

特
发

特发

深圳市十佳企业期刊



2022/07
275
共济 共创 共享

编 印：深圳市特发集团有限公司

Shenzhen Special Economic Zone Development Group Co., Ltd.



全员职业化 成就美好生活



深圳市特发集团有限公司

Shenzhen Special Economic Zone Development Group Co., Ltd.

2022年第07期 总第275期



准印证号：（粤B）L017010125 （内部资料 免费交流）



新征程再出发

庆祝中国共产党成立101周年

2022



1921



向我看齐，我代表特发



特发企业文化：行为篇

——员工行为规范 八项操守之八



编委会

主任：张俊林

副主任：高天亮 童庆火

编委：高天亮 富春龙 陈宝杰 丁晓东

程鹏 郭建 刘卫平 陈培源

丁辉 刘燕

编辑部

主编：童庆火

副主编：吴慷

执行主编：张正治

编印单位：深圳市特发集团有限公司

发送对象：特发系统内部及相关单位

印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司

印刷数量：1000册

地址：深南大道1006号

深圳国际创新中心A栋29、30层

电话：(0755) 82089011 82089085

传真：(0755) 82089099

邮编：518033

集团网站：www.sdg.com.cn

E-mail: tefa@sdg.com.cn

特发微信公众号二维码：



本刊选用的部分图片、文字，如未能与作者取得联系，
请您即联系本刊，即付稿酬。



03 公司要闻

市国资委副主任姜和儒调研挂点服务企业特发集团\李琳琳

凝心聚力谋发展，砥砺奋进谱新篇——特发集团2021年度股东会、董事会、监事会召开\邵子宁

集团举办节能降碳专题培训\邱永旺

坚守监督职责 提高监督本领——集团召开2022年上半年联合监督工作会议\叶再亮

知无涯，学不止，特发集团2022年度“远航计划、助航计划”开营仪式举行\吴镜

集团纪委书记、监事会主席张敬率队赴特发地产项目调研\戚小林 颜睿

敢于创新 永立潮头——集团党委副书记、工联会主席童庆火一行赴特发服务武汉分公司调研\戴维 李搏

许昌市魏都区何区长一行到访特发集团\吴刚

10 商海之道

政企联动促发展，龙岗区政府与特发地产召开座谈会等3则\皮飞 徐茜婷 卢俊

省商务厅副厅长赵青调研深圳湾口岸疫情防控工作等2则\赵佳惠 陈佳群

“美育与收藏”开启“珠宝消费”新篇章——物华天宝Nature's Treasures 2022国际珠宝艺术展·深圳站巡展首发\卢展源

小梅沙投资举行小梅沙片区整体改造项目

2022年下半年“决胜攻坚”誓师动员大会等3则\陈巍 邱永旺 陈维聪 闫亚伟

强化品牌意识 赋能业务发展——特发集团召开品牌管理工作宣贯与培训会\苏飒

18 企业党建

特发集团党委书记、董事长张俊林参加特发地产更新公司党支部“七一”主题党日活动\杨孝芝

传承红色基因，奋勇开创新局——特发集团总部第二、第四党支部联合开展主题党日活动\王鹏

集团系统企业开展形式多样的党建共建和主题党日活动\郑静璇 田艳妮 杨孝芝 钟名豪

堡垒在一线，党建进车间\余勇政 罗丽芬

25 特发故事

车间“整容记”\谢立杰

27 企业文化

向我看齐，我代表特发——对集团企业文化员工行为规范八项操守（之八）的体会（5则）\

周保强 袁霞 谭文娜 杨杨 雷颖萱 朱倩雯 庄念蓉 周梅 叶倩怡 李永生 王力 李冰颖

我心中的企业文化\李林桐

30 行业分析

珠宝玉石消费结构分析\陈苏健 魏翔

宝石投资解读——璀璨背后的价值\陈佳群

35 特发职场

用发展的办法解决发展中的问题，应对风险挑战\陈宝杰

浅谈后疫情时代招聘效率\李秋宇

学做“五者”，做服务业优秀“舞者”——谈综合客服由“驱动型服务”向“价值牵引型服务”转变\江毅

41 追梦舞台

倪进东，以工匠精神将服务做到极致\戴松时
筑梦HR，放飞在特发\胡红丹

44 安全生产

集团张俊林董事长赴特发观月台项目检查安全生产\颜睿 梁桂慎
集团系统企业开展形式多样“安全生产月”活动\姚金福 袁霞 邓丰庆 李冰颖

46 基层一线

同心援港，共抗疫情\周梅
风雨特管线等2则\廖媛 杨惠芳 赵佳惠
特发人助力蔡甸区“一事联办”新增区级特色服务等3则\费世超 胡武珍
顾客至上，微笑为先\周泽琼

52 经营视角

重庆光缆被评为重庆市“专精特新”中小企业等5则\张虽 王传琦 潘锦华 何新林 曾庆楦 褚静 孙志愿
服务发展显担当，减租政策暖人心等3则\龚晓艳 方典 田铭
特发服务再次中标未来酒店等3则\叶梓锋 刘涛 段丹凤 张广
特发·观月台开盘逆市飘红等4则\吴煥玲 郭涛 张梅 汪涛
老站焕新颜 新站有长龙——长龙公司通号产品成功应用于北京丰台站等3则\王力 刘娟 王倩

56 地产行业动态

国家统计局：2022年1-5月份全国房地产开发投资下降4%，5月份商品住宅销售价格同比涨幅回落或降幅扩大等5条

57 旅游行业动态

“山海情，武夷行”——福州、厦门、莆田、宁德、南平开展山海联动等3条

58 员工情怀

弘扬传统文化、传承华夏文明等2则\侯海龙 陈雪红
端阳岁时记\戴松时
天天学习\付佳莹
让“杂草”再长一会\叶梓锋
绘画：《疫往无前》\翟浦辛

图片新闻

封二：庆祝中国共产党成立101周年
向我看齐，我代表特发
特发企业文化：行为篇——员工行为规范 八项操守之八



市国资委副主任娄和儒 调研挂点服务企业特发集团

■ 李琳琳/集团财务管理部

6月21日上午，深圳市国资委党委委员、副主任娄和儒率预算和财务监管处、股东事务处、战略发展研究处等处室工作人员到挂点服务企业特发集团调研，现场视察小梅沙片区整体改造项目，并在项目指挥部召开特发集团经济运行调度调研会。特发集团董事长张俊林、副总裁桂自强、财务总监洪文亚以及总部有关部室、小梅沙投资及海洋世界负责人参加调研。

娄和儒副主任一行先后来到新海洋世界项目部、美高梅酒店项目工地实地了解情况，并观看项目介绍展板。在项目现场，桂自强副总裁就项目整体规划、实施进展和未来运营定位等情况作了汇报，新小梅沙将建设成为“新海洋世界景区端+文旅新科技产业园区端+旅商融合新业态街区端+海洋城市社区端”四区合一型的世界级湾区未来之城，打造成国际都市亲海度假区。

随后，召开了特发集团经济运行调度调研会。张俊林董事长对娄和儒副主任一行到特发集团调研表示热烈欢迎，对市国资委长期以来给予的指导帮助表示感谢。张俊林董事长汇报了集团经济运行情况、行业及企业发展现状和面临困难、完成全年目标举措以及需协调解决

问题等，并围绕需要协调解决的问题进行了沟通探讨。

娄和儒副主任首先对小梅沙项目现场的工作人员表示慰问和感谢，并对特发集团上半年的经济运行情况给予了肯定。他指出，今年以来受错综复杂的内外部经济环境和疫情波动影响，市属国企要提高政治站位，坚决贯彻落实市委市政府和市国资委部署要求，要担当作为，稳字当头，稳中求进；要统筹疫情防控和经济发展，攻坚克难，落实好各项措施，确保完成各项目标任务；要积极做好纳统工作，准确填报相关数据，做到全面、如实，应统尽统，全面夯实源头数据质量；要加强各项减税降费纾困政策研究，用好用足，减轻负担增加效益。他要求，市国资委相关处室要认真研究企业提出的问题，做好对接协调，精准服务，帮助企业排忧解难。

最后，张俊林董事长作了表态，特发集团将严格落实市国资委的要求，加快小梅沙项目建设进度，全力保障平稳发展大局，努力实现“稳增长”，确保经济平稳运行，完成全年各项目标任务。

凝心聚力谋发展，砥砺前行谱新篇

——特发集团2021年度股东会、董事会、监事会召开

■ 邵子亭/集团企管法务部（董秘办）



6月10日，特发集团2021年度股东会、董事会、监事会在深圳召开。公司股东代表、董事、监事、董事会秘书、相关部室负责人参加会议。股东会、董事会由董事长张俊林主持，监事会由监事会主席张敬主持。

会议审议通过《特发集团2021年度董事会工作报告》《特发集团2021年度监事会工作报告》《特发集团2021年度总经理工作报告》《特发集团2021年度财务决

算报告》《特发集团2021年度审计报告》等议案。

会议肯定了特发集团2021年度在高质量转型发展取得的成效，通过全力推进重点项目，提升产业发展能级，围绕战略性新兴产业和城市空间升级板块加强布局，深化市场化机制改革，激发企业活力，持续完善公司治理，促进公司规范高效运作，全面提高党建水平，以融合促发展，把党的领导贯穿于公司治理的全过程各方面，在企业文化、安全生产与疫情防控等多方面工作中体现国企担当，为“十四五”战略规划实现良好开局奠定良好基础。

特发集团将凝聚全员力量，聚焦重点工程项目，推进小梅沙更新统筹片区和海洋世界项目进度，全力推进香蜜湖片区开发，全力以赴开创公司发展新局面，全面推进国企改革三年行动，切实履职尽责，落实措施，全力推动、全面落实2022年度工作目标任务，为股东持续创造稳定的价值回报，为深圳推进“双区”建设贡献特发力量。



集团举办节能降碳专题培训

■ 邱永旺/特发小梅沙投资

为深入贯彻落实党中央、国务院关于碳达峰、碳中和的重大战略决策，扎实推进碳达峰行动，6月17日，特发集团举办节能降碳专题培训。培训由特发小梅沙投资主办，以“主会场+视频分会场”形式开展，集团董事长张俊林等领导、总部中层、各企业领导班子、各业务相关人员参加，培训由集团总裁高天亮主持。

在深圳市智慧低碳协会的大力支持下，培训特别邀请到中国科学院院士、发展中国家科学院院士、中国科学院技术科学部副主任成会明，以及深圳市城市规划设计研究院党委副书记、副院长、生态总监俞露授课。深圳市智慧低碳协会会长蒋灿明到场业务指导。

成会明院士以《浅谈碳中和》为主题，简述人类实现碳达峰、碳中和的必要性，阐明实现碳达峰和碳中和的关键是能源结构的调整，讨论及展望我国实现碳达峰、碳中和的可能路径和愿景及可能出现的产业化机遇，并结合小梅沙片区整体改造项目讲解低碳、零碳实践。俞露副总以《践行低碳生态理念，推动城市绿色发展》为主题，围绕落实“双碳”战略目标，介绍中国碳达峰、碳中和重要部署和深圳碳达峰、碳中和的重点领域，并从低碳城市规划与建设的视角，分享城市空间布



局、产业发展、建筑节能、交通减排、低碳生活等方面的节能减排措施和国际国内先进做法。培训期间，两位专家与参训人员进行了深入交流。

在“双碳”目标大背景下，落实“双碳”理念是特发集团致力于成为“战略性新兴产业发展与城市空间升级核心骨干”的必然要求，也是作为市属国企应履行的责任担当。特发集团将把绿色发展理念融入公司发展各层级、各环节，努力将企业建设成为“双碳”战略的践行者、低碳发展的先行者、引领转型的赋能者，为全市乃至全国碳达峰碳中和事业做出积极贡献，以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

坚守监督职责 提高监督本领

——集团召开2022年上半年联合监督工作会议

■ 叶再亮/集团纪检监察室

6月16日上午，特发集团召开2022年度上半年联合监督委员会工作会议。集团党委书记、董事长张俊林，纪委书记、监事会主席张敬，财务总监洪文亚，总部各监督口负责人以及下属企业联合监督工作负责人15人参

会，会议由张敬主持。

集团和下属企业各监督口负责人围绕企业面临的风险和问题，以及采取的主要措施进行了总结汇报。洪文亚从加强财务基础管理工作和严格执行财经纪律两方面



提出具体工作要求；张墩要求一是要重点关注工程建设领域的廉洁合规问题；二是要尽快建立一套行之有效的监督体系加强对收购企业的管控；三是要认真贯彻落实市纪委相关文件精神，时时事事处处严守纪律规矩。

张俊林作总结讲话。他强调，集团各级领导干部都要认真反思和总结近年来集团经营管理工作中出现的一些风险和问题，尤其是企业收购后管理中出现的一些问题和风险，一是要反思和总结基本的管理动作是否到位，包括公司治理结构是否科学、班子建设是否健全、重大事项是否进行集体决策；二是要反思和总结自己是

否履职尽责，遇见问题是否像鸵鸟一样把头埋到沙子中进行逃避，或者是拖延等待，甚至是躺平。

他要求，集团总部各职能部门对各级下属企业的党建、监督和安全生产工作的督办落实和监督检查要一杆子插到底，一是要做到监督无禁区、全覆盖，任何企业、任何人不允许消极抵制、搞变通、打折扣；二是监督人员要积极改进监督方式方法，要带着问题、有的放矢、严肃认真开展各项督办和监督检查工作，这样才能提高监督权威性和实效性。

他指出，面对当前复杂的国内外经济形势，监督人员要加强对重点项目的监督检查，要善于培养和锻炼提前预判风险、提前发现问题的能力。监督人员只有具备了早预警、早吹哨子的能力，才能更好地督促经营管理人员早谋划、早应对，早采取措施化解风险、解决问题。

他还特别强调，纪检监察队伍必须以更高标准、更严要求管好自己和家人。执纪者必先守纪，律人者必先律己。纪检干部要加强自身修养，要干干净净做人，干干净净做事，要带头以党性立身做事实干，带头在实践中做好传帮带，带头在清正廉洁上作表率。

知无涯，学不止，特发集团2022年度“远航计划、助航计划”开营仪式举行

■ 吴镜/集团人力资源部

6月18日上午，特发集团2022年度“远航计划、助航计划”开营仪式在特区建工培训学院举行，集团党委书记、董事长张俊林，各企业主要领导及来自各企业的71名学员参加开营仪式。

首先，集团人力资源部总经理肖鹏详细介绍集团人才发展体系和本次培训项目的整体安排。本次培训内容将围绕管理者全面能力展开，聚焦团队管理、业务管理、战略经营、沟通协调、问题解决、辅导带教等六大管理者必须具备的管理素养，力求全方位提升参训人员各项管理能力。此次培训项目是集团进一步夯实人才培养体系，为广大后备人才及核心骨干提供学习与交流的重要平台，是集团发现人才、选拔人才、储备人才的有益补充。

接着，团队亮相环节，远航班、助航班的12组学员精心准备了自我介绍、队名、口号等内容，依次登台进行展示，并立下本次培训的学习目标，纷纷表示会认真对待本次培训，期望通过本次培训看到蜕变的自己，展示了奋发向上的决心。

随后，张俊林致辞，他指出，当前集团的整体人才梯队年龄结构和专业结构上的结构性缺失较为严重，今天开展的培训项目就是一种能力建设，这是应对集团未来的更大挑战的一项重要工作，当前集团在战略性新兴产业和城市空间升级两方面都会有较大的投入和发展，需要不断地加强对人才的引进培养。

对于选拔人才和培养人才，要继续贯彻“事业留人、制度留人、文化留人、薪酬留人”的理念，严格执行特发



集团员工行为规范“八项操守”，企业各级管理人员要营造公平、公正、公开、透明的选人用人环境和正气廉洁的文化，加强对各个层级继任者的选拔和培养。

张俊林最后寄语全体学员在未来工作中，要以绩效说话、以业绩说话、以品德说话、以操守说话！

在随后的颁证仪式上，张俊林为各小组成员授予学员证，接过学员证，即象征着71位同事正式获得学员身份，在接下来的5个月中全身心投入到学习中去，做到学

有所得，学有所用，真正践行集团“实践中求是，自省中求进”的学习理念。

特发集团2022年度“远航计划”与“助航计划”人才培养项目开营仪式圆满结束，期待各位参训学员在未来5个月内完成新的职业蜕变，走上新的职业高度，快速成为集团人才储备的中流砥柱，为集团“十四五”高质量发展积蓄力量。

集团纪委书记、监事会主席张墩率队赴特发地产项目调研

■ 戚小林、颜睿/特发地产公司

6月2日下午，特发集团纪委书记、监事会主席张墩、财务总监洪文亚、集团外派特发地产专职外部董事林焰等一行赴特发地产香阅四季园、观月台项目实地调研。特发地产党总支书记、董事长丁晓东，监事会主席任永

建，副总经理卢悦云，财务总监金爱莹等陪同调研。

调研组一行首先来到特发香阅四季园项目，现场考察工程施工进度，在了解项目基本情况、规划设计方案、项目开发进展和疫情防控措施等情况后，对项目进



展表示满意，对项目团队整体管理水平给予肯定。香阅四季园项目位于龙岗南湾街道香阅路，是特发地产首个在深圳招拍挂获取的项目，于2021年9月28日竞得，项目总投资20余亿元，总建筑面积约8.7万平米，由四栋高层及一座幼儿园组成。项目团队充分借鉴过往项目操盘经验，起步就是冲刺，以快设计、快开工、快销售、快回款的管理模式全面推进项目建设，于2022年5月30日取得项目主体施工许可证，比可研计划提前2个多月，各项进度均在同批次拍地项目中名列前茅，正在全力挑战2023年一季度销售开盘的计划目标。

随后，调研组一行来到特发观月台项目现场，实地考察营销中心、样板房、优展区等场所，详细了解项目具体情况、工程进度和周边环境等，重点关注了项目预售进展和准备情况。观月台项目位于光明凤凰街道光侨路，是特发地产首次参与全流程管理权的代建项目，总建筑面积约5.3万平方米，项目管理团队组织各参建单位通力配合，连续昼夜冲锋，抢抓预售节点，5月15日正式对外开放营

销中心，现已完成全部预售前主体结构施工节点，6月2日成功取得预售许可证，计划6月11日正式开盘。

在现场座谈中，张墩指出，特发地产是集团重要的业务板块之一，肩负集团发展重托，集团领导对地产公司一向充分认可、高度信任。这次通过两监现场调研，看到各项目进展顺利，工程建设、安全生产及疫情防控工作到位，深感振奋，集团将一如既往、全力以赴支持特发地产发展。他强调，今年是党的二十大召开之年，各单位要进一步提高政治站位，继续高度重视，将安全生产作为第一要务，压实责任，抓好进度与质量的同时，坚持疫情防控常态化不放松，抓紧抓细抓实各项工作，特别是建筑工人来自全国各地，要做好各项政策措施的宣贯和督导。丁晓东表示，感谢集团一直以来对特发地产的支持和常态化调研监督指导，特发地产深感使命在肩，从不懈怠，未来将继续在集团的正确领导下，上下一心，攻坚克难，砥砺前行，为集团实现“十四五”目标、冲刺“双千亿”作出新的更大贡献。

龙局长提出，希望特发继续发挥自身优势，协助开发区对标北上广深先进发达地区，进一步助力光谷擦亮政务服务品牌。童庆火表示，特发人将切实提高政治站位，一如既往地以客户为中心，靠前服务，协助引入资源，助力东湖新技术开发区持续提升政务服务水平。

调研中，由特发服务与东湖新技术开发区管委会共同推进的党建指导员项目以及配套的党建信息化举措，引起童庆火的重视。据介绍，该项目已运行多年，由特发服务提供管理和人力支撑，多年来他们一直持续帮助东湖新技术开发区内的新经济组织、社会组织建立党组织。为帮助该项目高效运行，武汉分公司信息化部门还围绕党建工作特点，开发出党建智慧管理系统和应用小程序，广受使用者好评。更值得一提的是，项目上的高素质人才，在与“两新组织”广泛接触期间，特发服务品牌知名度得到很好提升，并因此收获不少合作意向。目前，该项目正成为特发服务在武汉传播品牌、拓展业务、培养人才的全新发力点。

一直以来，武汉分公司业务精、党建强、文化活、创新劲，积极发挥党建引领作用和国企优势，积极探索降本增效，公司营收、利润以及人员规模，都在特发服



务各分公司中排名居前。

经过深入调研，童庆火对武汉分公司未来工作提出五项建议：一、要以党建引领提高政治站位，引导从业者清醒认识国企在我国经济社会中的定位，激发大家的工作热情与责任担当；二、要敢于创新，永立潮头，将党建融入业务和现代企业制度，激发企业活力，并取得客户认可；三、要强化党员干部的廉洁自律，积极倡导以质朴状态开展工作；四、要围绕党建工作方针，加强企业文化建设，让一线人员将精细化服务理念内化于心；五、要继续发扬党的艰苦朴素精神，以赶超发展应对行业性紧日子，统筹协调好业绩增长与降本增效的关系。

许昌市魏都区何长成区长一行到访特发集团

■ 吴刚/集团基金事业部

为招商引资、洽谈合作，6月13日下午，河南省许昌市魏都区委副书记、区长何长成一行到访特发集团，与李明俊副总裁、基金事业部相关人员座谈交流。双方围绕“十四五”战略规划、产业布局、资源优势等充分沟通，探讨互利合作、项目对接可行性。

座谈会上，李明俊副总裁首先对何长成区长一行的到来表示欢迎，并介绍了集团发展历程、“十四五”规划目标和产业资源。基金事业部负责人汇报了集团投资平台建设情况，以及特发富海基金管理公司的发展定位、重点业务，展望了双方潜在合作机会。

在观看集团宣传片后，何长成区长表达了来意，介绍了许昌市和魏都区的经济发展状况和产业规划。许昌市是河南省经济强市，GDP排名全省第四，工业利润排名全省第二，综合竞争实力多年排名全省前三。魏都区作为许昌市主要的中心城区，正在着力培育高端智能



