

4月征稿主题——实事求是

“实事求是”是毛泽东哲学的精髓，邓小平也极力推崇实事求是。俊发也一直把“实事求是”贯彻执行到每一个工作环节中，更将“实事求是”纳入企业11精神纲领中。所以俊发的小伙伴们，我们考虑问题一定要从自身实际出发，力争不做不切实际的空想家。请你把如何将“实事求是”的精神落实在生活工作中的故事告诉我们吧！

征集对象：俊发集团及旗下公司全体员工

征集方式：联系集团品牌部吕晓娟，接受一对一采访；或将你的投稿发送到编辑部邮箱内。

稿费标准：普通稿件，根据稿件类型50—500元/篇；
图片3张以下30元，3张以上60元。

截止日期：4月10日

联系方式：添加编辑部QQ：2322570215或投稿至邮箱2322570215@qq.com
联系人：吕晓娟 <电话：13759410504>

即日征稿，欢迎大家踊跃投稿！

《俊发VOICE》编辑部



VOICE



11个精神纲领 引领2016大变革

齐心协力、上下一致、完成目标

俊发·西亮塘湿地公园将建“环境科研教育基地”

遵循自然之美，一切才是最好的

俊发·滨江俊园“半开放式”小区已趋于成熟



PREFACE | 卷首语

振奋精神 再鼓干劲

企业精神是一种巨大的精神力量，是一个企业实现理想和精神支柱。在2月份的年度总结会上，董事长对2015年的工作进行了回顾，并提出了11个关键词，全面解决了从公司战略到执行层面、从企业文化建设到团队打造等问题。11个关键词背后代表的11个精神纲领成为了俊发企业文化建设史上的一件大事。这11大精神纲领具有广宽的外延和丰富的内涵，有助于推进企业文化的建设，促进企业的改革发展，提升团队凝聚

力、向心力、执行力，为实现五年战略目标奠定了基础。

2016年俊发的核心工作之一就是总结过往的经验和教训，将这11大精神纲领落实到实际工作中的方方面面；同时立足市场，始终探寻市场变化规律，将客户需求和满意度放在第一位，调整企业自身发展模式和战略布局；全员学习与自我成长，提升团队整体的战斗力。

2016年，希望全员一起努力，全力以赴、齐心协力、上下一致，完成目标。

《俊发VOICE》编辑部

CONTENTS

目录

RESTRICTED PUBLICATION 2016年 总第110期

BROWSE 04

博览

数字
语录
一句话新闻
政策



JUNFA NEWS 12

俊发广播站

2016年俊发集团目标责任书及项目卡片
签订仪式隆重召开

俊发集团岁末付款11亿，
让农民工兄弟拿钱回家过年

昆明200余小区水管冻爆停水，
俊发30多个小区运转正常



REPORT 16

深度报道

齐心协力，上下一致，完成目标
合抱之木生于毫末，九层之台起于累土



PLANNING 28

特别策划

西亮塘湿地公园将建立“环境教科研教育基地”
遵循自然之美，一切才是最好的



DISCOVERY 36

发现

俊发·滨江俊园“半开放式”小区已趋于成熟



METHODS 42

Office工作法

永不退色的领袖法则



READING 44

阅读

一箱石头重
关于鼓励全员在《俊发VOICE》
积极投稿的奖励办法

主办：俊发地产有限责任公司

顾问：许斌 李琦

主编：王宁

责任编辑：吕晓娟

视觉创意：Birthidea 博思堂®

设计：李举 代强 黄珂 李梅

出版：俊发地产有限责任公司

地址：云南省昆明市北京路987号俊发中心23楼

电话：0871-657 33333

传真：0871-657 14433

主页：<http://www.ynjunfa.cn>



博览
BROWSE



首付25%

央行2月2日发文，在不实施“限购”措施的城市，居民家庭首次购买普通住房的商业性个人住房贷款最低首付款降为25%。

存款基准率1.50%

2月21日起，职工住房公积金账户存款利率调整为统一按一年期定期存款基准利率（1.50%）执行。

税率征收契税1%、1.5%

2月22日起，对个人购买家庭唯一住房，90平方米及以下的按1%的税率征收契税；90平方米以上的按1.5%的税率征收契税。

3天涨30万

近期上海房价涨势凶猛，有市民表示，在上海淮海路看重的房子定价为400万，3天内从400万涨至430万，并且目前仍不卖，房东要等几天过后再定价。而一些学区房的房价，一年内涨了100万，市民直呼太恐怖…

票房30亿

由周星驰执导的《美人鱼》票房破30亿！在上映第19个日子里，尽管这一天的到来并没有让多少人感到意外，但速度之快却也着实让不少人感到振奋。

亏损10亿美元

美国打车软件优步CEO表示，优步在中国与本土打车软件滴滴快的陷入激烈价格战，每年亏损超过10亿美元。优步中国估值已超过80亿美元，但由于竞争激烈，在中国市场仍未实现盈利。

房企购地面积：↓ 31.7%、住宅新开工面积：↓ 14.6%、住宅销售面积：↑ 6.9%

开发商买的土地少了，新建的住宅少了，销售面积却上升了，那么住宅的后续供应量短期应该会大幅放缓。事实上，2015年，商品房销售额已经创了历史新高。



在这世界闯荡，谁能安然无恙。

——原话出自清华原创歌曲《闯荡》，最近被引用到东南亚国家近期遭遇的外储贬值，本币贬值。起因是美国进入加息周期，让人联想到97年那场惊心动魄、席卷亚洲的东南亚金融危机。

明明可以买房致富，他非要装逼创业。

——针对深圳高涨的房价，多年前流行过的段子又被网友翻出来：一个男人十年前毅然以60多万元卖掉了自己在深圳南山区的房子，拿着这笔钱去创业，经过十年努力打拼，赚到400万纯利润，然后他用全部利润再加上部分银行贷款，把自己当初卖掉的那套房子又买回来了，毕竟小孩要上学。

一线城市卖掉1套房 三线城市就增加3套库存。

——业内人士归纳于雷同的故事，这些故事主角不同、地点不同、时间不同，情节却极其一致：父母一代卖掉了自己在三线城市的三套房，只为给子女在一线城市买一套房，整个家庭的重心从此转移到一线。

如果地球上连一滴干净的水，一口干净的空气都没有，有再多钱又有有什么用？

——没错，这是周星驰电影《美人鱼》中的一句台词，正因为这部电影以30亿票房刷新中国电影史票房纪录，这句话更令人深思。

万达就是要裁掉万达。

——万达发力轻资产模式坚持转型，2015年终，王健林一声令下，2016年的预期总收入下调12%。这意味着约5万名万达员工面临新的抉择。

万科完全可以集合剥离出去的团队公司另起炉灶。

——万科广深区域在2016年要逐步展开团队公司化变革，计划把区域范围内所有地方公司的设计部、营销部、工程采购部和成本部从万科剥离出去，各自创建独立的公司，未来，万科只是这些公司的股东之一。

瑞典签证申请中心将落户昆明

瑞典旅游局发布消息，今年4月起，瑞典将在昆明开放签证申请中心，在家门口就能递签、录入指纹。

一句话新闻

全国将于明年7月启动异地办理身份证新政

广东、青海、贵州等多地出台新政，明确可在全省内或省内试点地区异地办理身份证。公安部明确，明年7月将在全国各地全面实施异地受理、挂失申报和丢失招领工作。

中介巨头链家遭遇史无前例的惩罚和质疑

近期，链家上海业务遭到消费者保护委员会和住建委的调查，上海链家方面也连夜更换窗贴，彻底排查并更新链家门店所有广告窗贴。

五大银行之间免受业务手续费

中国银行、工商、农业、交通、建设银行联合宣布，通过手机银行办理的转账、汇款业务，无论是跨行还是异地都免收手续费。

“小李子”拿影帝，伦敦电影院以他命名

在奥斯卡的红毯上，莱昂纳多已经陪跑了二十多年，位于伦敦莱斯特广场的ODEON电影院为了支持小李子拿今年奥斯卡影帝，特意把名字改成了“LEODEON”。

北京成全球亿万富豪之都

据美联社报道，北京已经取代纽约成为了新的“全球亿万富豪之都”。北京的亿万富豪人数已达100人，超过了纽约的95人，登上榜首。

中央部署城市发展路线图： 拒绝“大洋怪”建筑

政策

《中共中央国务院关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》（以下简称《意见》）上月印发，这是时隔37年重启的中央城市工作会议配套文件，通过一个个破解城市发展难题的“实招”和“时间表”，勾画了“十三五”乃至未来一段时间中国城市发展的具体“路线图”。

