



2017春节朋友圈 摄影大赛开始啦!

春节将至，相信各位小伙伴已经摩拳擦掌，在为即将到来的春节朋友圈摄影大赛做准备了吧?美味的家宴、团聚的家人、心神向往的度假目的地……谁能助你在朋友圈摄影比赛中拔得头筹?记录下你的精彩一刻，与我们一同分享。(PS:图文并茂是一种美好的品质，请大家也要和我们一同分享图片背后的故事哟~) 😊

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，接受一对一采访;或将您的投稿发送到编辑部邮箱内。
截止日期: 2017年2月20日
联系方式: 请添加编辑部QQ:2322570215;或投稿至邮箱2322570215@qq.com
联系人: 品牌部 董嫣红
即日征稿，欢迎大家踊跃投稿!

《俊发VOICE》编辑部

VOICE



2017
撸起袖子
加油干!



PREFACE | 卷首语

昂首前行辞猴岁，闻鸡起舞加油干

站在猴年岁末的关头，回望2016俊发一路走来的点点滴滴。有大开大合的阵痛式反思变革，从中切除了沉疴积弊，启动全新营销模式，绽放全新气象与蓬勃生机；有60亿营销大冲刺，雄心壮志攻掠如火，重现翠湖俊园时代激情冲劲；有十八周年成年礼的品牌盛典，业界大咖云集，群星荟萃，俊发品牌力量辉煌绽放。2016的俊发，是革新思维华丽转身的俊发，是风风火火壮志凌云的俊发，是更成熟更有担当更有魄力的俊发，是激情昂然雄心满满的俊发。

雄鸡一啼天下白，更是俊发猛进时。历经2016年的风雨阵痛和能量蓄积，面对即将到来

2017，面对竞争越发白热化的市场态势，每个俊发人当心存危机感和使命感，成为勇猛锐进的战士，招之能战，战而必胜。希望与俊发一路携手走来的战略合作伙伴，能一如既往成为同一战壕的战友，风雨同舟，同济沧海。在新的一年里，俊发将继续秉持“一切以客户为中心”的人本理念，坚持“城市更新综合服务商”品牌定位不动摇，以创新优质人居产品，回报城市哺育恩，回报客户信任情。

让我们2017闻鸡起舞，撸起袖子加油干，让俊发绽放新辉煌，勇进新未来！

《俊发VOICE》编辑部

CONTENTS

目录

RESTRICTED PUBLICATION 2017年 总第120期

PLANNING 03

特别策划

再见2016
乘风破浪2017

商业酒店团队——苟文劲

财务运营与投资中心——付荣

人力资源管理中心——张婕

产品研发中心——粟敏

流程与信息管理中心——赵洪庆

市场客研策划部——李琦

客户服务部——张含蕴

设计管理部——索建臣

总经办法务部——汤名哲

海东俊园项目部——自佳波

总经办品牌部——王宁

2016“新动力”——胡艳芳、苟华平、朱晓琳



INVENTORY 31

盘点



10大地产政策，左右行业命运

10大年度事件，
见证俊发集团“城市更新综合服务商”成行

10大项目如期交付，近8000户业主幸福回家

俊发物业6大事件，臻至服务再上层楼

俊客会8大活动，为2016年画上圆满句号

俊发健康俱乐部2016年应势而生，
点燃激情活动不停

NEW POWER 49

俊发新动力

“收获成长·预见2017”
2016俊发“新动力”年终总结大会暨
首届“新动力”演讲比赛圆满落幕

“新动力”演讲比赛优胜选手演讲稿摘录

We Want You
——2016俊发“新动力”年终总结大会活动总结

ELEGANT APPEARANCE 61

员工风采

慈善之路需要爱心与专业并行

艰苦奋斗求作为



JUNFA HEALTH CLUB 65

俊发健康俱乐部

此景只应天上有，人间哪得处处观

征战雪山之巅

这个冬天不太冷

2016俊发健康俱乐部年度评选结果公布



主办：俊发地产有限责任公司

主编：王宁

责任编辑：董嫣红 胡艳芳 谭雅文

视觉创意：Birthidea 博思堂®

设计：代强 李举 黄珂

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

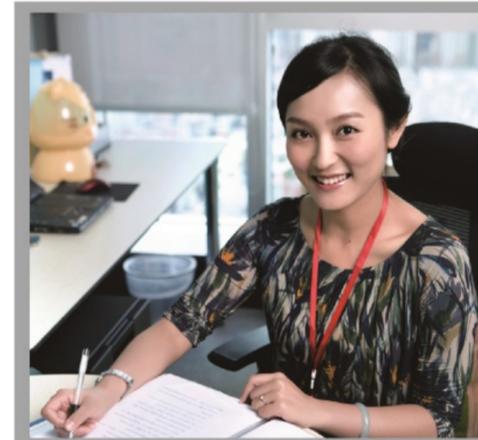
主页：<http://www.ynjunfa.cn>

再见2016 乘风破浪2017



2016年初，俊发集团地产、建筑、物业、商业、汽车五大板块签下目标责任书，随后，各部门紧锣密鼓地进入高强度工作状态，其中有压力，有挑战，有惊喜，在不同的领域各自精彩，在年终交上了亮眼的成绩单，也为俊发集团2017年的宏图大展夯实了基础。

展望2017年，俊发集团各部门斗志昂扬，已为迎接新的挑战做好了充足的准备。面对瞬息万变的市场环境，我们将乘风破浪，朝着新的目标进发！



俊发集团副总裁——苟文劲

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 我的2016年可以总结为有挑战、有不确定和紧张的因素存在，但又是收获满满的一年。

2016年是我回到公司后完整的一个工作年，从休假的状态快速切换到快节奏高强度的工作状态，需要很强的调节能力。在上半年物业板块接受了新的任务，开始全面外拓。面临团队经验欠缺和市场异常激烈的两难境地，我们的团队紧锣密鼓地开始组建架构，搭建班子，建立制度和机制，并在全省开始布局。最终团队提前完成了今年的目标，顺利进入到了2017年的拓展工作中。同时在已摸索出的方向和可参考经验的指导下，我们已经开始做未来四至五年的外拓工作计划。

下半年，工作则更具挑战。从七月份开始，我接手了商业和酒店板块的工作。这对我来说是完全陌生的领域，而同时接手的商业体量较大，所以面临的压力可想而知。但作为公司的老员工，没有理由在这个时候掉链子，必须要顶上去。

所以2016年是感触很深的一年。我个人一直处在快节奏的适应、学习、上手、前进，解决一个难题又迎接新的挑战这样的状态当中。在这里很感谢董事长和各部门给予的帮助和支持，特别是在人员方面，在12月份招商团队的人员就基本全部到位了，让我们有很大的信心可以在2017年从容地接受挑战。

Q: 在2016年的工作中您做的最多的思考是什么?

A: 顺境呆得太久会让人变得懒惰，逆境中不断挑战才能引发人的思考，激发人的斗志和潜能，也才是最价值的收获。

今年感触最多的是俊发物业接管贵研自然界小区，进驻当天业主夹道欢迎，并给予许多的支持和帮助，感动之余，也给我带来了许多思考。现阶段，物业的价值被越来越多地发现和认识，很多一线品牌公司也纷纷进入到了全国各个省份的市场份额争夺中，物业对于销售和大品牌的支撑作用可见一斑，所以，我们更应该去思考，如何把服务做得更好？如果说我们放弃了我们的核心主业——服务，不再进取不再思考不再提升，或许某一天也会被其他的物业公司所取代。商业和酒店板块也是如此，如果不提升我们的服务，就会失去客户对我们的信任，而失去客户最终就等于失去了市场。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 先说物业版块，从1999年成立至今，所拥有的成绩都是每一届管理团队一点一滴的累积。都说“前人栽树后人乘凉。”我们现在的团队也是“前人”，所以我们要把俊发的精神和文化传承下去。2017年物业会建立自己的培训学校，从最基础的保安、保洁、工程、绿化、客服，到管理层都要接受专业培训，并形成体系，烙上俊发物业的印记不断传递下去。

而对于商业板块，我们要完善制度，提升团队精神面貌和作战能力，创建自己的商业品牌体系，形成俊发特色的商业文化，让我们的产品具有更多更典型的附加价值，具备更强的市场竞争力。

昆明气候宜人，空气清新，环境优美，每年有数以千万计的游客到昆明旅游，但昆明市场上高品质的酒店品牌比较稀缺，因此昆明的酒店市场潜力巨大。俊发作为云南房地产的第一开发商，已经和丽思卡尔顿，四季，铂尔曼等酒店建立了合作关系，未来还会有更多的酒店品牌加入。同时我们将建立自己的酒店管理品牌，丰富公司产品类型。未来的俊发一定是令人无限期待的俊发！

2017年 目标

商业酒店团队

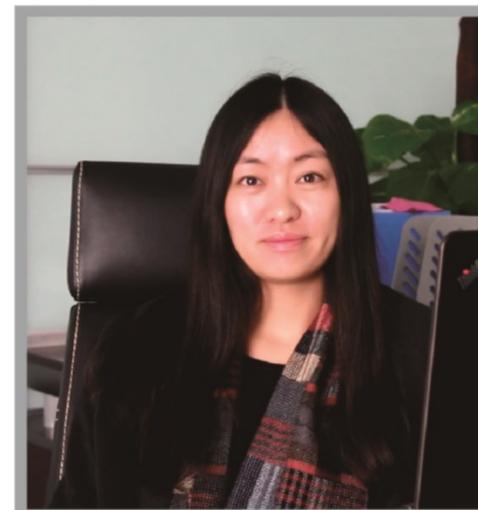
深挖客户需求
提升团队战斗力
从容应对全新挑战



2017年 目标

财务运营
与投资中心

落实经营指标
提高运营效率
改善经营结果



财务运营与投资中心总经理——付荣

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 2016年整体过下来我觉得是比较复杂和曲折的。在我休假期间李总正式出面接管公司，公司有了非常大的变革。在休假结束之后投入到紧张的工作当中，适应这些改变，本身就是一个比较有挑战的过程。但也就是在这个不断适应变化的过程中，我也感受到了集团所发生的积极的改变。

首先在公司政策方面，我们现在推崇的“跟投”，也就是“事业合伙人”这一政策，对公司来说是一个很大的改变。原来大家都是抱着一个打工者的心态，除了完成工作，领到工资并没有让自己参与到公司的经营中去。而“事业合伙人”这一制度的出现，激励了更多的员工真正参与到了公司的经营中。“事业合伙人”政策从根本上说就是三个关键词，共担、共享与共赢。首先大家应该是共同去承担它的风险，共同承担它的责任和义务；第二就是共享，分享收益。说得直白一点，以前大家觉得这个项目赚钱，只是老板一个人赚钱，现在这个项目如果赚钱就是大家一起赚钱。第三个就是共赢，其实它为什么叫事业合伙人，就是在跟投之后，大家对工作的态度自然而然就会从完成工作转化为成就事业，那我们一直在提倡的“企业家精神”、“主人翁意识”自然而然就可以落地。从集团的层面去推进共担、共享、共赢的跟投政策，在为公司创造收益同时实现自己的价值，这让我觉得是集团层面有很大改变的事情。

第二是公司员工心态上的改变，无论是公司高层还是基层员工，原来大家对项目的经营其实没有太多想法，更多的是充当着一个执行者的角色。但是在今年我可以很明显地感受到大家会去思考公司的周转情况，去思考项目如何运营，然后以销定产把控运营节奏，获取更大的收益，以此达到集团所推崇的高周转中利润模式。这对公司的发展来说，也是一个非常好的改变。

Q: 回顾2016年，有没有发生让您觉得非常有成就感或是难忘的事?

A: 其实2016年让我很有成就感的事情在刚刚第一个问题中已经有了一个铺垫。那就是大家的思想都在发生着正向的变化。我来到公司已经三年了，当我2014年来到俊发的时候，我每天都在和大家讲项目如何去运营，我们要如何去关注我们的库存、关注我们的去化率、关注我们的投资回报率（ROE）、关注我们的周转。但即便日以往复，在前两年我们看到的效果并不明显。可能只有我们自己的团队会非常清楚我们应该去关注什么指标，但是辐射到公司层面，其他部门的同事可能只有非常浅显的意识。但是2016年让我很有成就感，很自豪的一件事就是前几年我们天天在苦口婆心和大家讲的事情真的讲到了大家的心里并且可以落地了。例如我们现在在做2017年的绩效，把签约利润和投资回报率（ROE）放到我们的奖金池里面。同时，在排2017年的经营计划时，相关的项目团队也开始关注我们的去化率。从经营指标等方面呈现出的变化让我真正觉得大家的意识是在变化的，而且公司的经营也真的有了一定的提效，我想这是对于我和我的团队，在2016年感触最深的一件事儿。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 在2017年对于公司管理和项目运营，我们团队有着一整套的体系，在新的一年里如何把他们坚定不移的落实下去，同时在过程当中给大家做好监控或者是指导。在刚刚所提到的“高周转中盈利”的大前提下，落实和把控好我们的经营方向。总结成一句话“落实经营指标，提高运营效率，改善经营结果。”这个就是我和我的部门在2017年想要重点去做的事情。



人力资源管理中心总经理——张婕

Q: 您认为, 在今年的工作中您最大的收获是什么?

A: 就是调整组织架构吧, 单就在我手上梳理修改过的组织架构就有几十版, 因为要一直考虑我们的组织体系如何去匹配我们的业务。到最后才想清楚应该是要先其实应该是要把这个业务想清楚了, 然后才考虑应该匹配什么样的组织体系去适应我们的业务, 然后才到调动什么样的人员去匹配修改后的组织架构, 这样一层层推进才是正确的。所以我们整个团队从业务流的梳理到组织体系的梳理然后再梳理权责标准制度, 这真的是一个非常纠结的过程。反复很多次, 错了一个环节可能就要重头来过。就这样反反复复的去整理去思考, 这个过程是让人感到很煎熬和难受的。但是当这个事情最终落地以后的话, 其实回头想一想是一个很有成长的一个过程, 我是这么认为的。

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 这一年非常的忙碌。今年李总带领整个集团的管理层进行标准化建设和组织体系的调整完善。整个公司都着力于根据公司的业务流程和发展需求来对自身的组织架构进行梳理和完善, 其中的过程非常的忙碌和艰辛。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 2017年我和我的团队最主要的着力点会放在人员的储备上, 其实人员储备不足的问题在16年就逐渐显露出来了。特别是当涉及到业务扩张, 其实我现在是没有人的。所以17年整个人资团队的重点工作方向, 一定是在放在集团的人员储备以及人才培养方面, 以此作为将来配合到公司, 实现500亿战略目标的重中之重的核心点。



2017年
目标

人力资源管理中心

着力人员储备和人才培养
为公司实现500亿销售目标蓄力!



产品研发中心总经理——栗敏

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 回首2016年，可以用团结一心，顽强拼搏，负重小跑，完成任务来总结，有辛酸也有喜悦。

Q: 回顾2016年，有没有发生让您觉得非常有成就感或是难忘的事?

