



安全生产也是财富

——市、区领导到特发小梅沙旅游中心进行安全生产检查

7月1日，张文副市长和市相关部门负责人，盐田区委书记郭永航、区长杜玲一行到特发小梅沙旅游中心进行安全生产检查，重点检查特种设备运行情况。集团施长跃总经理、小梅沙吕航总经理陪同检查。

张文副市长一行检查了观光览车、冲浪飞船和潜水舱，对特发小梅沙海洋世界将每台特种设备都建立安全技术档案（包括设计文件、产品质量合格证明、安装技术以及使用维护记录等），同时建立特种设备检验申报、定期自查、隐患整改、应急救援、事故处理机制等工作表示肯定。

张文副市长强调，安全生产也是财富。“安全第一”的意识时刻不能放松，要常抓不懈、永不言胜。特种设备的使用维护要按照相关的国际标准、国家标准、行业标准严格执行；要按照国家、省、市的法律法规和相关规定要求做好安全生产工作；要深刻汲取东部华侨城“6·29”游乐项目安全事故惨痛教训，全面贯彻落实省、市领导的有关批示精神，切实做好特种设备及各项安全生产工作。

（赵刚贵/特发小梅沙旅游中心）



集团举办“扬起职业化的风帆”演讲比赛

7月2日下午，特发集团“扬起职业化的风帆”演讲比赛决赛在高尔夫举行。集团系统8家企业经过预赛选拔出来的13名选手参加决赛。市国资局党办主任李明、集团董事长刘爱群、总经理施长跃、党委副书记林婵波、副总经理张建民、张俊林亲临现场，并担任比赛评委。

经过1个半小时的紧张激烈角逐，共有6名选手脱颖而出：特力集团郭婷获一等奖；特发信息邓伟锋、梁文娟获二等奖；特发小梅沙李赛男、特力集团胡敏、黎明集团刘丹获得三等奖。进入决赛的其余8名选手获比赛优胜奖；参赛但未进入决赛的8名选手获比赛优秀奖。特发信息、特力集团

获得比赛优秀组织奖。参赛选手演进稿件特发信息邓伟锋的《职业化，从你我做起》获得优秀稿件一等奖；特力集团郭婷的《敬业与乐业—职业幸福的基石》获得优秀稿件二等奖；特发地产黄胜鹏的《我愿做这样一颗水滴》获得优秀稿件三等奖。

市国资局党办主任李明、集团领导、集团人力资源部部长苗苒分别为获奖个人和单位颁发了荣誉证书和奖杯、奖牌。比赛结束后，集团党委书记、董事长刘爱群作了讲话。

（文：张正治/集团办公室 图：黄斌/本刊通讯员）

树职业化形象，展特发人风采

——集团获“特区30年，深圳再出发”优秀企业自行车友谊赛团体第五名

7月10日，深圳市企业联合会、企业家协会、广播电视集团、报业集团、《时代商家》杂志社联合主办“特区30年，深圳再出发”优秀企业自行车运动友谊赛，集团张建民副总经理作为企业代表出席启动仪式，特发集团作为33家优秀企业之一组成以办公室主任陈华为领队的12名运动员和啦啦队参加比赛，并获团体第五名的好成绩。

比赛出发地点为南山京基百纳广场，自行车骑行线路——南山区白石路，为环形，参赛队伍按指定要求骑行6圈完成比赛，全程骑行时间至少需一个半小时，比赛当天酷



热高温的天气条件对运动员的体力和毅力都是极大的考验。

特发集团队装备整齐、专业，队员们训练有素、精神焕发，比赛中奋勇争先而又团队互动协调，整个比赛过程中车队一直保持着相对完整的队型，在激烈的赛场上让人眼前一亮，这也是我集团自行车队能够取得好成绩的一个重要原因。

比赛过程中，我集团啦啦队和后勤保障工作也相当出色：在担任队长的地产公司办公室主任刘军带领下，充满热情和活力的啦啦队员们一路为我集团选手们加油，他们整齐响亮的加油呐喊声和澎湃的激情、高昂的情绪，极大地鼓舞了参赛队员的士气；而后勤保障工作人员周密到位的服务则为队员们良好发挥提供了最大的保障。

我集团对这次比赛非常重视，系统各企业积极报名参加。虽然从车队的组建、后勤保障到啦啦队的组织，时间短、任务重、调派人员范围广，但系统各企业、单位反应迅速，执行力强，表现出极强的凝聚力和向心力。来自各企业的队员们在黎明集团监事会主席饶剑峰带领下进行了数次赛前集训，并于7月7日到现场熟悉比赛线路。

正如集团参赛打出的口号：“挥洒激情，放飞职业梦想；挑战自我，突破人生极限”，特发集团代表队的这次参赛和亮相，树立了我集团职业化的形象，展示特发人的团队风采。

(朱坚胜/本刊通讯员)



封面：光缆线上的排头兵——特发信息
2009年优秀团队光缆分公司
生产部计划组

许旻、赵婷、李皆勇、李军、王华斌



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 集团召开2009年度股东会会议，第二届董事会、监事会第三次会议\李明俊 张心亮
- 05 集团召开2010年上半年经营工作会议\陈忠炼 张正治
- 06 市国资局到特发集团调研“十二五”规划工作\罗涛 李正祥
- 07 刘爱群董事长率队赴大连、青岛考察海洋主题公园商业运营模式\李正祥
- 08 施长跃总经理率队赴贵阳中天城投进行考察调研\李承



本期专题

- 09 集团举办“扬起职业化的风帆”演讲比赛\岳红琼
- 12 职业化，从你我做起\邓伟锋
- 13 敬业与乐业——职业幸福的基石\郭婷
- 14 我愿做这样一颗水滴\黄胜鹏



特发论坛

- 16 你幸福快乐吗？——谈幸福观\刘爱群
- 19 物业服务企业成本逐年上涨为何企业没有出现倒闭潮\方志东

特发往事

- 21 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

职业星

- 24 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

聚焦经营

- 26 集团喜获工行信用借款\王影
- 27 特发信息再次入选中国电子元件百强企业\特发信息
- 27 特发信息被认定为深圳市“知识产权优势企业”\特发信息
- 28 移动集采硝烟又起，特发信息光缆力争再创佳绩\王平
- 28 广西壮族自治区党委副书记陈际瓦考察吉光\龚玲玲

- 28 黎明集团召开人力资源管理改革阶段总结会签订2010年部门绩效责任书\杨红
- 29 特发小梅沙旅游中心大酒店向社会公开招标、商洽对外合作\特发小梅沙
- 29 特发小梅沙海洋世界获深圳首届青工服饰文化展演最佳展演奖\曾小婷
- 30 特发小梅沙旅游中心举办心理健康培训\伍志华
- 30 特发小梅沙旅游中心开办“企业文化展示栏”\伍志华
- 31 特发小梅沙海洋世界2010年下半年旅行社团队门票价格调整
——海洋世界(一期)、极地动物世界(二期)一票畅玩\特发小梅沙
- 31 特发小梅沙顾燕获梅沙街道“民主政治建设征文比赛”一等奖\曾小婷
- 32 极地动物“入伙”特发小梅沙海洋世界极地馆\赵刚贵 李赛男
- 33 特发天鹅工业区围墙工程开工建设\周爽
- 34 武警医院眼科专家为特发小梅沙海洋世界动物做眼科特护\赵刚贵
- 35 市文体旅游局、福田区领导到香蜜湖进行安全检查\周梅
- 35 特发华日公司工会荣获“深圳市先进职工之家”称号\王钰

地产行业动态

- 36 土地增值税预征率调整，不得低于5%等10条\《特发地产信息》

职场工作

- 38 特发龙华项目造价咨询合作模式的探讨\逯萍
- 40 做职业化的工程造价管理人员\黄昭明

员工情怀

- 41 感受自然与文明融合的国度——澳大利亚\杨剑平

图片新闻

- 封二 安全生产也是财富
——市、区领导到特发小梅沙旅游中心进行安全生产检查\赵刚贵
- 彩一 集团举办“扬起职业化的风帆”演讲比赛\张正治
- 彩二 树职业化形象，展特发人风采
——集团获“特区30年，深圳再出发”优秀企业自行车友谊赛团体第五名\朱坚胜





集团召开2009年度股东会会议， 第二届董事会、监事会第三次会议

● 李明俊/集团董事会秘书 张心亮/集团监事会秘书

7月12至13日，深圳市特发集团有限公司2009年度股东会会议、第二届董事会、监事会第三次会议在大梅沙召开。

出席股东会会议的股东单位授权代表有：深圳市国资局方授权代表、特发集团董事长刘爱群、中国长城资产管理公司深圳办事处负责人佟铁成、中国东方资产管理公司深圳办事处总经理黄冬林、中国信达资产管理公司王凯琪，代表公司100%股权，符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。股东会会议由刘爱群董事长主持，审议并通过了《关于公司2009年度董事会工作报告的议案》等七项议案。会上，各家股东单位代表充分肯定了集团董事会和经营班子的工作，认为在2009年复杂的国内外经济环境下，集团上下把握形势、稳扎稳打，全面超额完成各项经营指标，使集团竞争实力进一步提升，同时集团的几项重点战略项目通过完善规划论证，多头并进，部署到位，推进工作也取得了实效，为集团下一步跨越式发展、做大做强奠定了坚实基础；集团在企业文化建设方面也取得了令人满意的成绩，通过多种途径和活动，集思广益，提炼型塑，使具有鲜明特色的特发集团企业文化开始凝聚形成；在管理制度方面，集团法人治理结构的完整性、规范化和制度化程度