违反城市规划将被严肃追责

《意见》强化规划的强制性，提出“凡是违反规划的行为都要严肃追究责任”。城市总体规划的修改，必须经原审批机关同意，并报同级人大常委会审议通过，防止随意修改规划等现象。

拒绝“大洋怪” 中央提建筑“八字”方针

《意见》提出建筑八字方针“适用、经济、绿色、美观”，拒绝追求贪大、媚洋、求怪建筑，强化公共建筑和超限高层建筑设计管理。

未来十年 三成新房工厂造

《意见》提出，力争用10年左右时间，使装配式建筑占新建建筑的比例达到30%，积极稳妥推广钢结构建筑，在具备条件的地方，倡导发展现代木结构建筑

未来城镇住房改革明确两大方向

《意见》提出了未来深化城镇住房制度改革的两大方向，即以政府为主保障困难群体基本住房需求，以市场为主满足居民多层次住房需求。2020年基本完成现有的城镇棚户区、城中村和危房改造。

我国将原则上不再建设封闭住宅小区

《意见》提出，我国新建住宅要推广街区制，原则上不再建设封闭住宅小区。已建成的住宅小区和单位大院要逐步打开，实现内部道路公共化；树立“窄马路、密路网”的城市道路布局理念。

城市公园原则上要免费向居民开放

《意见》提出，要强化绿地服务居民日常活动的功能，城市公园原则上要免费向居民开放。限期清理腾退违规占用的公共空间。

昆明“十七条新政”强力干预房地产市场

2月29日，昆明市人民政府出台《昆明市稳增长促发展若干政策措施》，《措施》中共包含17条强力干预房地产市场的新政

以下为涉及房地产市场的17条措施——

一、促进房地产市场稳定发展

- 1、减轻企业资金压力。全面施行商品房预告抵押登记制度，提高金融机构开展住房贷款的积极性。凡达到相关政策、条件的企业，均可免收相关费用或费用减半。
- 2、调整和规范房地产用地政策。可对符合条件的土地使用指标做出适当调整；鼓励信誉好、有实力的房地产合作开发地产项目。
- 3、加快住宅小区配套设施建设。加强配套设施的建设、移交及运营管理，确保配套设施与住宅小区同步开发建设，按期交付使用。

二、努力降低商品房库存

- 4、加大住房公积金促进住房消费力度。商住首套房贷款首付比例20%；已有一套住房，且商贷未结清，申请公积金贷款购买自住房的，首付比例由40%下调为30%。
- 5、加大金融支持力度。购买与所购商品住房同一小区车库（位），鼓励参照住宅贷款首付比例、贷款年限和利率政策执行。
- 6、实行财政补贴政策。个人住房被征收后选择货币补偿且被征收人新购住房成交价格不超过货币补偿的，免征契税。购买商品住房配建的非人防的地下车库（位），给予每平方米160元的补贴，补贴面积不超过30平方米。
- 7、大力推广住房保障货币化。新出让土地用于开发建设普通商品住房项目的，不再配建安置房（原审批配建的经济适用房项目除外）。加大城中村、棚户区改造货币化安置力度。

8、鼓励发展房地产租赁市场。建立房屋租赁信息服务平台，鼓励房地产开发企业对竣工验收并交付使用且2年内未售出的商品住房配建车库（位）开放租赁。

三、切实加强土地保障

- 9、依法加快土地出让。以招标、拍卖、挂牌方式出让的土地，竞买保证金可按不低于起始价的20%确定，以拍卖方式出让土地的，竞买人数不做限定。
- 10、免缴坝区耕地质量补偿费。坝区耕地质量补偿费除商住用地以外，其余用地一律免缴。
- 11、切实保障工业用地。推行工业用地出让年期弹性制度，以“先租后让、租让结合”方式提供用地，合理确定出让和租赁土地用地界限和范围。
- 12、规范项目开竣工时限。取消缴纳开、竣工履约保证金制度，各类用地项目超过开工时限尚未造成土地闲置的，可办理项目开、竣工延期手续。
- 13、明确因城市规划修改造成项目土地闲置的处置方式。可按“价值相当、用途相同”的原则，以协议方式重新为土地使用权人安排建设用地。
- 14、明确通过出让方式取得的土地用途变更方式。可以协议方式，通过调整土地出让价款办理用地手续，或由政府收储后重新公开出让。
- 15、原土地证载用途为综合开发建设完毕的项目，可按批准用途直接办理，终止日期不变。划拨用地和工业用地规划容积率指标调整经政府批准的，不再调整土地价款。
- 16、允许商业地产项目大地块土地证换发小地块土地证，小地块土地证证载名称、用途、使用权类型和终止日期不变。
- 17、严格执行净地出让规定。净地标准包括：土地权属清晰、安置补偿落实到位、没有法律及经济纠纷、地块位置和规划条件明确、具备动工开发所必须的其他基本条件，具备“净地”标准后方可实施土地供应。



2016年俊发集团目标责任书及项目卡片 签订仪式隆重召开



1月30日，在俊发中心26楼报告厅，举行了“2016年俊发集团目标责任书及项目卡片签订仪式”，俊发集团地产、物业、商业、建筑、汽车五大板块200余高管参加会议，并签订目标责任书。

会议回顾总结了过去几年公司在经营、项目运营、职能管理等方面的得失，就公司未来五年战略进行了分解。2016-2020年，公司将持续以“客户”为导向，做高品质生活供应商；做实西南地区，发展长三角地区；通过改革，推动企业有质量的稳健增长；复合增长率保持25%以上，2020年销售突破500亿元。

会议明确了2016年工作的重点、要求及希望，对项目经理及职能负责人提出了具体的要求，强调项目经理要发挥企业家精神，强化主人翁意识，加强全维度编制项目卡片能力的培养，保证卡片计划的可实施性，注重培训学习，富有激情，勇于担当；要求各职能负责人全面支持项目工作，主动积极解决问题，对各职能线条权责流程、制度标准、业务知识等进行全方面强化培训；要求全员，以“目标”为导向，齐心

协力，坚定信心，竭尽全力，达成目标。

在目标责任书签订仪式上，俊发集团高层领导表示，业绩目标一经确定，必须严格执行。要高度重视签订目标责任书的重要性和严肃性，要认真分析研究目标责任书的各项内容，层层分解，层层落实，确保2016年各项业绩指标全力完成。

目标责任书的签订，让全体员工都清晰了2016年的目标与责任，将督促着每个项目、职能努力去兑现自己的承诺。同时也使管理干部更加明确自身工作的责任和压力，增强了大家的执行意识、责任意识，提高认识，理清思路，推动各项工作在新的一年里再上新台阶。

随着集团对项目要求要求的不断提升，每个项目团队都应该对各自工作进行深入思考，认真把握项目成功运作的关键节点，以务实、积极的态度制定出接下来的经营计划及责任指标，同时，各区域公司总经理也对职能目标责任进行指标分解，全面投入接下来的工作，共同为实现集团年度经营目标而努力。

俊发集团岁末付款11亿 让农民工兄弟拿钱回家过年

一月份，俊发集团已在全国支付施工单位资金约11亿元，目的是让施工方尽快支付农民工工资，让他们顺利拿钱安心回家过年。

为了完成建筑工人“拿钱回家过年”这个朴素的愿望，俊发集团的财务部门却异常忙碌，加快款项审批流程，抓紧办理手续。仅在云南昆明一地，从1月25日至2月3日，短短一周多的时间，就支付工程款5.9亿元。