A: 在整个2016年，整个职能中心的工作重点在每个项目的调规工作。一块是七彩俊园、俊发城、盛唐城、时代俊园的商住比的调整。一块是海东俊园、滇池华府的控高调整。在调整规划的过程中，又面临新老规的规范只能执行到2016年年底。那么整个团队都付出了艰辛，并且在李总、在赵总的支持下，还是按时完成了这几个项目的调整。这几个项目的调整为公司增加了洋房的产品，还有高层的刚需产品，改变了公司整个住宅产品结构，然后为2017年实现销售目标打下

了坚实的基础。这对于我和我的团队是一件非常难忘的事情。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 在2016年我们在滇池华府等项目推出了这种洋房做成别墅式的居住体验，然后全生命周期的产品，那么在2017年我们会延续原来的一些思想，打造更多高附加值的产品。同时延续2016年提高产品竞争力的目标，以客户需求为导向，增加产品溢价，充分研究市场，然后提高产品的竞争力，那么我们会通过增加社区的配套，打造共享空间，还有推出一个“全品家”、“运动进社区”、“控制总价”等概念，进一步提高产品的竞争力，我相信2017年我们的产品会更适应市场需求、更有竞争力。

2017年 目标

产品研发中心

以客户需求为导向
增加产品溢价
充分研究市场
提高产品竞争力



流程与信息管理中心总经理——赵洪庆

Q: 您加入俊发也有一段时间了，可否和我们分享一下近期的工作状态？

A: 从11月23号入职到现在大概是5周的时间，这5周的状态非常的充实和紧张的。一是尽快与团队磨合，二是学习和梳理工作内容，调整工作节奏和方式。这其中很感谢团队和公司给到的支持和帮助，融入这个团队很开心，很幸运。

Q: 就俊发的信息化建设工作，您有哪些思考？

A: 目前，我们的信息化工作，有几个利好和不利的因素。首先，俊发的信息化虽然起步比较早，但在2006年到2016年这样十年间的光景里，我们其实是被同行和时代趋势给落下了。其次，我们在流程管理这一块职能是缺失的，我们很多工作是完全基于那种事务性的触发，那这样的触发就会导致工作的无序性，无法保证工作质量。第三，从我们管理现状来说，公司目前处在一个大的管理变革期，无论从组织上，人事上还是权责上面，都在做一个大的调整和变革。这在一定程度上会增加信息化建设工作的反复性，徒增工作量。另外，IT行业有一个术语叫“耦合度”，意

思是纠缠不清。我们的内部管理“耦合度”就非常高，难以保证我们的工作成果不会因为人事的变动而改变，这也给我们的工作开展带来了一定的困惑。

当然，我们也有很多利好的因素，首先俊发的信息化起步早，所以我们的用户基础比较好，所以当我们开展上线推广或是实施执行的过程中，相对来说难度就小了很多。其次，我们的工作目标是非常清晰的，我们不需要再去探索或者是揣摩领导的意图。另外是我们的董事长李总，对信息化建设的推进给予了很大的支持和鼓励，让我们更有信心和底气去展开我们的后续工作。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么？

A: 2017年我们信息中心的工作方向，可以围绕三个主题开展。第一，“抓基础”。大家作为俊发集团的员工，都能深切的体会到目前所应用的办公化系统已远不适应这个时代的要求，不能支撑我们的业务运行，就更不要去谈对我们业务的引领和提升。因此，把基础工作做扎实，这是我们2017年的首要工作。移动办公就要让它真正动起来，比如说我们的人力资源系统、营销系统、成本系统等基础性的应用必须根据业务来进行基础建设。

第二个主题是要“深应用”，俊发要做线上的卡片管理系统，这需要很多的尝试。网络化的过程，并不只是建立电子表格，其中，管理规则和管理依据都需要一一制定和落实。另外，我们还需要反馈和互动，需要让系统不断接受项目的检验，以此不断迭代优化系统，使之符合我们在项目实际操盘过程中的应用。当我们做完这样的工作，系统沉淀下来的数据所形成的规则，对我们公司的运营管理和标准化管理就会是一种促进。

第三个主题叫“建规则”，任何信息化系统的落地和实施，都离不开制度保障。这里边其实有对于我们使用者的要求，也有对于我们顾问方的要求，同时也有对于信息部自身团队的要求。所以在2017年我觉得这一块也是我们我们的工作重点。所以2017年的工作步骤，我觉得还是以解决当前这几大问题为主去展开，而大跨步的建设应该会放在2018年和2019年整体的规划中去进行。

2017年
目标
流程与信息
管理中心

抓基础
深应用
建规则



2017年 目标

市场客研策划部

提升部门的工作维度和高度
做好投资决策层的眼睛和耳朵



市场客研策划部经理——李琦

Q: 您加入俊发也有一段时间了，可否和我们分享一下近期的工作状态？

A: 2016年对于我来说，工作上充满变化的一年。因为从之前的长达六年之久的行政工作转型到了营销，对我来说是一个全新的领域，而我个人也非常享受这个过程。

Q: 回顾2016年，有没有发生让您觉得极具挑战又有成就感的事？

A: 现在回想一下，我来到营销的日子其实刚刚满四个月。那么从刚刚开始接触上手营销策划这个领域，到临时接到任务来负责“感恩十八载·俊发再出发”2016“我爱母亲湖”之夜这个目前来说俊发比较大规模的活动，这在我的职中职业生涯也是一次前所未有的挑战。之前我所工作的职能口——总办主要担负的是上传下达，左右协调的工作职责。但是通过这次营销活动，我首次尝试了类似操作项目一样的工作模式。倒排时间计

划，每一个时间节点都养亲力亲为地去跟进。虽然在活动筹备的整个过程中非常忐忑，不知道活动在最终呈现的时候能不能达到最好的效果，只能到当天才能去检验。但是也正因为有了这一次的经历，让我对项目负责人的思维方式和开展工作模式有了最直接的体验，也有助于我更好地组织开展本部门的工作，对我个人来说，也是一次非常大的进步。同时，活动的圆满完成让我第一次感受到了来自工作上的成就感，这种成就感与之前在总办工作时帮领导安排好一次行程或是控制下一笔费用获得的成就感不同。在活动筹备的过程中被虐千百遍，但当活动呈现出最终这个令人满意的效果时，你会惊喜的发现原来自己的能力是可以有那么大的发挥空间的。这和之前行政岗位带给我的工作体验是完全不同的，而通过这次活动也让我更加看清楚自己想要的是什么，更喜欢富有挑战性的工作，这更符合我的性格。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么？

A: 现阶段公司的营销架构和之前有了质的变化，那我的工作重点也相应的有所调整，把更多的重心放到市场这块儿上来。新的一年我希望市场部能够提升自己工作的维度和高度，做好投资决策层从项目到总经理的眼睛和耳朵，给公司投资决策或是日常的项目运营提供指导和帮助。





客户服务部经理——张含蕴

Q: 在和业主打交道的过程中，有没有发生让您觉得非常难忘的事？

A: 有，有很多，但最难忘的就是群诉的处理，是一种很复杂的心境。因为现在的客群基本上都是有房产购买经验的成熟客群，维权意识特别高、手段也很多，群体集结能力渐强。大概从今年的五六月份开始很明显感觉到整体的投诉量不断上升，其次群诉的情况也开始增多。在处理群诉的时候，非常感动的是能够得到相关职能部门专业性的意见、帮助和支持，给了客服一个很大很大的后备力量。

还有一点必须要提的是，非常感动整个客服团队里的每一位客服人员，因为他们大概每人会负责两到三个项目的全维度客服工作，从前端的风险检查、服务监督、到中端的项目交付、跟进处理客户投诉以及后端的售后服务、调研，压力和工作量都非常大，虽然如此，但每一个成员都完成的非常出色，面对救火工作毫无怨言，很感动。这一年，处理群诉时，整个团队都很团结，各抒己见，贡献自己的智慧，我相信，客服的每一个小伙伴也积攒了“经验值”，“战斗力”显著提升。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么？

A: 我们之前刚开过部门会，讨论2017年我们的客服工作应该怎么去开展？总结下来的话，其实就是几个关键词。“沉淀”，还是需要继续沉淀，继续总结经验，信息及时反馈。第二就是“客户满意、客户需求”除了我们客服自己，也需要影响身边的同事，关注客户问题。最后就是“创新、突破”，2017我们整个团队会把客户数据这一部分的工作做的更精更全，在整个俊客会大盘子下细分为几个分支做二级客户俱乐部，针对业主“投其所好”，赢得更多客户的口碑认可。

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样？

A: 2016发生了很多有意义的事情，因为俊客会的合作、客户投诉的处理，认识结交到了很多友人。对我个人而言是比较精彩且有很多收获的一年，在工作上也是取得突破和沉淀的一年。工作方面，2016年实现了客户大数据库的落地、客户投诉及项目交付系统的上线实施，在客户数据的统计分析及搭建产品缺陷库的工作上也算是有了里程碑的一步。再者，不管是我们产品的设计缺陷，或者销售过程中的过渡承诺，又或者工程维修问题，最终都是在客户端口显现的，我们通过对业主投诉问题的分析以及对入住业主进行访问了解业主对产品服务的体验及评价，收集了很多客户的意见和建议，反馈到各职能部门后也得到了很多反馈。这说明不管是我们的产品还是服务，都在不断的完善提升，这让客服人员感觉到存在意义和价值。

2017年 目标

客户服务部

以客户需求为导向
为实现精准营销提供客户数据支持
以客户满意为宗旨
为实现品牌口碑良性传播付诸实际行动



设计管理部技术总工——索建臣

Q: 在总结2016年工作的基础上，您和您的团队在17年有没有什么新的工作计划和目标？

A: 设计部门是一个技术型的部门，是比较庞杂的一个事务系统，只要跟图纸相关的，跟技术相关的都跟我们有关系，但这种关系不是简单一个点就能够表明清楚的，它需要前期大量的定位和储备、计算等，然后展现在图纸上，最后展现在产品上。

我们按照2013年“澄江会议”的精神在执行，集团提出一条主线：估算、概算、预算、结算。设计一定要考虑到成本的因素，项目实施的成本、后期维护的成本等。今年集团提出，设计前置的思想，要求设计部门要在项目的前期就强排方案，并细化深化方案，并且投入大量的人力精力梳理组织、流程、标准，就从根源上做优化和改进，让设计工作更规范、更前瞻。

这是整个项目建设提速一个很重要的环节。做设计要将很多的东西提前预判，考虑进去，例如设计工艺、施工进度、施工方案是否与实际情况相匹配，所以今年要做许多标准的梳理及制定，如果在每一个环节，大家都能够为下一步，或者为最终的目标多考虑，结合工程、成本、采供等各部门在一起共同研究制定标准，这些问题就会减少，成效将越来越明显。

当然最主要的，我们最终的判定标准就是客服，物业投诉率明显下降，那说明我们在前面所做的工作起到了成效。但是，这需要一个长期的过程，一个企业发展的背后，这需要多方的共同努力，逐渐才能提升。

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样？

A: 痛并快乐着，痛的问题主要体现在整个房地产市场特殊，面临着巨大的压力与机会，对于设计管理层面：如果技术方面不能解决，一切都是浮云。今年出台许多新规，需要去学习、适应、应用。在这个过程中，我们在积极对外交流学习，并引进新的技术，比如泄水减压的新技术，铝合金模板新技术等，还有我们内部自己讨论并实施了大小柱网技术，当然所有这些技术都需要相关政策规范、法规的支撑，以及后期进一步优化及持续更新等，这是一个体系化的事情，需要我们深入研究。另外，行政主管部门出于对新政策实施及严格流程，出台新技术和新评审的要求，同时缩短了评审时间，很多项目的施工图要赶在新规执行前完成，而且以建设厅网络系统的收件时间为准，但实际上我们某些项目要件不齐全，我们的拿地进度，方案进度，设计进度，完善手续的进度都不匹配，时间紧、任务重，我们绞尽脑汁，想了很多办法，最终在截止时间的前一刻，我们顺利完成，当然，这些是我们所经历的痛，但在这其中我们也会思考许多的东西。在努力解决了这个问题后，达到了预期效果，这是值得开心的。

2017年 目标

设计管理部

设计前置
从根源上优化和改进
让设计工作更规范
更具前瞻性



法务部经理——汤名哲

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 2016年过的平凡而充实，进入俊发之后，每天都在忙碌的工作当中，然后感觉时间过的特别快，一眨眼一天就过去了，然后就这样一年就过去了。但是人生就是这样，若干年后回想2016年，我想一定会留下深刻的记忆。因为这是我进入俊发集团的第一年，人生又一段旅程的全新开始，套用一句话来总结“2016年过去了，我很怀念他。”

Q: 2016年您觉得您最大的改变是什么?

A: 最大的一个变化应该是角色的转换，因为以前在机关里面，所处的一个环境和现在在公司里面所处的环境，变化是挺大的，一个角色的转换，而且要尽快的适应新的一个岗位和一个环境，这方面的转变应该是蛮大的。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 其实这一年当中我最关心的一个问题，其实就是客户的断供，这个问题是我到公司以来迫切想解决的一个问题，但是目前来说还没有一个最好的办法来解决，在明年当中我想把这个问题有所突破。对于我的团队，希望他们能够尽快地成长成熟起来，真正发扬团队精神，成为家人和配合无间的工作伙伴，大家聚在一起每天工作八小时本就是一种缘分，所以我希望能和我的团队一同进入到一个良性循环的工作状态当中，共同进步，共同发展。

2017年
目标

总经办法务部

突破“客户断供”难题
带领部门工作进入良性循环



海东俊园项目经理——自佳波

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 2016年繁忙枯燥又很充实。海东俊园项目从2015年底开工建设，一直到2016年4月份第一次开盘，然后连续四次开发供货，时间紧任务重，日常的工作非常繁忙。同时因为工作属性的原因，在项目上工作，工作内容是比较重复和单一的，长此以往会觉得比较枯燥。正因为日常的工作繁忙而枯燥所以当每次拿到预售证或是达到开盘条件时，成就感就成倍地增加。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 我们的目标跟集团是一致的，我们的整个团队在17年的目标就是完成我们的销售任务。在团队的管理上，我会把重点放在团队的建设上，提高整个团队的效率，让整个团队的思路、想法、工作方式都有一定的提升，从而为我们的销售提供全力支持。

Q: 在繁忙的工作中，有没有发生让您觉得很难忘的事?

A: 海东俊园计划在4月23号开盘销售，但我们的预售证是在前一天的下午才全部取得。证照的办理过程中还是非常艰辛的，但是按时完成了公司安排的任务有非常的有成就感。在这里要非常感谢整个我们项目团队的合作，一环扣一环地有序递进，同时也要感谢整个集团其他职能部门的配合。



2017年 目标

海东俊园项目部

加强自身团队建设
为销售目标提供全面支持



品牌部经理——王宁

2017年 目标

总经办品牌部

打造品牌IP
增强品牌认同感

Q: 回顾2016年, 有没有发生让您觉得最难忘的事?

A: 最难忘的一件事, 是“感恩十八载, 俊发再出发, 我爱母亲湖之夜”活动。整支年轻的品牌部团队, 加班通宵、讨论, 共同完成这么一件骄傲的事情。

Q: 基于过去一年的工作, 你所做的最多的思考是什么?