装备制造、节能环保新材料和信息技术三大工业主导产业和文化旅游、检验检测、大健康、乡村振兴等四个特色服务业。何区长表示，对深圳经济特区和特发集团创新创业的精神印象深刻，欢迎特发集团到魏都区洽谈投资，在政府引导基金层面开展合作。

随后，双方与会人员就信息技术产业项目、母基金等具体项目表达了合作意愿，进行了深入探讨。

敢于创新 永立潮头

——集团党委副书记、工联会主席童庆火一行赴特发服务武汉分公司调研

■ 戴维、李搏/特发服务武汉分公司

6月10日，特发集团党委副书记、工联会主席童庆火，特发服务党委书记、董事长陈宝杰，党委副书记、工会主席冯宇一行，赴特发服务武汉分公司，调研党建创新、文化建设、制度建设和政务服务运作情况，并考察走访重点政务服务项目。

特发服务武汉分公司领导班子汇报了近年来经营管理情况，并围绕党建创新、企业文化建设、创新服务、

市场拓展、人才培养、品质管理、信息化建设等内容作分模块汇报。

随后，领导一行考察了开发区政务服务大厅。童庆火指出，政务服务大厅窗口是政府与企业群众之间的连心桥，特发人要拿出国企的责任与担当，将真诚服务贯穿始终。

在与东湖新技术开发区政数局的会谈中，该局汪小

政企联动促发展，龙岗区政府与特发地产召开座谈会等3则

■ 皮飞、徐茜婷、卢俊/特发地产公司



5月20日下午，龙岗区政府与特发地产召开龙岗区城市更新单元和利益统筹项目座谈会。龙岗区委副书记、区长王策飞，副区长高峻等领导，区委（府）办、区城市更新和土地整备局（含土地整备事务中心）、市规划和自然资源局龙岗管理局、市生态环境局龙岗管理局、区住房建设局、区水务局、区轨道办、区卫生健康局、区建筑工务署、平湖街道办、坂田街道办、坪地街道办、南湾街道办和宝龙街道办主要负责人，特发地产董事长丁晓东、总经理席天海、特发城市更新公司董事长李茂红、总经理张驰等参加座谈会。会议由龙岗副区长高峻主持。

会上，特发地产详细汇报了位于龙岗的11个重点项目，主要包括项目的预计投资、进度计划、社会贡

献及需政府协调支持事项等。特发在龙岗区的这些项目中，面临着协调推进政府提前收储建设用地、重大民生工程落地、重点产业导入、保障房建设、清租以及拆迁补偿各利益相关方等多方面问题，不管是政策层面还是执行层面，各项任务都很复杂艰巨。丁晓东表示，龙岗是特发重点投资和重仓布局的区域，进入最早、投入最大、项目最多，目前特发地产在龙岗区共有18个城市更新和利益统筹项目，分布多个街道，体量大、类型多、涉及面广。特发对每一个项目都高度重视，按照不同项目特点和进度，制订了相应的实施计划和路线图，安排专门团队负责全程跟进。在过去的日子里，在龙岗区政府、各个职能部门和街道的大力支持和帮助下，不少项目取得了重要阶段性成果，获得了市场的普遍认可及良好口碑。同时，恳请区委区政府、各相关单位继续给予特发大力支持，继续加强协调各方力度，加快相关事项审批，争取项目早日落地实施，共同建设美丽龙岗。

龙岗区领导对特发地产这些年为龙岗区建设做出的贡献给予了高度肯定。在提前征拆移交土地方面，为落实轨道交通站点及车辆段和学校等公共配套设施的建设，建议特发地产继续发挥国企担当，集中和调动优质资源，为龙岗高质量发展贡献特发力量。在确保合法合规、安全生产的前提下，对已开工项目要加快建设进度，对未开工项目要想方设法尽快达到建设条件，加大固定资产投资，助力龙岗打造“现代化国际化创新型深圳东部中心”。

坪地新兴片区城市更新项目打响房屋拆除第一炮！

5月19日下午，龙岗区坪地街道中心社区新兴片区城市更新项目房屋拆除工作正式开启，标志着项目拆迁工作正式迈入新征程！

本次拆除涉及项目教育用地范围内建筑物共计74栋，建筑面积34341.39平方米。拆除完成后，将贡献11543.9平方米用地用于坪地中心小学改扩建，由现有24

班扩建为42班，增加社区教育资源供给，缓解学位紧张。

项目自2019年底启动签约工作以来，拆迁团队全身心投入拆迁谈判工作，努力克服疫情困难，集中一切时间与力量持续奋战，推进项目签约。近年来片区学位需求剧增，为缓解学位紧张，坪地中心小学扩建工作迫在眉睫。在区政府和街道的领导和支持下，拆迁团队攻坚克难，尤其在多户业主身处香港无法返深的情况下，努力寻求解决办法最终达成签约。目前，教育用地范围内业主已基本完成签约，预计将于今年10月完成用地移交。

本次房屋拆除全面吹响了项目拆迁攻坚冲锋号。接下来，公司将继续牢牢牵住项目推进的“牛鼻子”，发扬拼搏赶超、攻坚克难的精神，一鼓作气完成剩余业主



的签约和房屋拆除工作，确保在“十四五”期间实现开工建设。

强化监督，防范风险——特发地产两监联合调研监督城市更新重点项目



5月26日下午和27日上午，特发地产监事会主席任永建、财务总监金莹莹带领内部审计、纪检监察、财务团队人员先后到同德社区土地整备利益统筹、坪地街道中心社区振兴路地块土地整备利益统筹、联盛路地块利益统筹等多个城市更新重点项目进行现场调研，更新公司总经理张驰、副总经理吴洋、郑洁等陪同并参与座谈交流。城市更新各项目部负责人分别对当前项目概况、相关规划情况、项目进展情况、下一步工作重点等进行详细汇报。会议指出，受宏观经济发展、政策及疫情等多方面影响，个别项目投资合作方出现流动资金紧张、清租谈判不顺畅等问题，围绕以上城市更新项目推进过程中存在的现实问题，会议就项目的主要困难和产生的原因进行了深入讨论和分析。

任永建强调，城市更新业务板块是支撑实现特发地产“十四五”战略目标的重要保证，需要持续攻坚，推进储备项目进入货值释放阶段。他充分肯定了项目人



员在工作中付出的努力以及结合项目情况做出的有益尝试和创新，同时提出四点要求：一是对合作方显现流动资金紧张的项目，要持续密切关注，要求合作方要积极探寻预防资金链断裂的途径和方法，最大程度上规避资金风险，避免影响项目正常推进进度；二是强化沟通和疏导，防止因合作方未及时支付股份公司及拆迁户拆迁过渡安置费而发生集体上访、非法聚集等群体性事件，对特发的形象及品牌声誉造成负面影响；三是建议与股份公司及村民进行谈判，可考虑采用分期缴纳保证金方式，寻求时间宽限，进一步稳定拆迁村民的信心；四是做好风险预警，对违约方及时发送违约告知函。张驰希望合作方全面落实上述要求，与我方密切配合和充分信任，强化双方沟通交流，进一步发挥各自的优势。合作方表示正在积极探索解决方式，后续将做好资金筹措安排，落实相关要求。

省商务厅副厅长赵青调研 深圳湾口岸疫情防控工作等2则

■ 赵佳惠/特发服务；陈佳群/特力集团



特发服务口岸公司承担深圳市陆路口岸管理区域、原特区管理线检查站管理区域管养服务等业务。深圳湾口岸是深港间唯一开放旅检业务的陆路口岸，特发口岸公司作为管养服务主体，坚持抓紧抓实抓细常态化疫情

防控，全力做好口岸疫情防控和通关保障工作。

6月19日，广东省商务厅副厅长赵青到深圳湾口岸，调研指导口岸疫情防控工作。市口岸办二级巡视员吴兵、陆路口岸处副处长薛华明等陪同。

在深圳湾口岸应急指挥中心，赵青一行通过监控视频，重点查看货检区跨境货车深圳湾接驳场、旅检区入境大厅等区域现场运作及疫情防控措施落实情况，听取口岸区域旅检、货检接驳的情况介绍，详细了解口岸跨境货车司机、旅客疫情防控工作开展情况。

赵青对深圳湾口岸现场疫情防控工作成效表示肯定，强调要始终保持高度警惕，时刻绷紧常态化疫情防控这根弦；加强跨境货车司机管控，织密织牢闭环管控防护网；加强宣传引导工作，提高一线工作人员防疫抗疫意识和水平。

服务行业，聚焦发展——市财政局杨江涛副局长一行调研珠宝玉石保税服务（贸易）平台

近日，深圳市财政局副局长杨江涛及法规税政处相关负责人，在罗湖区工信局副局长王红线一行的陪同下，参观调研珠宝玉石保税服务（贸易）平台，与深珠宝公司董事长祁鹏及业务负责人围绕深圳黄金珠宝行业现状及如何推动产业转型升级展开座谈。

深珠宝公司解读了世界珠宝源头、制造环节所存在的机遇与挑战、宝玉石的进口流程，以及珠宝玉石保税服务（贸易）平台在此大背景下服务行业、整合全球资源的举措和成果。

杨江涛听取深珠宝公司的介绍后表示，平台作为链接行业与企业的桥梁，在推进深圳黄金珠宝产业高质量发展中发挥着重要作用，需明确自身优势和短板，才能靶向施策，实现升级，最终更好地服务于行业。

王红线在会上提到，深圳黄金珠宝产业的设计、工艺、生产制造、检验检测等环节发展较为全面，水贝的黄金珠宝产业法人企业约7000个，年营收超1100亿元，约占国内黄金珠宝批发市场份额的50%。虽然深圳已占据中

国黄金珠宝行业龙头地位，但由于行业规则制定、品质等级划分等因素的影响，黄金、钻石、彩宝、翡翠、珍珠等发展水平存在差异，不利于行业的转型升级。相关支持政策的出台，将有助于拉动各品类均衡发展，促进行业阳光化，持续稳步有序地迈向高质量发展。

深圳珠宝企业代表首先对本次座谈会的目的和成效给予高度肯定。特力集团给予企业经营者提需求、抒心声的渠道，充分彰显珠宝产业第三方服务提供商的本色。企业代表们也开诚布公地交流了在经营中遇到的问题，表示阳光化、合规化是行业的大势所趋。珠宝玉石保税服务（贸易）平台让他们看到了行业进一步阳光化的希望。相信在政府支持下，多方共谋共建，将不断推进优质上游资源引进，进口渠道畅通和政策加持等多项举措的深化落实，实质性解决企业在经营中面临的客观问题，从而提升深圳珠宝企业的市场竞争力，增强深圳珠宝行业的国际话语权。

祁鹏对市财政局领导到平台调研并聆听企业经营困



难表示感谢。他认为，原材料是产业链的核心，撬动核心，将实现黄金珠宝产业链质的飞跃，因此珠宝玉石原材料资源整合需要更大力度的政策支持。珠宝产业看似传统，但所带来就业、产业发展空间巨大。我国黄金珠宝行业在研发、设计、加工等方面的优势十分突出，黄



金珠宝行业的全面发展将辐射时尚产业、文化产业、加工制造业等行业，各行业相互促进，激发活力，将助力形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

“美育与收藏” 开启 “珠宝消费” 新篇章 ——物华天宝Nature's Treasures 2022国际珠宝艺术展·深圳站巡展首发

■ 卢展源/特力集团珠宝部



5月20日，在深圳“都市实践”新地标深业上城，以“物华天宝Nature's Treasures”为题的2022国际珠宝艺术展·深圳站开启“星光璀璨”的巡展首发式。本次展览由深圳珠宝产业服务有限公司主办，深业商管、深业上城、特力宝库、全球珠宝玉石交易所有限公司(GGE)、绮丽珊瑚、GUILD、MUJI HOTEL以及形影拉丁共同协办，The LoLo承办。旨在以美育欣赏与臻品收藏的崭新模式，重新定义传统的珠宝消费。



一展三馆，打造极致沉浸式观展体验

本次珠宝艺术展创意性地采用“一展三馆”的形式，依据不同的展览主题，分别在深业上城剧场、MUJI无印良品酒店和LoLo ART SPACE艺术空间设置独立展区，数场珠宝专业论坛，并展出以重磅“英国皇家古董珠宝”和“馆藏级珊瑚珍品”为核心主题的系列展品。

位于深业上城商场LC417的LoLo ART SPACE艺术空间，将以“珠宝专家”的姿态迎接到访的贵宾。多

件弥足珍贵的钻石、彩宝原石将是这个分会场的展示重点，同时满足个性化定制宾客的咨询和定制服务。此外，一系列高级珠宝鉴定、高级珠宝投资等主题的专业讲座也将在这里召开，同时，这里的英式下午茶招待会，还将成为珠宝收藏家和投资者的社交沙龙。

三大看点，囊括全球珠宝年度最佳

顶级珠宝原石，由深珠宝公司展出呈现，无论是以投资收藏为目标，还是意向定制高级珠宝饰品，此次来自深珠宝保税平台的原石的展出，无疑是本年度不容错过的盛事。

馆藏级珊瑚珍品，所有展品均为罕见的顶级珊瑚藏品，无论是原生态的珊瑚树，还是经过精心雕琢和镶嵌

而成的珠宝首饰，皆为宝石珊瑚中的极品，醉心传统文化和华夏瑰宝的藏家将在此见证大自然的巧夺天工。

英国皇家古董珠宝，每件古董珠宝展品不但有着极高的艺术价值，也见证并承载着一段段传奇的历史或爱情佳话，并将以其永不磨灭的璀璨光华，点亮美好未来……

5月20日上午，启幕仪式后，吉尔德宝石学院院长 Andrew Lucas带来《彩色钻石与彩色宝石的投资潜力》主题分享，从专业角度分析彩色钻石及彩色宝石的投资潜力，触达广大珠宝消费者、珠宝爱好者的专业知识需求。

未来，深珠宝将联手珠宝行业领袖，带来更多精彩的行业分享，汇聚各方大咖，成就“摘星奇缘”。☞

小梅沙投资举行小梅沙片区整体改造项目 2022年下半年“决胜攻坚”誓师动员大会等3则

■ 陈巍、邱永旺、陈维聪、闫亚伟/小梅沙投资



为统一思想、凝心聚力，激励动员小梅沙项目全体工程建设人员以高度的责任感、使命感和紧迫感，全力以赴投入2022年下半年小梅沙项目工程建设，6月23日，小梅沙投资在小梅沙项目现场举行小梅沙片区整体改造项目2022年下半年“决胜攻坚”誓师动员大会。特发集团副总裁桂自强出席会议。小梅沙投资董事长郭建、总经理陈男、党支部书记陈忠炼、副总经理刘继周和李林、财务总监王雄及全体中层管理人员，中建八

局、中建一局、中铁七局、中建二局、深圳建安、特发工程等参建单位、监理单位的相关领导及项目经理、工作人员参会。会议由小梅沙投资副总经理姚新军主持。

期间，中建八局项目经理黄学庆、深圳建安副总经理向俊宇、特发工程董事长张明分别代表现场项目部、施工单位及监理单位作了发言。他们结合下半年项目工程建设实际，表明了态度和决心，一致表示要鼓足干劲、迎难而上，全力以赴保质、保量、如期完成年度各

项工作任务。

军令如山，誓言如磐。小梅沙投资工程总监段少也与各地块总包项目经理签订了责任书，为打好下半年工程建设攻坚战立下军令状。郭建、陈男向施工单位及监理单位代表授予了先锋队旗，激励各单位在旗帜的引领下，进一步提升战斗能力，履行好工程建设职责。段少也、施工单位及监理单位代表手握旗帜进行了庄重宣誓，他们以激情的誓言表达了奋战的斗志与决心。

桂自强讲话。他指出，小梅沙投资和项目各参建单位辛勤努力、扎实工作，克服疫情、暴雨天气等不利影响完成了上半年既定工作目标，取得了来之不易的成绩。面对下半年更加紧迫、繁重的任务，他提出五点工作要求：一是要增强责任感、紧迫感，提高政治站位、齐心协力、加倍努力，想尽一切办法，克服一切困难，抢工期保节点，确保全年目标顺利完成，实现社会、经济效益双提升，以实际行动为党的二十大胜利召开献礼；二是要坚持“安全第一、生命至上”的理念切实做好安全生产工作，在保护好员工生命安全的基础上，保障工程建设有序开展；三是要严格按市、区及住建部门工作要求，毫不松懈做好疫情防控，确保工程现场“零输入、零感染”；四是要按照“百年大计、质量第一”

的要求建设好小梅沙项目，绝不能因为赶工抢点牺牲工程质量；五是要关心、关爱员工，为员工排忧解难，不能出现拖欠员工工资问题，尤其是各施工单位在选择劳务分包队伍时，做好前置调查，对于有此类负面问题的施工团队，严格禁入。

姚新军作出郑重承诺，表示将带领全体工程建设人员不打折扣地贯彻落实好桂自副总裁的指示和要求，在抓好安全、质量、防疫前提下，对标“鲁班奖”，高标准、严要求，快速推动目标任务达成，以优异成绩向党的二十大胜利召开献礼。同时要求各参建单位高度重视，共同落实好以下工作：一是提高政治站位，及早筹划、合理安排，抓住下半年施工窗口期，全速推动各项工作有序开展。二是加强工作协同、资源共享，确保工程建设快而有序、忙而不乱。三是严守底线红线，严格落实安全管理、疫情防控及相关物资储备，为工程建设提供安全平稳的环境。四是以饱满的热情、积极的心态全身心地投入到决胜攻坚的战斗中去，迅速掀起决胜攻坚的浪潮。

会议最后，小梅沙投资领导向施工单位项目团队发放清凉物资，向工程建设人员表达关心和慰问。

喜迎梅沙客厅项目封顶，全力奋战力保年底竣工

6月18日，梅沙客厅项目举行主体封顶仪式，较原建设计划提前12天完成结构封顶。此举，标志着小梅沙片区整体改造项目实现全新里程碑，为完成2022年项目建设总体目标奠定了坚实的基础。

自梅沙客厅项目开工建设以来，在公司领导的坚强领导下，各参建单位秉持“保安全，控品质，保进度”的核心理念，严抓施工安全、狠抓工程质量、紧抓工程进度，以零安全事件完成项目主体施工，并通过市优质结构初评。

梅沙客厅项目占地面积为9754平方米，总建筑面积为3.7万平方米。由1栋15.9米高塔楼及室外配套组成。项目建成后将作为小梅沙片区城市更新单元的会客厅及供给整个小梅沙片区的能源站，集游客服务、文旅游乐体验、文旅融合展示空间、主题活动演绎和交流、信息管理等功能于一体，是片区重要的游客集散、展示和信息咨询场所。



历时225天，项目各参建单位克服疫情停工、场地狭小、拆撑工序复杂、钢混结构体量大、雨季连绵等不利影响，精心策划，迎难而上，完成从一片泥地到顺利封顶，从一纸蓝图到拔地而起的盛大蜕变。

伴随着梅沙客厅项目主体封顶，项目建设也转入多单位协同作战阶段，项目竣工验收仍面临着诸多挑战，

如人造石双曲面幕墙施工难度大；地下室通道多、土方回填困难多；地下室体量大、机电及消防安装工期紧张等难题。在公司领导的带领下，公司工程管理团队将继续坚持科学策划，周密部署，做好统筹协调与服务，秉持工匠精神，严守安全底线，力保年底竣工验收重大节点，早日向深圳市民呈现梅沙客厅靓丽身姿。

小梅沙片区城市更新单元02-09、02-10地块基坑支护、土石方及桩基础工程破土动工



6月18日上午，小梅沙片区城市更新单元02-09、02-10地块基坑支护、土石方及桩基础工程举行开工仪式。9时许，伴随着施工现场机械的“隆隆声”，项目破土动工，标志着本项目从前期筹备正式进入实施阶段，同时也拉开了小梅沙片区城市更新单元二期开工建设的序幕。

小梅沙片区城市更新单元02-09、02-10地块基坑支护、土石方及桩基础工程由中国建筑第二工程局有限公司承建，监理单位为特发工程管理公司。因在建地铁8号线二期穿越整个场地，其中小梅沙站位于地块内，导致整个施工场地条件复杂，交通疏解困难。在公司领导的

统筹带领下，小梅沙投资工程管理部与监理单位和施工单位密切协作，积极筹划，调动内外部资源，不断沟通协调，保证了项目如期开工。

作为小梅沙投资在小梅沙片区开发建设的第四个重点项目，本项目将秉承“不忘初心、开拓进取、永不言胜”的特发精神，充分借鉴已开工项目的管理经验，严格按照施工规范，工艺流程，质量体系标准组织施工，精心制定严密的施工计划，全面抓好项目安全、质量和进度管理，争创优质工程和安全文明示范项目。

强化品牌意识 赋能业务发展

——特发集团召开品牌管理工作宣贯与培训会

■ 苏飒/集团办公室

6月23日下午，特发集团品牌管理工作宣贯与培训会在集团总部召开。会议旨在全面做好特发品牌建设工作，提升企业品牌意识，推动集团“十四五”品牌战略纲要实施。集团副总裁李明俊、集团办公室、各企业品牌分管领导、品牌部门负责人等参会。

集团办公室对集团前期发布的5项品牌制度文件进行了宣贯和解读，全面剖析了特发集团的品牌现状，重点解读了特发品牌建设的方向和实施步骤。按照集团“十四五”的部署，对标头部企业的先进做法，以集团战略目标为指引，确立了特发品牌建设的短中长期目标和方向，并围绕“品牌规范年”对品牌理念、架构、形象、传播、公关、管理等6大体系开展全方位的规范和提升。

会议邀请集团舆情监测合作机构大观传播公司负责人作题为《网络舆情管理与应对》的课程分享。课程将理论、实战与特发现状相结合，深入浅出地讲解了网络舆情应对及研判的知识，为集团提升网络舆情管理能力与水平提供了可遵循、可借鉴的理论和业务指导。

随后在交流环节中，参会企业踊跃发言，对集团品牌工作献言献策，提出宝贵意见或建议。企业表示，目前集团强化品牌建设是因势而动、因时而行，是集团业务发展的需要，企业会全力支持和落实，并与集团共同努力，推动品牌规划的落地，建立规范化的品牌体系，加强母子品牌联动和互哺，使集团品牌与企业品牌相互促进、共同提升。