因为事关数万农名工的民生问题，俊发集团在加紧办理款项的同时，还专门派出工作人员到项目，监督施工方把款项用来发放农民工工资。

俊发集团在履行企业公民职责的同时，愿意以此作为表率，传播正能量，希望能够影响更多的企业一起行动。



昆明200余小区水管冻爆停水 俊发30多个小区运转正常

一月底，昆明经历了“29年来最严寒天气”，据报道，昆明214个小区供水设施结冰、冻裂，约3万只水表被冻坏，多个小区停水。而俊发旗下30余个社区供水基本正常，居民生活没受多大影响，俊发品质经受住了最严寒的天气考验。

俊发旗下的30余个社区，在建筑设计时，出于对安全隐患和建筑外观整齐美观的考虑，水管基本上铺设在室内，较少受恶劣天气的影响。

并且，在接收到严寒天气预警时，俊发物业工

作人员及时对室外设施进行了防寒防冻保护。

其次，俊发项目众多，为了有利于品质监管，俊发从源头上保障品质，筛选优秀的供应商进行长期合作，选择品牌产品。

第三，俊发对于社区基础设施的日常维护和保养都做到位，发现不合格项立即进行维修或更换，保障了社区整套设施的正常高效运转。

第四，出现问题时，俊发物业及时响应和整改，保障业主正常生活不受影响。



2016年俊发集团目标责任书及项目卡片签订仪式

俊发集团 2016年目标责任书签订大会

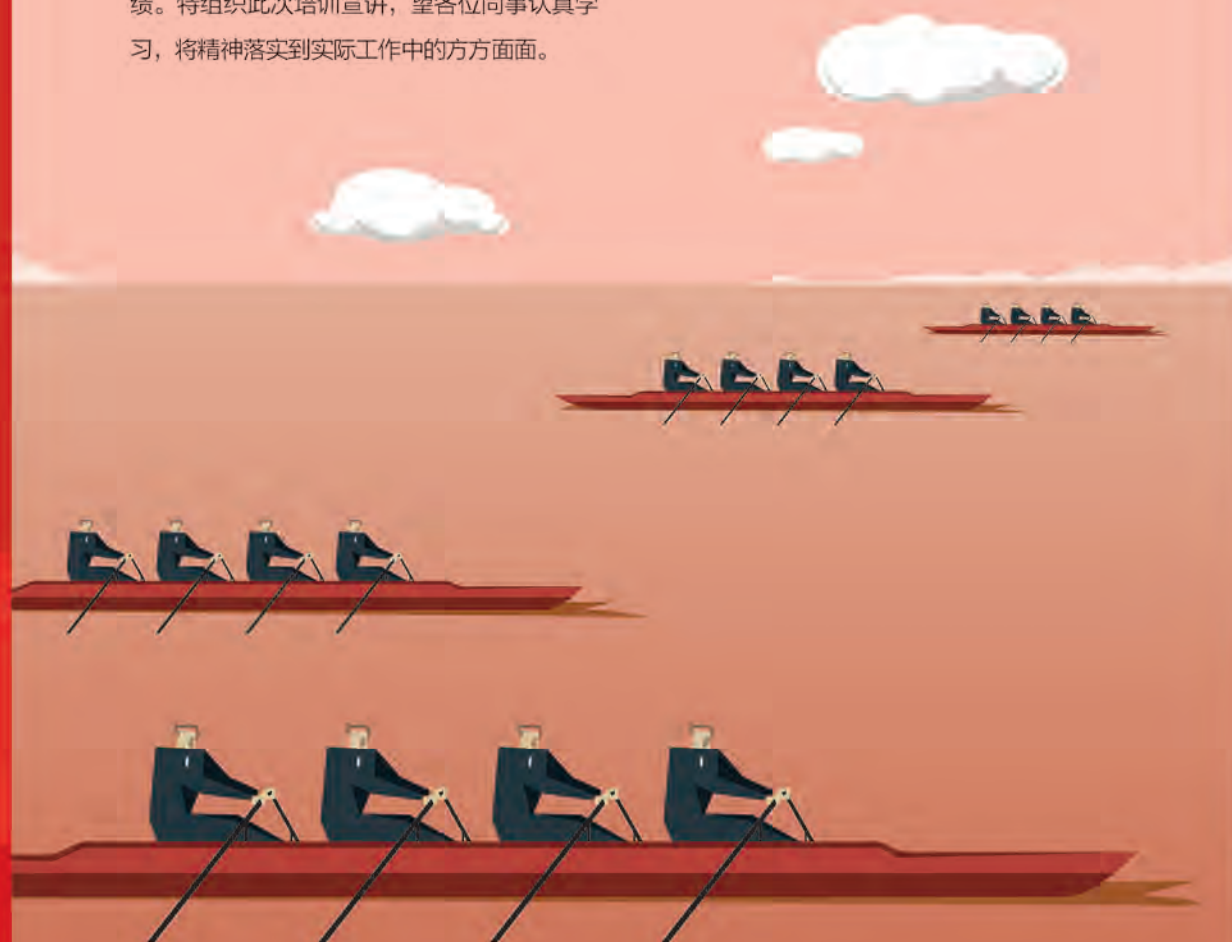
REPORT
深度报道



齐心协力，上下一致 完成目标

■ 2016年2月董事长发言纲要

在2月份的总结会上，董事长对2015年的工作进行了回顾，对2016年提出了具体的要求。为了让各位同事深刻领会董事长讲话的主要精神，使大家在2016年齐心协力、共创佳绩。特组织此次培训宣讲，望各位同事认真学习，将精神落实到实际工作中的方方面面。



[11个关键词，11个精神纲领 引领2016大变革]

过去我们在工作中暴露出许多问题，这些问题集中反映了整个俊发团队在思想意识、精神面貌、行为方式等方面存在的不足。作为俊发人，我们感到压力巨大，责任重大！

覆巢之下，安有完卵，企业发展的好与坏，不仅关系企业自身，更关系到我们每一个人，以及背后的家庭。

这时候，公司需要每一位同事从思想意识上、行为作风上都能够积极转变、凝心聚力，通过我们每一个人的努力，共同推动企业度过难关，稳健成长。

会上董事长提出了11个关键词，全面解决了从公司战略到执行层面、从企业文化

建设到团队打造等方方面面的问题。希望大家在实际工作中时时“照镜子”，积极自我变革，将11个关键词代表的11个精神纲领认真落实到每一项工作中。



关键词1：企业家精神

企业家精神是什么？就是在工作，具有主人翁意识，顾全大局，勇于担当，对所从事的岗位负责，对企业负责；就是要勇于打破旧

的思想惯性和行为模式，不断创新和突破；就是要敢于自我批评，提高要求，不断超越现有水平。



正如马云所说：“职业经理人与企业家的区别在哪里，我们同样上山去打野猪，职业经理人看到野猪没打死，扔下枪就跑了；但企业家看到野猪没打死，拿出菜刀就冲上去了。”全体俊发人应当具备“没有退路”的思想，全力以赴的承担自己的责任、履行自己的义务。进而，为公司发展出谋划策、贡献才智、殚精竭虑，共创佳绩。

关键词2：实事求是

“我们在外面宣传不要吹牛，这是虚假繁荣。从现在起俊发不再玩这些务虚的，实事求是，是什么就是什么。”不懂就去学，不会就去问。

做事情也是一样，“必须要脚踏实地、实事求是，不讲空话、不喊口号”，踏踏实实的制定计划，对照目标责任书、卡片，时时回顾，一步步达成目标。



关键词3：明确责权，责任到人

“在过去管理中发现很多事情责权不清，到底是你的责任还是我的问题，找不到责任人”。

责权不明导致工作混乱、任务交叉、管理不明。例如设计单位随意下达变更指令，造成



工程进度严重破坏。金盾俊园因交付标准和营销合同不符，给公司带来了巨大的经济损失与名誉破坏。

反映在财务上，预决算差异大、账目不清，合同不明，账面、卡片不符，虚增利润；融资计划不准确，造成年底还款资金危机；财务管理不严谨，造成2014年出纳盗用资金的违法事件；营销费用管控不到位，出现个别项目超指标两倍的情况……