A: 思考品牌的未来, 品牌建设的出路。品牌部目前所做的一切, 比较琐碎, 也非常充实。但是如何真正发挥品牌部的价值, 升级品牌部的定位, 这就要思考企业品牌建设的未来。

作为一名基层员工, 执行就对了; 但转身为一个部门的领导, 要向前看, 你不探索出品牌建设的出路, 如何给部门方向, 没有方向, 就会迷茫, 就会有愧于公司给予的机会和平台, 更对不起自己的青春年华。年轻, 就该勇闯勇担当。

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 很有挑战的一年, 做了很多首次带领部门独立完成的事情。真正走到这个位置, 想法和做基层员工时不一样。压力大, 责任重。记得前任品牌经理蒋老师, 曾说过, 进入俊发这些年, 从来没有晚上睡个好觉, 一直想着工作的事情。当初不理解, 现在懂了。每天都很操心, 操心手中的每一件事, 经常凌晨四点左右醒来, 想工作有没有漏洞, 文章有没有措辞不当等问题, 以及品牌的未来之路。

变革, 是2016年的主旋律。当大浪袭来时, 以摧枯拉朽之势, 摧毁了原有的传统模式、守旧思维。以前你可以不温不火, 而当残酷的竞争袭来, 你看见传统团队土崩瓦解, 看见新思路、新思潮步步紧逼。品牌部每个人都意识到危机感, 并带着压力, 绞尽脑汁, 寻求突破。这个过程, 我们曾经畏惧, 但更感受到刺激和洗礼。就如电影“少年派奇幻漂流”中, 那只老虎和男主角“派”, 没有威胁和压力, “派”也无法度过277天漂流的日子。我们喜欢和适应了竞争和变化, 因为这让我们保持激情, 保持清醒, 让我们始终在思考和超越。

Q: 您和您的团队在2017年制定的目标是什么?

A: 2016年下半年, 我们全面梳理了品牌部的流程、组织、权责、标准、制度, 品牌部的责权和蓝图成体系化的呈现出来, 品牌部同事人人知晓, 人人明确。但, 我们一直还在思考一个问题。

经过2016年的大变革, 未来几年, 俊发的发展势头, 可以用“大踏步、高速挺进”来形容。面对这种必然趋势, 品牌部除了做实手中现有的工作之外, 品牌部的远期目标是什么, 方向是什么? 愿景是什么? 品牌战略是什么? 这个问题, 我们还在思考。

对于品牌团队, 可以用“年青、有激情、有干劲、敢拼敢干、勇担当”来形容, 团队每一个人都精神奕奕, 干劲十足。未来, 我们将努力打造成为“单兵作战能力强, 团队协同作战能力强”的团队, 如此, 才能真正站上舞台, 发挥“品牌”应有的价值和光芒。

每个企业都有各自的性格及特性。2017年, 甚至未来一段时间, 我们将打造俊发集团“品牌IP”。紧紧围绕“城市更新综合服务商”的定位, 不断延展其内涵, 增强社会对俊发品牌的认同。



2017年 目标

2016 “新动力”

华丽蜕变
2017看我的!

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: (胡艳芳) 2016, 对我来说是“谋变而生”的一年, 是“掷地有声”的一年。以一个稚嫩的“学生兵”的身份进入俊发, 扎根工作岗位, 感受团队的拼搏与奋斗, 并肩与俊发一起成长和蜕变, 实现个人的价值与梦想……虽然过程中, 确实充满了许多的艰辛与不易, 但回味无穷, 总觉得曾经加班时刻, 俊发灯火透亮的夜晚也挺美好!

(苟华平) 变化和收获是我16年的关键词。从2016年年初还是一名学生, 到2016年下半年我就成为俊发的一员, 然后在领导同事的帮助下不断去适应自己的工作岗位, 去适应自己手里头的事情, 然后不断提升自己的专业技能和业务能力。到了写年终总结的时候也有非常多的内容可以写。所以2016年也可以算是收获非常多的一年。

(朱晓琳) 我觉得我的2016年, 一整年都过的非常的充实, 无论是从找工作到收到公司的OFFER, 然后到公司报道, 在学校做毕业设计, 以及重新回到工作岗位上, 整个衔接的是比较紧密的, 所以这一年感觉到很充实。

Q: 进入俊发之后, 最大的改变是什么?

A: (胡艳芳) 这一年, 一直在工作的执行与思考中不断成长, 因为本身从事品牌的工作, 更多的也会去思考品牌层面的事。关于俊发的品牌, 我们一直在思考如何做出自己的风格和特色, 如何将品牌打造得更具影响力, 如何在新媒体环境下, 做好危机事件的舆论导向。我们也一直朝这个方向努力。当然我个人也会从自身的工作出发进行思考, 如何才能更好提高自身的写作能力, 以及做品牌的敏锐嗅觉, 期望自己的小目标能有效助力部门目标乃至公司目标的实现。

(苟华平) 从学校跨入到一个工作的话, 他不仅仅是角色的一个转变, 更多应该说是一

种思维态度和一种专业程度的转变提升。之前在学校里, 我们只用做到对自己负责, 甚至有的时候不负责不会有什么关系。但是工作之后, 你身上肩负着同事、领导的期望, 还有整个项目的工作成果。这不断鞭策我踏踏实实工作, 对自己的负责, 也对其他人负责。

(朱晓琳) 虽然之前在学校的时候已经有过一段实习经历, 但是没有地产相关的这种实习经验, 所以在刚开始工作的时候还是遇到了很多困难。印象最深刻的就是做标准化的时候, 因为自己专业能力或者说经验积累不足, 所以在这个过程中遇到比较大的障碍, 产生了很多的负面情绪。在这时粟总和其他前辈给予了我关心和鼓励, “要解决难题, 首先是不要去逃避。”这是我这段时间的工作中获得的最大的感受, 就是要勇敢的解决工作当中所遇到的一个一个的问题。

Q: 2017年个人有没有制定什么新的目标?

A: (胡艳芳) 2017年, 集团品牌部要打造自己的品牌IP, 要统领项目品牌, 捏合力量对外输出统一的声音, 对外“赋能”的同时, 内部的“造血”也必不可少, 这也是我明年工作的重点, 企业文化的建设以及总经理精神的梳理。为了实现这一目标, 我会分模块进行, 通过总经理的会议, 总结“企业家精神”, 并整理成册, 形成俊发的管理思路的记载和延续; 另外梳理和沉淀企业故事, 形成俊发企业文化“精髓”, 并进行内训。

(苟华平) 在提升专业技能和业务基础的前提下, 抓紧时间学习, 希望在明年可以一次性考过“一建”。不断拉近与师父和前辈们在业务水平上的差距。另外, 希望能够抽时间去领略云南的好山好水, 不断充电, 不断迎接挑战。

(朱晓琳) 2017年希望自己能从学生这个角色当中转变, 然后适应, 真正成为俊发人的这么一个角色。然后在这个过程中能够让自己在工作的岗位上更加成熟, 更加稳重, 更加好的去完成一些工作。

个人采访



逸天峰项目工程组——姜玉阶

Q: 您觉得2016年最有成就感的事情是什么?

A: 首先在2016年,我把之前对我来说非常困难的长跑坚持了下来,而且给自己定的三年跑全马的目标也实现了。虽然跑得非常艰辛和业余,但是通过5个多小时42公里的咬牙坚持,我最终还是战胜了我自己。另外今年我报名参加了市政工程二级建造师的考试,并且一次性顺利通过,这对我自己来说也是一个非常大的收获和褒奖。

Q: 2017年对自己有没有什么新的期待?

A: 作为女生,想要坚持自己工程管理的道路是有很多困难的。我也一直在思考如何在工作上发挥自己的优势,弥补自己的不足。所以2017年我希望自己能够继续保持学习劲头,拓宽知识面,完善自己的知识储备,为坚持自己的梦想走更长的路打好基础。



信息管理部——王薇

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 2016年是我们思源项目上线,从实施进产上线的一年,在整个过程中我们项目团队从启动到试点项目选择,到我们每一个子系统模块的一个上线整个过程我们都过得非常充实,我们也在不断地学习成长。同时集团把这么一个重要的项目交到我们手上,大家都背负着责任感和使命感在工作,这让大家的目标和行动力都有了显著的提高,正应了那句话“撸起袖子加油干!”

Q: 2017年对自己有没有什么新的期待?

A: 2016年俊发成立了健康俱乐部,我跟着游泳俱乐部里的同事们学习了游泳技巧,并且一直坚持每周的锻炼,所以希望2017年能够把游泳这项运动坚持下去。



资金管理部——宋志菲

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 我觉得2016年过得挺快挺充实的。在工作之余,公司还成立了俊发健康俱乐部,不同俱乐部每周都有精彩纷呈的活动。平时工作中接触不到的同事,通过这个俱乐部都接触到了。我所负责的户外俱乐部在9月份攀登了昆明的老东山,并且把登山和公益结合在了一起。既锻炼了身体又回报了社会,大家都觉得这样的活动非常有意。

Q: 2017年对自己有没有什么新的期待?

A: 俊发健康俱乐部在这半年当中组织了非常多的活动,已经成为大家在工作之余的另一个归属。如果明年还继续负责户外俱乐部,那么我希望从大家的身心健康出发,通过组织多种多样的活动,号召大家动起来。走出屋子,走到户外,让我们有一个好的体魄去迎接更多的挑战。



总经办品牌部——赵子玉

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 在忙碌纠结中不断思索前行。就基金会的工作而言,这一年基金会的各项工作内容有了基本规章制度来指导实施,让基金会的运行更加正规和有序,同时尝试组织不同以往的公益项目,资助了更多不同的公益对象。所以这一年不断摸索前进,让我有了不同以往的经验。

Q: 2017年对自己有没有什么新的期待?

A: 俊发公益的未来如何能更有影响力,辐射更多受助对象,能在带领普通人行善的同时,让受助的人更有尊严的接受帮扶是我们一直在思考的问题。所以在新的一年希望能够和走在前沿的慈善组织学习经验,并拟定出俊发基金会的公益文化、公益战略、公益项目。



前期报建组——晋迎

Q: 您觉得您的2016年过得怎么样?

A: 今年是一个非常具有挑战性而且非常匆忙的一年。大部分时候都在突破常规做工作,但是对于自己的成长也是有非常大的帮助。

Q: 2017年对自己有没有什么新的期待?

A: 就是希望在做好自己的本职工作的同时,各项工作都能够更顺利的推进下去。然后能够有机会放一个长假,放松一下充充电。

【编后记】非常感谢对本次特别策划给予大力支持的各位领导和同事,由于时间的原由,我们未能对全部板块进行采访,为此我们深表遗憾。《VOICE》编辑部在未来的日子里为大家呈现更加精彩的内容,敬请期待。再次对《VOICE》给予帮助和支持的全体同事表示真挚的谢意!谢谢大家!

A hand is holding a magnifying glass over a newspaper. Inside the magnifying glass, several small, house-shaped cutouts are visible, which are larger and more detailed than the ones on the newspaper. The background is a blurred newspaper page with some text and images. The overall scene suggests a focus on real estate or housing.

TOP2016

俊发年度盘点

10大地产政策左右行业命运

2016年的地产政策就像过山车，从高峰骤然跌落到低谷，可以分阶段总结为：上半年降准、降息、降税、降首付促进楼市成交；下半年通过限购、限地等调控控制房价过快上涨，避免地产泡沫。其中的十大政策，左右了房地产行业命运。

01

2016年“全面二孩”政策刺激楼市

1月1日开始实行的全面二孩政策，是2016年房地产业迎来的第一个利好政策。虽然人口的增长对住宅销售的影响需要较长的时间才能显现出来，但市场已经开始针对这一政策做出诸多调整。具体表现为：

- 1、直接购买大户型产品，客户持有套房产比重增大，换房次数增加
- 2、市场上的主流户型从两居、三居转移到四居、五居
- 3、人口增长带来房地产需求总量增长
- 4、三四线中小城市二孩生育意愿和生育率高于一二线重点城市，有利于三四线去库存。

02

不再建设封闭小区利好存量房？

2月20日，国务院印发《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》，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，解决交通路网布局问题，促进土地节约利用。

此举意味着以后的房地产开发时，不再以单独的楼盘作为单元，而是以街区为单元进行规划、建设。社区内部道路被用于城市交通，小区绿化公园被社会共享。

此举被网友评价为去库存利器：“如果未来不再新建封闭小区，现阶段已建在建的封闭小区就成为可预见的稀缺资源，势必引发群众恐慌性购买，借此消化库存可谓一个好办法。”

03

商改住，商业地产去库存的重要武器

2016，在去库存的大背景下，住建部官员表示，“中央政策是允许转变土地使用性质的，比如住宅转成旅游地产，商业地产，养老地产都是可以的。”

6月3日，国务院发布《关于加快培育和促进住房租赁市场的若干意见》，其中最关注的是第十二条：商业用房可改为租赁住房，并且商改住后，土地使用年限和容积率不变，土地用途调整为居住用地，调整后用水、用电、用气价格应当按照居民标准执行。

业内人士认为，这项政策将成为推动商业地产“去库存”的重要武器。尤其是将商业用房改建租赁住房，有望让不少空置的房源进一步盘活，尤其是一些城市空置的商业空间可以被灵活运用。但也有业内人士指出，公寓租赁盈利空间小、前期投入大、回报周期较长，而把物业一次性出售资金回笼速度快，收益高，仍是开发商的第一选择。

关于商改住，云南省明确：项目可以改性质、商住比例可以改、土地证可以拆分。

04

特色小镇培育，有利于房企转型

7月21日，三部委联合发出《关于开展特色小镇培育工作的通知》，提出即日起在全国范围内开展特色小镇培育工作，到2020年争取培育1000个左右各具特色、富有活力的特色小镇，创新建设理念，转变发展方式，探索特色小镇建设健康发展之路。

特色小镇是按创新、协调、绿色、开放、共享发展理念，结合自身特质，找准产业定位，科学进行规划，挖掘产业特色、人文底蕴和生态禀赋，形成“产城人文”四位一体有机结合的重要功能平台。

国内很多房地产企业都处在转型之中，特色小镇建设无疑是房地产企业转型的一个方向。

当前国内不缺普通住宅，缺的是有特色的房子、有特色的小镇，对于企业来说，如果把特色小镇建设的相关理念运用到旧城改造中去，或许就解决了转型过程中带来的很多问题。

05

营改增是减税，但考验管理水平

国务院总理李克强宣布，今年将全面实施营改增，从5月1日起，将试点范围扩大到建筑业、房地产业、金融业、生活服务业，并将所有企业新增不动产所含增值税纳入抵扣范围，确保所有行业税负只减不增。其中，建筑业和房地产业适用11%税率。

营改增实施半年多，总的说来营改增是减税的，有机构认为，地产行业总体的减税额度达到了320亿。主要利好体现在：

- 1、地价可以扣除；2、在建工程可以抵扣；3、个人二手房交易营业税政策平移到增值税而没有增加；4、资产重组中，土地满足条件可以免税。

但就单个企业而言，要想获得减税，首先，税票得有专门的管理制度，这里就不单涉及房企内部的管理，还有房企对供应商的管理，很考验内外管理水平；其次，企业得做好计划，进项和销项得匹配，这也考验企业的管理水平。

