

热烈庆祝 上海世博会圆满成功



封面：特发信息光缆分公司销售部
华南区大区经理：谭育华、曹海英



编委会

主任：刘爱群
副主任：施长跃 林婵波
编委：张俊林 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
甘名东 唐大平 袁洪章 丁辉

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：zhangzhengzi@tom.com
tefayk@sina.com
tefayk@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



公司要闻

- 04 谋定大局，决胜未来
——特发集团启动“十二五”发展战略规划工作\罗涛 李正祥
- 06 广西贺州市党政代表团莅临我集团考察\本刊编辑部



特发论坛

- 08 开发节能环保住宅建筑，利在当代，功在千秋\刘茹冰
- 10 浅谈工程量清单计价模式的应用\逯萍



企业文化

- 13 良好企业文化在晨会仪式中强化并升华
——写在特力集团实行晨会制5周年之际\李玉东
- 15 执行力培训的启示\高珉
- 17 正确地做事\戴坚欣

特发往事

- 19 从特发走出去的行业标杆
——忆万科的创立与成长\张西甫

职业星

- 21 销售前线的一对姐妹“并蒂莲”\黄斌、张红芳

聚焦经营

- 23 集团系统向青海玉树地震灾区捐款\王娟
- 23 特发信息参与研制的OPPC光纤导线测温系统实时测温功能居国际领先水平
——OPPC光纤导线测温系统通过国家级技术鉴定\江大林
- 24 特发信息赴特力取经OA管理\杨喜
- 24 贺州市领导考察特力集团\张灵



- 25 特发小梅沙海洋世界极地馆工程通过竣工验收\伍志华、高响林
- 25 特力物业公司工会荣获市总工会“2009年度工会财务工作三等奖”\高珉
- 26 特发地产公司董事会启动议事\周爽
- 26 特发小梅沙海洋世界救治巴西龟\李赛男、谭群娣
- 27 战略合作，谋求双赢
——远洲集团房产管理公司沈总一行到特发物业公司进行合作洽谈\特发物业

地产行业动态

- 28 国务院出台严格遏制部分城市房价过快上涨措施等8条\《特发地产信息》

员工情怀

- 32 聆听春天的脚步\王爱国
- 33 一杯茶一本书\李春雷
- 34 谁言寸草心，报得三春晖?
——读《爱心树》有感\许若楠

读书随笔

- 38 癫狂离我们多远?\吴锐楷
- 40 《大国崛起》的几点启示\王隽

管理文摘

- 42 前景理论的三大定理与管理\王东京

图片新闻

- 封二 热烈庆祝上海世博会圆满成功

摄影作品

- 封三 小梅沙—与海零距离\王万龙



谋定大局，决胜未来

——特发集团启动“十二五”发展战略规划工作

● 罗涛/集团企划部部长 李正祥/集团企划部

4月29日，特发集团“十二五”发展战略规划动员大会在发展中心大厦26楼会议室举行。集团董事长刘爱群、总经理施长跃、副总经理张俊林、各部门负责人，集团各全资控股企业负责人，规划咨询单位——综合开发研究院（中国 深圳）院长助理、产业研究部部长、经济学博士武良成、旅游与房地产研究中心主任宋丁教授率项目组人员参加会议。会议由集团总经理施长跃主持。

会上，张俊林副总经理对特发集团为什么要做规划、规划的重点内容、规划工作安排以及具体要求作了全面部署；综合开发研究院武良成博士、宋丁教授就综合开发研究院基本情况、特发集团“十二五”发展战略规划初步认识、规划咨询工作安排作了介绍，并表示一定要作出一个高质量的规划。

刘爱群董事长作动员讲话，指出今天会议的召开，标志着特发集团“十二五”发展战略规划工作全

面启动。同时他指出，2010年是特发集团精心谋划未来的重要一年。未来几年，世界经济将开始新一轮发展周期，市场经济将逐步展现出一幅新的经济图景，经济发展模式及其格局都在发生改变，国有企业管理体制、机制及经营模式也将进一步深化完善。2010年初，特发集团划归市国资局直接管理，表明市政府对特发集团的发展寄予厚望，对特发集团经营与发展提出了更高要求。债转股后，特别是近几年来，特发集团新一届领导班子制定实施了“做实做强”的战略，励精图治，通过对规模小、业务不突出、经营管理能力较弱、没有发展后劲的企业实施了转让、改制、合并重组、停业关闭等“瘦身战略”，收缩了管理链条和管理幅度，整合了资源，消除了亏损，夯实了基础，集团整体经营效益和资产质量得到有效提升。产业布局逐渐清晰，管理体系较为顺畅，经营管理团队积极进取，这些都表明，特发集团

的自身发展已经走到了一个新的历史起点。然而，由于产业基础和主导产业发展尚待加强，虽然现有资源发展潜力巨大，但资源开发与政策关联程度较大，经营管理模式、商业运作模式、体制和机制等都需要大幅提升，特发集团需要面对新的市场环境，解决新的重大课题，探索出新的发展路径，需要战略上的转变，特发确实需要一个高水平的发展战略。

刘爱群董事长就集团“十二五”规划工作要求提出三点指导意见：首先，战略规划是企业的重大决策，是企业较长时间经营与发展的指导纲领和发展路线图。商场决胜主要取决于战略比拼，高质量的战略规划是企业未来成功的重要保证，也是企业的核心竞争力之一。特发集团对“十二五”发展战略规划工作十分重视，将其作为2010年度工作的重中之重。为了高质量高效率地完成规划工作，集团成立了以施长跃总经理为组长、张俊林副总经理为副组长的集团战略规划领导小组，下设四个专项工作小组和企业工作组，统一指挥，上下协调，各施其责。其次，集团通过认真选择，聘请了综合开发研究院（中国 深圳）为本次战略规划提供咨询。综合开发研究院是中国研究咨询业中规模较大、积累经验较丰富、专家团队力量较强、运作较为成功的咨询机构，与政府有长期合作和沟通，熟悉深圳本地产业发展形势及市场环境，这些都是综合开发研究院的优势。特发集团对综合开发研究院寄予特别高的期望值，希望借助综合开发研究院各位专家和课题组成员的经

验和智慧，与我们共同拿出一个高质量的规划。最后，他对集团“十二五”战略规划提出三点具体要求：一、要有前瞻性，虽然是五年规划，但要站得更高、看得更远，打造特发品牌和可持续发展模式；二、市场研判要准确，规划基础要扎实；三、要有可操作性，衡量规划的最高标准就是可操作性。

施长跃总经理作会议总结。他说，今天开了一个很好的动员会，但这只是一个开始，在以后工作期间，特发集团规划组与综合开发研究院项目组将精诚合作，集中时间和精力，借助咨询公司的专业分析方法、能力和经验，切实做到凝聚特发集团及综合开发研究院的共同智慧结晶，为特发集团指明未来的发展目标和发展途径。





广西贺州市党政代表团 莅临我集团考察

本刊编辑部

4月19日-20日，广西贺州市委书记、市人大常委会主任彭晓春率贺州市党政代表团一行19人莅临我集团参观考察。集团刘爱群董事长、施长跃总经理等领导19日下午在深圳高尔夫俱乐部热情接待了彭书记一行。双方就集团在贺州的合作项目进行了会谈，并就今后进一步合作进行了深入交流。

座谈会上，刘爱群董事长向来宾介绍了特发集团在国家领导人、各级政府的关怀下，从成立之初到二次创业近30年历史中艰苦奋斗，开拓进取，勇攀高峰，创下多个“第一”的骄人业绩，以及集团的现状和几大产业板块情况，着重介绍了集团旅游、房地产、电子信息、汽车后市场的产业分类、运营模式和未来发展目标。根据贺州地区的实际，他建议贺州市委、市政府以“球场筑巢”，将特发集团在高尔夫旅游、电子信息和汽车后市场产业等方面的现代市场化管理优势和贺州市的绿色生态资源相结合，在贺州市

委市政府的扶持下，借特发信息广西吉光成功合作的东风，抓住“低碳经济”题材，进一步继续加深双方的合作，以提升贺州的城市品位，整合各类资源，做大做强专业市场，从而使三产带动二产、一产，促进地方经济全面发展。同时，希望彭书记一行的这次行程有收获、有成果，满载而归。深高副总经理郁小平也对高尔夫经济模式的运行作了专业性介绍。

贺州市领导对特发集团高度重视此次洽谈，并精心安排、热情接待表示衷心感谢。彭晓春书记说：此次到特发集团考察，既是来叙旧，走走“亲戚”，巩固双方的友谊，也是为了向特发集团学习。他介绍：贺州很久就有“粤港澳后花园”之称，是全国著名的旅游和农林、水电、矿产资源大市，但由于长期以来交通不便，区位优势并不明显，又缺乏专业的、统一的规划，没有形成上规模的产业市场，特发集团的产业运营模式及市场管理优势正是贺州方面所需



要引入和借鉴、学习的。为此，他希望特发集团在广西吉光项目的基础上，继续加深合作，把贺州作为特发集团“走出去”战略的前沿阵地。同时，也希望特发集团结合多年来旅游业管理方面的经验，对贺州市在产业市场调整、城市品质提升，建立更有竞争力的旅游产业等方面出谋划策，贺州市委市政府将一如既往地支持企业发展，做好服务工作，营造更好的投资环境。

刘董事长表示：贺州是特发集团战略投资地区之一，在时机成熟的时候，特发集团将就旅游、汽车后市场等方面与贺州市委市政府进行全面接洽与合作。

贺州市委常委、市委秘书长陆海平、贺州市人民政府党组成员、财政局局长官照海、发展改革委主任罗良干、市委副秘书长、办公室副主任蒲圣南、国土资源局局长韦圣安、交通运输局局长刘道牛、旅游局局长张江帆、外事侨务办主任唐敬春、桂东电力

公司董事长温昌伟；特发集团副总经理、特发信息董事长张俊林；特发信息总经理王宝、副总经理、广西吉光董事长刘阳；特力集团董事长张瑞理、总经理程鹏；深圳高尔夫俱乐部副总经理郁小平；特发集团办公室主任陈华等参加了会谈。

会谈前，在刘董事长和施长跃总经理等集团领导的陪同下，彭晓春书记一行考察了集团控股企业、我国内地最老牌的球会之一——深圳高尔夫俱乐部球场。会谈后，刘爱群董事长在深高宴请了贺州市客人。

20日上午，在我集团控股的上市公司——特力集团董事长张瑞理、总经理程鹏、党委副书记周树达、副总经理任永建等陪同下，彭书记一行考察了特力集团及其下属企业华日汽车公司和仁孚特力汽车公司。



开发节能环保住宅建筑 利在当代，功在千秋

刘茹冰/特发地产公司

近几年我国房地产市场迅猛发展，销售火爆，同一地段住宅不论科技含量高售价相差无几，由于性价比受到忽视，因此许多开发商只注重楼盘户型、外立面，不重视建筑产品中节能和环保技术的研究、运用。而与此同时，随着城市建设的升级、更新和规模加大，住宅及公建标准越来越豪华，空调安装日益普及，城市热岛及高辐射问题越来越突显。当消费者生活水平逐步提高，人们对住宅的居住功能和环境要求也更高，尤其是2009年哥本哈根世界气候大会结束后，低碳减排在许多国家已引起高度重视。在房地产行业中，开发节能环保型住宅也已为大势所趋，开发商打造节能环保住宅建筑产品，对构建节能环保社会将有极其重要的意义。

据调查统计，建筑在生产和使用过程中要消耗全球能源总量的50%，建筑物在城市二氧化碳排放总量中也几乎占到了50%，这一比例远远高于运输和工业领域。目前我国每年建成房屋面积已超过全球发达国家一年建成建筑面积的总和。由于保温隔热差、采暖系统效率低，我国建筑面积采暖平均能耗是相同气候条件下世界平均值的3倍。专家预计，随着人口的增长，经济社会的发展，在未来5—10年内我国建筑在使用过程中能耗占社会总能耗的比例将由现在27.8%上升到35%以上(发达国家目前约为30%—45%)。到2020年底，我国城乡房屋建筑面积将达到686亿平方米，那时我国仅建筑耗能一项就将接近11亿吨标准煤/年(相当于2000年全国一次性能源总

产量)，空调高峰负荷则相当于10个三峡电站满负荷供电。如果从现在开始全面强制实施建筑节能设计标准，到2020年全国建筑能耗可减少3.35亿吨标准煤，空调高峰负荷可减少约8000万千瓦时(大约接近4.5个三峡电站满负荷电力，相应可减少电力建设投资约6000亿元)。

建筑耗能状况牵动社会经济发展全局，建筑产品节能环保的问题不容忽视。“低碳减排”已成为品牌地产开发商和理性消费者当前热门话题。建筑产品低碳减排的发展模式符合人类生存的基础，符合城市的可持续发展战略。笔者认为，低碳并不代表着回到过去，而是强调一种理念的引导和生活态度的改变，以最低的能源消耗和物质消耗获得最好的居住品质。节能不应该以牺牲室内环境质量为代价，应该是能源使用效率的提高，实现室内人工环境与自然环境的和谐统一。房地产开发商可以通过合理的建筑规划与设计、提高建筑围护结构的隔热保温性能、高效率的建筑设备运行效率和优良的设备调节系统、再生能源利用及多能耗系统之间的联动技术等一系列的技术保障措施，实现建筑节能的目的。具体可以从以下几方面着手：

一是从节能环保的角度进行规划设计。房地产开发应根据高效节能、低碳减排的原则，科学、合理地进行前期建筑规划和设计，遵循气候设计和节能的基本方法，对建筑规划分区、建筑朝向、间距、日照通风、风向以及外部空间环境进行研究。应用自

