



《生机——一家传统国企转型密码》出版发行

● 《特发》月刊编辑部

为庆祝特发集团成立30周年而编著的《生机——一家传统国企转型密码》一书，已于2011年3月由广东省出版集团花城出版社出版，新华书店发行。

特发集团自2005年3月债转股以来，在深圳市属国企三项制度改革的大环境下，经过调整、改革、发展，较快地从挫折徘徊中走出困境，实现由传统国企向现代企业的全面转型。特发在文化、制度、战略的全面转型是深圳市几年来推进国资国企改革的一个缩影、一个代表。又一次说明传统国企可以而且必须走向市场，转型为现代企业，才能保持生机和活力，实现可持续发展。

在企业转型的过程中，面对一项项改革措施的推出，经历企业经营治理的变化，特发人把思考、体会、感悟写给公司刊物《特发》月刊，辑录了特发管理团队和广大员工的追求与探索、尝试与体会、思考与感悟、心境与情感、工作和生活……从中可以看到特发转型的思路、特发人的心路历程。

本书全部选自2006年以来的各期《特发》月刊，从市场化、职业化、工作生活状态等角度进行了编排。这是一本由特发员工自己写的书集，文章质朴、具有可读性。挖掘特发这家老牌国企生机重现的机源，展现特发人由国企人到市场人的转变过程，把它呈现给读者，是特发庆祝企业30岁生日的一份礼物，并与正在进行市场化转型、改革的企业、员工及广大读者共同分享。

谨以此书献给三十年来在特发工作过的员工和关心、支持特发改革发展的各级领导、各界人士。

封面：集团2010年度总部优秀员工——
沈来生 邝秋生 岳红琼
许文奇 熊煜 张保军



编委会
主任：刘爱群
副主任：施长跃 林婵波
编委：王宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
甘名东 唐大平 袁洪章 周树达

编辑部
主编：林婵波
副主编：陈忠炼
责任编辑：张正治
本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼
电话：(0755) 82089011 82089085
传真：(0755) 82089099
邮编：518001
集团网站：www.sdg.com.cn
E-mail：tefa@sdg.com.cn

主管主办：深圳市特发集团有限公司
登记证号：粤内登字B第10250号
印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司
内部资料 免费交流



目录

目录



企业文化

- 04 由国企人到市场人
——《生机——一家传统国企转型密码》序言\刘爱群
- 06 陈竞光家庭获深圳市第八届关爱行动“最具爱心家庭”称号\集团人力资源部
- 07 我心目中的职业化\周爽
- 08 我的职业，我的幸福\石兰



商海之道

- 10 差异化竞争，企业致胜之道
——特发小梅沙大酒店差异化经营赢得市场先机\于秦川
- 13 学习万科富春东方大厦物业管理有感\赵兴华



职场工作

- 16 我的“老朋友”——套塑线\黄银东
- 17 于细微处见真章
——着色学习有感\刘刚
- 18 新绿\张萍

聚焦经营

- 19 2011“智能电网”展会亮出特发信息“风景线”\杨喜
- 19 特发信息光网科技参展印度\郭兆程
- 20 从实践中求进步
——特发信息泰科召开第三届管理案例研讨会\邓翔
- 20 特发信息港一期即将竣工验收\林焰
- 21 特发信息广西吉光获“日本三洋”公司准入资格\龚零玲
- 21 龙岗区交通运输局、交通运输行业协会领导莅临特力新永通（龙岗店）指导工作\吴长青
- 22 善于应对突发事件的特力物业应急分队\曹武光
- 22 仁孚特力举办“欢乐smart自驾游”\闫实
- 23 特发黎明开展专项安全生产大检查\张锐佳
- 23 香蜜湖度假村迎大运，保平安，加强安全生产工作\周梅

- 24 特发小梅沙旅游中心制作《企业文化宣传栏》\甘名东
- 24 特发小梅沙旅游中心参加微笑大使评选，展示员工风采\顾燕 李赛男
- 25 特发小梅沙海洋世界紧锣密鼓备战“春游”\李赛男 顾燕 曾小婷
- 25 特发小梅沙海洋世界“海洋十二星，趣味大运会”受游客欢迎\赵刚贵
- 26 特发物业坂田管理处勇夺华为110安全大比武冠军\朱坚胜

地产行业动态

- 28 国务院常务会议强调:房价问题关系社会和谐稳定等11条\《特发地产信息》

员工情怀

- 31 一生只等一个人\张建民
- 33 幸福课\李玉东
- 35 心灵的勇敢\张锐佳

诗海拾贝

- 36 五四礼赞\赵子铎
- 37 欢乐深圳，我爱你\金少 李向阳

杂言随笔

- 38 从“生物链”想到的\陈东晓
- 39 游山玩水，体味桂林\强晓宇
- 40 走梅林山，看禾雀花\胡敏

月刊书架

- 41 《生机——一家传统国企转型密码》目录
- 42 《幸福的方法》
《对我们生活的误测：为什么GDP增长不等于社会进步》
《重塑心灵：NLP——一门使人成功快乐的学问》

图片新闻

- 42 《生机——一家传统国企转型密码》出版发行\《特发》月刊编辑部





由国企人到市场人

——《生机——一家传统国企转型密码》序言

● 刘爱群/集团党委书记、董事长

深圳市特发集团有限公司（以下简称特发）的前身是深圳经济特区发展公司，1981年8月1日广东省委书记办公会议批准成立，中共深圳市委主管经济工作的常委司马鲁出任第一任董事长，广东省体委副主任孙凯风任总经理。早期的特发承担政府和企业双重职能，既是深圳经济特区与境内外经济合作的平台，又是多种形式投资合作、多元化经营的经济实体。特发从3000万元贷款起家，在深圳经济特区这片我国改革开放的热土上，曾创造了诸多全国第一：第一家中日合作经营企业——深圳特发华日汽车企业有限公司；第一座玻璃幕墙钢结构高层建筑——深圳发展中心大厦；第一家企业财务公司；第一家立项批准的符合国际标准的高尔夫球场；竞得土地使用权“第一拍”等等。特发率先探索公司股份制改造，属下万科、华源成为全国首批上市公司；率先投资兴办特区旅游业，开发了曾享誉东南亚的香蜜湖度假村、小梅沙海滨旅游中心；最早开发深圳特区房地产，改造兴建了深圳罗湖小区、东门老城区、

水贝工业区、罗湖口岸联检大楼；创建了全国最大的高中压铝电解电容器企业之一——深圳吉光电子有限公司；创办了深圳特区第一家大型名优级产品商场——深圳国际商场；参与了深圳赤湾港、盐田港等项目开发……1984年8月31日，新华社报道了深圳在改革开放中取得的十个全国第一，其中特发是“我国第一家大型集团式企业”。到上世纪90年代初，公司所属的全资控股及合营企业近300家，分布于海内外的工业、商贸、房地产、旅游、金融等诸多行业。公司先后被列入深圳市首批重点扶持的30户企业集团之首，深圳市首批6家优化资产结构试点企业集团、广东省首批重点扶持的70户企业集团、全国120户大型企业集团试点、全国300家重点扶持的企业集团之一。党和国家领导人邓小平、胡耀邦、江泽民、胡锦涛、李先念、李鹏等同志都曾到特发企业视察，给特发以亲切关怀和殷切指导。

随着改革发展的不断深入，特发存在的盲目扩张、粗放式经营管理、政企不分等传统国企的弊病日

益暴露出来，1998年亚洲金融危机爆发，特发陷入了严重的债务危机，企业发展受到重挫，由盈利大户变成亏损企业，使特发连续多年徘徊于生死存亡的十字路口。2005年3月31日，特发作为全国最后一家完成债转股的企业，一方面缓解了沉重的财务负担，另一方面使特发由独资的传统国企改制为产权主体多元化公司，为企业的改革发展创造了前提条件。这家在深圳特区曾经辉煌过的处于全面竞争性领域的老牌传统国企走向何方，成为各级领导和社会各界的关注点。

债转股后，新特发董事会、经营班子从破除传统国企长期积淀下来的陈旧价值观入手，竖起全员“职业化”的旗帜，包括“向市场看齐，向现代企业看齐”、“用市场标准衡量工作，用市场理念调节心态”的标准；打造职业经理人团队和员工职业化、专业化队伍的目标；敬业、专业、乐业等理念。着力在各项经营管理工作之中培育全员的现代企业价值观。特发是这样想的，这样讲的，也是这样做的。特发坚决革除传统国企大锅饭、铁交椅，因人设岗、人浮于事的弊病，按照市场标准进行劳动、人事、分配制度改革，开展“定岗、定编、定员、定薪”的“四定”工作，精简人员和机构，以市场价格为导向改革薪酬制度，以激励约束为核心改革考核任用机制；优化管控模式，健全监督机制，用现代企业制度管理企业；实施产业收缩，调整产业结构，合理配置资源，突出主导产业，加速资源向旅游、特色地产及高科技工业集中，提高主导产业和产品的核心竞争力等战略，推进企业向现代企业的全面转型。

随着“转型”的步步深入，在短短的几年时间里，企业面貌发生了根本性的变化。如今的特发，以市场理念为核心的现代企业文化、员工共同价值观日益生成，全员职业化目标得到普遍认同，职业经理人团队和员工职业化、专业化队伍建设取得明显成效，人员精干，内部关系简单和谐，健康、向上的企业文化和核心人才团队已成为特发的优势资源；管理规章体系、法人治理结构逐步完善，现代企业制度基本建立；产业布局合理，发展战略清晰。利润总额、净资产收益率、总资产报酬率等各项指标连续5年递升，其中利润总额从2007年开始突破亿元，净资产由2005年的23.92亿元增长到2009年的30.6亿元；特

发在几大银行的信用等级已由2005年的B级提升到AA级；集团拥有了特发小梅沙海洋世界、深圳高尔夫俱乐部、特发信息光纤光缆、特发物业管理等在业内有较高知名度与竞争力的产品和服务品牌。2010年初，深圳市政府将特发集团股份由深圳市投资控股公司划为市国资局直管，全力支持特发做强做大。深圳人期待着特发的再次辉煌。

特发在文化、制度、战略的全面转型是深圳市几年来推进国资国企改革的一个缩影，一个代表。又一次说明传统国企可以而且必须走向市场，转型为现代企业，才能保持生机和活力，实现可持续发展。在企业转型的过程中，面对一项项改革措施的推出，历经企业经营治理的变化，特发人把思考、体会、感悟写给公司刊物《特发》月刊，辑录了特发管理团队和广大员工的追求与探索、尝试与体会、思考与感悟、心境与情感、工作和生活……从中可以看到特发转型的思路，特发人的心路历程。

本书全部选自2006年以来的各期《特发》月刊，从市场化、职业化、工作生活状态几个方面进行了归类编排。这是一本由特发员工自己写的书集，文章质朴，具有可读性。挖掘特发这家老牌国企生机重现的机源，展现特发人由国企人到市场人的转变过程，把它呈现给读者，是特发庆祝企业30岁生日的一份礼物，并与正在进行市场化转型改革的企业、员工及广大读者共同分享。

写在深圳市特发集团有限公司成立30周年之际。





陈竞光家庭获深圳市第八届 关爱行动“最具爱心家庭”称号

● 集团人力资源部

4月28日晚8时，2011感动深圳·第八届深圳关爱行动表彰晚会在大剧院举行。晚会对“最具爱心人物”、“最具爱心家庭”、“最具爱心企业”、“最具爱心社区”进行了颁奖。我集团退休人员陈竞光家庭获“最具爱心家庭”称号。

陈竞光老人的故事很多特发人都知道，他13年如一日地执著守候在身患重病妻子的身旁，以惊人的毅力不离不弃，在病床前陪伴了4000千多个日夜。现在，陈竞光已经73岁了，但依然坚守着，让这个不幸的家庭充满了爱。他的爱感染了无数的人。他的爱心事迹充分体现了中华民族优良的传统美德，为新形势下促进社会和谐起到了示范作用。

据了解，“深圳关爱行动”已连续举办8届。活动由深圳市文明委主办，以“关爱、感恩、回报”为

主题，以“用爱拥抱每一天，用心感动每个人”为推广语，以“爱心深圳，和谐家园”为愿景，共组织开展10000余项活动，吸引上千万人次参与，丰富了城市精神，提升了城市品格，温暖了一方水土，成为深圳的一道亮丽人文景观。



我心目中的职业化

● 周爽/特发地产公司

作为80后这一代，我的人生才刚刚展开，我的事业才刚刚起步。涉世未深的我，也许明白职业是什么意思，但是提到职业化，这个概念对我来讲，似乎还有些陌生，有些摸不着头脑。其实，我们在日常的工作中，被身边的氛围和领导、同事的行为所感召，耳濡目染中，用着一种共同的思维方式、行为准则、语言工作、学习，这就是职业化的一种表现。职业化是什么？我认为，职业化首先是一种潜在的文化氛围，是一种在职场中专用的语言和行事规则。简单地说，就是对职业的价值观念、态度以及相应的专业技能要求。简单地说，就是敬业、乐业、专业。

一名职业化程度高的员工，必将成为一名非常优秀的员工，一个职业化程度高的企业，必将成为一个社会尊敬的企业。企业的每个员工，不管来自哪里，都是企业大家庭的一员，每个人的职业化程度都直接影响着所在企业的职业化程度。企业员工只有不断提升职业化素养，逐步规范职业化行为，持续提高职业化技能，立足岗位，努力拼搏，才能够实现迈向个人职业化的最高点，才能说为所在企业的发展贡献出了自己的一份力量，做出了无愧于企业的优异成绩。

就以我们特发地产公司来说，公司从最早的老房地产开发部，到2003年的水贝项目部，到2006年特隆发公司改组，再到现在有2家下属并表企业、80多名员工的团队，这是一个波浪式前进，逐步迈向职业化团队的进程。

公司员工吴洋，是一名老特发人，15年前，胸怀着青春的理想迈进特发的大门，15年后，她成长为一名有着10年以上房地产报建经验，对行业政策、法律法规、办事程序、审批流程了然于胸的专业报建人员。2007年，在龙华项目办理收地和拆迁补偿协议的过程中，龙华项目地是执行市场价还是基准地价的问题被提了出来，由于缺乏明确的政策支撑，地价问题面临着非常被动的局面，在集团和公司领导做了大量工作的基础上，任务交到了她的手里。此时，她刚刚成为一名母亲，有6个月的产假，可她却不顾自己产后初愈的身体，仅仅在家休息了2个月就马上投入到工作中。她隐约想起曾经有一个项目与当前情况非常相似且取得了很有利的结果，凭着多年的经验及对政策的了解，她意识到这是一个非常重要的突破路径，于是马上投入到巨量资料的查阅工