06

必须用自己的钱拿地，一个时代终结

以前，房企拿地都是用银行的钱，甚至有的是先拿地再借钱，但是2016年，这个逻辑不成立了，而且相关政策越来越紧。先是合肥7月新政明确，参与竞拍房企需缴纳出让地块底价50%保证金；11月，南京市国土局发布公告称，开发商必须用其自有资金拿地。

而最新的消息是土拍政策升级：参与土地拍卖的开发商，要求必须用其自有资金拿地，不得采用银行贷款、信托资金、资本市场融资、资管计划配资等来源。这就意味着，在之前没有积累起足够实力的开发商，将被迫离场。

这不是一个独立的政策，而代表着一个时代的终结。在之前的时代，资本杠杆红利是地产商最大的红利之一，1个亿做100亿的项目也是天经地义。有地产大佬预言，预售政策2年内也将结束。

07

层出不穷的鼓励购房政策

2月2日，中国人民银行、银监会公布通知，对个人住房贷款首付比例进行调整。通知规定，在不实施限购措施的城市，家庭首套房的商业性个人住房贷款，原则上最低首付款比例为25%；二套房最低首付款比例调整为不低于30%。

2月21日起，职工住房公积金账户存款利率统一按一年期定期存款基准利率执行上调。由现行按照归集时间执行活期和三个月存款基准利率，调整为统一按一年期定期存款基准利率提升至1.50%执行。

而各地特别是三四线鼓励个人购房的政策，更是层出不穷。主要集中在补贴，补贴对象则主要是进城购房的农民、大学生。

08

越来越猛、强调结果的调控政策

2016年的调控，有好多轮好多次。重点城市，比如深圳、上海，都遭遇了两次下手很重的调控。在限购、限贷之外，还出了一个新的地方政策：限价。也就是说政府根据成本和利润率，批准一个价格，因为这个价格低于市场价，所以在南京、苏州等地，有一段时间买到房等于中奖。

最密集的一轮调控出现在国庆前后。在“因城施策”、“一城一策”的政策背景下，从2016年9月30日到10月6日的不到一周的时间内，限购、限贷新政就相继在北京、天津、郑州、无锡、济南、合肥、武汉、苏州、深圳、广州、珠海、东莞等多个城市落地。

21地市密集调控令让房价有所“冷静”，多市房价出现松动。按照多位地产大佬的判断，最新的调控完全不同于以往任何一次调控，至少要做好1年半到2年不放松甚至进一步收紧的心理准备。

昆明目前尚未出台相关的限购、限贷政策。不过，从长期来看，决定性的因素还是城市本身的资源和实力。而调控期间，正是反周期操作的机会。

09

房贷利息有望“抵扣”个税

根据全国政协委员、财政部财政科学研究所所长贾康的说法，个人所得税可抵扣房贷已明确，可以确定该方案会在全国推广。目前，房贷抵扣个税还没有开始实施，但已经开始对市场预期产生影响。

目前市场猜测，最有先放开的可能是首套房，个人只有一套住房的房贷利息将用来抵扣个税。当然，一旦政策开始实施，能“抵扣”个税的可能不止房贷利息，养老、二孩等家庭负担也有望纳入抵扣。

10

房地产税一旦推出，将使房价趋稳

国家土地总督察办公室岁末发出通知，开展推动地方不动产统一登记制度落地实施情况督察。这项制度落地，预示着完善和重构房地产税的主要障碍将被清除，这个税制的改革也将一触即发。

房地产税将归谁呢？之前各方传递出的信息都是：归地方。众多专家认为，一旦房地产税在地方收入中占到一定比重，房价将趋于稳定。

房地产税归地方后，土地使用权转让、批租只会构成地方政府土地收入的一部分。而房地产税、与地产开发有关的服务业税收，将成为可以持续的收入来源。房地产税占的比例越大，地方政府越有安全感，于是他们的行为将不是以把地卖出去为目的的一锤子买卖，而会改善城市环境和公共服务，吸引更多人来投资，让房子发挥最大的使用效益。

(文章来源：明源地产研究院，有删节)

10大年度事件

见证俊发集团“城市更新综合服务商”成行

2016年初,俊发集团提出了“知行合一,蜕变重生”的年度主题,在整个2016年,集团进行了大刀阔斧的变革,成效显著,不仅团队的执行力增强,管理效率提升,经营业绩也大幅增长。并且,俊发集团在2016年明确了“城市更新综合服务商”的企业定位,从传统的房地产开发商转型为技术服务型企业,一切以客户需求为导向,以客户满意为宗旨。这为企业的未来发展定下了基调。

在这岁末年初,重新回顾俊发集团的2016年,重点梳理出十大事件,别有一番意义。

01

2016年目标责任书及项目卡片签订仪式圆满举行

1月30日,2016年俊发集团目标责任书及项目卡片签订仪式举行,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;深耕云南,辐射西南,面向全国;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,要求全员,以“目标”为导向,齐心协力,坚定信心,竭尽全力,达成目标。同时,随着区域的扩张,俊发对高素质人才的需求扩大,这也给俊发人带来了更好的晋升机会,更加鼓励俊发人努力提升能力,发挥优势,在竞争中展示才能。



02

付款11亿让农民工拿钱回家过年

农民工千里迢迢离家外出打工,一年到头辛苦打拼,最大的愿望就是能拿着钱回家过年。2016年1至2月份,俊发集团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。

因为事关数万农民工的民生问题,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。支付款项,发放工资,原本就是企业应尽的责任和义务,作为一家志向远大的企业,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。



03

斩获云南省、昆明市多项大奖

4月8日,“云南省2015年度纳税100强新闻发布会”举行。俊发集团旗下俊发地产、俊发宝云、俊发伟业、俊盈投资、俊华投资等企业,均位列云南省2015年度纳税100强。

9月20日,云南省工商业联合会主办的“2016云南省非公企业100强发布会”举行,俊发集团凭借稳定的综合实力,荣登“2016云南省非公企业100强”第一名。

12月23日,昆明第十三届优秀企业、优秀企业家和百强企业排序发布表彰会召开。俊发集团获优秀企业奖。本届评选,按照昆明市委书记关于“在社会维权、安全生产、环境保护、城市纳税等方面存在严重问题的企业和个人不能评为‘双百’和优秀”的批示,遵循保证质量、好中选优的原则,最终评选出了70户优秀企业,其中非公企业40户。

俊发集团勇于开拓和创新,在企业持续发展壮大的同时,严格履行企业公民的社会责任,截至2016年,共计纳税72.8亿元,为上万人创造就业机会,并热衷于公益,2007年,发起成立了“云南省俊发教育扶贫基金会”。累计捐赠已超过3.25亿元。同时,从湿地公园建设、城市历史文化传承和保护,到城市地标建设,俊发集团勇于担当城市的历史使命。



04

应邀出席“2016外滩金融·房地产投资论坛”

2016年,房企金融化成为行业热词。12月7日,“2016外滩金融·房地产投资论坛”在上海举行。该论坛是房地产投资业界影响和引领行业观点的重要论坛之一。本届房地产投资论坛,由中城投资与俊发集团联合承办,现场超过200多位金融机构、房地产企业等高管和著名专家学者参会。俊发集团董事长/总裁李俊应邀出席,并参加圆桌讨论。

论坛上,李俊董事长/总裁表示,今年俊发仅在云南,并购了价值600亿货值的项目。

目前,俊发并购主要以“政府推荐”和“金融合作”等多种方式实现。俊发凭借品牌优势和多年的“城市更新”经验,通过政府的政策指引,并购、整合运营困难的“城市更新”项目,充分发挥技术优势,进行资源整合,在一定程度上,有效帮助政府解决社会遗留问题,改善了民生。另外,通过与金融机构“强强联合”,有利于优势互补,盘活项目。



05

接连出手拿地,为后续发展储备优质资源

8月19日,俊发地产近29亿拿下昆明南市区、北市区16宗574亩优质土地资源,可建面积230万㎡,分别用于俊发城和生态半岛的建设。10月20日,俊发集团再次出手,以近17亿元拿下昆明市一环内4宗70.52亩优质土地资源,用于俊发·逸天峰项目建设用地。

俊发集团对城市及自身的发展充满了信心,未来还将在土地市场持续出手,为后续发展注入优质资源,为不同的客户提供优质产品,让城市未来可持续发展,让居民生活更加便捷、健康、满意。



06

“我爱母亲湖”之夜，感恩18载，俊发再出发

11月6日晚，“感恩18载，俊发再出发”2016“我爱母亲湖”之夜，在滇池畔生态半岛瑞士园湿地公园顺利举行。昆明市、区相关领导，万科集团董事会主席王石，中国城市房地产开发商策略联盟现任轮值主席陈劲松，以及俊发战略合作伙伴、广大业主、众多媒体人士等上千人参加。

滇池，是云南的“母亲湖”，滇池清，则昆明兴！俊发集团与云南，与昆明相濡以沫，18年来，用不同的方式参与到滇池保护的行动中，并做了大量的投入。现场，俊发集团发起成立了“俊客会滇池保护中心”，并首先捐赠100万元，用于滇池湿地水生植物研究，号召业主及俊客会会员，积极参与，爱护环境，保护滇池的活动。

过去的18年，在各方的支持和配合下，俊发集团创造了良好的社会效应，生态效应和经济效应。面对新的起点，俊发集团制定了新的目标，企业从传统开发型向技术服务型转变，以“城市更新综合服务商”为企业定位，以客户需求为导向，以客户满意为宗旨，以品质筑就生活为理念，坚持两个标准，即产品标准化，管理标准化；两个规范，业务规范，行为规范。将在遵纪守法办企业，正大光明搞经营的道路上，不断进发。



07

践行生态文明建设，加入“绿色供应链行动”

在俊发集团的生产经营理念中，绿色生态环保始终被放到重中之重的位置。

3月19日，俊发集团同步“地球一小时”在生态半岛举行落地活动——我与湿地有个约会，这已是俊发集团的第七次“地球一小时”活动。希望通过活动让绿色环保理念能够根植进每一个成熟或幼小的心灵，活出低碳，活出蔚蓝。

6月5日世界环境日当天，全国49家房企共同发起“绿色供应链行动”。俊发集团作为阿拉善、中城联盟成员，发起并参加了此行动。这是国内首次以行业联盟的形式，推行绿色供应链管理，旨在以市场化方式带动绿色生产。

7月11日，“房地产绿色供应链行动培训会”召开，俊发集团在内的49家企业代表共同探讨“绿色供应链行动”的目标、方法、步骤。领先企业带动大家都参与进来，将形成一个新的优胜劣汰的商业规则，它对大气污染等环境问题的解决，乃至中国经济的绿色转型，都会产生深远的影响。

俊发集团发起和加入“绿色供应链行动”，将加速俊发绿色低碳环保之路的探索，为环境保护，实现人类可持续发展，打造生态健康人居生活，迈出更坚实的一步。



08

坚持不放弃，公益之路漫漫

俊发集团18年来，一直坚持公益不断，随着社会发展和环境变化，各界对公益的需求也发生了变化，俊发集团也会适时地对公益方式进行调整。

6月24日，俊发教育扶贫基金会举办了“开启视界，放飞梦想”公益活动，共计126名山区学校的师生来到昆明，参观俊发中心、昆明动物园，到金魔方儿童体验馆……“孩子们来到这里，感受城市的生活和精彩，这给他们内心种下一颗小小的种子，让他们在未来的成长中，给自己一个更加明确的梦想和目标。”



六一儿童节，俊发教育扶贫基金会携手度假区慈善总会组织“大手拉小手，六一送温暖”公益活动，捐赠昆明滇池国家旅游度假区贫困学生10万元，9月，俊发教育扶贫基金会捐赠10万元，用于禄劝县则黑乡助残、济孤、救困的帮扶工作，有效解决则黑乡残疾、孤儿、贫困学生的学习及生活困难……

9月11日，俊发教育扶贫基金会第十届“一对一帮扶——中秋联欢”活动正式启程，近40位俊发员工、业主、合作伙伴，自愿组成此次活动的志愿者团队，把结对款送到贫困山区孩子手上，截至2016年，俊发“一对一帮扶”活动已经持续10年，未来还将持续下去，俊发公益之路永不止步。

09

人力资源不掉链，投资千万打造ERP系统

人才是第一生产力，为了保证企业目标的顺利实现，2016年，俊发集团实施了一系列的人才储备计划。

3月10日，俊发集团举行“2016新动力学生兵”项目启动仪式，目的是通过长达2年半的培养周期，战略性培养一批职业化、专业化、年轻化、融入俊发文化的储备型管理人才。这比自2007年启动以来的任何一届“新动力”学生兵都要求高。俊发集团董事长/总裁李俊对新一届学生兵寄予厚望：“希望你们保持在学校的学习精神，在严格绩效考核、优胜劣汰中，敢于挑战，努力提升，成为俊发集团未来优秀的管理人才。”

俊发集团在管理增效方面不遗余力，除了人才举措之外，2016年，还投资千万元，打造“管理咨询+IT”信息化运营管理系统。4月27日，俊发集团&明源ERP项目启动会举行。

对于俊发集团来说，本次量身定制的“ERP系统”，是一次运营信息化建设的历史革新。通过解决项目卡片的线上运营、维度会议的落地实施，以及权责分配的系统梳理，彻底打破线下管理的繁杂与琐碎，实现了企业运营管理从“冷兵器时代”，到“信息化时代”的跨越。

10月22日、23日，俊发集团2016秋季专场招聘会在俊发中心14楼举行。本次招聘围绕地产、建筑、物业三个板块进行，涉及运营、设计、工程、财务、行政等56个岗位类型，提供从技术人员到高层管理人员约150个的就业机会。让有志之士来到俊发实现梦想、健康快乐生活。



10

登榜“2016中国房地产百强企业”第56位

3月24日，“2016中国房地产百强企业研究成果发布会暨第十三届中国房地产百强企业家峰会”在北京召开，俊发地产连续七年登榜“中国房地产百强企业”，2016年在百强中排名第56位。

而在9月6日的中国房地产品牌价值研究成果发布会上，俊发以近40亿的品牌价值连续三年蝉联“中国西部房地产公司品牌价值TOP10”桂冠。同时，俊发物业荣获“2016中国西南物业服务领先品牌”殊荣。

俊发集团成功布局昆明、成都、贵阳、海南、丽江、大理、上海、新加坡、泰国普吉等城市，在全国范围内逐渐树立起俊发品牌形象，并形成影响力。至今，俊发已开发40余高品质项目，已交付使用面积1118万平方米，土地储备1500万平方米，服务于9万户家庭27万业主。



10大项目如期交付

近8000户业主幸福回家

在2017新年即将来临之际，又一批业主，如期接房，入住俊发小区。仅2016年，俊发如期交付俊发城、滇池ONE、滨湖俊园（贵阳）等10个项目，累计交付7956户家庭，兑现了对业主的承诺。去年，俊发如期交房（部分提前交付）约1.2万户业主家庭。