2016年公司将明确责权划分、定岗定职，完善相应薪酬考核制度与激励机制。以明确的岗位职权标准，真正实现责权分明，责任到人。



关键词4：强化执行力

曾经，设计因方案调整周期过长，导致施工进度压缩，出现大面积延期赶工，影响公司经营；战投昆明区域四大项目供地计划，3年未完成……等等这些问题，都反映出我们在执行力上严重不足。

“我们签订的所有目标责任书、所有的卡片计划形同虚设，没有人执行，没有人传承。”多部门相互推诿，人为设置屏障，流程推进缓慢，导致事件拖延；特别是，项目工程进度滞后，屡次错过销售黄金节点，多个项目延期交房，这给公司带来多次重大危机，严重影响公司形象、生存和发展。

“我们现在像国有企业，比国有企业还国有

企业。” 拖沓，推诿，官僚作风严重，各职能部门、项目之间存在巨大的信息鸿沟，导致沟通不畅、计划执行力低下，关键节点达成率低。

因此，2016年要求全员，放低姿态、打破沟通障碍，时刻保持雷厉风行的沟通力、行动力、执行力，确保目标卡片任务坚决完成。



关键词5：加强精细化管理



万，金色俊园补桩3200万，白龙潭整改500万……

采供方面不断出现重购、错购、堆积、浪费的现象，现有还有十台电梯无法使用，也即将成为废品，临电耗材浪费甚至达到963万元……

这些问题，导致直接经济损失过亿，间接损失无可估量。

精细化管理、标准化管控就是将工作目标、流程标准化，执行部分精细化。

过去因缺乏“精细化管理”，导致滨江俊园超面积整改800万，七彩俊园超面积整改1500万，金格屋顶漏水整改1700万，水晶俊园外墙剥落整改1000万，瘦身钢筋整改1000

2016年，我们要从设计管控、工程施工、集中采购、人才梯队、团队建设等各方面、全体系，强抓精细化管理，从根源上，解决管理粗放，标准模糊、重复出错的问题，不断提升企业核心竞争优势。

关键词6：以客户需求为导向

“一定要深入的去干，要深入进去做，你才知道客户真正的需求，你不能想当然的拍脑袋决定。”

过去做的客户访谈、客户维护非常重要也非常实用。深入挖掘客户的想法，找到客户真正的需求，对产品设计研发、销售、物业、客服不断优化升级，有着十分重要的指导意义。

在2016年，我们要全面落实“客户访谈

机制”，建立“客户数据库”，详实了解客户需求，完善“投诉—解决反馈机制”，定期召开“客户投诉分析会”，进行客户维护，提高客户满意度，进而为公司品牌形象口碑和项目销售提供强有力的支持。



关键词7：用数据说话

“俊发以前不重视数据化，现在要建立起来，将市场、标准、成果数据化反映。”

在战略投资上，如果没有数据支撑及分析，就会造成预判不足，感性投资。比如过去的嵩明空港城、富民水岸家园、丽江项目、大理项目、春之眼等，因决策的失误，导致资金严重积压，项目推进十分缓慢。

因此要求，在新的一年里，战投、营销、客服、物业、集采等职能部门，需要结合各自需求，进行数据化收集、数据化研究和数据化整理；建立“市场动态数据库”，“法规、政策数据库”，“客户数据库”，“集采数据

库”等数据平台；将标准、成果数据化反映，达到有理有据、一目了然的精准呈现，进而为公司决策提供客观依据。



关键词8：提高风险预警能力，建立危机应对机制

过去的工作中，我们的危机公关滞后，危机意识淡薄，危机处理能力薄弱。导致破产、重组登谣言四起，严重影响公司销售、融资、拿地等一系列环节，甚至危及公司经营。

2016年，提出三点要求：

第一、要全员树立企业荣誉观，积极传递公司正面形象；

第二、全员要培养风险预警意识，在各岗位，敏锐洞察风险，及时向上汇报，避免事件负面影响扩大，为危机反应及处理节约更多时间；

第三、强化危机处理能力，制定切实可行的危机公关处理体系，坚决执行。

俊发的发展，与员工息息相关，企业兴，则员工待遇、福利更好；企业衰，员工则面临降薪、失业。因此，我们强调，全体员工务必提高危机预警意识，提升集体荣誉感；并以实际行动，积极传播公司正面形象。



关键词9：用人标准

要顾全局、不要徇私；
要敢担当、不要推诿；
要强执行、不要拖沓；
要多沟通、不要官僚；
要做实事、不要口号；
要敢拼搏、不要退缩；
要有朝气、不要消极；
要勤学习、不要闭塞；
要有正气、不做负面情绪传播者。



关键词10：全维度思维

“现在有个问题，客户投诉，我们的客服部去了，物业也去了，到了以后说，‘我们也没办法，解决不了’”！

空间俊园热供系统，因下雪冻坏了，导致整栋楼没热水，经过一个星期后，还在走流程、没有解决。最后董事长下死命令必须在春节前修通热水，才解决了这个问题。试想，如果是你，一个周没有热水，你能受得了吗？

这一切都反映了，我们的员工在处理问题上，缺乏“全维度思维能力”，只会站在“点”上看问题，考虑问题狭隘、不全面，不会换位思考。这就导致了工作中“程序重叠、效率过低”的情况，一而再、再而三的发生，



严重拖了公司发展的后腿。

所以，今年，我们每一位同事，都应该培养和具备“全维度思维能力”，以全局观发现问题，解决问题。只有如此，想法才能更加全面，思路才会更加清晰，工作才能获得提升。

关键词11：加强企业文化建设，点燃团队激情



“过去我们没有建立自己的文化体系标准！造成公司原有的文化被稀释，新的文化也没有积累下来，没有形成团队文化，缺乏凝聚力”。

企业文化是企业发展的灵魂，更是原动力。没有企业文化的团队，精神不振，做事情没有热情，拖拖拉拉，遇见困难善于逃避和推诿，不负责任，不求进取；拥有企业文化的团

队，就像一股绳，团结一致，不畏艰险，攻坚克难，一心只为达成目标。

现在，我们有一部分同事，在工作中缺乏热情，负面情绪过多，消极怠工，并将负能量传递给身边的同事，影响到更多的人，形成恶性循环，严重危及公司文化建立，制度推行，发展经营。今年，这种人，我们要坚决淘汰。

2016年公司将加强企业文化建设，以多途径、多方式，增强大家对公司的向心力、凝聚力。如切实落地薪酬考核体系，引入淘汰机制、明确奖惩，杜绝吃大锅饭的现象发生，优化团队结构，形成良好的人才晋升环境。同时鼓励小团队活动，以点带面增加团队凝聚力、激发全员创意和工作热情。

2016年，希望全员一起努力，齐心协力、上下一致，完成目标。

合抱之木生于毫末
九层之台起于累土

俊发集团各职能板块2016年工作重点分解

战投

未来五年，公司的核心目标“2020年完成销售500亿”，复合增长率水平达到20%-25%；核心产品线以首置、首改、改善住宅为主。

遵循“深耕昆明，做实做强西南；立足上海，扩张长三角，发展珠三角，并机会性进入北京和环渤海区域”的原则，进行城市战略布局。

对于2016年俊发战投来说是充满挑战的一年，今年储备战略目标预计期末储备872亿，当期新增储备399亿。要达到这个目标必须做到：深入研究政府政策，灵活运用，对后续供地进行“商改住”优化，确保项目后续产品配比符合市场需求；严格管控项目供地计划，建立项目要务汇报机制，及时处理项目供地工作中存在的问题；严控项目土地成本及资金支持计划，对供地工作中出现的任何土地成本和资金支付变动进行快速反应，及时解决；加强一级项目一线工作人员梯队建设，加强培训，提高一线人员战斗力，全面提高供地工作效率。

营销

地产项目销售不好，直接对公司的经营情况产生影响，作为地产企业的第一战线，传统的营销模式已经完全满足不了如今的发展趋势，需要创新出更多的营销模式。在当前形势下，公司除了联合俊客会建立来访、来电、成交客户数据库之外，还将搭建全民经纪人平台，整合微信、自媒体等渠道，提升营销开放性、精准性、互动性，实现全民营销。