作中，废寝忘食，顾不上尚在襁褓中嗷嗷待哺的幼儿，晚上别人回了家，她还在加班加点，终于为龙华项目地价按基准地价缴纳寻找到了有利的政策依据。但接下来如何落实又成为了新的问题，因为在此之前，从来没有过将地价缴纳方式作为条款明确列入补偿协议的这种先例。为了这一目标，她忍受着行动的不便，坚持每天穿梭在各个不同部门、经办人员之间，往返于市区、宝安、龙岗等关内关外。同样的一段话，一天内要讲十遍、二十遍，为了盯住一个环节，经常不眠不休。面对这些，她从未说苦，也从未言累。终于在集团和公司领导的大力支持，在同事的积极配合下，完成了这项任务。事后，连国土局的有关人员都感慨地说：“从来没有和哪个企业签订过如此条款明晰的补偿协议。”这大大降低了龙华项目后期报建工作的难度，同时也为公司节省了一大笔地价费用。在被评为2008年度地产公司优秀员工的那天晚上，她失眠了，无声的泪水打湿了她的床单，因为她母亲在2008年10月份因癌症住院做手术，而当时正处于龙华项目报建的紧要关头，待她处理好手头上的事情，匆匆赶回东北老家时，见到的只是她去世的母亲冰冷的身体。

这只是地产公司最平凡、普通的一名员工，在她身上，看不到一个女子的柔弱，看到的只是她那张疲惫而坚强的脸，是她那有些步履蹒跚却异常坚定的步伐，是她那一股锲而不舍、不达目的绝不罢休的顽强意志，是她那敬业、乐业、专业的当代职业女性的闪亮风采。

地产公司还有很多这样的员工，在深圳这座繁华的大都市里，他们只是普通人，他们没有豪言壮语，可就是他们朴实无华的作风在深深的感动着我，他们每一天都在用他们微笑的眼神、敬业的精神、娴熟的业务技巧、专业的技术能力告诉我，什么是职业化。

我，与特发同龄，30年前的特发离我很远，30年后的我却有幸身在特发这个集体。在特发这艘全速行进的大船上，我要为其扬起职业化的风帆，我愿做一名远航的舵手，与特发同呼吸、共命运，哪管前路荆棘密布，哪管海面暗藏汹涌，我终将无所畏惧，勇往直前。我要在阳光下，将特发的旗帜尽情地挥舞，用我那火一般的青春激情为她尽情的歌唱。



我的职业，我的幸福

● 石兰/特力集团

拥有一份自己喜爱的职业，拥有一份属于自己的幸福是每个人都十分向往的，我也不例外。

从事内部审计工作十几年来，我的工作重点主要是经济监督，通过审核检查，查明被审计事项的真相，然后对照一定的标准，做出被审计单位经济活动是否真实、合法、有效的结论。这份工作不但容易得罪人，还要承担审计风险，在社会地位、劳动报酬等方面确实很难轻言幸福。但这并不意味着我就没有职业幸福感。

一、在岗位工作中感受职业幸福

对内部审计工作而言，由于每次审计项目的内容不同，着重点不一样，我觉得这份职业充满着挑战，是一个检验自己专业水平、发挥自己能力的舞台。每

次下企业审计，都面对一大堆会计资料，总想尽快发现被审计单位存在的问题，所以每次工作时我都感到肩上的责任很重，同时也感到这份职业存在的风险和压力。因为被审计单位若存在比较严重的问题未被发现的话，作为审计人员将要视情况承担审计责任。由于内部审计工作自身的局限性，每次要发现被审计单位存在问题的直接证据很不容易，因此，作为审计人员不仅需要具备过硬的专业知识、一定的工作技巧和方法，而且必须做到客观公正，有时还要顶住各种压力和阻力开展工作。

几年前，特力集团为了配合纪委全面调查一家房地产公司存在的问题，成立了工作小组，我为该工作小组的成员之一，工作主要是负责核查该公司自成立到结业的帐务。面对一大堆的会计资料，要从中找到该公司存在的经济问题确实不容易，加上该公司早已

结业，在查看的过程中即便发现疑点也无法通过询问有关人员了解相关情况，当时我备感压力。但凭着自己多年的审计工作经验，我慢慢地找到了一些蛛丝马迹，而后又顺藤摸瓜，从该公司的一单业务中查到非常重要的证据，为工作组形成材料起到了非常重要的作用。

还有，多年前我在参与一家企业的审计时，发现该公司租了一块地皮作为销售汽车的场地，不但租地价格明显过高，而且还存在对其监管不到位等一系列的问题。我将有关情况上报，引起集团领导高度重视并成立了工作组，后来集团将这个项目终止，减少了集团经济损失。

审计工作充满挑战和压力，但当我在审计工作中发现问题，提出建议，最后被采纳时我都能收获到一份愉悦和满足，此时的我是幸福的。

二、在坚持原则中体会职业幸福

坚持原则是内部审计工作的职责要求。内审人员与被审计的单位从表面的利益角度来讲是矛盾的，所以在审计工作中，一些企业对内部审计工作存在误解，甚至认为严格的审计是为难他们，从而对审计结果不满而不予配合。但正是通过我们在审计上的严格把关，通过发现其中的问题和不足，及时地把问题反馈到管理部门和被审计单位，才使其在今后的经营管理工作中避免出现类似的问题和错误，最终促成企业管理更加规范和完善。所以，作为一名审计人员，在审计过程中坚持实事求是的原则，严谨负责，找出存在的问题，实质上是在保障企业健康和更长远的发展，因而在与被审计单位沟通中，即便一时有误会，最终也会得到他们的理解和尊重。

我曾在一家参股企业（该企业的股权现已转让）审计时查出该企业违规设置了小金库。事情起因于在仓库盘点库存材料时，仓库管理员说他们公司在生产过程中材料损耗较多（主要是行业特点），这些报废的材料已作为废品出售了。这时，我马上反应过来，想起该公司的收入中并无此项，然后据此询问该公司的会计，开始时会计对此事解释含糊其辞，顾虑重重，我坚持原则追查相关数据，用妥当的方式做思

想工作，这名会计才道出真相，原来这些废品收入列到公司私设的小金库帐上了。通过与相关人员谈话，该公司终于同意将小金库的全部资料交给联合审计小组审查。

在多年的审计工作中，我体会到：只有始终坚持独立、客观、公正的原则，心中不忘“责任”二字，才能在审计过程中做好与被审计单位之间的协调和沟通工作，自己经手的每份审计工作才能尽量做到精益求精。每当我坚持原则，查阅会计资料并找到问题时，我都感受到了自己的职业价值和个人的自我价值得到了体现，并最终体会到了幸福。

三、在适应发展中追求职业幸福

由于企业管理的不断加强和完善，企业内部审计工作也要求能适应时代的发展。所以，内审人员要不断地完善自我、提升自我，这包括专业技能、理解表达、为人处世、平衡关系等多个方面，而且要求判断问题要有高度、深度，要以更高标准来要求自己，这样才能从审计工作不断变化发展当中去发现问题，解决问题。我深知仅靠现有的知识是不够的，必须通过学习和参加相关业务培训来提高专业水平。因此，每年我都参加市审计局举办的内部审计培训班，我还通过了会计人员后续教育考评。通过学习专业知识，不断提升审计水平，我体会到了这份职业使个人成长所带来的幸福感。

我在多年的内部审计工作中得到了发展和提高，获得了理解，也感受到了成就感。当然，这些工作都是与同事一起努力完成的，我们这个团队务求真，团结协作，大家一起体味着工作中的艰辛与快乐。

我虽然只是一名普通的员工，在自己的岗位上默默无闻地工作着，但我从来没有后悔选择内部审计这份职业，因为我深深地热爱着这份工作，我在自己平凡的职业生活中感受着幸福、体味着幸福、追求着幸福。



差异化竞争，企业致胜之道

——特发小梅沙大酒店差异化经营赢得市场先机

● 于秦川/特发小梅沙旅游中心大酒店

如何在竞争惨烈的酒店业谋得一席之地，是每个酒店经营者需要认真面对的问题。喜来登酒店的经营理念引人深思：“我们销售的不是产品或服务，而是差异”。这种力透纸背的见地，折射出该企业经营者的睿智和经营理念的高屋建瓴。

如今，大多数酒店已很难再通过进一步降低成本、提高运营效率来赢得竞争优势，业内同质化现象日益严重，“马太效应”导演着一幕幕商界悲喜剧。“强者恒强，弱者逾弱”，几家欢乐几家愁。透过现象看本质，我们发现业内成功者均有一个共同特征，即自觉或不自觉选择了差异化经营策略，凭借其独到之处，为市场所认可，造就今日之成功。这给予我们一个启迪：竞争是客观存在的，它是社会生产力不断提升的动力之一。世界上只有在竞争中被消灭的企业，而没有因竞争而消失的行业。面对竞争，企业经营者要做的，不是回避，而是如何去积极应对，引导企业在竞争中成为胜者，乃至王者。

作为特发小梅沙大酒店分管销售的副总经理，这里，我通过对本酒店的生存环境、经营特点，以及与竞争对手的差异对比，来总结和分析本酒店是如何运用差异化策略做好营销工作，扩大市场份额，赢得市场先机的。

一、特发小梅沙大酒店经营环境

特发小梅沙大酒店位于深圳东部海岸线，环境

优美，风景如画，素有“东方夏威夷”之称，距市区26公里，拥有170间客房，是一家以休闲、度假和会议培训为主的三星级度假型酒店，具有鲜明的季节性特征，年度收入呈不均衡分布。

随着大梅沙海滨公园的免费开放，盐坝、东部沿海等高速公路的贯通，经营环境出现较大变化：首先，周边新酒店不断涌现，致使本酒店市场份额下降，主要原因是大梅沙片区两个五星级、四个四星级大酒店相继开业，以及水云间等一批小酒店的低价介入市场。其次，随着私家车普及和路况改进，游客求新求异的要求得到客观支持，越过大小梅沙而直奔大鹏、南澳的自驾游一族者，比比皆是，边远酒店及度假村因此受惠，客观上造成客源分流。

二、特发小梅沙大酒店经营特点和客源构成

特发小梅沙大酒店的经营特点是淡旺季分明，5—9月为旺季，10—4月为淡季。

客源构成：本市及周边地区客人占85%，外省及港澳客人占10%，外籍客人占5%。收入构成：6、7、8三个月和“五一”小长假、“十一”黄金周占全年收入60%左右。价格制定：价差浮动较大，旺季价格是淡季的两倍。客源类型：旺季多为家庭类休闲散客，淡季则大多为企事业单位的会议和培训团体，散客极少。如再细分下去，就会发现旺季中仍存在着

“淡季”。以6、7、8月为例，周末天数为24天，平日天数为68天，比例约为1:3，对收入的贡献比例为6:4，也就是说，三成的经营时间创造了六成的收入，而近七成的经营时间则只创造了四成的收入。周末房间往往供不应求，而平日却有相当数量的空房闲置。

以上数据表明，小梅沙大酒店在客源构成、收入分布、价格设计等方面变数颇多，情况较为复杂，作为经营者对此应有一个清醒的认识。

三、走差异化竞争之路，赢得市场先机

在清楚了自身生存环境、经营特点之后，再通过与竞争对手的优劣态势对比，特发小梅沙大酒店有针对性地设计营销方案，推出相应措施，通过差异化经营，应对竞争，赢得市场先机，以实现收益最大化。

（一）差异化产品销售。

众所周知，酒店的产品销售主要是提供客房及相应的服务。但如何才能使游客入住卖房，选择什么样的卖点来吸引游客，却大有文章可做。作为一个度假型酒店，我们紧紧抓住客人对休闲内容的消费诉求，从丰富度假内容上做文章，变传统意义上的客房供应商为旅游休闲产品综合供应商，实现角色转变和创新，找到新的市场切入点。

我们充分利用小梅沙大酒店毗邻海洋世界和东部华侨城两个主题公园的地理优势，适时推出不同套票组合——468元的海滨自驾游套票：1间双人房、2张海洋世界门票、免费进出海滨浴场；768元的山海游套票：1间双人房、2张东部华侨城套票、免费进出海滨浴场；888元的双景点超值套票：1间双人房、海洋世界与东部华侨城门票各2张、免费进出海滨浴场。使客人不仅能在酒店消费，还能领略奇妙无穷的小梅沙海底世界，欣赏海洋动物的激情表演，徜徉在东部华侨城风光绮丽的山水之间，感受大自然的奇峰胜景，远离尘世的喧嚣，放松疲惫的身心。由此提升了客人的休闲品质和消费价值，实现了产品内容延伸，使客人感到入住小梅沙大酒店物超所值。2010年，小梅沙大酒店套票收入同比上升55%，强劲拉动了酒店的收入增长。

（二）差异化产品定价。

旺季周末和平日收入不均衡，对周末收入过份依赖，使旅游企业蕴藏着较大的经营风险。旅游企业

经营环境比较脆弱，对外界不确定性因素反应敏感，甚至很强烈。比如，一次台风侵袭或一次交通大阻塞，就会令计划中的收入成为泡影，且无可补救。因此，如何降低对周末收入依赖度，提升平日收入贡献率，降低经营风险，需要认真面对。我们的做法是：进一步细分市场，利用价格杠杆和特殊细分市场的产品组合，遵循收益管理的要求，制定相应价格政策，吸引平日消费群体。

1、较大幅度调整旅行社平日团体价，为中间商腾出利润空间，鼓励旅行社投入资源，组织平日旅游团队，避开周末消费高峰，引导消费者合理安排消费时段。

2、在暑假，以优惠价格推出“园丁学子”套票组合，吸引教师和学生等特定消费群体选择平日消费。

3、深圳有30多万离退休人员，他们有大量闲遐时间和一定经济基础，子女大多事业有成，愿意为老人购买旅游产品，以表孝心，我们推出适合老人休闲产品，开发“银发市场”，市场反应良好。

（三）差异化团队销售。

进入淡季，酒店客源主要为会议和培训团体消费，竞争激烈，如何保证收入不低于保本点，保住旺季产生的经营利润不被侵蚀，我们采取“房量优先，保本微利”的营销策略，推出集住房、早餐、正餐、





会场于一体的268元/人/天淡季超值会议套票，通过产品优化组合，以包价形式进行打包出售，以此提升淡季开房率，增加经营收入，收到良好效果。

（四）差异化特定消费群体销售。

理论上讲，酒店的房间供应量是刚性的，不可随意增加。但作为度假型酒店，有其独特的经营特点。我们在服务过夜客人的同时，关注非过夜客人需求。据统计，每年到小梅沙消费的客人近百万人次，而来酒店的消费人次只有区区几万人，所占比例不到8%。难道另外九成多的游客对酒店产品没有需求吗？答案是否定的，这部分客人依然需要更衣、冲凉和午休，且需求量很大，只是被酒店高房价所吓退。对此，我们在不影响接待过夜客人的同时，辟出专门楼层，利用时间差，推出168元/3小时的时钟房，为非过夜客人提供服务，旺季时钟房收入达到月收入10%，且不影响过夜客人用房量，这等于无形中增加了可提供的客房数量，拉动了收入增长，成为酒店新的收入增长点。

