



周年庆

俊发健康俱乐部1岁啦~

表白俱乐部
运动看我的

2016年7月中旬，俊发健康俱乐部在全体俊发人的千呼万唤之中应运而生。从那时起，篮球、足球、羽毛球、游泳、长跑、户外、赛艇、S Club八大俱乐部中，每天都活跃着爱运动、爱健康、爱生活的俊发人的身影。在大家的关心呵护之下，俊发健康俱乐部茁壮成长，各俱乐部的活动也愈加精彩纷呈，成为了大家忙碌工作中的“充电宝”和“加油站”。

如今，我们即将迎来俊发健康俱乐部的一周岁生日，

快来和我们分享你在运动时的精彩瞬间或体验感悟，也可以大胆热情地表白俱乐部，为俱乐部送上生日祝福

~(≥▽≤)/~

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8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



深度报道 | 俊发·向着目标进发！
——俊发集团2017年上半年工作会报道

董事长分享 | 如何当好项目总经理

特别策划 | 暴雨之中，他们是最可爱的人





PREFACE | 卷首语

朝向共同目标，我们澎湃前行

企业发展，战略先行，回顾俊发集团走过的历程，每一次跨越发展，都与一项符合大势和市场的战略制定有关。2007年房地产行业集中趋势初显苗头，俊发制定七星战略，奠定昆明城市版图，2009年企业销售额达到60亿元，并于2010年成为云南省首家“中国房地产百强企业”，完成一次跨越；2012年，在房企全国扩张成主流，俊发在前期布局的基础上，正式启动全国扩张战略，当年实现100亿销售额；到2013年，企业销售额达183亿元，跻身全国百亿房企第41位……

今年7月，我们在澄江召开会议，明确了未来三年的发展战略：以“客户战略”为主导，进行全国“四大区域”布局，依托三大国家战略以及云南在“一带一路”战略中的优势拓展海外市场，力争成为全国有影响力的品牌企业。面对新的发展目标，俊发全员要充分贯彻总裁的讲话精神：全体俊发人都应该对集团的战略、部门的目标、个人的职责有清晰的了解，只有目标一致，才能统一步调。心往一处想，劲往一处使，奋发拼搏，砥砺前行。

《俊发VOICE》编辑部

CONTENTS

目录

RESTRICTED PUBLICATION 2017年 总第125期

PARTOOK 03

总裁分享

如何当好项目总经理?

NEWS POLICY 07

新闻政策

JUNFA NEWS 09

俊发广播站



员工摄影作品
《滨江·华灯初上夜未央》总裁内勤秘书 李薛

REPORT 13

深度报道

俊发 向着目标进发!

——俊发集团2017年上半年工作会报道

PLANNING 27

特别策划

暴雨之中，他们是最可爱的人



RESEARCH 31

专研

经济转型中的小镇风云
——小镇研究考察分享

JUNFA HEALTH CLUB 37

俊发健康俱乐部

夜宿嘎力寺湖

专注有恒，必有所感

乘风破浪 再创辉煌

第一个10公里

游吧，游吧，我的自由放纵

羽毛球入门之路

ELEGANT APPEARANCE 45

员工风采

写在入职一年之际

致我可爱的团队

体验长征路，学习革命精神

不知从何时起



员工摄影作品
《“宁静的夏天”》工程管理中心 苟华平



主办：俊发地产有限责任公司

顾问：崔庆鹏、丁普斯

主编：王宁

责任编辑：董嫣红 胡艳芳 谭雅文 郝冬雨

视觉创意：Birthidea 博思堂®

设计总监：高丽

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>

邮箱：2322570215@qq.com



总经理
分享
PARTOOK

如何当好项目总经理？

为增强人才的综合素质，传承俊发的智慧和优良传统，俊发集团于7月17日，正式启动项目总经理专项培训课程。俊发集团总裁李俊先生作为第一位授课人，通过实际案例分享自己心路历程，深入浅出地剖析作为一名优秀的项目总经理应该具备怎样的素质和能力。

2017年上半年工作会上，俊发集团发布了未来三年战略，给全员指明了奋斗的方向，稳健的发展对人才的专业技能和综合素质提出了更高的要求。俊发需要一大批素质高、能力强的复合型

人才，尤其需要培养一批有能力、敢担当的区域公司总经理、项目总经理，带领团队开疆拓土，实现公司的战略目标。

项目总经理是项目的主心骨，是项目运营的核心领军人物，他的战术谋略、开发节奏、管理方式、用人理念等直接决定着项目的整体运营效率。因此，如何当好项目总，深刻理解作为一名优秀的项目总应具备的素质和能力至关重要。现将本次讲话整理为以下文字，以供全员分享学习。

第一，坦诚做人 用心做事

“做事先做人”，这不仅针对项目总，也是对全体员工的要求。诚实是俊发人的品质基因，俊发提倡为人真诚、坦荡、坚守诚信，不算计别人。只有坦诚，才能建立共同相处和合作的基础，合作伙伴才会支持你。

每一位俊发人都应该秉承一颗坦诚之心，本着“对社会负责，对客户负责，对自己负责”的态度，真诚待人、以心换心、脚踏实地、用心做事。项目总要转变传统的“甲方”角色，谦逊示人、言而有信，对待工作，用心思考；面对难题，用心解决；把工作当成事业，扎根岗位，实现价值。

第二，规范操守 恪守底线

俊发人要积极响应政府构建的“清”、“亲”新型政商关系，严格遵守俊发两个规范：行为和业务规范，时刻在与政府、银行、合作单位、客户等交流的过程中恪守底线、洁身自好、规范操守、不卑不亢、真诚交流，做到遵纪守法办企业、光明正大搞经营。

第三，综合提升 全能人才

项目总要提升综合能力，成为个人技能从“业务单一”型变为“全能型”、“复合型”的高素质人才。要有统筹观念、全局意识、战略思路；要会资源整合、团队管理、开发运营；要懂业务、会算账、能盈利。

1. 战略眼光 统筹思路

项目总要有全局意识和战略思维，要有更高的角度和视野，要掌握系统思考能力，整合资源。对部门工作懂得如何策划铺排，提升上下级和各部门之间的协调沟通能力，有条不紊地开展工作，最终提高目标、计划的达成率，提高团队整体效率。

2. 优化管理 合理用人

项目团队是实施作战计划的中坚力量，而项目总则是项目的第一负责人，是指挥整个项目团队前线作战的核心力量。项目总要管理好项目团队，优化组织，加强团队建设；要合理利用本部门的人力资源，优化配置，用好精兵强将。“发现人，管理人、推荐人、提拔人”做好人才梯队建设；要凝聚力量，增强文化建设，增加企业认同感；激发团队，打造有战斗力的队伍，支持公司

实现整体目标。

3. 客户至上 品质第一

项目总要时刻把客户记心里，把品质放第一。牢记俊发“以客户需求为指导、以客户满意为宗旨”的理念，从设计开发到交付使用，包括后期的物业服务，全链条各岗位都要以此要求自己，不断思考，优化工作。同时要深知所有的合作单位所提供的产品或服务，不能仅仅是以“俊发满意”为原则，更重要的是考虑客户的真实需求。

李总谈到，俊发成立十九年，“品质筑就生活”是俊发得以持续稳步发展的基因保证。从创立翠湖俊园开始，俊发就在云南地产界开创了众多的“第一”，第一次使用大幅弧形玻璃幕墙，第一间昆明样板房，第一个引入弧幕天顶游泳池……同时，充分考虑到业主的便捷，在毛坯交付时，就把房屋内冷热水管标出，贴心地想业主之所想，做业主之所需。

这是俊发的初心，是俊发一直以来要坚守并践行的核心理念。每位项目总都要深刻地领悟，坚守初心，锐意进取，严格把控产品质量，为业主打造有品位、有美感、切合需求的品质居所。

4. “俊发速度”全面提升

房地产是资金密集型产业，要依靠资金的周转和滚动来实现持续的发展。在日益竞争激烈的市场环境下，哪家企业运转速度快，运营效率高，就有绝对的市场竞争力。因此，项目总要重视项目的开发节奏、做好事前准备，运营前置，与时间赛跑，想办法提效率，拿出“俊发速度”，抢占市场先机，提高俊发的竞争实力。

李总谈到，他从17岁开始涉及房地产行业，通过做项目，第一次接待客户、第一次学画户型图、第一次学算账、第一次了解项目开发的进程和规范……很多现在运用自如的知识都是一点一滴积累起来的。所以，项目总一定要扎扎实实去实践，去研究，每攻克一次难题，每解决一个问题，你都会有巨大的收获和进步。

俊发是一个学习型的企业，希望每一位俊发人通过培训可以增强自身的综合能力，得到成长和进步。俊发的文化是“企业家”、“合伙人”的文化，所有俊发人都要热爱公司、热爱自己的项目，珍惜维护俊发的品牌，成为跟俊发一起成长、一起进步、一起收获的事业合伙人。





房地产市场动态

住建部：特色小镇建设发展需坚持三大“不盲目”原则

7月10日，住房和城乡建设部发布《关于保持和彰显特色小镇特色若干问题的通知》，明确要求各地按照绿色发展的要求，有序推进特色小镇的规划建设发展。《通知》提出特色小镇培育建设过程中需坚持三大原则，一是要尊重小镇现有格局、不盲目拆老街区；二是要保持小镇宜居尺度、不盲目盖高楼；三是要传承小镇传统文化、不盲目搬袭外来文化。

发改委：今年要编制完成5个跨省区城市群规划

国务院批复同意的《加快推进新型城镇化建设行动方案》，明确了今年工作的五大重点领域，第二个重点为培育发展城市群和新生中小城市，具体包括编制实施城市群规划，全面完成全国城市群规划编制工作。今年要编制完成粤港澳大湾区、海峡西岸、关中平原、兰州—西宁、呼包鄂榆等5个跨省区城市群规划，指导地方开展省内城市群规划编制。