得到进一步提升，特别是集团董事会调整充实了战略预算等三个专门委员会的力量，制定了有关工作细则，有助于进一步发挥董事会在集团法人治理体系中的领导作用。另外，股东会还就集团“十二五”战略规划和以后集团发展路径、集团整体资源配置与利用、进一步完善健全法人治理结构等重大议题进行了充分研究和讨论。公司全体董事、监事、董事会秘书列席了股东会会议。

第二届董事会第三次会议由刘爱群董事长主持，副董事长陈建新，董事胡国斌、佟铁成、陈勇强、蓝晓寒、施长跃、陈平、林婵波出席会议，公司监事会全体成员，董事会秘书、集团计财部部长李明俊列席会议。中国东方资产管理公司深圳办事处黄冬林总经理应邀列席会议。会议审议并通过了《公司2009年董事会工作报告》等九项议案，听取了《2009年度董事会决议执行情况的报告》。

第二届监事会第三次会议由余谦主持，监事孙静亮、郑金平、任朝颖和张心亮出席会议。会议审议并通过了关于选举余谦为第二届监事会主席和《公司2009年监事会工作报告》等七项议案。



集团召开2010年上半年经营工作会议

● 陈忠炼、张正治/集团办公室

为分析集团上半年经营情况，部署下半年工作，集团于7月16日上午在深圳高尔夫俱乐部召开特发2010年上半年经营工作会议。集团总部部门正职以上管理人员；全资控股企业领导班子成员、财务总监（或财务经理）；参股企业特发方首席产权代表参会，会议由集团总经理施长跃主持。

会上，集团系统全资控股企业和香蜜湖公司等8家企业负责人王宝、程鹏、高天亮、郑海天、吕航、郁小平、陈宝杰、朱振声，使用PPT投影，汇报了本企业上半年的经营情况、取得的成绩、面临的经营形势和存在的问题、差距，以及下半年的经营工作思路、方法措施。

会议听取了张建民副总经理代表经营班子所做的特发集团2010年上半年经营工作报告。报告总结了集团上半年取得的经营成果：上半年，集团收入利润双超预算，比去年同期也实现增长；企业总体经营效益继续保持增长势头，三项费用进一步降低，管理效率进一步提升；市场开拓措施得力，市场销售提升明显。报告指出了经营工作存在的问题：主要是传统产品趋于饱和，新产品、新业务开发、创新力度不

足；重点新项目推进难度加大，进展不理想。报告结合十二五规划的编制，对下半年的工作做了安排部署，提出了下一步经营工作的主要任务及措施：要抓住机遇，创造良好的经营环境，开创经营发展的新局面；要创新经营，发挥资源优势，提升可持续发展能力；要做好预算执行，细化经营管理，抓好安全生产，确保完成全年经营任务。

最后，刘爱群董事长做总结讲话。他肯定了上半年各企业取得的经营成绩，同时，对下半年集团工作强调四个方面的重点：一是要进一步强化管理到位。二是要切实做好十二五规划。三是要尽快启动几个大项目，突破集团发展的瓶颈。四是深化以职业化为目标的企业文化建设，并要求党员要结合“争先创优”活动争当职业化的先锋。

市国资局到特发集团调研 “十二五”规划工作

● 罗涛、李正祥/集团企划部

7月1日上午，市国资局政策法规处何健锋处长、企业二处李春亚等与综合开发研究院张建森博士等一行8人，到特发集团进行“十二五”规划工作调研。集团董事长刘爱群、总经理施长跃、副总经理张俊林、企划部部长罗涛等参加调研会议。张俊林副总经理代表集团汇报了特发集团“十二五”发展战略规划要点，刘爱群董事长、施长跃总经理分别就特发集团“十二五”发展战略构想、市国有企业发展定位、国资局管控模式优化改进、国有企业激励制度创新等方面与调研人员进行了座谈。

刘爱群董事长说：特发集团对“十二五”规划工作高度重视，投入了较大的精力。集团成立了“十二五”发展战略规划领导小组及4个专项工作组，目前已完成城市综合体商业模式、大型海洋主题公园旅游项目商业模式、大型投资项目投融资模式的部分调研，初步拟定了集团的战略目标定位及发展举措，并将在进一步调研、论证的基础上调整完善。施长跃总经理表示，特发集团之所以提出将城市综合体

作为未来地产、旅游及商业等综合开发的产业发展模式，是因为集团既有较为优良的土地资源支撑，也有较好的产业组合基础、产业运营经验，我们将对此进行深入的研究，提出适合于特发集团自身情况的产业目标和实现途径。何健锋处长对前段特发“十二五”规划情况给予充分肯定，他说：特发的规划工作组织到位、措施得力、工作扎实，特发集团“十二五”发展规划要点是在深入调研的基础上形成的，有深度，相信特发集团一定会拿出一个高水平的规划来。刘爱群董事长最后表示：战略是纲领，纲举目张。特发集团将“十二五”规划工作作为今年工作的重中之重，既要借助咨询机构的专业力量，更要立足于自身的深入论证，一定要研究制定高质量和可操作性的战略规划，为特发集团的未来谋定清晰的发展道路。特发集团目前经营情况较好，领导班子素质较高，人心思进，虽然目前遇到几个经营发展瓶颈，但相信在国资局的正确领导和支持下，通过特发人的努力，定能突破发展中的障碍，创造良好的市场业绩。



刘爱群董事长率队赴大连、青岛 考察海洋主题公园商业运营模式

● 李正祥/集团企划部

根据集团“十二五”规划工作的安排，6月25日至28日，集团刘爱群董事长率领考察团赴大连、青岛对海洋公园商业模式进行为期4天的考察，集团副总经理张俊林、特发小梅沙旅游中心总经理吕航等一同前往。本次调研的主要目的是考察学习海洋主题公园发展的前景、景区项目的设置和安排、项目盈利模式等。

考察团先后对大连圣亚旅游控股股份有限公司所经营的“圣亚海洋世界”、大连海昌集团旗下“老虎滩海洋公园”、“青岛极地海洋世界”、“发现王国”，以及青岛水族馆和山东鲁信投资集团有限公司合作开发的“青岛海底世界”等项目进行学习考察。圣亚旅游公司总经理助理李绍君、海昌集团副总经理赵文敬、海昌青岛极地海洋世界总经理隋旭光、青岛海底世界副总经理王士莉等有关人员热情接待了刘爱群董事长一行。刘爱群董事长对本次考察高度重视，不辞辛苦，尽量多地考察项目设施、进行咨询交流。为了能够真正取得先进经验，刘董事长向负责接待的领导及有关人员表示：“你们是行业排头兵，具有丰富的经验，我们是向你们学习的，希望能取得真经”。考察过程中，受访企业有关人员分别讲解了各自企业及其海洋公园旅游项目开发和经营的具体情况，回答了考察团有关问题，双方进行了广泛的交流互动。通过考察，集团对海洋主题公园的商业运营模式加深了理解，提高了认识，形成了一些共识，对集团小梅沙海洋世界项目的提升发展将起到切实可行的推动和指导作用。



施长跃总经理率队赴贵阳中天城投进行考察调研

李承/集团企划部副部长



6月9日至10日，集团施长跃总经理、张俊林副总经理率香蜜湖公司、集团“十二五”规划工作组和综合开发研究院规划项目组有关人员，对贵阳中天城投集团股份有限公司及该公司开发的大型都市综合体项目—中天会展城进行调研考察，市国资局企业二处胡国斌处长应邀参加调研。中天城投石维国副董事长接待调研组成员，双方进行了深入细致的沟通探讨。

中天城投是在深圳证券交易所上市的大型房地产开发企业，该公司注册资本9.1亿元，2009年销售收入16.4亿元，净利润4.6亿元，是贵阳市综合土地开发行业的龙头企业。“中天会展城”项目位于贵阳市金阳新区，毗邻贵阳市政府，地理位置优越，项目基地占地94万平方米，建筑面积370万平方米，包括大型会展中心、酒店群、高端写字楼和购物中心、住宅公寓等现代都市综合体元素，项目于2008年底启动，2009年6年正式动工，全面铺开建设，总投资近100亿元，预计会展中心和高端酒店年底可以投入使用，项目住宅部分目前已经开始销售。

调研过程中，调研组对项目开发现场进行了深入走访研究，详细了解了中天城投公司和会展城项目土地一级开发、资本运作、规划设计、开发计划和后续运营等多方面信息，并针对中天城投公司土地开发一、二级市场联动运营，充分运用资本市场融资工具和高效建设运营大型城市综合体项目等关键问题，与该司进行了深入沟通探讨，为特发集团下一步多项土地综合开发项目提供项目参考和经验。



集团举办“扬起职业化的风帆”演讲比赛

● 岳红琼/集团人力资源部

7月2日下午，特发集团“扬起职业化的风帆”演讲比赛决赛在深圳高尔夫俱乐部举行。集团系统8家企业经过预赛选拔出来的13名选手参加决赛。市国资局党办主任李明，集团董事长刘爱群、总经理施长跃、党委副书记林焯波、副总经理张建民、张俊林，亲临现场，并担任比赛评委。担任评委的还有集团人力资源部部长苗苒、副部长富春龙、办公室副主任陈忠炼、《特发》月刊责任编辑张正治。集团8家全资控股企业及参股企业华丽公司的主要领导率队参赛，与企业啦啦队一起为选手壮势助威。集团总部各部室也派代表观看了本次比赛。120人的比赛现场气氛紧张热烈，秩序井然。在以蓝色为主色调的背景板映衬下，13名选手依次登台演讲，侃侃而谈，生动演