（五）差异化销售渠道。

网络在改变世界，也在改变着每一个人的生活方式。中国已成为世界上最大的互联网国度，网民超过4亿。从近几年酒店预订方式的变化上分析，利用网络渠道进行预订的客源在以每年两位数的速度增长，这使网络营销和网络渠道的铺设成为每一位酒店经营者的必修课。在巩固传统销售渠道的同时，我们更重视新销售渠道的铺设，从以下几个方面对酒店网

络销售加以梳理和整合：

1、继续参与百度、Google的竞价排名。精选“深圳酒店、深圳海滨酒店、深圳会议、深圳度假”等数十个关键词进行立体推广，运用SEO技术手段进行网页优化，增强酒店网络知名度及在搜索引擎上的排名。

2、加强与网络预订服务商合作，进一步拓宽销售渠道。在完善与携程、艺龙、芒果、12580、114等5家大型网络预订服务商合作的同时，增加一批地域性网络预订服务商，实现全方位覆盖。

3、利用优质的第三方销售平台进行网上营销。在淘宝、腾讯等知名网站开设店铺，销售酒店的会议和度假产品。

4、在新浪、搜狐、网易等大型门户网站建立酒店博客和微博，及时发布、更新酒店产品促销信息，进行博客营销。

5、建立和完善酒店QQ群。利用QQ群特性，增加网络粘性，巩固、加强与客户的关系。将现有客户按旅行社、酒店同行、团体联系人、散客等不同属性进行分类管理，利用QQ群邮件功能进行点对点营销。

6、利用垂直搜索网站，进行网评营销。选择“去哪儿”、“到到”、“酷讯”等全国知名垂直搜索网站进行合作，有目标、有计划地进行网评管理，增加酒店美誉度，引导客户预订本酒店产品。

7、有意识地加大网络直销力度，拓宽营销渠道，减少对中间商依赖，降低营销成本。与“去哪儿”网合作，开通“酒店直通车”，与“到到”网合作，开通“酒店中国通”。增加直销渠道，实现两条腿走路，以规避经营风险。

8、进行手机营销模式的探索与尝试。利用手机报形式，对以手机为上网工具的消费群体开展掌上直销。

在服务差异化，需求个性化、多元化时代，粗放的营销模式将遭到抛弃，取而代之的是以精耕细作为特色的差异化营销。由于小梅沙大酒店坚持差异化营销策略，突出特色营销，酒店收入逐年递增，连续5年较大幅度增长。走差异化竞争之路，使特发小梅沙大酒店赢得市场先机。



学习万科富春东方大厦物业管理有感

● 赵兴华/特发物业公司管理部

深圳物业管理知名品牌企业——万科物业，在众人眼里一直披着神秘的面纱，做为同行的我们也一直都有机会走进万科物业，了解万科物业的企业文化，了解他们的管理服务有哪些方面值得我们去学习和借鉴。

4月7日，在公司领导的关心与支持下，由管理部周初新经理带队，由管理部、坂田管理处、发展中心大厦管理处一行13人的参观团队，终于有机会走进了万科。出发前，公司领导郭晓东副总、崔平副总召集大家给我们提出几个要求：这次参观，不仅要带着一种谦虚好学的心，还要带着解决管理中存在的难点与重点问题的想法，吸取他们先进的管理经验方法，参加人员每个人都应结合自己现有管理中存在的

问题与困惑做好一定的准备。这次参观学习给我们留下了深刻的印象，现就此行所见、所闻、所感与大家一起分享。

7日下午14:20，我们一行13人准时到达了万科富春东方大厦。中巴车一进入停车场，便看到万科物业年轻、富有朝气的管理团队已经微笑着在这里迎接我们的到来。走进三楼接待会议室，大厦管理处客服人员就大厦的基本情况 & 大厦现有管理架构用PPT的形式向我们进行了展示：富春东方大厦占地5437.8平方米，总建筑面积为60044.51多平方米，大厦现有在编人员72人，其中隐性编制人员31人(清洁人员)，实际编制人员41人。双方针对大厦管理处人员架构设置情况、绩效管理、品质管理、培训管理、人力资



源管理、客户管理、安全管理等几方面的问题进行了探讨。随后，我们现场参观了大厦工程设备设施管理、环境卫生、停车场管理，陪同人员对我们提出的问题都一一进行了解答。两个多小时的参观学习让我们印象深刻：

印象一：科学严谨的绩效管理机制。

万科物业员工绩效考核体制完善，考核分月度考核、季度考核、年度考核三类。员工考核由项目部所在的部门按照逐级考核的方式进行，以100分为基数，10元/分为标准，执行正负20分的加分和扣分。部门的考核也是按照逐级考核的方式，考核范围包含所有在岗人员（也包括分包方员工），这个方法对绩效作了量化，考核过程公正透明，以事实为依据，并将考核结果进行公示，被加（扣）分的员工还要经本人和所在班组全体人员签名认可才给予发放（或扣发）绩效工资，确保绩效考核可以取得应有的作用，达到考核的目的。同时也树立团队的荣誉感，员工与员工之间都能相互提醒、相互检查，每一个人都只想为团队争光。

印象二：规范的品质管理流程，执行效果好。

万科物业的品质管理分三级管理，总公司为一

级，项目部为二级，班组为三级，总公司对所属的项目部每年进行两次内审，一年一次的督导。品质检查主要放在班组与班组之间的交换检查，项目部与项目部之间的交换检查。项目部与项目部交换检查人员的组成也是随机抽调，采取不定期、微服私访的形式进行，每一个员工都有参与品质检查的机会。这样一来使所有在岗员工都有一种服务意识，都能尽职尽责地做好自己本岗位的工作，增强了员工的责任感和使命感。现场查看前台岗位的质量记录，每一项记录表都是认真填写，无乱写乱画现象，所有这些日常工作都纳入绩效考核中。

印象三：员工提薪和晋升渠道多元，激励机制完善，有一支高素质的培训讲师队伍。

万科物业每一个员工进来后都要进行三级培训。一级培训由总公司进行，二级培训由各项目部进行，三级培训是岗位培训，培训的内容主要有企业的核心价值观、公司的企业文化、员工的绩效管理流程、员工在公司享有的福利、员工手册、各岗位的专业知识等方面，每一项培训都必须进行考核，考核通过后方可上岗，所有培训都由公司组建的专业讲师队伍完成。员工进来后同一工种有不同的级别，分初级、中级、高级。员工可以通过业务能力的提升进行考级，考核通过后公司颁发内部认证证书，同时待遇

也相应提高。另一方面，在全公司范围实行空缺岗位公开招聘，只要符合要求的员工都可以参加竞聘上岗和晋升，让员工对自己的职业规划有清晰的目标。同时，公司为留住员工队伍，基层员工每年都有工龄工资，每年增加100元，上限为500元，在本企业工作满10年的员工，公司给予颁发荣誉证书，从而大大提高员工的工作积极性和对企业的归属感。

印象四：注重企业文化建设，员工文化生活丰富。

万科通过企业核心价值观的培训和宣贯，增强员工对企业的认可度和忠诚度，提升团队凝聚力。在员工文化生活方面，开展新员工见面会、座谈会和生活帮助，组织季度员工活动，处处关心员工。同时，在各项目部设立一名员工关系专员，由基层员工民主选举产生，其主要的职责就是负责收集和反应员工意见和建议。这样加强了基层员工与公司管理层的联系与沟通，也让公司管理层更多了解基层员工的需求和意见。

印象五：以客户为中心、注重细节的物业服务，开展丰富多彩的社区文化活动。

万科物业针对客户需求，从细节和点滴做起，有很多值得我们学习借鉴的好方法。比如设置便民篮、小推车，地库停车场植物租摆，洗手间文化和精神文明宣传等，同时大部分增值服务都是免费的，真正起到了帮助客户、感动客户的效果，提高了客户对企业认知度和忠诚度！

另一方面开展丰富多彩的社区文化活动（如：地球一小时，节约用电环保活动、元宵节猜灯谜、中秋节和客户一道品尝月饼、“三八节”送鲜花等），加强了与客户的沟通与交流，让客户能感受到家之外的另一种温馨。

印象六：设备设施、CI的规范管理，体现专业化。

规范、专业、简单的设施设备管理，体现了万科物业一流的管理水平，其消防沙袋、CI标识系统、停车场管理、电梯控制等方面都值得我们学习和借鉴。

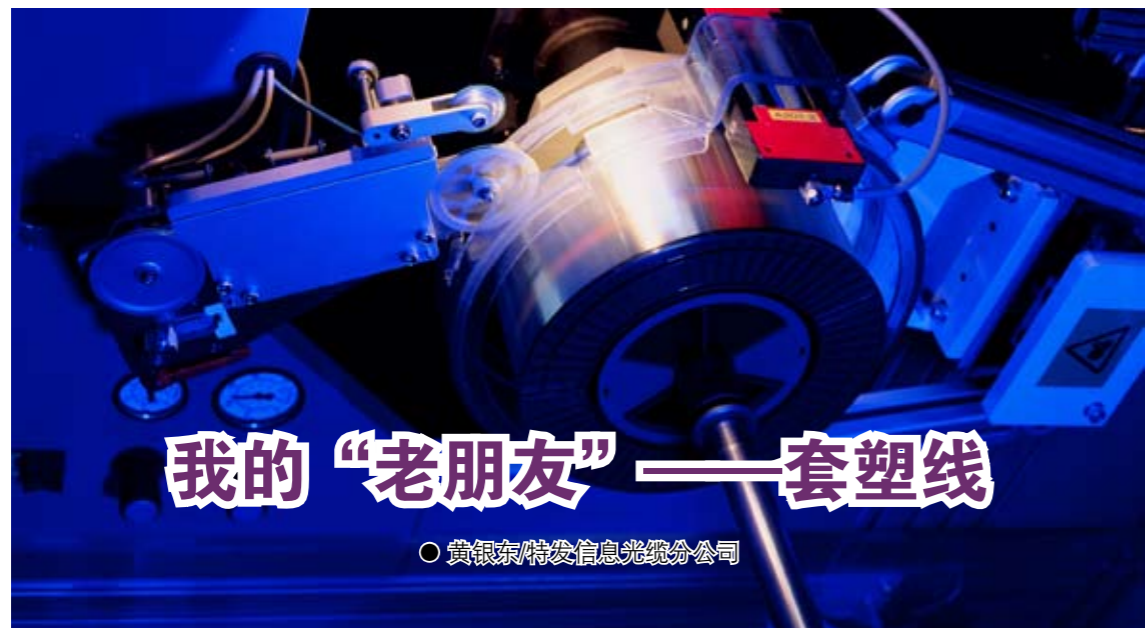
两个多小时的参观学习在双方友好的气氛中结束了。此次参观学习让我们每一个参加者收获很多，心中也感慨万分。俗话说得好：不怕做不到，就怕想不到。对照万科物业，大家一致认为我们特发物业今后应完善以下几个方面的工作：

- 一、建立严格的、规范化的绩效管理机制；
- 二、组建一支高素质专业化的培训讲师队伍；
- 三、加大管理处部门与部门之间、班组与班组之间的品质检查；
- 四、为留住员工，建议设置工龄工资；
- 五、为确保公司整体形象，建议在公司范围内规范统一的着装和CI系统；
- 六、加强品质队伍的建设，建议根据现有管理项目的类型，采取管理处与管理处之间交换检查方式，互相监督、互相学习，不断提升员工的服务质量；
- 七、以高层领导或管理层为主加强对基层员工核心价值观的培训；

八、员工是企业最大的财富，俗话说得好：没有不好的员工，只有不完善的管理。所以，建议多给基层员工的提升机会，让他们的光和热能得到应有的发挥；同时，采取多种形式开展有意义的活动，让员工能真正感受到另一种家的温暖；

九、为加强基层员工和高层领导的沟通与联系，建议各管理处民主选出一名员工代表，让公司领导了解基层员工的需求与建议。

众所周知，物业管理的品牌至关重要，企业品牌建设的着力点在于四个方面，那就是人力资源、服务质量、市场营销和企业文化。人力资源是企业品牌之根，服务质量是企业品牌之本，市场营销是企业品牌之道，企业文化是企业品牌之魂。我们相信，万科物业能做到的，特发物业人一样也能做到。从现在做起，从自己做起，为打造特发物业品牌，让我们共同努力向着美好的明天开始新的征程。



我的“老朋友”——套塑线

● 黄银东/特发信息光缆分公司

套塑线是光缆生产中一个普通的环节，作为一名工作在套塑线上的员工，过去我从未注意过日日夜夜陪伴我的套塑线。直到新厂区搬迁将近，新的套塑线安装妥当，对新厂区的向往中我不由想起这位“老朋友”，想到和它共同创造的一项项生产记录，想起特发信息一步步走来的辉煌，想在搬迁前重新认识这位“老朋友”，并将它介绍给大家。

第一步——拉套管

开机、加热、开水温、清洁模具，准备工作必不可少。然后是开始正式生产的第一步——拉套管。套管就像光缆的“衣裳”，从机头开始，途经牵引轮、干燥器、储管轮，最后到收线盘。经过一个个环节，一根空空的套管把所有独立的机械设备串联起来，让各种设备以同样的节奏同样的速度运转着，最终，编织成光缆的“衣裳”，这还不算结束，在色母料与PBT料的完美融合下，各种色母料给“衣裳”装饰上蓝、橙、绿、棕、灰、白等各种色彩，这时五彩缤纷的套管才算完成。

第二步——穿光纤

穿光纤应该是套塑线生产过程中较为重要的环节之一了。请看看主机手们穿光纤的动作吧！一手拉紧光纤，一手掐齐光纤另一端，慢慢地放进针管，顺势送上三五米，然后急走到主机控制界面前面点击填充油膏，联动开关，没有丝毫的拖泥带水。如此连贯流畅的动作，说他是生产环节中最为优美的舞蹈也不为

过吧！

光纤与油膏在套管里交融前进，套塑线开始正常生产了。

第三步——换盘

套塑线之间距离较近，而每次接到的订单都是长短不一，往往一组短段光纤需要两三个人一起配合才能完成。而每条生产线只配备了一人。换盘、换色、换光纤，有时主机手一个人是无法完成的，这就需要各线之间的人员协作。若你看到一条套塑线上聚集了三五个人，那他们一定是在准备协助本线的主机手，更快更好地完成接下来的操作。

简单的操作步骤，并不复杂的设备，你能从我这位“老朋友”身上看到什么呢？我要介绍的正是它身上的一种精神——“凝聚”。

一根套管贯穿始终，串联起所有的设备，可谓套管与设备之间的“凝聚”；色母料与PBT料的完美融合，变换五颜六色的套管，可谓色母料与PBT料的“凝聚”；套管内是光纤与油膏的“凝聚”；套塑线各工位间的相互协助，可谓人与人之间的“凝聚”。

正是这种“凝聚”，让我们的产量一次次突破，让我们企业发展壮大。再过不久，我们特发信息就要正式搬迁了，希望在东莞寮步我们能和“新朋友”凝聚在一起，希望我们每个特发信息人都能“凝聚”在一起，与公司共同创造更美好的未来！