近两年来，受市场经济因素影响，很多购房者忧心忡忡、等待观望。俊发集团深刻理解客户困扰，踏踏实实、保质保量完成房屋建设，让业主尽早入住新“家”，享受安全、快乐、健康的生活。



河畔俊园交房822户



滨海俊园（大理）交房717户



滨湖俊园（贵阳）交房1376户



俊发城（贵阳）交房584户



俊发城（昆明）交房547户



金尚俊园交房458户



九夏云水交房439户



金盾俊园交房1317户



星雅俊园（成都）交付住宅1592户，商业54户



滇池ONE交房50户

此外，俊发小区的配套也如期交付使用。如云师大附属俊发城小学、初中、高中，俊发城吉的堡双语幼儿园，昆明市一幼湾流海校区等如期开学，业主子女安心上学……

感谢9万户27万俊发业主，18年来的支持和信任。俊发也将不断优化产品和服务，为业主带去更美好、更健康的生活。

6 俊发物业 大事件 臻至服务再上层楼

在很多人的概念里，开发商和业主之间的关系，在房屋顺利交付那一刻已经结束。而对于俊发集团来说，房屋顺利交付，那才是与业主真正建立联系的开始，俊发集团通过房屋交付后不断升级和完善的服务细节，构建幸福社区，为万千家庭打造幸福家园。

2016年，俊发集团明确了要从传统的房地产开发商转型为技术服务型企业，俊发物业作为集团旗下承担服务重任的部门，在企业转型过程中担负起重要的使命。那么，2016年，俊发物业发生了哪些大事件是值得我们重点关注的呢？

1 连续6年蝉联 “中国物业服务百强企业”

6月21日，由中国物业管理协会、中国指数研究院主办的“2016中国物业服务百强企业研究报告发布会”上，俊发物业凭借优异的表现荣膺“2016中国物业服务百强企业”28名殊荣，至今已连续六年蝉联物业服务百强企业。



俊发物业创立于1999年，服务覆盖昆明、大理、成都、贵阳等多个城市，服务物业类型包括低中高端住宅、写字楼、公寓、购物中心、商业街、主题公园等。多年来，俊发物业在行业标准的基础上，以客户需求为导向，形成独具特色的十大服务体系，并随着客户需求的变化和科技的发展持续升级，以满足不同客户群体差异的多元化需求，提供更加细致、贴近人性化的服务。

俊发物业是云南首家加入“金钥匙”国际联盟的企业，在注重服务品质的基础上敢于突破，大胆创新，为新时代下的物业发展开拓新道路。

2 外拓战略取得实质性进展 进驻万宏国际

7月29日，俊发物业与云南奥斯迪伯爵地产签订战略合作协议，俊发物业正式进驻“万宏国际”小区，这标志着俊发物业自外拓战略启动以来，迈出历史性一步。

经过多年的历练，俊发物业积累了丰富的和切实有效的物业服务经验，为俊发物业开启外拓服务奠定了坚实的基础。万宏国际项目作为俊发物业第一个对外承接的项目，具有重要的意义。代表着俊发物业从自持到外拓的跨越发展。俊发物业将秉承初心把自持物业一流的品质带入外拓项目中，让万宏国际的业主享受优质的物业服务、开启健康幸福生活。

未来，俊发物业将与更多优秀企业合作，致力于为业主打造集健康、人文、生态、科技为一体的高品质社区生活。



3 再接再厉 外拓服务再下两城

8月1日，俊发物业成功入驻昆明贵研自然界小区，成为继万宏国际后第二个俊发物业外拓的项目。昆明贵研自然界小区，由于前期物业疏于管理，导致小区内偷盗事件频发，景观设计破损，其业主委员会一直希望能引进具备专业资质，用心服务的物业服务企业，最终与俊发物业达成了合作。

9月1日，俊发物业正式入驻安宁首领公馆和龙山别墅两个项目，经过两个多月的服务，在定期的业主回访中，反馈最多的就是俊发物业服务很规范，业主们认为，相比之前的物业，无论从保洁绿化、还是客服人员的服务意识，俊发物业都让业主体验到了更高品质的服务。

俊发物业承接外盘的工作将持续开展，力求将自持项目一流的品质带入外拓项目中，以“服务美化生活”的理念服务于更多的社区、更多的业主。



4 斩获“国际金钥匙联盟” 两项大奖



8月5日至9日，第十四届金钥匙国际联盟年会举办，俊发物业荣获“6S管理创新奖”和“联盟·品味服务奖”。所谓6S管理创新，暨“六省”（省心、省事、省钱、省人、省时、省力），为顾客提供优质的产品和舒适、方便、快捷、高效的个性化服务体验。

金钥匙是一个国际的服务品牌，拥有全球最先进的服务理念和标准，是全球唯一拥有80年历史的网络化、个性化、专业化、国际化的品牌服务组织。俊发物业于2013年，以其品牌优势及创新服务，成功加入该组织。俊发物业一直以专业、用心的理念服务于业主，并积极学习金钥匙国际联盟内优秀项目的管理经验，努力开拓创新。获得此项殊荣，也是对俊发物业一直以来的服务创新给予的肯定。



5 俊发中心获 “云南省物业管理示范大厦” 称号

2016年4月15日，云南省住房和城乡建设厅正式授予俊发中心“云南省物业管理示范大厦”称号。本次仅有5个知名项目获得此殊荣，获得此称号的项目均是云南物业服务的领先企业，收费及服务质量受到业主的认可，硬件设置配套和维护高于行业标准。俊发中心作为5A、6E级标准写字楼，是昆明本土的标杆，而俊发物业经过18年的潜心磨砺，无论是在管理经验、人才储备，还是在服务细节方面，都有了丰富的积累和沉淀，获此殊荣是实至名归。



6 社区文化活动精彩纷呈 与业主共建幸福家园

社区文化建设是一项艰辛、细致且持久的工程，2016年，俊发物业的不懈努力，坚持组织各种社区文化活动，让业主不仅能感受高雅的文化艺术氛围，也能时刻感受到和睦、融洽、安宁的邻里气氛。

6月4日至5日，俊发物业2016年“小小征途者”六一活动一期、二期分别在海埂公园、西亮塘湿地举行，来自俊发各个小区的120位小业主及其家长参加了亲子徒步活动。孩子们互帮互助，年龄大牵着年龄小的孩子，一起完成徒步，期间还穿插各种游戏，徒步过后，下午一系列精彩纷呈的活动，不仅增进了亲子之间的关系、让小朋友在互动中相互学习，通过游戏环节设置还寄予了家长对孩子未来的美好期望与祝福。

7月23日，由俊发物业携手《春城晚报》主办的“全民造物”活动如期举行，来自俊

发各个小区的一百位小业主，用灵巧的双手制作了具有特殊意义的礼品，充分感受到了手工制作的乐趣。“超轻粘土动物世界”、“发光搪胶雪花泥娃娃”、“纽扣花”、“草原幻象”、“彩绘陶艺”，让小业主在趣味十足的艺术活动中，感受匠人精神。

12月11日，俊发物业第二季“全民造物”亲子手工活动开幕，来自俊发各小区近200位小业主踊跃报名参加，经过悉心准备，俊发物业从上百种手工课程中，挑选出了适合3至12岁儿童参与的全新课程包，“DIY花朵盆栽”、“不织布玩偶”、“衍纸画”等五项“造物课程”，为从无到有的手工艺品赋予了生动的形象、奇趣的造型。

中秋佳节，俊发物业结合各个小区特色，在30多个小区举办了欢度中秋系列活动。为举办特色的中秋家宴，俊发城将营销中心打造成“穿越”民国的时空之门，别具一格的“龙腾四海宴”寄寓美好期许；滨江俊园、星雅俊园、九夏云水、风华俊园、七彩俊园、金色俊园、水晶俊园等小区举办了中秋晚会，业主们尽显才艺，展示风采；世纪俊园、盛唐城、金盾俊园、香樟俊园等物业中心则以游园的形式同业主们欢度中秋，猜灯谜、夹弹珠、水摸鱼、青蛙跳水、你比我猜……让小区里充满了欢声笑语；在新加入俊发大家庭的“贵研自然界”、“万宏国际”小区，中秋长街宴拉开了阵势，上百道由业主亲手制作的家常菜被纷纷端上桌，伴随着月饼、水果的香气，让人垂涎欲滴，倍感温暖。

10月22日，俊发物业组织开展“幸福家园”2016年敬老重阳节社区活动，与300多名老年业主一起共度“夕阳红”，嘹亮的歌声、动人的舞姿、热情的表演，充分展示了俊发老年业主的精神风采。

“家”是承载爱与希望的港湾，俊发集团，风雨兼行十八载，致力于为业主打造一个温馨舒适有品质的“家”，未来还将进行更多的探索与尝试，持续创新地开展社区文化活动，打造幸福社区，积极促进业主幸福感的提高。



8 俊客会大活动

为2016年画上圆满句号

俊客会作为俊发集团的客户俱乐部组织，一切以客户需求为导向，一切为了关怀，为每一位会员营造更专业、更贴心的良好居住氛围，每一年，俊客会除了能获得再购房的丰厚优惠和推荐购房回馈、独享积分换购、体验数百联盟商家超值的消费折扣等等之外，更可以参加俊客会不定期举行的精彩会员活动，享受在俊园社区多彩快乐的生活。

2016年，俊客会共举办线上、线下会员互动活动18场，在普者黑，在大理，在野生动物园，在影院……会员业主们都留下了欢乐的身影，也为2016年画上了一个圆满的句号。

1 拥抱大自然，栽种幸福树

3月12日，为迎接植树节到来，俊客会携手项目，在俊发城黑石湿地公园内，举办了一场“拥抱大自然，栽种幸福树”的植树活动，约200多位业主参加。业主们纷纷写上对家园和生活的美好心愿，将心愿卡悬挂树上并合影留念。植物活动结束后，俊客会还为所有参与植树的家庭送上了一盆绿意盎然的小盆栽。随后举行的烧烤派对，让每个业主家庭玩得尽兴。

植树活动，不仅诠释了俊客会“一切源于关怀”的服务理念，更体现了俊客会所倡导的一种自然、健康的生活方式。



2 五月天俊客会员9.9元观影季

5月1日开始，俊客会联手保利国际影城，推出9.9元全场2D、3D大片任意看活动，俊客会员通过俊之家微信公众号界面，即可参加抢票活动，只需9.9元，就可以看最新上线的大片。此举深得会员业主的心，在微信端口掀起一翻抢票热潮。该活动也极大地丰富了会员业主的文化生活。



3 亲子玩转野生动物园

六一儿童节之际，恰逢云南野生动物园熊猫馆迎来“和兴”和“囡囡”两位新主人，6月4日，俊客会组织60组会员家庭到昆明野生动物园，与自然、熊猫零距离接触，让孩子们在亲近自然的过程中得到快乐。孩子们通过参与活动趣味问答，赢取乐高拼装积木、儿童科普绘本等奖品，实现了活动“放下课本，放飞身心，在欢乐中感悟成长”的目的。



4 大理苍山健康行欢乐到家

7月24日，俊客会携手大理·滨海俊园举行第三次业主大理行活动，这也是业主间的一次大聚会，由于全程暖心照顾，让本次出行的每个人都感觉到了“家”的温暖。两天一夜的行程精彩纷呈，业主们的内心是充实愉悦的，而这也是俊客会组织活动的初衷：享受在俊园社区多彩快乐的生活。



5 健康乐学普者黑亲子夏令营

8月的普者黑，正是荷花盛开的季节，接天的莲叶荷花，点缀在清澈的湖水和苍翠的孤峰之间，让人悠然神往。8月13日，俊客会健康乐学第二季之普者黑自驾亲子露营活动正式开营，品尝当地特色美食，情人湖荡舟，激烈的水仗，已经让业主家庭情绪高涨。火把洞、月亮洞以及天鹅湖等美景让业主流连忘返。二天一夜的自驾露营活动让业主们交口称赞，一切以客户需求为导向，一切源于关怀，在这样一场又一场的活动中，落到了实处。



6 中秋团圆宴家人相伴幸福蔓延

9月5日，俊客会通过官微“俊之家”发起的“今年中秋，俊客会带您大吃&大赏&大团圆”的微信抽奖活动。业主尊享的团圆大餐、梵音荟门票以及保利影院9.9电影兑换券，三重福利让业主们有吃、有看、有团圆。9月15日中秋节当天，近50组抽到团圆餐大奖的家庭，约200余人欢聚一堂，共庆中秋佳节。俊客会传承俊发集团“品质筑就生活”的理念，自创立以来，始终力求在生活点滴间，传递关怀、彰显品质、创造幸福。



7 与设计师零距离沟通未来家

10月29日，俊发地产首场产品沙龙品鉴会在俊发·逸天峰售楼部拉开序幕。此次活动由俊客会牵头组织联合设计部门展开，邀请近40余名意向客户与逸天峰项目设计团队齐聚一堂，设计师们倾听客户需求，客户们领悟设计师的匠心独具。

今后，俊客会将不定期在各个售楼部开展这一类型活动，贯彻以“一切客户需求为导向”的集团理念，拉近设计师与客户之间的距离，倾听客户的声音，同时也将俊客会“一切源于关怀”的服务理念传到每位客户的心里。



8 积分购物节暖心回馈

11月19日，俊客会第十三期积分购物节在滨江俊发广场启幕，为广大俊客会会员送上一场冬日暖心回馈。俊客会积分购物节已经举办了十三期，每一期都吸引了大量的会员前来兑换。除了积分兑换以外，还可以用积分交物管费。12月末，同样暖心的第十四期积分购物节也拉开了帷幕。





俊发健康俱乐部2016年应势而生 点燃激情活动不停

2016年，是俊发集团蜕变重生的变革之年，执行力和行动力被放到了重中之重的位置。同时，针对越来越多的业主和客户聚焦“健康”，重视“运动”带给自己的改变，俊发集团提出了“健康社区”的构想。

在这样的双重背景下，俊发集团员工健康俱乐部应势

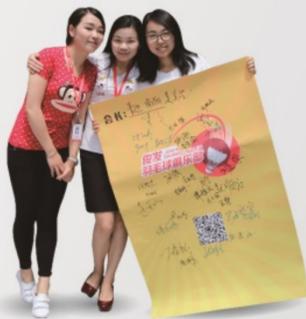
而生，七大健康俱乐部成立后，推出层出不穷的活动，在俊发集团内部和业主之间形成了浓厚的“健康运动”氛围，点燃了激情与活力，提高了凝聚力。下面就让我们一起来回顾健康俱乐部在2016年的精彩瞬间。

七大健康俱乐部成立

俊发始终倡导一种绿色、健康的生活理念，希望将“健康文化”带进各个社区，融进业主的日常生活，让业主身体更健康，精神更舒畅。以此为发端，7月15日，承载着所有俊发人期待与欣喜的员工俱乐部筹备会正式召开。俊发集团发动全员，成立篮球、足球、羽毛球、游泳、长跑、户外、赛艇七大俱乐部。而七个员工俱乐部的成立，也将为“健康社区”的落实提供基础和经验。