国土部：2016年全国新增建设用地809万亩 增幅4.4%

7月20日，国土资源部宣布了2016年度全国土地变更调查主要数据：2016年，全国新增建设用地面积809.0万亩，不2015年相比，增加了34.4万亩，增幅4.4%。其中，公路、铁路等基础设施项目用地面积增加突出，增幅分别达30.7%和102.8%，丐主要集中在西部地区。全国新增城市、建制镇用地面积分别为93.1万亩、215.7万亩，比2015年分别下降了34.1%和7.3%，城镇用地扩张的势头得到有效控制。

统计局：6月份一二线城市房价同比涨幅继续回落

国家统计局发布数据显示：6月份，15个一线和热点二线城市新建商品住宅价格同比涨幅均比上月回落，回落幅度在0.8至5.5个百分点之间。从环比看，9个城市新建商品住宅价格下降或持平；6个城市上涨，但涨幅均在0.5%以内。一线城市新建商品住宅和二手住宅价格同比平均涨幅均连续9个月回落。二线城市新建商品住宅价格同比平均涨幅连续7个月回落，二手住宅价格同比平均涨幅连续5个月回落。

上交所：支持PPP资产证券化 优质项目“即报即审”

7月21日，上海证券交易所发布《关于进一步推进政店和社会资本合作（PPP）项目资产证券化业务的通知》，鼓励支持PPP项目公司、项目公司股东、项目公司其他相关主体及相关中介机构依法积极开展PPP项目资产证券化业务。对于符合条件的优质PPP项目，上交所将实行“即报即审、与人与岗负责”，受理5个交易日内出具反馈意见，管理人提交反馈回复确认后3个交易日内召开工作小组会议，明确是否符合挂牌要求。



员工摄影作品《俊发城·有幸与你共成长》俊发城项目 刘科宏



员工摄影作品《滨江·华灯初上夜未央》总裁内勤秘书 李群

俊发集团“云会员”项目启动会顺利召开

7月20日，俊发集团“云会员项目启动会”在俊发中心顺利召开。俊发集团营销中心、流程信息中心相关人员，以及明源云会员服务团队参加了本次会议。

年初，双方就俊客会会员平台智能化的升级规划，展开讨论沟通并达成了共识。当天，俊发与明源云服务共同开启“云会员”新模式，将集团及各产业内部资源与客户资源整合，建立会员资源库，用微信平台搭建与客户直连的通路，从而实现会员电子卡管理、在线查询、积分信息维护、积分商城、扫码下账等功能，打通客户数据与会员积分间的线上转换通道，满足在线交互需求，实现会员体系的移动端入会、查询、管理。着力打造一个线上会员入会、

积分互动及消费的平台，为客户提供更便捷、更丰富的生活服务内容，提升客户体验感。



俊发物业两年蝉联金钥匙联盟“管理创新奖”、“品味服务奖”

7月11至14日，以“中国服务·品牌教育·世家传承”为主题的第二十二届中国金钥匙夏季年会在杭州召开。俊发物业荣获“6S管理创新奖”和“联盟品味·品味服务奖”。

2017年，围绕俊发集团“品质提升年”的主题，俊发物业通过“成立物业学院”、“引入共享汽车、单车，打造共享社区”、“开通机场、高铁站专车接送到家”、“360度客户满意调查”等创新举措，将服务品质的提升落到实处，以专业、用心的理念为业主提供切实的品质服务。



俊发贵阳公司与贵州天意饮食文化发展有限公司达成战略合作

2017年7月7日，俊发贵阳公司与贵州天意饮食文化发展有限公司达成战略合作协议，于当天下午在金海湾酒店举行签约仪式，俊发地产贵阳公司总经理陈玉刚先生、贵阳公司营销经理刘红波先生出席仪式，与贵州天意饮食文化发展有限公司董事长邓中先生正式签署合作协议。

滨湖俊园作为俊发地产在贵阳的二号作品，区位优势明显，借势国家级新区发展契机，俊发地产倾力打造贵阳俊发中心，成为继昆明俊发中心之后又一高端商务升级力作。此次与贵州天意饮食文化发展有限公司能够达成合作，也正是在多重优势叠加之下促成的。



第二届“俊·视界城市体验活动”圆满落幕

6月30日,俊发基金会第二届“俊·视界城市体验活动”正式启动,来自东川俊发第一希望小学的50余名师生,乘坐大巴穿过崎岖的山路,克服身体的不适,满怀憧憬地来到昆明,开启了他们的城市体验之旅。

在志愿者的帮助下,孩子们学会了乘坐地铁,分别参观了大学城的五所高校、云南省博物馆,看了期待已久的3D电影……对孩子们来说都是前所未有的体验。

在本次活动结束后,云南省俊发教育扶贫基金会还将开展一系列公益活动,传播爱与善意,让孩子们的世界和未来提供更多的可能性。



2017年晶晶床垫消防演习圆满结束



为响应国家“安全生产月”号召,提高公司全体员工的消防应变能力和自我防护能力,昆明市晶晶床垫家具制造有限责任公司于2017年6月20日在厂区内举办了消防演习活动。

消防安全刻不容缓,防范于未然。防火安全对于生产型企业来说非常关键,因此晶晶床垫公司每年均会举办消防演习活动,旨在通过多次的培训来不断加强员工的用火、用电安全,对此我们还针对员工家属进行了消防教育。

俊客会十周年庆圆满举行 俊发品质服务再升级

6月17日晚,俊发集团“俊客会十周年庆典活动”在昆明洲际酒店云南大宴会厅盛大举行,俊发集团副总裁张福勇、彭后熊、苟文劲,营销中心总经理王瑶等高层领导出席宴会,并与上百名俊客会会员齐聚一堂,共享美味佳肴,见证俊发服务提升的精彩历程。

宴会上,俊发集团营销中心总经理王瑶致辞表示,十年间,俊客会这个大家庭的成员不断增加,会员通过这个沟通交流的平台,一起参加丰富多彩的会员活动,畅享无限的生活乐趣。未来,俊发将会以客户需求为导向,客户满意为目的,为每一位会员家庭带来去更优质、贴心的服务。



俊发集团承办 中城联盟第七批联合采购定标会

6月10日,由俊发集团承办的中城联盟第七批联合采购定标会圆满落幕。会议以45亿的采购金额再度刷新联采记录。

本次会议有包括俊发在内的30余家中城联盟成员企业、100余位招采经理人、近200家供应商代表出席,联采材料品类达33项。经过多轮竞标,会议最终确定99家供应商成为本次联合采购的战略供应商,总采购金额达45亿元。

为了解决资源短缺和环境破坏的问题,中城联盟成员企业在联合采购的基础上,于2016年7月发起并践行“绿色供应链行动”,坚持绿色采购,促进房企向绿色的经济发展方式转变。



便捷签约,舒心安家—— 俊发集团昆明南区签约中心正式开放

6月8日,俊发集团南区签约中心正式开放,滇池ONE、滇池华府、海东俊园、河畔俊园、时代俊园、俊福花城、东福家园、普自等南区多个项目,约三万多业主将告别这一历史,实现便捷签约,舒心安家。

俊发集团南区签约中心,使用面积约500多㎡,坐落于官渡区星耀路延长线滇池ONE售楼部旁,周围交通便利,是继俊发北市区签约中心之后,开放的又一集合签约、贷款业务办理的区域。





俊发 向着目标进发!

2017年7月10日,俊发集团2017年上半年总结会,在云南省澄江县抚仙湖希尔顿酒店召开。来自俊发集团地产、建设、物业、商业、汽车等板块的近百名中高层管理人员参加了会议。俊发集团总裁李俊先生,回顾了去年集团的整体经营情况,并展望未来,深入解读了集团2017-2019三年战略。集团各职能板块、区域公司在本次会议上也总结了2017年的工作得失,并在集团三年战略的指导之下,发布了本版块的三年工作计划。



四年前,也是在七月,也是在澄江。俊发集团 70 多名中高管齐聚一堂,围绕集团与区域公司集分权管理问题、关键管控节点、规范流程及考核标准展开热烈讨论。会议持续了四天时间,每天讨论近十余小时,围绕“集分权管理”的核心议题,俊发正式开始试行集团对区域公司的系统管控,实现向模块化、系统化、精细化和效益型管理转型。

而如今,我们再次来到澄江,四年的千锤百炼,促使我们思考和成长,帮助我们在错综复杂的市场环境中找出了适合的方向,变成了我们更上一层楼的宝贵经验和重要积累;2017年7月,我们想清楚了“管什么、怎么管”,想清楚了发展方向,更想清楚了俊发未来三年的战略。这一次,俊发在澄江选择再次出发!