于细微处见真章

——着色学习有感

● 刘刚/特发信息电力光缆事业部

在着色车间学习了一段时间，虽然着色的工序在光纤光缆制造中算是比较少的，但做好着色车间的工作并不简单。因为着色车间件数多、生产顺序容易打断、生产连续性差，所以生产过程中经常产生尾数。及时、准确地清理每个任务单的尾数成为着色工作的重点之一。尾数的清理离不开图表的直观性，图表能让每个人对现时生产情况一目了然。如下图：

一、这个任务单要求生产50盘22KM盘长的光纤。

二、早班生产了20盘，中班生产了19盘；那么蓝色还有11盘没有生产，产生11盘尾数。

三、早班生产10盘绿色，这个任务单绿色的光纤生产完毕，用彩色记号笔标记。

对尾数及时、准确的清理不仅为下一道工序的生产进度提供了保障，也减少了因ERP系统与实际生产之间的差异而重复清点光纤的时间；比如当我们认为某一个颜色生产完了，而实际还差一两盘，我们必须得清点完所有数量来核实，耗时耗力。因此及时、准确的把生产完的数据填入表格是非常重要的。

在学习的过程中看到大家都不愿意主动做短光

纤，不主动按生产要求换颜色和清洗着色模具。这么做可以争取到较多的生产时间和较高的产量，但这样难免会影响正常的生产进度、给生产带来质量隐患。如果有这么一种制度，把做短光纤、换颜色、洗模具换算成大家主动追求的产量或产量工时，这就太好了，不仅能体现多劳多得的公平性，也能塑造良好的工作作风，为公司带来更多利益。

着色车间的清洗剂、溶剂、油墨和墨剂都是易挥发、易燃且有毒性的液体。车间内盛装这些废液的简易容器一般都比较小，经常会发生无法及时处理这些废液而溢到地面的情况，对生产环境和人身安全造成不利影响。如能在室外放置一个专门的较大容器或建容池，通过管道把废液引到室外容器或容池里，这样管理和处理起来都很方便和安全卫生。同时，为防止细小模具倒进容器里和其他杂质堵塞管道可以在入口一端加上过滤网。

着色车间的细微处对高效生产起到非常重要的作用，于细微处见真章，这不仅对我们工作有着帮助，对我们的人生也有着一定的借鉴意义。

生产任务单

单号：000001 纤别：DCF

总盘数	颜色	蓝	桔	绿						
22.0KM		50	100	10						
		20/早班		10/早						
		19/中班								

新 绿

● 张萍/特力集团



深圳的三月是老树冒新叶的季节。不知是哪一天，路边挂了一冬黄叶的老树，在一夜春风的爱抚下，纷纷冒出了新芽，争先恐后地穿上了崭新的绿衣。真是“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。

又到了春暖花开的季节了。一日之计在于晨，一年之季在于春。在这个老树挂新绿的季节，人们纷纷计划着一年的路程：孩子们步入了新的学期，青年人选择着自己奋斗的岗位，中年人稳重地经营着自己的事业，老人们也纷纷动起来锻炼着老当益壮的身体。

作为国企一名老员工，在这个春暖花开的日子里，我照例迈入特力的大门，和往常一样关注着这个给我们衣食的“父母”。特力，这个上世纪80年代初成立的国企，在和深圳经济特区共成长的30载中，也曾铁马疾驰，意气风发……在经历了它的风华正茂和危机后，如何在这个生机勃勃、春意盎然的季节里继续着自己矫健的步伐，继续迈出自己老树冒新绿的路程？

作为特力的核心经营支柱，今年特力房地产物业事业部的经营工作会议，比往年提前了。“今年是房地产物业事业部的高考年”，在事业部罗伯均总经理的一句概括性的话语中，经营工作会议的序幕拉开了。高考，众所周知，就象是过独木桥，意味着风

险、艰辛、奋斗……

房地产物业事业部成立至今已5个年头了，一路走来风风雨雨，回顾以往，金融海啸，酒店体制转型，大规模修建地铁，无不严重地影响着事业部的经营工作。全体人员在罗总的带领下，战胜重重困难，顺利地完成了各项经营指标。但当听了罗总对公司今年的形势分析和工作部署后，我们全体人员都捏了一把汗。

5年的辛苦，迎来了房地产物业事业部新的台阶，重中之重的水贝珠宝园产业园项目即将开工建设，房地产物业事业部的三大部门都将面临更大的责任与挑战。旧物业的拆迁势必严重影响到物业管理部的管理费收入和经营部的租金收入。物业管理部如何走出去，寻找自己新的利润增长点，将是今年的工作重心。物业经营部如何做好水贝珠宝产业园区前期的经营策划，如何改变以往的经营模式，进行新的经营模式的探索，如何协调与改造后的物业经营的一致性问题，亟需探讨和解决。作为今年挑大梁的房地产物业部，“摸着石头过河”将是本部面临的挑战，用市场化的标准建设水贝珠宝产业园，是本部今年的工作要求。

新的一年，新的任务，我们要树立危机意识、责任意识、创新意识，朝着目标去工作、去努力，这就要求房地产物业事业部的全体人员，从本职工作做起，做好；以部门为核心，努力、踏实地做好工作。就象列宁所说：“要想成就一件大事，就得从小事做起”。一点一滴积少成多、积沙成丘，辛勤浇灌、辛勤耕耘，努力工作。

在这个希望的季节里，愿特力这棵老树在我们这些辛勤园丁的呵护下，能长出新绿，能长成枝繁叶茂的参天大树！愿特力这棵大树永远常青。

2011“智能电网”展会亮出特发信息“风景线”

● 杨喜/特发信息综合管理部

由中国电机工程学会电力系统专业委员会和中国能源环境科技协会联合举办的“2011中国国际智能电网建设及分布式能源展览会暨高峰论坛（简称CIGEE 中国智电展）”于3月30日—4月1日在北京国家会议中心隆重召开。特发信息以电力光缆事业部为主，泰科分公司、光缆分公司、光网科技公司及光电技术公司组团参展。宽敞精致的展台、多项创新技术实物展示和精美丰富的宣传资料点亮了此次“智能电网”展会的特发信息“风景线”，尤其是我公司“220kVOPPC光纤通讯测温加视频监控智能系统”受到行内专家和各界朋友的广泛关注和一致赞许。2011年，中国“智能电网”产业开始步入全面建设阶段，特发信息除展示品牌形象，还在本次大会上围绕“智能电网”政策与国家能源战略、“智能电网”

标准体系、国外“智能电网”现状、“智能电网”市场前景，特别是与相关的输电、配电、变电、用电、调度等环节和参加会议的同行、专家进行了深入探讨，力求走在“智能电网”时代的前列，发掘“智能电网”产业的亮点。



特发信息光网科技参展印度

● 郭兆程/特发信息光网科技公司

3月24—26日，Convergence India 2011在印度首都新德里成功召开，特发信息光网科技公司以FTTH无源光通信产业链为主体进行公司品牌推介，收到良好的效果。

此次展会，特发信息光网科技公司展台接待了近200位客人，除展示常规的光缆、跳线和分路器等产品，还进行了3G防水尾缆、包带等新产品的市场拓展。针对当地的光通信行业情况，特发信息光网科技公司以推出解决方案为主，提供合适产品为辅，通过大力宣传特发信息（SDGI）品牌形象，给客户留下深刻印象，为后期合作打下了良好基础。



从实践中求进步

——特发信息泰科召开第三届管理案例研讨会

● 邓翔/特发信息泰科分公司



2月20-21日，特发信息泰科分公司召开第三届管理案例研讨会，公司全体主管以上管理人员参加会议。会议对泰科2010年经营管理方面的典型案例进行了专题研讨，并对近年来泰科经营管理方面的经验教训进行了总结。会后，与会人员表示，此次研讨会求真务实，贴近工作实践，对提升公司各级管理者的管理水平，改善公司的基础管理，将起到良好的推动作用。

特发信息港一期即将竣工验收

● 林焰/特发信息物业部

历经近两年的基本建设，特发信息港一期即将于今年五月份竣工验收。

特发信息港是按光电产业园的战略格局而建设的，交付使用后，将形成一个光电产业的集聚平台，体现鲜明的光电专业园的特色。



特发信息广西吉光获“日本三洋”公司准入资格

● 龚零玲/特发信息广西吉光公司

因日本“松下电器”收购日本“三洋电机”部分业务，3月26日，日本“三洋电机”本部专家赴特发信息广西吉光公司工厂进行供货商准入资格重新审核。经广西吉光公司精心准备，最终，广西吉光顺利通过审核，获得三洋投影仪和北美项目的准入资格。

为迎接三洋工厂审核，并以此进一步提升公司竞争力，规范管理，广西吉光在3月16日开展了为期9天的5S突击活动，并成立了5S工作推进委员会，委员会下设18个实践小组。广西吉光公司总经理姬丽红担任委员会主任，生产、仓库、品检、办公室等部门负责人担任委员。在5S工作推进委

员会与两位特聘5S整改顾问的带领下，短短9天里，广西吉光公司从硬件设施更新、作业现场清洁、物件规范定置、外部环境改善四大方面着手，对仓库、各生产工序、办公等区域开展了全厂性的5S整理活动，取得了明显成效。4月开始，广西吉光公司还将开展全面系统的5S活动，力争将5S管理工作提升到一个新的水平，实现常态化管理。



龙岗区交通运输局、交通运输行业协会领导莅临特力新永通（龙岗店）指导工作

● 吴长青/特力新永通汽车服务公司



3月24日下午，深圳市龙岗区交通运输局、交通运输行业协会领导和龙岗区150多家从事汽车维修行业的企业负责人，莅临特力新永通汽车服务公司（龙岗店）参观指导工作，现场交流学习，对公司的经营管理给予了高度的评价，赞赏公司“管理规范，环境优美”，希望能不断提升品牌，把企业打造成为龙岗区汽车综合维修行业的标杆企业。

善于应对突发事件的特力物业应急分队

● 曹武光/特力物业管理公司

3月22日下午4点45分，特力物业管理公司贝丽花园值班队员梁紫华巡逻至13栋时，一女子神色紧张地跑过来说，出门丢垃圾，风把门反锁上了，煤气灶上还烧着水。按照特力物业公司《火灾应急救援预案》的要求，梁紫华马上向值班队长汇报，队长随即在很短的时间内将应急队伍组织起来并赶往现场。

经观察，发现当时事主家中煤气灶上烧水的锅已开始冒烟，但第一道防火门都打不开，无法入室进行灭火。此时，事主突然想起自己的小孩好像还在卧室里睡觉，情绪顿时失控。特力物业公司安委会主任张

渭炎得知情况后，果断下令用消防斧强行破门。大家一鼓作气，最终在消防官兵到达之前将门打开，关闭了煤气安全阀门，及时避免了人员伤亡和财产损失，得到事主的高度赞扬。

面对日常工作中经常出现的各类突发性事件，特力物业公司长期以来始终坚持进行严格的应急演练，锻炼队伍的应急能力和整体协调组织能力，并在日常安全工作中经受住了考验，赢得了业主和住户的肯定及好评。



仁孚特力举办“欢乐smart自驾游”

● 闫实/仁孚特力公司市场部

4月的第一个周末，深圳仁孚特力公司针对smart车主专门组织了一场温泉自驾游，20多辆smart像火车的一节节车厢一样连在一起整齐行进在机荷、泰美高速上，目的地为亚洲罕见的大型山顶露天苏打温泉——龙门天然温泉。

4月2日下午13:30，车队到达龙门县城的景新酒店，在品尝完可口的地方菜式后车队继续行进，抵达瑶族民族风情园：黝黑的瑶民“阿公”，俏丽的沙腰妹子，炊烟袅袅的山上瑶舍，如诗如画的小桥流水，古树上含羞找果子吃的松鼠……仙境般的七彩瑶乡。

在观看完瑶民独具民族特色的风情表演后，下午4:30，车队直奔龙门天然温泉度假酒店。这里不

仅有世界上最大最壮观的客家围屋，还有30多个大小不一、功能各异、极富养生特色的温泉浴池。在酒店休整之后，开始了客家美味之旅，民族风味加上丰富的礼品抽奖，让车主们心满意足。接着是大家最期待的这次活动最“给力”的环节——温泉养生。

3日上午10:00，车队再次开启行程，参观了龙门当地的农民画博物馆，并来到现实版的“开心农场”——一个占地面积很大的绿色农庄，进行现场采摘、煎煮，现场认种、电脑远程观控农作物生长。午餐是新鲜的蔬菜和走地鸡。

下午2:30，车队回深圳。

特发黎明开展专项安全生产大检查

● 张锐佳/特发黎明(集团)公司

为加强安全生产管理工作，贯彻落实特发集团2011年安全生产工作部署，将企业的安全生产检查常态化，特发黎明公司于4月25-27日开展为期3天的安全生产工作检查。检查分中兴路黎明大院、八卦岭片区和万丰片区进行。公司董事长刘学优带队，副总经理王海林、安委会全体成员、各片区负责人参加检查。

检查重点是督促黎明所辖片区内的公司、厂家、商户、住户加强日常管理，制定应急预案，做好安全巡查工作。安全检查组检查了片区内公共区域及各租户企业是否按照国家有关规定，配置消防设施

和器材；检查了各实验室及仓库易燃易爆易腐蚀物品贮存、使用及废料排放是否合规，公共区域是否符合消防安全标准；对检查中发现的问题当场对企业发出整改通知，责令其限期整改，及时排除安全隐患。各管理处限期进行复查，复查不合格的，进行通报批评和处理，直至切实整改。

2010年，黎明公司安全生产工作顺利开展并取得显著成效，全年无安全生产事故发生。2011年，公司将继续不遗余力地抓好安全生产工作职责及各项制度措施的落实，争取安全生产管理工作再上台阶，再续佳绩。



香蜜湖度假村迎大运，保平安，加强安全生产工作

● 周梅/香蜜湖度假村

根据市国资局文件精神 and 特发集团的部署，香蜜湖安委会及职能部门在董事会的领导下，以深圳举办世界大学生运动会为契机，全面落实安全生产责任制，建立健全安全监管体系，加强应急救援工作，进行各类专项整治和排查，强化对安全责任人的培训教育。同时，针对辖区内经营单位安全生产现状，标本兼治，固本强基，多措并举，认真开展各经营单位安全生产监督工作，将安全生产工作落实到每个企业。

香蜜湖安委会结合公司实际编制了《关于大运期间安全生产工作方案》，以严细求实的态度对待安全生产工作，深化隐患治理，强力推进各项措施。一是加大宣传力度，提高安全生产意识，定期组织香蜜湖辖区内经营单位安全负责人召开安全生产工作会议，积极开展安全生产检查工作。二是全面排查摸底，确保安全监管无缝隙覆盖；加强日常监督检查，细化分解任务，落实责任分工，对辖区内经营单位深

入细致地排查登记,及时进行动态调整;加大重点行业领域安全生产专项整治行动、监督管理的力度,督促辖区内经营单位认真落实隐患排查工作机制,落实安全生产主体责任。三是强化应急救援工作,按照以防为主的原则,制定、完善应急救援预案,并加强定期演练,提高对突发事件、事故的预防及避险、自救和应急处置能力,最大限度地减少公司和辖区内经营单位的损失。四是加强安全人员队伍建设,不断提高综合素质。通过开展各项培训活动,定期组织安全人