对于营销费用将实行专项管理，从费用发生达成率、费用支付达成率双线管理。

财务

为保证公司未来5年战略规划实现，利润规划逐年释放，实现稳步增长。公司将推进财务中心标准化的建设，确保已执行的卡片数据与财务账面数据一致。在资金管控方面，全面对资金进行监控，提前预示资金风险；在融资方面，提前落实融资平台、落地银行贷款政策、过程跟踪项目证照办理进度、制定年度融资计划、实时更新和追踪、及时提示风险。

设计

市场竞争激烈，很多企业把“以客户为导向”当作自己的金科玉律。在产品的设计方面，将通过建立的数据库信息有效了解、挖掘客户的核心需求，使产品的定位更加精准；产品设计也将更趋于功能性，将产品性价比发挥到最大化。

同时，公司也将加强设计方案、成果、资源、变更等环节的管控，规范各个阶段的成果内容及深度，形成内审成果上报机制；加强沟通与信息对称，积极推进标准化建设，规避设计阶段出现的后期风险危机与客户投诉，从而提升产品质量与业主满意度。

成本

高投入，长周期是房地产行业的一大特质，所以成本管控是地产运营中最重要的环节。

为了公司健康运转，公司将根据历史项目建立地产分业态成本标准，根据设计标准化建立成本的标准化体系；同时，与设计加强沟通，按照设计标准严格督促执行；确定权责体系，规范和健全合同与档案管理机制，严格按合约规划执行，并在每月总结中进行回顾，实时反馈动态成本，项目结算后及时进行成本总结。



工程

建筑工程项目的好坏，关系业主的生命及财产安全。公司在工程管理方面将严格按照国家标准进行监控，完善和认真落实“质量审计监督管理方法”，成立监制小组到项目上进行明访或暗访，监控范围涉及到项目内的各个方面，并将最后的考核结果纳入最后的考核机制中。

为了能够按质按量的完成工程进度，公司将对每一个工程节点都将严格把控，加强对外公关事物的处理能力，提高外联工作的推进力度，提前进行风险预警和管控，杜绝由于人为疏漏等原因出现的工程进度不达标、质量不过关等现象。

加强责权体系、强化标准化建设，这些管理制度不仅要严格执行，还要强制性执行，以致坚定不移达成目标。

采购

明确权责体系并形成上线标准表格及文件模板，并组织培训；

在资金支付管理上，需要根据目标责任书，回顾每个月度的执行情况，严格控制资金支付。

更重要的是，相关部门应收集供应商信息，建立并实时更新供应商信息库，利用信息库扩大集采范围，配合精装修材料标准化建设，确保精装修材料达到批量集采，保证材料品质及性价比。

客服

公司以“客户需求”、提升服务品质为主导方向，将客服纳入集团发展战略之中。将“客户需求”这一核心工作，落实到位到研发、生产过程中；同时，完善客户数据信息库，重点强调客户需求调查，从而加强客户与公司粘度，提升品牌力、老业主再购及推荐购买率；建立呼叫中心，加强风险管控能力，实现公司客户专业化、精细化，实现增加客户体验感、提升品牌溢价的企业理念。

人资

为了让公司稳健发展，公司将积极推进人才储备计划和人员梯队建设。为了培养出各个层面所需要的一流的管理、技术人才，强化对员工的培训，对职能和项目的培训计划完成情况进行考核；公司将结合市场，调整薪酬分配结构，充分激发员工的主观能动性，也将通过各种团队活动加强团队凝聚力，培养优良的企业文化。加强“人才储备”，今年公司在全国，招了大量的学生兵。这一批人计划两年进入

基础岗，三年进入核心岗。

物业

在地产产业的链条上，物业管理行业作为“朝阳行业”，在未来仍有很大的发展前景。俊发物业未来五年管理体量目标5003万m²，实现营业收入10亿元，净利润1亿元，要想突破这个目标，物业就必须要强化服务中心管理，提升成本管控能力，实行差异化考核，明确奖励方式；还需将眼光放得长远，在管理体量中，一半自持，一半外拓，实现外拓多经收入，达成目标。

总办

总办需要督促部门协调、战略管理、组织结构等问题，所以公司对于总办的要求将更加严格，公司要求总办完善行政管理费用制度，根据目标责任书的执行情况

严控费用，并及时预警提醒资金情况；督促项目加强对档案合同的管理，建立集团、项目、职能档案体系；启动运营管理体系信息系统建设升级改造，完成标准化落地，全力支持俊发2020年达到全国30强的目标，保持云南第一。

审计

内部审计一直作为房地产企业提升内部精细化管理，防止舞弊、降低成本，加强内部管理提升的重要手段而存在。公司要求任何审计方面的管理制度与计划都需

强化执行力，形成威慑力，避免出现亡羊补牢的现象；同时还需要强化过程监督，设立监督检查部，进行随机抽查，实时公布审计结果，对违规、违纪情况绝不手软，实现优化企业流程，过流程优化来提高工作绩效，使整个组织更有效的运营。



PLANNING
特别策划





俊发·西亮塘湿地公园 将建立“环境教科教育基地”

天上一抹蓝，人间千呖潭。清风拂过，芦苇摇荡，水波潋滟，间或可见海鸥、野鸭、鸬鹚游过，好美！这便是如今西亮塘湿地公园美丽景色的真实写照。

放眼望去，我们看到的是波光粼粼的湖面与成片的各种植被，一般的光观客会简单认为这只是一个湿地主题公园，但这里面却暗藏玄机。

本期特别策划，我们就跟随者俊发·生态半岛项目赵振滨、王琳、马青山一起来探寻西亮塘湿地背后隐藏着的“秘密”。

什么是地球之肾？

“你们看，这片湿地很漂亮吧！带你们转一圈，你们会有更多发现的。”俊发·生态半岛项目策划主管赵振滨指着我们眼前这一片湿地，很自豪的向小编一行人介绍着，“你们眼前看到的西亮塘湿地公园，在构建时，不仅考虑到了其湿地净化工艺，更充分考虑到了景观功能，通过洲、岛、廊道、亭等相结合，在湿地系统中形成一定的景观构造。通过不同植物（陆生、湿生和水生植物）的组合搭配，形成陆生到水生植物景观，并且植物群落随着季节更替呈现不同的变化。”果然，跟随赵振滨的视线，看到的西亮塘湿地公园确实更美。

其实，对于湿地，小编的常识还停留在很表面的层面上，无非就是有水、有鸟、有芦苇。不过，随着慢慢走近湿地，更多特别的景象慢慢出现在我们眼



前：西亮塘湿地公园有一片看似已经干涸的泥塘，被分隔成了若干个小塘。塘里种植着各类各样的植被，还用标志牌标注了具体名称，这些小塘有序的排列着，一直与整个西亮塘湿地公园相连着。

“看到了吧，这个就是藏在湿地下面的秘密了，不过你们所能看到的，只是整片湿地另一个作用的浓缩展示区。

什么秘密让这片湿地显得与众不同？



要探寻整个秘密，则要先了解湿地的作用。湿地是指常年积水和过湿的土地，是世界上生产力最高的环境之一，既可作为直接利用的水源补充地下水，又能有效控制洪水和防止土壤沙化，还能滞留沉积物、有毒物、营养物质，从而改善环境污染，并能以有机质的形式储存碳元素，减少温室效应，提供清洁方便的运输方式……湿地因有如此众多而有益的功能而被人们称为“地球之肾”。

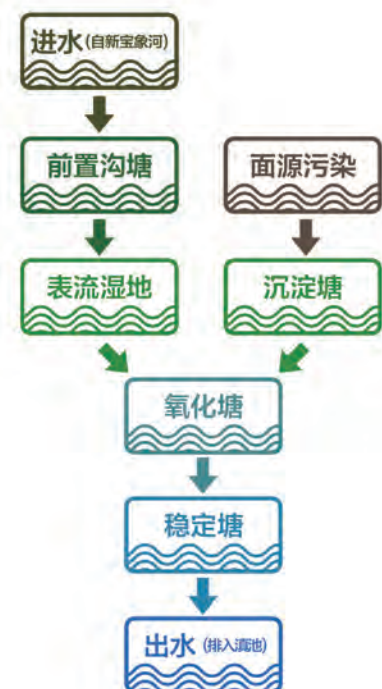
不过提到湿地的生态环境，生态半岛景观工程师马青山似乎更有发言权，“正如人的肾脏会出现病症，当湿地承受的污染水源超出它本身承受极限之