绎了特发人的职业风采。

经过1个半小时的紧张激烈角逐，共有6名选手脱颖而出：特力集团郭婷获一等奖；特发信息邓伟锋、梁文娟获二等奖；特发小梅沙李赛男、特力集团胡敏、黎明集团刘丹获得三等奖。进入决赛的其余8名选手获比赛优胜奖；参赛但未进入决赛的8名选手获比赛优秀奖。特发信息、特力集团因出色的组织工作，获得比赛优秀组织奖。

集团还对所有参赛选手的演讲稿件进行了评选，特发信息邓伟锋的《职业化，从你我做起》获得优秀稿件一等奖；特力集团郭婷的《敬业与乐业—职业幸福的基石》获得优秀稿件二等奖；特发地产黄胜鹏的《我愿做这样一颗水滴》获得优秀稿件三等奖。



在热烈的掌声中，市国资局党办李明主任、集团领导、集团人力资源部部长苗苒分别为获奖个人和单位颁发了荣誉证书和奖杯、奖牌。

对这次演讲比赛，集团领导高度重视，对比赛事项进行了具体指导。为提高比赛的质量，集团在6月初进行了预赛，从24名参赛选手中选拔出13名优秀选手参加决赛，还为进入决赛的选手们聘请专业老师进行两次辅导。各企业积极参与，一些企业还预先进行了选拔赛，选出优秀选手参加本次比赛。特发小梅沙、高尔夫为演讲比赛提供了场地等方面的支持。

演讲比赛的主题定为“扬起职业化的风帆”，目的是为了进一步推动集团和系统各企业的企业文化建设工作，通过演讲比赛对“职业化”这一理念做进一步宣贯和阐述，为下一步各企业提炼本企业的核心价值观做好铺垫工作。演讲

中，参赛选手充分利用演讲技巧，联系工作和生活实际，阐述对“职业化”理念的理解和思考，对什么是职业化、如何做到职业化进行了很好的诠释，观点新颖独特，发人深思；事例真实感人，通过对身边的人和事的叙述，展现了特发人积极进取，奋发有为的形象。通过这次比赛，不少优秀员工崭露头角，为各企业选人和用人提供了参考和借鉴。参加比赛的选手既有各企业管理岗位的业务骨干，也有一线的普通员工，他们从不同侧面展现了集团4900余名员工的精神风貌，有力促进了“职业化”理念在集团系统广大员工中的生根、落地。

比赛结束后，集团党委书记、董事长刘爱群讲话。他说，本次演讲比赛内容丰富、基础扎实，达到了预期的目的和效果。这是集团近几年来第一次举办演讲比赛，各企业高度重视、积极参与，13名参加决赛的选手是经过层层选拔出



来的，代表着集团系统8家企业员工的精神风貌。他代表班子成员向获奖选手表示热烈祝贺，同时对市国资局给演讲比赛的大力支持表示衷心感谢！

刘董事长浓墨重彩地再次强调了加强集团企业文化建设工作的深远意义，指出：企业是具有人格化的组织团队，企业文化建设是灵魂工程，一些企业由盛到衰或由大到小背后都有文化因素在发挥着重要作用。优秀的企业文化是企业形成核心竞争力不可或缺的组成部分，是团队战斗力的保证。去年集团制定和下发了《特发集团企业文化建设三年纲要》，确定集团三年企业文化建设的目标是“职业化”，这是符合集团的历史和实际的，有我们的特定含义。特发集团是“我国第一家大型集团式企业”，经历了兴盛的发展，也有衰落的徘徊。债转股以后，集团经收缩做实转变到做大做强，现代企业制度初步建立。员工也需要由“国企人”转变

成社会人、市场人。“职业化”首先要求的是乐业、敬业、专业。“职业化”的标准，是以市场标准衡量工作，以市场理念调节心态。“职业化”的目标，是打造职业化经理人团队和职业化、专业化员工队伍。今天的演讲比赛是集团今年企业文化建设系列活动之一。今年下半年我们还要将近年来我们特发人在《特发》月刊上发表的优秀文章汇编成书，暂定为《职业人》，反映我们特发人从国企人到社会人、到市场人转变的职业化历程，把集团企业文化建设的成果加以固化，望特发人扬起职业化的风帆，将软实力结出硬成果。

刘爱群董事长最后说，7月1日，也就是昨天，是中国共产党89周年的生日，借此机会，要求每位党员同志要弘扬先进性，以共产党员的标准严格要求自己，在职业化建设中发挥先锋模范作用，用实际行动为党旗争光添彩。

职业化，从你我做起

● 邓伟锋/特发信息电力光缆事业部

在我的演讲开始之前，先给大家讲一个笑话：有一个病人躺在手术台上直发抖，大夫说：“您这是怎么了？”病人说：“大夫，我是头一次做手术，特别害怕！”大夫是一个很坦诚的人，他说：“我能理解你的心情，实话告诉你，我也是头一次做手术，心里一点底都没有，你看我的手直发抖。”结果病人当场晕了过去。这是一个典型的不够职业化的表现。那么什么是职业化呢？怎样才能做到职业化呢？

我叫邓伟锋，来自特发信息电力光缆事业部。今天我演讲的题目是《职业化，从你我做起》。

我是一名刚毕业的大学生，2009年7月16日，我幸运地来到特发信息电力缆，在近7个月的轮岗实习中，我积极融入公司的文化，责任、效率、坚韧、开放的核心理念让我经历了一个企业人的洗礼，我每天都在进步着，身边的同事们时刻用他们职业化的行动影响着我，让我逐步完成了从一个学生到职业人的转变。

在我的身边，有这样一位前辈，她几乎把自己的全部精力都献给了中国光纤光缆事业，也几乎把整个生命献给了我们特发信息的发展。从光通信的构想诞生于科学家的脑海到纤缆的字眼走进中国的实验室，又从纤缆产品走向市场到今天特发信息的一步步崛起。她一路走来，亲眼见证了光纤光缆的成长历程，也亲手缔造了一个个令我们特发信息傲视群雄的传奇荣耀：国内第一条ADSS，第一条OPPC线路，国内最大使用跨距1420m的记录……历史记下了我们辉煌的脚印，同时记下的，是她如雷贯耳的名字，是她万众瞩目的尊重。去年冬天，特发信息电力缆联合华北电网研究院共同研制出OPPC温感光缆，成功地测试出线路运行中的节点温度，为线路运行中的载荷操控提供可靠依据。这一专利的研制她功不可没，她用职业化的专业技能再一次让特发信息站在了技术创新的前沿。

我有这样一位领导，他每天准时出现在公司，整洁的衣着，紧促的脚步，谦逊的笑容以及温文尔雅的谈吐都成了我们职业化学习的标杆。他不会教条地告诉你该怎么去做好工作，也不会要求你死背枯燥的规则条例，更不会指责你今天哪些地方不够得体，他所做的，就是他自己规范化的行动，

以及以此作表率。在客户面前，他不卑不亢，侃侃而谈，渊博的学识让每一位来公司参观的客户深深折服。余世维博士说过，职业化的工作形象就是要有职业所应该有的基本素质与素养。我想，他做到了。

我有这样一位同事，不知道多少次，他不得不从睡梦中爬起，匆匆赶往一线解决出现的问题；不知道多少次，他加班加点，只为保证生产线的正常运转；不知道多少次，他用笑容掩饰了眼角的疲倦，匆匆地扒了几口饭，继续投入到紧张的工作中。有一次我在车间见到他困倦的面容里有止不住的欣喜，他告诉我说，为了调试好这条线的模具，他已经在这里坚持了三天两夜。那一刻，看着他满身的油污和憨厚的笑容，我深深地感动了。怎能相信，嘈杂的车间里他忘我的坚持，怎能相信，他心系工作的执着和责任，又怎能相信，这个仅仅大我一岁的年轻人，用他怎样的毅力和态度在践行着一个职业人的诺言。

在我身边有这样一群人，亲如兄弟姐妹，相互关心，彼此鼓励。我们把特发信息当成自己的家，在这里工作，心里时刻洋溢着感动、充实和自豪。在这里，我们就像快乐的一家人，有温暖，有争吵，挚诚沟通，亲密协作；在这里，有一张张真诚热情的笑脸，一声声亲切温暖的问候，一次次周到细致的关怀与帮助；在这里，我们身处骄傲的行业，做着我们喜欢的工作；在这里，我们把职业化的标准化作涌动在心底里的忠诚和自豪，珍惜着每一位亲人，共同深爱着这个家。

是的，职业化的工作技能、职业化的工作形象、职业化的工作态度、职业化的工作道德，这就是职业化。职业化不是今天喊口号明天睡大觉的形式和游戏，只有拥有蜗牛一样的耐力和恒心，摒弃浮躁，一步一个脚印，才能向成功迈进！

今天的特发信息就像是一艘航行在浩瀚大海中的巨轮，乘风破浪，向着胜利的彼岸进发。此时此刻，职业化成了我们共同的目标，让我们竭诚努力，上下齐心，乘着特发信息迅速发展的春风，站在新的起点，谋求新的发展。职业化，从你我做起。让我们一起为特发信息的美好明天而奋勇前进吧！

敬业与乐业——职业幸福的基石

● 郭婷/特力集团计财部

记得有首歌叫《幸福在哪里》，其中几句歌词让我至今铭记于心：幸福在辛勤的工作中，幸福在艰苦的劳动里……我想，歌中所唱的正是职业的幸福，它道出了职业在人生中的价值，幸福完美的职业人生是从劳动中塑造起来的，而决定职业幸福的基石则是敬业、乐业。