员学习安全生产法律法规及各相关文件精神,使安全队伍的整体素质得到快速提升。

香蜜湖安委会及职能部门结合公司实际,把上级的安排部署融入到全市“迎大运、创全国文明城市标兵”安全生产管理行动中去,加大安全防范、安全监管、责任追究等工作力度,全面整治安全隐患,切实消除各类安全事故的发生,为“大运会”的举行营造良好的安全环境。

特发小梅沙旅游中心制作《企业文化宣传栏》

● 甘名东/特发小梅沙旅游中心

为进一步推动企业文化建设,最近,特发小梅沙旅游中心企业文化建设领导小组根据公司员工众多且上班地点分散的实际情况,分别在中心、海洋世界、酒店三处设置《企业文化宣传栏》,便于广大员工就近观看和学习。

《企业文化宣传栏》采取不定期编制出版的方

式,目前已出版了第一期,内容丰富,图文并茂。中心将力争把《企业文化宣传栏》办成一块宣传、培育和传播企业文化的阵地,办成一扇弘扬和升华企业文化形象的窗口,使它在企业的发展和建设中发挥积极的作用。

特发小梅沙旅游中心参加微笑大使评选,展示员工风采

● 顾燕、李赛男/特发小梅沙旅游中心

4月7日,特发小梅沙旅游中心和小梅沙度假村各选派10名员工代表,共计20人,在小梅沙大酒店康尚稳总经理的带领下,来到世界之窗西广场参加迎大运、创文明标兵——“万名旅游微笑大使”评选活动启动仪式。

“万名旅游微笑大使”评选活动是由深圳市文体旅游局为落实市委《深圳市迎大运、创全国文明城市标兵200天行动纲要》的要求,营造“用微笑传递友情、用微笑传播文明、用微笑构建和谐”的服务理念,树立旅游业服务先进典型而举办的活动。特发小梅沙旅游中心积极响应市文体旅游局的号召,20名员

工身穿统一工服,和其他旅游企业的员工代表们一起参加了活动宣誓仪式,展示了中心员工的职业风采。

另:4月9日,特发小梅沙海洋世界组织关爱活动,邀请我市自闭症患儿、地中海贫血儿童来海洋世界游玩,并与海洋动物们亲密接触。由宝安区新安街道义工联组织的50多对患儿,抚摸和喂食了来自极地的大白鲸,并和来自印度尼西亚的印尼海豚握手做朋友,倾听白鲸海豚联袂发出的“鲸豚之音”超声波“歌会”,孩子们度过了愉快的一天。

特发小梅沙海洋世界紧锣密鼓备战“春游”

● 李赛男、顾燕、曾小婷/特发小梅沙旅游中心

作为省内最受欢迎的学生、亲子春游基地和海洋科普教育基地,特发小梅沙海洋世界采取多项措施紧锣密鼓备战“春游”。

一是景区进一步完善各项配套服务,不仅新添了双层豪华旋转木马,逍遥水母转转杯,儿童滑梯组合等,还对幻游海洋馆进行了翻新。

二是市场部通过各种平台进行网络、电话营销,针对周边地区的学生游市场做好宣传工作,争创春季学生春游接待历史新高。

三是各种表演精彩纷呈,温顺浪漫的“白鲸宝宝合唱团”、滑稽可爱的“企鹅模特队”,还有凶悍强壮的北极熊、洁白妩媚的北极狐、庞大野性的北海狮……神秘圣洁的冰雪极地世界触手可及,为游客开启神秘的极地之门。

四是对娱乐设备突发故障应急预案进行实兵演

练。3月3日下午,海洋世界组织开展了一次双层转马停电事故的应急演习演练行动。深圳市市场监督管理局盐田分局梅沙四科的领导专门来到现场观摩指导。整个演练衔接紧密,工作人员沉着冷静,应急处置有条不紊,达到预期目的。

另:为满足团体会议类客源市场的需求,特发小梅沙大酒店推出新型会议套票:

一、淡季会议套票:¥268元/人/天起(10人以上成团);内容:1张床位+会议室+1个早餐+2个正餐+沙滩+夜游水族馆。

二、旺季平日会议套票:¥308元/人/天起(10人以上成团);内容:1张床位+会议室+1个早餐+2个正餐+沙滩。



特发小梅沙海洋世界“海洋十二星趣味大运会”受游客欢迎

● 赵刚贵/特发小梅沙海洋世界

“五·一”小黄金周期间,为了给深圳2011年世界大学生运动会预热助兴,小梅沙海洋世界特别推出“海洋十二星,趣味大运会”活动,受到数万名游客的欢迎,让游客们度过了一个欢乐喜庆的假期。

在“海洋十二星,趣味大运会”活动中,海洋动物明星健将们摩拳擦掌,展现运动绝技:谁说游泳奇才就是菲尔普斯,有可能是游泳神童南极王企鹅呢!王企鹅在南极冰海里自由自在的潜泳,十分迅捷;印

尼海豚展现出过人的运动天赋，跳高、转圈，还有激情四溢的水中踢足球比赛；南美海狮最拿手的是排球，用鼻子弹球的功夫“打遍天下无敌手”；大洋巨鲸——花鲸是灌篮高手，庞然大物的身躯也能凌空跳跃，气势震撼；金牌猎手北极狼是短跑明星，身姿矫健，障碍赛跑可和刘翔一比高下；而素有“海洋金丝雀”美誉的北极大白鲸是超级麦霸，大白鲸歌声悠扬动听，学习模仿能力超强，是口技专家，余音绕梁，给力的白鲸拉拉队，高唱着自编的歌曲；还有更多的海洋明星们：冰海刀客大海象、神秘的大鲨鱼、贪吃客北极狐、凶悍霸气的北极熊……汇集南、北极的珍奇海洋动物，一起在“趣味大运会”上展现运动“绝技”，给游客们带来全新的快乐体验。



又：为应对“大运”将来的游客潮，海洋世界“五·一”大练兵

因将大运会即将召开，深圳今年“五·一”黄金周也显得格外不一样，预计大运会召开期间，世界各地八方来客汇集，深圳各大景区将爆棚。为应对大运期间的游客接待高峰，保障游客接待的安全有序，小梅沙海洋世界“五·一”大练兵，把“五·一”黄金周当作迎接大运的提前预演练。

海洋世界在景区品质上，继续引进珍稀海洋动物，如最近引进的花鲸、王企鹅、印尼海豚等；加快进行海洋乐园建设，积极推进梦幻水母世界建设；在景区服务上，全体员工从服饰到服务礼仪等都实行高标准；在景区接待上，启动游客高峰接待应急预案，加强游客通道的服务疏导；增加三大剧场的表演场次，如“白鲸剧场”表演和小动物剧场表演由每天3轮增加到7轮；“海洋剧场”表演由平日3轮增加到5轮”；在硬件和软件上进行充分的提升，把大运会当作提升景区品质的契机。

另：世界地球日特发小梅沙海洋世界举办趣味动物明星环保赛

2011年4月22日是第41个世界地球日。为响应今年地球日主题“珍惜地球资源，转变发展方式，倡导低碳生活”，特发小梅沙海洋世界举办“趣味海洋动物明星环保赛”节目，在每天接待的近万名游客中，以活泼有趣的方式进行海洋环保知识普及。在活动

开展的几天里，海洋动物明星活泼可爱的环保小节目演示给数万名游客留下了深刻的印象，唤起了人们爱护动物、保护海洋环境、保护生态家园——海洋与地球的意识。

比比赛中，可爱的海豚把掉入海水中的杂物如皮球、小圈等，从海水里用鼻子捡起来交还给驯兽师；调皮滑稽的海狮清洁海水里的垃圾的本领超强，用鼻子顶一个球，尾巴再夹一个皮球，做清洁海洋的最吃苦耐劳的环保义工；北极来的大白鲸最爱干净，哪怕只是掉进了一根塑料水管也不放过，潜入水中把沉入海底的水管用嘴巴叼住，拉出水面，交给驯兽师……



特发物业坂田管理处勇夺华为110安全大比武冠军

● 朱坚胜/特发物业管理公司

4月1日，华为公司第七届110安全技能大比武在居里夫人大道举行，华为行政部领导、各参赛物业管理公司领导出席比武现场。特发物业管理公司参赛队坂田管理处在5家物业公司队角逐中胜出，以两个单项第一和总分第一的成绩再次荣获冠军殊荣。

110安全技能大比武是华为公司安全管理考核的一项重点工作，是其对各物业管理公司安全技能的一次大盘点。大比武包括阅兵式、班队列、拳术、车辆指挥手势、单人双盘水带连接、双人双盘水带连接等6大项目，每年度的大比武竞争十分激烈，竞技水平较高，可谓含金量十足。自华为公司2005年开展安全大比武以来，特发物业坂田管理处蝉联前三届冠军，此后也囊括了第五届冠军，确立了大比武的较大技术优势。然而，随着其他物业公司的竞技水平的提高，大比武竞争也日趋激烈，2010年第六届大比武，坂田管理处只取得第三名的成绩。

不进步就是退步，进步不快也是退步。2011年是特发物业执行华为坂田项目合同的第一年，各模块服务的质量对今后4年合同有着直接的影响。因此，坂田管理处分别制定了安全队伍基础训练计划和专项训练计划。春季安全基础技能训练从年初开始实施，由新引进的原香港武警部队教官担任训练教练，训练活动以军事化标准开展起来，每天队员们操

练的口号响彻居里夫人大道。临近大比武，管理处立即实施110安全比武专项训练计划，以保证传统项目优势、提升薄弱项目水平为出发点，为大比武的到来作好充分准备。

4月1日，比武现场气氛热烈、士气高涨，各物业公司参赛队伍使出浑身解数，志在必得。特发物业坂田管理处队员沉着应对，凭借扎实的军事技能，比赛中展现出较高水平，赢得了华为领导的赞赏和认可。最终，坂田管理处以阅兵式、班队列两项第一获得综合总分第一，第五次夺得冠军。



国务院常务会议强调：房价问题关系社会和谐稳定

温家宝总理4月13日主持召开国务院常务会议，分析一季度经济形势，研究部署下一阶段经济工作。会议强调，要巩固和扩大房地产市场调控成效。当前，社会各方面十分关注房地产价格走势。这是涉及人民群众切身利益，关系经济健康发展、社会和谐稳定的重要问题。中央加强房地产调控的目标是明确的，决心是坚定的。要坚持调控方向不动摇、调控力度不放松。严格控制投机投资性购房需求，努力增加市场供应，稳定市场预期，把房价控制在一个合理水平。

国务院要求房价控制目标须考虑居民购房支付能力

在北京市首次提出房价“稳中有降”后，国务院开始对地方政府在房价控涨指标制定过程中忽视“当地居民购房支付能力”的做法表现出不满。3月30日，住房和城乡建设部下发通知，要求地方政府酌情调整已出台的房价控涨指标，并强调，在依据“当地经济发展目标、当地人均可支配收入增速”确定房价控涨指标时，必须考虑并且参照“当地居民购房支付能力”。



一季度全国违法违规用地7.3万亩

4月18日，国土资源部执法监察局局长李建勤在新闻发布会上介绍，今年一季度，全国发现违法违规

用地行为9832件，涉及土地面积7.3万亩（其中耕地2.6万亩）。立案查处违法用地案件3760件，涉及土地面积5.5万亩（其中耕地1.6万亩），立案查处矿产资源领域违法案件800件。全国依法拆除违法构筑物83.7万平方米，没收构筑物263.5万平方米，收回土地8262.7亩（其中耕地693.8亩），罚没款2亿元。



5月1日起商品房销售须明码标价

国家发改委要求从2011年5月1日起商品房销售必须明码标价。据《中国证券报》报道，具体的限价办法是：对于2010年已获得预售证的项目，由2010年录入合同的价格折算出一个均价，新系统将对项目设定一个价格上限，如果超过该价格，相关部门将不予打印合同。2011年拿预售证的项目，则按照某一个月的录入合同价格来折算项目均价。对于还未拿预售证的项目，将分片区制定均价上限，再结合该项目的物业类型进行审批，每套房源报预售的价格都要低于该片区设定的上限。

5月1日起降低部分建设项目收费标准

3月23日，国家发展改革委印发《关于降低部分建设项目收费标准规范收费行为等有关问题的通知》，决定自5月1日起降低和规范住房交易手续费、施工图设计审查费、部分行业环境影响评价收费和招标代理服务费收费标准和行为。此措施可减轻企业和居民负担41亿元。

通知明确取消及降低的住房交易手续费包括：取

消住房抵押手续费；因继承、遗赠、夫妻共有等进行的住房转让免收转让手续费；依法进行的廉租住房、公共租赁住房等保障性住房租赁行为免收租赁手续费；限价商品住房、棚户区改造安置住房等保障性住房转让手续费在现行收费标准的基础上减半收取，执行与经济适用住房相同的收费标准。

通知要求降低及规范的建设项目收费主要包括：一、各地以工程勘察设计收费为基准计费的，其收费标准应不高于工程勘察设计收费标准的6.5%；以工程概（预）算投资额比率计费的，其收费标准应不高于工程概（预）算投资额的2%；按照建筑面积计费的，其收费标准应不高于2元/平方米。

二、估算投资额100亿元以下的市政（不含垃圾及危险废物集中处置）、房地产、仓储（涉及有毒、有害及危险品的除外）、社会事业与服务等建设项目的环境影响评价收费标准，在现行收费标准基础上下调20%。

三、降低中标金额在5亿元以上的招标代理服务收费，并设置收费上限。货物、服务、工程一次招标（完成一次招标投标全流程）代理服务费最高限额分别为350万元、300万元和450万元。

深圳出台2011年新建住房均价不得超过2.2万元/平方米新规

5月1日起深圳市将开始执行更加严厉的楼市调控措施。为实现3月底设定的房价调控目标，深圳市将限价目标分解到各区片，并直接对单个楼盘的预售价格进行限制。

3月底，深圳出台今年新建住房价格控制目标：2011年深圳房价涨幅不能超过10%。以2010年均价2万元/平方米计算，深圳预计今年的整体均价不超过2.2万元/平方米。

据了解，盐田区的“东港印象”项目被要求定价不得高于1-3月片区成交均价，即不超过20000元/平方米，否则不予办理预售许可证，之后该项目对价格进行了调整；宝安区的“品尚居”项目被要求备案均价不得超过20400元/平方米，之后该项目的备案价格调整至约19990元/平方米；水榭春天等多期开发的项目，政府要求其备案价格不得高于前一期价格的10%。

深圳将建7.3万套保障房，重点建小户型公租房

在4月20日召开的全市保障性安居工程工作会议上，市长许勤代表市政府与各区政府、新区管委会、各有关部门签订了今年保障性安居工程工作目标责任书，要求各级各部门狠抓落实，不折不扣完成我市保障性安居工程建设硬任务。