李明俊作总结讲话。她首先肯定了本次品牌宣贯与培训的效果，是一场收获颇丰的会议。她从国家趋势层面和集团业务层面阐述了集团当前为什么要大力推进品牌建设工作，并对当前如何做好集团品牌工作提出几点意见。一是要明确集团品牌工作的原则。即品牌建设依赖于各企业、服务于各企业，不是给企业加负担、加工作，是解决企业的短板和诉求；同时，品牌要依附于业务，赋能于业务，服务于业务，建立业务需要的品牌。



二是要重视品牌建设工作，加强组织保障。将品牌建设作为“一把手”工程来抓，结合企业的行业、发展阶段、规模等，成立相应的品牌建设工作组，明确牵头部门职责和任务，并做必要的投入。三是要规范品牌视觉形象，展示特发良好风貌。落实《特发集团成员企业标志视觉导入规范手册》，在对外形象上加强与“特发”关联，特别是公司名不含“特发”字眼的企业，要加强对外展示标志联动。四是要构建品牌传播体系，加强新媒体建设。集团所属企业较多，要加强线上线下传播渠道整合，与主流媒体、地方重点媒体、行业协同联动，建设传播矩阵，积极引导舆论走向，构建和强化网上网下一体，内宣外宣联动的品牌传播格局。五是要横向协同、纵向联动，打造特发品牌生态圈。各企业要加强多方协作，学习外部成功的品牌建设经验，找到对标的企业；另外要加强与兄弟单位的互动和沟通，联合共同的资源进行异业合作，减低各自的品牌运营成本，形成品牌合力。六是要重视网络舆情管控，维护企业美誉度。在自媒体时代下，各企业要高度关注网络舆情，加强外部资源的维护，制定舆情处理预案，避免因舆情对企业品牌甚至业务造成负面影响。

最后，李明俊副总裁对当前的疫情防控工作作了强调。

特发集团党委书记、董事长张俊林参加 特发地产更新公司党支部“七一”主题党日活动

■ 杨孝芝/特发地产更新公司



6月20日，特发地产更新公司党支部于“七一”前夕开展“传承东纵精神 燃烧奋斗激情”主题党日活动。支部挂点领导特发集团党委书记、董事长张俊林全程参加，并对更新项目开展现场调研，对意识形态工作进行专项部署。特发地产党总支书记、董事长丁晓东，党总支副书记、总经理席天海，特发地产副总经理兼更新公司董事长李茂红等陪同。

当天下午3时，全员来到坪山东江纵队纪念馆，先后参观了东江纵队纪念馆主馆、曾生故居以及前进报社旧址。纪念馆以物证史、以物叙事，真实描述东江纵队为人民解放事业浴血奋战的光辉历程，记录了2500多名革命先烈用鲜血和生命谱出的可歌可泣的历史赞歌。一幅幅图片、一件件实物，把在场党员带回了东江纵队波澜壮阔的革命岁月。

参观过程中，张俊林认真聆听讲解员的解说，仔细观看馆内书籍、照片等珍贵史料，不时驻足交流感想，并带领全体党员重温入党誓词。以身临其境的方式在红色教育基地开展党史学习教育，让每个人都深受洗礼，这是一次坚定初心之行，也是一次党性锤炼之行。

结束参观后，张俊林率队从东江纵队纪念馆出发，来到特发地产马峦街道江岭中心片区城市更新项目现场调研。

随后，在项目部现场召开专题会议。更新公司总经理张驰详细汇报了公司当前概况、下一步创收具体方案，以及在坪山区的储备项目进展情况。张俊林充分肯

定了更新公司的工作成效，在深圳城市更新和土地整备领域崭露头角，打出了“特发”品牌。张俊林强调，特发地产城市更新业务对集团发展具有重要的战略意义，希望全员发扬东纵精神，再接再厉，加速项目孵化，为集团、地产公司发展不断输出动能。

会上，张俊林围绕进一步加强党对意识形态工作的领导，对更新公司党支部提出九点要求。一是始终坚持政治建设为统领，忠诚拥护“两个确立”、坚决做到“两个维护”；二是不断健全意识形态工作责任制；三是把意识形态工作作为党的建设的重要内容；四是持续强化新时代意识形态教育；五是切实加强意识形态阵地建设和管理；六是将意识形态管理融入党建品牌建设等工作；七是保持意识形态工作敏感性，在推进城市更新工作中，在基层一线做好意识形态工作，敢于向错误言行和不当言论亮剑；八是全体党员要以身作则，引导好身边的亲人、朋友、同事；九是党员干部要始终坚守政治规矩和政治纪律，用好网络平台，规范网络言行。

张俊林最后强调，2022年，更新公司党支部要一如既往、持续发力，将党建引领融入各项具体工作，把国有企业政治优势转化为企业核心竞争力，充分发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，推动党建工作与业务发展深度融合，不断擦亮更新公司党建品牌，以实际行动为集团“十四五”战略添砖加瓦，为深圳“双区”建设贡献“特发力量”，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

传承红色基因，奋勇开创新局

——特发集团总部第二、第四党支部联合开展主题党日活动

■ 王鹏/集团财务管理部

为进一步推动特发集团党员干部深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大及十九届历次全会精神，巩固拓展党史学习教育成果，更好用党的百年奋斗重大成就和历史经验增长智慧、增进团结、增加信心、增强斗志，更加坚定自觉地牢记初心使命、开创发展新局，5月31日下午，特发集团总部第二、第四党支部联合组织开展“传承红色基因，奋勇开创新局”主题党日共建活动，22名党员干部赴集团小梅沙海洋世界项目工地、东江纵队司令部旧址参观学习。集团党委副书记董庆火，集团纪委书记、监事会主席张敬等参加活动。

首先，一行人来到小梅沙海洋世界项目工地，恰逢海洋世界主建筑钢结构主体封顶，海洋世界副总经理苏树平讲解了海洋世界主体结构以鹦鹉螺为设计原型的复杂特性，以及海洋馆的五大展区的特点及分布情况，让大家对海洋馆正式到来充满了期待。

随后，全体党员来到东江纵队司令部旧址，这里展览馆陈列了东纵战士战斗、生活、日用品等实物，以及大量的照片文献资料，展示了东江纵队南域先锋、海外蜚声、艰苦风范、永继永存的革命精神和战斗历程。在讲解员的带领下，全体党员同志一边详细听取讲解，一边驻足观看红色文物和史料，并交流感悟。通过回顾党的光辉历史，全体党员干部进一步增强了政治责任感和历史使命感。

在参观完展馆后，在总部第二党支部书记郑刚的带领下，全体党员重温入党誓词，进一步增强党员的责任感、光荣感和使命感，引导每名党员时刻牢记党员身份，强化党员意识，自觉履行党员义务，践行入党誓词。

最后，全体党员参观了东江纵队北撤纪念馆。面朝大海，在巨大的石碑上刻着“为了坚持国内和平，从此登船北撤山东”十六个大字。简短的语句展现出大气磅礴的勇气与力量，大家纷纷被东纵精神所鼓舞。

通过本次主题党日活动，全体党员实地感受红色文化，更深刻体会到先烈们顽强拼搏、不怕艰险的革命精



神。大家纷纷表示，在今后的工作生活中，要传承红色基因，牢记初心使命，以更加坚定地信念，更加饱满的斗志推动集团事业的高质量发展。

参观结束后，童庆火赋诗三首——小梅沙葵涌行

小梅沙新海洋馆钢结构封顶	参观大鹏土洋村东纵指挥部旧址	题东纵北撤纪念碑前照
钩连斗角比阿房， 初心难忘梦英烈， 缓回惊旋曲转廊。 胜事躬逢念滕王。 山是青山海是海， 他年犹说今日事， 楼非旧楼滩非滩。 红帽恋起水一湾。	四面环山一面海， 牛栏屋小拼电台， 土洋村里星火来。 西柏坡音动地来。 千年古樟阅风雨， 岭南胶东倾相接， 郁郁葱葱映苍苔。 千军席卷扫敌哀。	桥上风景正当年， 挥手齐向海空间。 北撤石碑殷红在， 孤亭守望作郑笺。

壬寅年五月初二 2022.5.31

集团系统企业开展形式多样的党建共建和主题党日活动

■ 郑静璇/特发信息；田艳妮、杨孝芝/特发地产；钟名豪/华丽公司

党建引领聚合力，结对共建促发展——特发信息与中国银行深圳高新区支行签署党建共建协议



为进一步加强党的建设，推动党建与业务深度融合。5月26日，特发信息党委与中国银行深圳高新区支行党委、深圳分行战略客户部党支部及风险管理部党支部开展党建共建活动。中国银行深圳高新区支行党委书记高文明、分行风险管理部党支部副书记廖国雄、战略客户部党支部叶正鹏同志，特发集团党委副书记、总裁/特发信息党委书记、董事长高天亮，特发信息党委副书记黄斌及党委委员、副总经理刘涛等参加活动，双方就党建引领、银企共融展开深入交流。

与会人员首先参观了特发信息位于南山科技园片区的数据中心，对特发信息数据中心的建设背景、运营模式以

及特发信息智慧服务业务发展情况进行了交流了解。座谈会上，高天亮介绍了特发信息的战略蓝图、产业规划和重点企业发展情况，希望以本次党建共建为契机进一步巩固加深特发信息与中国银行深度合作，夯实银企合作共赢的信心和决心。随后，双方交流了各自党建工作开展情况，分享了不同业态下党建工作的特点，并就如何充分发挥党建对业务发展的引领作用进行了探讨。双方认为党建工作要坚持“务实、求新、创效”，围绕企业业务发展实际，切实发挥好党组织的领导核心、政治核心作用，以高质量党建引领业务高质量发展。双方还在结对共建、资源协同、优势互补等方面达成共识，后续将结合企业需求构思

未来党建共建促进方向，共同探索党建共建推动银企业务高质量发展的新模式。

座谈会后，在双方与会人员见证下，特发信息和中

国银行深圳高新区支行签署了党建共建协议、廉洁伙伴协议，正式启动双方党建结对共促机制，开创廉洁、诚信、共赢的合作关系新局面。

党旗飘扬，初心不变——特发地产本部第二党支部与工程公司党支部联合开展主题党日活动



特发地产本部第二党支部与工程公司党支部开展“学党史、忆初心、祭先烈”主题党日联学共建活动，共同向革命烈士致敬。5月27日清晨，阴雨绵绵，两个支部的党员和积极分子共30余人来到庄严、肃穆的光明白花洞革命烈士纪念馆。广场上青翠的松柏苍劲挺拔，园内依次排列着威严耸立的白花洞革命烈士纪念碑、记载着白花洞革命历史和先烈生平事迹的革命史迹纪念馆等。全体人员跟随讲解员的指引，怀着崇敬的心情冒雨缓步走过纪念广场。纪念馆上一张张烈士抗战场景图和感人事迹让在场的同志都沉浸在对烈士的无限感激、无尽思念中。走到革命烈士纪念碑前，全体同志手持鲜花，列队肃立。特发地产党总支副书记席天海同志、工程公司党支部书记张玥同志向烈士纪念碑敬献花圈，大家庄重地向革命烈士鞠躬默哀，缅怀每一位无私奉献的

革命者，追思他们为国家解放战争所付出的宝贵生命和建立的丰功伟绩，感悟和平年代幸福生活的来之不易。在第二党支部组织委员戴志伟同志的带领下，全体党员面向党旗，举起右拳，重温入党誓词，全体党员再次向党宣誓，我们有信心和决心在工作中严格要求自己，做到身先士卒、不惧困难，勇毅前行！

活动的第二站，全体人员前往公司光明项目——特发·观月台营销中心参观学习。该项目位于光明区凤凰社区光侨路与龙大高速交汇处东北侧，紧邻白花洞公园，是特发地产第一个全过程开发管理的代建项目，现场营销中心和样板房已开放。本次参观学习并与项目部同事互动交流，促进了支部党建与公司经营融合的理念，较好地实现了党支部活动形式创新和与时俱进。

特发地产更新公司党支部开展李松荫项目“我为群众办实事”活动

5月24日，特发地产更新公司李松荫项目指挥部临时党支部与社区党委联合开展“我为群众办实事”主题党日活动，为李松荫社区带头签约的困难党员但红枚同志送去慰问物资和帮扶金。李松荫社区党委委员梁金堂、更新公司支部委员郑洁、吴洋、李松荫项目指挥部临时党支部陈红参加本次活动。

但红枚同志虽是困难党员，但她依然没有忘记自己的党员身份，为社区的发展贡献力量，积极配合李松荫

社区城市更新改造拆迁工作，最早与项目公司签订拆迁协议，并主动配合项目公司在社区群众中做好群众拆迁动员工作，号召大家共同参与，支持社区的更新改造，在她的带领下，多名社区群众快速与项目公司签订拆迁协议。但红枚表示支持社区更新发展是党员义不容辞的责任，感谢党组织送来的关怀和温暖。

此次主题党日活动，不仅增进了项目与拆迁居民的沟通，更为重要的是更新公司在拆迁过程中，积极总结



经验，探索党建引领助力拆迁的新模式。党组织通过拆迁户中的党员居民的引领作用，取得“党员为点，以点带片”的示范效应，减轻项目拆迁工作的难度和阻力，



有效带动居民积极参与社区城市更新，全面推进项目清租拆迁工作。

华丽公司党支部开展“筑梦新征程，赓续红色血脉”主题党日活动



为推进党史学习教育常态化，强化使命担当，迎接党的二十大胜利召开，5月27日上午，华丽公司党支部党员、积极分子在刘燕书记的带领下前往深圳党史馆、深圳方志馆开展“筑梦新征程，赓续红色血脉”主题党日活动。

走进深圳党史馆，首先映入眼帘的是镌刻在墙上的入党誓词，党员们在誓词前驻足回溯中国共产党的精神根脉，感受涌动的初心，激发前进的动力，用铮铮誓言彰显永恒初心。随后，参观了“红旗屹立深圳湾”“社会主义新宝安”“改革开放排头兵”“新时代的先行区”四个展厅，重温了深圳筚路蓝缕、艰苦创业、敢为人先的奋斗历程。

在深圳方志馆，“一个了不起的城市”主题展览，回顾了深圳地区6700多年的人类活动史，1700多年的郡



县史，直至改革开放进入新时代的历史、现状。对深圳迅速从一个边陲农业县建成一座充满魅力、动力、活力和创新力的现代化国际化创新型城市，创造了世界工业化、城市化、现代化发展的奇迹，谱写了勇立潮头、开拓进取的雄迈发展进程，大家有了深刻的了解。

知所从来，方明所去。40年来，承载建设深圳使命的华丽公司从无到有，开创深圳装饰工程先河，与特区共命运、共成长，一代代华丽人拼搏进取，成就美好蓝图。大家参观后纷纷表示，要踔厉奋发、笃行不怠，不负历史、不负时代，以坚定的信心和饱满的激情开启华丽公司新征程，携手同心与华丽公司共筑更加辉煌的华丽梦，在新时代征途上贡献自己的一份青春热血。

堡垒在一线，党建进车间

■ 余勇政、罗丽芬/特发信息光缆制造中心

特发信息光缆制造中心党支部现有党员27人，2021年根据主要业务在工厂车间的特点，提出开展“堡垒在一线、党建进车间”特色党建与经营融合工作，让党员进车间服务一线，在提升企业生产力、竞争力和凝聚力上下功夫，充分发挥基层党组织的战斗堡垒和共产党员先锋模范作用，深入职工服务项目，打开党建工作新局面，助力公司生产经营和职工幸福感提升。

“五大类”提升党建温度

光缆党支部在职工服务上下功夫，积极与工团联动，丰富职工服务内容和形式，助力“幸福特发”落地生根。在职业发展类，开展一线班前会质量、安全案例培训，利用上级工会培训资源开展心理健康、亲子教育等职工切实关心的培训内容；在亲情关爱类，开展亲子阅读、手提袋DIY等活动，职工亲子进园区感受关怀温度；在节日喜庆类，中秋游园会、三八节慰问、春节福利等重大节日已固定成职工福利形式，营造“节日有公司宠你”的温馨氛围；在环境生活类，党支部联合工会建成了爱心妈妈小屋、心灵驿站、文体活动室、舞蹈室等职工休闲娱乐功能室，为保障“四期女职工”特殊权益和广大职工业余生活提供平台；在困难帮扶类，每年开展困难职工调研，实行困难职工的动态管理，并对符合条件的困难职工开展慰问，截止2021年已连续4年开展困难职工帮扶，累计慰问19名职工。

“三提升”夯实党建进车间

生产力提升：光缆制造中心2号电力产品车间由于部分设备老旧，存在安全隐患，生产能力得不到充分发挥，是制约生产的一大瓶颈，不能满足市场及时交付。光缆党支部根据实际情况，完成部分生产线改造，一方面推升了生产速度和效果，一方面实现节能降耗。

竞争力提升：光缆市场竞争日趋激烈，光缆党支部通过市场需求分析，确定了“2592超大芯数光缆”和“具有绝缘光单元的光纤符合架空相线（IOPPC）”两个新产品研发项目进行助推。在产品试制过程中，正处天气最炎热的时候，党员技术骨干带领一线生产工人，



在近40度的高温生产现场进行技术参数验证、工艺成型调试等工作，研发出具有市场竞争力的新产品。

凝聚力提升：通过“传帮带”的形式，由党员技术骨干任导师，以集中理论与实操培训相结合，为新入职的大学生授课。在“一点课”进车间方面，着色、套塑、绞缆、护套、SST、OPGW绞合等六个工序，党员带头共完成20余个课件开发与培训。在“金点子”微创新方面党员共提出微创新40余项，微创新涉及工作方法改进、生产现场改善、管理等方面，80%的提案已经实施产生效益。

“见成效”彰显党员风采

党员王晓锋作为领衔人建成了“王晓锋劳模和工匠人才创新工作室”，发挥专项研发技能，带领公司技术后备人才提升创新能力。另外，在东莞市区域核酸检测工作中，党员先行参加志愿服务，为群众服务。在光缆党支部，党员发挥先行示范作用的案例比比皆是，他们在党建工作中做实、做细、做出彩。这其中，王晓锋获得了“广东省五一劳动奖章”，孙志愿“东莞市最美工会主席”，王辅东获得了“特发集团优秀共青团干部”，他们或在基层创新工作中有突出表现，或在职工服务中做出成效，彰显着党员的风采。

党建进车间活动切实把党建工作融入到一线，党建工作赋予了新的生机活力，特发信息光缆党支部后续将探索多平台的活动载体，继续提升党员的服务能力。



特发故事

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

车间“整容记”

■ 谢立杰/特发信息光缆制造中心



翻新前



翻新中



翻新后

“虎哥，员工宿舍墙面掉皮了。”

“虎哥，车间卷帘门卡住了。”

“虎哥，卸货平台生锈了。”

大家口中的“虎哥”本名刘士虎，1995年入职特发至今已有27年司龄，现任6S管理员一职，主要负责车间一线的6S整理整顿工作。

“虎哥，今天我穿过车间的时候，看到过道充满‘岁月的痕迹’哦。”坐在餐桌一旁的刘士虎听完“虎”躯一震，这是他最不愿意听到的评价，因为在他眼里车间自流平的形象就代表着他的形象。

听完同事的提醒，他扒拉了两口饭，就往车间走去。一进车间护套卷闸门，他环视了四周，发现刚下线的成品缆已放满门两侧的空地，他心里知道最近的生产订单多，车间川流的叉车也就不停歇，需要不断地又运缆盘，自然对车间的划线区域造成损坏。正当他思索着，电话铃响了，“虎哥，明天有客户过来审厂，车间过道、划线那些没问题吧？”没等过3秒，虎哥笃定地说：“没问题，放心吧。”

挂了电话他看了看时间已是17:15，明天就是周六了，必须紧急调配人员、油漆、划线带等资源，他又拨通了采购员的电话准备紧急采购物资，紧接着他又向部门经理调配辅助人员，这下他长舒了一口气，万事具备只欠“划线”。

正当他拉着拖车准备前往辅料仓库领物料时，辅料仓管打来了电话：“虎哥，听采购小林说你要领划线的物料，现在库里只有油漆，没有划线带了。”听到这，他眉头一紧，说道：“那我先去把油漆领出来，其

他再想办法。”这下麻烦了，采购下班了，即使临时采购起码得晚上九点十点才能送来；等待物料的那段时间辅助人员的工作得不到安排，还浪费人力成本。他心里清楚，划线带犹如一把尺，是翻新车间过道的基础，没了它就没法开展地面涂覆工作。拉着油漆，只见他耷拉着脑袋在思索着什么，路过原材料放置区时他忽地停了脚步，看到垃圾桶里放了许多原材料的包装绳子，其宽度与划线带的宽度相差不大。他把包装绳子从垃圾桶里抽出来，发现长度不够，怎么办呢？他想到缝衣服的办法，赶忙去外面小店买来粗针粗线。只见护套复绕边上的工具房里，一个壮硕的背影，手一缩一伸，缝缝补补上百针。过了一个多小时，辅助人员从他的工具房里拉出与车间护套走道半截长的带子。“大家撸起袖子，干吧”他从工具房里走出来，乐呵呵地说道。

有了划线带，虎哥“如虎添翼”，他负责布线，安排人分工合作，有的人推拖车拉油漆，有的人刷漆。在他的“小发明”下，车间过道翻新工作在当天晚上7点顺利完成，车间地面由原来的痕迹斑斑，一键美颜成崭新、标准的现场，俨然换了新装。

除了车间的翻新，他还负责员工宿舍、室外区域、停车场的翻新。在特发信息光通信产业园，人人喊他“虎哥”，因为对他尊重、佩服，因为他总是乐此不疲。粉刷、扳手、螺丝刀，在他手里的工具轻如蝉翼；产线、库房、车间外，他工作的身影无处不在。有令必达，是他惯有的执行力；乐业敬业，是他素来的正能量。纵有良田百千顷，但顾精耕三分地。只一薄技在己身，专注本分无怨言。☺