后，也会得病，就会失去改善环境的功能。”

“昆明市内有35条入滇河道，16个污水处理厂，但这16个污水处理厂不能完全处理全市的污水排放，而且就算经过处理的污水，其氮磷含量也超过了国际标准，如果直接排放流入滇池后，这对滇池的污染的巨大的。一旦超出了承受范围，别说净化环境，其本身的生态系统都会遭到破坏，作为区域关键生态支撑体系，湿地出现问题，对于整个区域的生态环境破坏是无可挽回的。”马青山说道。

这时湿地净化功能的重要性就格外凸显出来了。

西亮塘湿地环境净化功能如何体现？



简单来说，西亮塘湿地公园环境净化功能体现在净化新宝象河水和周围的面源污染，降低河水的污染负荷，实现清水入滇，其净化工艺可简单概括为河—沟—多塘—多表流湿地系统，具体说明如下：

一、河即新宝象河，水由新宝象河引入该湿地公园，经湿地净化后，直接排入滇池；

二、沟即湿地内的布水导流系统，其内可种植挺水、浮叶植物或沉水植物，通过植物的吸收等作用，实现水体中污染物的去除；

三、塘系统：

1、植物沉淀塘：以漂浮植物种植为主，以颗粒态污染物为主要去除对象，通过沉砂、植物化感沉淀、根系吸附、植物吸收等作用，实现污染物的植物强化沉淀处理；可选择的水生植物有睡莲、芡实、黄

花苕菜、水鳖、芦苇、等。

2、植物氧化塘：搭配种植并抚育多种沉水植物，利用沉水植物的高比表面积和高泌氧性，形成好氧环境、通过吸附、氧化、吸收等作用有效去除溶解态污染物；可选择的水生植物有旱伞草、梭鱼草、黑藻、苦草等。

3、生物稳定塘：通过多种水生植物、动物、底栖生物的合理搭配，实现水体的持续净化与改善，并逐步引导和形成稳定、健康的水生生态系统。可选择的水生植物有狐尾藻、马来眼子菜、菹草等。

四、表流湿地系统

属于水域生态系统，通过不同湿生、水生植物的搭配使其具有水质净化、景观多样性、生态多样性等功能。

这套湿地的净化机理是如何来的呢？



建设前的西亮塘湿地



建设中的西亮塘湿地



如今的西亮塘湿地

“当然，我们在进入西亮塘湿地这块区域时候，便制定了一系列的改善这片区域生态环境的方案，但毕竟单靠企业的力量是渺小的，所以在经过前期摸索之后，我们联系到了云南省环境科学院，想与更加专业的机构来合作改善这片区域环境，而省环科院同样在寻找改善水质的课题研究样板区，我们一拍即合，便促成了整套西亮塘湿地公园环境净化功能体系的建成。”生态半岛项目工程负责人王琳谈到。

如此一来，对于省环科院，这扩大了他们的课题

研究范围，对于俊发，加深了与学术界的沟通，也可以对这些年来各个机构的研究结果予以更充分更彻底的利用，两者达到双赢的结果。

而作为俊发集团开发居住的远景目标，也希望未来这一套湿地净化系统能够在云南省成为一个样板。

未来，等到海东湿地主题公园（暂定名）建成后，联通西亮塘湿地公园和海东湾湿地公园水系，整个俊发·生态半岛内的湿地水系全面贯通，又构成了一个更大的河—沟—多塘—多表流湿地系统。

省市区三级环境教育基地

正是西亮塘湿地公园环境净化体系对于整个云南省的生态环境改善有着突破革新影响，省市区政府及各个部门都对这套体系十分重视，早在2010年，西亮塘湿地公园就成为云南首批环境教育基地，也成为了省级、市级、区级授牌的环境教育基地。

自从湿地系统建立以来，俊发·生态半岛不仅多次承接了政府重大的接待活动，也成为了省内环保培训、学习、参观基地，普通市民、青年志愿者团体也经常在这里举办关于生态环境的各种活动。



同时，俊发集团还将在区域内创建环境科普教育展示区，对湿地的简介、特色、分布特点以图片展板、标本等形式进行展示。届时，我们会看到大量的图片、水生陆生植物、水体标本的展示，对整个西亮塘湿地都会有更全面系统、直接形象的了解。

整个项目已在今年年初进行开工，我们将会实时关注项目的动态发展。



遵循自然之美 一切才是最好的

项目工地上，她是经验老道、专业技能过硬；在培训课堂上，她是理论知识丰富，认真耐心，她就是俊发·生态半岛项目上的景观工程师马青山。

实践中磨练技能变化中感悟美好



西亮塘湿地近几年翻天覆地的变化历程可以说深深印在马青山的脑海中，“在俊发进入西亮塘湿地之前，西亮塘湿地荒草丛生、污水横流，周边村民生活的痕迹随处可见，在很多人看来这完全就是暴殄天物”。随着俊发进入西亮塘湿地这一片区后，西亮塘湿地片区、海东湿地片区的生态环境完全焕然一新，几年过去，这里不再是杂乱无章的植被与河流，取而代之的是一个完整的富有多样性、多元化的环境生态系统。

小编在实地走访中，也能深刻的感受到新的西亮塘湿地风貌，即使是才刚过完冬，树木花草还没有抽芽，绿意稍欠，甚至还夹杂着枯枝败叶，但也能看到一片生机盎然的景象：湖里海鸥、鸬鹚恣意游着；观

光小道上，老人小孩、夫妻情侣手挽手漫步着，好不惬意！

这种景象对于马青山感触也很深，“自己变化最大的就是看世界时候不再只是黑白灰那样单调，而是用平和的心态去看待整个世界就会变得五彩斑斓。”就拿那些枯枝败叶来说，也许在大多数人眼中，这是需要被裁剪的，但是在她眼里，这些没有用处的枯枝败叶却是那些到西亮塘湿地过冬的鸟儿的巢穴，也就是这些不起眼甚至碍眼的枝叶的保护，鸟儿们才能安全地度过一个个寒冬。马青山感叹道，以前总是认为人能改变一切，任何事物经过人类之手之后都能变美，但是看到眼前的景象，才渐渐明白，大自然有着自己的生存法则，自然之美才是最好的。

周边村民意识的改变也是最令人欣慰的，马青山谈到：“以前附近村民对于西亮塘湿地周边的开发是非常抵触的，但是现在，村民看到受伤的鸟类会主动联系我们来救治鸟儿，这表明生态保护的理念已经深入人心，而这不管是对个人、企业还是社会，都是具有积极作用的。”同时这也是俊发集团投入那么多财力精力到生态环境保护这块区域的初心和最终目标！

想法源于业务交流创新来自思想碰撞



听着马青山侃侃而谈，让人觉得马青山就是湿地保护方面的专家，但是深聊以后，才知道她原本的专业是园林景观，在进入俊发工作后，才慢慢接触到湿地保护。从零开始到如今独挡一面，马青山谦虚表示，自己比起那些研究生态保护的老专家还差一大截，那些一辈子都致力于治理、保护云南环境的专家们才真的值得尊敬。

可以说，马青山在整个西亮塘湿地公园的环境改善作用中功不可没，除了在项目上承担起专家与施工方之间的交流纽带，到各种植物、鸟类种类的选定和引进之外，同时也充当着公司与政府环境保护有关部门或者社会团体之间的沟通桥梁。目前，俊发·生态半岛和滇管局、环保局、水务局、园林局、植物园等