2011年全市保障性安居工程建设的主要目标是：10月底前开工建设7.3万套保障性住房，全年新增安排筹建保障性住房6.2万套，建筑面积386万平方米，其中安居型商品房（含经济适用住房）4.1万套，建筑面积281万平方米，公共租赁住房（含廉租住房）2.1万套，建筑面积105万平方米，竣工1万套；对符合廉租住房保障条件的户籍低保家庭实现应保尽保，对符合条件的低收入家庭和各类人才按计划进行保障。



深圳骗购保障房或追究刑责，违规者最高可罚20万元

深圳市法制办4月19日消息，《深圳市保障性住房条例(修正草案)》目前已经市政府常务会议审议通过，并将提请市人大常委会审议。该《修订草案》提出加大对保障房违规者的处罚力度，骗购保障房最高可罚20万元，对违规者还可移送司法机关追究诈骗罪等刑责，且终身不得申请保障房。

本次《修正草案》区分了违法行为的不同主体、形式和阶段，分别规定不同的处罚标准。在违法行为的形式上，《修正草案》区分为骗购行为和骗租

行为。对不符合条件的骗租人处3万元罚款，对不符合条件的骗购人处10万元罚款。而如果是申请成功后被主管部门发现的还要加处一倍罚款，最高罚款额可达20万元。对不具备条件的申请人弄虚作假的，《修正草案》将不受理其住房保障申请的期限从3年延长至终身。对于骗购保障房，本次《修正草案》增加了移送司法机关追究刑事责任的规定。

深圳首套房贷利率普遍上浮，房贷审批从严

中国人民银行4月17日宣布，从21日起上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，这是今年以来第四次上调存款准备金率，也是去年以来的第十次上调，此次上调之后，大中型金融机构存款准备金率达20.5%的历史高位。

据调查，目前深圳已至少有民生银行和兴业银行基本停止了房贷业务，多家银行对首套房贷利率也开始上浮5%或10%，而就二套房贷和商业用房贷款，至少按基准利率上浮10%，有的甚至上浮20%-30%。

深圳首个安居型商品房开工，预计701户，2013年竣工

深圳市政府首批采用“定地价、竞房价”方式公开拍卖出让住房用地的民生工程——宝安西乡安居房工程项目在深圳市宝安区中心区西北部，处于航程大道与宝安大道交叉口，临近即将开工的地铁1号线延长线，交通便利，基础设施也相对完善。项目总占地2.4万平方米，总建筑面积近6.5万平方米。去年10月27日卓越集团以1.469亿元的价格拍下该地块。

根据规定，该项目的销售对象是经政府部门严格审核符合保障条件的人群，目前项目顺利进展到扩初报审阶段，已具备施工条件。项目东北方地块为工业用地，东南角为邮局用地，西北方为学校用地，周围多为多层建筑与待建用地。卓越相关负责人介绍，西乡安居房工程建成后，将是16栋封闭式小区，主力

户型为70-90平方米之间的经济型户型标准，两梯四户，全部带有装修交楼。小区总共701户，预计2013年中竣工。

深圳写字楼一季度成交环比降低近6成

据中原地产跟踪统计显示，由于供应严重不足，2011年一季度深圳一手写字楼成交环比降幅近6成，商铺成交量降幅也超过4成。

今年第一季度深圳共成交一手写字楼387套，环比2010年第四季度下滑53.9%，同比降幅达57.6%；成交面积显示为6.3万平方米，环比下滑59.6%，同比降幅28.3%。

由于开发商转售为租，同时延缓写字楼入市时间，直接带来写字楼成交量的大幅下滑。截至3月底，福田区写字楼存量最大，占到总存量的46%，且其中的大多数只租不售；南山是近期全市写字楼的主要供应区域，存量位居第二；龙岗、宝安的存量也不小，但大多是未发售单位；罗湖则仅录得6300平方米可售量。

一手商铺的成交量也比较低迷。数据显示，第一季度，深圳共成交一手商铺312套，合共2.2万平方米，环比下降幅度超过4成。3月份，深圳商业市场只有一个项目1套单位取得预售，面积为1000平方米，为历史最低点。



一生只等一个人

● 张建民/集团副总经理

不久前，有一位同学在向我推荐小说《一句顶一万句》时评述说：“《一句顶一万句》这本书写的就是一种很常见的现象，一个人活一辈子就是为了找到能和自己对得上话的人，而这个人不一定是你的配偶，可能是男也可能是女或老或少。我家附近有个茶庄，老板是一个非常漂亮的学音乐的女子，那茶庄被她打理得很艺术很美丽，她热情迎接四方朋友，把好茶泡给大家喝，大家高谈阔论，我想她可能是在等一个人吧。”过后，这位同学优美和哲理的文字表述，还有所描写的那位漂亮的女老板，令我回味无穷，念念不忘。

寥寥几笔，一位热情大方的美丽女子仿佛就呈现在眼前，给你无限的想象空间。我想，她不是在等待一个人，她是在给光临这里的每一个人营造一个机缘。日本茶道有“一期一会”之说，描绘在落英缤纷的樱花树下，两个不相识的人有缘恰好在同一时间同一地点相遇，并共品一泡茶，是人生最大的快事之一。其间，不需要太多的语言，也不需要知道彼此的名字、过去与将来，只是在那一刻惜缘品茗，舒展身

心。“一期一会”融会到茶道里，就是通过品茶的过程，使东道主和主客、从客静心清志，由内到外自然涌现出一种“一期一会、难得一面、世当珍惜”之感和苍凉而略带寂寥的感慨，进而思考人生的离合、相聚的欢娱，使参与者的精神境界接受一次洗礼，达到更高的状态——冥想中的涅槃。这就是“一期一会”既浅显又可以深入品味的妙处。它提醒人们：这样的时刻，有的人一辈子只有一次，有的人终其一生不曾邂逅，因而要珍惜人与人每个瞬间的机缘，并为人生中可能仅有的一次相会付出全部的心力；若因漫不经心轻忽了眼前所有，那会是比擦身而过更为深刻的遗憾。日本有“一期一会”，我们大学同班同学有“一年一会”，这也是因缘而生，因情而约，真心融入到每一次聚会之中，才不枉同学之间的一场交情。

常言道，千金易得，知音难觅。难怪一曲见证了伯牙和子期相惜之情的高山流水，跨越千年的时空隧道，至今仍被世人传诵。知音是一种超越名利的高尚情感，往往表现为彼此相同的际遇、相通的思想、相惜的感情，在顾盼交流的一瞬间，两颗相知的心灵便



融为一体。然而，许多的人生底色似乎都是一种悲凉，有的人在春风得意、一呼百应时，误将身边滋生的寄生物视为知音而忘乎所以；有的人只是在处于情感孤寂、迷茫困惑时，才从需求上哀叹知音可遇而不可求；有的人则认为找上一个能对上话的人无助于解决生活中的燃眉之急，从而鄙视知音的崇高。在这些世俗人的眼里，知音要不变得渺小和苍白，要不被异化变味了。其实，真正的知音不是一厢情愿或投机逐利，而是曾经真心付出，曾经心灵共鸣，并在患难孤零时相互愿意伸手安抚的知己。

人生得一知己足矣。朋友如此，爱人也是如此。每个人也许正是带着这种期待，终其一生在等一个人，等一个知心的人。这个人不一定只是为了对得上话，也可能不是一个具体的人。但肯定是一个在梦幻中被自己理想化地设计、描绘出来的知心爱人。好玩的是当时间向前移动时，这个人的脸谱色彩随之不断变换，差异的悦目、好奇的诱惑、完美的想象，会一直充斥自己的心路。那些缺乏耐性的、忍不住的、理性被感性吞噬的人，就有了精神或肉体上的出轨。可是，即便如此，也只不过是他们人生旅途中的一个驿站，稍停顿片刻，又会继续踏上那条朦胧之路。外面的世界太精彩，心中那个完美的知心人究竟身处何方？许多人等啊，找啊。终于有一天清晨苏醒过来，发现自己一生苦苦寻觅、等待的，就一直睡在身边淡淡相守、默默依偎的爱人。

爱情老了，剩下的就是不离不弃的亲情。这时，也许你渴望的是这样一幅未来的愿景：一对沧桑历尽的老人正相互搀扶，漫步在煦暖的阳光下，满脸幸福地翻阅心中共同珍藏的快乐，享受着那往事已远、追忆永存、亲情永在的美好感觉。



幸福课

● 李玉东/特力集团

随着时代的变迁，世界级高等学府哈佛大学“幸福课”的听课人数已超过其王牌课“经济学导论”，成了该校最受欢迎的课程。在国内，2011年两会上，“幸福”也成为最受人们关注的炙热话题。

对于“幸福”的理解仁见智。从国家层面来讲，温总理在两会前与网民网聊时说，幸福就是如何让人们生活得舒心、安心、放心，对未来有信心。在百姓眼中，幸福就是“和他/她慢慢变老”、“听儿/女第一次叫自己爸爸/妈妈”、“躺在床上听自己最喜欢的音乐”……不一而足。“幸福课”的授课人泰勒·本·萨哈尔博士（Tal Ben-Shahar）认为：幸福感是衡量人生的唯一标准，是所有目标的最终目标，是快乐和意义的结合。他给出了10个幸福小贴士：①遵从你内心的热情；②多和朋友们在一起；③学会失败（不要让对失败的恐惧绊住你尝试新事物的脚步）；④接受自己（允许自己偶尔的失落和伤感）；⑤简化生活，求精而不在多；⑥有规律地锻炼；⑦睡眠；⑧慷慨；⑨勇敢；⑩记录他人的点滴恩惠，始终保持感恩之心。

无论幸福是什么，我认为幸福首先需要“幸福力”，也就是说，要幸福首先需要具备获得幸福和给予幸福的能力。获得“幸福力”的课程有很多，这里谈谈我心目中的三门幸福课程：

幸福课程之一：学习自立，掌握职业化素养

俗话说“天上不会掉馅饼”，我们不可能永远只是孩子，也不可能永远站在家庭的屋檐下。踏入人生，离开父母，生活的旅途就像一张没有退路、不可预测的单程车票，不自立就无法生存，无法获得幸福生活。

要自立首先就要有一份谋生的职业。虽然职业不分高低贵贱，但都需要具备职业化的素养才能干得好，具备良好的专业知识、技能和责任心，才不至于被组织、被社会淘汰，才能拥有生活的物质基础和保障，或者说才能有获得幸福和给予幸福的基础，因为如果自己的温饱都不能解决，幸福就会大打折扣。集团刘爱群董事长提出特发人的核心价值观是“全员职业化，成就美好生活”，我认为，这既是我们努力的目标，也是对职业与幸福关系的很好诠释。我们每个人都有获得职业、获得幸福的权利和机会，但机会只属于那些与时俱进、掌握职业化技能和素养，并且有准备的人。

不久前，一则新闻报道，罗马尼亚立法者初步通过了一项法案，规定巫师必须“持证上岗”，并要向顾客提供收据。一旦预言失败，巫师可能面临罚款甚至是蹲监狱的惩罚。这就是罗马尼亚对职业巫师的新

要求。对此，有人表示不满，认为对这个职业的要求太高、太过苛刻，但也有巫师说：“我很高兴，这表示政府承认了巫师这份职业，我可以公开、合法地开公司了。”对这项立法的是与非，我不敢妄作评论，但每一件事都有不同的侧面，需要我们用智慧去认识、把握。机会就在我身边游走，关键是我们是否准备好了。

幸福课程之二：学会在平凡和琐碎中不断吸取幸福和快乐的元素

现实中，总有人抱怨工作、生活没有意思，不够充实。其实，职业择人、岗位择人是时代的要求。我们绝大多数人都不能随心所欲地选择工作、职业和生活，而且不管你在任何行业、岗位或职位，都免不了琐碎的劳作和孤寂的奋斗。与其被动地接受和抱怨，还不如沉下心来，寻找工作和生活中的乐趣，发挥自己的才能，把平凡的工作干得出色，把琐碎的生活过得多姿多彩。

作为办公室的一员，我的很多工作都和文字有关，事务性的工作也比较琐碎，有时节假日还要加班，但我非常高兴、也非常珍惜公司能给我机会，让我用笔和相机记录下特力集团近几年来走过的艰难历程。每当我翻开厚厚的文件、资料，虽然字里行间没有我的名字，但我很高兴能为贯彻执行特力集团的决定、决策，提高工作效率和企业的执行力做了自己应尽的责任；我也很高兴能用相机捕捉并记录下公司一些重要的时刻和员工活动精彩的瞬间，虽然图片上都没有我的身影，但我能感受到大家工作的艰辛、成功的喜悦和同事之间真挚的友情，感受到特力大家庭团结、和谐的氛围，我在平凡和琐碎中感觉到一份真实的幸福。

幸福课程之三：学会慷慨，分享幸福，传递幸福

也许我们的钱包里可能没有太多钱，自己也没有太多时间，但并不意味着我们无法帮助人。“给予”和“接受”是事情的两个方面。当我们帮助别人时，说明我们有能力帮助人，它会给自己带来自信心和满足感。对别人慷慨，也是对自己慷慨；当我们帮助自己时，也是在间接地帮助他人。爱心和幸福不会因为

分享的人多了而随之减少，而是会在分享和传递中带来更多的信心、满足和幸福。

深圳被誉为爱心之城，给有需要的人士让座、文明礼貌等精神风尚早已深入人心，慷慨帮助贫困、患病人士和孤寡老人等事迹也几乎天天都在这座城市上演，庞大的义工/志愿者团队更是让深圳人感到自豪。我们特力集团也有很多这样的爱心人士，例如：特力房地产物业事业部张国林，坚持12年无偿献血，多次荣获全国无偿献血金质奖章；仁孚特力公司副总经理李春秀，多年坚持做义工，为大家提供各类义务咨询，特别是通过认真倾听和心理疏导服务，促进了和谐，给大家带来了欢乐；特力物业公司秩序维护员们，15年来坚持不间断照顾辖区的一对瘫痪老夫妇，改变了的是维护队员们年轻的脸，不变的是他们拳拳真挚之心……我曾经问过他们：“在深圳工作和生活压力这么大，为什么还能如此坚持？”他们说：“做这样的事，帮助了别人，快乐了自己，精神得到了满足，自己也从中得到了人生的幸福”；“幸福其实很简单，收获一声‘谢谢’，一份微笑，我也很幸福”。

是的，幸福其实可以很简单。虽然我们每个人一生都在编织属于自己的幸福天空，而且支撑它的幸福网络各有不同，但我在五彩的幸福天空中，看到了一份自强、一份责任、一份坚持、一份慷慨、一份豁达、一份感恩、一声感谢、一个微笑……它们相互交织，引领我们在幸福的天空中自由翱翔……



心灵的勇敢

● 张锐佳/特发黎明公司



2010年12月22日，特发黎明公司在会议室举行观看于丹《论语》心得的影片讲座。讲座的目的是启发我们在物质生活水平提高的今天，如何找到内心的安宁、快乐的秘诀，以正确的心态对待生活和工作，提升个人素质；通过感受哲学，融汇源远流长传统文化，寻找工作与学习两者之间的契合点，增强个人对中国传统文化的了解，营造积极的工作氛围，从心灵深处使员工树立正确的人生观、价值观。