——摘自俊发集团总裁李俊先生在2017年上半年总结会上的致辞



稳健前行, 集团营收创佳绩

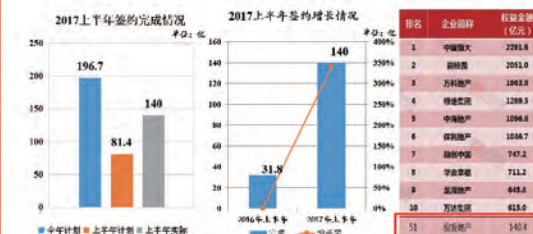
2017年是“城市更新综合服务商”的开端之年,是俊发19年征程中,具有重要意义的一年,面对变革后的诸多困难,俊发人齐心协力,使命必达,以良好的势头完成了各项指标。2017上半年,俊发集团整体实现营业收入177.15亿元,其中地产板块销售收入140.4亿元,在“中国房地产企业销售TOP200”中排名第56名,在昆明市场销售排名继续保持第一。建设、物业、商业、汽车等各板块,均按照年度目标稳健经营,其中建设与物业板块择机外拓,新业务布局初现雏形。



地产集团

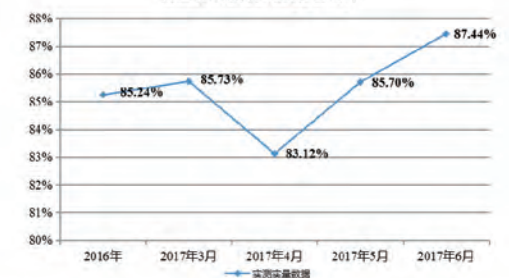
2017年上半年,地产板块整体经营情况向好,销售情况良好,创地产板块上半年同期签约和回款的历史新高;按权益金额销售排名全国第51位,按销售面积排名全国第43位,昆明市场销售排名继续保持第一;昆明公司、贵阳公司投拓均有重大收获,并战略性新增投拓西双版纳地区,总建筑面积达1448万平米。

2017年,地产板块计划开工、交付面积和套数都创历史新高,为了更好地应对因工程量大幅增长带来的压力和挑战,俊发提出了“产品品质提升”口号,加大实测实量的力度和密度、开发工地日、移动验房等管理手段。此外,工业化技术的应用范围也进一步扩大,2017年俊发新开工的主流高层产品中,已加大推广使用铝膜工艺。同时,积极参加中城联盟绿色采供行动,践行环保、低碳绿色筑家。



说明: 2017年上半年,集团整体签约完成140亿,签约增幅同比增长340.25%,完成上半年签约任务171.59%,完成率任务71.17%,其中俊发城、逸天峰、源发One、滨海悦园等11个项目1-6月完成全年销售任务50%以上;五月份实现集团的历史新高

第三方实测实量综合合格率



商业版块

2017年上半年,商业板块营业收入完成年度计划的41.05%,完成上半年计划的97.46%。

招商签约情况:



建设集团

2017年上半年,建设板块整体经营正常,完成年度计划的42.8%,完成上半年计划的109%。

除在建宏仁村外,17年二季度签约3个新项目。

物业集团

2017年上半年,物业板块整体经营正常,完成年度计划的30.34%,完成上半年计划的97.87%。

2017年上半年,外拓5个项目,管理面积增加108万m²,管理总面积增加至1340万m²。

汽车集团

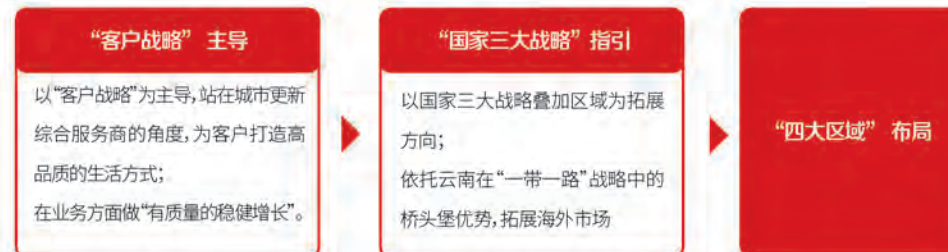
2017年上半年,汽车板块延续了2016年的火热销售势头,超额完成半年度销售收入任务,100%完成上半年目标责任书任务。

上半年各版块取得的良好成绩表明,俊发人敢亮剑,不怕任何挑战和压力,俊发人也有勇气、有智慧、有能力战胜任何艰难险阻,证明了俊发人有潜力、有韧性、有优势,俊发的发展之路虽然艰难,但一定是充满希望。

然而,此时此刻,我们更不能满足于眼前的胜利,更要居安思危、未雨绸缪,更要思考俊发的未来走向何方。

开拓进取,俊发集团三年战略绘蓝图

以“客户战略”为主导、以国家三大战略为指引、布局四大区域



依托国家三大战略

- 着眼开拓发展空间,促进区域协调发展和新型城镇化
- 重点推进“一带一路”建设
- 京津冀协同发展、长江经济带发展

为引领,形成沿海沿江沿线经济带为主的纵向横向经济轴带,培育一批辐射带动力强的城市群和增长极。”

“十三五”规划中指出,我国未来将加快城市群建设发展,打造京津冀、长三角、珠三角世界级城市群,并将在全国范围内共打造19个城市群。可以预见,在国家规划层面,城市群的发展也将进入加速期。

近两年政府工作报告中均明确指出:“要着眼开拓发展空间,促进区域协调发展和新型城镇化;重点推进“一带一路”建设;京津冀协同发展、长江经济带发展”三大战略。以区域发展总体战略为基础,以“三大战略”



布局四大区域

在三大战略规划的指引与城市发展轨迹的指引下,未来中国核心城市群的空间格局也逐渐清晰起来。三大战略的叠加区域也将是未来发展最具潜力的区域,即:京津冀城市群、长三角城市群、长江中游城市群、成渝城市群、珠三角城市群。以上这五大城市群无疑将成为未来中国最具发展潜力的地区。抓住这五大城市群的发展机会才能把握住中国城市发展的未来。

根据上述五大城市群加昆明大本营为地理区域划分依据,勾勒布局俊发全国“四大区域”。



五大战略夯实根基, 助力全国四大区域布局落地

城市战略: 一城一策, 聚焦优质城市

未来三年, 俊发将实行已进驻市场和未进驻市场的“两步并举”, 布局长远稳健发展。

一方面, 对已经进驻的城市, 俊发坚定执行“一城一策”战略, 结合城市特点开展业务, 集中资源做大做强。

另一方面, 俊发将抓住国家城市群发展的加速期, 把握核心城市群的空间格局, 选择优质城市进入, 并深耕优质城市、逐步辐射周边, 开启四大区域布局的良好开端。

城市房地产市场投资前景排行TOP50				城市房地产市场投资前景排行后50位			
排名	城市	城市等级	城市得分	排名	城市	城市等级	城市得分
1	上海	一线城市	98.5	51	柳州	二线城市	61.5
2	深圳	一线城市	97.5	52	沈阳	二线城市	61.0
3	广州	一线城市	96.5	53	烟台	二线城市	60.5
4	北京	一线城市	95.5	54	邯郸	二线城市	60.0
5	香港	一线城市	94.5	55	威海	二线城市	59.5
6	成都	二线城市	93.5	56	保定	二线城市	59.0
7	武汉	二线城市	92.5	57	临沂	二线城市	58.5
8	西安	二线城市	91.5	58	太原	二线城市	58.0
9	南京	二线城市	90.5	59	泉州	二线城市	57.5
10	杭州	二线城市	89.5	60	新乡	二线城市	57.0
11	重庆	二线城市	88.5	61	嘉兴	二线城市	56.5
12	苏州	二线城市	87.5	62	烟台	二线城市	56.0
13	天津	二线城市	86.5	63	威海	二线城市	55.5
14	长沙	二线城市	85.5	64	烟台	二线城市	55.0
15	青岛	二线城市	84.5	65	烟台	二线城市	54.5
16	郑州	二线城市	83.5	66	烟台	二线城市	54.0
17	昆明	二线城市	82.5	67	烟台	二线城市	53.5
18	济南	二线城市	81.5	68	烟台	二线城市	53.0
19	南昌	二线城市	80.5	69	烟台	二线城市	52.5
20	合肥	二线城市	79.5	70	烟台	二线城市	52.0
21	太原	二线城市	78.5	71	烟台	二线城市	51.5
22	沈阳	二线城市	77.5	72	烟台	二线城市	51.0
23	长春	二线城市	76.5	73	烟台	二线城市	50.5
24	石家庄	二线城市	75.5	74	烟台	二线城市	50.0
25	呼和浩特	二线城市	74.5	75	烟台	二线城市	49.5
26	银川	二线城市	73.5	76	烟台	二线城市	49.0
27	西宁	二线城市	72.5	77	烟台	二线城市	48.5
28	拉萨	二线城市	71.5	78	烟台	二线城市	48.0
29	海口	二线城市	70.5	79	烟台	二线城市	47.5
30	贵阳	二线城市	69.5	80	烟台	二线城市	47.0
31	乌鲁木齐	二线城市	68.5	81	烟台	二线城市	46.5
32	兰州	二线城市	67.5	82	烟台	二线城市	46.0
33	呼和浩特	二线城市	66.5	83	烟台	二线城市	45.5
34	拉萨	二线城市	65.5	84	烟台	二线城市	45.0
35	海口	二线城市	64.5	85	烟台	二线城市	44.5
36	贵阳	二线城市	63.5	86	烟台	二线城市	44.0
37	乌鲁木齐	二线城市	62.5	87	烟台	二线城市	43.5
38	兰州	二线城市	61.5	88	烟台	二线城市	43.0
39	呼和浩特	二线城市	60.5	89	烟台	二线城市	42.5
40	拉萨	二线城市	59.5	90	烟台	二线城市	42.0

财务战略: 打造稳健财务体系, 成立拓展型资金中心, 进军资本市场

- 一、打造稳现金流、高周转、中利润的稳健财务体系
- 二、成立拓展型资金中心。



地产资源储备战略: 控制商办比例, 持续买对地, 买主流好地

冷静看待土地市场, 合理投资, 力争投资效果最大化; 控制商办比例, 持续买对地、买主流好地。多储

备高周转、中利润的项目, 保障产品的周转与利润的平衡能够满足公司经营中对资金和利润的需求。

运营战略: 制定计划——执行管理——高精度计划达成率

俊发地产严格执行“计划管理”制度, 运营管理围绕“制定计划——执行管理——高精度计划达成率”的核心思路, 运用“投资卡片”和“运营卡片”两种管理工具, 从项目开始到结束, 实现全维度项目计划管理, 以高精度达成率确保项目运营稳定性和风险控制。