然环境、自然资源，比如朝向的选择、植被体系的选择与设计、水体和山体的合理利用等，为建筑创造一个良好的风、水、光环境。同时，现代建筑中已经广泛采用了空调、给排水、照明、电梯等耗能设备，减少冷热源的消耗是建筑节能的关键，因此建筑节能除了建筑规划和平面布局要有利于自然通风，绿化率不低于35%，建筑间距应保证每户至少有一个居住空间在大寒日能获得满窗日照2小时等，还要考虑如室外空气温度、湿度、太阳辐射强度、室内空调设计标准，外墙门窗的传热特性，室内人员、照明、设备的散热、散湿状况以及新风量等方面影响。

二是引导购房者树立绿色节能消费理念。节能建筑最大的好处在于降低建筑能耗，从而降低维护费用。按北欧的经验，节能建筑在初始投入上比一般建筑的成本要高出3%，但维护费用却可降低60%。用于环保建筑方面的支出对开发商来说无疑会增加建造成本。开发商一方面要注意相关政策，及时开展建筑节能和保护环境的宣传教育活动，引导人们树立绿色节能消费理念，加强人们节能环保意识，让广大消费者认识到购买环保建筑产品的重要性；另一方面在项目营销阶段大打产品“节能环保牌”，用节能环保、绿色环保高附加值概念赢得购房者的信赖，让绿色消费成为新的时尚。

三是采用节能环保材料，提倡绿色智能建筑。选择节能材料。一般的房子热量或冷气的30%和35%分别从窗户和墙体跑掉、散发。如果增强门窗玻璃及门窗框的保温隔热功能，采用新材料的保温隔热墙体，可在一定程度上阻断热量或冷气的散发，降低能耗。现在，发达国家及我国北京、上海一些大城市已推广使用中空玻璃，节能效果非常明显。人们普遍对智能建筑有个错误的理解，以为一般的房子加上网络、宽带和智能设备就是智能化建筑了。其实，智能化建筑首先就是要达到节能的标准和良好的居住舒适度，其次才是家居的智能化和安全保卫的智能化。同时，智能化建筑不一定是豪华的，但它必须是低能耗的。美国有很多智能化建筑结构合理，讲

究实用功能和外观简洁，利用可回收材料建成，并不一味追求豪华装饰，其造价比普通建筑还要低15%。

四是严格执行国家相关建筑节能标准。我国第一部《室内空气质量标准》于2003年3月1日正式实施。该标准与国家标准委以前发布的《民用建筑室内环境污染控制规范》、《室内装饰装修材料有害物质限量标准》共同构成了一个比较完整的室内环境污染控制和评价体系，为广大消费者解决室内污染难题提供了有力的依据。建筑工程及配套用能设施的设计、建设与使用过程中，要执行国家建筑节能标准和政策，采取技术上可行、经济上合理、环境和社会可以承受的措施，建造节能建筑，加强用能管理，减少能源利用过程中的损失、浪费和对环境的污染，更加有效合理地利用能源。当前，我国政府对加快建设节约型社会做出一系列重要举措，反复强调走节约能源，走科技含量高、经济效益好、环境污染少、资源优势得到充分发挥的路子，这是坚持和落实科学发展观的必然要求，是关系社会可持续健康发展的重大问题。建筑物的节能环保要在社会各界有识之士达成共识的基础上，以国家宏观政策调控和科技发展为载体，通过一段时间的持续努力逐步实现。

2010年，中央政府加大力度地推出了一系列宏观调控政策，给房地产市场带来了新的压力，新的市场环境会给节能建筑的发展带来新的机遇。要创建一个安居乐业、适宜生活的城市居住环境，笔者认为，国家和地方政府应尽快制定有效的建筑节能相关强制措施，加大对高耗能污染的处罚力度，同时要对在节能环保方面做出贡献的开发商进行奖励。而作为房地产开发商，要积极响应政府的相关环保政策，立足当前，着眼未来，注重产品品质的打造和提升，开发节能环保型住宅建筑，这不仅是创地产品牌的好机会，也是一件“利在当代、功在千秋、造福百姓、惠泽子孙”的好事。

浅谈工程量清单计价模式的应用

● 遼萍/特发地产公司

工程量清单计价方法是一种区别于定额计价模式，而按主要市场定价计价模式，由建设产品的买方与卖方在建设市场上根据供求、信息状况进行自由竞价，从而最终签定工程合同价格的方法。它是建设市场建立、发展和完善过程中的必然产物。

一、工程量清单计价模式的特征

随着我国社会主义市场经济的建立和发展，建筑产品已列为商品经济的范畴，属于商品，其具体价格作为商品的社会价值实现由市场决定，这与以往的定额计价模式有很大区别，主要表现为以下几点：

(一) 工程量清单均采用综合单价形式，综合单价中包括了工程直接费、间接费、管理费、风险费、利润、国家规定的各种规费等，一目了然，更适合工

程的招投标。

(二) 工程量清单报价要求投标单位根据市场行情和自身实力报价，这就要求投标人注重工程单价的分析，在报价中反映出本投标单位的实际能力，从而能在招投标工作中体现公平竞争的原则，选择最优秀的承包商。

(三) 工程量清单具有合同化的法定性，本质上是单价合同的计价模式，中标后的单价一经合同确认，在竣工结算时是不能调整的，即量变价不变。

(四) 工程量清单报价详细地反映了工程的实物消耗和有关费用，因此易于结合建设项目的具体情况，变以预算定额为基础的静态计价模式为将各种因素考虑在单价内的动态计价模式。

(五) 工程量清单报价有利于招投标工作，避免招投标过程中有盲目压价、弄虚作假、暗箱操作等不规范行为。

(六) 工程量清单报价有利于项目的实施和控制，报价的项目构成、单价组成必须符合项目实施要求，工程量清单报价增加了报价的可靠性，有利于工程款的拨付和工程造价的最终确定。

(七) 工程量清单报价有利于加强工程合同的管理，明确承包双方的责任，实现风险的合理分担，即量由发包方或招标方确定，工程量的误差由发包方承担，工程报价的风险由投标方承担。

(八) 工程量清单报价将推动计价依据的改革发展，推动企业编制自己的企业定额，提高自己的工程技术水平和经营管理能力。

二、如何准确、严谨地编制工程量清单

由于清单编制质量的高低直接影响到建设工程造价的投资与计划，所以高质量的清单显得尤为重要。但要编制高质量的清单绝非一朝一夕之功，这里我们应做好以下几点：

(一) 工程造价管理部门可采用国际惯例作为整体框架，对工程量计算规则加以研究完善，制定全国统一的工程量计算规则，在以下几个方面与国际通行办法相统一，即：统一划分项目，统一计量单位，统一工程量计算，统一计价表的形式，同时编制出相应的工料消耗定额。

(二) 工程量清单应由具备编制招标文件的招标人或招标人委托的具有相应资质的造价咨询单位编制，这是招标人编制标底的依据，是投标方报价的依据，也是竣工结算调整的依据，它应包括编制说明和清单两部分，编制说明应包括编制依据、分部分项工程工作内容的补充要求，施工工艺等特殊要求以及主要材料价格档次的设定。

(三) 对国标工程量清单中没有项目编码的项目名称，应在招标文件载明补充项目编码的项目名称及工作内容。

(四) 工程量清单的编制应按有关图纸、工程地质报告、施工规范、设计图集、招标文件及其补充通

知、答疑纪要等要求和规定进行编制，要求表述清楚、用语规范，编制的内容中除实物消耗形态的项目之外，招标方还应列出非实物形态的竞争费用，同时也要明确竞争与非竞争工程费用的分类。

三、招投标阶段工程量清单的应用

实行工程量清单招标后，标底不再是中标的直接依据。一般认为，现行的许多招标评标办法运用于工程量清单招标都存在着不同程度的缺陷，但在目前相对而言最合适的还是合理低价中标评标办法，在这种方式下，价格往往就是决定性的因素，主要表现在以下几点：

(一) 工程建设项目在招投标的程序中，将产生一系列重要的招投标文件，这些文件资料将直接影响工程造价的确定与控制，招标方应严密注意招标文件的编制，表达清楚，准确体现业主的意愿，做到与工程量清单相互对应与衔接，口径应一致，否则如果出现漏洞，即会成为施工单位追加工程款的突破口，从而造成纠纷，引起索赔。

(二) 工程量清单报价由投标方进行编制，投标方应响应招标人发出的工程量清单，并遵照工程量清单，结合施工现场的实际情况，选定施工方案与施工组织设计，套用工料消耗定额计算出综合单价，其中其它费用、间接成本、利润根据工程情况和市场行情决定，各种规费和税金按国家规定计算，另外还要考虑相应的风险费用。

(三) 工程量清单报价的评标过程中，价格是关键，是竞争的核心，要在公平竞争的市场环境下，实行合理低价中标，防止由于串标引起的高价中标，也要防止低于成本中标引起的一系列问题，切实保护业主自身的利益。

(四) 对工程量清单报价的审定应由评标委员会或发包人委托的造价咨询公司中的投资控制人员进行。发包人在评标之前应该先形成内部标底，得知招标工程的预期价格，能够对工程项目进行自我测算和控制，作为判断报价合理性的依据，如果报价均偏高，可以拒绝，如果报价过分偏低，则可要求投标方作出说明。



(五)在具体审查投标单位报价时,应将各投标单位的报价进行汇总分析,与内部标底进行对比,应核查是否有单价过高或过低,尤其重点研究工程量大的单价,因为投标单位通常可以在保持总价不变的情况下,降低变化小的项目的单价,增大变化大的项目的单价,从而可以最终达到增加工程款的目的,核查工程单价可以避免发生这种情况;同时不能只看单价,不看工作内容,不看施工方案,应对照施工方案的内容重点审查含有措施费用的项目单价。总之,要对工程总价,各项目单价组成的要素的合理性进行分析,测算,有不合理的地方应要求施工单位作出解释并更改,最终选择最优报价者作为中标单位。

四、工程建设过程中工程量清单的应用

工程施工过程是工程量清单的主要使用阶段,这个过程是发包人控制造价与承包人追加工程款的关键时期,必须加大管理力度。使用工程量清单的合同,一般单价不再变化,工程量则随工程实际情况有所增减。所以发包人在建设过程中严格控制工程进度款的拨付,避免超付工程进度款,占用发包人资金,降低投资效益;此外严格控制设计变更和现场签证,尽量减少设计变更与签证的数量,而承包人则需按照合同规定和业主要求,严格执行工程量清单报价中的原则与内容,同时要注意增减工程量的签证工作,及时与业主或工程师保持联系,以便合理追加工程款,在追加工程款同时承发包双方应进行核对,确定是否按合同及其相关规定执行,以及工程质量、工期、施工保证措施是否合理、先进等。

五、应用工程量清单计价模式结算

工程建设的结算阶段是一关键,对承发包双方来说,这个阶段将最终确定工程的造价,事关业主的投资增减与承包商的盈亏亏损。采用工程量清单计价的工程,在结算过程中,主要的工作就是根据施工合同、设计变更和现场签证等文件,对工程项目的量、价进行核定。如投标人报出的工程量和综合单价已一次性包死,则结算时不再作调整。如果工程量不是一次性包死,就应该尽量按竣工图纸重新计算。同时单价要根据以下原则确定:

(一)投标报价中已有适用于该工程量价格的,按已有价格确定;

(二)投标报价中只有类似于该工程量价格的,可按照类似的价格确定;

(三)投标报价中没有适用或类似于该工程量的价格,由投标人提出适应的变更价格,经与业主协商确定。

六、应用好工程量清单计价应做到以下几点

(一)造价管理部门需要更新观念,转变职能;在市场经济条件下,造价管理部门要突出市场的调控职能,收集工程造价基础资料,发布宏观造价指数、指标;指导施工企业按自身水平编制企业内部定额,加强工程造价的信息服务工作。

(二)招投标管理部门需要改革招投标方法,确立合理的推行企业自主报价的规则,推广合理低价中标。

(三)施工企业要紧跟市场,根据市场的需求和竞争环境,引进先进的技术方案,提高经营管理水平,建立和完善企业内部定额。

(四)提高造价从业人员的综合素质,实施专业人员的继续教育制度,推动专业人员学习新知识,提高自身素质。

(五)研制开发出新一代适合工程量清单报价的软件,提高工程造价编制的信息化程度。

综上所述,工程量清单计价模式实际上是企业自主报价,最终由市场形成价格的一种市场经济条件下的计价模式,它对承发包双方都是有利的,是节约资金、创造价值、提高经济效益的有效途径。它向建设市场的交易双方提供了一个平等的平台,是投标人在投标活动中进行公正、公平、公开竞争的重要基础。因此,必须加快步伐,大胆探索和创新,使工程量清单计价模式在工程建设各阶段得到广泛应用。



良好企业文化在晨会仪式中强化并升华 ——写在特力集团实行晨会制5周年之际

● 李玉东/特力集团

也许是小时候在部队长大的缘故,我对军人有一种特殊的情感。虽然早已离开部队大院,但我仍然从媒体上关注他们。我看到了在汶川和玉树地震的瓦砾中、在冰雪灾害的蒙古草原、在抗洪救灾的波涛中、在西北抗旱的第一线,救死扶伤,挽救人民生命财产安全的军人的身影,铭记着国庆60周年阅兵典礼上震撼世界的赫赫军威、国威。在我心里,我始终觉得,危难境地,生死关头,有我们的军人在,百姓心里就会踏实,就会有信心。这种信心来自从小对他们的熟悉和尊敬,来自军人对人民、国家的使命和忠诚。

有人说,中国军队发展壮大的一个重要原因是它独特的组织文化和成员对组织的忠诚。而忠诚的建立,一方面靠教育灌输,另一方面则是通过仪式,通

过成员对“军旗、军徽、军歌”的高度认同,提升整个组织的忠诚度,形成了中国军人的组织文化。细细想来,军人的号声、矫健的步伐、嘹亮的军歌、庄严的升旗仪式和各种活动不但教育和激励着官兵,也早已深深地融入了我儿时的生活,伴我成长,成了永不消逝的记忆。父亲以前常说,我很小就会跟着解放军叔叔唱国歌和很多军歌,“保卫祖国、为人民服务”等训练场上的口号更是倒背如流。虽然当时太小,并不懂得其真正含义,但是,我从军人的仪式和言行中懂得了要爱惜国旗、军旗、帽徽和领章,我记住了国旗是“祖国的骄傲,人民的尊严”。