向我看齐，我代表特发

——对集团企业文化员工行为规范八项操守（之八）的体会（5则）

■ 周保强、袁霞、谭文娜、杨杨、雷颖莹、朱倩雯、庄念蓉、周梅、叶倩怡、李永生、王力、李冰颖/月刊通讯员

向我看齐，我代表特发（周保强、袁霞/特发信息华银；谭文娜/特发服务）

我们同在特发之中，从特发到我，从我到特发，我们用实际行动，时时处处代表特发。

4月以来，常州疫情出现反复，同时受到上海、苏州等周边地区疫情影响，特发华银正常生产经营受到极大挑战：部分员工所在小区被封控，无法正常到岗上班；所有进入常州区域车辆，需提前一天向所在辖区申请龙城畅运通行证，同时各企业需派专人到高速口接车，装好货后需送至高速口拍照上传系统闭环。而这时，正是我们在国家电网公司白鹤滩-浙江±800kV特高压直流输电线路工程订单交付的紧要关头，物流运输频率非常高，几乎每天都要接车、送车5次以上。为了保证生产交付的顺利进行，公司抽调多部门中层骨干，并向全公司招募接送车志愿者，成立车辆闭环小组。对来司车辆进行高速口接车，进厂消杀，高速口送车，关键节点拍照等工作。从早上6点至晚上11点，都能看到他们忙碌的身影，大家齐心协力，充分保障了公司进出车辆的防疫安全以及原材料补给不受影响，最终该订单顺利完成交付。向我看齐，尽心尽力工作的我们都能代表特发。

物业人的责任与担当，是一种使命，一种信念，一种追求与精神。作为物业人，我们的职责就是为客户提供周到、安全、贴心的服务，急客户之所急，帮客户之所需。这里的一草一木都饱含绿化保洁员工辛勤的汗水；这里的每一户每一处区域都有我们工程人员留下的奋斗足迹；这里的一切都是我们安全员日夜守卫的家园。当城市笼罩在疫情之下，有这么一群舍小家顾大家的物业人，默默坚守在疫情防控第一线，全心全意为客户筑起一道疫情防护墙。作为物业人，我们一直在不断

完善自己，提升服务，用实际行动践行“向我看齐，我代表特发”员工行为规范。我们永不止步，共同奋斗，创造安定、和谐的社区。

向我看齐，我代表特发（杨杨/特发服务）

打铁还需自身硬。党员干部，无论你愿意不愿意，你都是群众在处置各项事务中的排头兵。战争年代，无数指战员先士卒、吃苦在前、冲锋在前。他们甘于奉献、勇于牺牲的精神感染着部队战士。所谓：身教胜言传。正是这股勇气和担当激发了广大参战人员的信心和无畏精神，铸造出了具有钢铁一般意志的部队。

领导，字面意思就是走在前面的人。“领”，带领，要指对方向。“导”，引导，不仅要自己走稳走好，还要回头看好队伍。领导只有在品德、作风、能力和思想等方面都能胜任，才能行稳致远，才有资格带领大家向着目标前行。方向对了，脚步稳了，群众才愿意跟随。这样的领导群众自然会信服，才会有群众基础。能力不是写出来的，勇气不是喊出来的。只有自身腰杆子硬，水平高才可能经得起实践检验，才可能受的住推敲与锤炼。这也就是老百姓常说的“德要配位，才要配位”。否则即便是摆在了领导者位置，早晚都有翻车的危险。

作为一名共产党员，必须始终坚持党性修养的提高，坚持工作能力的持续锻炼。虚心听取周围党员和群众的意见和建议，以树立标杆、向我看齐的态度时常检查自己，认真查、摆剖析个人在思想认识和实际工作等方面的问题，才能保证方向正确，才能一步一个脚印的去争取更好的业绩。“向我看齐”，是共产党员面对群众必须具备的基本态度。敢于亮出身份，敢于接受监督，是自信，更是党对每个党员的基本行动要求。“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从”，老祖先两千

多年前就有过这样的论断。

古人有“见贤思齐焉”的教诲，那是教导、督促人们向贤者学习，向贤者看齐。也有“正人先正己”的古训，提醒人们要勤于律己，以身作则。“向我看齐”不是喊喊口号就够了。当别人都向你投去目光时，你的高度够不够，身影直不直，都必须经得起审视。因此，只有长期坚持高标准、严要求，长期坚持加强党性修养才能有这份自信和勇敢。作为一名共产党员，要勇于担当，争做榜样，牢固树立“向我看齐”意识，以“我代表特发”责无旁贷的主人翁态度投入到工作中去。

向我看齐，我代表特发（雷颖萱/特发地产工程公司；朱倩雯、庄念蓉/特发小贷）

作为特发的一员，一言一行皆代表特发。身正、心正、行正的优秀之人，能够自信且有底气地说出、做到“向我看齐，我代表特发”。必须向优秀之人看齐，成为德才兼备的人才。德在才之前，拥有正确三观，坚持走正确的道路，坚持原则和有底线往往是优秀之人所具备的。我们不仅是要向他们学习，更要成为像他们这样的人。员工的才能不是说出来的，是做出来的，只有行动起来，把“向我看齐，我代表特发”融入到工作中去，完善办事流程，提高办事效率，爱岗敬业，脚踏实地做好本职工作，积极进取，提升自身工作能力和办事效率，且不忘初心，以谦虚低调之心交流学习，补齐自身短板，才能成为榜样，成为优秀之人，不辜负公司的选择和信任。

“向我看齐，我代表的是特发”，是充满豪气的誓言，激励人心。文化兴则企业兴，没有高度的文化自信，就没有企业的长期可持续发展。特发小贷推出的钻石贷产品为集团战略布局钻石这个珠宝行业的重要领域，同时建起了钻石现货中央仓，促进了特力珠宝大厦招商，有力协同特力集团的珠宝第三方服务战略。一石三鸟的策略，让我们小贷顶住了疫情的负面压力，创出了一片新天地。我们可以自豪的说“向我看齐，我代表的是特发”。

身为风控人，要做好本职工作。每一个环节的审核，都要拿出一丝不苟的态度，每一次的风险管理，都要体现严谨踏实的精神。客户第一，服务最优。风控人，在把控风险的前提下，更要服务好客户，根据客户的需求，提供最优质的服务。我们面对着广大的客户群体，更要充分了解客户的所想所思，与客户建立一种良

性互动，激励自己成长，促进从业务型风控向综合型风控的转变。

向我看齐，我代表特发（周梅/香蜜湖公司；叶倩怡、李永生/特发深高）

“向我看齐”是对自己的高标准、严要求，以身示范做表率、当标杆。它是一种以身作则的姿态，更是一种强劲有力的动员令，传递着巨大的正能量。“向我看齐，我代表特发”，是集团对特发人提出的要求，它是一根标杆，通过人人做标杆、人人来示范，形成先进带动后进、大家齐头并进的良好格局，激发员工的积极性和进取心，使员工的个人才能和集团发展紧密结合起来，大家步调一致、凝心聚力，推动特发不断发展壮大，创造更加美好的明天！

作为特发深高的一员，所说的每一句话，做的每一件事情都代表着特发。勤恳、敬业的工作精神就代表着特发。我们应该积极的传播特发人践行文化的正能量。草坪机修主管黄超，入职特发深高草坪部机修班已经12年了。2020年，1台草坪机械设备三联剪草机发生故障，经检测是液压行走泵主轴损坏，与配件供应商咨询采购的事情，供应商答复不单独销售主轴，需要采购整套液压泵总成，而总成是进口配件，每一套费用高达数万元，随之，黄超将此事立马与部门领导汇报沟通，由于购买整套总成价格昂贵，而且货期较长，不仅公司要负担数万元的支出费用，而且货期等待时间可能会对我们草坪部工作造成一定的影响，于是黄超大胆的提出了一个想法——由他来尝试加工，看看使用效果如何，经过黄超的不懈努力，最终加工了6个液压行走泵主轴，使用效果良好，不仅如此，黄超还自己钻研改装和加工了一些小型的停产配件，为公司节省费用将近10万元。

向我看齐 我代表特发（王力/长龙公司；李冰颖/特发黎明）

“向我看齐，我代表特发”，作为一名普通员工，首先就是要把自己的本职工作做好，端正工作态度，爱岗敬业，尽职尽责，勇于担当，不断学习新知识，提高新技能，拓展新思路，精益求精。

2021年石家庄电务段向长龙公司提出了数字化平台研发项目，公司研发一部承担了此项目的设计开发。

用户初期只有一个初步的想法，对软件到底要实现哪些功能并没有清晰的概念。张景福经理为了更直接的了解用户需求，前往石家庄与用户面对面深入沟通，最终确定了软件的具体功能。今年4月，用户又提出了大屏功能，为了实现软件新功能，使项目第一时间通过电务段领导预审，在时间紧、任务重的情况下，研发团队通过远程合作，通宵对软件进行功能升级、优化，最终使软件如期完美呈现，取得十分满意的成果。研发人员勤勤恳恳的工作态度，扎实过硬的专业素养，一丝不苟的工匠精神，受到了石家庄电务段领导的高度赞誉，为公司又一次争得了荣誉。他们正是以自己的实际行动践行、传播着特发文化，代表长龙，代表特发，成为勇当先

我心中的企业文化

■ 李林桐/特发信息光网科技

员工离职率持续“飘红”的原因是什么？这是任何一家企业都应该反思的问题。对于这个问题千人千面，有些人就会提出，工资不够高，相对同平台的其他企业待遇不够好等，这些问题确实是存在的。但如果把离职问题看作一个苹果，那这些就是这颗苹果的表皮。如果去了一家新公司是否能够适应全新的工作模式，通勤时间和陪伴家人的时间会不会受到影响，这类本不用考虑的问题直接摆在这些离职员工的面前。这些足以弥补部分薪酬方面的差距。而且就薪酬的角度上来讲，无论是合同工亦或是正式工，没有人满足于自己目前的薪酬，一味提高工资、奖金也不切合实际，毕竟企业也不是施粥的富商。不能只看“苹果”的表皮是青或红就认为是熟与不熟，只有深入研究其本质和内核才能真正了解到表象背后的真相。

此时，应该着眼于文化，这才是一家公司的底蕴。一家经久不衰的企业都有着属于自己特有的企业文化，制造型企业如马自达有着自己的匠人文化，服务型企业如老北京烤鸭有着自己的服务准则。没有积淀很难形成自己的文化，而没有自己的文化面临挫折和逆境企业很难翻山越岭走向辉煌。如果没有坚定的文化自信，那么能否有坚定的意志力则成为了成败的关键，然而这两者都离不开文化。

文化也不是随意创造出来的，需要沉淀，可是时

锋，勇挑重担的榜样。

特发集团是由每个特发员工组成的，集团与员工的发展相辅相成，集团的发展离不开员工的努力，员工的成长也离不开集团的平台。身为特发人，代表着特发集团的风貌与形象，这要求我们一定要力争上游，敢为人先，从我做起，向我看齐。向我看齐，就是要立足于岗位，从身边点滴小事做起，脚踏实地，严于律己，把工作中的每一件小事做到尽善尽美，由量变向质变转变；就是要“今日事，今日毕”，遇到难题不拖沓，不推诿，勇于担当，积极创新；就是要提高自身团队意识，发扬合作精神，在完成本职工作的同时，积极帮助其他同事，在工作中相互配合，携手共进。



不我待，市场瞬息万变，在其中如同逆水行舟，不进则退。怎么塑造核心文化呢？几个词还是几句话？都不是。环绕、围绕基层员工的文化才是有凝聚力的，最能被接受的。文化更多的是给员工以家的温暖，我从家走入公司不过是从一个家走进了另一个家，一切硬性条件都是次要的，关键在于给员工以家一般的温暖，同时主动向员工表达自己的关切和付出。

最后，文化要筛选，把积极的一面保留下来，把消极的一面剔除干净。优中择优，提炼出人人可接受的、积极向上的文化，才会让员工更有文化认同感。

对于企业文化，众口异词，但企业文化存在的初衷就是让员工接受，从而让员工有文化认同感和归属感。如若做到这种程度，员工的离职就相当于离家出走，又有几个人会想离开自己的家呢？

珠宝玉石消费结构分析

■ 陈苏健、魏翔/特力集团珠宝部

一、人民生活水平的提高带动珠宝消费结构发生变化

（一）全国居民人均可支配收入逐年提高

国家统计局2月28日发布的《2021年国民经济和社会发展统计公报》显示，2021年，全年全国居民人均可支配收入35128元，比上年增长9.1%，扣除价格因素，实际增长8.1%。快于人均GDP增速，与GDP增速同步。人民群众对于生活品质的要求提升带动的消费升级，也推动了珠宝玉石消费市场的稳定增长。2021年规模以上企业金银珠宝类社会消费品零售总额超过3000亿元人民币，同比增长29.8%，增速领先于其他所有可选消费品类。

根据长城证券发布的问卷调查专题报告显示，过去一年61.5%的受访者曾进行珠宝消费。珠宝消费渗透率随人均收入提升而提高，收入5万元是珠宝消费比例跃升关口，收入水平的进一步提升则对珠宝消费比例的提升作用减弱。数据显示其中大部分的消费额集中在1万元以下，在消费人群中占比达到90.8%。

（二）珠宝消费结构往日常化方向转变

随着居民可支配收入的增加，节日和个人纪念日的重要性上升，人际关系符号化的发展，越来越多的人们注重仪式感。伴随着观念的改变，尽管由结婚驱动的珠宝消费往往有更高的客单价，但由自我犒赏和恋人、朋友之间赠送礼物驱动的消费频次更高，逐渐成为更常见的珠宝消费原因。调查结果显示，年轻消费群体在珠宝消费上呈现更强的日常性，33.3%的年轻人（25岁以下）即使没有特定的需求，看到喜欢的珠宝也会购买。尽管由结婚驱动的珠宝消费往往有更高的客单价，但随着00后步入社会带来的消费力提升，珠宝消费将向更加日常化的方向转变。

（三）设计感取胜的产品往往平价化

从调查结果看，影响珠宝消费的重要因素中排名第一的是“好看的款式设计”，在进行珠宝消费时不在意品牌的受访者也占据相当的比例，特别是品牌力对年轻人的影响度较低，25岁以下的年轻人有近40%表示

在购买珠宝时不在意品牌。相较于品牌知名度，年轻人在选购珠宝的时候更看重的因素是产品款式设计，并且“性价比高”是影响珠宝消费行为的重要因素之一。而以设计感取胜的产品或品牌多采取接近时尚快消品的定位，定价往往更亲民。

二、珠宝销售渠道和产品结构决定了其大众化消费的定位

（一）国内珠宝消费市场下沉，三四线城市占比不断提升

随着消费观念的改变以及消费结构的升级，国内珠宝品牌逐渐向低线城市拓展，产品向日常配饰、时尚个性方向扩展，销售对象更多面向普通消费者，价格更趋大众化和亲民。

相关上市公司公开报告显示，2018年至2021年期间，周大福在一二线城市的门店占比逐渐下降，从2018年3月的66%下滑至2021年9月的53%，三线及以下城市的占比由2018年3月的34%增长到2021年9月的47%。

截至2021年三季度，周大生的门店数量共计4357家，其中三四线下沉市场共计3077家门店，占比达到70%。

（二）线上销售占比快速提升，价格更趋平民化

据中国珠宝玉石首饰行业协会统计，2021年线上珠宝首饰销售总额约为1850亿元，同比增长23.3%，占珠宝销售总额的比例较上年的24.6%增长至25.7%，已经成为珠宝玉石产品的重要销售渠道之一。

以淘系平台数据为例，据淘数据显示，2020年8月至2021年11月数据显示黄金珠宝饰品（包括珠宝、钻石、翡翠、黄金）的销售单价区间仍以300元以下为主。而行业龙头企业周大福，其电商平台主要以黄金饰品、银饰、K金等时尚首饰为主，500元以下产品销量占总销量的40.7%，2000元以上产品销量仅占10.9%。

（三）珠宝品牌的产品结构和定价策略偏向大众消费定位

根据国内9家珠宝上市公司的最新年报数据统计，其销售的黄金珠宝饰品平均销售价格分布在763

国内珠宝上市公司产品收入对比

序号	珠宝商	科目名	销售收入（元）	销售数（件）	均价（元/件）
1	明牌珠宝	镶嵌饰品	16900.9万	53147	3180.04
2	菜百股份	钻翠珠宝饰品	22857.4万	299400	763.44
3	周大生	珠宝首饰	915520.0万	6,797,327	1346.88
4	潮宏基	珠宝行业	418909.1万	3,068,076	1365.38
5	迪阿股份	珠宝首饰	459466.2万	730,038	6293.73
6	莱绅通灵	钻石饰品	123344.9万	211,669	5827.26
7	金一文化	珠宝行业	295079.3万	1,596,005	1848.86
8	曼卡龙	珠宝行业	124849.0万	774,357	1612.29
9	爱迪尔	珠宝行业	84198.2万	425,670	1978.02

元-6284元之间。尽管由于公司经营策略、品类差异的不同在销售价格上有所差异，除迪阿股份、莱绅通灵、明

牌珠宝等3家企业以钻石、珠宝镶嵌产品为主的单价较高外，其它6家公司的平均销售价格均在2000元以下。

宝石投资解读——璀璨背后的价值

■ 陈佳群/特力集团珠宝部

全球宝石市场分布



宝石矿产资源几乎遍布全球各大洲，而大型优质宝石矿床主要分布在如斯里兰卡、缅甸、泰国、柬埔寨、印度、澳大利亚、巴基斯坦、阿富汗、南部非洲、马达加斯加、巴西、哥伦比亚、俄罗斯、加拿大等国，占世界宝石资源分布总量的95%以上。

定价趋势



上图为GemVal综合指数（GVA），所有指数以2008年5月为起始点，重新设定为1.00。GVA是根据26种标准宝石样品的总价值计算得出的，旨在呈现珠宝市场的总体定价趋势。由图可看出，GVA和diamond SE整体定价，宝石价格曲线相较钻石更为平滑，整体呈缓慢上涨趋势。2017年后，钻石价格波动较大，2020年末开始明显上扬。

钻石报价解读

创办于1978年的《Rapaport钻石报道》是钻石价格和市场信息的重要来源,《Rapaport钻石价格表》(国内俗称为《国际钻石价格表》)被全球钻石业人士用作报价基础。

RAPAPORT : (1.00 - 1.49 CT) : 04/08/22													RAPAPORT : (1.00 - 1.49 CT) : 04/08/22												
D													D												
143	126	110	97	85	69	58	47	38	23	15			220	176	152	137	121	95	77	63	52	26	16		
126	116	103	90	80	65	54	44	37	22	14			171	155	141	129	113	90	73	60	50	25	15		
115	107	95	83	75	62	50	42	36	21	13			152	144	130	121	107	85	70	57	47	24	14		
104	94	84	77	70	59	47	40	35	20	12			129	123	117	111	102	81	66	56	45	23	13		
87	79	74	70	66	55	44	37	33	19	12			109	105	101	96	91	74	63	52	42	22	13		
71	67	64	61	58	49	41	35	30	18	11			88	85	82	78	74	67	58	48	38	21	12		
59	56	54	51	48	43	36	30	26	17	10			72	69	66	62	59	55	49	43	35	20	12		
49	47	45	42	40	35	31	26	23	15	9			60	56	53	50	47	44	40	37	33	18	11		
42	40	38	36	34	30	26	23	20	13	8			50	47	45	43	41	37	34	32	29	17	10		
37	35	33	31	29	27	23	21	17	11	7			44	42	40	38	36	34	30	28	26	16	10		
W 10.24 + 0.00%													W 10.12 + 0.00%												
1.75 to 1.99 may trade at 7% to 12% premium over bid													1.75 to 1.99 may trade at 5% to 10% premium over bid												
RAPAPORT : (1.50 - 1.99 CT) : 04/08/22													RAPAPORT : (2.00 - 2.99 CT) : 04/08/22												
D													D												
284	245	213	191	166	134	110	90	75	36	18			460	370	310	260	225	185	151	114	94	43	19		
249	225	199	177	150	127	103	84	70	34	17			375	330	285	240	210	175	141	107	90	41	18		
220	200	178	162	145	119	96	82	67	33	15			320	295	260	225	195	163	132	101	85	39	17		
182	170	155	143	131	113	90	77	64	31	15			265	240	220	200	180	150	123	94	82	37	16		
149	140	133	126	117	106	85	72	60	30	15			215	200	190	175	160	138	116	87	78	35	15		
124	117	111	105	99	91	79	67	56	28	14			175	165	155	140	130	123	109	81	72	33	15		
103	97	92	87	81	75	70	60	49	26	14			145	136	128	118	112	105	95	76	66	30	14		
85	79	75	71	67	63	58	52	45	24	13			121	111	102	94	89	83	77	67	58	28	14		
73	68	63	59	56	52	47	43	40	23	12			99	91	82	76	71	67	63	57	50	27	13		
64	59	53	50	47	44	41	38	35	22	12			81	75	69	64	60	56	52	47	43	25	13		
W 118.25 + 0.00%													W 250.50 + 0.00%												
1.50 to 1.99 may trade at 5% to 10% premium over bid													1.50 to 1.99 may trade at 5% to 10% premium over bid												
RAPAPORT : (3.00 - 3.99 CT) : 04/08/22													RAPAPORT : (4.00 - 4.99 CT) : 04/08/22												
D													D												
700	560	490	410	350	275	225	149	107	49	21			850	720	635	535	440	315	255	155	111	54	23		
565	495	440	375	320	250	210	140	102	47	20			680	615	550	490	410	295	240	145	106	52	22		
475	405	360	305	265	200	165	133	97	45	19			500	455	400	365	275	225	138	101	50	21			
390	355	325	290	255	210	175	121	91	43	18			480	445	405	370	325	245	200	127	95	47	20		
310	285	260	235	215	190	157	108	86	41	17			370	345	325	305	270	215	180	114	90	44	19		
250	230	215	195	180	155	130	90	67	38	16			290	270	255	240	215	190	160	105	86	41	18		
200	185	175	165	155	140	126	90	71	35	15			230	215	200	190	175	155	140	95	75	39	17		
160	150	140	135	125	115	103	76	62	33	15			190	180	165	155	145	130	120	83	66	36	17		
128	121	114	108	100	92	82	65	55	31	14			155	145	135	125	115	105	100	73	59	34	16		
105	99	93	87	82	77	67	56	47	30	14			125	115	105	100	95	85	80	65	50	32	16		

Rapaport批发价格表有四个关键要素:重量、范围、颜色、净度。以图表中1-1.49克拉的圆形切割钻石为例,F色,VVS2净度,极好切工,无荧光,Rapaport报价显示为130百美元/克拉,则实际报价为13000美元每克拉。

Rapnet交易平台要价的平均折扣是Rapaport报价基础上优惠19%,折扣后克拉单价为10660美元,最佳折扣是Rapaport报价基础上优惠35%,折扣后克拉单价为8454美元。以目前市面界定的具备投资价值

圆形切割	1克拉	F色	VVS2净度	3EX切工	无荧光	9050美金
圆形切割	1.01克拉	F色	VVS2净度	VG切工, EX (微光), VG (对称性)	无荧光	7100美金

对比两颗同样来自水贝市场的钻石,我们会发现EX切工和VG切工的差价是1950美元,切工等级和细节的不同,造成了钻石价格和市场流通性的巨大差异。

哪类宝石更具投资价值?