在本次战略周期内, 全面落地“产品标准化1.0版”和“管理标准化1.0版”。同时根据进驻不同城市做因地制宜的产品, 提高当地客户的认知度和认同感; 强计划管理, 精细化管理, 计划达成率大于85%。

一、运营管理:

1. 强化运营流程标准化管理, 对标一线房企, 提高运营效率;
2. 研究市场招拍挂土地项目, 制定从拍地到开盘历时6个月的运营管理标准流程, 运营前置。

二、产品研发:

1. 加强前期产品定位管理, 强化设计任务书管理, 研究产品未来发展趋势, 精准满足客户需求。
2. 产品标准化进行持续完善与落地执行。3年推进住宅全系产品标准化, 以刚需及首改产品标准化入手, 统一产品线, 完善A\B\C级产品配置标准及技术标准, 提高标准化落地率;

客户战略: 以“客户需求”为导向, 以“客户满意”为宗旨, 倾听业主心声, 打响“年轻人”争夺战。

深刻领悟习近平总书记在2016年中央经济工作会议中的指示, “房子是用来住的”。秉承品质筑就生活的理念, 在品质提升年及以后的工作中, 为客户盖好房子, 提供更加安全舒适的居住环境、便捷完善的配套及贴心满意的服务;

了解客户对产品及服务的诉求, 分析“年轻人”的消费喜好和生活方式, 推动产品和服务持续研发、生产、提升, 根据客户需求加大对新产品、新服务的研究, 保证产品的领先性和竞争性。提供客户需求的“好服务”, 做客户心中的“好产品”。



俊发地产集团三年发展战略



昆明公司

品质至上 开拓创新 深耕昆明 保卫家园

- ◇以“客户战略”为主导方向,做高品质生活供应商;公司业务做“有质量的稳健增长”;
- ◇坚守“土地一级整理及城市更新改造”核心优势,加强二级拿地,对外长期稳定保持公司在昆明市场占有率第一。

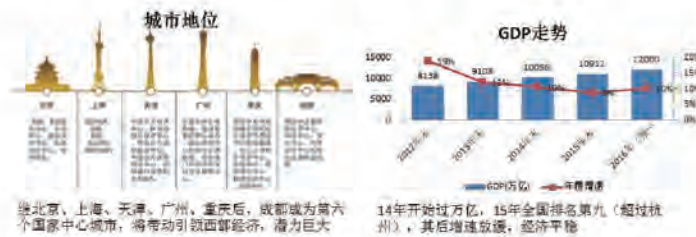


贵阳公司

通过多年努力,俊发品牌已在贵阳扎根,品质得到客户充分认可。公司内部,组织架构也逐步健全,团队凝聚力得以加强。现目前,各项目如期交付,企业诚信度深入人心。在这三个前提之下,综合分析贵阳商品房市场,俊发贵阳公司将以“冲击贵阳市场前五”作为目标,积极推进主力项目和其他配套项目的落地,以此增加市场份额。

成都公司

成都作为四川省省会,行政级别属副省级城市。呈现出“城市地位高,经济基础夯实,消费潜力旺盛,地产行业稳定性强”四个城市特点。俊发作为全国品牌房企,云南第一。入蓉较早,相比其他区域具有近水楼台之势,应持续拓展,深根立足。



总结过往经验,以成都10强房企为目标,力争三年内进入年度20强。同时以产品质量,客户需求为导向,成为具备品质实力及口碑竞争力品牌房企。根据成都“地块供应规模小、市场商业去化慢、行业利润水平不高”的土地供应及市场销售情况,完成土地储备计划,为达成三年战略目标奠定基础。

大理公司

在经历洱海整治阵痛之后,大理的城市、自然环境将带来更加良好的市场效应,同时,大理高铁通车、老机场改扩建、新机场修建、大临铁路、大攀高速、楚大高速扩容等交通条件改善也将带来各种市场红利。

- 一级战略** 通过房地产开发和城市建设,达到公司有质量的增长,先做大再做强。
- 二级战略** 在扩张规模目标满足的同时,更关注产品溢价和项目运营效率。
- 三级战略** 关注大理主力销售市场——海西,寻找新的土地机会。运营前置,提升品质,整合资源,提升组织

海南公司

2017年下半年,海南项目住宅一期及酒店计划实现全面开工,同时积极寻求项目外拓机会; 2018年,俊发品牌落地海南; 2019年,提升俊发品牌在海南市场的认知度,同时寻求在“大三亚”及“海澄文”大片区的拓展。海南公司将尽最大努力,在深耕万宁市场的同时,寻求全岛范围的扩张机会,为俊发的全国战略贡献力量。

酒店板块

1年时间初步建立成熟模式和各标准化流程,寻求和知名酒店合作建立酒店品牌,支撑不断呈现的酒店公寓项目,使所有在建及待建项目在品牌定位准确、节点可控、成本可控、风险可控、财务指标清晰的基础上实现酒店经营发展。 3年内致力发展为专业的(融、投、建、管、退)酒店全生命周期管理,工作范围涵盖酒店品牌塑造、标准制定、项目研判、区域拓展、计划铺

排、设计及施工标准管控、筹备及运营管理等各个方面;培育酒店业态成为集团新的战略板块和具有稳定的现金流收益,并予以投资者。



商业板块

2017年 2018年 2019年

- 2017年: 目标城市市场在上海拓展市场的基础上,再进入一个一线城市,为广覆盖城市更新提供模式。
- 2018年: 扩大规模,做强品牌,深耕已布局城市,占位优质资源,推进二级城市拓展。
- 2019年: 同时注入三大经济圈核心城市,深耕省内,以点带面,带动集团实现全国战略。



俊发建设集团三年发展战略



企业总体战略 成为城市建设的品牌企业



生产经营目标

以国家“十三五”规划为依托，根据集团制定的未来五年的战略规划，即以“客户战略”为主导方向，公司业务做“有质量的稳健增长”。

根据俊发集团总体发展战略，建设集团将扩充各地建筑项目布局，积极拓展对外项目，提高昆明本土以及省内、外市场竞争力，积极参加各地区项目工程投标，增加市场占有率。

战略布局：

以“十三五规划”、“一带一路”国家战略为支撑实现外拓战略目标的三次跨越。



俊发物业集团三年发展战略



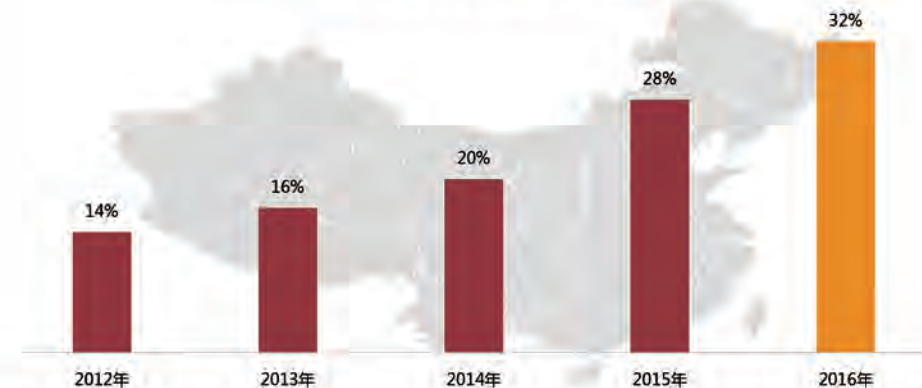
企业总体战略 优质服务、注重细节、客户满意、持续改进



行业发展趋势

- 1、企业借助开发公司快速拓展，实现了物业管理面积的大幅提升。
- 2、兼并、收购依然是物业服务百强企业管理规模迅速扩大的有效补充，但是潜在标杆的企业对于自身价值的重新认识，收购变得没有想象中容易。
- 3、行业集中度持续提升。2016年，全国房屋竣工面积为10.61亿平方米。根据初步测算，2016年百强企业的管理面积可达60亿平方米，占全国物业管理面积的比重达到32%左右，行业集中度大幅提升。

2012-2016年百强企业市场份额



战略布局

1、立足云南

◆深耕昆明，逐步向地州发展：
楚雄、大理、丽江、版纳、开远、
曲靖、普洱、腾冲

2、深耕西南

贵阳、成都等城市



拓展方向

以住宅、商业项目为主，覆盖其他业态。

住宅、商业

政府及银行办公物业

特色项目：公园、医院、学校、
机场等公建配套项目

资本市场发展战略



科技化运营——建设物业互联平台

通过搭建、运维互联平台，助力物业服务转型升级，提升顾客消费体验，引领社区生活方式蝶变。

完善业主服务管控平台(CRM)

价值体现：工具、方法在变，物业管理本质未变，高效服务管控，提升业主满意度

搭建物业服务呼叫中心(专属400服务号)

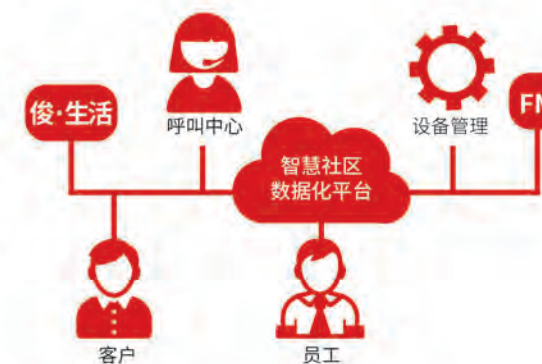
价值体现：统一内部管理平台，低成本实现多项目服务标准化，实现跨区域集中服务，全程标准化受理、跟进、回访，真实记录与推进各类服务

搭建物业设施设备管控平台(FM)

价值体现：实现“管、用、养、修、检”五个环节标准化管理

搭建物业O2O社区平台，形成物业互联平台集成应用(APP)