俊发员工俱乐部成立后，管理层带头参加，员工踊跃报名，并带动家属亲戚朋友，一起参与进来。不到半个月的时间，俊发长跑俱乐部成员累计跑步里程已达2494KM，相当于绕滇池7圈；篮球俱乐部已组织全场比赛2场，半场比赛4场；足球俱乐部已进行2场比赛，羽毛球和户外运动俱乐部各进行1场活动……

运动，不仅使全员身体更加健康，更使俊发人焕发生活激情和工作热情。而这种激情，也正影响着越来越多的业主。在俊发大家庭，健康成为一种共识，运动成为一种习惯。



七夕海东跑，健康动起来



7月31日，俊发长跑俱乐部“七夕海东跑”，在俊发生态半岛瑞士园火热开跑，俊发员工及家属，分为5KM组和10KM组，参加了本次比赛。

长跑比赛，不仅考验跑者的耐力和意志力，也是俊发健康俱乐部的良好发端。而比赛地点选择在生态半岛，也别有一番深意：俊发集团通过打造西亮塘湿地公园、环湖海东湾湿地公园等，在促进城市循环、城市可持续发展的基础上，营造出生态健康人居体验。



户外俱乐部公益探险相得益彰

9月10日，俊发户外俱乐部开启公益探险之旅，目标是昆明十峰之一老爷山。老爷山，原名乌纳山，位于阳宗海汤池镇北部，由于每年农历六月十三，周边的村落都会在老爷山组织庙会，使得原本秀丽的山景，变得垃圾遍野，污染严重。

俊发俱乐部携手远山国际探险组织，共同发起公益探险登山之旅，希望将环保公益与运动相结合，感受“人与自然”和谐共处的洗礼。58名登山环保卫士积极参与其中，经过16公里的徒步攀登，拾获垃圾28袋，捡尽老爷山的遗留垃圾，彻底还山林以清朗秀丽。为此，登山者还获得成功攀登昆明十峰的公益证书，更让大家欣喜不已。

将运动、健康理念，与俊发一贯倡导的公益理念相结合，是健康俱乐部一次有益的尝试。

10月22日，俊发户外俱乐部80余名员工及其家属，共同前往武定彪水崖，开启了第四次户外活动。



羽毛球比赛上演“快乐工作、健康生活”



11月26日，俊发员工健康俱乐部首届羽毛球赛，在昆明457运动公园拉开战幕。来自俊发集团地产、建设、物业等板块的64名员工参赛。比赛产生男单、女单、男双、女双、混双五个项目冠亚军，并分别获得奖牌和奖金鼓励。

俊发健康俱乐部的羽毛球赛，充分展现出俊发人永葆健康体魄和拼搏上进的激情，传递“快乐工作、健康生活”的理念。



2016上合昆明国际马拉松在海埂会堂鸣枪起跑，俊发健康俱乐部20余人及其家属，齐聚滇池畔，享受乐跑。在这场中国海拔最高的全马赛事中，俊发健康俱乐部成员根据自身情况，分别选择了全程马拉松(42.195公里)、半程马拉松(21.0975公里)、10公里、5公里的赛程。即使在跑的过程中感到疲惫，感到难以坚持，甚至濒临身体的极限，但大家始终相互鼓励，并全部坚持到了最后，展现出健康、阳光、蓬勃向上的俊发风姿。

组队参赛上台昆明国际马拉松 展现俊发风姿



反穿越轿子雪山，山高人为峰

俊发户外运动俱乐部勇攀滇中第一高峰——轿子雪山，海拔4223米，攀爬路线为反穿越。顾名思义，反穿越就是从山峰背面攀爬而上，登顶后再从山峰正面风景区下山，难度系数狂飙。山高人为峰，艰辛的付出与努力后必然能一览众山小，户外运动如此，俊发集团亦如此，18载知行合一，俊发集团的每一次跨越，都离不开每一个俊发人艰辛的付出与努力，征战雪山之巅，2017年，俊发进发！



俊发集团VS广联达篮球友谊赛

为丰富广大员工的文体娱乐生活，充分发挥员工们的团队协作精神，增强员工之间的团队凝聚力和自豪感。俊发集团篮球俱乐部于8月27日下午，由俊发集团篮球队与广联达篮球队进行了一场篮球友谊赛。公司广大篮球爱好者积极响应，积极报名参加比赛；场外啦啦队更是热情高涨，欢呼声、呐喊声让篮球比赛气氛不断升温。经过四节比赛的激烈较量，最终俊发集团篮球队以较大比分的优势战胜了广联达篮球队。在大家期盼的目光和友谊的呐喊声鼓励下，场上的运动员挥洒汗水，展现自我，充分展现俊发永争第一的团队精神。





俊发“新动力”
收获成长 预见2017

※本版块文章为员工个人观点。

收获成长 预见2017

2016 俊发“新动力”年终总结大会 首届“新动力”演讲比赛圆满落幕



12月23日下午，由俊发集团人力资源管理中心与总经办品牌部筹办的“收获成长，预见2017”2016俊发“新动力”年终总结大会，在俊发中心举行。

“从历届的学生兵身上，我们看到了努力奋斗、自强不息的精神。希望新一届的学生兵，以成为优秀管理者为目标，以高标准、高要求来管束自己。希望你们保持在学校的学习精神，在严格绩效考核、优胜劣汰中，敢于挑战，努力提升，成为俊发集团未来优秀的管理人才”。这是俊发集团董事长/总裁李俊对学生兵“新动力”的期许。2016年三月新一批“新动力”，从全国各地来到俊发，在俊发集团全国各条战线上兢兢业业，踏实工作，勤奋学习，经过一年的培训、学习、实践、磨炼，都收获了一份沉甸甸的感悟和成长。本次“收获成长，预见2017”新动力年度总结大会，既是对过去一年成长的总结和展示，更是对新的一年，对未来的展望和憧憬。



俊发集团人力资源管理中心总经理 张婕致辞

总结会上，俊发集团人力资源管理中心为“2016优秀新动力学生兵”和“优秀师傅”颁发荣誉证书及纪念品，鼓励他们在新的一年，在各自工作岗位上，勤奋共勉，团结拼搏，努力创新。在为企业发展贡献智慧与力量的同时，传播能量，提升自我价值。



2016届优秀“新动力”学生兵及师傅受表彰



俊发集团人力资源管理中心组织发展部经理 桂博
对新动力成长做总结

总结会召开的同时还举办了“俊发新生代首届新动力”演讲比赛，本次比赛立足于学生兵在工作岗位上的思考与创新，总结回顾工作过程中的经验与心得，为学生兵们提供了一个表达、展现自身风采的平台。活动在报名阶段就已吸引到了众多学生兵的关注和参与，经过激烈的初赛角逐，共有5名优秀选手脱颖而出进入决赛，五位选手在决赛现场和我们共同分享了这一年以来的成长蜕变，引发了场下观众的共鸣。最终，来自总经办品牌部的谭雅文和胡艳芳表现出色，分别摘得“俊发新生代首届新动力”演讲比赛的金奖、银奖桂冠。另外三位参赛者的表现各具风采，来自的岳龙获得最佳内容奖，来自商业板块的包梦婷获得最佳表现力奖，来自金星市政的李想获得最具风格奖。



五位选手的精彩瞬间



俊发集团品牌总顾问董保延老师作为评委之一精彩点评



演讲比赛颁奖

“新动力”演讲比赛，见证了2016年的“学生兵”从青涩走向成熟，逐渐融入到俊发团队的成长历程，从他们身上，不仅可以看到俊发新生力量的青春活力与激情，更可以看到近10个月以来，学生兵的蜕变和成长，承受的压力和付出的努力，以及他们学习和收获的喜悦。通过演讲比赛，让2016年的“新动力”总结大会显得别样丰富和精彩。

2017年，俊发集团将继续施行“深耕云南，辐射西南，面向全国”的战略布局。届时强大的平台基础，将带给新一届“学生兵”充满机遇和挑战的全新未来。



俊发“新动力”，暨俊发集团校园招聘培养体系，是俊发选拔人才、发展人才、晋升人才的重要举措之一。自2006年启动，十年间，来自全国各大知名高校的众多学子，在经过激烈的角逐和筛选后，陆续走入俊发。至今，为俊发培养了数十名中高层管理者，还有更有更多优秀的学生兵，分布在俊发集团全国各大城市公司，为企业全国战略布局和稳健发展做出积极贡献。



“新动力”演讲比赛 优胜选手演讲稿摘录



不“作”不品牌

我想大家都知道“NO ZUO NO DIE”这句网络流行语，不作就不会死，但它还有下一句，“WHY NOT TRY”，为什么不去试呢？试过后你可能会发现，人固有一死，但作一作，能死得更精彩。

2012年初，联想根据4600个消费者的印象，绘制了品牌画像，呈现的结果就是杨元庆。而在1989年，杨元庆仅是联想首次公开招聘的大学毕业毕业生之一。当然，在座的各位也是俊发公开招聘的大学或研究毕业生之一。

在2003年的圣诞晚宴上，柳传志先生曾说：“在我的心中，杨元庆受到尊敬，因为他敢于高举大旗，迎接困难，我是喜欢迎接困难的人，一遇到挑战就兴奋，杨元庆更甚于我。”其实就是“作”，不安于现状，反复折腾，寻求突破。但是，他把自己作成了联想的品牌形象，把联想这个品牌作到了每个人的心里。



总经办品牌部
谭雅文

当我说起联想，你想到杨元庆，当我说起耐克，你心里浮现出一个勾，当我说起麦当劳，你想起红头发黄衣服的小丑叔叔，当我说起宾利，一个展翅飞翔的字母B跃然纸上。那么俊发呢？在全国注册在案的94197家房地产企业中，俊发怎样脱颖而出？说起俊发，大家可能会想起董事长，想起赵总、彭总，想起我们所在的这座外形像旗帜的建筑，但如果面向全国面向世界呢？他们心中会浮现出一个明确的俊发品牌形象吗？

可口可乐诞生至今130年，但从19世纪末，到20世纪，再到今天，它依然风靡在年轻人中。为什么？因为仅仅是一个简单的瓶子，它都能作出昵称瓶、表情瓶、台词瓶、歌词瓶、纹身瓶等等，如今，它又作出了新境界，作出了逆天的自拍瓶。正因为可口可乐与时俱进，想别人不敢想的，做别人没有做的，因此同类产品，只能踩着他的脚印往前走。

怎样使品牌与时俱进？我们不得不提到萨提亚的冰山理论。一座浮在水面上的冰山，因为水下巨大的山体支撑，我们才能看到浮出水面的1/8，而这1/8就是我们所展现的品牌，支撑它的，正是长期以来形成的口碑。口碑是靠人去建立和传播的，哪里有人，哪里就有口碑，就有品牌。所以，要让品牌与时俱进，首先我们要敢于去作。

现在，二十多岁的我们，被认为将用魔鬼的步伐引领时代，这正是作的好时候，同时我们也不得不作。也许你现在20多岁，也许你和20多岁的人共事，或者你爱着一个20多岁的人。是的，正如你所感受到的，现在中国20到30岁的人将近有2亿，占总人口的14.5%。在如此庞大的群体中，你要平平淡淡的混然众人矣，还是要轰轰烈烈地走一遭？也许你会说，平平淡淡才是真。但20多岁的你，人生才刚刚开始，你不想去经历去感受去创造这个世界的精彩吗？

两个多月前我身边的人都讨论户型，我想，90后是走在时代前沿的一个群体，是即将席卷市场的一个群体，那么作为90后，处在俊发这样的平台，我们为什么不能设计自己想要的户型呢？虽然我是中文专业出身，但我还是想折腾一下，谁说学中文就不能做设计？于是我们大量地研究90后，研究各种各样的户型，一个个询问身边的人，他们住着什么样的房

子，哪些部分满意，哪些部分居住不方便。经历了无数次没有结果的讨论，经历了无数次大眼瞪小眼却不知道如何下手的焦虑，我们完成了设计稿。也许它不够专业，不够完美，但它让我们有了一段与众不同的经历。

其实在这个过程里我也害怕失败，怕初出茅庐的我们无法靠零碎的时间完成设计，但我更怕照着别人的模式每天重复同样的生活，我怕2年3年甚至5年后，我依然是那个中文系毕业的大学生。

当我还因为完成90后的户型有一点小窃喜的时候，我发现万科已经开始探寻95后的暗黑世界了，他们购物中心里的老公寄存室已经如火如荼。真是不作不止步，于是我开始想，世界上已经有超过半数的人住进城市，那我们未来的城市会是什么样？也许不再有售楼部，大家在样板房中来场下午茶，办个PARTY，在社交中体验，决定是否买房；也许水上滑梯连接城市里的各个建筑，上下班我们都不要再经历大堵车；也许未来我们住进了天空之城，一栋建筑就能容纳一个城市，每一层都有学校、公园、购物中心和休闲场所。也许未来物联网普及，某一天你一回家，就看到自己的咖啡机和电视机私奔了。当然，此刻大家内心的OS可能是：什么鬼？然后一盆冷水把我泼醒，但是无所谓，不作不品牌，这次被推翻了，下次我依然拍拍身上的土，继续给你们洗脸。

其实正因为不安于现状，我们才能听到前面四位小伙伴精彩的演讲，才能感受到他们工作中的思考和突破，此时我们的心里，已经潜移默化地建立起了他们的品牌印记，相信在不断地突破之中，他们都会成为各自领域的精英。而在座的大家，每天突破一点点，每天作一作，也许你就是下一个杨元庆、下一个乔布斯。



谋“变”而“生”

尊敬的各位领导，各位同事，小伙伴们：

大家好！

我是品牌部胡艳芳，一个天生自带防御、但浑身战斗力爆表的天蝎女。今天给大家演讲的题目是《谋“变”而“生”》。

其实本想给大家讲讲那些成长蜕变的小故事，但是转念一想，那些陈词滥调的心灵鸡汤，仿佛大家对此也设起了心理防御，很多人都会说IDON’ T CARE。介于此，我们就来谈谈关于你、关于我，关于我们大家的“变革之战”、“生存之战”。



今天，在座的有我们许多的学生兵，其中大部分是从学校这个象牙塔出来后，直接走进俊发的。大家习惯了校园的文艺清新，习惯了课堂的按部就班，习惯了午后悠闲自在的生活，但是进入社会这个大熔炉，或许，一切都不一样了。我们每一个人都不可能避免的被名和利的高温加热炙烤熔炼，有人越练越精，百炼成钢；有人骄纵脆弱，浴火就焚；我就简单的问

一句，到俊发的这10个月，你们觉得，自己变了吗？你觉得最大的变化是什么？你为什么会有这样的变化？你喜欢这样的变化吗？

同样的问题，我也问我自己，思考之后，我斩钉截铁的回答，我变了！从进入品牌的第一天开始，我的师傅就告诉我：他并没有为我的成长铺垫太长的时间，他需要的是能直接扛枪上阵的兵，或许这其中会受伤，会流泪，但我的成长一定是飞速提效的。