一个人的视力有两种功能：一是向外，无限宽广地拓展视觉世界；一是向内，无限深刻地去发现内心。我们的眼睛，总是看外界太多，看心灵太少。追求内心能在贫贱中保持着做人的尊严和内心的快乐，不被奢富的生活蛊惑，这才是一个儒者追求的境界。每个人的一生中都难免有缺憾和不如如意，也许我们无力改变这个事实，但我们可以改变看待这些事情的态度：第一个态度就是承认现实生活中的不足之处，并通过自己的努力去弥补这种不足，第二个态度就是要尽可能地用自己可以做的事情去弥补这个遗憾。

孔子说，“仁者不忧，智者不惑，勇者不惧。”（《论语·宪问》）内心的强大可以化解生命中很多的遗憾。一个人的自信心来自哪里？它来自内心的淡定与坦然，而要做到内心强大，一个前提是要看轻身外之物的得与失。患得患失的人，不会有开阔的心胸，不会有坦然的心境，也不会有真正的勇敢。“君子义以为上。君子有勇而无义为乱，小人有勇而无义为盗。”（《论语·阳货》）意思是说，君子崇尚勇敢并没有错，但这种勇敢是有约制的，有前提的，这个前提就是“义”。有了义字当先的勇敢，才是真正的勇敢。否则，一个君子会以勇犯乱，一个小人会因为勇敢沦为盗贼。这个“义”、“道义”是一种内心的约制。假如一个人真能做到一日“三省吾身”（《论语·学而》），真能“见贤思齐焉，见不贤而

内自省也。”（《论语·里仁》）就做到了约制。而能够反省到自己的错误并且勇于改正，这就是儒者所倡导的真正的勇敢。

当不幸降临时，最好的办法就是让它尽快过去，这样你才会腾出更多的时间去做更有价值的事情，你才会活得更有效率，更有好心情。大家想想，为什么我们一样在这个世界上生活，有些人活得欢欣而温暖，有些人却整天指责抱怨？他们的生活真的相差那么远吗？其实就像我们面前有半瓶酒，悲观主义者说，这么好的酒怎么就剩半瓶了！乐观主义者则说，这么好的酒还有半瓶呢！表述不同，缘于心态不同。

在今天这样一个竞争激烈的时代，保持良好的心态比以往任何一个时期都更加重要。茶师与剑客之间的决斗中，是什么样的武功使茶师取胜呢？就是心灵的勇敢，是那种从容、笃定的气势。所以技巧不是最重要的，而技巧之外的东西则需要我们用心灵去感悟。

如果你的心很敞亮，很仁厚，你有一种坦率和勇敢，那么你可能会收获许多意想不到的东西。每个人都愿意把美好的东西告诉你，要想做一个别人愿意和你交流，也可以和你交流的人，最关键的是你要有一个敞亮的心怀。这就是《论语》中所提倡的“坦荡荡”的心境。这种心境和胸怀，既可以弥补你先天的遗憾，也可以弥补你后天的过失；同时能使你有定力，有真正的勇敢，使你的生命饱满、充盈，让你有一种大欢心，让你的人生有最大的效率，让你的每天都进行着新鲜的轮回，并且把这些新鲜的养分输送给他人。《论语》给我们的，永远是一个人生动态的系统，我们不可以断章取义，不可以僵化地去理解。这些古圣先贤的思想精华，当在血液中流动起来的时候，欢欣的态度本身就是我们今人对于古典最高的致敬！

五四礼赞

● 赵子钰/特力集团

有个声音，在我心中呐喊
有支火把，在我心中高举
有种精神，在我心中铭记
五四，我们年轻人的赞礼

忆往昔

九十二年前的那场狂风骤雨
抖落了多少大好河山附着的污泥腐瓦
碾碎了多少外夷汉奸丑陋的阴谋诡计
点燃了多少仁人志士心中的爱国热情
五四，五四
一九一九年的五四

难道你忘了，是他登上高阁迎着狂风竖起血色的红旗？
难道你忘了，是他屹立山巅顶着苍穹高举自由的火炬？
是他的狂笑，激荡着那个时代的痛哭！
是他的热血，挥就着那个时代的史诗！
是谁掘开了谁的坟墓？
是谁荡涤了谁的色彩？
五四，五四
一九一九年的五四

难道你忘了，是他驰骋于大地怒吼着他的愤懑？
难道你忘了，是他穿梭于天际呼啸着他的悲恸？
是他的刀剑，砍杀了帝国主义的阴谋！
是他的怒火，焚烧了北洋军阀的懦弱！
是谁在风暴中毁灭？
是谁在鲜血里重生？
五四，五四
一九一九年的五四

看今朝

春意盎然，又绿大江南北，只见莺啼燕语，柳绿花香
春风和煦，又沐神州大地，只见万木争荣，百花争艳
此刻，我们心潮澎湃，豪情满怀
此刻，我们思绪奔涌，激情飞扬
五四，五四
二〇一一年的五四

我们忘不了，九十二载历史翻涌，波澜跌宕
我们忘不了，九十二载光阴荏苒，誓言不忘
因为年轻，歌声永留心间
因为年轻，笑语永随身边
铭记，那湾民主的江水浩浩荡荡，砰然万里
铭记，那袭自由的洪流穿山破壁，奔涌无际
五四，五四
二〇一一年的五四

我们忘不了，九十二年风雨兼程，历经沧桑
我们忘不了，九十二年斗转星移，志向不渝
因为年轻，梦想永驻心房
因为年轻，快乐永伴身旁
铭记，那束精神的火炬穿云破雾，燃尽苍茫
铭记，那面思想的旗帜摧枯拉朽，迎风飘扬
五四，五四
二〇一一年的五四

每年今日，我们步伐轻快，无尚荣光
每年今日，我们歌声徜徉，豪情万丈

来吧，在这美好的春天里
让我们为五四礼赞
愿这自由之火永不熄灭、代代相传
愿这民主之花永不凋零、熠熠绽放

来吧，在这美好的春天里
让我们为五四礼赞
愿我们可爱的祖国永远昌盛、富强
愿我们勤劳的人民永远幸福、安康

欢乐深圳，我爱你

● 金少、李向阳/香蜜湖度假村

看深南大道美景如画
车水马龙连起高楼大厦
莲花踏青，梅沙戏浪
美丽深圳我的家

听勒杜鹃在盛情绽放
阵阵海风轻轻送来花香
日出梧桐，红树晚霞
我爱深圳我的家

美丽深圳我爱你
魅力之都我爱你

让青春做主，让梦想放飞
动感的深圳，我爱你

美丽深圳我爱你
时尚之都我爱你
让快乐飞翔，让幸福成长
欢乐的深圳，我爱你

大鹏一日同风起
扶摇直上九万里
八方聚宾朋，鹏城更锦绣
欢乐的深圳，我爱你



从“生物链”想到的

● 陈东晓/香蜜湖度假村

晚间的电视一个节目叫“人与自然”，说的是生物界一些有趣的事情，同时带出与人类息息相关的一些问题，发人深省。我虽不是哲人，但这一节目所引人关注的一些人为灾难，却在令人扼腕叹息的同时，打开了我思绪的闸门。

十七世纪以来，所谓西方文明世界的殖民主义者逐渐占领了澳大利亚这块土著人生活了几千年的土地。他们很快看中了这片土地上一望无际的草原。除了将西方的牛羊迁入放牧外，还引进了温顺可爱的兔子。孰不知这些兔子进入了一个无天敌且食物无限的天地后，以极快的速度繁殖。数十年过去后，竟然把原来只有袋类动物的草原啃得只剩稀疏的草根，严重威胁到了牛羊的饲养。于是自以为是的人们又从欧洲大陆引进了兔子的死敌猫。这种同样看似温顺的宠物到了澳洲一下子就激发了它们的捕猎天才。曾几何时，兔类的天堂就变成了它们的屠场，渐渐陷入了濒临灭绝的境地。杀戒大开的小猫并没有以此收手，捕完了兔，它们又对有袋动物进行了卓有成效的猎杀。这下人们傻眼了，那些袋鼠、树熊们可是澳洲的国宝啊。人啊人，真是应了那句话：聪明反被聪明误，除此之外还能怪谁呢？到现在，生物学家们都在大声疾呼保护生物链，保护生物链。于是人们终于明白了上天安排的生物链是动不得的呀。别以为杀掉了食肉动物，食草动物就会茁壮成长，从而不断为人类提供丰富的肉食。恰恰相反，灭绝了食肉动物的地方，食草

动物无限制的繁殖，将很快吃尽有限的草，那也就到了食草动物的末日了。

自认为是万物之灵的人类在对待生物链上受到的教训是深刻的，尤其是中国上世纪五十年代末的大跃进，人们盲目自信：人定胜天，让高山低头，河水让路，喝令三山五岳开道。大肆开山造田，伐木毁林，在二十世纪中叶上演了一幕以轰轰烈烈开场，以饥荒遍野而结局的悲剧。而且中国人为此付出的代价直至今日仍在偿付。每年的秋冬季节，漫天的沙尘暴席卷西北、华北。这也说明了，自然界的平衡是不能人为破坏的，天（自然）是不可征服的。人类要学会与自然协调发展，融入自然才会有好结果。

从人与自然的关系，我又想到了人与人之间的关系。举一个令人哭笑不得的例子。小偷偷东西违法，警察抓小偷有功，因此小偷怕警察这应该是毫无疑问的。但如果想到更远一些，小偷被抓完了，警察又会怎样呢？也许就会有不少只会抓小偷的警察要失业了。从这层意思说，警察也是怕小偷的。这好像是很滑稽的一种相互关系，然而细细观察大千世界，各行各业中人与人的相互关系又何尝不是如此。古代的哲人就总结过：飞鸟尽良弓藏，狐兔死走狗烹，敌国破谋臣亡。说明了就是敌对势力也是相互依存的，更何况非敌对的关系呢。再延伸到现在的各级官僚，当一把手的国企老总，一旦其权力不受约束，就必定会产生腐败。多少人锒铛入狱，多少人头落地，这不又是一条颠覆不破的真理吗？

因此而言，世界万物，包括人类在内都需要相互制约，相互扶持，相互协调才有可能和平共处，共同发展。否则，在你什么都不怕的同时，你的厄运也就悄然而至了。我们应该感谢上苍，让一切失意与得意，失败与成功，贫穷与富有，拥有与失去，在这个自然法则面前都变得相对不重要了，万物得以享受平衡。塞翁失马，焉知非福。能领悟到这一点真是太好了！

游山玩水，体味桂林

● 强晓宇/特发信息电力光缆事业部



“桂林山水甲天下，阳朔美景甲桂林”。正如小学课文里的一篇文章对桂林山水概括的那样：山青、水秀、石美、洞奇，来到桂林觉得这概括一点也不夸张。和公司同事们一起去桂林游玩，见到了自己梦想已久的桂林山水，心情特别激动。在游玩桂林后，我对桂林山水倒有了自己不同的看法。

山奇

桂林的山在我看来更像英国的巨石阵，而不是通常印象中那种连绵的群山。在美丽的阳朔小镇上，一座巨石突然像从天外掉落在你的面前，挡住你的去路，这就是我对桂林的山的第一印象。桂林的山，你只能仰望，通常没有山脚下一说，而且桂林的山几乎都是可赏而不可攀，那种直立陡峭的崖壁让人望而却步。来到桂林看山你得有丰富的想象力，比如著名的月亮山、象鼻山以及九马画山都是通过对面体的形象而想象出来。尤其是九马画山，据说对这座山的崖壁能看出九匹马的是未来的九五之尊，我看了半天只看到三匹。在我看来，桂林的山可谓之“奇”。

水青

提到桂林的山，就要说到桂林的水，提到桂林的水就不能不提漓江。漓江的水，清澈见底，几米深的江水下可以清晰看见江底形状各异的鹅卵石和碧绿水草。在工业化污染日益严重的今天，漓江之水的“青”就更显宝贵。

石秀

桂林的石除了山石之外，还有漂亮的钟乳石。在著名的银子岩洞里，钟乳石千姿百态，伞状、灵芝状，最让人惊奇的是那一泄而下的白色“瀑布”，“瀑布”表面闪烁着晶亮的光泽，这就是新生的钟乳石形成的。而在蝴蝶泉溶洞，更有钟乳石神似一只翩

翩飞舞的蝴蝶落在泉水之上。而聚龙潭，这个溶洞最奇特之处是洞里盘踞着大大小小几千条“龙”，有威严的“老龙王”，也有调皮的“小白龙”，更少不了龙王九子貔貅这条聚财“龙”。各式各样的石头，真是“秀”色可餐。

洞美

桂林既然有山，那肯定就有“洞”。不同于普通的山洞，桂林的山洞几乎都是溶洞，而且溶洞里面那万千百态的钟乳石和曲折蜿蜒的通道让人不得不感叹大自然的鬼斧神工。

“山奇、水青、石秀、洞美”这是桂林山水给我的印象，除了桂林山水石洞，更加吸引我们的是当地少数民族的风土人情。桂林自古以来是壮族、侗族及苗族的聚居区，清亮的山歌，高亢的笙乐，气势宏伟的侗族大歌让每个来到这里的客人都流连忘返。更有漂亮的苗族阿丽们让公司很多单身汉臆想翩翩。

对于喜欢美食和逛街的人来说，桂林的阳朔也是一个好去处。阳朔的美食除了大家耳熟能详的桂林米粉外，还有漓江啤酒鱼、阳朔田螺酿、桂林荷叶鸭、荔浦芋扣肉等等，绝对让你大饱口福。阳朔逛街的好去处就数著名的西街了，被誉为“酒吧风情街”。在西街云集大大小小酒吧、餐馆、工艺品商店，琳琅满目，让人眼花缭乱。

青山秀水之中，江上传来了对唱的山歌，这就是闻名遐迩的“印象刘三姐”。刘三姐虽是一个美丽的传说，却是桂林人的骄傲。刘三姐被誉为“歌仙”，她的歌声唱出了穷苦人的心声和不平。据说她投进小龙潭后，便羽化成仙，唱着山歌去了天庭。

走进桂林，体味一份世外桃源的恬静和悠闲吧。

走梅林山 看禾雀花

● 胡敏/特力集团

阳春三月，我着上春装，在清明的小长假里，和三五好友迎着暖暖的阳光，到梅林水库踏青。

沿着梅林高尔夫球场边一路走去，踩着坚实条石铺就的山路，群山绿水映入眼帘，空气像水洗过一样清亮，三月的风携着阳光与植物的香气，融化在这春暖花开的小小世界里。茂密的树植，绿意盎然，那朵朵红得耀眼的杜鹃花以及那不知名的小花儿，鲜艳欲滴，再配上那绿得想捏上几把的绿叶子，让我们不停地发出“真美呀”的赞叹。游人或老或少，或徒步或单骑，不少人还拖着瓶瓶罐罐去装山泉水，还有那孩童与可人的小狗的嬉戏声，人与大自然亲情交融，春之舞的旋律在这里响起，共谱一曲春之乐章。