价值体现：线上线下互动，增加黏性，增加体验感，形成依赖，实现管家终极模式，提升满意，提升收益。



小结

2017年下半年开始，是我们提出的实施俊发三年战略的重要开局，是俊发调整企业治理结构、全面提升企业管理水平的深度变革之年。今年年初，我们提出了“品质提升年”的口号，从“产品品质、管理品质、服务品质、员工队伍品质”四个方面进行全面提升。要求全体俊发人深刻理解“品质筑就生活”的企业理念，为集团三年战略“开好局、走稳路”。

各位俊发的同仁们，未来已来，我们要牢牢把握这个全新的房地产行业黄金发展期，“看大势、走大路、大格局、识大体、干大事，绝不说大话”。让我们以城镇化进程为依托，做全产业链开发。只要我们不忘初心，坚定信心，团结一心，克服困难，就一定能够在未来的竞争中，更稳健得发展。让我们一起努力，一起奋斗。



PLANNING
特别策划

暴雨之中 他们是 最可爱的人

7月19日凌晨3点，已经下了几个小时的暴雨依旧没有丝毫停歇的势头。在滨江俊园16栋负二层车库，值班的秩序队员已经在积水中站了好几个小时，实时监测着抽水泵机的运行情况，保证抽水泵机24小时持续抽排水，保障了业主车辆的安全……

50小时的坚守 换来业主的便捷出行

7月19日晚至20日凌晨，昆明市气象台接连发布暴雨蓝色预警和橙色预警。几个小时后，昆明市区就在暴雨中沦为汪洋一片，滨江俊园物业中心虽然在刚开始下雨时就对项目各组团的电梯、生活水泵等采取了预防措施，但因受到外网停电和市政排污设施倒灌的影响，滨江俊园内的园区道路和个别组团的地下车库，还是出现了积水较为严重的情况。20日一大早，俊发地产、物业板块的高层就来到了滨江俊园，对现场的排水清理工作进行指导，并及时补给了大功率抽水泵、柴油发电机等排水物资，为及时恢复道路、电力等公共设施，确保业主的正常生活提供了强力支援。截止到20日晚8点，滨江俊园整个园区的生产生活已经基本恢复正常。



“在这个过程中，最辛苦的是物业的秩序队和工程队。”俊发物业负责19日晚巡检的同事表示：“负责夜间值班的秩序队和工程队工作人员从19日晚开始就一直坚守在一线。在19日夜间三次对16栋地下停车场进行巡查时，都看到我们的秩序队员站在水中，实时监测着抽水泵机的运行情况，保证抽水泵机24小时持续抽排水，保障了业主车辆的安全……”在工作

了一个通宵之后，秩序队和工程队的同事仍坚守在一线；还在为了应对接下来可能持续的暴雨，和物业中心其他版块的工作人员一同进行着后续的工作。

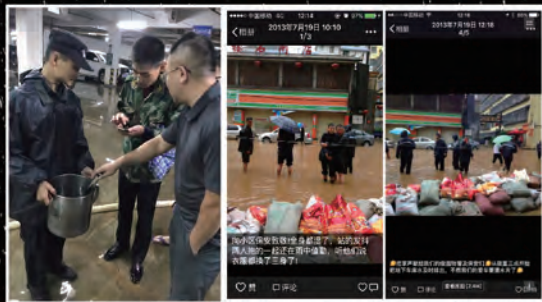


业主的一杯姜茶：你守护我，我温暖你

7月19日晚上6点，刚下班的金色俊园物业中心主任就发现雨有持续下大的趋势，而此时，物业工作群中就已经发布了防汛通知。根据以往的经验，在今年春节前，采购防汛物资时，金色俊园物业中心就结合以往的雨季防汛经验，将防汛物资准备地十分充足。同时当天值班的秩序队员们反应也十分及时，在汛情到来之前就将防洪沙袋放到了容易被倒灌进水的位置。有效避免了河水倒灌进入停车场。



有不放心自家车辆停在地下停车场的业主，在凌晨来到地下室查看，惊喜的发现，停车场的积水并不是严重，自家车辆也完好无损。业主们看到站在水中，被雨打湿了衣服还在不停扫水的物业工作人员，内心十分地感动，便号召一同来的业主为我们的工作人员煮了姜茶，让在暴雨中坚守的工作人员赶紧暖暖身子。在第二天，业主们还自发地制作了感谢视频在业主群中传播，对当时在暴雨中坚守的工作人员表达感谢。



在暴雨倾覆之时，业主的暖心之举给坚守在一线的物业工作人员带来了莫大的鼓舞和动力，业主与物业的良好关系不是一朝一夕形成，更不是因这场雨才产生，只有在心中装着业主，在工作的细枝末节中服务好业主，才能让彼此更像是一家人。

不让“突如其来”成为防汛不力的理由

从7月开始，昆明就进入了雨季模式，为了在最大程度保障俊发各个小区的业主生产生活不受到雨情的影响，俊发各项目的物业中心早就开始了防汛的准备工作。在7月19日汛情形成之前，物业集团总经理苟文劲就在物业工作群中展开了提前预警和工作部署：1.各小区主要负责人必须马上到一线指挥防水防汛工作；2.进一步排查梳理各小区重点防水防汛区域和任务；3.各小区根据自身情况，全面启动实施应急预案，并24小时实时汇报受损情况，及时粘贴温馨提示告知业主；4.在全力做好防汛工作，保障业主人身财产安全的同时，也要加大防范措施，确保一线抢险人员的安全。于此同时，在汛情出现之后，俊发集团高管第一时间到达一线进行项目巡查和现场指导，确保及时排除险情，按时完成排水清理工作，尽早恢复业主们的正常生活。



7月20日晚，俊发地产板块、物业板块的领导和相关工作人员，带着满满两车的慰问物资来到在19日特大暴雨中受影响较为严重的八个小区，向在一线参与抗汛工作的物业工作人员进行慰问。俊发物业集团人资中心总经理樊敏，向在一线连续工作了50多个小时的物业同事们表达了感谢：“在过去的50多个小时里辛苦大家了，在工作中一定要注意自身的安全。有任何的问题和需求都可以向集团反映，集团会尽一切努力为大家解决！”



风雨过后，必见晴朗天空。截止目前，俊发各项目小区的排水清污工作均已完成，业主们的工作和生活也已经恢复正常。紧急关头，方能检验出一个企业的应变能力和旗下员工的意志和素养，更能折射出一个企业的文化精神和社会责任。暴雨无情，俊发身体力行，暴雨之中，俊发人用实际行动诠释责任与担当！

LINK:



【滨江俊园】路面积水导致业主车抛锚，秩序维护员为业主推车。



【风华俊园】因暴雨持续影响，园区路灯进水，线路短路、灯泡损坏，晚上影响照明。工程维护人员抢抓停雨时间紧急维修路灯，保证晚上间道路照明。



【金尚一期】金尚住宅工程人员不顾污水池的脏臭，跳入污水池对堵塞排污泵进行抢修。



【俊发中心】北京路积水往俊发中心灌入，秩序队长立即组织所有人员对地下室进入的积水进行清扫，通过工程部和秩序部奋战一夜，7月20日早上，俊发中心地下室已无积水；





经济转型中的小镇风云

小镇研究考察分享

—设计管理中心 朱晓琳

去年7月,《关于开展特色小镇培育工作的通知》作为国家政策正式出台,明确了特色小镇未来的发展方向。作为具备政策支持、金融支持、资源支持及项目开发四大条件的建设新机遇,“特色小镇”在2014年的杭州被命名提及后,逐步以城镇化发展的重要工作为契机,吸纳着以地方政府为平台,房地产商及各类经济组织为参与主体的共同助力。

2017年5月,结合前期研究成果,切合时下设计前沿及公司发展方向,俊发地产产品研发中心一行人奔赴杭州、无锡等地,就小镇的历程、构架、典型项目等进行参观与研习,现将部分总结成果向大家分享。

政策支持		
2014年	3月	《国家新型城镇化规划》提出有重点地发展小城镇
2015年	12月	明确特色小镇在城镇化建设、经济转型升级、供给侧结构性改革进程中重要的推动作用
2016年	2月	国务院发布《关于深入推进新型城镇化建设的若干意见》
	7月	住建部、发改委、财政部建村【2016】147号《关于开展特色小镇培育工作的通知》
	8月	住建部 建村建函【2016】71号《关于做好2016年特色小镇推荐工作的通知》
	10月	住建部 中国农业发展银行 建村【2016】220号《关于推进政策性金融支持小城镇建设的通知》
住建部公布首批特色小镇名单全国31省(市)127个小城镇入选		
2017年	12月	发改委发改规划【2016】2125号《关于加快美丽特色小(城)镇建设的指导意见》
	2月	发改委 国开行 发改规划【2017】102号《关于开发性金融支持特色小(城)镇建设促进脱贫攻坚的意见》
	三部门共同提出建设1000个特色小镇的要求,农业发展银行、国开行提出金融支持政策,特色小镇在全国各地积极推进。	
	3月	国务院政府工作报告“支持中小城市和特色小镇发展”

何为小镇 何为特色小镇

特色小镇的灵感起源于国外,如瑞士的达沃斯温泉、会展、运动小镇,美国的布兰森音乐小镇,法国的格拉斯香水小镇等,这些小镇都极具产业特色,业态新颖,以其独特的魅力等吸引了世界各地慕名拜访的游客,带动了可观的经济收益和社会影响,改变了人们传统观念上对小镇的认识,为我国小镇改造提供了思路。

我国的特色小镇最早出现在2014年的浙江,经过2年的发展后迅速风靡全国。随着国家陆续出台一系列关于特色小镇的政策文件,不断强调特色小镇建设的必要性,加之特色小镇对小城市培育的作用,使其成为近期备受全国各地关注的重要工作。