什么是敬业？我认为，敬业是一种严肃认真、兢兢业业、一丝不苟、努力做到最好的工作态度。荀子说：“百事之成也，必在敬之；其败也，必在慢之。”敬业既是社会检验一个人人生价值的重要标准，又是一个人实现自己人生价值的重要途径。

在这里，我想起了去年特力集团债务重组时的一些事情。那是五月一个星期六的上午，银行方面传来消息，我公司的债务重组申请没有获得通过。这个消息让我们震惊了，这可是我们寄予最大希望的一家银行啊！这个消息意味着什么？意味着公司多年来一直苦苦追求的债务重组有可能再一次以失败告终，意味着我们要彻底解决公司历史遗留问题、消除不良贷款记录的希望再次成为泡影。面对困境，一个强烈的呼声在我们心中响起：“无论如何我们不能放弃，只要还有百分之一的希望，我们就要做出百分之百的努力。”

那天，深圳刮起了10级以上强台风，狂风肆虐，暴雨倾盆。但是，为了公司债务重组的事业，计财部的同志们都毫不犹豫地放弃了在家中的休息、放弃了与老人孩子的享乐，甚至有人顾不得安抚在病中才两岁的孩子，顶着狂风暴雨赶到公司，大家心往一处想、劲往一处使；重新设计重组方案、重新写报告……一直忙碌到深夜，直至拿出了一份具有充分说服力的材料。终于，债务重组方案获得了银行的认可和批准，公司以前积欠的1700多万元利息被全部豁免，所有的不良贷款记录被全部消除，今后每年的利息支出还将减少200万元以上。我们成功了！

消息传来，计财部沸腾了，那是一个多么令人难忘的场景啊！大家击掌相庆、相拥而泣，喜悦的笑容挂在每个人的脸上，幸福的感觉在大家的心底流淌。回首债务重组的历程，我们在过去的几年中付出了太多的艰辛，经受了太多痛苦的煎熬，经历了太多次失败的打击。但是，我们没有被击

倒，我们屡败屡战。当成功最终到来的时候，那种强烈的幸福感又是一种多么难得的体验啊！

还有一件令我难忘的事，那是在银行办理放款手续时，计财部工作人员处理业务认真负责、积极主动，为取得贷款赢得了时间，就在收到贷款1小时后，银行打来电话，激动地说：“我行贷款利率整体上浮一个百分点，1小时，1小时之差，你们真幸运！”是啊，我们真幸运！1小时、1个点，那意味着公司每年要为此多付出110多万元的利息呀！是啊，我们真幸运！可我想，这“幸运”中包含更多的是努力和付出，是对我们敬业的回报。

如果说敬业是事业成功的前提，那么乐业则是敬业的升华。孔子说：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者”。“工作并快乐着”，所有的职业都有令人快乐的地方，只要我们用心去体会，去感受。把工作当作一种精神的享受吧，您的人生会因此更加丰富和精彩！

如果说，教师的职业幸福感来源于学生爱戴和教书育人的崇高使命；士兵的幸福感来源于训练成绩的提高和保家卫国的荣誉；那么，我的幸福感则来源于平凡工作中的一点点进步、小小成功。当我的专业技能在工作中得到提升、当我得知债务重组取得圆满成功、当我听到银行贷款赶在利率提高前1小时成功取得时，我的内心都充满着激动和喜悦。

我在快乐中工作、在工作中寻找着快乐。每天我迎着阳光开始工作时，快乐也就开始了，一项工作任务、一个方案、一组数据……都是工作的结晶，都是快乐的源头。同事一个鼓励的眼神、领导一句中肯的评价，都是我最好的支持，都是我快乐的支点，都会让我快乐久久。

当今社会竞争日益激烈，不敬业的人是没有前途的，不乐业的人是难有成就的。不要因为渺小就回避进取，不要因为平凡就拒绝奉献，不要因为低微就不敢仰望蓝天，不要因为生命短暂就不去创造精彩的瞬间。把职业当成毕生的事业，用敬业和乐业为事业插上腾飞的翅膀吧。最后，愿职业的幸福感在我们每一个人的心中永远流淌！

我愿做这样一颗水滴

● 黄胜鹏/特发地产监理公司



夏季的天犹如小孩的脸，说变就变，晴朗的天空突然下起一场大雨，我暂放下手中工作，站在窗前欣赏玻璃窗外的雨景。不一会，雨停了，阳光透过玻璃照在我身上。这时，我发现，刚才雨水过后，玻璃上留下大大小小的水滴，不久，大多数的水滴随阳光蒸发，消失了。但仍有那么几颗与众不同，从玻璃上慢慢滑落，像是渴望回到大地母亲的怀抱，用自己的身体去滋润万物。

再仔细观察，看看滑落水滴的轨迹：刚开始，由于势单力薄，它们举步维艰，但当几颗缓慢下滑的水滴相遇时，水滴变大了，下落的速度也加快了，最终汇集成大水珠迅速滑下直回大地，并在玻璃上留下了一道弯弯的水痕。后面的水滴顺着这道水痕，很快就能直达地面。

这一幕，让我想到人生，那些胸怀理想，立志报效祖国母亲的人，那些历尽艰难险阻却永不气馁的人，那些甘于奉献不计回报的人，正如那努力让自己滑落的水滴，从一开始孤军奋战，到遇上怀揣同样梦想的战友，凝聚在一起，朝着共同的目标努力，随着加入的兄弟越多，前进的脚步也就越快，直至实现自

己的梦想和抱负！这不正是深圳经济特区人的写照吗？30年来，特区人用顽强的创业精神和独特的职业风范演绎着人间的奇迹，为世人树起一座座坚不可摧的精神和物质丰碑。

监理公司员工正如这平凡的水滴，他们身上，虽没有炫耀的技术资格，没有辉煌的业绩支撑，但靠监理人绵薄之躯凝结起来的智慧和力量撑起特发建设监理的一片天空！正是这一批职业监理人，远离家人，在平凡的岗位上，在极其困难的环境下，兢兢业业，无私奉献，创造出一个个不平凡的业绩，抒写着特区30年浴血拼搏的劳动者之歌，这些家园的建设者不正是水滴精神的体现吗？！

水滴虽小，但折射出来的品质是伟大的。当你身处其中，定会被他们淳朴、刚毅的人格所感动，会与他们产生难以割舍的员工情怀。他们对理想的追求，对职业的执着，对公司的情感可能远远超出你的想象。他们当中，有身处恶劣工作环境却毫无一点怨言的忠诚监理员；有妻子远在他方、久卧病床、牵挂思念却无法给予温存的老工程师；甚至有为了工作无法抽身回家与老父亲见最后一面，强抑悲伤的铮铮汉子……他们始终顾及公司的利益，在平凡的岗位上埋头苦干，年复一年，不计得失。

公司年纪较大的监理员夏良福，由于工作需要，被分配到盐田港物流储运场项目工作。该项目位于盐田坳半开发山石地，泥头车来回穿梭，到处沙石飞扬，车辆还不能直达工地，进出工地得走上20分钟泥石路，遇上下雨，根本没法行走。就在这里，夏工一个人挑起场地建设监理工作，毫无怨言，一呆就是八个月。趁端午节送粽子之机，我亲历工地之跋涉：避开工地伙食差不说，仅进去的路上，我都好几次来不及躲开泥头车，泥沙扑头盖脸而来，汽车过后，满

口沙粒，汗珠夹杂着脸上的土灰，我仿佛成活脱脱的出土文物，难怪工地民工调侃我是“刚上田的老黄牛”。然而，就是闹市区的工程，也不是你想象中可以呆在空调板房里看看图纸、写写监理记录的所谓轻松环境。公司监理的深南路、皇岗路改造工程，长达十几公里，是政府重点改造项目，责任重，任务紧，改造环境复杂，尤其是每到压盖沥青阶段，监理人员通宵加班，第二天还得对沥青铺设质量进行检测。这两个项目施工刚好都在夏天，酷暑难耐，骄阳当空，还有那新铺沥青散发的难以忍受的气味！而我们的员工，就在这长达十几公里的路上来回奔波足足570天！个个熬成“索马里的难民”，谁见了都会心痛难受。就是这两项工程，获得了省、市优质工程奖、优秀总监理工程师奖！在荣誉面前，余喜川总监，这位来自潮汕的汉子显得十分平静，既欣慰又遗憾：当时正因这项工程进入冲刺阶段，老家年迈的父亲病危，本来几小时的车程便可见上老父亲的他，却在忙完手上的工作回家时，未能见上父亲的最后一面……

蒋培墀，是公司唯一一位电气工程师，负责公司所有项目的电气监理工作，整天辗转于各工地之间，召开例会、图纸会审、工作单签证，年过50的他承受巨大的工作压力。他工作态度极为认真，很多图纸经过汇审后，他都能从技术和质量角度大胆提出自己的观点和改进意见，深得业主的肯定，是

公司难得的人才。受聘6年来，他从不提及个人和家里的困难。今年春节后，他向公司请半个月假，经了解，才得知两年前他妻子因车祸手术不善落下长期卧病在床的后遗症，必须再施手术，因小孩上大学，家里缺乏亲人照顾，无奈才向公司请假。当他把请假条递给我时，半晌才说出一句话：“黄总，我请假少扣几天工资行吗，我愿意回来后加班补上？”多么善意的请求！我从他的眼神、说话的语气，看得出他是在万不得已才提出这个要求的，而且是他到公司6年来的第一次请求。