在谈笑中我们的步伐轻松而自在，全然不似其他的人们那样急冲冲。他们步伐急速，以达到锻炼效果，我们是步履轻盈，随情踏青。这时，一股清香扑鼻，我脱口笑言：“呵呵，夜来香的味道”，引得大伙儿哈哈大笑，“这傻妞，什么夜来香，可能是日來香吧！”沿路寻去，看见不远处大树上有一串淡淡的粉绿色的花朵，凑近一闻，那香味好像就是从这粉绿的花朵中散发而出，然而，一不留神，香气又逃遁了。抬头望去那攀缠于树上的藤，粗过人臂，我们还在琢磨，这树和藤是一家子的，还是这藤是独立成户而只喜欢攀缠于这树呢？眼前那一串串开在树藤上的花朵，就象一串串绿色的吊钟，又好似串串翠绿的葡萄挂于树间，绵连不断，我细数了一下，每串大约有二三十朵，好不惹人喜爱。再仔细看去，那朵朵花儿又像一只只可爱的小雀鸟，有褐色的头，花瓣似鸟身，微张的双翼，还有翘起的鸟尾，就像一只只禾雀落在树上，好似百鸟归巢坐拥枝头，形神兼备，十分有趣，场面非常壮观，让人望之，久久不愿离去。原来这就是我听闻已久的那种形似小鸟的“禾雀花”。

据说，这“禾雀花”还有个美丽的传说，相传几百年前，“八仙”之一的铁拐李来到人间，看见田地



里的谷穗被一大群禾雀吃光，农民颗粒无收，顿生怜悯之心，便用山藤将禾雀绑住，弃之于山野之间，只是待到每年清明前后农民庄稼青黄不接之时才将禾雀放飞，于时便有了这阳春三月玲珑可爱至极的禾雀花。禾雀花有多种色系，有紫红色的、淡粉色的、粉绿色的，还有紫红与粉绿相间的，而在梅林山上我们所看到的是纯色系的粉绿的品种。此时在这梅林水库的山上，正是观赏禾雀花的好时节哦！

但让我们有点怜惜的是，禾雀花的花瓣遗落地上一段时间就变成黑褐色，我们沿途脚下留情，不敢太用力行走，垫高脚尖不忍去触碰而悄然过去。我心想，难不成这飘浮在空中的清香味还是这遗落地上的花瓣所散发的？但，这小小的遗憾只是小插曲，丝毫没有影响到我驻足观赏的心情，只留下与禾雀花相依的美好感觉。

禾雀花在每年的3到4月开放，而且只有在适宜的气候和环境才能欣赏到野生的禾雀花奇观，梅林山这一奇花的绽放，为走山的人们添上了一道靓丽的风景线。

至于是否是禾雀花散发出那种让我留恋的香味，我寻找无果，但我确信她有这种味道。不信？那就带上你的相机，带上你的好心情，也去探寻一番吧！

《生机——一家传统国企转型密码》目录

序 言

由国企人到市场人/刘爱群

第一部 市场化

第一章 制度转型

- 02 用制度管理企业——谈企业的制度建设/刘爱群
- 05 追求公司治理的理想目标——对公司治理的几点认识与思考/刘爱群
- 09 提高风险意识，加强风险管理，保障集团安全高效运营/刘爱群 林婵波
- 13 变革组织和管理方式，医治大企业病，增强企业的活力和竞争力/施长跃
- 17 企业高层管理人员考核及选拔方法比较研究/林婵波
- 25 企业财务陷阱防范/林婵波
- 30 上市公司的外部监管和内部监督力量的整合/张俊林
- 36 制度的力量/罗涛
- 38 集团公司财务控制刍议/张心亮
- 42 大股东控制的逻辑及其边界的规制——企业治理若干问题浅议/李正祥
- 47 对标管理——向标杆企业学习/张正治

第二章 文化转型

- 50 营造积极、健康、向上的企业文化——谈集团的文化建设/刘爱群
- 52 对企业文化建设的几点认识和体会/刘爱群
- 56 企业经营管理中的几个认识方法论问题/刘爱群
- 61 文化致胜，基业长青——特发企业文化战略思考/刘爱群 林婵波
- 69 企业用人德为首——谈企业经理的用人之道/刘爱群
- 71 再谈企业的用人之道/刘爱群 林婵波
- 74 学习华为，建立以市场理念为核心的特发企业文化/施长跃
- 78 企业人格化管理研究/林婵波
- 82 擎起职业化的旗帜/富春龙
- 86 从德为首、市场标准，到职业化——特发集团近几年企业文化建设几点解读/张正治
- 91 培育健康的主流企业文化，打造企业的软性竞争力——特发信息企业文化建设工作回顾与展望/林焰

第三章 战略转型

- 98 创新是企业的生命力——谈集团的经营战略选择/刘爱群
- 100 战略——沙场逐鹿的制空权/李正祥 罗涛
- 104 集团企业的使命定位与产业经营战略选择/张正治

- 107 以市场化、专业化，创品牌求发展——特发地产策略思考/施长跃
- 111 旅游、地产、信息高科技鼎足发展
——特发集团产业发展战略调整回顾与剖析/张建民 张正治
- 117 企业战略人力资源管理的几个问题/刘爱群
- 120 走对路、用对人是企业经营发展的头等大事/刘爱群 林婵波
- 124 为有麾下多才俊，再造今朝黄金台
——知识经济时代人才方略浅议/施长跃
- 129 在战略执行中坚持以人为本，促进企业与员工的和谐发展/张俊林
- 133 用人力资源战略规划推动集团人力资源工作迈上新台阶/苗苒 富春龙
- 140 建立产业梯队，培育和增强产业创新能力，确保集团可持续发展/张正治

第二部 职业化

第四章 职业观

- 146 学会抓大事/刘爱群
- 148 谈企业经理的角色定位/刘爱群
- 150 做个受人欢迎的企业经理/刘爱群
- 153 与他人一道前进——谈企业的团队意识/刘爱群
- 155 要善于激发部属的潜能/刘爱群
- 160 职业化——企业人的必然选择/林婵波
- 164 经理人职业风险管理之我见/张建民
- 167 迈好职业化的第一步/王宝
- 170 专业、敬业、乐业——浅谈职业经理人的基本素养/程鹏
- 172 加速职业化，成为职业人/陈忠炼

第五章 职业人

- 178 做个快乐职业经理人/刘爱群
- 180 感恩文化与心态建设/林婵波
- 183 职业化，职业人——特发企业文化侧谈/张正治
- 185 职业化，从你我做起/邓伟锋
- 187 敬业与乐业——职业幸福的基石/郭婷
- 189 树好职业化标杆，计量好职业生涯的每一步/梁文娟
- 191 我愿做这样一颗水滴/黄胜鹏
- 194 职业化的神奇力量/李赛男
- 196 责任的力量/胡敏
- 198 做企业三头六臂的人才/刘丹

第六章 职业星

- 202 中国高尔夫第一球童长——王佐芬/詹国平

- 207 灿烂星河中的一颗“凡星”/黄斌 张虽
- 210 销售前线的一对姐妹“并蒂莲”/黄斌 张红芳
- 213 光缆线上的排头兵
——记特发信息光缆分公司生产部计划组团队/张虽 余勇政
- 216 佳玉生辉耀纤缆——记特发信息光纤光缆高级工程师高玉珍/林秀明
- 219 平凡工作创造精彩职业人生
——记香蜜湖度假村绿化清洁部副经理伍文标/周梅
- 222 听“老安管”讲特力物业安全管理故事/李玉东
- 225 我的外国同事们——记特发小梅沙海洋世界的外籍演员们/顾燕
- 228 鲸豚驯练师——记一群特别的劳动者/陈男 赵刚贵 李赛男

第七章 职场打拼

- 234 解放思想，改革创新，做实做强，加快发展/林婵波 张正治
- 238 “以量换价”采购模式的探索与实践/王宝
- 241 成功中标迈瑞大厦物业管理的酸甜苦辣/朱振声
- 245 球会管理的核心需求——对人才的善用/郁小平
- 249 创新，在红海中开辟蓝海/郭岳
- 254 零距离学习华为——特发物业管理在华为/郭晓东
- 258 涅槃中的泰科——泰科的变革历程和发展思考/刘海波
- 262 向市场看齐，向现代企业看齐——特发信息近年经营管理实践探索/林焰

第三部 情怀感悟

第八章 读学心得

- 278 要善于学习/刘爱群
- 280 信念是企业之魂——“蓝血企业”的启示/林婵波
- 284 推荐一本书/刘爱群
- 286 你是否胜任？——彼得原理的启示/刘爱群 林婵波
- 289 企业人的三种意识/林婵波
- 294 感悟学习的真谛，构建学习型企业/张正治
- 300 又别清华/吴锐楷
- 303 一杯茶一本书/李春雷

第九章 快乐人生

- 306 你幸福快乐吗？——谈幸福观/刘爱群
- 311 知足常乐/周树达
- 313 大隐于市/陈东晓
- 316 生活就是一次旅行/黄昭明
- 317 老班长的生日/郑海天
- 320 心中那一方纯净的圣地——献给我的大学我的班/张建民

- 322 潮平两岸阔 行舟绿水间/苗苒
- 324 计财部里的会计/李明俊
- 326 一个法律部 三个火枪手/高天亮
- 328 根生大地，荫佑众生——清明节思忆父亲/张西甫
- 332 这位老爷子——忆我的老丈人/张瑞理
- 335 苍茫大漠，心灵洗礼——库布其沙漠徒步挑战赛纪实/高天亮
- 339 触摸世界之巅——攀登珠穆朗玛峰记/饶剑峰
- 348 亲历北川大地震/张俊林
- 356 北极行/刘爱群
- 366 白头翁孵仔记/高戈戈

第四部 往事如歌

第十章 激情岁月

- 374 特发与深圳经济特区同步诞生/汪健
- 377 从特发走出去的行业标杆——忆万科的创立与成长/张西甫
- 380 第一家中日合作经营企业
——忆特发华日创建发展的艰辛历程/叶恒秩
- 383 竞得新中国土地使用权“第一拍”
——忆集团所属深圳经济特区房地产公司东晓花园的土地竞拍/陈忠炼
- 385 “南国第一门”——罗湖口岸联检大楼的兴建/陈忠炼
- 387 喜迎回归：深港青年大联欢
——记‘97中国（深圳）旅游青年欢乐节/周梅
- 390 中国高尔夫的摇篮——深圳高尔夫俱乐部的建设和经营/张正治
- 393 与特区共辉煌——特发集团30年/张正治

第十一章 亲切关怀

- 403 我国第一家大型集团式企业/张西甫
- 407 我国第一家替代进口的光纤光缆企业
——从深圳光通到特发信息的高科技发展之路/王云琛
- 411 忆江泽民总书记到香蜜湖参加深圳经济特区建立十周年庆典活动/钟俊贤
- 414 “发展我们自己的高科技”——忆胡锦涛同志视察光通公司/王云琛
- 416 吉光：永不褪色的记忆/张星临
- 419 小梅沙的记忆/麦挺

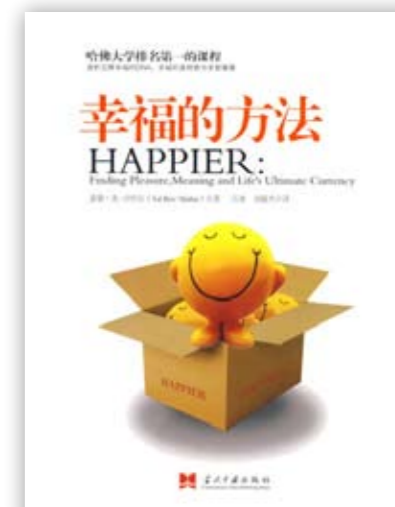
附录

- 423 《特发集团企业文化建设三年纲要》/特发集团党委
- 428 善行者健 常行者远——集团企业文化调查结果浅析/苗苒 富春龙

《幸福的方法》

作者：（以）沙哈尔 著；汪冰、刘骏杰 译
出版：当代中国出版社

推介：你想学会获得幸福的方法吗？这是哈佛大学最受学生欢迎的课程，也是哈佛有史以来选课人数最多的课程。泰勒·本——沙哈尔博士用充满智慧的语言、科学实证的方法、自助成功的案例和巧妙创新的编排，让你把积极心理学应用到日常生活之中。当你开始用开放的心态阅读这本书时，你就会感到人生更充实，身心更统一，当然，你就会更幸福。

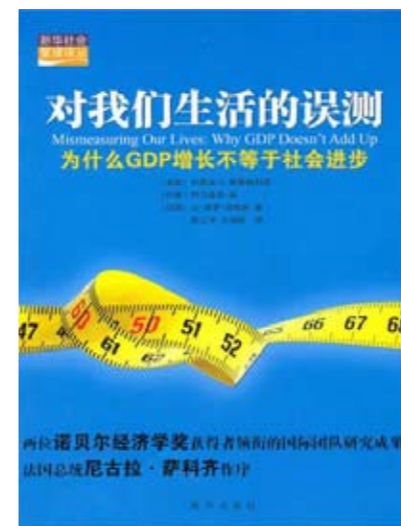


《对我们生活的误测：为什么GDP增长不等于社会进步》

作者：（美）斯蒂格利茨 等著，阮江平，王海昉 译
出版：新华出版社

推介：2008年2月，全球金融危机逐渐逼近之时，法国总统尼古拉·萨科齐请求曾荣获诺贝尔奖的经济学家约瑟夫·E·斯蒂格利茨和阿马蒂亚·森与法国著名经济学家让——保罗·菲图西一起组建了一个名为“经济表现与社会进步衡量委员会”的国际专家小组，研究全球最广泛采用的经济活动衡量标准——国内生产总值(GDP)——是否真是衡量经济和社会进步的可信指标。最终报告于2009年9月在萨科齐总统主持的一场研讨会上公布。

本书是这一报告的精华部分，分传统的GDP问题、生活质量、可持续发展 and 环境三个部分，介绍了这一研究的成果。书中全面分析了GDP作为衡量社会幸福程度的标准的局限性，介绍了一系列大胆的新概念，从可持续的经济福利量到储蓄和财富的评估以及“绿色GDP”，为综合衡量国家经济增长与社会进步提供了建议。



《重塑心灵：NLP——一门使人成功快乐的学问》

作者：李中莹 著
出版：世界图书出版公司

推介：对作者来说，NLP是一个工具箱，是其拥有的工具箱中最大，工具种类最多，最常用和最易产生效果的一个。NLP追求的是效果，同时主张灵活。事实上，如果用两个字去说明NLP是什么，那就是“灵活”。NLP不能代替我们去生活，我们还需面对自己的人生，走每天的路，但是NLP使我们在不顺利的时刻仍有信心，在最困难的时候尚有办法。NLP终将超越技巧，上升为一种心态。什么是NLP？还得你自己去看过这本书才知道！