国际宝石拍卖是反映世界宝石价格走势的重要窗口,也是宝石的流行风向标。近年来,在国际各大著名拍卖会上,白钻、彩钻、红宝石、蓝色蓝宝石、帕帕拉



映了市场需求的旺盛。
“粉色之星”是有史以来最大的粉色钻石之一,也是美国宝石学院评选的最大的艳彩粉色钻石。这颗钻石取自132.50克拉的毛坯钻,1999年在Steinmetz钻矿挖掘获得,之前被称为“Steinmetz”粉钻,并于2007年更名为“Pink Star”。2017年苏富比拍卖会以5.53亿人民币港元(约4.9亿人民币)的价格由香港珠宝周大福拍下,刷新了世界粉钻拍卖纪录。

拍卖单价最高的红宝石为——赤红火焰(Cromson Flame),在2015年12月超出日出红宝石。创下每克拉120万美元的纪录。

香港佳士得亮相的“孔雀”项链,镶有21颗未经加热优化的顶级枕形克什米尔蓝宝石,分别重约10.56至3.02克拉,总重约109.08克拉,制作耗时超过15年。

洛克菲勒祖母绿由珠宝品牌海瑞·温斯顿以5,511,500美元的价格投得,以每克拉价格305,500美元,创下了祖母绿每克拉单位价的世界拍卖纪录。

与钻石不同,业内暂时还没有针对祖母绿或红宝石的标准分级系统。在过去十年里,祖母绿和红宝石裸石的世界拍卖单价已经超过无色钻石。红宝石和祖母绿的价值影响因素很多,包括7个c: color颜色(影响最大)、clarity净度、cut切工、carat克拉、certification证书、confidence信心、character特点。

祖母绿: 产地溢价日益凸显



哥伦比亚有三个主要的祖母绿矿区:木佐矿、柯斯奎兹矿、契沃尔矿。其中木佐矿的祖母绿晶体较短,浓艳的绿色颜色最受推崇,哥伦比亚的木佐矿也是世界公认的顶级祖母绿主要产地。随着哥伦比亚祖母绿产量的下降,稀缺性提升,哥伦比亚祖母绿产地溢价日渐凸显。此外,从2006年到2020年,祖母绿的价格涨幅超过100%。

此外,从赞比亚祖母绿供应商Gemfields卡杰姆矿区近两年的高品质祖母绿拍卖价格走势上看,短短两年间,高品质祖母绿平均每克拉售价已经翻了一番。

红宝石: 天然的稀缺性



优质的红宝石本身就是稀有且极难获得的。平均每年开采500万吨矿砂,可以开出360万克拉红宝石,产出优质红宝石3000克拉,其中大于1克的优质红宝石原石1200克拉(约300颗),300颗里仅能筛选出约4颗大于3克的红宝石。一克拉以上的优质红宝石是非常稀少的,每克拉红宝石的价格是随着尺寸的增加而呈阶梯溢价趋势。7个C越趋于完美的红宝石,价格也相应较高。

“鸽血红”由GRS(GEMRESEARCH SWISSLAB)于1996率先提出,最早用于描述缅甸出产的色如鸽子血般鲜红的顶级红宝石。2015年,SSEF(瑞士宝石研究院)和Gubelin(古柏林)就红蓝宝石的“鸽血红”和“皇家蓝”颜色分类标准,对外发布了统一的申明,意味着符合标准的顶级红宝石就可以称为“鸽血红”,不再局限于产地。目前,“鸽血红”依旧是顶级红宝石的标签,占领国际拍卖市场上的C位。

蓝宝石: 三大顶级蓝宝石领跑拍卖市场

我国于2017年颁布实施了国家标准GB/T 32862-2016《蓝宝石分级》。其中按照主体颜色将蓝宝石分为7类:蓝色蓝宝石、粉-橙色蓝宝石、粉色蓝宝石、黄色蓝宝石、紫色蓝宝石、绿色蓝宝石和无色蓝宝石,并将“矢车菊”、“皇家蓝”、“帕帕拉恰”等以“商贸



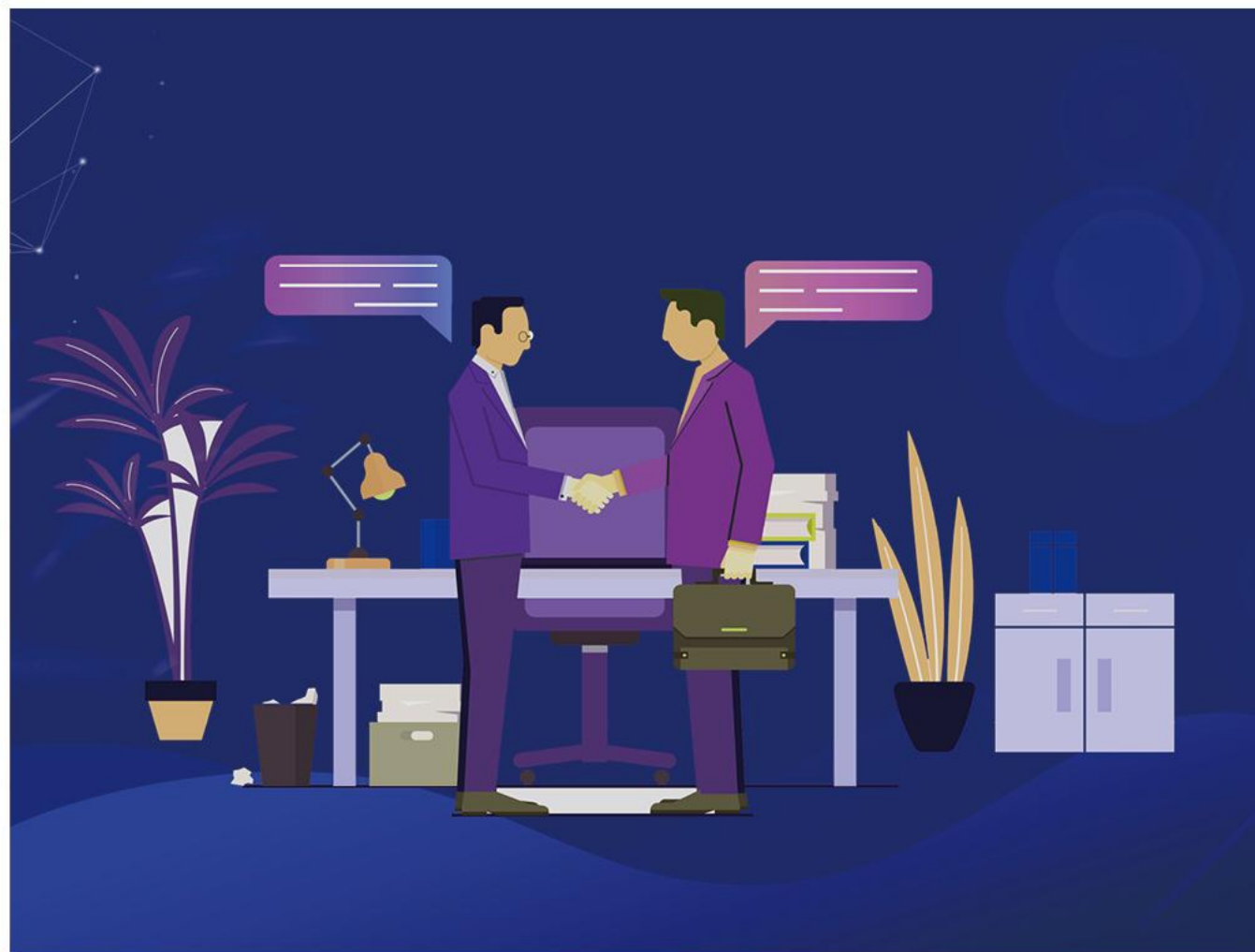
名称”加以应用。
克什米尔“矢车菊”一经面世就因纯正的蓝色和天鹅绒般的质感受到追捧,由于地形限制、政治影响、本身产量的稀有,近1个世纪克什米尔地区“矢车菊”不再有新的产出。因此“克什米尔蓝宝石”已不仅仅象征产地,还成为了最佳商业品级蓝宝石的代名词。因此,克什米尔出产的顶级蓝宝石也存在产地溢价现象。

“皇家蓝”蓝宝石因浓郁、深邃的颜色倍受喜爱,不同于几近绝产的克什米尔矢车菊,缅甸皇家蓝(Royal Blue)蓝宝石每年依旧有少量新的产出,斯里兰卡和马达加斯加亦有少量达到皇家蓝(Royal Blue)品质的蓝宝石出产。

帕帕拉恰由粉色和橙色组成,最初被发现于斯里兰卡。人们发现这种蓝宝石的颜色与阳光照耀下的盛开的莲花花瓣颜色相近,便以“帕帕拉恰(僧伽罗语中意为“莲花”)命名这种蓝宝石。帕帕拉恰因其美丽独特的色彩而被宝石投资和收藏专业人士所青睐,在国际宝石拍卖中创下克拉单价约10万美元和总价约250万美元的世界纪录,并出现在2017年度彩宝TOP15上。

整体而言,彩色宝石行情走势与国际经济形势密切相关。经过经济危机的考验,彩色宝石仍然展现出了较高的升值回报能力和变现能力。得益于经济全球化,以及便于保存流通、单价极高、美观稀有等特性,彩色宝石的升值保值功能得到市场更广泛的认可。国际品牌和拍卖对高端市场的引领,也将进一步激发彩色宝石市场的潜力。

(根据GUILD宝石实验室《Gemstone Investment and Bussiness Opportunities-What it Takes to Succeed》及网络资料整理编辑。)



特发职场

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

用发展的办法解决发展中的问题，应对风险挑战

■ 陈宝杰/特发服务公司党委书记、董事长

特发服务已经走过29个年头，从名不见经传的中小型公司，到成长为业务范围遍及全国、经营业态多元丰富、市场影响力较大、品牌知名度较高的上市企业，一路走来，得益于始终坚持用发展的思维，破“看摊守业”之冰，聚奋进之力，立革新之变，趟出来一条行之有效的经营发展路子。近年来，内部外环境复杂变化，在经营成本日渐走高和行业竞争日益激烈的双重挤压下，还叠加新冠疫情影响，公司经营发展遇到诸多困难，但过往经验告诉我们，“发展是解决一切问题的总钥匙”，唯有用发展的办法解决发展中的问题，才能从容应对风险挑战，做到“任凭风浪起，稳坐钓鱼船”。

一、做大做强，是未来三至五年主要目标

做大做强是物业服务企业长期发展的重要支撑点，也是提高盈利能力的基础。现阶段，“扩规模”仍是我们未来战略发展优先目标，持续坚守主航道，不断开辟新赛道，把市场拓展作为最重要的规模发展方式，以收并购为补充，向市场争夺发展机会和资源，从而凭借一定的规模优势，赢得更高的市场认可和期待，实现跨越式发展。

（一）加大市场拓展力度。一直以来，市场拓展是我们迅速壮大的制胜法宝，也是赖以生存的看家本领，更是我们引以为豪的光荣传统，这个法宝不可丢。如何更好更有效的在市场搏击中取得成功，纵向上要紧盯客户，深挖客户需求，量体裁衣为客户制定个性化服务方案，创造服务价值，并以点带面挖掘潜在客户，换言之就是要吃着碗里的，还要看着锅里；横向上要紧盯行业，建立起科学有效的信息渠道，把准行业脉搏，预判衍变趋势，整合各方面资源，发现目标主动出击，力出一孔，逐个突破。

（二）做好收并购文章。近年来，物业企业收并购潮涌，行业发展日新月异，虽然收并购是快速扩大市场规模的手段，但我们要秉承着理性和审慎的态度对待收并购，本着稳中求进、优中选优的原则，对标的充分论证，避免因盲目乐观而掉入发展陷阱。从去年开始，

我们积极在寻找收并购标的，正在有序推进。

（三）开辟高利润赛道。在聚焦园区物业、政务及商务服务等主战场的同时，针对社会需求延伸扩展，我们也要努力深化物业服务的深度和广度，战略性切入高利润新赛道，在城市物业、政府物业、公建物业等业务领域加速布局，瞄准靶向、精准发力，努力争取更多的公园、学校、医院及各类场馆项目，抢占新蓝海。

（四）实现有质量发展。坚守服务品质是我们强身立业和不惧竞争的底气，在全面拓展业务做大规模的同时，更要严把现有项目质量关、品质关，将政务类、商务类可视化服务标准及物业类视频化标准推向深处、落在实处，修炼好“内功”让实力“厚”起来，做到外拓市场、内提质量两手抓，两手都要硬，实现有质量的发展。

二、优化结构，提升人才队伍综合能力

人才是企业经营过程中最重要的资产，也是企业可持续发展最核心的生产力。特发服务走到今天，逐步进入企业“新陈代谢”阶段，优胜劣汰、新老更替是企业发展的基本规律，需要不断注入年轻力量来保持企业的生命力与竞争力。



（一）锻造年轻干部。在激烈的市场竞争中拼杀，只靠热情和蛮力远远不够。要满足市场需求，必须进一步优化干部队伍年龄和知识结构，在实践中淬炼和筛选优秀人才，将年轻干部推上舞台，让年轻人唱主角，给他们压担子，使他们在压力中成长为企业的栋梁；人在事上练，刀在石上磨，年轻员工也要敢于托起接力棒，勇于任事，在“千磨万击”的历练中长本领、增才干、展作为。

（二）培养铁杆员工。深化校企合作，创新做好校招和社招工作，拓宽人才引进渠道，建立起长期、有效的人才引进和培养使用机制。此外，一方面要加强专业技能培训和企业文化宣贯，让员工在边学边干中得到综合能力和素质提升，另一方面要给予员工关爱，多了解、掌握员工关心的热点、难点问题，动态关注员工的思想波动和情绪变化，舒缓压力，培养出众多做人忠诚有感情、做事勤奋有担当，还深深烙上特发品质精神的铁杆员工。

（三）完善激励机制。坚持市场化理念，配套完善薪酬与绩效考核机制，将短期激励与中长期激励相结合，建立具有竞争力的薪酬体系，释放公司发展红利，有效吸引、激励和保留人才，激发员工的积极性，使拼搏精神浸润到特发服务血脉之中，所有员工都能通过企业发展获取幸福感和成就感。

三、降本增效，做好过紧日子思想准备

降本增效是当前企业构建核心竞争力的关键武器，始终围绕降成本、提质量、增效益这条主线不动摇，做到降本节约始于心，提质增效践于行。

（一）精打细算要效益。受新冠疫情及行业市场竞争激烈的影响，我们要做好过冬的心理准备，在人岗匹配、物需匹配诸多方面精打细算，把每一笔钱都用在刀刃上、紧要处，以过紧日子的心态做细经营管理工作，实现管理创新，向管理要效益，以创新促升级。

（二）加大催收防坏账。建立应收账款跟踪问责机制，把应收账款管理作为一把手工程，通过业绩考核与奖惩，提高应收款回收率，提高公司资金周转效率。在加强应收账款风险管理上，在事前、事中、事后进行有效控制，对不同客户制定不同对策，特别关注回款时间，加大催收力度，防止呆账坏账发生。

面对漫漫征途上的风雨和荆棘、机遇与挑战，我们既要有“乱云飞渡仍从容”的发展信心，也要有“千磨万击还坚劲”的发展恒心，更要有“咬定青山不放松”的发展决心，用发展的办法解决前行中的问题，进一步做强做大做优，推动公司在不断克服困难、战胜挑战中劈波斩浪、行稳致远。



以上的传统渠道，在后疫情时代，从大数据中显然已满足不了招聘需求。以“普工”岗为例，近两年用得较多的渠道：花样广告（抖音、快手、小红书、朋友圈推广）、同行推荐（周边工厂同行）、摇摇附近人（去附近工厂摇一摇）、花样摆摊（在核酸点摆摊增加招聘曝光度）等等。以上渠道收到的简历即使不能立刻使用，也可收纳入人才库，循环筛选使用。很多时候，我们可能做不到效率很高，那么要在同样的时间达成要求，往往只能勤能补拙：辛苦点，能力不够时间来凑，凑多了高效率就出来了。

二、招聘要求

如果同等岗位在行业中薪酬待遇综合方面都无明显优势，在传统的想法里，要么提升薪酬待遇，要么降低用人的标准，如：电气工程师岗位，本是需统招本科学历，那么是否愿意降低到专升本或大专？或降低工作经验度等。

后疫情时代下，增加招聘效率，需双管齐下，通俗来说，即是蛇鼠有道找对路。其一，让用人部门参与招聘，在此我们一定要明白，真正用人的是业务部门，用人标准是由他们决定的，让他们参与到招聘中，将招聘的一些事项交给他们，我们的招聘速度、准确度自然会提升。其二，把主动权给用人部门。明确招聘职位的需求信息，职位发布的岗位要求，职责，确定职位的关键技能，用人部门审核后再发布招聘信息，简历接受邮

箱绑定共享。用人部门对收集的简历信息进行综合性分析，先评估应聘者具体情况后初步筛选出适合的，招聘专员再行电话邀约，初试后和用人部门统一安排时间，就用人部门用人标准，应聘者选人职业规划、薪酬要求等结合应聘者专业能力考核，用人才测评等讨论分析，快速的匹配合适的候选人，再进行终试邀约，减少无效面试的次数，提高招聘的准确度，节约招聘时间，提高效率。

三、招聘过程

身处互联网时代，整个招聘过程从邀约、到访、初试、终试、offer、入职，会出现具体的数据，而数据背后映射的是每个环节具体存在的问题，要提高招聘效率，需找到各环节的问题点所在，再进行针对性的改善。很多时候我们并不知道哪些工作能精准的提升效率，但是我们能知道的是，不去做这些工作，招聘效率绝对不会提升。哪怕付出100分的努力，得到30分的回报也可以。

招聘的尽头，是人员的保留问题，一方面是新员工的保留，另一方面是现有员工的保留。如果人员留不住，不停流失，然后不停重新招聘，那么这样的恶性循环及潜在的隐性成本会极大地冲击企业的发展，该如何留住员工，后续希望有幸和大家一起探讨。

浅谈后疫情时代招聘效率

■ 李秋宇/特发信息光缆制造中心

后疫情时代，招聘行业出现一个常态化问题：求职者找不到工作，而企业招不到人，用人部门催要人。作为一名从事8年招聘岗的“小招”，该如何突破这个瓶颈问题？后疫情时代的招聘效率该如何提升？

从人力资源角度来看，要谈招聘效率首当其冲的是“有人”，即有人来面试，而“有人”的背后涉及到的是招聘岗位三大要点：渠道、要求、过程，分析如下：

一、招聘渠道（传统）

目前我们招聘的三大类代表性岗位，分别是普工、技术类和文职类。普通的主要来源是自主外招（周边工业园、小区宣传栏、外租公寓、人才市场）、员工内部介绍、劳务派遣、校企合作；技术类员工主要来源于社招、内部推荐、猎头、校招、同行人才寻访；文职类员工主要来源于社招、内部推荐、内部转岗、校招。

学做“五者”，做服务业优秀“舞者”

——谈综合客服由“驱动型服务”向“价值牵引型服务”转变

■ 江毅/特发服务坂田分公司

综合客服服务传统工作模式是一种客户提出诉求，客服人员予以回应的“驱动型行政”模式。这种工作模式，服务投入收效不显著，客户满意度不高，这也是服务水准提升较慢的原因之一。特发服务坂田分公司负责华为坂田基地管理面积近90余万平方米，华为服务工作探索中，在及时总结整理客户需求时，不难发现，工作内容有许多共通性特点。将问题扼杀在摇篮中，如何防微杜渐便成为了工作的重点。

这种想在前，做在前的工作方法就是“价值牵引型服务模式”。如何实现综合客服由“驱动型服务”向“价值牵引型服务”转变，其重中之重便是客服人员给自身的精准定位。在具体实践过程中，坂田分公司华为项目客服部员工总结五种在服务过程中所呈现的精神面貌，将“五者”作为服务标准，为客户提供高质量服务。

一、园区服务体验者

己所不欲，勿施于人，“沉浸式办公”现今成为坂田服务人员工作的第一步。感受园区服务是否舒适，基于客户视角，体验园区各场景服务，便于及时发现问题，园区服务体验者需要有敏锐的感知力。

员工通过实地体验，发现工作中的问题，开会讨论并及时提出解决方案。如近期园区穿梭巴士线路优化，客服管家发现穿梭于云谷和基地的班车路线复杂，担心华为员工初次乘坐时不好确认坐车方向耽误行程时间，于是客服管家提前乘坐体验此专线穿梭巴士，并与司机了解线路规划的原因。然后将自己获得的信息和亲身体验转达给华为员工，为他们乘坐改变线路后的穿梭巴士提供便利。

部分新接管的园区，设备设施存在年久脱落现象，在员工巡查过程中，发现消防卷帘门经常脱落、窗户损

坏、标识牌倾斜等安全隐患，室内空调出风口挡风板也出现不美观以及损坏等问题。客服部员工记录后与环境、设施部门积极协调，用最快的时间解决问题。做到眼中无小事，才能发生无大事。

二、客户需求挖掘者

在做好一名感知敏锐的体验者之余，做客户需求的挖掘者，从挖掘需求中体现人文关怀。基于客户诉求视角，深入剖析业务需求，根据现场问题，与业务部门沟通，挖掘出客户潜在的需求。