▲格拉斯香水小镇

特色小镇相对独立于市区,是聚焦特色产业和新兴产业,集聚发展要素,不同于行政建制镇和产业园区的创新创业平台。具有明确的产业定位、文化内涵、旅游和一定的社区功能。是旅游景区、消费产业集聚区、新型城镇化发展三区合一,产城一体化的



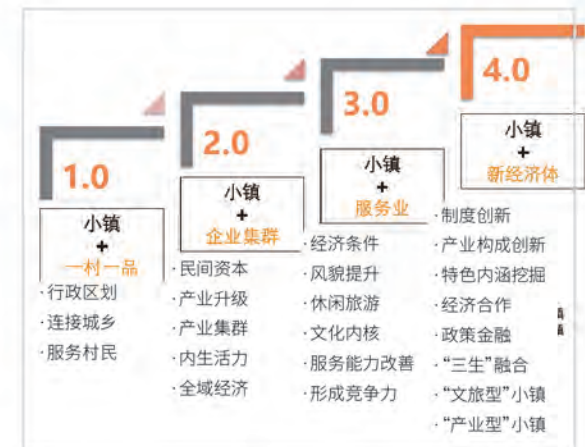
小镇变迁 —1.0时代到4.0时代

1.0时代:基于行政区划单元,传统意义上的“小城镇”功能;

2.0时代:以浙江省为代表,从民间资本发源,产业升级形成城镇产业集群,产品进入全球产业链,直接推动浙江省全域经济的发展;

3.0时代:经济发展带来城镇风貌审美提升,第三产业发展迅猛,转而强化文化对城镇核心竞争力塑造的重要作用;

4.0时代:形态、产业构成等多方面的创新,成为城市修补、生态修复、产业修缮的重要手段,制度创新、经济合作模式的创新成为这一时代的关注重点。



小镇的二类十型

以主题、功能和目的来界定特色小镇,可分为“文旅型”小镇和“产业型”小镇两大类。

“文旅型”小镇具体划分为历史文化型、城郊休闲型、资源禀赋型、生态旅游型以及时尚创意型。此类小镇均具备一定的文化基础,核心为历史文化资源或生态资源(包括原生资源与再造资源),通常具备相对完善的交通通行体系。

“产业型”小镇具体划分为新兴产业型、特色产业型、交通区位型、高端制造型和金融创新型。此类小镇必须有产业作为基础，其可以是民间自发形成的手工艺、手工业，或是地方政府通过开发形成的地方产业，亦或是具备打造条件，通过规划引导形成的新兴产业。



地产小镇操盘案例

基于特色小镇引来利好性政策及金融资源的倾斜,具备3.0小镇时代开发经验的地产商们正透过实践经验,着力区域优势发掘,提升配套体系完善,形成产业、运营、开发三位一体的造城模式。迈入万亿投资的文旅时代,“文旅康养”正渐渐成为大众旅游与国民休闲的刚性需求,也让小镇开发备受关注。

应对市场的分阶段产品投放等,在“特色小镇”风靡全国的今日,都是可供借鉴和参考的宝贵经验。



万科：“小镇”理念实现地产筑城

2006年,杭州万科收购南都公司良渚文化村土地,作为万科“非标准”新市镇产品实践,“良渚文化村”历经10余年发展,逐步成为万科“小镇模式”探索实践的名片。这座总占地10000亩,规划地产开发用地5000亩,总建筑面积340万㎡的城郊休闲、养老型小城,最终将容纳3~5万常住人口,成为集生态保护、休闲旅游、居住、经济文化为一体的新田园小镇。2016年,历经10年规划开发的良渚终于实现现金流转正,项目运作周期长度远超普通地产项目。万科在良渚这片土地上10数年的尝试,不论是对“新市镇”的探索、万亩大盘的整体操盘运营,还是公共配套配置、



▲良渚文化村

绿城：“理想小镇”

2016年5月,绿城中国联席董事长宋卫平先生在其集团新品发布会中向外界透露:绿城已将城镇建设、乡村建设多元一体化作为绿城集团未来的发展方向,立意打造唯美、功能齐全、现实悠扬及具有梦幻色彩的天堂小镇。宋卫平认为这是下一阶段中国社会发展的趋势,这一决定,也与两个月后“特色小镇”的政策红利不期而遇。2016年7月,绿城小镇集团正式成立,作为城镇化领域“供给侧改革”的探索方向,依托其自身品牌多年的口碑、成熟完善的产业链服务体系,小镇集团聚焦农业、康养、文旅三大核心产业小镇,意欲打造5~10个小镇样板,实现生产、自治、自足的特色小镇建设,形成开发规模化、产业系统性的运营格局。



▲绿城：“理想小镇”



▲2017年,绿城中国优化组织架构,形成“五位一体”的格局,绿城小镇作为五大业务板块之一。

“小镇”之思

站在文旅产业万亿投资的时代风口,一个具有生命力,能够吸引人的文旅小镇是特色突出,形象鲜明且自成一派的。小镇培育应建立在对市场充分研判把握的基础上,通过追溯灵魂,构建骨骼,架设血肉,细节挖掘,着

力塑造文化亮点、延伸以旅游为引擎的泛旅游产业链,以信息数据为支撑,以客户感知为根本,通过各层要素的集合,走出独具特色、适应市场的小镇发展之路。





夜宿嘎力寺湖

——汤国林

镶嵌在群山环抱中的嘎力寺湖，是滇中地区海拔最高的一个高原湖泊。她隐居在禄丰五台山自然风景区深处，犹抱琵琶半遮面，充满了原始的神秘和诱惑。终于，期待已久的嘎力寺湖之行，来了！我们翻山越岭四个半小时，终于寻得她的所在。

领取装备后，在教练的指导下，我们开始安营扎寨。大家刚把“爱的小窝”搭建好，就被“大嗓门”的教练召集起来做团建活动。经过一番激烈的讨论，我们这个大团体分成了阳光队、神峰队、星耀队以及红太阳队四个小团体，分队挑战“激情150秒”，在150秒内完成挑战任务最多的队伍获胜。挑战任务如下：

挑战任务1：动感颠球：要求全队参加，连续颠球10个视为挑战成功。

挑战任务2：能量传输：要求全队参加，从起点传输乒乓球到终点视为挑战成功。

挑战任务3：大河之舞：要求全队参加，2人跳绳，其余队员一起连续同时跳10次，不允许间断。

挑战任务4：不倒森林：要求全队参加，连续移动一圈不掉落和违规视为挑战成功。

挑战任务5：激情拍掌：要求全队参加，站成一个圆，完成规定任务后，大家都要双脚跳离地面

挑战过程异常激烈，将“勇往直前，使命必达”的精神体现的淋漓尽致。经过激烈的角逐，阳光队最后获得第一名！并荣获“地表最强队”的荣誉称号！



蝉鸣林中静，鸟鸣山更幽。天人合一，夜色朦胧！我们手拉着手，绕着民谣，一起摇摆在这篝火旁。此时此刻，我们摒弃了尘世烦恼，以空灵的心拥抱嘎力寺湖边这片夜色，这方星空。在这宁静的夜晚，在这特殊的场景，饮酒当歌。举杯邀明月，醉舞力寺湖，虽无丝竹管弦之盛，一觴一咏，亦足以畅叙幽情。

翌日清晨，睁开惺忪睡眼，眺望远方，湖周围烟波迷渺，颇有几分烟锁池塘柳的江南柔情，但我知道，嘎力寺湖骨子里其实一直奔腾着高原的粗犷豪放与放荡不羁。昔日的嘎力寺湖绿草茵茵，牛羊成群，四周松柏葱郁，雀声鸟语；湖水常年碧波荡漾，蓝天白云、群峰叠翠倒映其间，风光旖旎，一派世外桃源的景致！袅袅炊烟入深山，冉冉红日出湖边。我们安静的用完餐，收拾完帐篷器具就安静的离开了，没带来什么也没留下什么。

对嘎力寺湖来说，我们终究是过客，她将继续在熙熙攘攘人来人往中坐看潮起潮落、云卷云舒。对我们来说，嘎力寺湖是美的神圣的，让我们把她永远留在我们的“灵台方寸山”中终身守护，永远对她保持着最大的期许。





专注有恒, 必有所感

——汽车销售集团 黄毅

刚开始练哈他瑜伽时, 感觉如婴儿学步, 摇摇晃晃, 生搬硬拉。公司S俱乐部的美女教练耐心解说指导, 对姿势的要求很严。有些动作看起来简单易行, 做起来却很艰刚, 经过一个小时练习后, 汗蒸如雨, 随后腹部肌群持续酸爽了三天。

后来又参加了几次练习, 慢慢有点感觉了, 体会了专注与放松。有那么一瞬间我十分专注, 以至于产生了通感, 仿佛置身于群山之巅, 和苍松一起展开肢体, 迎接太阳。

生活之中有许多平凡琐事, 如打扫、烧饭、带娃。有人认为是累赘, 想出离之, 我认为历练这些人间烟火是齐家之必修课程, 专注认真的去做, 可享受生活, 如果能有所领悟, 则很可能有安邦之大用。

人生在世, 也有很多种工作, 扮演不同角色, 无论伟大与否, 只要认真的去干, 小可收获“小确幸”, 大可以成就匠心、俊杰、圣哲。另一方面, 富贵贫贱虽皆有命理限定大局, 但心能转境, 如置心一处, 专注有恒, 必有所感, 亦必有所改变。