让人感动的人和事每每就发生在我们身边。他们并没有豪迈的语言，没有惊天动地的壮举，有的是报效家国的情怀，恪守职业操守的品德！有的是朴实厚重，甘为奉献的公司情结！他们用当代人的豪迈和汗水浇灌着脚下这片热土，诠释生命的意义，激扬职业的风帆，实现自身的价值！正如那一颗颗水滴，也许没人注意，也许默默无闻，但却意味深长，可敬可歌！

我愿做这样一颗水滴，怀着滋润万物的理想，时刻指引自己，向这目标，披荆斩棘。我愿做这样一颗水滴，在人生博弈征途上，结识千千万万的兄弟，同风雨，共奋进，撑起特区建设新明天！

团队精神

一部成功的交响乐由许多的音符组合而成，而我们每个人就象是其中的一个音符，如果一个走调，就不能演奏出美妙动听的乐章。





你幸福快乐吗？ ——谈幸福观

● 刘爱群

我曾问过一些同事、朋友：“人生的目的是什么？”许多人回答道：是追求幸福快乐。我也这么看。经过三十年的改革开放，大家有目共睹了我国综合国力几经翻番，国人的物质生活水平明显提升，精神层面的享受在不断扩大、深入。可是，周边的许多人却感觉不到幸福快乐，一些人评价自己的幸福指数不是上升，而是在下降，有的人甚至感觉不到人生的幸福快乐而选择了自暴自弃。为什么会这样？不少人为此彷徨，不解。在我看来，一个人的幸福价值观是内因，是前提，是关键，也可以称之为可否追求到幸福快乐的“总开关”。我把平时与大家交谈的一些认识体会写出来，与员工们分享。

何谓幸福快乐

这样提出问题，有些同事会觉得好笑：这个常识性的道理还有必要讨论吗？其实，有些人未必真的理

清楚了。

幸福快乐，不是摸得着看得见的物质形态，是我们发自内心的一种感觉、感受。常言道：吃好的好咽，穿好的好看。这句话讲出了某种快乐的感受。我首先把幸福快乐区分为快感、快乐、幸福三种既互相联系又各具不同特质的感受。快感，是一时之快（乐）。譬如那些刺激类的痛快感觉。快乐，是一段时间的内心愉悦感受。如工作中得到肯定、理解和尊重，晋级、获奖产生的喜悦，生活中与父母、妻儿之间相互关爱产生的天伦之乐，以及助人为乐的感受等等。幸福，则是长时期的，不断的发自内心的愉悦感受。其次，快感、快乐、幸福的感受互为关联，但不能简单地把快感、快乐等同于幸福。从感受程度和时间上，快感、快乐与幸福感相比是浅层的，短时的。如果这些一时的享乐之后带来的是烦恼、恐惧，就与幸福感南辕北辙了。（比如，一个人痛打了令他愤恨的人，痛快一时，等待他的是什么？一个人贪脏

枉法，得到不当利益，获取一段时间的快乐，等待他的又会是什么？）在我看来，幸福感既是对快感、快乐的回恋、体味，还包含着对美好未来的憧憬，是人们精神上的满足与和谐的感受。或者说长长的快乐才称得上是幸福。这种长时间的发自内心的愉悦感受，才是我们所追求的幸福快乐人生目标。另外，幸福快乐与金钱、权力有关联，但不是必然联系。充裕的物质生活，权力的荣耀，的确能够带来快感、快乐，可是不一定能获得幸福。在今天中国，相对落后地区人们的幸福感（幸福指数）未必低于发达的珠三角区域人们，普通市民的幸福感也未必低于富商大贾和执掌权力的官员。在我看来与幸福快乐人生构成必然联系的是个人的幸福价值观。

幸福在哪里

千百年来，人们在一代一代的寻寻觅觅追求着幸福快乐人生。在这种原始驱动力下，上演着一出丰富多彩的个人、家庭喜剧和悲剧。历史这面镜子，折射出的人生轨迹和规律是最值得我们敬畏的良师。就个体而言，生命是短暂的，个人的能力也是极其有限的。但每名员工都应该（也有能力）规划出人生的幸福快乐未来。如何追求到幸福快乐的人生呢？我有几点初步体会。

一是在关爱他人中获得幸福快乐。人类不同于其他动物界的特征之一在于高度的社会性。社会性不仅指血缘关系的家庭、宗族，还包括大到民族、国家的社会组织。自人类跨入以第一次社会大分工为标志的文明阶段后，人们活动的社会性就越发凸显出来。个体的活动已不是纯粹的个人行为，而是在与他人互动中的社会活动的一部分，不论是吃穿住用的物质生活，还是各类文化、政治活动，无一不具有社会性。人类的社会活动性特点，使自身日益脱离开其他动物界，成为这个星球上最具智慧，最有能力的动物族群。这就告诉我们，每个人的喜怒哀乐都是在与他人的互动中产生的，个体追求的幸福快乐目标，只能在社会活动中得以实现，并且其本身也必然的融于所在团体、社会大目标之中。也就是说，每个人的幸福快乐，有赖于与他人、团体的互动、互助，而与

他人、团体的互动、互助如何，则成为个体实现幸福快乐目标与否的必要前提条件，这是不依个人意志为转移的客观规律。人类需要互助、互爱，生活才美丽，世界才美好——已产生数千年且还将延续下去的基督教、佛教等主流宗教的原旨，都包含着这个极具生命力的元素。

生活已无数次告诉我们，那些为追求到幸福快乐而无视他人、伤害他人、祸及社会的人，只能得到一时的快感、一段时间的快乐，但会烦恼不断。从其一生及至几代人的历史长河中看，这种人往往落得身败名裂，家族遭殃的下场，无幸福可言。而那些真诚关爱他人、关心团体利益的人，“送人玫瑰，手有余香”，必然会得到他人的互爱、团体的敬重，在工作中和生活中不断获得幸福快乐，及至得到幸福快乐的一生。关爱从身边做起，关爱父母、妻儿和亲戚朋友，关爱同事、企业和热爱祖国。大爱无疆，人生幸福快乐则无处不在。哲学家对此解释为“因果必然联系”，宗教家称之为“因果报应”。

人们的互爱不仅表现、停留在互助需求的层次，更高境界在于以分享他人的快乐为自己的快乐。那种关心爱护他人不求回报，助人为乐的人，是“高尚的人”，能享受到内心无限的幸福快乐。如助人为乐的雷锋，他短暂的二十二岁人生得到了我们许多人难以获得的幸福快乐。诗人臧克家写道：有的人活着，他已经死了；有的人死了，他还活着。助人为乐的雷锋精神永远值得世人敬仰和学习。

二是在包容中获得幸福快乐。快乐的对立面是烦恼（如嫉恨、忧伤、悲痛、恐惧等痛苦的感受）。可以说，追求幸福快乐的过程，也是个不断淡化、转化、排除各种烦恼的过程。如果一个人的烦恼多且延续的时间长，甚至伴随至生命的终结，即便求得高官厚禄、万贯家财，也不能说你的人是幸福快乐的。在我看来，包容心是排除烦恼的“调节器”，宽阔的胸怀是享受幸福快乐的田园。

小时候，听父亲讲过“六尺巷”的故事。说的是清康熙年间，安徽桐城人张英在京城当宰相。张家老宅旁有块空地，邻居吴家越界建墙，引发两家人争执。张家急忙派人送信给张英。张英的复信是一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨。长城万里



今犹在，不见当年秦始皇。”家人见书，就主动退让三尺，吴家为之感动，也退让三尺，这样在两家院墙之间就留出了一条“六尺巷”。这是个真实的故事。张英为人处事隐忍宽容，作官清廉、家风正，与儿子张廷玉相继担纲康熙、雍正、乾隆三朝宰相，得到善终。这个能够代表张英为人处事风格的事例道出了“容人等于容己”、“吃亏为福”等哲理。从中，我们都可以体会到，同样一件事情，若能以宽阔的胸怀，包容对方的过失，则可以避开争斗的烦恼，化干戈为玉帛；坚持如此，则可持续得到快乐、幸福。修炼我们的心态吧，给自己一片幸福快乐的田园！

三是以低期望值获得高幸福感。曾经听清华大学一位教授讲过期望值低则幸福感高的观点，颇有同感。我将其调整为一个公式：

$$\text{幸福感} = \frac{\text{成就}}{\text{期望值}}$$

其中的道理并不深奥：一个人的期望值越高（高过了实际获得），其烦恼（抱怨、怨恨等感受）越多，幸福感则越少；反之亦然。我不具备心理学专长，但结合个人工作生活体会，感到这个公式是可以成立的。

对这个公式还需加以说明。第一，期望值与目标不是一回事。每个人都会有自己的奋斗目标，包括长远的目标、阶段性的目标、近期（每件事）的目标及工作上、生活中方方面面的目标；期望值属于个人心态，是对目标的心理预期及对结果的心理接受程度。

第二，一个人的期望值低，与努力进取的态度并不矛盾、对立。该公式中，分子是已取得的结果、成绩、成就，分子越大则幸福感越高，必然地要求我们尽最大的努力对待工作和生活。第三，该公式中的幸福感是一个人的努力结果与自己对结果预期的比值。事情总会有结果的。结果高于预期，幸福感则强；不论成就高低，只要一个人的期望值更高，幸福感则低。事实上，许多事情尽管个人已作了最大努力，可由于其他方面诸多因素的制约，未必获得最好的结果，持低期望值心态的人，则能“欣然”接受这样的结果，继续以愉悦的心情对待未来的工作和生活；如果期望值很高，就会产生“郁郁不得志”、“生不逢时”等失望的烦恼。至于那些持不切实际的过高期望，甚至不想通过扎实的努力而“一夜暴富”、“一步登天”浮躁心态的人，必定与幸福无缘了。