21世纪的今天,员工对单一企业的生存依赖性越来越小,职业的自我选择和自我流动正在成为常态,

如何打造员工的忠诚度是企业急需解决的一个问题。著名管理学家柯林斯在《从优秀到卓越》一书中说：由优秀公司变为伟大公司的佼佼者并不一定都拥有最新的技术和最擅长管理的CEO，他们最有力的武器是他们的公司文化，一种激励每个成员都按照他们想要的方式去工作的文化。一个人对组织的忠诚主要有赖于5个因素：一定的物质待遇、职业理想的实现、心灵的归属、组织的品牌文化、组织的纪律。在这5个因素中只有第一个是物质的，其他都是非物质的因素。我认为，企业的凝聚力、员工对公司的忠诚、积极向上的企业文化的形成同样可以借鉴军队的管理模式，通过反复灌输、培养和仪式来塑造、强化和提升。

2005年6月，特力集团颁布并实施了《企业文化建设实施方案》，实行了“周一晨会制”。每周一由本部每位员工轮流主持晨会，包括三个内容：主持人向全体员工说一句或一段心里话、诵读公司训导词、通报一周集团大事。通过这种方式，员工可以分享各自的工作、生活体会和感悟，及时了解公司动态和发展，明确员工的行为准则，增强对企业的认同感，培养共同的价值观。

晨会上，从最初的拿着训导词朗读变成了背诵公司训导词，因为训导词早已熟记在每个员工的心中，大家记住了如何做优秀的社会公民（光明磊落、诚实正派、遵纪守法、顾全大局），如何做忠诚的企业员工（忠诚企业、热爱集体、荣辱与共、共赴成功），如何做强有力的执行者（贯彻指示、一丝不苟、遵章守纪、令行禁止），如何成为实干的团队（团结协作、务实求真、敬业爱岗、追求事业）……

在我们特力，良好的企业文化在晨会仪式中不断强化并得到升华。由此，我看到，特力员工认真写下的79条“留在特力的理由”——“我们愿与特力共成长”、“人际关系简单，心情愉快”、“认可特力的人文环境”、“（企业）具有创新精神”……

我看到，集团领导为了公司的发展，群策群力、团结一心积极应对各种难题，带领集团逐步走出了困境；看到董秘处的同事为了做好诉讼工作，顾不上病

重住院的家人，仍然奔波在岳阳的庭审现场；看到计财部的姐妹们为了及时汇总公司的年度报表，新年前夜仍然在加班加点；看到审计部的同事们为了公司的健康发展，不怕得罪人，一丝不苟地指出企业存在的问题并提出解决方案；看到党群人事部的同事为了构建和谐劳动关系，耐心细致地认真处理各种历史遗留问题；看到办公室的同事为了企业安全生产、节省费用，默默地做好各项后勤保障工作……

我看到，5年来，在特发集团的大力支持和全体特力人的共同努力下，特力集团完成了股权分置改革，奔驰项目实现了当年投资当年盈利（2005年）；成功摘掉了“ST”帽子，再次荣获深圳市百强企业称号（2006年）；特力吉盟黄金首饰产业园项目被正式列入首批深圳市11个工业园区升级改造试点园区之一（2007年）；果断退出了发展前景不甚理想的标远公司，及时避免了巨大的投资风险（2008年）；突破历史发展瓶颈，实现了全面债务重组，消灭了亏损企业，在金融危机和市场竞争加剧的双重冲击下，仍然保持了企业经营平稳（2009年）。2010年，特力集团的工作重心将由处理历史遗留问题转为全力发展重点项目，培育新的利润增长点……

诚然，要构建企业软实力，把企业文化变成“从优秀公司到伟大公司的最有力武器”，不可能一蹴而就，道路虽然漫长且不平坦，但我相信，文化能够塑造，能够在仪式中强化，在强化中升华。我们全体特力人正努力着、拼搏着……

这一刻，我又想起了特力的司歌《特力之歌》的歌词：（我们）“迎着火红的太阳，拥抱蓝色的海洋，迈着雄壮的步伐，奔向灿烂的明天……”



执行力培训的启示

● 高珉/特力物业公司

3月29日，中旭教育集团西点执行学院给特力物业高管员工上了一堂生动的、让人颇受启迪的关于执行力的培训课。

培训前，培训中心的主持人蒋小姐先给我们看了两个短片，一个是讲海尔集团成长的故事，一个是两年前红遍大江南北的电视剧《亮剑》中的片段，故事和片段全部围绕团队执行力进行展开。紧接着，蒋老师又让我们全场人员做培训前的热身操，现场气氛一下子热烈起来，我也被这种特殊的培训方式所吸引。

接下来的培训让我受益匪浅。培训讲师陈老师不仅对执行作了定义，而且进行了具体的阐述：“执行就是把目标通过行动变为结果。”别看这短短的一句话，它把我们平时只能意会的一种行动作了高度的总结和归纳：执行工作命令，就是把上级布置的工作当做长、中、短期目标，大家通过自己的努力，不断付

出行动，最终将其完成，变为结果。这里的结果并不能单纯理解为完成任务，而是要完成有高质量的结果。完成任务是消极的，而完成结果却包含对目标工作的时间快慢、价值（质量）、完成的结果是否具有可考核性，以及如果在规定的时间内自己没有完成有无惩罚性的承诺等数值的标准要求。

那么，究竟如何才能强化执行力呢？培训课给了我深刻的启示。对此问题，我们可以从以下四个方面来分析，寻求答案：

一、团队与执行力

我们知道，一个优秀的团队应当具备以下三大特质：1、目标一致；2、思想一致；3、利益一致。试想我们在家为什么不用制定规章制度，但家庭中的每个成员都会自觉节约用水、用电，那是因为大

家的目标、思想及利益非常一致，而当我们进入一个企业，为什么有那么多规章制度大家还是无法自觉遵守，这就是因为我们每个人对目标的理解不同，对获取利益的认知度不同所造成的，因此，一个企业只有让所有的员工都达到这三个方面的一致，企业的执行力才会强大。而要做到这三个一致最关键的环节就在中层干部，首先要求企业的中层干部在执行工作目标时，要先自身能正确分析、理解工作目标，明确目标的方向和要求，在传达上级指令时，要对下属做到指令清晰、明确，并用规范且标准化的文字对工作目标进行描述；其次在执行的过程中中层干部还要不断地对工作目标进行监督检查，管控整个工作流程。对未完成目标的员工要从其思想上分析原因，在工作中努力营造一个具有执行力的大环境，让大家能够自觉遵守。要明确告诉员工企业提倡的是什么，反对的是什么？对成绩和错误要做到黑白分明，奖罚措施得当。奖要奖得心花怒放，罚要罚得胆战心惊！

二、定位与执行力

一个人只有对自己定位正确，才可能实现其人生价值。为什么有的人一生中会实现一个又一个人生目标，而有的人一生却只能碌碌无为？这是因为成功的人永远关注自我价值的创造与提升，关注自己在企业中的每一点进步，而无为的人却只关注眼前蝇头小利，做事斤斤计较，工作拈轻怕重，孰不知暂时的盈利却带来整个人生长河中的亏损。我们只有在工作始终抱着工作使自己能更好地成长的态度，做每件事才能全力以赴，用一种积极、主动、认真、创新的精神姿态去完成工作目标。只有对自己进行正确的工作和人生定位，我们才能够在工作中自觉执行并完成上级的工作指令。

三、结果与执行力

作为物业管理公司，我们今天能够赖以生存下来并得到发展，依靠的就是我们为业主提供的优质

服务这个结果换取的，我们提倡为业主提供超常、细节、个性化的服务，其目的就是为了提高业主对我们服务质量满意度的认可，只有业主满意了，我们的口碑建立起来了，我们才可以在市场竞争中立于不败之地。而为了完成这个结果，必须建立一支强有力的执行力团队，使团队中的每一名成员达到目标、思想和利益的高度统一，对完成工作结果的四要素（时间、价值、考核性、完成承诺）高度一致，我想这样的团队就是战无不胜，无坚不摧的了。

四、学习与执行力

我们知道，团队的核心力量是人，一个事业成功者一定是一个孜孜不倦的好学者，一个优秀的团队也一定是一个学习型组织的团队。人只有不断地去吸取大量知识，把平时积累的无形知识在实际工作中通过执行力转变成一种工作能力，并不断反省，不断进步，不断挖掘自身的潜能，把每次工作目标理解成一次难得的学习机会，才能攀登人生中一个又一个巅峰，也只有这种学习型的人组成的团队才可能具备《亮剑》中人物的强执行力，从而赢得市场的考验！



正确地做事

● 戴坚欣/特发黎明（集团）公司

企业管理要解决两个问题，一是“做正确的事”，二是“正确地做事”。企业做正确的事，应该从看好方向，做好正确的战略、正确的目标开始。而正确地做事，则是企业在做好了正确的战略的前提下，制定正确的执行方法来实现目标。作为黎明公司物业部的一名员工，我结合自身的工作实际，谈谈对员工怎样正确地做事的看法。

正确地做事需要我们一开始就要锁定自己工作上要做的事，对目标的坚定不移能够让我们信心倍增。要真正做到正确地做事，我认为需要具备以下几点条件：

第一，一个员工能否正确做事很大程度上取决于其做事的态度，态度决定成果。态度是关键，只要态度端正了，一切问题都可以迎刃而解。作为企业的成员，至少要做一位负责任的员工，认真做好每一件工

作；遇到难题时要仔细分析，想出各种可行的解决方案再向上级报告，减少领导工作负担，而不是单地把难题踢给领导，什么问题都需要领导来亲历亲为。公司物业部的很多工作是面对外面租户的，与租户沟通协商要本着热情、耐烦、友善、负责的服务态度进行，保证服务的质量。

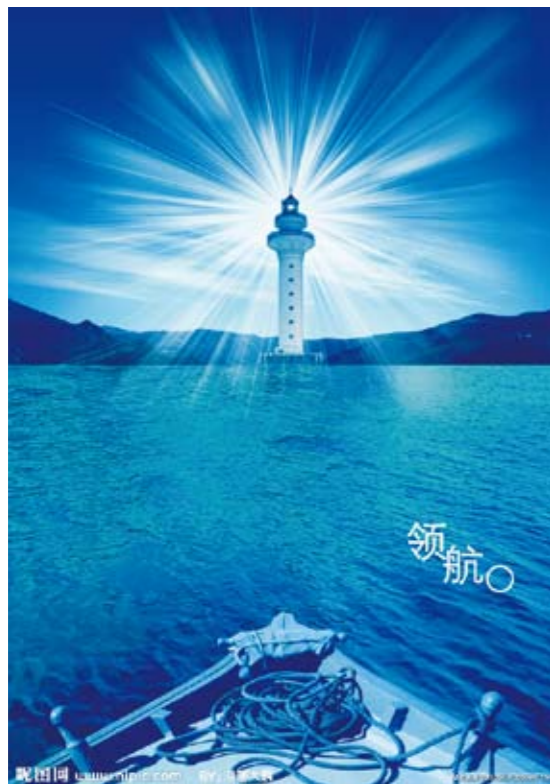
第二，正确地做事还需要我们具有驾驭时间的能力。物业管理大小事情繁多，其中涉及租户的签约（或续约）和合约的终止，租金和水电管理费用的收缴及物业经营报表的统计，物业设备设施的维修整改，也涉及物业改造等重大事宜，需要我们能够制定切实可行的计划，分清事情的轻重缓急，用好我们的时间，把事情做对。另外，按照物业管理的流程，许多决策都要向公司报批，其报批的过程，有时候比较快捷，但多数时候比较缓慢，个别传签单据一个流程

下来，可能要十几天甚至更长时间。近期百思特管理咨询公司为公司做建立全面风险管理体系的培训计划中的一个重大环节就是对公司的流程进行优化设计，相信通过这次培训公司管理决策机制一定会得到优化，提升执行效率。

第三，正确地做事不仅意味着要提高企业里每个员工正确做事的能力，还需要考虑整个组织的分工和协作的问题。岗位职责不清晰，分工不协作；部门间存在壁垒，使得业务部门只关心自己的业绩，对于不属于自己的业务漠不关心；职能界限明确，而缺乏内在的、有效的协调机制；部门间大量的非增值工作等，很多效率低下的企业都存在着这些问题。物业部各种工作的实施，不但需要部门内员工的共同努力，更离不开公司各个部门的支持，这种支持的理念如果上升到效率触点的高度予以重视，部门的总体运行效率就会大大改进。

第四，正确地做事还要求我们不要遗漏任何细节。细节决定成败。英格瓦·坎普拉德凭着“零售即细节”的信条造就了家喻户晓的宜家家居。我们的管理也要能做到不放过每一个细节。有时候，一个小细节的失误也足以让我们此前所做出的一切努力化为乌有。把握细节做事情不能想当然，不能差不多，在明确了目标后，需要注意每一个细节。99℃的水不是开水，价值是有限的，再加把火才能达到100℃，才能产生最大的成绩和价值。我们也需要把握细节，避免在某些节点上出现一些错误，造成不必要的麻烦。比如在八卦岭厂房的合同书写中，出现过合同的物业地址的描述与房产证上不一致的情况。一式四份的合同中有三份合同对物业地址层数的描述是用中文书写的，另一份是用阿拉伯数字书写的，给租户在工商、税务登记上造成了麻烦，最终不得不作废已签署的合同。重新办理租赁合同手续，造成返工，浪费和租户的抱怨，甚至波及其它的租户。所以，在签订一些具有法律约束性的文件，尤其是与客户签订租赁合同，与物业管理公司签订委托管理合同，签订水电代收代缴协议等文件之前一定要检查文件是否清楚地表达当事人的意思，特别是内容条款、履行方式和期限、违约责任等细节。另外，在收据和发票等票据的临时保管、租金和水电管理费等收入的进帐以及做物业经营报表的过程都需要我们做到小心谨慎，确保每一张票据都能送到租户或公司财务部手上，每一笔钱都能安全地存入到公司账户并准确地记录在经营报表上。