是谓瑜伽。



第一个10公里

——品牌部 郝冬雨

从小到大, 跑步的意义随着光阴流逝在不断变化着, 从儿时追逐打闹, 到上学早操前的跑步热身, 再到大学体育课800米考试, 跑步对我来说可有可无。直到加入长跑俱乐部, 每天和大家一起打卡, 共同分享点滴进步与坚持, 感受跑步带来的正能量。如今, 跑步已经成为我们生活工作中最重要的事情之一。

第一次尝试完成10公里, 是为了备战“相约湿地, 一起跑进蓝色WE来”活动。点击APP上开始按钮的那一刻, 我便暗暗下定决心, 即使再累也一定要坚持到底, 绝不半途而废。

最开始的两公里完成起来非常轻松, 随着步伐的不断迈进, 身体机能被逐步调动起来, 渐入佳境。看空中云卷云舒、欣赏枝头刚长出的新绿, 随着心跳的节奏进行深呼吸, 这种沁人心脾的感觉让我十分畅快。

五公里、六公里……突然一场春雨袭来, 阳光穿过薄薄的云层照耀在大地上, 跑的浑身是汗, 便也顾不得躲避, 淅淅沥沥的雨滴打在发梢、肩上, 带来了丝丝清凉。终于跑到了“闻一多公园”, 这儿的樱花姹紫嫣红, 开得甚是灿烂, 一汪幽碧的水潭泛起阵阵涟漪, 水草随风摇曳。经过朱自清、闻一多故居, 宅子正在修缮中。遥想当年, 战火纷飞, 他们正是在这里为祖国、为人民顽强奋斗, 心中不禁肃然起敬。

俗话说“行百里者半九十”, 还剩下一公里, 最后这段距离才真正考验意志力, 前进的每一步需要巨大的耐心, 时间变得漫长, 仿佛怎么也跑不到终点。



鸟儿穿越在绿林间, 天空中出现了一道彩虹, 终于 APP里传来“你已经跑了10公里, 耗时一小时……”达到目标的这一刻, 四周都安静了下来, 只听见自己的砰、砰、砰的心跳和粗重的喘息声。

在这如此美好的下午, 我完成了人生中第一个10公里, 相信这只是开始, 未来还有半马、全马等待着去挑战, 和我一起奔跑吧!



乘风破浪 再创辉煌

——盘龙片区 春之眼项目 闫建新

2017年7月8日, 俊发足球队与昆明绿地地产足球队进行了一场紧张刺激的足球友谊赛。俊发足球队延续上一场对阵昆明海埂街道办的良好状态, 在比赛中积极拼抢、防守, 充分发挥团队协作的力量, 最终4:1战胜昆明绿地足球队。

足球如人生, 球场小世界, 世界大球场。队员们在球场上拼搏奋进、团队荣誉至上的精神也能从侧面体现俊发员工在工作中爱岗敬业、精诚协作的精神。通过比赛加强了俊发集团与友邻公司的友谊, 同时更体现了俊发员工勇于拼搏、追求卓越的精神。



游吧, 游吧, 我的自由放纵



不管心里装着多少事情,当身体浮在水上感受着水的浮力和温度,一切压力就神奇般瞬间消失了,此时此刻,全身的毛孔在水的滋养下仿佛在轻快地歌唱,当全身肌肉协调用力让自己在水中如鱼儿般游弋,身体和心灵充满着自由的气息,这种放纵身心的自由感觉,便是我喜欢游泳的原因。

当然,游泳带给我的益处不仅于此,由于工作中经常要长时间对着电脑,渐渐就感觉肩背酸疼,而游泳时双臂拨水、背部伸缩的动作恰恰是治疗肩背的绝佳方案,每周一次的游泳活动让肩背得到了锻炼和放松,让我能够带着饱满的热情回到工作中。因为游泳时全身肌肉的锻炼,所以可以避免器械运动可能造成的肌肉不均匀问题,而且游泳过程中有很多伸缩运动可以提高身体的柔韧性,可以预防关节病,是各种年龄都适合的运动。

运动让人精神昂扬,但是想要坚持却需要毅力,自从加入了俊发游泳俱乐部以后,大家互相鼓励互相学习,游泳变得更加有趣了,大家互相比赛,休息时有说有笑,时间也变得很快。而且看到别人的表现,自己树立了榜样,更容易坚持下去。游泳运动中最担心的就是遇到抽筋的情况,以前自己游泳时抽筋的情况时有发生,但是和大家一起变不存在这个问题了,因为每次大家会一起做拉伸动作来热身,还会一起吃点美食补充能量,而且当身边有很多同伴的时候,也不担心抽筋的时候没人帮助自己。

游泳释放了身心,团队聚集了能量,时间见证了成果,健康改变了生活。与生命之源近距离接触,感受游泳的快乐,感受内心的充盈,释放自己的小宇宙!



羽毛球入门之路

——总裁办 杨丽



羽毛球的难点是在门是建在山脚下的,你开了门才会看到楼梯,要一步一步往上进步。

羽毛球运动因场地不受限制和入门要求不高,容易上手,因而深受大家的喜爱,无论是在室内专业羽毛球场地,还是在街头巷尾都随处可见羽毛球在空中飞舞。同样的,在我们羽毛球俱乐部中也有较多羽毛球运动爱好者,但是较多人都刚接触羽毛球运动,甚至握拍的动作都不是很标准,因此羽毛球水平一直未有很大的提升。为此,羽毛球俱乐部特别邀请了曾获得昆明市羽毛球锦标赛双打亚军、季军,单打前四名的唐跃教练来现场教学,帮助大家纠正动作,提升水平。

在我们一起度过的10节课中,唐教练用生动形象的教学方式将羽毛球运动的注意事项和打羽毛球的基本动作循序渐进地教给了大家。让各位球友在一次次授课当中逐步掌握了“正手发高远球”、“反手发球”、“后场正手高远球”、“网前勾对角”、“网前搓球”、“网前反手扑球”、“近网扑球”、“正手挑球”、“吊球”等羽毛球入门知识。大家经过唐教练的悉心指导并且克服了恶劣的天气条件以及自身惰性困难,纷纷从不得要领的初学者蜕变成了拥有系统专业知识的羽毛球运动爱好者。

羽毛球是全身运动,不仅可以放松身心,还可以使身心得到健康发展。羽毛球至少需要两人一起才能进行,这样既可培养群体的精神,也可增进友谊。希望有更多的羽毛球爱好者加入我们,一起健康工作,快乐生活。



@俊发人， 我想与你来一次 走心的交流

也许你初入俊发，带着憧憬与激情，正准备撸起袖子大干一场；

也许你与俊发携手走来，惊喜退却，但有了丰富的积淀，面对未来更加坚定；

这些故事，分享给你，愿，砥砺前行，与你一同携手前行。

ELEGANT
APPEARANCE

员工
风采



写在入职一年之际

■ 设计管理中心 / 朱晓琳

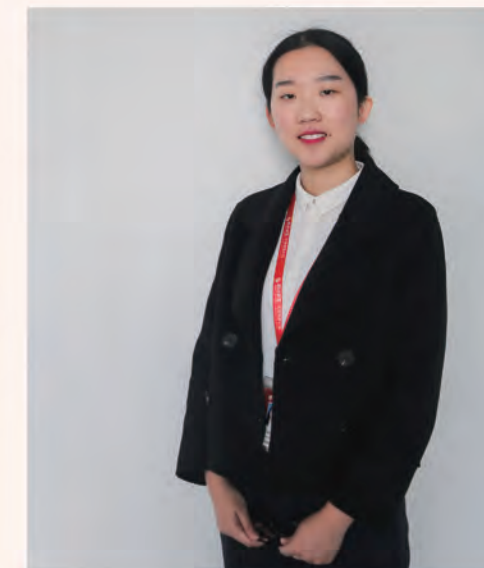
刚工作的时候，也曾急切希望自己很快成长。一年后的今天，同样恳切希望自己快速成长，但心态上不似当时那么急躁，多了一些平和。毕竟，路要一步步走。

昨天是我正式工作刚好满一年的日子，下班后趁着时间空余看完了上周没看完的《一一》。

想起去年8月，在新动力三方面谈后，我曾经写下“严于律己常思己过”的句子，那时刚接触地产工作一个月，在工作中，尤其是与人交流的时候，常常没有自信，一则技术不熟练，二则流程不熟练，三则没经验，或者还有四五六。虽然平时大大咧咧，但面对陌生的工作，常常深感自己的无知，并恨不得把所有相关的内容全都塞进自己的大脑。那时总抬着《昆明市城乡规划管理技术规定》仔细研究，有时间就扎到各大楼盘打着设计院从业购房者的旗号到处踩盘，周末想的最多的是我要去xx地看xxx，参加每一场感兴趣的公司培训……因为种种原因，我经历了1个多月工作赋闲的时光，那段时间总是担惊受怕，总是怀疑自己，总是在思考我想要的工作到底是什么，我该如何才能学到一些能成长的东西，并不断调整自己工作的心态。我很幸运，能在工作不久之后发生小挫折，让自己停下来想一想，再昂首出发。当我回首过往的一年，我也很庆幸我处在一个很好的环境，一路虽非坦途，却得到太多的帮助，让我慢慢融入，找到属于自己的方法和节奏。2017年的元旦，我在机场写下“长思己过 勿忘初心”，写下希望自己在工作中更进一步，坚持每一次有助于工作的学习，同时不放弃业余时间的自我成长……

回首这份工作，有时会深感自己能力的不足，有时会觉得还未够尽全力，有时反思做事的思路和方法，但总的来说，成长了，也得到了一些肯定。刚工作的时候，也曾急切希望自己快速成长，一年后的今天，同样恳切希望自己快速成长，但心态上不似当时那么急躁，多了一些平和，毕竟，路要一步步走。面对工作，每一件事都不是小事，星星灯火，照亮天际，涓涓细流，汇成江河，我希望自己在面对这份工作的每一天，回首都无悔，希望自己永远记得昨日为何出发，希望不辜负对自己有所期待的每一位前辈。