由此可见，对待同样一件事情及结果，由于每个人的期望值不同，会从中获得快乐或者烦恼这两种截然不同的感受。如若养成了低期望值的心态，始终以这种心态为人处事，对待人生，就易于得到幸福快乐的人生。这何尝不是一种人生智慧呢？由此，我们就可以体会到“知足常乐”、“平安是福”及“知止不殆”的深刻寓意了。

四是常怀感恩之心，获得高幸福感。感恩心是我们对他人、团体、社会的互动、帮助持感谢报答的心态。比如，有的人“知恩图报”、“投桃报李”，甚至“滴水之恩，涌泉相报”；有的人贪得无厌，永不满足，缺失感恩的心。持前种心态的人，在感恩回报中，不断的得到知足、感谢的内心体验，产生幸福感；而后者在这种不断索取的心理提示下，欲壑难填，不是怨恨他人对己不善，就是抱怨团体、社会对己不公，在恶性循环中，始终烦恼缠身。在我看来，有无感恩心及感恩程度深浅，与前述个人期望值具有直接关系。期望值低者，则感恩心强（如善待他人，努力为团体作贡献且怀有平常心者）；期望值无限，必缺乏感恩心（如只盼他人、团体关照，过于看重自己的付出者）。有无感恩心，在同样一件事情及结果面前，产生截然不同的感受。大家回味人生经历，可以体会到个中道理。以己为例，我参军25年，转业来深圳后职务从零做起，但我从内心（也一直对别人

讲）感谢部队培养了我，给了我能力、自信心。可也听到一些转业干部不断地抱怨：部队浪费了青春，耽误了前程。每当有人说：我的命好，一生中不断得到贵人相助。我就会说，你只讲对了一半，你是贵人，才会不断的遇到贵人，如果你是小人，就会小人缠身了。这是一个形象的说法，讲的是因果必然联系，其实每个人的“命”是操在自己手上的。这里我要告诉大家的是，常怀感恩之心，才能获得幸福快乐人生。

总之在我看来，充满爱心、富有包容心、常怀感恩心及低期望值的人，保持健康的心态，积极进取地

对待工作和生活，能够得到幸福快乐的人生。而那些对名利斤斤计较，怀有嫉妒心、报复心，缺失感恩心的人，往往烦恼缠身，痛苦不断，甚至驱之不尽，无法获得幸福快乐的人生。

幸福价值观是一种见仁见智的理念、信念。寄望特发的各位员工，身处转型期间价值观扭曲、功利主义泛滥的环境里，能够选择正确的幸福价值观，坚持对美好愿景的追求，在努力抵御各种诱惑中修炼出健康的心态，定能达成长长久久的幸福快乐人生。

物业服务企业成本逐年上涨为何企业没有出现倒闭潮

● 方志东/特力物业管理公司总经理

今年全国各地普遍调高了劳务工最低工资标准，如：广东省最低工资标准平均提高21.1%。中国物业管理协会在2008年发布的行业生存状况调查统计中得出“442”的结论，即全行业4成企业亏损，4成企业盈利，2成企业持平，预计今年的最低工资上涨后亏损的企业会更多。啥都涨了，而物业服务费却十几年来一成不变，有人也许会纳闷，那为何到目前为止也没见到物业服务企业大面积的倒闭潮呢？笔者认为主要是因为物业服务成本暂时还没到达造成企业倒闭的临界点，就像一个充气的气球一样，不断上涨的成本就好像不断向气球内充入的气体，当气球内部压力超出它所能承受的临界点时就会爆破；同样，当物业服务企业成本达到一个临界点影响到其正常经营时就会发生大面积企业倒闭的现象。那又为何大部分物业服务企业目前还能维持正常经营，经营成本还没达到“成本临界点”呢？笔者认为有如下几方面的原因：

一、物业服务收费政府指导价具有前瞻性，留有“余地”

以深圳为例，1997年颁发的《深圳市物价局、

深圳市住宅局关于下达我市物业管理服务收费指导标准的通知》（深物价〔1997〕141号），具体收费标准如下表：

收费标准	一级	二级	三级	四级
住宅类型				
高层商住楼、住宅楼	4.5元/m ² /月	3.8元/m ² /月	3.2元/m ² /月	2.6元/m ² /月
多层住宅楼	1元/m ² /月	0.8元/m ² /月	0.65元/m ² /月	0.5元/m ² /月
工业区	1.9元/m ² /月	1.5元/m ² /月	1.2元/m ² /月	0.95元/m ² /月
写字楼	12.5元/m ² /月	10元/m ² /月	8元/m ² /月	6.5元/m ² /月

政府福利房、微利房住宅小区，多层住宅按每平方米0.35元/月，微利房高层住宅按每平方米2.60元/月收费。

以上收费标准从1997年12月1日开始执行，直到2007年11月1日起实施《深圳市物价局、深圳市国土资源和房产管理局关于印发我市住宅物业服务收费指导标准的通知》（深价规〔2007〕1号）的“菜单式”收费标准后废止。深价规〔2007〕1号收费标准如下表：

收费标准	一级	二级	三级	四级	五级
住宅类型					
高层住宅楼	3.9元/m ² /月	3.2元/m ² /月	2.69元/m ² /月	2.27元/m ² /月	1.9元/m ² /月
多层住宅楼	1.3元/m ² /月	1.1元/m ² /月	0.85元/m ² /月	0.72元/m ² /月	0.6元/m ² /月

表中收费标准仅按各服务项目(综合管理、共用

部位及共用设施设备日常运行维护、清洁卫生、园林绿化、公共秩序维护等五项)的同一个等级收费标准组合确定。

从两表的对比我们可以看出现在的收费标准与十几年前的收费标准不但没有提高，整体收费标准反而有所下降，如高层住宅楼原最高收费标准4.5元/m²/月，现最高收费标准为3.9元/m²/月。事实证明，原物业服务收费标准是留有“余地”的。也许有人会问，在十几年前各项成本比现在低得多，而收费标准不比现在低，那以前物业服务企业不是十分暴利吗？但事实并非如此，只能说当时的生存环境比现在相对宽松。我们知道，我国物业服务行业的历程只有30年，上世纪90年代许多企业才刚刚起步，还没形成规模，相应的经营成本就较高。而现在物业企业的经营规范模扩大了，摊薄了经营成本。比如，管理一栋高层与管理几栋高层都要成立一个管理处，岗位设置、组织架构基本一样，管理几栋高层最多比管理一栋高层多增加几名秩序维护员和一两名水电维修员，显然，管理几栋高层要比管理一栋高层管理成本要小得多。正所谓“此消彼长”，大部分物业企业在十几年来基本保持一个经营成本与利润的平衡。

二、停车场收费收入的增加弥补了部分管理费用的不足

停车场收费收入的增加主要包括收费标准的提高、机动车辆的增加，以及堵塞停车场管理漏洞三个方面。

（一）停车场收费标准的提高

深圳市物价部门曾分别于1998、1999、2001、2002、2006年5次发文对停车场收费进行规范调整。据统计，2006年9月1日起实施的停车场收费标准，小型机动车月均增加费用近200元。随着车辆的不断增多，停车位越来越紧张，停车场收费标准的提高是大势所趋。

（二）机动车辆的增加无疑增加了物业服务企业各管理项目停车费的收入

2002年深圳市机动车保有量才50多万辆，2007年达到100万辆，而在2010年4月28日突破150万辆的大关，这还不包括港、澳及外地在深的机动车。机动车辆的迅猛增长在造成停车难问题的同时，无疑也

增加了物业服务企业停车费的收入。

（三）加强管理堵塞漏洞增加停车费收入

物业服务人都知道，十几年前停车场收费大部分都是人工写卡收费，而如今大部分停车场都已安装了智能收费系统，大大减少了以往车主给钱不要票而钱归收费人的管理漏洞。以笔者公司一建筑面积4万多平方米的管理小区为例，停车场收入在安装智能收费系统前后一年收入相差近5万余元。

停车场收费的增加已成为各物业服务企业用于弥补管理费用不足的一个重要经济来源。

三、关联房地产开发商的“输血”

尽管近年来倡导建管分离，要求建管分家的呼声时有发生，有的省市甚至还发文，明确规定房地产开发企业具有物业管理资质的下属物业服务企业不得承接本企业和相关单位开发新建住宅项目，但现实却是建管一体的情况普遍存在，开发商为了其后续房产的销售，往往对其下属物业服务企业在管理费用不足时给予补贴。

四、物业服务企业向管理要效益

很多物业服务企业利用小区公共部分进行创收，如：出租小区会所，利用建筑外墙、屋顶和电梯做广告。有些企业开展多种经营，如：进行房地产中介交易、代业主订票、送水、洗衣等等多种形式的创收来补充管理费用的不足。但笔者认为这种多种经营终究不是物业服务企业的主旨，只是企业求生存的权宜之计。

在节流方面，各物业服务企业加强日常管理，根据各自的特点和实际情况采取各式各样的方式、方法进行成本控制，减少费用支出：有的企业进行设备技术改造，如某企业所管的一个小区进行中水回用的技术改造，节约了日常公共用水，创造了可观的效益；有的企业提倡节约意识，将公共照明灯由白炽灯改为节能灯，以节约公共用电支出，一张纸两面用，空调温度设置不低于26℃，做到人走灯灭，以节约办公费用；一些企业减员增效，实行资源共享，对相距较近的管理项目采用一拖N的管理方式，采用增加工作量减少人员编制等方法来减少人力成本的支出。