是的，这种出其不意改变，真的让我很抓狂。我从来没想到要为了一个简单字词的揣摩如此殚精竭虑；我从来没有想过加班到深夜，孤独的走在灯火阑珊的大街上会那么的冷彻心扉；我从来没有想过第一次受到误解受到委屈是如此的泪如决堤；我没想过累到支离破碎还要假装告诉自己忙完一阵就好了，是多么的麻木虚伪；但是，我从来没有想过不眠不休谋着劲把这该死的工作完成后是那么的酣畅淋漓，大快朵颐……并且，更可怕的是，我竟然莫名爱上了这种奇妙的感觉。

1个月，3个月，半年，10个月……我从一篇简单的集团新闻采编到集团20多位高管的专题采访；从梳理18年来俊发的第一张照片到熟练的拿起话筒，对新员工进行集团品牌的培训；从日常的品牌宣传工作到企业文化李总会议精神的梳理……一步一步，一天一天，我变了，一个从满怀期待的求职

者变成了充满好奇的职场新人，从磕磕绊绊的开端到渐入佳境的磨合，从敢于打破舒适的境地到经过阵痛后的成长，变得更加深入的了解这个企业，变得更加充满勇气的去迎接改变。

每当我畏惧，每当我迟疑，我总会告诉自己勇敢一点，再勇敢一点。我告诉自己，改变就是去做自己害怕做的事情；改变就是要敢于突破自己现有的舒适空间，重现建立新的生活秩序；改变就是做你过去不习惯做或者不喜欢做的事情，不断去打断你固有的属性。

个人面临巨变尚且如此，我觉得一个部门，一个企业，在变化面前更应该积极的去打破陈规，革故鼎新，蜕变重生。

今年是俊发的变革年，面对如此激烈的白热化竞争，俊发要生存，俊发要蜕变，俊发要像鹰的重生一样，要必须要经过削羽拔喙、脱甲去骨的痛楚，才能涅槃新生。

董事长曾说过，今年我们面临很多的变化和压力，集团许多的弊端都暴露出来了，要彻底改变，需要这个过程，虽然这个过程注定是痛苦的，是煎熬的，但我们必须这样做，因为只有改变才是我们唯一的出路。任何一个集团，有了清晰的战略布局，完善的治理结构，这就是一个有希望的企业！

今年，我们的管理构架变了，全集团重新梳理流程、组织、权责、标准、制度，每个员工都在思考在整个房地产开发的大流程中，个人扮演的角色；

我们的信息化建设变了，投入千万元明源合作，打造ERP系统，将互联网的思维更好的运用在项目管控上，让系统更好的服务项目，实现项目卡片的上线；

我们的运营管控变了，“运营前置”的思维要贯彻到各项目，设计、营销以及相关的各职能要在项目初期就要介入，深化方案，精准测算；

我们的战略拿地变了，由直接接触客户的一线销售，给出合理的意见以及专业市场报告做数据支撑及决策指导；

这一年，18岁的俊发在变，23岁的我在变！在座的每一位在变！

谋“变”而“生”，穷则思变，变则通，通达。因为改变，我们变得更坚强，更从容，因为改变，我们变得更勤奋，更努力。

最后送给大家一句话：懂得随机应变并享受变化的你，才是未来最青睐的人。

我们不害怕改变，我们不拒绝变化，并在变化中迎接变化、拥抱变化、享受变化！



总经办品牌部 胡艳芳



不精不诚 不能动人

金铎市政成本部 李想



工作，占用了我们每天宝贵二十四小时的三分之一，它的好坏，会直接影响我们每天的心情。所以，我请大家能够放下一夜暴富这种浮躁的心态，和我一起思考，我们为什么而工作？

按照演讲常规，我得给大家讲些我自己的经历，虽然说我还没有老到可以大谈自己的经历的地步，但是这件事对我个人而言是非常宝贵的经验。

就在不久前9月份的时候，我自认为工作业务已经熟练，我能够帮其他同事处理部门大部分的日常工作。于是我很诚恳的向师父表示，希望师父能够让我自己负责一个小项目。师父没有直接拒绝我，只问了我一个问题，如果现在让你负责项目，你觉得你需要做到什么？我当时的回答，什么保证算量准确、多和现场人员沟通，时时了解现场情况等，师父过了一段时间回复我说，这段时间你的进步很大，但是也希望你能越来越进步。

嗯，这大概是我工作以来遇到的最委婉的拒绝了。那天晚上躺在床上我想了很久，觉得就是这些条件啊。现在看来真是特别没有诚意，因为我只是想要证明自己在工作努力而已。

从那时起我转变心态，思考我为了什么而工作？我需要别人认可我的努力，我想满足自己的心理需求，但是在想通这些之前我只是会做工作而已。

我开始把其他同事分给我做的一些工作当做我自己负责的项目来做，详细的记录这项工作我怎么处理的，处理结果是什么，别人的反馈是什么。处理不好的时候，我

的同事们教我怎么做的。在进行这些步骤的时候我发现，很多工作细节我还没有学会处理，我发现，我和其他同事的差距依然很大。

幸运的是最终我的师父认可了我的努力，在上个月部门会议上，师父说如果有新项目会让我独立负责一个部分，希望我能继续保持这个状态。所以来到俊发7个月后才真正的找到了自己工作的意义，我才知道什么叫做好工作。讲到这里，这个故事就完了。

按照一般套路，我要谈谈，我从中获得了什么——（那就是）匠心精神。

匠心是虚心。当我放空自己，从头学习工作内容的时候，我才学到那些以前我没有关注过的工作细节。

匠心是初心。当我开始思考我为什么而工作，想要什么样的职业生活的时候，我才开始专注于我的工作。

匠心是诚心。当我开始诚实的面对自己在工作中的不足，诚心实意的去做好每一个细节的时候，我才开始在工作中成长，在工作中找到成就感。

在一切讲求效率、减少成本而尽力获得利益最大化的时代，我们需要匠心精神。我们需要找到让理想和现实合二为一的切合点，我们需要找到让工资、职位成为快乐工作的附加品的诀窍。各位，请带着我们的虚心、初心、诚心，去做好手中的工作。

因为，真者，精诚之至也，不精不诚，不能动人。与诸君共勉！谢谢大家！



I want you

招商管理部 包孟婷



或许各位听到我这个题目的时候，会有一种莫名其妙的代入感。甚至感觉自己的椅子会转一样，转过来自呼一声I WANT YOU！来说出你的故事！

相信在座的各位同事和我一样，迫切的等待这样一天的到来已经很久了！从呱呱坠地，到风华正茂，我们完成了身体上的成长；从呀呀学语，到大学毕业，我们完成了知识上的积累；从一无所知，到知书达理，我们完成了人格上的蜕变，只等待走上工作岗位的这一天！

初次接触商业，从零开始，难免有些懵懂和迷茫。我仍然记得在我第一次对接商户撤场时，协调商户撤场各事项一直到十一点半，等到所有事情完成了才离开，那天的我真是累的像一条哈士奇一样，但是后来我也同时懂得了工作不是凭借一己之力，要合理的分配任务。当遇到结账时看着小伙伴被制作公司催费天天守在办公室后，我们私下交流工作心得，懂得了合作单位一定要找制度健全靠谱的公司。租金是商业收入的主要来源，才开始催收费用的时候，晚上做梦都梦见自己是个包租婆，压榨劳动人民血汗钱，现在我学会了催费要讲究方法，刚柔并进。要能条理清晰，有

理有据，我也知道了一定要用合同来管理商户。就在这几个月的时间里，我成长了！我真诚的对商业说：I WANT YOU！很多人说我们这行，终将有一天会成为一个包租婆，但我想说，即便那样，我也会成为一个最牛逼的包租婆。



在路上

工程管理部 岳龙



每个人都在路上，也许我们正在走在阳光大道，也许风霜满地，又或许是羊肠小道。这些都不重要，重要的是我们是否好好的回顾了走过来的路，是否静心地领略过路上的风景，有过反思；是否思考过未来的路我们将如何走？

今年是俊发18周年，像我们一样，正是蓬勃发展，走向成熟的年龄。俊发固然不是完美的，这也说明她还有巨大的进步空间。俊发现有成绩是老一辈俊发人艰苦卓绝的努力换来的，但前进的步伐从未停止，俊发对外发展的号角已经吹响，高地还需我们全体俊发人一个个去占领，而我们这些新兵，也到了我们冲锋陷阵的时候，俊发的战旗终将插遍祖国的大江南北。接下来的18年，俊发和我，我们一同上路！永远铭记聚是一团火，散作满天星，不忘初心，方得始终！

We Want You

——2016 俊发“新动力”年终总结大会活动总结

周五（12月23日），公司召开了题为“收获成长，预见2017”的新动力（学生兵）总结大会，同时也是2016届新动力演讲比赛决赛。有幸参加了这个总结大会，本届学生兵朝气蓬勃的精神让我深受感染同时也收获良多。

遥记2015年11月，俊发集团开启了2016届“新动力”的全国校招工作，在公司各级领导的鼎力支持下，历经1个多月的面试选拔，最终有缘，90余名应届毕业生加入到了俊发的大家庭。算算至今也有近一年的时间了，各位“新动力”们跟随着我们的师傅、领导一起成长蜕变，让公司也让“新动力”们自己看到了非同一般的变化。这样的结果也更加坚定了我们要把“新动力”校招工作每年持续做下去、好好做的人才规划思路。

各位“新动力”自跨入社会、进入俊发之日起，上至公司董事长李总、各副总裁、各中心领导，下至各位师傅、人资中心HRBP的各位小伙伴都非常关注、关心



俊发集团人力资源管理中心
组织发展部经理 桂博

他们成长，随着新动力年度评优的名单出炉，也让我们认识到俊发需要的学生兵、俊发需要的可塑之才是什么样的。本次大会上表彰的优秀学生兵，他们在各自的岗位上不停地发光发热，展现出不一样的特点和风采，但是他们也有着值得其他同仁学习的共同之处。我大概总结了一下平时他们的状态、及领导对他们的评价：

1、能够就工作与师傅/领导，甚至高管对话。对话是个什么概念？是指他们能跟领导你来我往进行交流，探讨工作，而不是一味的听吩咐。能跟领导对话，证明他们对工作的理解至少跟领导保持在了接近的水平线上，而这一切，没有勤于思考是根本做不到的。诚如李总所说：“有思想就有明天，有梦想就有未来。”有思想、勤于思考是成为优秀人才最根本的特质！欣慰的是，我们看到学生兵中确实有不少这样的人，比如参赛选手谭雅文，一句“不作不品牌”，道出了她不甘于、不满足于现状，想要去积极思考工作、愿意去努力创新的意愿。

2、工作的交付成果值得他的领导信赖。信赖是一种情感，要建立起一种情感，我们知道是需要不断强化才行。强化什么呢？就是每一次领导交给你的任务，你都能按照标准、高质量的完成，甚至超出领导的预期。当每次的工作结果都满意时，领导才会放心的把更重要的工作交给你负责，你也才有机会挑战更多更难的工作，也才有机会急速的成长。认真、负责、强调细节、强调结果，你加倍用心做事，收获也必然加倍。就像参赛选手李想所说的，她通过不断总结、优化工作成果，精诚所至，她的领导也逐渐愿意让她去负责更重要的工作。

回到刚才的问题，为什么他们能获评优秀学生兵？一方面确实他们很优秀、值得鼓励；但更重要的一方面，是公司希望能够树立这样的榜样。看到参赛选手岳龙的演讲，相信所有学生兵都能感同身

受，因为你们相似的经历、相同的起点，大家都在同一条路上，不会是孤军奋战，而是可以相互协助、相互学习。环顾左右，优秀的同事就在大家身边，他们身上那些能够被公司认可的特质，希望大家都能去发现、学习，从而努力提高自己。

毕业后的最初几年，正是急速成长的时期，从入职开始，我们就告诉过学生兵，公司的期许是什么？短时间内完成从学生到职场人的转变；2-3年成为项目职能负责人；3-5年成为项目负责人/片区职能负责人；5-8年成为城市（片区）总。根据公司战略布局，2020年我们将实现500亿销售，进入10多个城市，这意味着，我们需要至少5名城市（片区）总，数十名项目总，近百名项目职能负责人。平台是有的，机会公司会给你，目标明确，现在就是需要各位小伙伴们，脚踏实地、努力加油。当然这一切，都需要大家顺利结束培养期为前提。

现在距离我们结束培养期的时间越来越近，这意味着要么大家完成身份的转变，成为能够独立开展工作的合格的正式员工，要么就只有去其他地方再找寻自己的梦想了。而我，想借用参赛选手包孟婷的演讲主题，对所有本届学生兵说：当结束培养期时，我希望大家都能收获公司这样的评价：WE WANT YOU!

再次感谢公司所有领导对新动力培养工作的支持！感谢总办品牌部对本次活动所做的辛勤努力及付出！感谢我的同事李雯为举办这场活动不眠不休的工作！当然最感谢的还是所有学生兵，既是本次活动的主角、又是本次活动的工作人员，带给大家一场难忘的总结大会。

2017，加油！



ELEGANT
APPEARANCE

员工
风采

ELEGANT APPEARANCE 员工风采



慈善之路 需要爱心与专业并行

总经办品牌部 赵子玉

慈善事业在当今社会已然成为了一种常态，我们现在走个路，跑个步都能和公益帮扶产生联系。越来越多的人参与到慈善事业里，越来越多需要帮助的人受到关注和帮扶，基金会是承担慈善事业的载体，而我很有幸能够从事与之相关的工作。

俊发教育扶贫基金会选在了2007年6月1日儿童节这天成立，旨在不断鞭策我们，要让奉献成为社会和谐发展的一条新纽带，用爱心扶起贫困家庭孩子的精神脊梁。为儿童带去快乐和幸福。基金会成立至今，已组织举办过非常多的公益活动。这里面既有热心奉献爱心的员工，也有千里迢迢送来善款的业主和市民，每个参加公益活动的人，都真挚热心的奉献着自己的爱与温暖，打从心底希望能帮助贫困的孩子们，希望他们能在同一片蓝天下，享有同样的温暖与爱护。

但是慈善并不能只靠着爱心前行，而是需要专业人士对其进行专业、规范的管理，才能让基金会良好有序运行。基金会每年会进行非常复杂和详细的年度检查，确保基金会的每一笔善款都

得到了妥善使用和保管，从而精准有效地帮助那些需要帮助的人们。但作为基金会的工作人员，在很多时候会被繁复的规章制度绑住手脚，大部分的精力都用来完成行政事务以至于没有时间和精力去对基金会的慈善工作进行思考和执行，长此以往甚至会怀疑自己从事慈善工作的初心，这样的困惑我感同身受，曾经我也为基金会的行政事务感到烦恼。

但是越是接触基金会的工作，越是深刻明白，政府为什么要用大量的管控手段来治理基金会。因为基金会有其特殊性质，作为慈善公益组



织，很多基金会都会募集善款，无论是公开或是私募基金会能获得大量慈善捐款，管理上任何一环的疏漏，都可能造成善款的挪用和违法侵占，我相信每个人都是抱着真诚和奉献从事基金会的工作，但是在利益面前，人性禁不起考验。所以对基金会专业的管控就显得尤为重要。慈善组织的形象受损影响的不仅是善款善物，更加影响人们对慈善组织的普遍印象，毕竟某十字协会的负面影响直到今天仍无法消除人们对于慈善事业的疑虑，众多的基金会在从事慈善事业时仍如履薄冰。