单位机构都有着良好的合作与沟通，马青山也与上百位国内外、省内外的有关专家保持着融洽的联系。

而正是有着这种很密切的关联，很多专家给予整个项目很多支持与帮助，马青山跟小编提起她印象比较深的一件事，“当时一位老专家在西亮塘湿地实地调研时，发现正在种植的一种树木可以用另外一种叫做“红叶石楠”的树木代替，因为这种红叶石楠更耐寒、耐水湿更适合在这里栽种，于是他立马告诉我应该替换这种树，我最后也听取了他的意见，把原有植被替换成了红叶石楠，结果取得了很好效果。”这样的案例很多，还有一次植物园里培育出一种非常适合西亮塘湿地种植的“鸡冠刺桐”，也主动联系了马青山并提供了样本进行栽种。





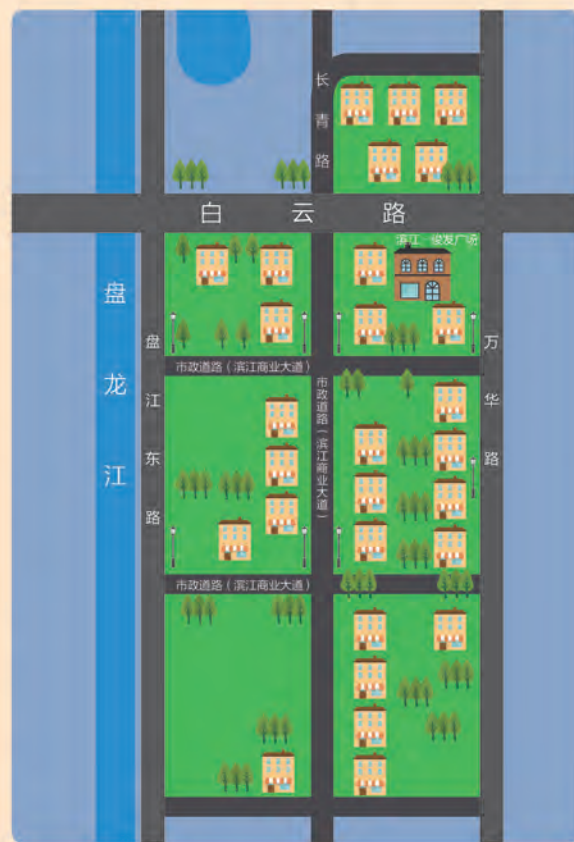
俊发·滨江俊园 “半开放式”小区已趋于成熟

前些天中央公布了一份重磅文件，不仅“新建住宅要推广街区制，原则上不再建设封闭住宅小区”，还要求“已建成的住宅小区和单位大院要逐步打开。”

这份被民间解读为小区“拆围墙”的文件公布后，如一滴水掉进油锅炸开了，争议四起，褒贬不一，矛盾主要集中在三个方面：住户安全、噪音干扰、社区原属公共部分私有产权问题。

其实，从俊发地产旗下已交付入驻的滨江俊园实际情况来看，如果处理得当，上述问题并非不可解决。试想一下，没有大围墙，安全无虞，街区四通八达，隔街就可看电影，下楼就能喝咖啡品美食，走几步就可以到盘龙江边看“春来江水绿如蓝”，岂不惬意？

俊发·滨江俊园，整体共28幢高层住宅，被三纵一横市政路分割成7块，其中，最大的一块有7幢楼，最小的一块只有1幢楼。俊发地产在项目开发的时候，因地制宜，在市政路两边的楼房底层全部规划成底商，整合成滨江商业大道，同时，开发集中式商业“滨江·俊发广场”，方便万人大社区的生活商业需求。



在住宅布局方面，同一分块上有两幢以上楼房的，就围合成一个小组团，建设景观，设置保安门禁；只有独立一幢楼的，在入口处设保安门禁。这样，滨江俊园就被布局成了6个小组团加1幢单体楼房。

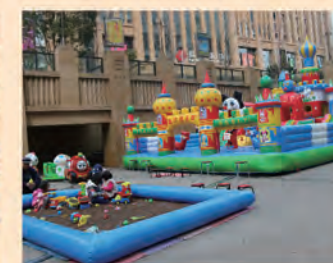
俊发·滨江俊园从2011年第一批交房入住，2014年12月最后一批交房入住，到现在前后也有五年时间，没有发生过偷盗安全事件，也没有噪音扰民等投诉事件。业主因为交通便捷、生活方便等利好因素，对居住环境评价还比较高。

实地走访印象

从昆明北京路向西转到白云路，沿着白云路步行不到10分钟就可进入到俊发·滨江俊园，首先映入眼帘的便是滨江·俊发广场的保利影院和星巴克，旁边就是滨江商业街，隔街是建设银行。

滨江商业街是两横一纵的布局，街两岸是各色商铺，有各家银行网点，有服装店、餐饮店、便利店、药店，有美容美体、幼儿早教、宠物店……只要是生活所需的，想得到的想不到里面都有，都在营业。

尤其是，里边还有生鲜超市，果蔬是自营农庄新鲜采摘的，超市入口还张贴着农药残留检测结果，据说，里边的果蔬还比周边的农贸市场便宜。



经保安允许，随意挑选了其中的一个居住组团，走进去，虽然只有三幢楼，但围合起来的部分，依然做了景观，有供人休憩的长椅，还有池塘。正应验了那句：出则繁华，入则宁静。”

对于居住在里面的业主来说，更方便的是，楼下的“街区”道路与白云路、万华路、盘江东路全面贯通，四通八达，出行极为便捷，还有公交车直通社区。而在社区相对僻静的一侧，则有倍特国际幼儿园、盘龙小学滨江分校，孩子教育的问题也完美解决。



安全问题如何解决？

关于“住宅街区制”，众人争议最多的还是安全问题。“我们小区自交付以来，还没有发生过一起盗窃等安全事故。”据俊发物业·滨江俊园物业服务中心主任张伟东介绍，滨江俊园实行双重门禁制度，构成组团的，组团门口和单元门口设门禁，单幢楼的，大楼入口处设门禁，都有保安24小时值守，陌生人想进入，必须通过可视电话征得业主同意。

同时，由于滨江俊园属于半开放式的“街区”，人来人往的比较复杂，俊发物业在里面加强了安保力量，日常除了门禁比较严之外，还会加派保安巡逻，保证小区治安。



噪音问题如何解决？

对于开放式的住宅街区，车来人往，比较嘈杂，噪音干扰也是众人难以释怀的一个因素。滨江俊园由于在规划初期就已经明确是半开放的“住宅街区制”，俊发地产在建筑设计之初做了充分的考虑，比如窗户全部采用了隔音能力比较强的双层中空玻璃。

在交付入住后，考虑到街区车行不畅时的喇叭声是噪音的主要来源，俊发物业在街区路段增加秩序维护员进行车辆疏导管理，车型畅通后自然减少了噪音污染。同时，在街区重要节点位置，都标识了禁止鸣号、禁止停车等警示，也起到了整肃的效果。



今非昔比

滨江俊园所在地，由张官营旧货市场改造而来，现社区内的两纵一横市政规划路，也在原旧货市场范围，改造前交通非常拥堵。社区建成后，道路变宽了，与周围三条交通主干道四通八达贯通，拥堵问题不复存在。

当然，从物业管理角度来说，因为开放式街区出入口多，公共区域增加，要相应地增加值班巡逻人员，街道维持交通秩序的人员增加，直接导致了管理成本上升。

至于大家担心的“拆围墙”后社区公共部分私属产权问题，就滨江俊园而言，社区的规划道路并没有计入到业主的公摊范围内。



竖起围墙，关起大门，你拥有单个庭院
拆掉围墙，敞开胸怀，你将拥有整个城市！

永不退色的领袖法则

在自然界里，“领袖法则”就是“弱肉强食”的实力竞争。“欧洲战神”拿破仑曾对“领袖”的作用有过一段精彩的描述。他说：“一只狮子率领一群绵羊的队伍，可以打败由一只绵羊带领一群狮子的部队！”

为此，俊发集团为了培养更多领头人，对各个部门负责人提出以下要求：



对项目经理提出以下要求：

- 1、具有企业家精神，对全盘经营负责；
- 2、全维度编制项目卡片，保证卡片项目计划的可实施性；
- 3、全面掌握项目财务、现金流、融资、成本、利润、销售等知识。