想方设法降低管理费用。如笔者所在企业原有4辆通勤车，现精简到只剩1辆，减少了3辆；公司根据



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/香蜜湖度假村

1997年，深圳市旅游局受市委、市政府指示，为迎接香港回归祖国和庆祝深圳旅游年，决定举办全市性大型重点活动项目——‘97中国（深圳）旅游青年欢乐节。市旅游局经过慎重研讨，把这项重头戏交给了深圳经济特区发展（集团）公司及其所属企业深

圳香蜜湖度假村有限公司承办，并成立了由市旅游局领导、市团委领导、特发集团领导组成的活动领导小组。特发集团领导非常重视此项活动，设立了青年欢乐节组委会秘书处作为具体组织实施机构，由集团主管旅游的副总经理陈楚杰任秘书长；其他成员为：常

各部门的职责及管理处地理位置和大小的不同，制订不同限额标准每月报销交通费，如此每年可减少车辆费用支出几十万元。

开源节流是物业服务企业为应对成本上涨而最为普遍采取的一种措施。

五、拓展市场，增加规模效益

形成经营规模可降低经营成本。许多企业也正是通过积极拓展市场，扩大经营规模，形成规模效益来摊薄成本的。特别是对于那些没有开发商作后盾的物业企业，要想扩大经营规模就必须开拓市场。笔者所在企业就是没有开发商作后盾的企业，但近几年通过积极拓展市场，管理面积比10年前翻了一番，否则，公司早就难以为继了。但物业企业在开拓市方面要谨慎，不能为扩大规模有项目就接，除非是

为了树品牌，亏损的项目不能接；而且在接项目投标时要充分考虑到最低工资标准上涨所造成的人力成本因素，不能盲目接项目。

除此以外，有的物业服务企业还有其他方式方法解决成本不断上涨对经营造成的影响，可以说，现阶段物业服务企业是“八仙过海，各显神通”，通过多种形式和方法来降低成本以维持企业正常的经营活动，但这终究不是彻底解决物业服务企业生存危机的根本办法。政府、行业协会、企业必须共同研究，尽快制定出一套类似最低工资标准调整机制的物业服务收费联动机制，或制定一套最低工资标准上调后人工成本分摊办法，否则，企业成本承受临界点迟早会到来，届时对行业的生存发展将产生非常不利的影响。



务副秘书长冯桂春、副秘书长任世和、陈东晓。

秘书处一成立，即与市旅游局、市团委的领导与工作人员召开一轮又一轮紧张的会议，对活动方案的策划、分工、组织等事宜进行反复研究，做出由市旅游局负责总体协调，市团委负责联络香港青年团体，特发集团负责欢乐节活动策划组织的分工工作方案。按上述分工，各项准备工作紧锣密鼓，有条不紊地进行。

记不清有多少个白天，秘书处成员们是在奔波中度过的，为策划好活动，他们曾“三顾茅庐”到“世界之窗”、“华夏艺术中心”等单位取经求教；记不清有多少个夜晚，秘书处成员亲访深圳各大小酒吧，考察、挑选接近晚会主题的各类节目。上班下班的概念在他们眼里早已经淡化了，虽然拖着疲惫的身体，但他们还是保持着振奋的精神和激动的情绪，紧张而有序地筹备着活动前的各项工作。拉赞助是个很辛苦的事，组委会的成员们去各企事业单位、工厂拉赞助，和每户商家从开始联系到最后签协议，一般都要经过多次、甚至数十次的协商，和商家负责人打几十个电话。最终，筹得赞助款20多万元。组委会确定了本市的嘉宾人员后，又反复多次和香港方商谈有关事宜，包括邀请多少嘉宾，有多少人在台上讲话，发言时间多长等等。为了节目能最好地反映活动晚会的主题，组委会副秘书长任世和、陈东晓多次去广州考察，最后决定邀请“广州战士歌舞团”演出《虎门魂》，该节目为其为庆祝香港回归祖国特别排演的作品。

香蜜湖大剧院原只是一个钢筋水泥的空架子，没有完全竣工。但它独特的造型可以为歌舞团演出提供绝佳的场所。经香蜜湖公司董事会批准，公司特别花巨资对其进行装修。

由于时间紧，任务重，组委会和香蜜湖公司派专人每天穿梭于施工现场，冒着烈日和风雨督促施工单位日夜加紧施工。经过大家的齐心协力，短短一个多月内大剧院完全竣工了。

就如何搭建龙舟赛相关的临时设施等问题，秘书处成员找到深圳市体委的负责人，又经他们介绍到广州体委请龙舟赛区经验丰富的专家指导，经过反复酝酿、洽谈、商议，制定了龙舟赛竞赛规程和实施步骤。随后，在秘书处的领导下，香蜜湖公司组织人力、物力搭建龙舟赛相关的临时设施。为赶工期，完成任务，在时间和人手极期紧迫的情况下，秘书处领导带领香蜜湖员工亲自动手，顶着炙热的烈日，饱受酷暑，硬是把几百张桌子、椅子一张一张搬运到码头的乒乓球桌上。望着摆成一条直线、整齐而庄严，像阅兵所用的嘉宾台，他们如释重负，脸上露出欣慰的笑容。

5月3日，一场声势浩大的青春万岁“深港青年万人篝火联欢晚会”在香蜜湖娱乐城内拉开了序幕。当天晚上七点，深圳市领导、新华社香港分社领导和政府主管部门领导及各界嘉宾出席晚会。娱乐城入口处彩旗飘扬、张灯结彩，军乐队雄壮响亮、气势磅礴；威风锣鼓队阵容宏大、铿锵有力、粗犷奔放；龙灯狮子队挥舞的长龙，神态逼真、活龙活现；精神十足的狮子，腾挪跳跃，妙趣横生；京剧脸谱巡回表演队戴着多种多样、五彩缤纷的京剧脸谱与精美服饰融为一体，像一幅流动的民间艺术画卷；各种表演交相辉映，在观众海浪般的掌声中，迎来了以“青春万岁”为主题的‘97中国（深圳）旅游青年欢乐节的开幕式。

随着震撼的响声，天空中绽放出五颜六色、鲜艳夺目的焰火，或梅或菊多姿多彩，把夜空点缀得绚丽灿烂、美轮美

奂，把人们直看得眼花缭乱、目不暇接。晚会的节目精彩纷呈，包含了演唱、舞蹈、名模表演、拳击比赛、拔河比赛、游园、放映电影等近20个活动项目。最聚人气的香港歌星张明敏充满深情地演唱《我的中国心》，充分表达了海外赤子对祖国的一片爱国情怀，观众不约而同地跟着熟悉的旋律唱起来，激情四溢的万人合唱将现场气氛推向一浪又一浪的高潮。晚会结束时，天空中骤然下起了大雨，人们却意犹未尽，不舍得离开，一名年轻女子随着舞台上摇滚乐队的节奏，在雨中舞动着青春的身姿，热情奔放；渐渐地，越来越多的人加入其中，深港两岸的热血青年在淋漓的大雨中扭动着、摇摆着、陶醉着、憧憬着东方明珠的百年回归。

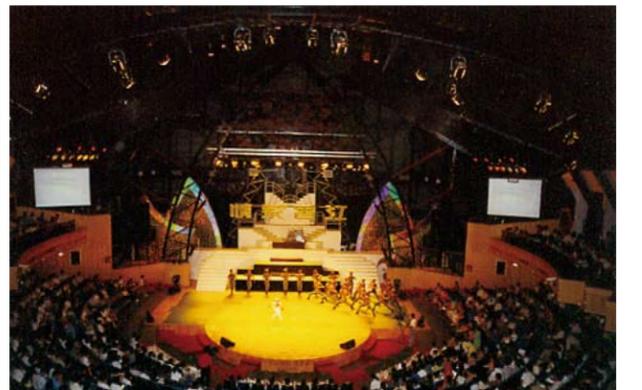
6月6日—7日，“青年欢乐节”系列活动的第二个项目为大型歌舞，由“广州战士歌舞团”于晚上七点在香蜜湖大剧院演出，出席演出活动的市委市政府领导有郑通扬、邵汉青和各界嘉宾约1200人。为庆祝香港回归祖国特意推出的作品《虎门魂》，以其宏大的气势、气壮山河的舞蹈、细腻的表现和高昂的爱国主义精神，强烈震撼了观众，它提醒人们“毋忘国耻，振兴中华”。

6月14日，举办了以弘扬中国传统文化为目的、表现龙的传人的勇敢进取精神为主题的“第一届深港澳龙舟大赛”。这项活动既是“青年欢乐节”的重头戏，也是一项相对独立的大型体育竞赛活动，邀请了来自香港、澳门、东莞、深圳等12支龙舟参赛队伍，其中既有农民选手、市民选手、港澳人士选手，还有金发碧眼的外国选手，比赛场地在香蜜湖度假村的大湖。当天，气氛十分热烈，上万人来观看龙舟盛况，在大湖的四周及树上、房屋上挤满了前来观赛的民众。随着一声发令枪

声，鞭炮声、锣鼓声划破天空，龙舟队员挥桨振臂，和着节奏强劲的鼓点，你追我赶、劈波斩浪、奋勇争先。最后，经过激烈角逐，有两支龙舟队并列获得了第一。获胜者们高举着香猪和美酒，欢庆胜利果实，大碗喝酒，大块吃肉，人们把嗓子也喊哑了，手掌也拍痛了，整个大湖周围沸腾成一片欢乐海洋，激动的人们久久不愿离去……