最后，正确地做事是以做正确的事为前提的，即是以公司正确的战略方针为前提，如果没有这样的前提，正确地做事可能变得毫无意义。做正确的事就像是船上的帆，正确地做事则相当于船上的桨。船帆左右着船前进的方向，而船桨则为船提供了到达目标的动力。



从特发走出去的行业标杆 ——忆万科的创立与成长

● 张西甫/集团原副总经理

万科的前身——深圳现代科教仪器展销中心，是深圳经济特区发展公司于1984年创办的下属企业，经过二十多年的不断调整发展，成长为房地产行业的龙头企业、中国大陆最大的房地产上市公司、唯一一家连续十多年保持盈利增长的上市企业。万科生在特发、长在特发，又从特发走出去，领先市场、领军行业，期间经历了不少的风风雨雨、磕磕碰碰。可以说，万科的创立与艰辛的成长过程，是深圳特区企业不断探索、坚定地走向市场，走向现代经济的一个缩影，也体现了特发人敢于探索、勇于进取、在不断自我扬弃中谋求发展的精神。

深圳经济特区发展公司与深圳经济特区同步诞生，是特区内联外引兴办企业的主要平台，深圳市主要的进口贸易、外汇管理都由特发公司承担。经济特区成立初期，国内物资匮乏，发展公司的进口贸易

也比较杂，大到机器设备，小到味精、大蒜，包罗万象。创立科教仪器展销中心的想法，源于教育部广州教学仪器供应站想通过特发购买教学仪器。了解到科教仪器这个市场，1984年初春，我和王石两个人提出了开设一个科教仪器门市的动议（按当时的规定，只有零售才可以出特区，批发是不行的）。最初的想法是与教育部广州教学仪器供应站合作，但一谈，教育部广州教学仪器供应站属政府机构，不搞经营活动，合作的事没谈成，于是干脆自己做。1984年5月，特区发展公司贸易部专门成立了科学仪器科，筹备设立科教仪器展销中心。筹备之初，经理是陈露，副经理是蔡作幸，王石还在饲料科，也参与筹建工作。在筹建的过程中，经理人选发生了变化，当时我作为贸易部的具体负责人，推荐王石担任了展销中心的经理、法人代表。

1984年9月，现代科教仪器展销中心正式成立，为特区发展公司下属企业，经营投影机、录像机等办公设备、视频器材的进口销售业务。地址是位于当时深圳最繁华的罗湖口岸、深圳火车站北侧的建设路1号，租用市二轻公司一栋多层建筑的二层。开张那天，举行了隆重的仪式，深圳市常务副市长周鼎等领导出席了仪式，深圳海关的领导及香港的供货商也参加了开张仪式。

1986年，我国城市改革和国营企业的改革提上议事日程，股份化改造、发行股票开始出现。就在这一年，李灏接任深圳市委书记兼市长，他积极主张推动深圳市国有企业实行股份化改造。然而，搞股份化改造，就会有私人资本进入国营企业，这在当时是有争议的，人们在观念上还不太能够接受，现实中也是有顾虑的，许多企业对股份化改造并不积极。

现代科教仪器展销中心下决心申报股份化改造，是由于在企业经营发展中受到来自旧体制的束缚太多。那时，虽然并不知道股份化改造怎么搞，结果到底会怎么样，但认准了一条，就是学香港，希望通过股份化改造，减少一些体制的束缚，使企业的经营市场化。

1988年11月，深圳市政府批准万科（已更名为“深圳现代企业有限公司”）股份化改造方案。原公司的1300万元资产，特发占60%，员工占40%，公开募集社会股金2800万元。员工所占的40%，最后设为“企业股”，这也是万科所独有的，直到现在其他企业也都没有。在公开募集的2800万元中有1000万元为特别人民币股，由境外投资者购买。现代科教仪器展销中心创立时就成为供货商的香港商人刘元生、张恭泰等3人作为发起人，每个人都认购了300多万股。刘元生先生一直没有卖，到现在还持有着，当年的300多万元已经变成几十个亿了，他也成为万科最忠实的股东。

同年12月28日，万科股票公开发行。当时还没有证券交易所，股票发行是发动员工到处推销。我把特区发展公司的副董事长、总工程师请到现场，当场买了股票，他们身上没有带钱，还是我先垫付的。我

们还在市政府大楼的大厅里摆摊卖股票，市委书记李灏把身上的钱全掏出来买了万科的股票，据说他也一直放到现在。1991年1月29日，万科股票正式在深圳证券交易所挂牌交易。1993年又发行了万科B股，在深圳证券交易所上市。

从现代科教仪器展销中心经营摄录设备开始，到最终形成专一的商住房地产开发商，万科经历了近十年经营业务的变化调整。展销中心成立后，就不断地拓展业务，很快形成了多元化经营格局。多元化经营，在当时的深圳是比较普遍的，特区发展公司也是这样，即能做什么就做什么，东方不亮西方亮，觉得这样比较稳。现代科教仪器展销中心最初进口投影仪、摄录器材等，后来逐步扩大，生产机电产品、精美礼品、首饰、矿泉水，开商业连锁店，还拍过电影，如《保尔·柯察金》等。

万科进入房地产业也是1988年底的事。1987年11月，深圳举行了新中国第一次商用土地使用权拍卖，随后出台了《深圳经济特区土地管理条例》，明确土地使用权可以有偿出让、转让，我国土地使用权商业化大幕拉开。王石对房地产这个新的行业很有兴趣，看好这个行业的发展前景，当时万科股东中的香港商人都清楚土地、房产的价值。所以，王石进入房地产业的决心很大，也花了大价钱。1988年11月，万科以楼面地价高于周边住宅价格的2000万元拍到了威登别墅地块，不久又通过投标夺得天景花园地块，进行了第一个房地产项目的开发，正式进入房地产行业。

进入房地产行业的万科在一个时期里仍然坚持多元化经营，以综合商社为发展目标，业务涉及出口、零售、房地产、投资(包括证券)、影视、广告、饮料、印刷、机械加工、电气工程等许多行业。直到1993年，万科放弃了综合商社目标，确立城市居民住宅开发为主导业务，走上了领军房地产行业的发展之路。

编者按：《特发集团企业文化建设三年纲要》中提出的企业文化建设三年目标是“职业化”。职业化概念，包括着乐业、敬业、专业等方面的丰富内涵，对于特发集团这样一个曾经行政色彩浓厚、历史较长的大型综合性国企，具有针对性。从本期开始，特开辟《职业星》专栏，介绍特发集团系统广大员工在职场上拼搏的突出事迹。



左：谭育华，右：曹海英，职务：特发信息光缆分公司销售部华南区大区经理。

谭育华和曹海英，这对光缆分公司的姐妹花搭档了18年，她们的能干，她们的利索，她们的默契，她们的美丽，她们的故事口口相传。活跃在销售业务一线的她们，为特发信息构筑了一道亮丽的风景线。经常听到同行的业务员赞叹：“特发信息的两朵金花做业务真是太厉害了”。竞争对手的敬佩，对她们又是一种肯定和尊重。

这里，我们与她们聊工作，谈感想，让大家一起领略她们的职业风采。

销售前线的一对姐妹“并蒂莲”

● 黄斌/特发信息综合管理部；张红芳/特发信息光缆分公司

自信是一切的基础

作为从业18年的专业市场销售人员，她们如何看待销售工作中成功的关键因素呢？

谭：最关键的是自信，自信是一切的基础，个人气质、修养等综合素质也都很重要，一个业务员要首先学会推销自己，只有让客户喜欢你了，建立了良好的关系，进而才能推销你的产品。

曹：强大的公司实力作为后盾也无比重要，对自己、对公司、对自己的产品都有充分自信，才能在市场开拓中无往而不胜。

力求做到最好

谭育华有一个客户电话笔记本，密密麻麻地记录了接触过的每个客户的联系方式，18年来，因经常使用，笔记本的边角都已经层次不齐，但从来都是随身携带。这一点点小细节，正折射出了我们特发信息人特有的“责任”二字。

谭：做任何事都要有责任心，做什么事情也都要力求做到最好，多年以来已经形成了习惯，每天下班以后会想着第二天要约见的客户，就连晚上做梦的时候都会梦到拜访客户的情景。

曹：是的，做任何一份工作都要竭尽全力，要对得起自己的职位，对得起培养自己的公司，更要对得起自己的良心。

感谢挫折和困难

每个人都会遇到困难和打击，她们在工作上又曾遇到过哪些记忆深刻的困难？她们又是如何去克服的呢？

谭：不管从事什么职业，困难和挫折都是一门必修课。感触最深的是早期光纤光缆还是地市采购的时候，需要我们一个个地市去投标。那一年我和小曹两人出差去河南，我记得一共是18个地市需要走访。于是我俩兵分两路，并约定最后一起去参加新乡电信局的招标会，但是由于时间紧、任务重，新乡投标的当天上午我还在开封有线台，为了下午4点与小曹会合，我直接拖着大大的行李箱去见开封有线台的客户。结束之后没有时间休息，就匆忙赶到郑州再转车到新乡，旅途中的空当也在心里规划投标的细节。那时候河南的交通远没有现在这么方便，要在不到两个星期的时间里，走遍整个中州大地，现在回想起来，如果没有对工作的热情和激情是不可能完成的。

曹：和每一位做业务的同事一样，我最初做销售的时候，也是踏着荆棘之路开始。约见客户、发名片被拒绝，信心在等待中不断消磨。我们也曾经彷徨过，动摇过，甚至哭过鼻子，但还是坚持了下来。这么多年，我们两人互相鼓励和帮助，再加上全公司同事和领导对我们的支持，所有的挫折和困难都战胜和熬了过来。

谭：（笑）某同行企业有一年在东莞举办技术交流会，我们得知消息后，马上通知公司组织相关人员带着资料前往东莞，同时，我们开始从前台了解信息，拜访客户。在会议结束后，他们还安排有珠海一日游活动，我们就抓住机会抢先邀请客户来深圳旅游，后来终于拉了一部分客户回来，也签定了一些订单。

曹：同行之间的竞争从来都是激烈和残酷的，但同样选择了销售这一行并且坚持了下来，互相之间还是会对方抱有敬意，毕竟，吃过的苦与走过的路都是相似的。

谭：在销售工作中，每一个大人物和小人物都可能成为拦路虎。早期在做电信订单时，公司知名度

不高，也没什么业务关系。有一次我们得到了某客户单位的信息，前往拜访，却被守门的老太太盘问了很久，硬是不让进去。最后，我们还是只能留名片、公司资料给前台，之后再约见客户。还有一次，去拜访某客户时，门卫不让进，后来，我们趁门卫不注意偷偷溜进去，派送公司资料。

曹：当然，对方这样做也是尽自己的本职义务。我们还是很感谢曾经的这些困难，让我们得以成长。记得还有一年，我和小谭两人一起去某客户处，恰逢其举行职工运动会比赛，领导都在主席台前就坐，当时我们犹豫再三，最后还是鼓起勇气去和各位领导打招呼，派送公司资料。1998年，广东省整个有线系统组织所有地市有线台的领导在广州广视宾馆开会，前一天晚上我们从前台得知各个领导的房间号，挨个去拜访。因为一部分领导当晚不在宾馆，我们又打听到第二天早上7：00他们会在宾馆餐厅用餐，一大早我们两个就站在宾馆大门口派发名片和公司资料，客户也被深深打动了，还叫我们一起用餐。

谭：是啊，那时每去一个地市，广电、移动、联通、电信、网通每个都要跑遍。早期去河南，时间短的需要至少两个星期，长的一个月都有。印象中，有一次深圳的客户打电话，还调侃到：“你们跑出去这么久，还要不要深圳的家了？”

学会释放压力

人不是机器和钢铁，工作是实现自我价值的关键，但是，健康的身体是一切的基础。那么她们是如何释放自己的压力呢？

曹：压力很大的时候会看看佛经类的书籍，佛经中豁达开阔的意境让我能够平静下来。

谭：“用心去工作，所有的事都理顺了，能做到心中有数了，压力也不会觉得特别大。”

给新人的一点建议——“大姐大”忠告小弟小妹

谭：不管从事什么职业，首先要热爱自己的工作，其次就是责任心，自信心，努力提高个人综合素质。尤其是作为一名销售人员，对市场信息要保持敏锐的嗅觉，更要做好承受压力困难的心理准备。

曹：用心做事，以诚待人。

集团系统向青海玉树地震灾区捐款

● 王娟/集团人力资源部



4月14日，青海省藏族自治州玉树县发生7.1级强烈地震，突如其来的灾难给当地人民群众生命财产造成严重损失，灾区人民的生活和安危牵动着集团广大员工的心。在接到国资局党委的捐款部署后，特发集团党委第一时间部署了为灾区捐款活动。集团各企业党组织积极响应捐款号召，积极参加市属国企向灾区捐款活动，从企业员工帮扶基金中划拨8万元专款汇向灾区，为灾区重建工作奉献特发人的爱心。

特发信息参与研制的OPPC光纤导线测温系统实时测温功能居国际领先水平

——OPPC光纤导线测温系统通过国家级技术鉴定

● 江大林/特发信息电力光缆事业部副总经理

1月23日，由特发信息与华北电网有限公司共同研制的“复合架空相线（OPPC）光纤导线测温系统”正式通过中国电机工程学会主持的国家级技术鉴定。

负责本次鉴定的鉴定委员会由中国电力企业联合会、国家电网公司、清华大学、中国电力科学研究院等单位的20多名资深专家组成。

OPPC光纤导线测温系统于2009年7月2日在华北电网唐山供电公司玉田县的110kv线路虹桥至窝洛沽变电站成功挂网运行，该线路总长度为24.5km，OPPC设计芯数为24芯，其中导线测温光纤分为8路，在线监测四路，预留4路，全线分设108个测控点对导线进行实时温度监测，测量范围在-40℃至120℃，分辨率为0.1℃，温度测试精度为±2℃。测温及通信各项指标均达到或优于设计要求。

