好小梅沙是市规国土部门的重要任务，下一步市规国土委要高度重视各方意见、吸纳各方观点，推动规划落地和实施，为这一片区未来发展奠定扎实的规划基础。</p>

<p><b>10月29日</b></p>	<p>福田区人大黄英超副主任和经促局、科创局、人力资源局、企业服务中心等单位领导到集团黎明国家级高新技术企业长龙公司考察指导工作，参观长龙公司利用深圳市及福田区科技创新政府资助资金建设的EMC实验室，对长龙在高铁动车基地CIR设备检修中运用的CIR综合诊断测试设备、深圳地铁采用的地铁屏蔽门测试仪项目、机车信号远程动态监测系统、铁路信号集中监测系统、移动式信号设备故障记录分析系统等项目给予非常高的评价，称赞其“技术含量高，是科技创新的样板。”</p>
<p><b>10月</b></p>	<p>集团参股企业华丽装修公司承建的“南山大道街景综合整治工程Ⅲ标段”继获得2012年度深圳装饰工程金鹏奖（工装类）后再传捷报，荣获广东省建筑装饰工程最高荣誉奖“广东省优秀建筑装饰工程奖”，广东省建筑业协会建筑装饰分会授予华丽公司“省优”奖杯、牌匾及证书。</p>
<p><b>11月1日</b></p>	<p>中国通信企业协会通信光缆专业委员会、中国电子元件行业协会光电线缆分会、中国电器工业协会电线电缆分会联合举办的“第六届中国通信光电线缆产业峰会暨表彰大会”在武汉召开，会议表彰了10家“中国最美光电线缆企业”和22名“中国最美光电线缆人”。特发信息被评为最美光电线缆企业，特发信息光缆分公司陆秉义总经理和张伟民副总经理当选最美光电线缆人。张伟民作了“精耕细作葡萄园，客观评价生产一线员工”的专题演讲。</p>
<p><b>11月7-8日</b></p>	<p>集团监事会主席杨培业，党委副书记、纪委书记林婵波，财务总监栗森和特发物业公司总经理吕航、副总经理郭晓东、崔平，到特发物业武汉分公司、华东区域公司调研指导工作。</p>
<p><b>11月9日</b></p>	<p>据特发小梅沙旅游中心财务数据，海洋世界营业收入首超亿元；11月16日，入园总人数首破百万人次，两项指标创下开园以来的历史新高。</p>
<p><b>11月12日上午</b></p>	<p>市国资委综合规划处戴军副处长带队，与统计预算处邱庆兵副处长、资本运作处任萍副处长和专家组一行，到特发信息东莞寮步光通信产业园区视察智能化在线监测系统研发进展情况，参观张力传感项目试验平台及生产车间，对特发信息智能化在线监测系统开发研究取得的成果表示赞许。</p>
<p><b>11月13日下午</b></p>	<p>市国资委总经济师胡国斌及委企业领导人员管理处、综合规划处、资本运作管理处、考核分配处、统计预算处及企业二处等处室领导到集团调研，检查指导1-3季度工作、“十二五”规划执行情况和安全生产工作。市国资委相关处室负责人就集团经营过程中提高劳动生产率，优化高端人才引进程序，加强经营模式创新，强化资本运作，做好资金管理工作等方面提出具体的建议。胡国斌总经济师肯定集团2013年各项工作情况非常好：重点工作完成比较好，业绩指标按计划基本完成，集团换届以来，表现出新气象，新进展，发展平稳，今后工作潜力巨大。同时，对集团今后工作提出要求：一是认真抓好安全生产工作，各项措施落实到基层；二是按预算全面完成今年的各项指标，包括“十二五”规划中今年应该完成的各项任务；三是做好各个板块的发展工作，争取按“十二五”规划要求发展，齐头并进；四是高标准做好小梅沙、香蜜湖、高尔夫的二次开发工作，早规划、早布局，再接再厉，把这几个项目做成精品。</p>
<p><b>11月14日下午</b></p>	<p>集团在特发信息公司召开风险管理与内部控制工作交流会议。集团监事会主席杨培业、财务总监栗森、审计监督部相关人员、所属全资控股企业风控工作分管领导及职能部门负责人参会。</p>