如在财经月末结账期间经常会有同事加班到凌晨，作为需求挖掘者，我们通过热线员工反馈开关灯工单情况，挖掘经常报单加班开关灯办公区，主动了解是否需要长期加班，是否需要申请长期加班开关灯，主动与反馈人/业务部门了解该办公区的加班情况，合理制定照明定时系统，并在结账期间设置空调、照明延长关闭时间，以便提高员工工作效率。

在问题结束后，并不是简单的结束，而是形成行之有效的流程。如有需求可将如何申请长期加班开关的流程告知员工侧，满足员工需求。

三、解决方案推动者

成为解决方案的推动者，做到事事责任到人，事事有回应，也是对客服人员的重要素质要求之一。在接到任务后，根据现场问题、业务部门需求，通过组织拉通，资源调动，全力推动解决方案交付。同时及时回溯问题解决进度，保证问题不遗留。

如华为在某区会议室成立某项目作战室，需要制作文化墙于海报、横幅，因为业务部门需求较急，赶时间寻找供应商给出报价，并和业务部门确认在最短的时间



横幅上墙。经与宣传部负责同志联系供应商，在联系多家供应商后，又好又快的将问题解决；另A10接管遗留部分基建问题，如门禁故障频次高，空气流通性差等，经多次常规处理仍无法根本解决。通过客服人员实地走访，对可行的方案进行园区本地化分析，积极推动各方聚焦问题，将问题逐个解决，顺利接收项目。

四、业务活动组织者

业务活动有着高强度的工作内容，同时极具实效性，作为组织者做好前期计划尤为重要，每个环节做到精准把控，因为要服务于华为侧大型会议与活动，需要做好业务活动与办公社区运营的发起者和组织者，发动和组织与客户沟通会，推广和执行行政侧全年活动，需要时时刻刻注意，实现业务活动有序开展。

在疫情缓解后，急需园区举办相关活动振奋员工精神，部门积极组织园区有意义的活动，拉动秘书及员工积极参与。举办如13520急救演练，健身项目等。同时联动和组织相关活动业务部门侧荧光夜跑活动，通过与业务部门沟通，将员工需求传达给内部，是否可以满足员工需求。确认活动主题、时间、地点、人数、夜跑路线图、等具体需求。如可满足，需业务部门提供邮件支撑进行提单。保障活动正常进行，提单后进行验收。

五、员工满意度管理者

做员工满意度管理者，在满意度方面，主动贴近员工，通过做好管理客户期望值、客户感知管理、需求的闭环管理、客户满意度评估，有效提升员工对行政服务的感知和满意度，我们选择三步走战略。

首先，在平时工作中我们需要寻找自己的“同盟军”，在处理问题以及关系维护上认真对待，让秘书或者接口人对你产生信任，继而在提高满意度的工作上会轻松很多。第二，与秘书紧密合作，对于客户繁杂的请求帮助，按需提供相应的软服务帮助。在协助中做到协调平衡客户满意同时把控客户的期望值和要求。最后，通过期望值管理，需求闭环，员工建议意见、投诉的处理。以投诉问题为例：员工投诉坂田华为基地某办公区内的在已有空调的情况下，电动窗户常有物业打开，导致白天上班外面的冷风吹入，影响办公舒适度。且电动窗已关不上，需人员修理。客服员工通过了解现场情况以及问题爆发的真正原因，与员工面对面沟通，了解员工真正诉求，与责任人制定解决方案、跟进。

举例说明通过流程解决问题，最终员工满意度上升案例。华为一办公区内因电动窗链条受损，导致电动窗自动开启，冷风影响办公室员工办公。在接到此问题反馈后，经“菊长”（华为行政楼栋管家）调查，及时联系人员对窗户修复，同时计划对现场所有电动窗进行统一排查，做到及时发现、及时维修、及时解决。在处理完善后通过回复投诉电子流邮件闭环，邮件反馈给员工处理结果，并留下联系方式，方便未来的沟通。最终员工撰写表扬信向楼长及维修人员表示感谢。

如今，坂田分公司华为项目客服部在不断探索中升级服务模式，努力实现五个身份在服务过程中有机结合。服务是在严苛的要求下的翩翩起舞，只有努力提升基本功，才能成为综合服务行业中合格的“舞者”。☞



倪进东，以匠人精神将服务做到极致

■ 戴松时/特发服务坂田分公司

笑容温馨和蔼，一身笔挺西装，在华为VIP接待区中，专业性与亲和力在他身上展现，宾至如归是他带给每一位访客的直观感受。倪进东是众多奋进者中的一位。在岗位上温馨守护，十四年雨打风吹，甘为门内门外的枢纽，受华为总裁赏识，被提名为华为接待区的核心安保人员之一，成为负责区域中唯一的特发服务员工。如何在平凡岗位上成就非凡，倪进东用二十年如一日的坚守娓娓道来。

恪尽职守，开拓进取

倪进东曾是一名解放军战士，在部队练就的强健体魄与习惯自律，使得他养就奋进向上、乐于助人的性格。事事为先，冲锋在前是他的工作注脚。积极令他备受赏识，并在队长的介绍下光荣入党，先锋模范作用是性格使然，更是重要使命。

1998年转业后来到深圳，几年磨砺令他习得沉潜，明白踏实肯干、不争名利才是生存之道。这使得他交到许多知心朋友，是人们口中的好兄弟、好大哥。2003年，经过朋友引荐，他来到特发服务坂田分公司，G区北门岗保安这一职务，成为他与华为14年的结缘。

14年寒来暑往，秉承着令出必行的执行力，他逐渐崭露头角。孟总好！任总好！小徐总好！姜部长好！……他记下每位进出的领导，热情的问候也让华为领导层对他记忆深刻，他与他所代表的敬业精神在华为成为催人奋进的故事。姜部长在多年归国后，见到倪进东在岗位上仍一丝不苟地服务，便在表彰大会上为他专门设立爱岗敬业奖项，以资鼓励。至今，倪进东仍未领取这个奖杯，因为在他看来，使命尚在，受之有愧。

安时处顺，永不言胜

倪进东总会讲到，他永远记得第一天上岗时的紧张。对待每位访客认真核验，礼貌接待。认真与严谨获得团队的认可。稍加总结，他便整理出一套属于自己的工作方式。自此之后，将每一天都当作第一天，便是他的工作准则。



作为物业安保人员，随时面临着本公司与供应商两方面的压力。同事们真诚互助，将公司共同构建温馨的大家庭，有强烈的归属感；身处华为，尊重和理解成为价值取向，员工们平等交流。工作带给他的满足感，是对他努力工作的最佳褒奖，也是他精神的寄托。亲切对待每一位服务人员。从服务者与客户关系到成为亲密朋友，再到心底想守护的家人，双方面的温馨与理解成为他奋进的动力，令他用更多的真诚去回馈。

在问及倪大哥多年坚守的理由时，沉默寡言的他稍加思忖，说道“这么多年的服务，我已习惯，服务工作使我实现了在家不能实现的愿望。”倪进东在他热爱的岗位上坚守前行，每一次赞许都鞭策他继续努力，不敢松懈。多年来0投诉，源于他安时处顺、永不言胜的态度，待人如光风朗月，面对赞扬如清风拂面。

酌水知源，不忘初心

多年的坚守，出色的表现，被领导层看在眼里，一次又一次提拔他的意见征求，却使得一向令出必行的



“

奋发向上的目的并不相同，终日奔波是实现理想的相同途径。平凡岗位如何做到极致，严谨认真，踏实肯干是首要条件，同时拥有一颗甘于平凡，追求不凡心态更为重要，默默努力，保有初心，才是奋进者的底色。企业的温馨和机遇成就员工的成长，员工的不凡促成了企业的非凡。

”

倪进东犯起了难。“我在服务岗位上，虽然有些累，但服务我有信心做好，并且客户和公司都给予我充分的工作认可和荣誉，这一切都使我很感谢公司与客户，现在的工作岗位我已很满足，升职工作还是让更有能力的同事去挑战吧。”已欲立而立人，已欲达而达人，拒绝升迁，锤炼自己，是倪进东的选择。

如今的倪进东是名副其实的“孤勇者”。欲知松高洁，待到雪化时，14年的默默付出，使得他被认可，指定到高级接待区负责安保。由于公司隶属原因，负责该区的物业公司向他抛来橄榄枝，希望他能加入。面对高薪与晋升，他的答复又是拒绝。饮水思源，难离根本。公司提供平台，才有如今的机遇。知来处，不忘本，便是他做人的基本信念。原以为是石沉大海，奈何“倔犟”的人遇到“倔犟”的事。该华为供应商非他不用，破例为他单独开设合同外服务需求。最终，他成为该园区中唯一的特发员工。

自律习惯，保持健康，倪进东持续健身以保证身姿笔挺。推己及人，人到中年，预防大腹便便影响华为企业形象。这次机遇令他受宠若惊，将华为指令视作首要任务。即便没有他人监督，也要秉承一如既往的自律。行得端，做得多，做好自己事的，也更能兼顾到他人。

奋发向上的目的并不相同，终日奔波是实现理想的相同途径。平凡岗位如何做到极致，严谨认真，踏实肯干是首要条件，同时拥有一颗甘于平凡，追求不凡心态更为重要，默默努力，保有初心，才是奋进者的底色。企业的温馨和机遇成就员工的成长，员工的不凡促成了企业的非凡。

掌舵者搏击长空，攀登者勇攀高峰，坚守者铸长城万里。成功从来都不是一字一句可以定义，质变的光彩则是量变的不懈努力而造就。创造新陆地的从不是那滚滚的波浪，却是它底下细小的泥沙。成功在于奉献，伟大出自平凡。

日本的新津春子曾在2017年来到特发服务分享“匠人精神”。从事保洁工作21年，NHK为她专门拍摄纪录片。她因杰出的表现而成为700名清洁人员的“总教头”，东京羽田机场在她的手中变得就连厕所都干净的令人窒息。她将清洁剂性能倒背如流，一切污渍在她面前迎刃而解，用爱与温暖做好每一次清洁，人性化的服务令人赞不绝口。在我们身边，也存在着众多默默付出的“新津春子”们，倪进东就是其中的代表。

筑梦HR，放飞在特发

■ 胡红丹/特发信息光缆制造中心

寻梦、筑梦人力资源专业

我高中毕业时，由于母亲生病卧床在家，家里条件有限，已无力负担我那“高额”的学费，只能随堂姐南下务工谋生，在堂姐帮忙下找了一份工作。但对高中毕业，没有后台背景，甚至没有赖以生存的一技之长的我来讲，我的职业方向该如何确定，我的人生目标该如何确定，便成了我这个初入职场、未经世事的菜鸟所要面临的巨大苦恼，那时我犹如一只失了航向的船漂泊在茫茫大海之上，无比的孤单、无助、迷茫。

正值我迷茫无助之际，机缘巧合下认识了我职业路上的引路人。经过她的引导、点拨，我自己开始思考这些问题：我喜欢做什么、我想成为什么样的人、这样我能否坚持下去？经常长时间的摸索，我便认定了人力资源专业，将它作为自己的职业理想，希望自己通过努力成为像杜拉拉那样的职业经理人，从此我便踏上了人力资源职业经理人的寻梦之旅。

在最美的年纪，遇见最好的特发

目标明确后我制定了自己的职业生涯规划，通过自己的勤劳奋斗、努力学习付之于实际行动，从前台文员-人事文员-人事专员-人事主管，一步一个脚印。由于自己学历低，专业知识缺乏，我便从头开始，由高中升到专科，再升到本科在读，从三级人力资源师考到一级人力资源管理师，在人力资源职业道路上拼搏奋斗。

俗话说三十而立，而立之年是人生美好的时刻，少了年轻时的几分冲动，多了几经磨砺的成熟。如今我已有了人生目标，在人力资源方面也有了一套系统的学习，2014年我便遇上了特发光缆。自动化的生产设备、标准化的现场管理、规范化的管理流程，这一系列特发的优势吸引着我。通过自己多年的努力积累，面试前的充分准备，最后有幸成为特发的一员。

追逐梦想，放飞在特发

在入职特发前，我比较擅长招聘、培训工作，较少接触到绩效、薪酬体系搭建的实践工作。入职后，我发现公司的制度完善，绩效考核和薪酬管理体系搭建成熟，运行良好。同时，公司的氛围和谐，“不忘初心，开拓进取，永不言胜”的特发精神激励我在工作中敢想敢拼。在工作中我学习到了许多薪酬实操经验，例如工资核算方式、薪酬预算方法、薪酬金蝶系统的管理与运用等。经过在特发这几年的学习和磨练，我已能完全胜任本职，得到公司、部门领导的信任和认可。

虽然我找到了自己的职业目标，也有了自己的职业规划，更有幸更找到了属于自己的发展平台，但我更明白，梦想的追逐过程依旧漫长，我依然要为了自己的梦想而努力拼搏。我将继续在特发这个大平台，铸造属于我的HR梦想。



集团张俊林董事长赴特发观月台项目检查安全生产

■ 颜睿、梁桂慎/特发地产公司



6月10日上午，集团董事长张俊林赴特发地产观月台项目开展安全生产检查，现场安排部署“安全生产月”有关工作，集团企管部副总经理祝高玲，特发地产总经理席天海，副总经理卢悦云、王海斌等陪同检查。

检查组前往项目施工现场、营销中心、样板房、优

展区等区域，详细了解项目具体情况、设计理念、周边环境、开盘准备工作等，实地对消防设施、临时用电、临边洞口防护、大型机械设备、安全文明施工、疫情防控等方面进行严格细致的检查，对项目建设进度、安全生产措施、项目品质、营销准备工作等给予充分肯定。检查组指出项目一方面要全力推进营销工作，确保项目顺利完成销售任务，另一方面要一如既往从严从紧强化建设施工过程中的安全生产和疫情防控，并对相关工作提出具体要求。

张俊林强调，安全生产是企业的生命线，一定要把安全生产责任制落实到岗、落实到人，项目部要筑牢安全生产防线，严格落实安全生产长效机制，做好常态化疫情防控，及时发现并消除隐患，杜绝一切安全事故，确保项目建设安全高效、有序推进。

集团系统企业开展形式多样“安全生产月”活动

■ 姚金福、袁霞/特发信息；邓丰庆/特力集团；李冰颖/特发黎明

筑牢安全防线，特发信息开展形式多样“安全生产月”活动



2022年6月是全国第21个“安全生产月”，特发信息紧紧围绕“遵守安全生产法，当好第一责任人”的主题，开展形式多样的安全生产月主题活动，助推安全生

产平稳有序。

特发华银举行“安全生产月启动仪式”，全面讲述开展“安全安全生产月”活动的重大意义，并结合公司各生产岗位存在的安全风险进行安全知识讲解和普及，随后全体员工进行了安全宣誓，并在横幅上签名，表达了大家践行承诺的决心。同时，特发华银组织安全知识竞赛，通过抢答赛、必答赛环节，普及安全知识，增强员工安全意识，提高员工学习能力，培养团队合作精神，也营造出“人人管安全，人人要安全”的和谐氛围。

光缆制造中心组织开展上半年消防演练，应急小组成员根据预案立即行动，有序地进行安全疏散。随后员工在园区中心广场集合，消防员进行消防知识和灭火器

使用讲解，全体员工在消防员指导下拿起灭火器进行灭火演练，提高员工的安全意识和应急处置技能。

光缆制造中心联合东莞市寮步镇应急分局、司法分局、华南城等单位开展2022年安全宣传“五进”活动（安全宣传进企业、进农村、进社区、进学校、进家庭）。通过设立咨询台、设置展板、悬挂横幅、发放传单、有奖问答、劳保用品展示和观看《生命重于泰山——学习总书记关于安全生产重要论述》等方式积极开展安

全知识和法律法规宣传教育。现场活动内容丰富，员工踊跃参加。活动过程中从日常工作、生活的角度出发，呼吁大家要时刻关注安全，有效提高员工的安全意识，增强安全危机意识，筑牢安全防线。

光缆制造中心各部门以班组为单位，在6S和TPM活动过程中积极发动员工开展隐患排查活动，重点对生产现场的电气、设备、消防等场所进行安全隐患大排查，切实把风险隐患化解在萌芽状态。

特力集团安委办开展房屋结构安全知识培训

为切实贯彻落实《特发集团自建房安全专项整治工作方案》，增强安全专项整治工作人员安全意识，掌握房屋结构知识，提升专业技能，利于全面快速排查房屋安全隐患，5月24日下午，特力集团安委办召开房屋结构安全知识培训会议，邀请结构工程师林仁作为主讲人，特力集团自建房安全专项整治工作组组长吴锐楷，副组长谭忠、谢旌，各事业部和各企业负责人，安全管理人员及房屋专项整治工作小组成员共22人参加。林仁结合公司物业特点，从结构性安全隐患类型、非结构类安全隐患、维护鉴定与加固等方面与大家一起分享了房屋安全基础知识，培训内容丰富，针对性较强，不仅详细介绍了房屋结构知识，也对工作中存在的问题及解决问题的方法进行了分析讲解，使大家从思想上对房屋结构和安全有了更深层次的认识和提高。谭忠强调，特力集团



老旧物业多，安全隐患大，工作体量大，房屋安全隐患排查整治工作时间紧、任务重，各企业、各部室相关责任任务必高度重视，进一步核实梳理排查信息资料，完善各类工作台账，强化协同协作，再接再厉，确保按时保质保量完成自建房安全专项整治工作任务。

特发黎明开展2022年安全生产教育活动

为提高员工消防安全意识，促进员工掌握安全技能，6月16日下午，特发黎明总经理袁洪章带领公司员工前往深圳市安全教育基地开展安全培训教育活动。该基地是一家综合式一站式的安全体验馆，采用图片、视频、实景模拟、3D电影等形式，全方位科普安全知识，生动还原事故现场，让每一位员工都能切身体验到安全生产的重要性，从而达到培训教育目的。培训期间，基地讲解员专业、全面地介绍了各个体验馆的学习内容，并让大家现场体验了火灾灭火演练、多场景逃生演练等项目，观看火灾逃生、交通事故等安全教育宣传片，并现场教学消防器材的使用方法、逃生滑绳打结方法等，促进员工全面了解消防安全、家居安全、交通安全等安全知识，增强员工实操能力，进一步提高员工在各种紧急情况下的逃生自救技能以及应急处理能力。生命安



全，重于泰山，本次安全生产教育活动有效提高了员工的安全意识，帮助员工掌握更多安全技能，规范自己的行为操作，遵守安全生产法，当好责任第一人，为以后开展消防安全工作奠定了坚实的基础。

同心援港，共抗疫情

■ 周梅/香蜜湖公司

6月8日，中建科工香港应急医院项目部送来锦旗和感谢信，表达对香蜜湖公司在疫情防控期间，无偿提供中央援港抗疫方仓后方拼装场地，并高度配合、密切协作，全力支持施工单位各项工作表示由衷的感谢。

今年3月，新冠疫情再次袭来，为全面落实中央支援香港抗疫工作部署，根据市、区疫情防控指挥部的指定，由香蜜湖公司免费提供不少于10万平米的援港方舱临时拼装场地。领受任务后，公司领导马上组织人员勘察场地，对接施工单位及时组织制订场地移交、水电后勤等保障方案并落实。施工单位中建科工援港方仓项目部进场期间，公司按照“边进场边落实后勤保障措施”的应急处置原则，安排人员夜以继日全面配合完成了场

地移交、水电接通、施工人员通道设立等各项工作，为施工单位早日开展援港抗疫方仓装配工作提供了扎实的基础。

一面锦旗，一封感谢信，不仅是对香蜜湖公司全面贯彻落实习近平总书记关于支援香港抗击第五波新冠肺炎疫情工作“三个一切”“两个确保”重要指示批示精神的肯定和认可，也充分展现了香蜜湖公司作为一家中外合资企业在抗击新冠疫情期间的情怀和担当。在今后的工作中，香蜜湖公司将以伟大的抗疫精神为指引，全力推动香蜜湖片区规划建设各项工作开展，为深圳推进“双区”建设作出积极贡献！



风雨特管线等2则

■ 廖媛、杨惠芳、赵佳惠/特发服务口岸公司

特发口岸公司特管线管理处所辖原特区管理线检查站有别于跨境的“一线”口岸，东西两端跨越足足126公里，横跨7个行政区，属点多、线长、面广特征。这也导致特管线人员在日常开展安全检查、管养点检、汛期防汛工作时需要面对各种突发状况，尤其靠近海边的东部场站，天气即使有预报也时常失准，而途经的路都是路况复杂的高速路、快速路等，经常出门时风和日丽，路上突然狂风暴雨。

针对近期“龙舟水”、持续强降雨等极端天气频发和房屋建筑结构安全隐患排查等实际情况，特管线管理处陆续组织开展各场站安全隐患排查治理行动。按照工作部署安排，在端午节后第一天就到东部场站进行安全和管养检查。

当天为了避开车流拥堵高峰，管理处早早安排好外出人员提前集合出门，谁知避开了堵车却没躲过突发天气状况，明明出门时梅林站天空艳阳高照，谁知车还没开到东部站点，随着几声震天雷的巨响，一道剑光划破黑暗长空，倾盆暴雨随之而下，深圳的龙舟水就这样考

验着特管线员工。路上行车视线瞬间变得模糊，雨刮忙碌地工作也提高不了多少能见度，车只能打着双闪灯小心翼翼地前行。司机特别专心握着方向盘，其他人则帮忙留意着路面情况，“注意左前方积水”“尽量往路中间车道开，路边积水深”“右边有货车车要跟上了，小心保持车距”……

这就是特管线员工日常工作时遭受突发极端天气的常态。路途的奔波、突遇的恶劣天气和复杂的路况、紧急的户外巡查等如家常便饭。对此，特发口岸人不退缩、不回避，依然秉持口岸人爱岗敬业、恪尽职守、倾情奉献的工作态度，时刻践行全心全意做好管养服务的初心和理念，足迹遍布每个检查站的各个角落，顶着烈日酷暑，冒着狂风暴雨，到处都有他们东奔西走忙碌的身影，汗水、雨水从头到脚湿透一身。