经该鉴定委员会确认，该项目在国内首次实现了OPPC在110kv输电线路上的工程应用，实现了传统导线、测温光纤与特种光缆的融合，在利用光纤测温技术实现光纤复合架空相线实时测温方面处于国际



领先水平。

这一科研成果及解决方案，提供了导线在线实时温度的监测，不仅能对融冰提供数据参考，掌握温度的实时变化，还可以为智能电网提供稳定输送电力的依据，确保导线在规定的温度限定内运行，对提高导线传输容量，降低电网线损，提高电网运行的安全性，以及对于调峰降压减少局部电网压力，缓解电网过载以及对减少排放、降低污染、发展低碳经济，降低电网运行成本，增加通信备份手段，全方位解决通信方案等方面具有显著的经济效益和社会效益。

特发信息赴特力取经OA管理

● 杨喜/特发信息综合管理部

3月24日上午，特发信息综合管理部相关人员在刘阳副总经理带领下，赴兄弟单位特力集团学习交流OA（办公自动化）系统应用经验。

特力集团OA系统于2008年底开始逐步上线应用，实施OA系统后，无论是在外部客户关系（CRM）和业务拓展方面，还是对内公文管理、绩效考核管理、公共信息管理方面都有显著的成效，为经营管理

的效率提升和经营业绩的增长提供了技术支撑。

与兄弟单位无私交流取得的经验，让我们认识到了OA系统建设过程中的一些风险和难点，为特发信息即将启动的OA建设提供了宝贵的工作借鉴，减少了公司走弯路的可能性，也增强我们成功上线OA系统的信心和决心。

贺州市领导考察特力集团

● 张灵/特力集团汽车事业部

4月20日上午，在特力集团张瑞理董事长、程鹏总经理、周树达副书记、任永建副总经理等领导的陪同下，贺州市委书记、市人大常委会主任彭晓春，贺州市委常委、秘书长陆海平，桂东电力公司董事长温昌伟一行19人考察了特力集团及下属企业华日汽车公司、仁孚特力汽车公司。张瑞理董事长介绍了特力集团的基本情况和发展规划，华日公司吴永刚总经理、仁孚特力公司梁家辉总经理也分别介绍了各自企业的详细情况。随后，来宾们参观了华日公司和仁孚特力公司的4S店、销售展厅和维修车间。贺州市领导对以上两家4S店的管理及品牌给予了高度的评价，并表示欢迎特力集团发挥品牌优势，积极参与贺州的汽车后市场开发。



特发小梅沙海洋世界极地馆工程通过竣工验收

● 伍志华、高响林/特发小梅沙旅游中心

4月15日，由特发小梅沙海洋世界竣工验收小组组织的海洋世界极地动物馆竣工验收会议召开，来自建设、施工、监理、设计和质检的各单位共27人参加会议。竣工验收按照规定的程序进行，会议分别听取了相关人员对现场实物、质保资料的检查情况介绍，结合业主、设计、勘察、监理及施工各方的意见，认为极地动物世界工程已按施工规范和设计要求施工，工程质量符合国家验收标准，满足使用功能要求，工程质量等级评定为合格。本次竣工验收是在上次初评验收基础上的最终验收，深圳市盐田区质监站全过程监督了竣工验收工作，对验收组织形式、程序及结论均表示认可。

附：海洋世界极地馆简介

海洋世界极地馆占地面积4853平方米，建筑面积6939.33平方米，主体高度12.05米，塔楼高度23.75米，大部分一层，局部二层到四层。极地馆工程主要分部项目：地基与基础、主体结构、建筑装饰装修、建筑屋面、池体防水、建筑给排水、建筑电气、建筑节能、工艺水处理系统、工艺制冷系统、通风与冰蓄冷中央空调系统、消防系统、钢化夹胶玻璃及中空保温玻璃安装、亚克力玻璃安装、室外管线及消防车道、输变配电及柴油发电机组系统、二次装修（水池内造景，游客游览区、餐厅、商场、卫生间装修，东、南侧立面外墙绘画）等。

2008年12月16日，极地馆工程开工；2009年4月1日，基础工程验收；2009年7月6日，主体结构工程验收；2010年4月8日，主体（含设备安装）工程初步验收；2010年4月15日，工程竣工验收。

特力物业公司工会荣获市总工会“2009年度工会财务工作三等奖”

● 高珉/特力物业管理公司

根据深圳市总工会《关于2009年度工会财务工作考核评比情况的通报》（深工[2010]8号），特力物业管理公司工会在2009年度工会财务工作考核评比中荣获“工会财务工作三等奖”。

特力物业公司工会财务工作曾在2008年度、2009年度连续两次被评为市总工会的先进单位，这是对特力物业公司工会工作的肯定和鼓励。公司将继续努力，力争在2010年取得更大的成绩！

特发地产公司董事会启动议事

● 周爽/特发地产公司

经过认真筹划、精心准备，4月12日，特发地产公司第二届董事会第一次会议在公司会议室召开。丁晓东董事长主持会议，董事会5名成员全部出席会议。这是集团调整特发地产公司董事及经营班子后，特发地产公司举行的第一次董事会会议。会议审议并通过了《关于修改地产公司（章程）的议案》、《董事会议事规则》等四个议案。

特发地产公司作为集团下属的全资企业，与集团的互动关系过去一直是类似垂直的行政管理模式。为进一步加强地产主导产业，规范地产公司治理，今年2月，集团调整了地产公司董事会和经营班子，强化董事会决策职能，理顺董事会与经营班子的关系，完善法人治理结构。这次会议标志着特发地产公司董事会进入实质性运作。

特发小梅沙海洋世界救治巴西龟

● 李赛男、谭群娣/特发小梅沙旅游中心

4月11日中午，市民李先生打来电话，说在深圳水库捡到一只奇怪的龟，希望特发小梅沙海洋世界能救治。

海洋世界技术人员鉴定，这只约20公分长，一斤重的龟是巴西龟，又叫红耳龟。其头顶后部两侧2条红色粗条纹是巴西龟的显著特征。巴西龟长到这么大，十分不容易，大概需要10年左右时间。

这只巴西龟的奇怪在于，它的两个前肢异常，爪子向天反着，手背向下，成了“翻天掌”，行动也只能左爬或右爬，不能够直行。

李先生介绍，他是在水库边一个圆形的小盆里发现这只龟的。海洋世界技术人员分析，巴西龟原产地在巴西，我国是作为观赏动物引进的，这只巴西龟应该是市民当宠物饲养后，在深圳水库放生。造成巴西龟长成“翻天掌”的原因，正是由于巴西龟长期生活在圆底小盆中，只能沿着盆壁向左或右爬行，长期



生存在受限制的环境中，造成了身体器官性变形。

特发小梅沙海洋世界作为广东省野生动物救护基地，多年来救治了很多野生和家养的水生动物如海豚、鲨鱼、尖嘴鳄等。在此，我们呼吁养宠物的市民能给动物提供良好的生活生存环境，以避免好心收养而结果却不利于它们健康成长的景况。

战略合作，谋求双赢

——远洲集团房产管理公司沈总一行到特发物业公司进行合作洽谈

● 特发物业公司

4月7日上午，远洲集团下属房产管理公司沈朝阳总裁助理及物业管理部李新忠经理一行来到特发物业管理公司，就两家公司合作项目进行洽谈。特发物业公司党支部书记袁洪章，副总经理郭晓东、崔平，管理总监薛长林，人力资源部经理李洁珍等参加洽谈。

合作项目主要内容项目为：特发物业公司向远洲房产输出物业管理模式，提供物业管理业务的战略顾问服务；帮助远洲房产打造出一支高素质的物业管理团队，建立起完善的物业管理体系；帮助远洲房产完成现有下属物业公司的整合，并提升其服务水平和档次。

洽谈过程中，郭晓东副总经理向远洲集团来宾介绍了特发物业公司在高端物业管理市场竞争中打造出来的高素质物业管理团队及完善的物业管理体系、严谨的组织架构以及专业化的物业管理模式，并通过幻灯片展示了公司的战略目标、理念，以及管高端物业管理战略目标的阶段性成果，同时就特发物业公司与远洲房产管理公司合作项目的基本构想做了阐述。

袁洪章书记介绍了特发集团目前正借“十二五”期间深圳实施市属国企倍增计划的机遇谋求大发展的情况，在这种良好的形势下，集团内部整合物业管理业务，实施规模化经营，打造除旅游、地产、高科技产业之外的第四个业务板块日显重要。而在此之前，特发物业公司已经做了很多物业管理业务的整合工作，积累了大量经验。远洲房产要寻求打造物业管理业务新板块的战略顾问服务，特发物业公司既有管理团队、管理水平和管理模式上的优势，同时也有先行者的经验优势，在这个两个层面上来说，特发物业公司将会是很好的合作者。

远洲房产沈总裁助理对特发物业公司的经营理念、管理模式表示了肯定，并对远洲集团的业务板



块、战略布局、发展设想做了介绍。对于远洲房产与特发物业开展战略合作表示了浓厚的意向。

这次会谈，双方从战略到技术层面做了深入的交流和沟通，增进了相互间的了解，为下一步的合作奠定了良好的基础。

附：远洲集团简介：

远洲集团创建于1987年，总部位于杭州，现已发展成为一家集高星级连锁酒店投资经营管理、房地产开发以及商贸物流三大产业于一体的全国性现代企业集团。目前远洲集团已经在浙江、上海、安徽、辽宁、江西、内蒙古等泛长三角、环渤海以及中西部地区的二三线城市区域拥有超过20家分（子）公司，其中酒店业拥有10余家高星级连锁酒店。确立了在上海构建新的产业发展和管理平台的发展规划。

远洲集团在业界和社会上有着良好的口碑，先后荣膺“中国公益事业十大先锋企业、中国民营企业500强、中国酒店50强、中国住宅100强企业、美国饭店协会会员”等荣誉称号。

国务院出台严格遏制部分城市房价过快上涨措施

温家宝总理4月14日主持召开的国务院常务会议提出遏制部分城市房价过快上涨的政策措施：

一是抑制不合理住房需求。实行更为严格的差别化住房信贷政策。

对购买首套自住房且套型建筑面积在90平方米以上的家庭，贷款首付款比例不得低于30%；

对贷款购买第二套住房的家庭，贷款首付款比例不得低于50%，贷款利率不得低于基准利率的1.1倍；

对贷款购买第三套及以上住房的，大幅度提高首付款比例和利率水平。

地方政府可根据实际，在一定时期内采取临时性措施，严格限制各种名目的炒房和投机性购房。加快研究制定合理引导个人住房消费、调节个人房产收益的有关税收政策。

二是增加住房有效供给。

三是加快保障性安居工程建设。

四是加强市场监管。严格依法查处土地闲置及炒地行为，对存在捂盘惜售、土地闲置等违法违规行为的房地产开发企业，限制新购置土地，暂停批准上市、再融资和重大资产重组，商业银行不得发放新开发项目贷款。

会议要求，稳定房价和住房保障要实行省级人民政府负总责、城市人民政府抓落实的工作责任制，住房城乡建设部、监察部等部门要建立考核问责和约谈、巡查制度，对遏制房价过快上涨、推进保障性住房建设工作不力的，要追究责任。各地区、各部门要切实履行职责，加强分工协作和指导督查，加快制定、调整和完善相关政策措施。

国务院规定房价过高地区可暂停发第三套住房贷款

国务院4月17日发出通知，规定商品住房价格过高、上涨过快、供应紧张的地区，商业银行可根据风险状况，暂停发放购买第三套及以上住房贷款；对不能提供1年以上当地纳税证明或社会保险缴纳证明的

非本地居民暂停发放购买住房贷款。

通知要求，严格限制各种名目的炒房和投机性购房。地方人民政府可根据实际情况，采取临时性措施，在一定时期内限定购房套数。



财政部明确首次购买普通住房契税的优惠政策

财政部、国家税务总局4月1日发布通知明确，对两个或两个以上个人共同购买90平方米及以下普通住房，其中一人或多人已有购房记录的，该套房产的共同购买人均不适用首次购买普通住房的契税优惠政策。

住建部规定没有开盘项目限期开盘

针对房地产开发商捂盘惜售、哄抬房价等违法违规行为，住房和城乡建设部下发《关于进一步加强房地产市场监管完善商品住房预售制度有关问题的通知》，提出一系列具体措施：

一、今后，未取得预售许可的商品住房项目，房地产开发企业不得以认购、预订、排号、发放VIP卡等方式向购房人收取或变相收取定金、预订款等性质的费用。

二、房地产开发企业应将取得预售许可的商品住房项目在10日内一次性公开全部准售房源及每套房屋价格，并严格按照预售方案申报价格，明码标价对外销售，并在销售现场明示。对违反规定人为制造房源紧张，或采取内部认购、雇人排队手段制造销售旺盛的虚假氛围等行为，进行严肃查处。

三、预售许可的最低规模不得小于栋，不得分层、分单元办理预售许可。

四、各地加快完善商品住房预售资金监管制度，明确预售资金要全部纳入监管账户，确保预售资金用于项目工程建设。

五、商品房交付使用条件：包括工程竣工验收合格并在当地主管部门备案、配套基础设施和公共设施已建成并满足使用要求、住宅质量保证书和住宅使用说明书制度已落实、商品住房质量责任承担主体已明确、前期物业管理已落实。

六、各地应落实预售商品房质量责任，明确房地产开发企业对其开发建设商品住房质量承担首要责任，并鼓励各地推行预售商品住房质量保证金制度。

七、各地应加大对违法违规行为的查处力度，尤其对退房率高、价格异常以及消费者投诉集中的项目，要重点核查。对违法违规企业的相关责任人的责任追究，对造成重大工程质量事故的房地产开发企业法定代表人、负责人，要依法追究相应责任。要畅通举报投诉渠道，重视和支持舆论监督，积极妥善处理矛盾纠纷，并及时公布处理结果。