感恩这一年所遇到的一切人、事、物，感谢每一位对我给予帮助的前辈、同事、家人、朋友，一切美好都铭记于心，不美好早已烟消云散，我不会轻易放弃这个一点点在前行的自己，虽然她并不聪明，但她一直坚信，明天会更好。



致我可爱的团队

■ 商业 / 研策管理部 / 刘美琳

你觉得你的团队怎么样？什么促使你留在俊发？当走心交流开始时，这两个问题让我感触良多……

我的团队非常棒！这句话包含着我对这个团队的感谢、尊敬、赞扬等很多种复杂的感情，因为这个团队给了我无尽的力量。我不知道管理学上有多少种促使团队增强力量的科学方法，也不知道到底有多少人认同这种团队氛围，但是今天我想跟大家分享我的力量之源。

去年的这个时候，我来到俊发并加入研策部，说实话这不是我喜欢的工作，在我的思维里我认为这份工作所需要的一切能力都是我所缺少的，根本无法发挥我的长处。师傅大人告诉我说，那正好可以弥补你的缺点啊，而且你的性格非常适合这份工作！我不知这是不是在安慰我，又或许是我与这群人有缘，总之我信了！

在这个团队将近一年的时间里，我跟部门里的所有人都争论过，包括师傅大人。我是个有点轴的孩子，争论的时候从来不会管面对的是不是领导，是不是前辈，心里只有一个念头，搞明白这件事！非常庆幸，部门同事们一直非常宽容、认真地和我“争辩”。我一次次

地被“打败”，同时一次又一次地成长。

我的团队中永远充满了欢乐，工作氛围非常轻松，领导也会跟我们打成一片，这让我对前辈们更加的亲近与尊敬。过去的一年中，我们可以一起为一个报告加班到午夜，一起吃外卖加班餐，做完了自己的事情会互相帮忙。这种拧成一股绳的力量，也促使我在心中定下一个标准：我们是一个团队！我们要同进退！

最近与朋友交流了很多关于“权责切分，责任到人”的管理方式，对于一个大的公司体系来说这是公司良好运营的有效保障，但一起打仗的小团队更应该注重的是相互之间的配合和协助。一棵树，可以切割成碗、筷子、茶杯、茶盘，这可以完成更多的使命，但是筷子和碗分开，茶杯和茶盘分开，又能完成什么呢？筷子和碗绑在一起才能吃好一顿饭，茶杯和茶盘绑在一起才会提升喝茶的品质，团队绑在一起才会产生更大的力量！

我的团队是一支充满力量的团队，或许现在还不完善，但是我相信未来我们会攻无不克，战无不胜！



体验长征路，学习革命精神

——记成都俊发周末团建之旅

■ 成都公司 / 王奇

扬着梦想的风帆，满载青春的希望，唱着一路的欢歌。在成都公司总经理王勇的带领下，全公司人员从成都出发，展开了一场“弘扬革命精神，重走红色长征路”的周末团建旅行。



◎读懂一个城市的市井烟火，读懂一个城市的人，才能让俊发人更懂四川。

此次旅行线路经过了精心安排，活动首站到达美食之城自贡，在大街小巷寻觅美食的同时，更充分感受到了自贡这一四川最具代表性的“双百万”地级城市的活力与发展潜力。



◎红色是赤水的代表性符号，同时，红色文化也是赤水的宝贵财富。四渡赤水的故事，激励着团队的每一个人。

红色是赤水的代表性符号，同时，红色文化也是赤水的宝贵财富。四渡赤水的故事，激励着团队的每一个人。

第二天一早，大家便精神抖擞集合出发，一个半小时后到达了有贵州赤水。赤水是丹霞地貌世界自然遗产目的地，也是国家级风景名胜区。同时，中国工农红军“遵义会议”后，在此发动了闻名中外的“四渡赤水”战役，留下了多处战斗遗迹和红色印记。刚进入地界，大家就开始谈论起这段令人肃然起敬的历史。在目标面前坚韧不拔，绝处逢生的必胜信念。激励着团队中的每一个人，在面临挑战时要聚成一股劲，拧成一股绳，如亮剑一般击破困境。在休息整顿之后，团队到达了赤水第一大瀑布——十丈洞瀑布，瀑布宽81米，高76米，“飞流直下三千尺”的壮丽景象让大家纷纷驻足留影。



在活动接近尾声之时，王总也与大家分享了本次旅途中的一些感悟。“看到成都公司年轻的团队，就看到了成都俊发的希望。俊发来到成都不容易，我们一路走来克服了许多许多的困难。而今年上半年成都俊发取得的比较好的销售成绩，都是你们所有人努力的结果，也给了我们信心，只要大家保持信任，团结一心，踏踏实实，就一定能够达成我们的目标。就一定能在这片土地之上牢牢扎根，枝繁叶茂！”

不知从何时起，
不再患得患失；
不再好大喜功，
不再计较得失。

曾经以为非我莫属的东西，
消失得无边无际；
曾经以为非我不属的事情，
别人同样能够驾驭。

曾经十分看重荣誉地位，
得到了却仍然迷离；
看似平平庸庸，
却清心自持。

不知从什么时候起，
不再依赖他人；
能独自面对风暴，
抗击扑面而来的压力。

生活对谁都一样。
看似孤独寂寞；
却从容自在，
无所畏惧。

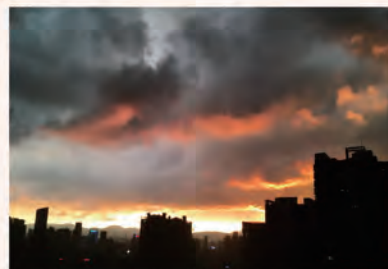
我牵挂年迈的父母，
害怕亲人离别，
担心孩子的学习压力，
伤感孩子从我身边飞去。

人到中年，
沧海桑田，
世事变幻，
往事早已迷离。

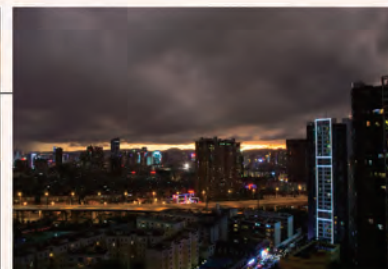
仰首是春，
俯首是秋；
俯仰之间，
笑对岁月消逝。

不知从何时起

■ 贵阳公司 杨晏



《宁静的“夏夜”》



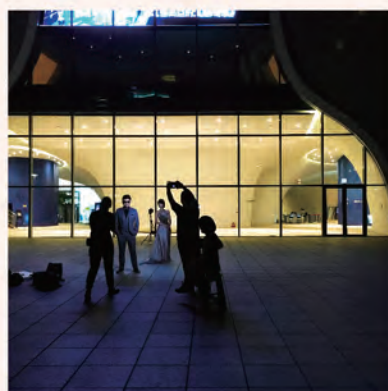
工程管理中心 苟华平



行走，用脚步丈量街道，
这就是我热爱的旅行



畔在松树下，静静将花莲港的深远放入目光中。历经时代的转变，褪下政治痕迹，反到多了几分诗意。——松园别馆



黑夜默默地绽放花儿，
把赞美留给爱情

《旅行笔记：人、建筑与城市》
产品研发中心 刘思琪



天空的蔚蓝，爱上了大地的碧绿——路思义教堂



为了这个我已等候了很久，向左走，向右走

1. 倪雅丽 核算类 杨月端 运营类 郑金彤 营销类

2. 3. 4.

5. 杨大钰 设计类 杨洁 营销类 顾晨 工程类 易荣杰 行政类 程天翔 商业类

6. 田蓉 投融资类 昂海翠 融资类 倪丽 商业类

7. 汪俊 运营类 王雪 核算类 王宏兵 工程类

立秋

8. 王云杉 核算类 唐鑫 工程类 董倍罡 项目管理类

9. 李索媛 行政类 何宏伟 设计类

10. 肖林玉 工程类 闵成杰 商业类

11. 杨波 营销类

12. 万娜 投融资类

13. 杨涛 营销类 李晓燕 成本类 姜贵雨 核算类 李开健 人资类

14. 王竹花 核算类 赵堃宇 投融资类 李技 工程类 贺正俊 运营类

15. 丁先宝 行政类 马菲 设计类

16. 冯林梅 设计类 朱鹏 审计类

17. 阮永林 工程类

徐源 核算类 李海妮 投融资类 马瑶 营销类

18. 余健健 工程类 刘芸希 核算类

19.

20. 李晓燕 营销类 李艺 融资类 李林 工程类 罗才光 工程类 段伟 工程类 白亚东 核算类 陈淑 成本类

21. 方彤 投融资类 李俊波 成本类

22. 赵笑弟 投融资类 杨斌 营销类 秦安娜 设计类

23. 陶秀莲 成本类

24. 赵耀 投融资类 吴佩霖 运营类

处暑

25. 王峻恒 营销类 任静毅 营销类 吴文魁 商业类 刘思琪 设计类 罗芸 投融资类

26. 蒋斌 项目管理类 杨林杰 投融资类 张志坚 招投标类 赵俏妮 商业类

27. 冷劲松 项目管理类 袁源 核算类

28. 沈振振 行政类 陈华伟 营销类 燕清 工程类 岳中生 工程类 唐志巧 工程类 孙劫 高管助理类 张勇 审计类 范娅云 投融资类

29. 詹玉斐 投融资类 普红云 成本类 杜宇航 融资类

30. 罗银婷 成本类 张世伟 设计类 李梓睿 成本类 崔庆鹏 高管类

31. 黄云仙 核算类



Happy Birthday

八月

AUG HAPPY BIRTHDAY