特发口岸人肩负着管住守好场站重任，他们不惧风雨、不畏险阻地完成各项任务，竭力做到守土有责、守土尽责、守土负责。



深圳湾口岸有一群“能工巧匠”



在深圳湾口岸有这样一群人，他们以“初心”使命诠释“匠心”精神，以“匠心”故事铸就“初心”担当；他们在平凡的岗位投以百倍热情，以主人翁态度对待本职工作，于细微处弘扬工匠精神。他们便是深圳湾口岸管理处工程运维科的“小匠人”。

妙除铁锈

“能在工作发挥所长是非常有成就感的事情。”顶着室外高温完成旅检楼斜拉撑柱除锈美化作业时，工程运维科罗建基说道。

旅检楼东北角的斜拉撑柱历经多年风雨侵蚀，底座连接处出现掉漆锈蚀现象，不仅影响美观，也使构件承载能力下降，存在安全隐患。罗建基得知情况后主动请缨，凭借自己做原子灰的经验，通过角磨机深度除锈、原子灰抹平凹陷、二次打磨后刷油漆等专业工序进行修复。

罗建基带领的美化修复工作，不但确保了建筑结构的安全、美观，而且高质量完成除锈美化工作，赋予斜拉撑柱新的面貌。

巧补地砖

近期，16号楼南面门前一些地砖破损和松动，不但有损16号楼整体形象，而且下雨时，松动的地砖积水，存在一定的安全隐患。

工程运维科决定对破损地砖进行更换，刘铭金同志

主动承担该项工作，利用原来施工剩余的水泥、沙子等作为原材料，自己动手进行修补。

他在闷热的天气下搬地砖、和泥一气呵成，及时修补好地砖，用行动为深圳湾口岸办公人员出行保驾护航。

废物利用

随着深圳市进入汛期，强风暴雨天气增加。近日，深圳湾口岸管理处开展安全检查时发现，货检区120号楼外部围挡无支撑，若遇大风天气，有被吹倒的风险，存在安全隐患。

为尽快解决这一隐患，工程运维科决定将海关装修遗留的角铁进行废物利用，在围挡底部安装支撑杆。为确保支撑杆准确安装，并达到最大支撑效果，余国光进行实地测量，确定最佳安装位置，并将角铁切割、打孔、安装等工序进行分工，大大提高工作效率。经过几人通力协作，18根角铁改装的支撑杆牢牢支撑在每一块围挡后，使围挡更加牢固、稳定，消除了安全隐患。

妙除铁锈的罗建基、巧补地砖的刘铭金、废物利用的余国光，他们扎根平凡岗位，以匠心践行初心、爱岗敬业、尽职尽责，持续发挥示范带头作用，让传承工匠精神的良好风尚在深圳湾口岸管理处传播，鼓舞和引导更多技能人才脱颖而出。

特发人助力蔡甸区“一事联办”新增区级特色服务等3则

■ 费世超、胡武珍/特发服务公司

近日，武汉市蔡甸区注礼生态农业合作社负责人代先生在蔡甸区政务服务中心通过“我要办植物检疫相关手续（一事联办）”套餐服务，切实感受到在蔡甸区政务服务中心办事的方便与快捷。

该单位是一家从事苗圃种植与销售的合作社，因近期天气逐渐转热，种植户们都十分焦急，想尽快把培育的草坪向市场出售。

特发服务武汉分公司蔡甸政务项目在大厅的窗口人员了解到办事人需求后，第一时间采取“一事联办”服务，为该合作社需要办理林草种子生产经营许可证、森林植物检疫产地检验合格证、植物检疫调运许可证三个事项，并向办事人宣传该项服务，安排帮办员一对一地指导填报表格，完善申报材料，从申请到拿证，前后不到2小时。

蔡甸政务项目负责人介绍，“我要办植物检疫相关手续”是该局围绕乡村振兴和营商环境热点，创新推出的“一事联办”特色主题，生产经营业务范围涉及苗圃、种子、木材等，都可以按照“一事联办”方式办理。通过对申请表、申报材料的整合和办理流程的优化，办理时限由过去的累积7个工作日压缩至1个工作日，申请人基本可以即来即办。其中林草种子生产经营许可证按照告知承诺的方式现场出证，森林植物产地检疫证和调运检疫证，审批部门会在第一时间将办理信息推



送至业务主管部门，业务主管部门现场检疫合格后，窗口人员便可以进行打证出证，整个过程办事人只需要提交一套材料，最多只用跑一个窗口。

据了解，今年武汉市印发《2022年全面深化“高效办成一件事”工作要点》，明确要提质做实“一事联办”，探索更多联办场景，不断提高覆盖面。蔡甸区将“一事联办”列入重点改革任务清单，特发人正积极助力蔡甸区，争取全市试点，在复用推广省、市统筹事项的基础上，探索新增一批区级特色事项，先行先试，助力政务服务“三化”建设，不断提高区域营商环境。

一次发五证，让企业零跑路，武汉蔡甸项目帮办员获“荣誉员工”称号

近日，特发服务蔡甸政务项目负责该区行政审批帮办事项的工作人员，来到武汉长华长源汽车零部件公司，为公司副总经理何礼俊一次送去项目备案证、规划

方批复、用地规划许可证、工程规划许可证、人防许可决定书等五个证。

长华长源公司主要生产乘用车冲压焊接件。今年



4月，该企业联系到项目帮办员，表明公司准备拿地建设三期项目，请帮办员全程代办。帮办员迅速组建项目秘

书，建立专人专班，整理全流程审批培训资料，前往项目工地开展培训。

项目审批前期，帮办员在项目拿地前精准策划，在项目供地过程中整理好五项手续的全部资料。项目审批中期拿地后，帮办员全程上门服务，指导项目方填好表格，签字盖章，进行资料预审。项目审批后期，帮办员指导项目当天申报，当天“五证齐发”。

何礼俊表示，很感谢蔡甸区这几年来对项目长久的支持，感谢帮办员一直以来的辛勤付出，再一次见证了蔡甸速度，为表达感激之情，特授予帮办员公司的“荣誉员工”称号。

特发服务3员工上海抗疫45天



5月27日，特发服务上海分公司收到在封控时期的一封特殊信函——来自上海市浦东新区疫情防控领导小组支援抗疫特别感谢信，对特发服务支援抗疫行动表达由衷感谢，对张涛、曾海波、胡奇丰三位逆行抗疫、无私奉献的志愿支援进行充分肯定和赞扬。

4月9日，为响应上海市政府号召，特发服务上海分公司综合部安全生产主管张涛、市场部运营经理曾海波、人事部招聘专员胡奇峰三名员工主动报名，组成志愿者小队，进驻本轮疫情较严重的北蔡镇绿川一居小区进行支援。该小区98个楼栋，共有居民2620人，60岁以上老人占比约60%，涉阳楼栋达89栋之多，人员感染率超过20%。

根据要求，特发服务三名志愿者积极开展各项抗疫支援活动：协助医疗队进行例行核酸检测，不定期发

放抗原试剂，接手物资供应保障，派送小区基本生活物资，帮扶独居老人、婴幼儿等特殊人群，确保独居老人送饭上门、普通居民送菜上门。他们日均处理6栋78户涉阳楼道消杀工作、清运阳性住户垃圾40多袋。面对封控期间少数居民的不当行为，他们动之以情，晓之以理，对居民进行心理疏导，积极化解矛盾和冲突。

他们每天工作12小时，有时甚至一天只能吃上两顿饭。之前奋战在小区的志愿者几乎全员感染，当地居委人员也有密接。一方面他们要克服艰苦环境，积极进行抗疫服务；另外一方面还要进行自我防控和保护。面对疫情与危险，他们毫无怨言，勇敢逆行，用心服务，受到当地居民和居委广泛好评。

5月23日，一线抗疫45天后，三名志愿者圆满完成任务。

顾客至上，微笑为先

■ 周泽琼/特发服务坂田分公司

在服务行业中，人们常常把顾客称之为“上帝”“衣食父母”等，而“顾客”的真正含义却鲜有人知。在我看来，只有了解“顾客”真正的含义，才能真正理解服务的意义，也就能顺理成章的理解，提高顾客满意度的真正原因。

顾客是指商店或服务行业称来买东西的人或服务对象，在市场经济的今天，过去的“卖方市场”转为“买方市场”，我们不再是顾客的唯一选择。如果不能提供优质的服务，那便极快会被替代，如今的顾客是带着自主选择意志的被服务对象。

顾客见多识广，他们的消费观念早已不是盲目盲从，而是成熟、理性的消费模式，学会体验经济，所以满足客户需求需要符合市场标准。对顾客来说，产品质量意味着“我得到了什么”；而服务质量意味着“我如何实现”。而实现程度如何，需要一个可见的标准，那便是“顾客满意度”作为衡量这一标准的尺度。

当我们明白“为什么要提高顾客满意度”和“顾

客”的含义后，便是我们着手制定服务标准的过程。我们要了解顾客的期望，他们需要什么样的服务？我们依照需求，去设计我们的服务，执行我们的服务，调控我们的服务。了解顾客需要，清楚顾客期望，是我们制定顾客满意度的衡量标准。

客人到店所接受的服务，所接触的服务人员态度在很大程度上会影响他对整体服务的印象，并成为他评价服务质量的重要因素。而讲到态度，首要是保持应有微笑，因为微笑是表现态度的一种重要外在形式。现在我们在强调微笑服务，但实际上不少职工在服务中的微笑，给客人的感觉是应付的多，发自内心的少，缺乏情感亲和力。

微笑是留给顾客的第一印象，也是服务细节的体现。高质量的服务都是在细节处体现，细节到位往往能给客人留下深刻印象。在项目的工作过程中，对于员工的微笑培训是入职后的首要功课。掌握细节，用优质服务回馈顾客，实现顾客至上的服务理念。





重庆光缆被评为重庆市“专精特新”中小企业等5则

6月1日，重庆市经济和信息化委员会发布2022年重庆市“专精特新”中小企业名单，凭借着在光缆领域的核心竞争力，重庆特发信息光缆有限公司被评为重庆市“专精特新”中小企业。重庆光缆是特发信息的全资子公司，于2013年成立，位于重庆市涪陵新城区。依托总部国家级企业技术研发中心，重庆光缆对各类通信光缆的生产工艺、质量指标、产品性能等进行大量研究，得到了中国移动、中国联通、中国电信以及广电公司客户的好评。重庆光缆年产各类通讯光缆400万芯公里，年产值可达3亿元。

另：特发信息召开2022年技术创新计划年度工作会议暨技术委员会会议

近日，特发信息采取线上线下相结合的方式召开技术创新计划年度工作会议暨技术委员会会议。公司技术委员会主任、总经理伍历文，副总经理王爱国，公司技术中心及各经营单位研发负责人和代表参加。会议听取了2021年度各经营单位创新计划完成情况及主要科技成果，讨论交流了今年的重点产品



开发项目，并对今年申请加入公司中央研究院和公司级科技项目进行遴选提问和打分，持续增强公司技术创新的活力。随后技术中心分享了两篇研讨报告，针对主流厂商市场动态的硅光集成报告，面向公司纤缆板块行业技术及产品的专利分析报告。会议最后，伍历文作总结讲话。

复：技术革新衍生新产品新工艺

近期，特发信息光缆制造中心通过一系列技术革新，自行研发新工艺，成功产出新产品：防鼠ADSS光缆骨架单向绞合FRP工艺创新，电梯随行光电复合缆成功研发，PP料套管的层绞式光缆成功研发，为实施降本增效目标和满足市场需求奠定基础。

又：山东特发光源荣获“枣庄市五一劳动奖状”

近日，特发信息控股企业山东特发光源通信有限公司荣获枣庄市总工会2022年度“枣庄市五一劳动奖状”，是枣庄市入选的20家企业之一。未来，特发光源将继续弘扬特发信息“不忘初心 开拓进取 永不言胜”的企业精神，发扬“恪尽职责 细致严谨”的企业风格，学习先进榜样，坚定走好“工业强市、产业兴市”之路，争做爱岗、敬业、奉献的践行者。

再：特发信息先锋号职工服务中心获评“东莞市职工服务示范点”

5月30日，东莞市总工会发布东莞市职工服务示范点的通报，特发信息先锋号职工服务中心作为企业级先锋号被评为“东莞市职工服务示范点”。特发信息光缆工会先锋号职工服务中心自2015年11月建成并获市总工会验收通过，设立文体活动室、舞蹈室、心灵驿站、协商调解室、爱心妈妈小屋等功能室，为职工提供丰富多样的服务体验。此次获评的示范点共15家职工服务中



心，其中企业级先锋号全东莞市仅5家单位。（张虽、王传琦、潘锦华、何新林、曾庆植、褚静、孙志愿/特发信息公司）

服务发展显担当，减租政策暖人心等3则

新冠疫情反复，为切实帮扶制造业、服务业小微企业和个体工商户等市场主体，缓解房屋租金压力为最终目的，2022年4月初，特力集团根据市国资委相关政策文件精神，召开会议研讨租金减免方案，成立租金减免工作小组，物业经营事业部成立部门租金减免工作小组。小组成员各司其职，负责公司传统物业租金减免资料的收集、初审、复审及上报。小组成员和另加入的三位同事在有限的时间里连续几天加班加点扎堆于近500份的租户资料里一一核实，区分各租户的行业类别、规模、经营情况等。公司领导研究减租方案、物业部门的实际操作、董事会决议通过，最终锤炼出一张“租金减免通知函”，同事们立即将这份减免通知函送至各片区租户进行确认。特力的国企担当让租户们感受到雪中送炭的温暖，他们用一



封充满浓厚情意的感谢信来表达真切的谢意，用一面锦旗来认可特力做实事、行实政的担当精神。

另：特力集团举办第二期文秘沙龙暨结对提升写作能力活动

为深化提升各部室通讯员的写作水平，推动工作时效和质效“双提升”，6月8日，特力集团举办第二期文秘沙龙暨结对提升写作能力活动，20名通讯员及感兴趣的人员参加活动。行政办副主任杨红对“特力好故事”演讲比赛活动进行讲解；方典就如何提高《特发》月刊稿件采用率跟大家交流；邓丰庆就文章写作问题进行交流，并就如何写好故事跟大家作分享；他以此次特力故事的稿件为例进行点评，提出写作建议，受到参赛选手的点赞。特力故事的投稿人表示更有信心参加演讲比赛了！通讯员表示，此次活动干货满满，重在学以致用，关键在于多写、多交流，讲好我们的特力故事。

又：国学诠释“公、勤、拼、实”，幸福相聚共庆生

5月31日下午，特力集团用国学《道德经》诠释特力集团“公、勤、拼、实”奋斗者文化的方式，为二季度生日员工举办别开生面的庆生活动。生日员工和读书兴趣小组部分成员30余人相聚一堂聆听国学讲座。在特力集团工作30多年的老员工方志东同志，把国学《道德经》讲座和分享融为一体，诠释特力集团“公、勤、拼、实”奋斗者文化，让大家充分理解企业文化的正



能量。多名员工主动上台分享企业文化正能量对家庭生活的正面影响。特力集团党委副书记谭忠也分享了国学对企业发展的正面助推作用，认为做事首先要播种爱的种子、喜好本业并敬业，喜好本质工作是个人发展的前提条件，号召大家吸收中华优秀传统文化精华，践行特力“公、勤、拼、实”奋斗者文化，为公司向珠宝行业转型奉献更大力量。（龚晓艳、方典、田铭/特力集团）

特发服务中标华为南方工厂CD区物业服务安保项目等3则

5月27日，特发服务成功中标东莞华为南方工厂C、D区物业服务安保项目，这是今年来特发服务中标金额最大的项目，也是特发服务在东莞华为三丫坡、南方工厂B区、溪村1#2#地块等在管项目基础上的又一次成功拓展。东莞华为南方工厂C、D区项目主要建筑共计39栋，服务面积104.2万平方米，项目常驻人数约15500人。园区重点部门分布广，保障任务重，涉及制造部、供应链管理、全球采购认证管理部、全球技术服务部、数字能源、CT产品与解决方案、消费BG、Cloud BU等部门。园区业态多，保障难度大：涉及制造业态、研发业态、办公业态、接待服务及员工餐厅等。

另：特发服务公共住房项目三喜临门

近期，特发服务公共住房项目实现三喜临门：4月2日，中标深圳市



福田人才安居有限公司“华富北片区棚改项目攻坚工作辅助服务（2022年）”；5月9日，中标深圳市福田人才安居有限公司“2022年度福田区人才房租赁辅助服务项目”；同日，中标深圳市住房保障署“凤凰英荟城公共租赁住房选房签约辅助服务项目”。其中，凤凰英荟城公共租赁住房项目位于光明区凤凰街道科裕路和光侨路交汇处东北侧，是全国最大的装配式建筑公共住房项目，建成后将为深圳市提供保障性住房9672套。公司中标本项目的选房签约辅助服务，这是继续深耕深圳市公共住房业务领域又一丰硕成果，并将再次扩大特发品牌在深圳市公共住房领域的影响力。

又：端午不休假为中高考生办理身份证

6月，正值学子高考、中考的火热月份，为保障考生们顺利赴考，避免因未办理居民身份证或者因为证件损坏、丢失等原因影响考生参加考试的情况发生，特发服务武汉分公司经开项目军山街道政务服务中心户籍窗口决定，在6月高考、中考前的节假日期间，放弃休息，为广大考生开启居民身份证办理“绿色通道”。与正常办理身份证程序相比，“绿色通道”为高考生办理身份证时效加快，取证方式灵活。如遇到考生身份证丢失要求加急办理的，窗口及时受理并告知其办理邮政快递取证，同时将信息及时上报区分局人口大队，第一时间予以审核审批。户籍窗口工作人员端午假期坚守在自己的工作岗位上，为高



考学子守好每一班岗。“我们每年都会开通这项绿色通道为考生们保驾护航。”经开政务项目负责人表示。

再：情系企业排忧解难连获锦旗——广东政务增城项目高效热情服务获好评

“情系企业排忧解难，热情高效尽职尽责”“兢兢业业为企业，实实在在为服务”。6月1日、2日，增城区政务服务大厅员工连续两日收到企业与办事群众分别送来的锦旗、感谢信和鲜花，对工作人员尽职尽责、高效办事、热情周到的服务给予高度赞扬和诚挚感谢。（叶梓锋、刘涛、段丹凤、张广/特发服务公司）

特发·观月台开盘逆市飘红等4则

秉承国企匠心，用心筑造美滿。6月11日，特发·观月台迎来首次开盘。建筑面积约78-108平方米的户型，获得客户高度认可。本次预售备案共计359套（含3套样板房），开盘劲销166套，销售率超46%，取得自2021年10月份以来光明区域销售前三的成绩。本次开盘采取线上和线下相结合的方式，为保证开盘的顺利进行，团队齐心协力，反复推敲各流程的时间节点和关键步骤。线上按节点提前公示“销售方案”、意向登记流程”“公示摇号流程及规则”、公证选房操作指引”等，以提高客户对线上选房流程操作的熟悉度。线下精心筹备，一方面对诚意登记客户进行落位梳理和引导，加大选房成功率；另一方面有条不紊地筹备现场活动，组织各岗工作人员排练。通过整体流程的精细把控，确保开盘活动更顺利、更公平、更公正。特发·观月台秉承国企匠心精神，延续“鲁班奖”工程建



设品质，甄选大面积高端铝板，窗玻璃采用中空LOW-E玻璃，建筑立面颜值与品质兼具；双入户精装大堂及6米层高的首层大堂，同时配备超1:1充足车位比，满足业主停车需求。

另：特发·学府里项目荣获BIM“金标杯”设计与施工双一等奖

5月27日，由全国智能建筑及居住区数字化标准化技术委员会（SAC/TC426）主办的“2022城市BIM/CIM应用发展高峰论坛暨第二届‘金标杯’BIM/CIM优秀案例成果遴选发布活动”线上成功举行。上海特发·学府里项目在本次评选中荣获金标杯BIM设计与施工双一等奖。本次活动总共有760家单位参加，参与竞选作品共有1155个。特发·学府里项目以行业内较高水平的BIM应用成果，在众多参赛作品中脱颖而出，并在作品评审答辩时赢得评选专家们的一致肯定。上海特发·学府里项目还将再接再厉，持续推进项目BIM应用工作，与后期智慧社区数字化模块进行高效转换，推动建筑行业可持续高质量发展。

又：统筹协调，聚力攻坚，特发香阅四季园取得施工总承包施工许可证

5月30日，在各方共同努力下，特发香阅四季园项目施工总承包取得施工许可证，项目完成里程碑关键节点。2021年9月29日，公司竞得龙岗区南湾街道G06301-0416地块（即特发香阅四季园项目）后，迅速开展“快设计、快开工、快销售、快回款”的项目开发计划，于2022年4月

21日完成总承包工程的招标定标工作。今年3月31日挂网发布，原计划于2022年7月完成的招标工作能够提前三个月完成。项目施工总承包顺利取得施工许可证，为该项目的“快开工、快销售”打下坚实基础。

再：精准发力，攻坚突破，杭州项目提前获取施工图设计文件审查合格书

5月23日，特发地产公司取得施工图设计文件审查合格书，这标志着项目提前13天完成一级进度节点计划，为项目后续节点的顺利推进提供了有利条件。作为公司进入杭州房地产市场的开山之作，特发集团对杭州项目给予了高度关注，公司规划设计部与杭州公司紧密协同，一方面积极与政府部门沟通梳理前期设计条件，另一方面与设计院紧密配合确保施工图整体出图进度，最终在5月23日取得施工图审图合格证，提前完成前期节点任务。（吴焕玲、郭涛、张梅、汪涛/特发地产公司）

老站换新颜 新站有长龙——长龙公司通号产品成功应用于北京丰台站等3则

6月20日，历时四年改造扩建的亚洲最大铁路枢纽客站——北京丰台站正式开通运营，长龙公司铁路信号集中监测系统及其子系统道岔缺口智能监测系统成功应用于北京丰台站。北京丰台站位于北京市丰台区，是中国铁路北京局集团有限公司管辖的特等站，为京沪铁路、京广铁路、丰沙铁路、京原铁路、丰广联络线、京广高速铁路、京港高速铁路的交汇车站，总规模17台32线，建筑面积约40万平方米，由地上四层、地下三层构成，形成了“顶层有高铁、地面跑普速、地下通地铁”的独特格局，是我国首座采用高速、普速