八、各地应在近期对所有在建商品住房项目进行一次清理和整治，准确掌握已预售的商品住房数量、正在预售的商品住房数量和尚未开盘的商品住房数量等情况，并将清理情况向社会公开。对尚未开盘的商品住房项目，要责成开发商限期公开销售。

深圳投资客抛盘激增，出现地产中介上街揽客

4月14日国务院遏制房价过快上涨政策一出，二手房市场上的投资客便开始放盘抛售。据了解，最近放盘量明显增加，如下梅林附近一个旧小区，4月17日左右一下子挂出了12套二手房，面积在75-90平方米之间，价格从11000多元到14000元不等。目前深圳的投资客出现了两种情况。手上物业套数比较多的，有八套十套的就开始急于抛盘，议价空间增大。另一种是手上只有一两套物业的，则开始封盘惜售。

从成交量看，根据美联物业深圳公司成交记录，4月14日政策出台以后，17日二手住宅成交量下跌50%。

根据中原地产的成交数据显示，政策出台后一周内，二手房的成交量下跌50%。然而中介商们已经按捺不住调控的紧张，纷纷走出办公室，走上街头，举着牌子，发起传单。某些业主也发现以往手机短信上收到的中介关于购房短信已经好久没有出现，取而代之的是大部分的卖房短信。

北京上海投资客集中抛售房源

面对楼市未来的不确定性，近期在上海有机构一次出售近百套房，单套总价接近千万，总金额高达几亿元。

而在北京，出现了多区域房主一次挂牌多套房源的现象，特别是一些高端项目，世纪城、富力城等项

目纷纷出现了一些一个客户一次挂牌2套以上房产的现象。在北三环一个项目的浙江炒客一次抛出20余套房源，总价近1.3亿，是北京二手房抛售历史上的最大单。突破了去年12月出现的朝阳区一项目的抛售记录。

银监会：二套房认定将以住房套数为标准，开发贷款和土地储备贷款“三不贷”

银监会银行业监管一部主任杨家才4月21日在接受记者采访时，解读了最新出台的房贷新政。他强调，新的房贷政策是以房屋数量来认定是否为第二套、第三套，同时，认定范围以家庭为单位。这与此前执行的二套房认定标准出现了根本性的变化。

在此次“国十条”房贷新政出台前，二套房的认定标准是“是否利用贷款购买住房，且贷款是否已还清”。房贷新政的二套房认定将“以房为限，而不是以贷为限”。所谓一套房贷、二套房贷，首先购房单位是家庭而不是个人。家庭由三种人组成，本人、配偶、未成年子女。一个家庭只要购买了一套房，再买房就叫二套。第三套房也是按家庭，不能证明是二套房的，那就是第三套房。只有以房来划分，才有一套二套的问题。而“实行差别的房贷政策的时候，主要以房进行划分”。房子的套数需经房产管理部门的房屋登记系统进行查询后，由其进行认定。此外，银行在做个人住房按揭贷款时，还需要严格执行面谈、面签、上门走访的程序。

4月14日，国务院发出通知，要求二套房贷首付比例不低于50%，利率1.1倍；三套以上房可停贷。从整个新政来看，政策出发点是居者有其屋，有一套住的就足够了，一个人没有必要住两套。房地产按揭贷款只支持住房的资金需求，而不能支持倒卖房屋的资金需求。

目前，银监会还对开发贷款和土地储备贷款明确了“三不贷”原则。对于国土管理部门查处并确认的有闲置土地、炒地倒卖的房地产企业，不予发放新的贷款；对于住建部门查处并认定的捂盘惜售、囤积房源、哄抬房价的房地产商不再给贷款；对挪用银行的贷款去缴纳土地出让金的，即参与招拍挂做保证金，然后交土地挂牌款的，不再增加贷款。

此外，对于土地储备贷款，银监会还要求，地贷挂钩、建贷挂钩及房贷挂钩。“你整治哪块地，经过评估之后，给你多少贷款，叫地贷挂钩。跟踪这个地的去向，卖到哪儿贷款就收到哪儿；第二个是建贷挂钩，房地产商要贷款，一定是跟在建工程挂钩，然后用我的钱把这个楼盘建起来之后，要监督你销售；再一个就是房贷挂钩，就是房子与贷款挂钩，你卖出去我要实行封闭运行，在银行开户，要随着卖房的进度偿还你原来的贷款”杨家才解释说。

员工情怀

以下是反映特发员工工作、生活情操的文章，体现了特发员工对工作、学习所抱持的态度，对人生的思考，文笔生动，情感真挚，可读性强，刊出与读者分享。





聆听春天的脚步

● 王爱国/特发信息光电技术公司总经理

阴冷多日的天气终于放晴。三月，春意正浓！

站在办公室的窗口，无需仰望，便可见湛蓝色的天空。阳光虽然强烈，但远没有夏天的热度，满眼翠绿的荔枝林在阳光照耀下跃动点点鳞光，让人感受到大自然的活力。如果不是间歇闻到一旁飘出的沥青味，还真以为身处山野别墅。

这非别处，就是特发信息光电公司的新工厂。因为厂子小，很容易找到一块地方安营扎寨。寄居山野，仅因为成本，但风景是免费的。

来深圳这些年，在南山也住了很长时间，一直以为出了关就是另外一个世界，从来没听说过白芒关外还有一块土地仍归属于南山。

“白芒”，名字不太好听，跟“沙头”、“牛屎铺”一样，除非找路必要，我们一般不这么介绍工厂方位，但是“阳光工业区”远没有“科技园”有名。虽然深圳有很多的科技园，一问，大家还是都直接指向南山科技园。所以，来了客人，我们只能说“出了白芒关外一公里，有个阳光工业区……”当然，其他需要标注工厂地址的时候，我们就只写“南山西丽”了。呵呵。

新地方，沿路的标识真实体现了深圳渔村的原型。为客人指路，花的电话费可能比汽油费高多了。自客人进入阳光工业区大门开始，电话基本都不用挂断，类似于下盲棋，坐在工厂指挥着客人来到厂区，否则客人转半小时也找不到这山边。

工厂的路不算好找，但客人来了后，不知是恭维还是宽慰我们，都说地方好。不管是什么口气，我们

都很受用，聊做慰藉自我的心灵鸡汤。

就像生活中的穷朋友，有客人来访，虽无力款待，但总是高兴的。我们工厂也接待了许多的朋友、同事和领导了，也有一些供应商和陌生人。我们以感恩的心迎接他们。

同事们不图回报给予的帮助，就像出嫁的女儿对娘家人，我们厚着脸皮受用，嘴上不说，心里感激。有能力，一杯酒；没能力，一句话，大家也都能理解。但供应商不一样，不管他们出于什么样心态，我们同样感谢。一次，有一个供应商突然给我电话，说来到了特发信息大厦二楼（公司注册地），没找到人，告诉他现在的工厂地址。坐出租车，很快来了，看了。交流后，供应的材料价格当时就决定下降，并乐意接受商票，很让人感动。

万事开头难。新公司，没有基础，好比这篇文章，酝酿了很长时间就是不知怎么开头或以什么方式来写。拉起一支队伍也碰到一些难题，但总体看还算顺利。好像上天对这个团队蛮眷顾的，一路下来碰到很多值得感激的人和事。记得一次招聘一线员工，中介介绍了三十来人，走到半路只剩下一半，到面试时还不到十人。现在人员虽然不多，但个个都是顶梁柱。面对外面的缺工环境和高薪诱惑，员工仍能坚守一份信念，实在是难能可贵！

我们相信，这份信念来自于特发信息的支持，也来自于团队的凝聚力与和谐的工作环境，而更重要的是来自于春天的力量。

一杯茶一本书

● 李春雷/特发信息光缆分公司

一杯茶一本书，慢慢品茶，细细读书，既甘口，又润心。

“茶之为用，味至寒，为饮最宜精行俭德之人。若热渴、凝闷、脑疼、目涩、四肢烦、百节不舒、聊四五啜，与醍醐、甘露抗衡也。”这是《茶经》的作者陆羽在开篇就提到的，可见茶的用处极为之大。茶的种类繁多，形状各异，各有各的特色。本人并未对某一种茶情有独钟，只是在喝到铁观音时，就欣赏它的浓郁芳香，饮到普洱茶时，就领略它的淡淡香气，品到碧螺春时，就享受它的清香扑鼻。每当品到一杯好茶时，总是不经意地想起身边是否有一本好书。

当自己在读一本好书时，若发现身边没有一杯好茶，总是感觉缺点什么似的。也许本来它们就是融为一体，或许它们是一直相依相伴，更或许是自己早已习惯。不过话说回来，也并非是有书无茶不可，只是在眼睛离开书本，手上端起茶杯之间，刹那所想，瞬间感悟，便与书本中的内容联想起来。记得读朱自清的《荷塘月色》时，里面有句话自己非常喜欢：“我爱热闹，也爱冷静；我爱群居，也爱独处”。就在手上端起茶杯刹那，仿佛看到了处忧愁之中而向往喜悦，处喜悦之中而受忧愁牵掣的“中和主义者”。顺着香气的熏染，茶水的滋润，瞬间感到自己与作者同是一人，“走在曲曲折折的荷塘边，看亭亭的舞女，听梵婀玲上奏着的名曲。”还记得读卞之琳的《断章》时，里面的“你站在桥上看风景，看风景人在楼上看你。”顿时感到一幅栩栩如生的画面展现在眼前，似乎看到了那种相对、相互关联的宇宙万物，似乎看到了你中有我，我中有你的深邃意境。然后啜茗一口，接着往下看。

书的种类可谓是五花八门、包罗万象，上至天文，下至地理，无所不有，且层出不穷。曾经有段时间看了许多的书，不经意的发现，人在某个时期作品

的特点以及它带给我们的一些精神支柱。当我们读到一个小学生写出来的作品时，我们就会发现在那稚嫩的笔尖下，有种孩子气息，感觉到他正在茁壮成长，小荷尖尖露了。当我们读到一个成年人写出来的作品时，我们就会发现在那成熟的笔尖下，有种成年人的味道，荷花初映日了。当我们读到一个中年人写出来的作品时，我们就会发现在那已经经历了大半生并且磨得有些光滑的笔尖下，有种锋芒的力量，鲜花开满枝了。当我们读到一个老人写出来的作品时，我们就会发现在那饱经风霜的笔尖下，没有稚嫩，没有成熟，也没有锋芒，留下给我们的是朴实无华、反朴归真。无论是那一个时期的作品，我们读的时候都会有种砰然入心的感觉，因为在这里面，我们真的可以感觉到我们的共鸣，而这一共鸣又是我们每一个人都有精神支柱——人类的进步。

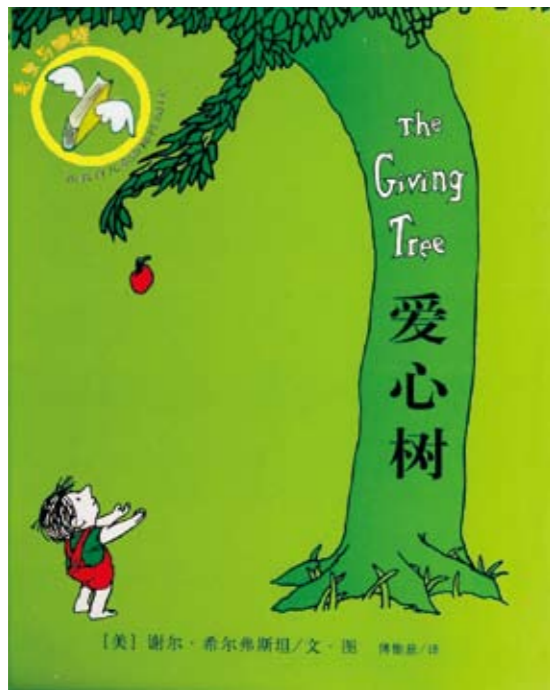
放下茶杯，离开书本，有时候想想，是什么时候喜欢一边品茶，一边读书的，已经记不清楚了。是五年前，还是十年前就有了？现在已经不想去回忆，也不想去追溯，反正自己喜欢，自己享受，这就已经够了。



谁言寸草心，报得三春晖？

——读《爱心树》有感

● 许若楠/特发地产监理公司



的大树，大树用他全部的生命陪伴了男孩子一生，为他创造了一生。男孩曾因长大了而离开了这棵树，但在他生命的开始与结束时，他都与大树为伴。为此，大树幸福不已。在那个男孩每次需要时，为了他，大树总是不顾一切地把自己的所有给了男孩：男孩小时候，总在树枝上荡秋千，吃树上结的苹果；当男孩需要钱的时候，大树让他摘下自己的苹果去卖钱；当男孩需要房子结婚生子的时候，大树让他把自己的树枝砍下来去盖房子；当男孩需要一条船离开时，大树让他把自己的树干砍下做船。每当这样的时，大树都很快乐，他唯一的愿望是小男孩能够有空时常伴左右。最后，男孩老了，树还让男孩在仅剩的老树墩上坐下休息。由始至终，大树都在快乐地为男孩付出。而男孩，却从未感恩，从未回报。

平凡，朴实的语言，却发人深省，引人落泪。那默默无闻，无私奉献的老树，他不正是父母亲的真实写照吗？而那贪婪地索要，不知感恩回报的小男孩，淋漓尽致地刻画了当代许多子女的嘴脸。读《爱心树》，我更愿把这树比作父亲，因为他更像父亲般深沉，含蓄；像父亲般无私，不图回报。父亲，是儿女最需要花时间去理解的人物。

作为家庭的支柱，父亲总是风里来，雨里去，为家庭的生计奔波劳累。年轻时，父亲总希望把最美好的东西留给自己的子女，自己再苦再累也毫无怨言：舒适的生活环境，宽敞的房子，营养的食物，漂亮的衣裳，新奇的玩具，充足的零用钱……只要自己的孩子比别的小孩幸福一点，或者至少不要比不上别家小孩，做父亲的就会欣慰万分：就像那棵大树一样，父