11月15日	集团召开2013年第四季度人力资源工作会议，系统全资控股企业人力资源分管领导、部门负责人参会。集团党委副书记、纪委书记林婵波出席会议并讲话。
11月22日	集团以“办好企业刊物，促进企业文化建设”为主题在特发信息东莞寮步光通讯产业园举办《特发》月刊通讯员沙龙活动。集团党委副书记、纪委书记、月刊主编林婵波，集团系统企业文化分管领导、部门负责人，月刊编辑部成员、总部各部室和各企业通讯员参加活动。
11月22日	东莞市食品药品监督管理局梁少华副局长带队到特发信息光通信产业园现场办公，检查指导食品安全及示范食堂创建工作，称赞特发信息对员工食堂食品安全高度重视，食堂设施完备、环境良好、安全卫生条件较好，可争取创建A级示范单位。
11月25至26日	中国通信学会光通信委员会、亚太光通信委员会联合主办的2013年中国光通信发展与竞争力论坛于在北京召开，特发信息连续第六年荣获“中国光纤光缆最具竞争力企业10强”称号，第三度荣获“中国光通信最具综合竞争力企业10强”及“中国光传输与网络接入设备最具竞争力企业10强”大奖。
11月26日至28日	集团张建民总经理、李明俊副总经理率集团计划财务部和企业二部负责人，对云南实力集团学习走访，实地考察该司近年代表性项目和云南华侨城阳宗海项目、俊发集团滇池一号项目等。针对不同业态房地产开发项目，与规划、建筑和销售负责人进行了深入探讨交流。
12月9日	在深圳市出版业协会内刊界2013年度总结大会暨“优秀内刊传媒奖”颁奖大会上，《特发》月刊和《华侨城》、《宝安风》、《华安保险》、《深圳邮政》、《京基》、《鸿桥》、《核电人》、《劲嘉》、《雅昌》被授予“深圳优秀内刊传媒奖”最高荣誉——“深圳市十佳企业刊”称号，这是《特发》月刊连续五年获此殊荣；同时，集团系统企业特发信息的季刊《信息窗》、特发物业的企业报《特发物业》分别被评为优秀企业刊、报。
12月11-13日	集团董事长张俊林、董事余谦、陈英姝、监事会主席杨培业、党委副书记、纪委书记林婵波、副总经理俞磊、财务总监栗淼和相关部门人员，赴海南省参观考察中信泰富神州半岛项目和中信山钦湾高尔夫俱乐部，并开展座谈交流，学习项目开发经验，取长补短，为集团下一阶段小梅沙、香蜜湖、高尔夫等项目的开发提供帮助和参考。
12月16日下午	市国资委胡国斌总经济师带队到我集团香蜜湖公司检查指导安全生产工作。集团俞磊副总经理、香蜜湖公司党委副书记杨峰等参加检查。
12月23日	集团财务信息化系统正式上线运行，标志着集团财务信息化建设工作迈上新台阶。
12月23日下午	集团召开2013年度财务工作会议听取集团2013年度财务工作报告部署2014年度集团财务工作。表彰集团2012年度会计报表先进单位。各企业财务负责人、财务经理对集团如何加强预算管理模块化及财务队伍的建设提出了建设性的意见和建议。

## 《特发》月刊 2013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
		短讯	权重	文章	权重	主题约稿	权重	
集团 公 司	108	2	--	95	--	11	--	225
集 团 领 导	18	--	1	13	2	5	3	41
办 公 室	13	1	1	10	2	2	3	27
党 委 办 公 室	30	1	1	26	2	3	3	62
人 力 资 源 部	15	--	1	15	2	--	3	30
计 划 财 务 部	11	--	1	10	2	1	3	23
企 业 一 部	6	--	1	6	2	--	3	12
企 业 二 部	10	--	1	10	2	--	3	20
审 计 监 督 部	5	--	1	5	2	--	3	10
系 统 企 业	432	189	--	223	--	20	--	695
特 发 信 息	106	60	1	41	2	5	3	157
特 力 集 团	69	30	1	36	2	3	3	111
黎 明 集 团	74	24	1	47	2	3	3	127
香 蜜 湖	16	6	1	8	2	2	3	28
小 梅 沙	61	30	1	30	2	1	3	93
高 尔 夫	2	--	1	2	2	--	3	4
特 发 地 产	38	8	1	28	2	2	3	70
特 发 物 业	60	31	1	25	2	4	3	93
华 丽	6	--	1	6	2	--	3	12
总 计	540	191	--	318	--	31	--	920

各类图片、书画作品：788张（幅），集团外社会投稿4篇。

注：一、主题、专题约稿文章权重为3；二、文章（主题、专题约稿观点、地产信息动态<一组>、旅游行业动态<一组>）权重为2；三、短讯（书法、摄影作品、荐书<每本>）权重为1；四、稿件同时被市国资委工作简报、网站采用，权重加倍；五、稿件获市出版业协会评选一等奖权重为5，二等奖权重为4，三等奖权重为3。