对职能中心负责人提出以下要求：

- 1、全面支持项目工作，积极主动解决问题，不推诿；
- 2、要对各职能线的权责流程、制度标准、卡片模板、业务知识，进行全面培训，并监督执行；
- 3、学习对标企业，提升职能管理水平。

对以上二者的共性要求：

- 1、要具备学习能力，高情商和充满激情地处理事情；
- 2、加强项目计划管理，围绕投资、运营两个卡片管理体系，通过月度推进会、季度回顾会、半年调整编制会、年度总结编制会，对项目过程管理实施强监管；
- 3、富有激情，勇于担当；
- 4、强调“执行力”，坚定不移完成目标。



一箱石头重



这是非洲一片茂密的原始森林，巴里、麦克里斯、约翰和吉姆四个皮包骨头、有气无力的男子正扛着一只沉重的大箱子，从丛林深处踉踉跄跄地走来。

他们原本是跟着队长马克格夫进入丛林探险的，因为他答应将会给他们极为优厚的工资，谁知半路上，马克格夫忽然得了一种怪病，并且很快就去世了。去世之前，马克格夫把大伙召集到一块儿，指着旁边那个他亲手制作的箱子说：“我要你们向我保证，在走出森林之前，一步也不得离开这只箱子。记住，如果你们把箱子送到我的朋友麦克唐纳教授那里，你们将得到比金子还贵重许多的东西，这一点我绝对可以向你们保证。现在，请你们发誓做到这一点。”一直等到大家都发誓完毕，马克格夫队长才闭上双眼，溘然而逝。

埋葬了队长之后，四个人便上路了，但丛林的路越来越窄，越来越难走，最后竟然根本找不到路了。四个人的力气也越来越小，最后都像囚犯一样在泥潭里挣扎了。看看自己恶梦般的困境，众人的目光均集中在了这只沉重的箱子上，心想如果不是为了它，自己早就一死了之了。

就这样，在这只箱子的支撑下，他们互相监督着，度过了最艰难的时刻。终于有一天，绿色的屏障突然拉开了——经过千辛万苦之后，他们终于走出了原始森林！

可是当四个人急匆匆找到麦克唐纳教授时，教授却望着箱子微笑不语，急得四个人面面相觑，最后不约而同地问起报酬的事。

“报酬你们已经拿到了。”教授笑着说道。

“什么？这怎么可能？”四个人均大惊，不相信队长马克格夫和眼前温文尔雅的教授会欺骗自己。

“我的确是一无所有啊，”教授把双手一摊说道，然后忽然打开了箱子，“你们不如把箱子里的宝贝拿走。”

“啊？”众人一看箱子，顿时倒吸了一口气，箱子里居然是一块毫无用处的大石头！顿时，四个人都发起怒来，他们无法理解队长为何如此戏弄自己，要知道为了这只箱子，他们可是经历了数次生死大关，原始森林里那堆堆白骨、道道血迹至今犹在眼前。

“我们上当了！”麦克里斯愤怒地嚷道。

“不！”教授立刻否定道，“你们得到了比金子还贵重的东西，那就是生命！”

有了明确的目标，我们才会有行动的方向和动力。现实中有些人之所以会感觉无聊厌恶、缺乏生活激情，大部分病根在于其丧失了做事的目的。

你现在有没有想，5年之后，10年之后，你想做成什么事？一辈子很长，你要做一个何等样的人？如果你没有目标，请为自己立一个；如果你没有目标，千万不要丢了那“一箱石头”，因为你将得到比金子还贵重许多的东西。



关于鼓励全员在《俊发VOICE》积极投稿的奖励办法

第一部分 《俊发VOICE》变革

《俊发VOICE》是企业文化内刊，每月一期，由俊发集团总经办品牌部负责编制。旨在传递公司管理思想，传播公司发展动态、亮点，挖掘员工心声，达到统一全员思想，激发团队激情，活跃企业文化的目的。

2016年，《俊发VOICE》将结合公司“精细化管理年”，以实事求是的态度，进行内容规划改革，改革如下：

1、全员征稿，发现人才，晋升人才；

以50-500元/篇不等的稿酬；邀约全员投稿，调动公司团队文化氛围；

鼓励员工在所属岗位基础上，深入思考，创新钻研，为公司发展积极建言献策，贡献才智；

公司也将结合《俊发voice》员工发稿质量，发现人才，晋升人才；

2、点名约稿，贯彻管理思想，指导实践；

为深入贯彻2016年俊发地产“11个精神纲领”，对公司高管、员工进行点名约稿，阐述其在落实企业精神方面的措施经验及感悟。

第二部分 奖励办法

一、稿费奖励（原创采用）

发表内容	稿酬
公司、项目新闻动态类稿件	50-100元/篇
员工随笔、感悟（不限内容）	100-150元/篇
发掘公司职能、项目优势亮点类稿件	100-300元/篇
为公司发展出谋划策类稿件	150-200元/篇
立足所属岗位专业，深度研究和创新成果类稿件	200-300元/篇
总结过去得失经验，对公司未来管理有指导和借鉴意义类稿件	300-400元/篇
专业、深度报道（≥10000字）	400-500元/篇

二、原创照片奖励

数量	稿酬
经采用>3张	总计60元
经采用≤3张	总计30元

三、“企业文化建设突出贡献奖”

根据稿件数量、质量、影响力，每半年评选一次，并结合调查问卷及公示投票的方式，选出“企业文化建设突出贡献奖”获得者，颁发荣誉证书及奖金1000元/人。

第三部分 投稿方式

一、投稿时间：

1、预约投稿：自集团OA发布下期刊物征稿启事之日起，主动联系“编辑部”，预约投稿，并在约定时间内提供稿件；

2、点名约稿：由集团总办，根据公司宣贯的精神纲领，结合当月刊物主题，指定人员进行投稿，并在约定时间内提供稿件；

2、时时投稿：不限时、不限主题投稿，编辑部将对投稿进行择优刊登。

二、投稿方式：

编辑部邮箱：2322570215@qq.com；

联系方式：云之家王宁 15925193343 吕晓娟 13759410504

第四部分 该制度自2016年3月8日启执行。

俊发地产总经办品牌部

二〇一六年三月八日

1. 罗长海 经营管理部
马源璐 营销管理中心
2. 刘伟 战投管理中心
周立力 经营管理部

3. 建国琴 成本管理中心
张英 核算管理中心
张薇 核算管理中心

4. 秦瑞卿 营销管理中心
陈楠 战投管理中心
杨发会 核算管理中心

5. 同明明 营销管理中心
6. 陈民 大项目管理
徐嘉雯 营销管理中心

8. 李佳 核算管理中心
王珊 营销管理中心
9. 袁敏 营销管理中心

10. 王礼 营销管理中心

11. 许菲菲 营销管理中心
王文婷 核算管理中心
胡阳伟 人力资源管理
张珣 营销管理中心

12. 冯震 设计管理中心
吴炜之 人力资源管理
黄艳芳 设计管理中心

13. 宋敏 人力资源管理

14. 保飞 核算管理中心

15. 王静波 核算管理中心
李坤明 战投管理中心
王世光 设计管理中心
刘顺江 设计管理中心

16. 诸乔彦 工程管理中心
封泽畅 营销管理中心

17. 何娇 设计管理中心

18. 保纪林 战投管理中心

宋敏 人力资源管理

保飞 核算管理中心

19. 陈宇 营销管理中心
代蓉 营销管理中心

20. 徐洪元 战投管理中心

21. 刘兵 战投管理中心

22. 高婧 成本管理中心

23. 雷光辉 核算管理中心

24. 董继红 工程管理中心

25. 张树华 秘书处

26. 王纯军 设计管理中心

27. 刘明 营销管理中心

28. 王建 工程管理中心

29. 雷光耀 核算管理中心

30. 陈纪廷 财务运营管理中心

31. 陈纪廷 财务运营管理中心



HAPPY BIRTHDAY



MAR
HAPPY BIRTHDAY