《爱心树》，英文名《The Giving Tree》，直译的意思是：一棵不断给予的树。这是一本绘本，图与文出自同一位作者希尔弗斯坦，是20世纪最伟大的绘本作者之一，他自然地保持了绘本浑然一体的艺术感觉，简简单单的文字和图画，没有任何修饰与色彩。绘本以简单、利落的黑白线条，勾勒形象，线条文字简洁、明了。充满了诗情画意，又带有嘲讽、幽默的文字，没有背景，留有很大的空白，略含幽默、讽刺、忧伤的气息。

它讲述的是这样的一个故事：

一个男孩幸运地遇到了一棵因爱而给予而快乐

亲很快乐。子女的幸福是父亲前进的源源不断的动力。当父亲年迈，家庭的重担早已压弯了他的背的时候，当父亲想给却再也给不了子女任何物质上的东西的时候，父亲他所经历的沧桑成了另一种他想给予子女的财富，所以，父亲很快乐。父亲选择陪伴在子女左右，用他丰富的经历解答子女生活中、工作中的难题。又或者，帮子女照看小孩，在玩孙为乐的同时，让自己的子女可以安心地去工作。

父亲从不奢望儿女为他付出，父亲总像大树一样，容易满足。记得去年过年回家，有一天爸爸招我过去，面露喜色地告诉我：“今天早上我起得早，你弟弟见我起床，悄悄地起来给我倒了杯水，还给我煮好了一碗麦片，说麦片有益心脏健康，是对男人有益的七大食品之一。你看，你弟弟现在渐渐懂事了，懂得关心人了！”我只记得当时我心里一酸：爸爸，弟弟平常虽然调皮，惹您操心，但都毕竟20多岁了阿！原来儿女这样简单的一个行为，足以让父母感到欣慰，幸福，满足！比起您20几年来每天辛辛苦苦地为我们的付出，这实在微不足道啊！

父亲那最平淡最朴素的爱啊，那是子女无以为报的爱，虽然他从未表达过。

记得小时候每天早晨，父亲特地早起接送自己上学时，他眼中的倦意吗？

记得每次取得成绩时，父亲眼中的光芒吗？

记得父亲向亲戚好友称赞子女的乖巧时，他眼中的自豪吗？

记得的父亲为了矫正你拿笔的姿势时的用心良苦吗？

记得生病发烧时，父亲的焦急与关怀吗？

记得做错事时，父亲的责骂或者不苟言笑吗？

记得小时候开学时，父亲为你包的书皮吗？

记得和父亲下棋时，他的让步和提点吗？

记得高考时，父亲在校门外的等待吗？

记得毕业时，父亲像花一样灿烂的笑容吗？

记得择业时，父亲教你做出的权衡和抉择吗？

记得成家时，父亲眼中的喜悦吗？

记得买房子时，父亲为你掏出来的私房钱吗？

……

当儿女长大并离开父亲的身边，父亲心中的失落

与孤寂，谁能明白？父亲从不提起。渐渐地，我们发现，父亲老了，他不再年轻。父亲不再高大壮硕；父亲不再健康依旧；父亲不再健步如飞；父亲不再精力充沛；父亲不再……而银发则早已悄悄爬上他的鬓角，皱纹悄悄在他脸上绽放，他的背也慢慢驼起。父亲，他已不再年轻。

谁言寸草心，报得三春晖？大树为小男孩付出了果实、枝条、树干，只剩下树墩了，他还希望小男孩可以坐在上面休息；大树只有一个愿望：小男孩能够常回来看看，陪陪他。同样地，父亲为子女付出了汗水、青春、操劳、心思、时间、精力、金钱……却收获了什么？白发、皱纹、沧桑、年迈、甚至病痛……到今天我们还可以痛心地发现，有许多为人子女的把年迈的老父老母当成为自己家庭的包袱，将老人家送往老人院，自己却一身轻松，逍遥快活！在老人院里，我们可以看到许多被家人抛弃、遗忘的父母。更有甚者，有些父母还受到年轻人的暴力虐待，或因与子女长期感情不和而被赶出家门。即使过年过节，家属们也觉得好不容易放假希望休息一下，不愿意把老人接回家。中国官方数据指出，现在中国拥有1000万年纪在65以上的老人，到2030年，这个数字将达到2.5亿。此外，60岁以上的没有子女的老人，现在已约占中国人口的10%至15%，预计到2025年将激增到30%。普天之下有太多不孝顺父母的子女，也有太多不赡养父母的案例，我们虽然不能强求每个人都能够做到老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼，可是起码应该孝顺生你养你的父母阿！羊羔跪乳，乌鸦反哺，做人之本，孝敬父母。在传说中，乌鸦反哺的故事让人感动，对乌鸦懂得孝敬“老人”这一点，深感敬佩。乌鸦，这种通体漆黑，面貌丑陋的小鸟，因为人们觉得它不吉利而遭到人类普遍厌恶。但正是这种遭人嫌恶登不了大雅之堂入不了水墨丹青的小鸟，却拥有一种真正的值得我们人类普遍称道的美德——养老、爱老。据说这种鸟在母亲的哺育下长大后，当母亲年老体衰，双目失明飞不动的时候，小鸟便将寻觅来的食物喂到母亲的口中，回报母亲的养育之恩。你看，乌鸦尚能如此，当代多少子女却做不到！

“树欲静而风不止，子欲养而亲不在”。趁着父亲还健在，让我们常常记得，给他打个电话；旅途中

给他发个信息报平安。记得那首歌吗？常回家看看，那里有无声的期待：找点空闲找点时间，领着孩子常回家看看，带上笑容带上祝愿，陪同爱人常回家看看。常回家看看回家看看，哪怕给爸爸捶捶后背揉揉肩，老人不图儿女为家做多大贡献呀，一辈子总操心就奔个平平安安。

愿天下所有的父亲安康，幸福！

附：《爱心树》原文：

从前有一棵大树，它喜欢上一个男孩儿。男孩儿每天会跑到树下，给自己做王冠，想像自己就是森林之王。他也常常爬上树干，在树枝上荡秋千，吃树上结的苹果，同大树捉迷藏。累了的时候，就在树阴里睡觉。

小男孩儿爱这棵树，非常非常爱它，大树很快乐。但是时光流逝，孩子逐渐长大，大树常常感到孤寂。

有一天孩子来看大树，大树说：“来吧，孩子，爬到我身上来，在树枝上荡秋千，吃几个苹果，再到阴凉里玩一会儿。你会很快活的！”

“我已经大了，不爱爬树玩儿了，”孩子说，“我想买些好玩儿的东西。我需要些钱，你能给我一点儿钱吗？”

“很抱歉，”大树说，“我没有钱，我只有树叶和苹果。把我的苹果拿去吧，孩子，把它们拿到城里卖掉，你就会有钱，就会快活了。”

于是孩子爬上大树，摘下树上的苹果，把它们拿走了。大树很快乐。

很久很久，孩子没有再来看望大树。大树很难过。

后来有一天，孩子又来了。大树高兴地摇晃着肢体，对孩子说：“来吧，孩子，爬到我的树干上，在树枝上荡秋千，你会很快活的！”

“我有很多事要做，没有时间爬树了。”孩子说，“我需要一幢房子保暖。”他接着说，“我要娶个妻子，还要生好多孩子，所以我需要一幢房子。你能给我一幢房子吗？”

“我没有房子，”大树说，“森林就是我的房

子。但是你可以把我的树枝砍下来，拿去盖房。你就会快活了。”于是那个男孩儿把大树的树枝都砍下来，把它们拿走，盖了一幢房子。大树很快乐。

孩子又有很长时间没有来看望大树了。

当他终于又回来的时候，大树非常高兴，高兴得几乎说不出话来。“来吧，孩子，”它声音哑哑地说，“来和我玩玩吧！”

“我年纪已经大了，心情也不好，不愿意玩儿了。”孩子说，“我需要一条船，驾着它到远方去，离开这个地方。你能给我一条船吗？”

“把我的树干砍断，用它做船吧。”大树说，“这样你就可以航行到远处去，你就会快活了。”于是孩子把树干砍断，做了一条船，驶走了。大树很快乐，但是心坎里却有些……

又过了很久，那孩子又来了。“非常抱歉，孩子，”大树说，“我没有什么可以给你的了。我没有苹果了。”

“我的牙齿已经老化，吃不动苹果了。”孩子说。

“我没有枝条了，”大树说，“你没法儿在上面荡秋千了……”

“我太老了，不能再荡秋千了。”孩子说。

“我也没有树干，”大树说，“不能让你爬上去玩了……”

“我很疲倦，爬也爬不动了。”孩子说。

“真是抱歉，”大树叹了口气，“我希望还能给你点儿什么东西……但是我什么都没有了。我现在只是个老树墩，真是抱歉……”

“我现在需要的实在不多，”孩子说，“只想找个安静的地方坐坐，好好休息。我太累了。”

“那好吧。”大树说，它尽量把身子挺高，“你看，我这个老树墩，正好叫你坐在上面休息。来吧，孩子，坐下吧，坐在我身上休息吧。”于是孩子坐下了。

大树很快乐。

读书随笔

跨越·时空
记/载/人/类/文/明/历/史

读书·学习·进步





癫狂离我们多远？

● 吴锐楷/特力集团

《大癫狂》，是《非同寻常的大众幻想与群众性癫狂》的中文精编版，英国人查尔斯·麦基（Markey, c.）著于1841年。书的封面介绍该书是“《财富》杂志推荐的75本商务必读书之一，《金融时报》评选的史上最佳10部金融作品之一”。书的封底引用吴敬琏的话：“这本书既具有极大的可读性，又给人以教益。对于我们处在社会大变局中的中国人来说，为了保持对于近几年频频发生的群众性癫狂的清醒头脑，也是十分有益的。”该书主要介绍了上个世纪的几件历史事件：

密西西比计划。400年前，一个苏格兰人，被法国摄政王委以重振经济的重任。这个人在法国首次发行纸币，还成立了密西西比公司，该公司被赋予了一些极其诱人而又飘渺的专有特权，从此，法国人为了这个“密西西比计划”而陷入了一个巨大的金融泡沫之中。密西西比公司股票几乎无限制地在发行，价

格也在公众接近癫狂中节节攀升，豪门显贵和山野村夫，每个人都在幻想着一夜暴富，为了得到密西西比股票，人们挖空心思，无所不用其极。当时的法国，投机和炒股一度推动商业贸易的繁荣，做什么生意都能赚钱，尤其在巴黎，赚钱的机会遍地都是，虚幻的繁华景象充斥着整个国家，看得法国人目眩神迷。然而，闹剧最终都有收场的时候，就象黑夜中的烟花，绚烂之后是更加的漆黑。书中有一句话如是说：信心，就像怀疑一样，可以无限制地增长、膨胀；而希望，有朝一日也可以转化为恐慌四处蔓延，最终吞没一切。

南海泡沫。300年前，南海公司在英国成立，草创之初，南海公司带给人们难以抵抗的诱惑力，而这些诱惑与密西西比计划一样的虚无飘渺。在诱惑之下，南海公司的股票从100英镑一直涨到1000英镑，近三分之二的享受政府福利的人购买了南海公司发

行的公债或股票。与此同时，投机盛行，无数的泡沫公司也应运而生，套取了大量的社会财富。书中对当时的情形有一段描写：“当大泡沫和大投机横行整个国家的时候，英格兰公众的心态变得越来越不健康，人们不再满足于从事平平常常的、需要一步一个脚印才能慢慢获得成功的工作。在一眨眼间就能毫不费力地拥有无穷无尽的财富，这种不切实际的妄想令他们再也不顾及当下的生活，放肆地挥霍金钱，沉迷于奢华虚荣的沼泽中难以自拔，从未有过的奢侈之风令人们的道德品质迅速滑向堕落的深渊。”在欧洲这两个最有名的国度里，金块银锭堆成山的虚幻景象在人们眼前幻化成海市蜃楼。虽说英国人开始这场疯狂游戏的时间比法国人要晚，但在贪婪这一共有的人性引导下，一向以理智冷静著称的英国人一旦陷入到狂热的妄想中去，表现也不比他们的邻居差。

郁金香狂热。400年前，一股郁金香狂热席卷整个荷兰王国，颠倒众生的“绝世奇花”成为一代荷兰人的梦魇。当时无论是富户名流还是市井小民，人人争抢着加入郁金香买卖的大潮，随着郁金香狂热愈演愈烈，其价格成倍上涨。有一个人用12英亩的地产去换一颗据说全荷兰只有两颗的郁金香“永恒的奥古斯都”。当时，不管贫富，人们争着把自己的财产兑换成现金，然后一股脑儿全投入到郁金香买卖中，许多人甚至把自己的房产也贱价出售或抵押，导致荷兰的房地产市场一片混乱。和密西西比计划、南海泡沫的结果一样，他们造成了整个国民经济和社会信用的巨大伤害，最终除了极少数人得益之外，大多数人丧失了大量的资产，甚至走向破产的结局。

此外，书中还记载了末日恐慌、圣物崇拜、十字军东征等等让现代人瞠目结舌的事件。

看完书，掩卷深思，我发现，历史经常在循环反复地上演类似的闹剧，而人类的记性，从历史长河上来看，也是如此的不济。我们很容易就能发现，与书中所述类似的群众性的癫狂行为其实一直未曾远离我们，而是以一些新的形态不断地出现，这是我们所无法避免的。而我们能做的，只是祈祷像十字军东征这种血腥和疯狂的事情再不要出现。