重叠的双层高架车场大型客站。北京丰台站使用的通号产品全部由长龙公司生产，产品具备中铁检验认证中心颁发的CRCC认证证书，技术成熟，性能稳定，可靠性高，信号集中监测系统目前已在国铁北京局、太原局等管辖的近1500个站点使用。北京丰台站的开通运营，完善了京津冀综合交通体系，将为铁路部门服务京津冀协同发展，雄安新区建设等国家战略提供强有力的支撑。长龙公司能够参与北京丰台站的建设，既是长龙公司的荣誉，更是长龙公司为轨道交通运输安全保驾护航的使命坚守。奋进新征程、建功新时代，长龙公司全体员工将更加努力工作，不负使命，勇往直前。

另：福田区科技创新局领导到长龙公司调研指导工作

5月27日下午，深圳市福田区科技创新局肖广锋副局长一行两人到长龙公司调研指导工作，双方围绕最新惠企助企政策以及长龙公司发展现状及遇到的困难展开座谈交流。肖广锋对关于企业固定资产投入的最新政策进行了详细解读，指导企业如何充分利用政府政策申请补贴，为企业纾困解难。随后长龙



公司就公司发展现状及企业目前遇到的困难做简要汇报。肖广锋对长龙近年来的发展给予肯定和鼓励，充分表达了政府对企业发展的关心与支持，以及与企业共克时艰的信心和决心。

又：云中携手，开启校企合作新篇章——长龙公司举办首次空中校园招聘宣讲会

5月31日下午，长龙公司举办首次空中校园招聘宣讲会。作为资深铁道背景的理工类学校——石家庄铁道大学与长龙公司的行业背景、研发产品十分契合，在双方积极推动下，宣讲会成功举办。石家庄铁道大学就业指导与服务中心主任郭斌，信息学院、电气与电子工程学院等院系的副院长和辅导员，2022届、2023届毕业生，长龙公司副总经理夏琨、副总工张洲初以及人力资源部相关人员参加本次宣讲会。郭主任对长龙公司积极为学校毕业生提供就业机会和平台表示感谢，同时鼓励同学们正确择业，增强创新意识，在未来工作岗位上不断历练完善自己。长龙公司介绍了企业发展历程、资质荣誉、产品和服务、人力资源政策等内容，并与同学们线上互动，答疑解惑。本次宣讲会是长龙公司举行的首次校园专场线上招聘会，是对公司长期以来以社招为主体招聘方式的重要突破，充分显示出公司期待与铁路院校建立人才合作，希望为公司注入具备“轨道基因”的新鲜血液的愿望与信心！（王力、刘娟、王倩 /长龙公司）



国家统计局：2022年1-5月份全国房地产开发投资下降4%，5月份商品住宅销售价格同比涨幅回落或降幅扩大

6月15日，国家统计局发布房地产开发和销售情况月度报告，1-5月全国房地产开发投资52134亿元，同比下降4%；其中，住宅投资39521亿元，下降3%；商品房销售面积50738万平方米，同比下降23.6%；其中，住宅销售面积下降28.1%；房地产开发企业到位资金60404亿元，同比下降25.8%。

6月16日，国家统计局公布2022年5月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况，70个大中城市商品住宅销售价格环比总体延续降势，但降势趋缓，新建商品住宅环比下降城市个数减少；一二三线城市商品住宅销售价格同比涨幅均有回落或降幅扩大，同比下降城市个数增加。

深圳：发布2022年度标定地价成果

6月1日，深圳市规资局发布关于深圳市2022年度标定地价成果的通告。本次标定地价是以标准宗地为单位，以2022年1月1日为估价期日，分为住宅、商业、办公、工业等四种用途，土地使用期限按住宅70年、商业40年、办公40年、工业30年，在现状开发利用、正常市场条件下的土地权利价格。

深圳：平湖鹅公岭工业区土地整备利益统筹项目土地整备规划公告

项目位于平湖街道鹅公岭社区，利益统筹实施范围面积约46.10公顷，项目通过货币补偿和留用土地的方式实施土地整备，土地整备资金合计约6.65亿元，留用土地8宗，总用地面积约12.61公顷，该项目由特发地产主导。

上海：2022年上海首批集中供地36宗土地全部成交

上海今年首批供地于6月8日落下帷幕，此次集中供地推出涉宅用地36宗，全部成交，共获土地出让金834.7亿元，其中18宗底价成交，占比50%；13宗达到中止价进入一次报价环节，占比36%。

珠海：调整限购政策

6月9日，珠海市调整限购政策，仅香洲区（南屏镇和湾仔街道除外）和横琴粤澳深度合作区实施限购，而此前是全市各区都限购。



“山海情，武夷行”——福州、厦门、莆田、宁德、南平开展山海联动

为进一步打响“清新福建”“全福游 有全福”“福”文化品牌，稳步推进文旅产业经济复苏，5月19日，“山海情，武夷行”山海联动活动在福建南平武夷山茶博园举办。启动仪式上，南平市文旅局发布了武夷山国家公园文旅产品和文旅宣传片，武夷山市政府发布了扩大武夷山旅游市场消费奖励支持政策措施；由福州市、厦门市、莆田市、宁德市、南平市五地市文旅局共同签订山海合作协议，推动山海互动协作区文旅产业复苏和发展；南平市文旅局与福建新华发行集团签订研学旅游合作协议，聚焦文旅融合业态，探索集文化体验、科技创新、知识普及、亲子互动于一体的新型研学旅游产品，开发非遗传承实践基地和研学活动。此外，还开展了“山海情，武夷行”山海线路踩线，与会人员沿着崇阳溪漫游道，打卡6个最美观景台，考察燕子窠、嘉叶山舍、茶言精舍等景点，以本次活动为契机，共同发挥山海资源特色，联手开展山海互动协作，在资源互享、产品互推、客源互送等方面开展多种形式的交流与合作，对做热省内旅游市场，畅通文旅经济循环，持续打响“清新福建”“全福游、有全福”“福”文化品牌，全方位推动文化和旅游高质量发展超越具有重要意义。

三亚旅游回暖，“安心游”开启暑期市场大门

端午假期，在多方合力作用下，三亚旅游市场高消费客群加速回流。根据相关部门客群画像数据分析表明，近期到访三亚的游客中高消费客群占比66%，较去年同期提升6个百分点。从不同酒店类型来看，端午假期三亚奢华类酒店入住率近50%，位列各类型酒店入住率的首位；近期，三亚高端酒店表示已经做好迎接暑期客源的准备，部分酒店也已自6月开始不断接到团队、活动和会议等订单，同时，面对马上就要到来的暑期，部分省份同时开放跨省游，多方利好旅游行业或将迎复苏拐点，三亚旅游市场的重点客源地也都“蠢蠢欲动”。作为三亚市重点客源地的上海市自6月1日进入全面恢复全市正常生产生活秩序阶段，“补偿性消费”将在短期内得到进一步释放。面对逐步恢复的上海市场，根据三亚市新冠肺炎疫情防控指挥部近期关于“旅游气泡”疫情防控工作措施的相关要求，三亚各类酒店纷纷面向满足离沪条件旅客推出“安心游”酒店产品：在疫情防控政策下，旅客做好个人防护，在酒店范围内自由活动。同时，酒店也将结合相关要求，为入住旅客组织多项可供参与的活动。三亚作为传统暑期热门旅游目的地，各旅游企业也都为暑期市场做足了准备，暑期市场产品和活动也将逐步亮相。

“共建清洁美丽世界”，洲际酒店集团持续推动“富有责任感的旅行”

每年的6月5日是世界环境日，今年联合国环境规划署发布了2022年世界环境日主题--只有一个地球。自2021年启动“明日方州”计划以来，洲际酒店集团积极响应世界环境日和国家节能减排的政策号召，努力构建起一个与宾客、与业主、与员工，与自然和谐共生的可持续发展生态圈、给社区和地球带来积极影响。在日常运营中，洲际酒店集团大中华区的所有酒店都在不断探索低碳环保新行动。目前，大中华区99%的酒店都已将大瓶装洗浴用品纳入其品牌标准，向客人提供选择减少或在入住期间不要“六小件”，减少一次性塑料的浪费。深圳大梅沙京基洲际度假酒店针对节能减排的卓越表现荣获“2020年-2021年碳中和酒店认证”。通过对LED照明系统的改造，济南鲁能贵和洲际酒店每年减少约60,000千瓦时的用电量。深圳华侨城洲际大酒店与Alliance Water Stewardship (AWS) 合作开展水资源管理计划，帮助酒店发现减少用水量以及改善用水安全和卫生的机会。与此同时，酒店每年组织员工海边湿垃圾、社区公益捡垃圾等环保活动，身体力行地为环保事业做贡献。洲际酒店集团承诺，在2030年，旗下酒店实现每平方米46%的节能减排，致力达到100%新建酒店低/零碳排放目标，优化利用可再生能源。聚焦位于水资源高风险地区的酒店，通过有效工具帮助酒店节约用水，倡导和推动酒店行业资源可持续发展转型，在宾客入住/消费的各个环节，减少一次性物品的使用，或以可循环/可回收材料取代。

弘扬传统文化、传承华夏文明等2则

■ 侯海龙、陈雪红/海洋世界

乡村振兴，文化先行，乡村文化振兴是乡村振兴的铸魂工程。中华古诗词蕴藏着华夏五千年悠久的历史。为了弘扬祖国优秀的传统文化，让学生们在读经诵典过程中获得古诗词经典的熏陶和修养，接受中华传统美德潜移默化的影响和教育，激发学生阅读古诗词经典的兴趣，提高学生普通话口语表达能力和涵养气质，增强文化底蕴，3月11日下午，由驻成田镇帮扶工作队作为主办单位的“乡村善治 你我同行”进校园暨“传承传统文化、弘扬华夏文明”古诗词朗诵比赛活动在成田镇东盐村小学举办。

伴随着优美的音乐，朗诵比赛缓缓拉开帷幕。从个人到团体，同学们穿着整齐的校服，配以适当的音乐，或激昂、或柔缓、或急促、或随和。《沁园春·雪》《卜算子·咏梅》《满江红·写怀》《观沧海》《陋室铭》《少年

中国说》《中华少年》等一首首诗词在参赛者的口中激昂飞扬。经过激烈的角逐、现场评委评分，最后评选出个人一二三等奖、团体一二三等奖和鼓励奖，并为获奖者颁发证书和奖品。

成田镇东盐小学共有6个班级（每年级一个班），学生101人，老师12人。活动从策划、选定节目、排练、到最后的举办只有短短的5天时间。可这短短的5天时间让一所没有举办过一次类似活动的学校从不可能变成可能。看着孩子们稚嫩的脸庞上挂着灿烂的笑容，爱不释手地摸着奖品，这就是童年的快乐和幸福。

通过举办此次活动，让中华经典的千古风韵在我们心中荡漾，让优秀的民族精神在我们的血液中流淌，让经典走进课堂、溢满校园，让华夏文明生生不息、代代相传！



保护海洋生态系统，人与自然和谐共生——小梅沙海洋世界开展世界海洋日主题活动

2022年6月8日是第十四个“世界海洋日”和第十五個“全国海洋宣传日”。为践行“保护海洋生态系统，人与自然和谐共生”的海洋环保理念，以“海洋卫士”自居的小梅沙海洋世界党员和志愿者们自发组成海洋环卫队，前往停业的小梅沙度假村，清理海岸边的垃圾。“海洋卫士”们身穿红马甲，手持垃圾袋和夹子，沿着海岸线一路清理，红色的身影涌动在岸边，为这水天相接的海岸线增添一抹色彩。

最让“海洋卫士”们深恶痛绝的要属那些塑料制品、

打火机、绳索等不可降解垃圾，他们为海洋生物带来了灾难，这些垃圾吞噬着人类和海洋生物赖以生存的海洋，清理眼前的垃圾“海洋卫士”责无旁贷。然而这些造成海洋污染的垃圾却是由人类创造并随意丢弃在海岸和海洋中的，是人类环保意识的缺乏造成的。“海洋卫士”们除实际践行环保外，海洋环保还需从源头抓起，不断宣传海洋环保理念，增强公众的海洋环保意识。

未来，无论是海洋生物的救护，还是海洋环境的保护，新海洋世界都任重而道远。

端阳岁时记

■ 戴松时/特发服务坂田分公司

端午节想必是夏日最隆重的节日。祝福从快乐到安康，节日的奥义从纪念屈原沉江到荆楚岁时里的古老祭祀，再到几年来的世界医疗专项，消灾避疫成了人们最大的愿望。

端午多是能在家中度过的，节日饮食又与吃饺子的东北人家形成强烈反差。如今飘蓬千里，辗转南北，又平添了多种离愁别绪。粽子由甜到咸，北方人饮食多咸，甜食就成了节日的宠儿，蜜枣红豆，绵软甜蜜；南方饮食少



咸，便将咸味锁在粽子之中，火腿海鲜咸蛋黄，别具一番风味。南与北，绿缕碧筠粽，香粳白玉团。

一到端午节，姥姥和奶奶家都要在市场购买粽叶糯米，用马兰做绳，制作大量粽子，带给儿女。市场上大都用线捆绑。粽叶要用深色的，有一年市场上出现一种极不正常的碧绿色粽叶，是黑心商家用硫酸铜浸泡过的，专门骗人。姥爷贪图新奇，买了一大包，不明就里的姥姥包了整整一桶，煮食后出现呕吐现象，未与商家理赔。后来市场整顿，此类毒销声匿迹。

姥姥的茶叶蛋总是早早煮好，看到的时候便是早已把大铁锅填满了，茶叶蛋咸香入味，一次可食三五枚。茶叶蛋的出现可能是用咸味的蛋解甜味的腻，感觉像是用馒头就大米饭。

云销雨霁，彩彻区明，彩虹就是人间五彩绳的化身，寄托着人们美好的愿望。五彩绳是我对节日最初的印象，儿时爸爸赡养太奶奶，直到我上小学后的几月里都是和太奶奶住在一块。七岁前每年的端午节，我的手腕脚腕上都早早出现五彩绳，以为是神仙婆婆半夜给我的礼物，就是颜色有些发灰。

有一次凌晨睡梦中迷迷糊糊地发现了秘密所在。太奶奶早早起来，tui，tui，在大腿上吐了两口吐沫，手里各色棉线在腿上搓成很长一股五色线，分别在手腕脚腕系一个圈，系好剪断，正正好好。小时候我觉得五彩绳是每个小朋友的标配，幼儿园的伙伴们在第一次下雨之后，排好队由老师挨个剪开丢到水坑中。有一年始不下雨，大家戴着黢黑的装饰，泛着光亮。

后来的五彩绳是在小商贩那里买来的，价格从一块钱一直到十五块钱，一路长虹。夏季多雨，多是带得不到几个小时就迎来第一场雨，无奈只能丢掉。很喜欢妈妈让

我给她买五彩绳，觉得能帮她驱除灾祸。其他的挂饰就是桃符桃核之类的挂坠，有的小朋友很喜欢桃木做成的小斧子，好像能拿着斧头，学着沉香救母。不过妈妈们希望的是孩子别给她们添堵才是。

节日习俗还是端午最为热闹。赛龙舟是有江河城市的必备项目，松花江在世纪初还有这样的活动，有电视实况转播，近几年因经济原因销声匿迹了。龙舟比赛开始之前需用毛笔点龙睛，才算正式开始。比赛时鼓手控制节奏，队员唱号，保证速度。大学时，龙舟队成绩很好，不过不止端午比赛。学院主力是两名校队女生，两位巾幗带领文学院在工科大学获得第四，实力不容小觑。

生活在城市江边的人家清晨需到江边洗脸，类似是祛灾的仪式。松花江城区是二美水，不过城区江滩每隔三五步便是一个排污管道，加之近几年污染严重，人们洗完脸会觉得面部痒痛，得不偿失。

洗过脸后，吉林大桥作为市中心，在这一天是可以有早市的。老桥平坦，两边可自由活动，新桥两边分开，另一番风味。六点开始，来自附近的商贩积聚在此，拿出各自看家本领，艾蒿、菖蒲、粽子、凉糕、挂饰、彩绳、小扫把，另有时应果品，瓜果梨桃，应有尽有。七点商贩奔忙，八点熙熙攘攘，九点就恢复正常，人皆散去。城市小而亲密，总能遇见熟人，孩子睡眼惺忪地跟着父母，老人步履蹒跚地上下打量，小家为了家庭成员的安好而极尽所能，城市在此刻显得充满活力。

住在山里的人要去山上采艾蒿，之前姥爷都开电动车披星戴月去采，住在农村则方便许多。早早便预留了一些。早起蚊子是极多的，不过他们果然离艾蒿远远的。当然仅仅采集艾蒿是不尽兴的，此时正是蕨菜、猴腿等蕨类植物生长的好时节。风雨带走黑夜，青草滴着露水，光线穿过水珠连缀成一片，树林灌木吞吐着空气，道狭逼仄，草木杂长，难以描摹的清新。大抵是醉了氧，野菜早已满满一筐，双脚踏草泥，水光沾我衣。

新鲜的艾蒿摘下尖尖上的草叶挂在耳边，大株的悬在门上，用作祈福驱蚊。与此同时，人们愿意悬挂葫芦来祈求福禄，有的悬挂彩纸葫芦，有的悬挂牙牙葫芦，这些倒是没摘下的要求，总见有被丢在水坑的纸葫芦。

节日的氛围多是由人来创造，人与人之间的互动生成了“和”这样的最佳模式，百舸竞渡，是季风性气候地区夏日里激情的释放：南与北，用糯米粽香囊括了地区风味，唇齿流芳。大同小异，是民族认同的注解，复杂的习俗与对美好生活的期望，是生活在自然土地先辈们淬炼出的纯良。☹️

天天学习

■ 付佳莹/特发信息光缆制造中心

吾尝终日不食，终夜不寝，以思，无益。不如学也。——《论语·卫灵公》

我们从上学第一天起，一直都会被灌输八个字：“好好学习，天天向上”。现在我也觉得，这非常必要。

这是一个知识日益更新，信息天天爆炸的时代，我们不比财力、学历，比的是学习力。仔细想想，如果不天天学习，哪有可能改变命运？如果不天天学习，不更新的知识观念怎么可能适应今天的时代发展？如果不天天学习，怎能适应所从事行业的瞬息万变？如今，很多的年轻人过于浮躁，急于求成，缺乏积淀，这不利于更好地“向上”。天天学习，无疑是完成这种积淀和蜕变的有效手段。而天天向上，则是我们有意识、有计划、有方法地追求卓越的目标。

很多成功书籍也教育我们：要想化被动为主动，从被管理者变为管理者，没有其他任何捷径，唯学习尔！没有学习，那么即便你依靠金钱、依靠关系得到了某一位置，终有一天你也会因为自己不能胜任而丧失它；没有学习，即便你头脑灵活、心机够深，得到的东西也可能失去。唯有学习，并且是天天学习，我们才能真正完成知识、能力的积累，从而厚积薄发，一鸣惊人。

学习的力量可以改变世界，孔子说：我曾经一整天都不吃东西，一整夜都不睡觉，就是思考问题，但却没有什么结果，不如去学习啊！孔老夫子贵为圣人，德行智慧自是非凡，但却能始终如一地坚持活到老，学到老，身为普通人的我们，又怎么能自我设限，将自己永远禁锢在被管理者的位置上呢？

那么，我们到底需要学习什么呢？学习并非漫无目的地学，如上所述，我们学习是为了向上，但这种向上必须是有意识、有目标、有计划、有方法、有手段的。不能盲目跟风，别人考经济师证，好，我也考一个；别人学计算机，对，我也得学一学……诸如此类。这并不是说广泛涉猎不对，但这些都必须建立在完成了本身最需要提升的学识之后。否则，本职工作做不好，核心技能没掌握，你涉猎那么多边边角角的知识和技能有什么用呢？学习要向成



功人士学经验、学知识、学观念、学做人、学改变。观察身边的成功者，我们会发现，他们始终都在学习，并且是有目标、有方向地学习。

方向不对，努力白费。学习并不意味着不问方向、不求结果地盲目苦学，明白了为何学，学什么，还必须明白如何学。

第一，持之以恒。学习不是一时一事的需要，是一件长期的任务，必须持之以恒，决不能三天打鱼，两天晒网，坚持下去才能成滴水穿石之功。

第二，边学边用。我们不是先学好了再用，而是在实用中学习。只有紧密结合自身工作实际去学习，理解更深刻，记忆更牢固。

第三，乐于分享。分享是学习的很好方法，善于把我们自己学到的东西分享给他人，在分享中与别人互相交流，分享能帮助我们更好地理解，更好的记忆。

第四，触类旁通。世界上成功的理念是相通的，人类的智慧是相通的，古今的大道是相通的，我们在对某一领域的知识钻研精通时，就会举一反三地领悟出其他领域的更多东西。

如果你能坚持这样学习，那么终有一天，你定会从人群中脱颖而出！👏



让“杂草”再长一会

■ 叶梓锋/特发服务东莞分公司

有位朋友买了栋带着小花园的别墅，他刚一住进去，就将小花园进行全面修整，杂草野根一律铲除，改种自己新买的花卉。某日，原先的屋主造访，进门就瞪大了眼睛说道：“那株最名贵的朱丽叶玫瑰哪里去了？”这朋友原地一愣才猛然心痛惋惜，他竟然把这天价玫瑰当野草给铲了。

五年后他又买了一栋房子，同样是带着个小花园。虽然院里依然杂乱丛生，不过这次他却按兵不动。果然冬天以为是杂树的植物，春天里开满了艳丽的繁花；春天以为是野草的枝叶，夏天里却花团锦簇；那些半年内都没什么动静的小树，到了秋天居然羞红了叶。直到暮秋，他才真正认清哪些是无用的植物，从而大力铲除，并使所有珍贵的草木都得以保存。



绘画：《疫往无前》

疫往无前：疫情肆虐，挡不住“逆行者”坚定的步伐。抗疫的第三年，华夏儿女举国同心，共创抗
疫新篇章。愿所求皆如愿，山河无恙，岁月安康。（瞿浦幸/特发服务杭州分公司）