熟读《基金会管理条例》的人会更加明白基金会管理和运行的不易，2016年中国颁布第一部《慈善法》，它标志着慈善事业有更加专业规范的指导条例法规，对基金会的指导和引领意义重大。

中国目前高等教育中很少有慈善或者公益相关的专业，目前的公益专业人才都是在公益实践中以及后期的培训中成长起来的。基金会的专业人才缺口非常大，这已经成为影响中国基金会发展的的重要因素之一。

公益人才应具备5个重要的能力特点维度：专业性、行动力、社会动员能力、自我管理能力和视野。这5个方面的能力影响着公益从业者的职业发展，构成了公益人才的关键元素。其中“专业性”指的是所在工作岗位的具体办事能力、执行能力以及对所在岗位工作的认知了解水平；“行动力”指的是实现想法的能力；“社会动员能力”指的是调动社会资源、发动利益相关方参与的能力；“自我管理”指的是心智成长方面的水平和自我反思的学习能力，说白了就是管住脑袋和身体；“社会视野”指的是公民社会视野、多元发展眼光、独立思考等多种综合素养。

在慈善事业的发展中，除了满怀热忱的爱心人士，更需要公益专业人士，每个组织的发展离不开社会各界的爱心参与，更离不开专业人士的储备和使用。希望将来公益事业的发展越来越专业规范，使这个行业更加欣欣向荣，让更多人能参与公益事业，帮扶更多需要帮助的人们。



琥珀俊园二期A11地块（回迁房）项目，从开工到竣工，历时仅一年。

一年以来，琥珀巨变：

- 2015年10月5日桩基工程开工建设；
- 2016年12月1日筏板工程开工建设；
- 2016年8月23日主体工程封顶断水；
- 2016年12月22日顺利通过竣工初验；

……

变化凝聚心血汗水，变化来之不易。它是董事长、集团领导带领全项目工作人员艰苦奋斗，以攻坚克难、锐意进取的精神干出来的，以只争朝夕、不等不靠的作风干出来的，以锲而不舍、持续作为的劲头干出来的。

建丰建筑总经理谭志友指出：“对于琥珀A11项目来说，艰苦奋斗既是公司过去取得成绩的作风保证，也是今后公司加快发展的关键所在。”

艰苦奋斗，就是要振奋精神、锐意进取；艰苦奋斗，就是要强化责任、树立意识；艰苦奋斗，就是要注重实干、持续实干。艰苦奋斗求作为，全体A11项目工作人员落实在行动上，体现在工作中，贯穿于A11项目建设的全过程。过去和现在都表明，艰苦奋斗作为俊发地产的伟大精神和优良传统，永远不会过时。不论是年初董事长提出的十一大精神纲领里面的实事求是，还是企业家精神，这些都是艰苦奋斗精神的重要体现。

琥珀A11项目的项目经理——沈荣；技术负责人——余海桃、陈顺荣；施工员——杨云、赵见彪、邱崇祝、邓仕平、李思阳、陈文琳、徐鹏程、曾维、杨峥宝、寇秀峰、岳龙；资料员——杨连顺、以及后期从宏仁村项目借调过来的施工员赵祥云、胡俊、许志富，他们都是项目建设的功臣，凭着一份责任、一腔热血、一份执著、一腔激情，历经艰辛，

超负荷工作，再次向大家展示了什么叫“建丰速度”。

沈经理说过：“项目无人给予，需要争取；项目不能慢熬，需要拼抢；项目不靠别人，需要主动。”在琥珀A11项目中，为了争分夺秒，沈经理和各位管理人员住在工地活动板房内，在项目现场尽职尽责，晴天一身土，雨天一身泥。正是凭着这种锐意进取和艰苦奋斗的精神，两个月完成桩基工程、八个月完成主体工程，整个项目仅用一年的时间就完成了工程建设。在这些刷新建丰建筑建设纪录的“建丰速度”背后，是沈经理和各位管理人员坚持以艰苦奋斗的精神为动力，以项目节点的节点为目标，以俊发品质的标准为依据，拼了命在与时间较劲，每天工作不低于14个小时，全月无休，风雨无阻。

琥珀A11项目是建丰建筑一项先行先试的实践，从自身实践的过程中进行探索和总结，为公司以后承接承建其他项目打下坚实的基础。相信，在公司未来发展的过程中，全体俊发人一定能够团结奋斗，积极作为，脚踏实地，艰苦奋斗，把俊发未来的宏伟蓝图变为现实。





俊发健康
俱乐部



JUNFA
HEALTHY
CLUB

征战雪山之巅

有些风景之美在于大自然的鬼斧神工，有些风景之美在于人们的浩瀚气势！唯有征战雪山之巅让二者合二为一，俊发集团征战雪山之巅，户外有我，健康同行！

本次俊发户外运动俱乐部目的地为昆明十峰之一的轿子雪山，海拔4223米，被誉为滇中第一高峰，因其山形如一乘放置在万山丛中的花轿而得名，攀爬路线为反穿越。或许有人会说四千多米对于长期居住在云贵高原人们不算什么，也会说到轿子雪山山顶也没什么，风景区栈道也修葺的很好。假如你没走过反穿越登顶，我们是理解的。但是别忘了我们的路线一反穿越。顾名思义，反穿越就是从山峰背面攀爬而上，登顶后再从山峰正面风景区下山，难度系数狂飙，没走过的话是无法体会的。

对于居住在春城的人们来说，对雪总是有一种说不出的热爱，而轿子雪山正好满足了大家对走在雪地，脚底嘎嘎作响的期待。轿子雪山是美的，从山脚到山顶，我们沿着小河依次经过了谷底的杜鹃花林、低矮的草甸、半山的阔叶林，这可谓是云南高原自然景观的一个缩影。刚下过两场雪，雪山已然银装素裹，一袭洁白的雪衣，冰清玉洁。路面积雪不太厚也不太薄，行走在雪地上，就仿佛进入了电影里才有的场景，我们忘记了



疲惫，也忘记了是在登山，因为我们已经融入自然，和雪山成为一体了。这就是轿子雪山之美，让人沉醉其中，无法自拔。

攀爬的过程是漫长的，也是短暂的，漫长在于大家既要应付海拔不断上升带来的缺氧，又要不断前行来抵御寒风带来的低温；短暂在于随着时间的推移，我们终将要返回。但是我们既然来过、体验过、经历过，也就无憾了，尤其登顶后带来的成就与愉悦，此生已不会忘记。

山高人为峰，艰辛的付出与努力后必然能一览众山小，户外运动如此，俊发集团亦如此，18载知行合一，中国房地产百强企业，都离不开每一个俊发人艰辛的付出与努力，征战雪山之巅，俊发再出发！

——揭应行



此景只应天上有人间哪得处处观

——俊发户外俱乐部反攀轿子雪山纪实

轿子雪山位于昆明市禄劝县乌蒙乡，因主峰形如古代花轿而得名，历代被称为“滇中第一山”。2016年第一场雪后的轿子山，虽没有满山的杜鹃花、满坡草甸，确属另一番雄伟磅礴的景象：满峰冰霜，大气磅礴，狂风呼啸；远处眺望更是云海茫茫，薄雾缥缈，好一番此景只应天上有人间哪得处处观。

天微微亮，我们五十来人便整装出发，同行的还有陪我们一起的村民和马匹。天渐行渐亮，途中的山峰连绵苍凉，连绵群山尽收眼底，我们是一群小心翼翼的穿行者，生怕迷失亦或打扰了大自然的清修，敬畏着它的万千形态。骑行的马似乎都变成了骆驼，偶见农夫家舍，大有大漠孤烟直的壮阔。走到群山背阴处，既有积雪于枯草丛林中，冰雕于溪水树枝上，呈“一山分四季，四季景迥异”的奇异景观。

最后攀登主峰身后的大弯谷，引路的老夫告诉我再前面马就上不去了，他们就送到这点，道谢了他们后开始雪地里徒步，每一脚都踩到了雪地里，雪深没鞋，鼻涕都流到唇边，依旧惊叹于这寒风凛冽，雪霜纷飞。接近峰顶时需匍匐姿势躬腰而过，

虽然领队的已在前面帮我们开山探路，但这一段还是要万分小心，登山杖要牢牢的插进深雪中助力，稍有不慎，将跌入万丈深渊。

4223米的巅峰，最后有一段接近45度的峭壁，奇峰峭壁险峻雄伟，爬上去是疲乏力尽，感叹路途遥远，走到最后基本上靠毅力驱使前进，耳中一直回荡着前面伙伴的鼓励“大家加油，马上就到了”。相互勉励，加油！对自己说，也对后面的伙伴呐喊！终于红色的队旗迎风鼓荡、屹立于巅峰之上，赫赫作响！我们胜利了！

——李寿芳



这个冬天不太冷



昆明的冬天总是不期而至,虽说春城的冬天并不是天寒地冻的,但是每天早晨外面冷嗖嗖的风还是吹得脸颊干疼干疼的,真想赖在暖暖的被窝里狠狠地睡到自然醒。可是一想到公司游泳俱乐部雷打不动的早泳还是坚持爬起来赶到游泳池。

时间好快!回想近半年来公司各个俱乐部活动一直坚持举办各项运动,领导、同事纷纷积极参与到跑步、游泳、爬山、羽毛球、篮球、舞蹈/瑜伽、足球运动中大家都忙得不亦乐乎。以前好多同事上一天班下来总感觉身体哪儿都不舒服浑身无力,精神面貌,身体状况都不好,回到家窝在沙发里就不想动,自从参加公司运动以来无论身体还是精神面貌都有了大大的改变。

游泳俱乐部刚开始组织游泳活动只敢让会游泳的小伙伴参加,后来慢慢的尝试让不会游泳的小伙伴报名到公司5楼会所学习游泳,经过热心的老会员指导,和她们辛勤的锻炼现在这几个小伙伴基本都能独自游行一个来回啦。这里我由衷的对俱乐部之星(陈纪廷、朱超)表示感谢!也深深地感受到任何一项运动都要持续坚持才能取得强身健体的效果,看着一群年轻有活力的小伙伴每天早早的起床,赶到会所学习游泳后又马不停蹄的赶往各自工作岗位很是佩服。记得小学生兵(杨凤)说“以前她每天上班都是踩着点赶到公司打卡,自从来游早泳后再也不用担心上班迟到了”,谢春梅说“她自学习游泳后感觉自己的鼻炎也减轻了好多,要继续坚持下去”这种结果多好!



在此我想说的是公司开展运动俱乐部的目的就是为了让大家工作、娱乐两不误,在工作之外大家利用业余时间锻炼身体,这样身体体能好了,工作也做了,何乐而不为呢?我们依旧每周一至周五早上7点40分至8点30分在俊发中心五楼游泳池,每周五下午18点40分至19点30分云南财经大学游泳馆(北区)、红塔游泳馆(南区)等你们来畅游喔!

——陈跃芳

2016俊发健康俱乐部 年度评选结果公布





Happy Birthday

壹月

JAN
HAPPY BIRTHDAY

1号 元旦
沈振振 上海公司
袁双 盘龙片区
卢俊波 官渡片区
张琳 地产集团总部
高云坤 地产集团总部

2号
王霞 盘龙片区
李爽 盘龙片区
贾萍 地产集团总部

3号

4号

5号 腊八节
王少凯 官渡片区
7号
6号 杨翎 地产集团总部
刘蕊 盘龙片区

8号
郑杰 成都公司
揭应行 官渡片区
郑静 地产集团总部

9号
沈晓 盘龙片区
毕娜 地产集团总部

10号 宁雪莲 地产集团总部

11号 赵洪庆 地产集团总部

12号 司马佳 官渡片区

13号 苏家恒 盘龙片区

14号

15号
顾志敏 盘龙片区
李晓宇 官渡片区
张志琴 官渡片区
左廷军 地产集团总部

16号 肖玉春 地产集团总部

17号

18号 胡振央 贵阳公司

19号 李薛 地产集团总部

20号 小年

21号 杨梦莹 地产集团总部

22号

23号
黄添骥 盘龙片区
滕芸 地产集团总部

24号
李恒飞 盘龙片区
刘敏杰 官渡片区

25号 唐哲 地产集团总部

26号 周杰 地产集团总部

27号 除夕
陈钢 贵阳公司
李林刚 官渡片区
姜欣好 地产集团总部

28号 春节
熊晓培 盘龙片区

29号
翟愚 官渡片区
杨红祥 地产集团总部

30号 31号

1. 龙智 盘龙片区
许慧 官渡片区
张锦 地产集团总部

2. 杨祥 盘龙片区
欧阳宇彤 盘龙片区
纪成 官渡片区
王薇薇 官渡片区
王菊润 官渡片区

3. 李敏 官渡片区
立春

4. 赵艳琳 盘龙片区
杨思远 盘龙片区
马文艳 官渡片区

5. 谭荣琼 成都公司
陈思旭 盘龙片区
朱少昆 盘龙片区

6. 刘欢 成都公司
周光平 盘龙片区
张雪海 官渡片区

7. 张含蕴 地产集团总部
大雪

8. 严予彤 地产集团总部
刘志高 地产集团总部

9. 杨国华 盘龙片区
胡永刚 盘龙片区

10. 代艳红 官渡片区
王佳 地产集团总部

11. 李重 盘龙片区
常登辉 地产集团总部
元宵节

12. 许斌 地产集团总部
索建臣 地产集团总部
郭涛 地产集团总部

13. 杨伶 官渡片区
李洁 地产集团总部
刘玉萍 地产集团总部

14. 刘宗元 官渡片区
叶文武 地产集团总部

15. 郭峰辰 上海公司
罗潇 盘龙片区
王奇昆 盘龙片区
李姣姣 地产集团总部
董笛 地产集团总部

16. 董剑年 大理公司
史文娅 盘龙片区
兰云岗 官渡片区

17. 18. 杨凤 地产集团总部
潘越勤 盘龙片区
姜堃 盘龙片区
雨水

19. 朱志琼 地产集团总部

20. 邱仲 贵阳公司
犹娅 贵阳公司
尤古琴 盘龙片区
毛宁 盘龙片区
徐光炜 官渡片区
徐静 地产集团总部
刘菁 地产集团总部

21. 冬至

22. 马祖玲 地产集团总部

23. 杨凤 地产集团总部
潘越勤 盘龙片区
姜堃 盘龙片区

24. 陈倩 贵阳公司
翟炳辉 官渡片区
杨玉红 地产集团总部

25. 袁冰 盘龙片区
胡明锋 官渡片区
付文志 官渡片区
周艳 地产集团总部

26. 刘悦 盘龙片区
张卉 盘龙片区
谭卫 盘龙片区
陈清照 地产集团总部

27. 李敏 盘龙片区
徐苏林 官渡片区

28. 彭后熊 盘龙片区
陈亚东 盘龙片区
侯志军 官渡片区
黄晓榕 地产集团总部



Happy Birthday

貳月
FEB
HAPPY BIRTHDAY