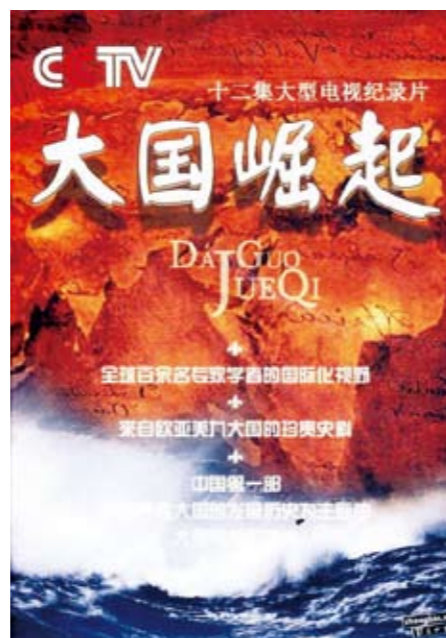
美国作为世界头号强国，拥有其他国家无与伦比的金融体系，可是，美国的华尔街、次贷、金融杠杆，却最终引发了全球性的金融危机。危机之后，很多人大声指责，他们怎么可以这么做？但事情却偏偏是这样，当局者迷。在次贷横行、杠杆高企的癫狂时候，作为身在局中的世人，能够发现问题，洁身自好，甚至有所抵制的人太少了。在这场危机之中，有一些事情很有戏剧性：不是由于真实需求、而是投机推动导致全球石油价格暴涨；曾经炙手可热的华尔街银行家，沦为过街老鼠；曾经不可一世的庞然大物雷曼兄弟倒下了；曾经成为国家象征的通用汽车走向破产；冰岛通过全民公决，决定不向债权国支付债务；迪拜楼市泡沫破灭等等，这些都成为这场危机的生动注脚。

再来看看我们身边。2006到2007年股市狂飙，身边的很多人将大部分精力和资金投入股市，甚至连我70多岁的姑妈都入市了，发廊师傅都向我推荐股票，市盈率成百上千的股票随处可见。2007年和2009年反复出现楼市泡沫，国家的部长和市长都在说凭他们的工资无法买房，政府拍卖的地价贵过了当时的房价，所有的租售比、房价收入比等国际通行指标都在我国失效。前几年，很多人屯积普洱茶，认为它将随着时间的推移而不断增值，郁金香悦目，普洱茶可口，人们的认知能力一次又一次受到考验。

人类为何如此？正如本书前言引用的《圣经》的一句话所言：一代过去，一代又来，地却永远长存；已有的事，后必再有；已行的事，后必再行；日光之下，并无新事。这句话预示癫狂行为就如同我们人的影子一样，只要我们人存在，影子就会跟随着我们。真是发人深思。书的封面还有一行加粗的黑体字：谁是下一个更大的傻瓜。我想，这也许是逐利之人首先必须要想到的一个问题。

《大国崛起》 的几点启示

● 王隽特发地产公司



早在2006年，十二集电视系列片《大国崛起》在央视一播便热遍神州大地。影片分别介绍了人们熟知的在近、现代历史上，最为著名的几个国家是如何兴起、发展，并走向强盛的崛起过程。顺着历史的脉络，眼前晃动着许多敢于冒险、勇往直前的人物，展现出一幕幕惊心动魄、影响甚巨的事件，发人深思，给人无数启示。

敢于拼搏、善于拼搏。这是《大国崛起》给我的第一个启示。在人类漫长的发展历史长河中，成功的人，成功的国家，都是敢于拼搏、善于拼搏的。人类进步发展的初期，对自己生存的环境，对大自然，对外面的一切都是陌生的，充满敬畏的。试想一下，如果没有先人们一代一代的拼搏，去不断地改善生存环境，去探索自然的奥秘，去追求社会的正义，我们人类能发展到今天吗？在《大国崛起》中最先介绍的三个国家葡萄牙、西班牙、荷兰，所处的地理位置都是多面临海，而大海又是浩瀚无际、风云莫测、

变化万千的。面对如此环境，为了生存，为了发展，为了财富，他们没有退缩、没有畏惧，而是勇敢地去拼搏，从一望无际、茫茫的大海上，历尽艰险，相继开辟了一条条新的财富之路。这些国家成功了，相继成为当时的大国、强国。拼搏者、探险者个人也成功了，哥伦布、麦哲伦等都成了时代的英雄。

杰出人物的关键作用是历史发展的转折点。这是《大国崛起》给我的第二个启示。历史是人民创造的，这已成为常识，但不可否认，杰出人物的关键作用是举足轻重、不可缺少的，是历史发展的转折点。这二者之间并不矛盾，因为杰出人物也是人民中的一员。屈指细算人类历史发展的转折时期，有多少杰出人物的丰功伟绩，令我们赞叹不已、拍案叫绝。直至今今天，还影响着我们、激励着我们。看美国历史，我们会记住华盛顿、杰斐逊、林肯等人的名字，可以说没有他们，就没有今天的美国，他们的军事领导才能、民主宪政思想、平等自由观念发挥了关键性的

作用，至今都深刻影响着当代世界；讲述工业革命、技术发展历史，我们忘不了，是珍妮发明了工业织布机、瓦特发明了蒸汽机、爱迪生发明了电灯、电话等，这些发明都不同程度地改变了人类文明历史，使人类物质文明取得了巨大的成就；德国的统一，俾斯麦居功至伟；日本的开放振兴，始于明治时代；法国称霸欧洲，拿破仑功不可没；俄国横扫欧亚，离不开彼得大帝的雄才伟略。

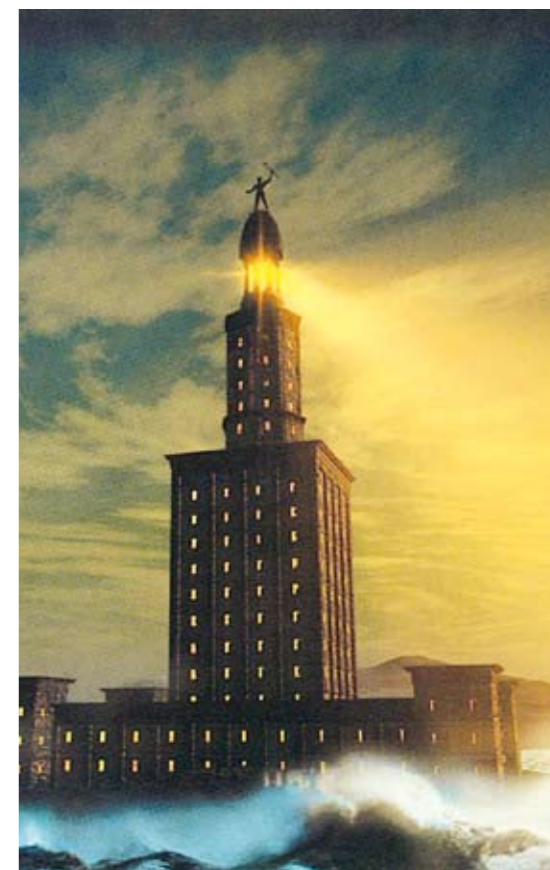
良好的制度是稳定发展的基础。这是《大国崛起》给我的第三个启示。无数历史事实已告诉我们，国家要稳步前进，社会要长治久安，必须要有一个良好的制度。英国“光荣革命”前，政治一直动荡不安，连国君都送上了断头台，但“光荣革命”后，君主立宪制的政治制度被确定，自此之后，英国走上了稳定发展的道路，再也没有出现过腥风血雨式的动荡，这一制度至今还在延续，发挥着作用；再如美国《独立宣言》确定的三权分立，民主自由制度，在短短200多年间，不仅使美国从一个新兴国家，一跃发展成为世界第一强国，而且这些制度，还在不断对其他国家、甚至整个世界带来积极影响；又如美国在进行西部开发时，面对荒无人烟、沙漠化的西部地区，制定了特殊的土地开发政策，从而吸引了大批美国人前往西部拓展开发，使西部迅速发展、繁荣兴旺起来。

善于学习，发展壮大自己。这是《大国崛起》给我的第四个启示。国家发展的不平衡，有的发展快，有的发展慢，这是各国的特殊国情所决定的。在历史发展的长河中，国家的兴旺衰落，如同大海潮汐一样，波澜壮阔，此起彼伏，有的国家开始是强大的，由于一些原因，慢慢衰落了；有的国家开始是弱小的，也由于一些原因，慢慢强大起来。由弱小变强大的一些原因，《大国崛起》中给出了答案：通过学习、善于学习，可以发展壮大自己，可以使自己由小变强，并最终超越强者。当葡萄牙由于冒险航海成为了强国的时候，邻国的西班牙通过学习，也加入了航海的行列，最后取而代之由弱变强；亚州的日本是一个善于学习的典范，它是一个狭长的海上国家，四面环海，由于与中国邻近，最先将中国作为学习对象，当中国因受封建王朝的思维影响，逐渐衰落、固步自

封时，日本立即转向西方学习，并通过学习迅速发展起来，实力很快超过了以前的老师，在1895年的甲午战争中打败了夕阳残照的清王朝帝国；再有俄罗斯雄才大略的彼得大帝，他在继承皇位后，还化名前往西欧学习，并派出许多留学生前往国外取经，俄罗斯终于成为横扫欧亚的一代强国。

大国的结局有两种，一种是坍塌，一种是崛起，就像共同滚动的车轮，在历史的长河中，各个大国在不停地演变着兴与衰，悲与欢。

人生呢？面对情况复杂、瞬间多变的世界格局，如何正视历史、展望未来，将决定你究竟只是一个在未来生活中缺乏思想准备的匆匆过客，还是迅速崛起，成为开拓一个时代的领袖。





前景理论的三大定理与管理

● 王东京

若是做某件具体的事，可以单打独做，但要有一番事业，则不能仅靠自己个人事必躬亲，个人再能耐，也不能包打天下。俗语说，谋事先谋人。唯有众人拾柴，事业才能红火，才能轰轰烈烈。比如在党校搞教学，作为经济学部头儿，我可以通过精心备课把课讲好，但要提升经济学部整体教学质量，靠我一人点灯熬油，怕是力不从心。

问题在于，谋事难，谋人更难。人乃万物之灵，有思想、有情感，偏好不同而性格各异，凝聚人心谈何容易？不过，人的行为也并非无规律可循。经济学理论认为，人理性利己，追求利益最大化，要团结人，调动人的积极性，就必须贯彻利益原则，舍此无它。当然，这里的利益不仅仅是金钱物质利益，还有荣誉、职称、社会尊重等名誉利益。

说起来，我个人的管理经验是来自美国学者卡尼曼的前景理论。卡尼曼2001年获经济学诺贝尔奖，其主要理论可归结为三大定理。第一定理：幸福是主观感受，人们的幸福程度与比较的参照有关。第二定理：人们失去利益的痛苦，远远大于得到同等利益的

快乐。第三定理：面对收益人们会规避风险；而面对损失人们则偏好风险。

第一定理说幸福来自比较的参照，不会错。幸福虽与金钱有关，但有钱未必就幸福。卡尼曼作过调查，美国人的收入比战前多了三倍，但今天美国人并不见得比战前幸福。我个人早年在乡下种地，面土背天，煞是辛苦，但那时只要能吃饱肚子，就会觉得幸福。因为那时经常挨饥受饿，对比的是穷日子。现在我做教授，月入数千，比之从前心满意足；但若硬要我去跟那些日进斗金的明星大腕比，岂不郁闷得要跳楼？

因此，从管理的角度看，第一定理的含义是：管理一个团队，要使团队和谐，激励团队中个体成员的积极性，没必要动不动就拿其与别的先进对比找差说明事，用不可企及的高标准要求。对能力较弱的，要看到他的进步，只要有进步，哪怕微不足道也要充分肯定。一个成功的管理者，要善于引导下属与自己的过去比，这样反而能激发人们的进取心。想想吧，为何现在很多外企的工资不公开，其实，雇主就是为了

避免横向比产生磨擦。

卡尼曼第二定理说，失去利益的痛苦要大于得到同等利益的快乐。这样的例子比比皆是。春节时大人给小孩100元压岁钱，小孩会高兴，但要有人把他100元拿走，小孩会号啕大哭。成人也如是，每月涨5%的工资大家高兴，若每月减发5%的工资，一定会怨声四起。想当年，农村改革顺风顺水，亿万农民一呼百应；可为何至今政府改革步履维艰？答案很简单，因为前者能解决农民的温饱而农民无损失；后者触碰到官员的既得利益，甚至让官员下岗，伤及其切身利益，所以自然要遭到抵制。

将此引申到管理层面给我们的启发是，管理一个团队，要尽可能照顾好其各方的利益。除非不得已，别轻易损害下属的既得利益。惩罚不如激励，与其扣工资，不如给干得好的人加奖金。总之，要少动利益存量，多用增量激励。即使要扣某人工资，事后也要与其沟通讲道理说明，设法通过其他方式如在其取得进步时予以补回，当事人工作若有改进，就不妨借梯上楼，奖励一下。

至于第三定理，同样无可置疑。是的，人们面对收益时会规避风险而变得谨慎，面对损失时会偏好风险而冒险从事，不计后果。记得读小学时，老师时常表扬的学生，个个都自觉严格要求自己，不断进步，保持自信，后来大多都有些作为；而那些经常遭老师批评的学生，许多都不求上进，自信心不足，破罐破摔，久而久之就自暴自弃，无所作为。管理下属其实也应这样，要多表扬，少批评，尤其在公开场合批评下属，是大忌，能避免则避免。曾有报道，下属因受不了上司的批评而寻短见，有的甚至铤而走险伤人性命，血的教训，应当吸取。

当然，这并不是说管理者要做和事佬。适当批评是应该的，也是必要的。不辨是非、和稀泥，对事业其实也不利。不过，展开批评要讲究方式，我理解的底线在于，批评最好不伤及下属的自尊。

（注：作者为中共中央党校经济学部主任、教授）



1



2



5



8



9

小梅沙——与海零距离

● 王万龙/特发小梅沙海洋世界

4



3



6 7



10



- 1、美丽的小梅沙海湾
- 2、我心飞翔
- 3、浪打浪
- 4、观潮
- 5、曙光
- 6、当海浪碰到礁石
- 7、独钓险滩
- 8、后浪推前浪
- 9、踏浪
- 10、祈祷爱恋
- 11、海的女儿
- 12、海不枯石不烂



11 12