在经历了百年沧桑，香港即将回归到祖国怀抱的时刻，深圳人民和全国人民一样，百感交集喜庆香港同胞从此成为祖国这块土地上的真正主人，这是中华民族承载史册的盛事，也是世界和平与正义事业的胜利。为组织好迎接香港回归活动，激发爱国热情，振奋民族精神，承办这个重要活动的特发集团和香蜜湖度假村有限公司不负市委、市政府和深圳市民的期望，非常成功圆满地完成了任务。活动中深港两地青年组织首次高规格的联欢，具有特别不凡的历史意义，对香港同胞重新投入祖国怀抱起到了强化民族凝聚纽带的作用，展现了祖国人民，尤其是深圳人民热切迎游子的心情，也让深港青年们更加坚信祖国的明天会更加美好！

青年欢乐节举办期间和之后，中、港、澳各主要报刊、电视、广播等对该活动均做了大篇幅的、赞誉有加的报道。深圳人民和普天下“炎黄子孙”早就渴望香港回归祖国，实现“百年梦圆”、“一洗百年耻辱”。‘97中国（深圳）旅游青年欢乐节的成功举办，充分反映了各界人民欢庆香港回归的心声，表达了对祖国大团圆的美好祝愿！为深圳争得了荣誉。我们也有理由相信，该活动的举办也为特发集团、香蜜湖度假村有限公司争了光，添了彩。



● 张虽 余勇 政 特发信息光缆分公司

记特发信息光缆分公司生产部计划组团队

光缆线上的排头兵



果实的事业是尊贵的，花的事业是甜美的，还是做叶的事业，叶的事业是谦逊地垂着绿荫的。——泰戈尔

在特发信息光缆分公司有这样一群员工，他们甘做绿叶的事业，衬托红花更娇艳；他们“俏也不争春”，但争当光缆线上排头兵。他们就是光缆分公司生产部计划组员工，2009年度特发信息公司优秀团队。

每天70000米的信念

2009年，面对全球经济危机，在国家拉动内需的战略方针指导下，随着3G、FTTX建设的大规模展开，国内光纤光缆市场需求急速增长，特发信息光缆年产销量更是突破300万芯公里大关，而这其中每一寸光缆的“准生证”都来自光缆分公司生产部计划组，他们全年共完成1453份生产任务书的拟制与签发，完成配纤304.6万芯公里，计算到组里5个人头上，每人每天要负责70000米的光缆。每天70000米

的考验好比运动员长跑，不仅需要技巧与耐力，更是考验一种责任与信念。为了这每天70000米，连续几年春节，计划组全员放弃了与家人团聚的时间，加班加点考虑和安排如何保证客户交货期限，以及腾出产能抢占来年的市场。正是这种“牺牲”精神，才给了我们日产2.1万芯公里的惊喜，月产33.8万芯公里的捷报。惊喜与捷报背后，每天70000米的信念才是真正的功臣。

交付就是命令

2010年初，光缆分公司准备上线ERP系统，大量事关生产全局的数据录入、核对工作压在了原本就任务繁重的生产计划组身上。最困难的是因生产习惯改变，生产计划也要调整，这将影响到生产的各个环节，随之而来的是各相关单位的疑问：车间不理解，

我们的生产任务本来就够紧了，为什么还要给我们增加环节呢？商务不理解，我们原有安排的计划，为什么要变？仓库不理解，为什么好好的手写单据，要再次输入电脑？但交付就是命令，为了既实现生产目标又完成ERP顺利上线，生产计划组想尽一切办法说服大家，到各个环节走访，和ERP专员一同做工作解决大家的疑惑。其实ERP对于他们来说也十分陌生，工作量又极其繁琐，一天到晚，他们一面做各个环节的协调工作，一面花大量时间在电脑录入模块数据。由于长时间面对电脑受辐射，大家皮肤干燥，正常的生活作息被打乱，只能轮流吃饭、休息，但他们毫无怨言，最终保证了ERP的数据采集进度。

在命令前，生产计划组就是这样一支勇挑重担、敢打硬仗、善打硬仗的光缆线上排头兵。他们心里想的只有完成交付的目标，保证生产顺利进行。不管是新、老员工，大家互相帮助，团结一致，经过1个月时间不间断的整改和录入，生产计划数据终于全部录入，而且没有影响全局生产任务。

地震“洗礼”责任

“生产必须以市场为导向”、“一切以客户利益优先”、“同时履行一个公司应有的社会责任”，这是特发信息光缆一直倡导并贯彻执行的理念。

今年4月，正值月生产任务冲刺阶段，生产计划部的兄弟们正在紧张地为客户急需的项目安排生产任务，王华斌经理突然接到商务人员电话，告诉他一场7.1级地震造成青海玉树数千人罹难，也中断了玉树与外界的通讯，根据当地情况需连夜赶制救灾光缆。这打乱了原先的生产计划，需要重新编制排产。怎么办？前面已经排好的计划怎么安置？客户的产品还做不做？

“履行一个公司应有的社会责任”，公司领导决定尽一切力量驰援灾区。可谁来接受这个任务呢？此时，计划组已经连续几周每晚加班到11点。配纤员李皆勇的妻子即将临产，没想到他竟主动请缨，大家考虑到他妻子的特殊情况没有答应，让李皆勇先回家，路上李皆勇还惦记着如何安排计划，没到家就又半路折回办公室，和大家一起留了下来，热火朝天地



为灾区配纤。李皆勇没回家陪妻子大家都有点担心，但他说：“比起灾区人民，我们这点事算得了什么！我相信她会支持我的”。“一定要为灾区人民做点事！”这就是他们经历地震洗礼的责任。几天后，满载着特发信息人汗水、爱心和责任的货车驶向青海。目送着货车缓缓开远，他们转身，重新投入了繁忙的工作……

荆棘里开出成长之花

这是个平均年龄不到33岁的年轻团队。王华斌，这个年轻团队的带头人，2009年晋升高级工程师，成为公司最年轻的高级工程师。面对千丝万缕的工作、艰巨的任务，王华斌带着全组人员与生产线值班主任、工段长等相关人员，每日召开一次“生产检讨会”来理头绪，找办法，将问题预测在前，将计划做得尽可能的完善。在王华斌的带领下，大家学会了不少善工作、巧工作，打硬仗的方法，再大再难的工作任务都能千方百计完成。今年3月，在生产最繁忙的时候，一个涉及到全年任务能否完成的大单交到了他们手中。这个任务太大，大家感觉有些“老虎吃天，无从下口”。王华斌引导大家将复杂的大任务分解为若干简单的小任务，再选出最简单的小任务作为工作的突破口，硬是一口一口把这项艰巨的任务“吃”掉了。

2008年底，各大生产任务纷至沓来，客户要求

在2009年初高质量全部交付所需产品。赵婷，这个



入职不到1年的大学生员工主动请缨，希望自己能负责其中一个配纤的交付。王华斌为她的热情劲头所打动，将任务交给了她。有热情是一回事，能解决问题才是真本领。赵婷对此深有体会。在那段日子，她一边见缝插针向老员工请教，一边夜间补习知识，恶补自己的不足。我们看到夜晚的路灯下她来回踱步、苦苦思考；看到她在生产一线不断穿梭，反复计算产能与协调测试；看到她在会议室中与人讨论得“面红耳赤”，看到她埋头于电脑前废寝忘食地工作……就这样，她从一个“门外汉”变成“专家”，不少想法和思路得到同事们赞赏。她不仅完成了任务，而且产品

在她的安排下甚至提前交付。

当我们问起赵婷，为什么可以这么快就能取得成绩？赵婷说：“只有挑战目标，我们才能更大幅度提高自己。为了实现目标，有时需要一天当作两天用。”成长之花就是这样在荆棘里绽放。

我是一个兵，来自光缆线

2010年的战斗号角还在长鸣，获得特发信息“优秀团队”称号的光缆分公司生产部计划组并没有因取得的成绩沾沾自喜，他们清楚地知道前面等着他们的是400万芯公里，是更多更大的考验。如何去面对它，能否经受住考验，也许是个未知数。但是，努力工作，始终是他们不可动摇的立场；必胜的信念，始终在他们心中。唱一曲绿叶对花儿的奉献，争当光缆线上的排头兵，这是他们默默的心声。让我们记住这个团队的成员，他们是王华斌、李皆勇、李军、许旻、赵婷。

感言

我是一个兵，来自光缆线，组织培养我成长，工作靠团队。

我是一个兵，本色要保证，“职业化”作风激励我，再踏新征程。

集团喜获工行信用借款

● 王影/集团计财部

6月10日，工商银行深圳分行审批通过授予我集团2.7亿元信用借款额度，这是继我集团2006年与建行签订银企战略合作协议后融资工作的又一突破。

本次工行授予的借款额度无需抵押和担保，不但减免了上百万元的担保费用，还可根据我集团需要灵活提取使用，尽可能减少资金占用，极大降低了融资成本。该信用借款是我集团多年来首次取得，既改

善了我集团的融资环境，增加了与其他融资机构的谈判筹码，扩大了集团的融资渠道，同时也代表金融界对我集团近年来的经营业绩和未来发展的充分肯定，提升了集团的银行资信。本次信用借款额度的获得为集团未来大规模项目开发创造了良好的条件。

特发信息再次入选中国电子元件百强企业

● 特发信息公司

6月22日，由工业和信息化部运行监测协调局、中国电子元件行业协会联合主办的第23届中国电子元件百强论坛暨中国电子元件产业峰会在深圳举行。特发信息再次入选中国电子元件百强企业之列，排名39名（比去年排名41上升2位）。据悉，电子元件百强的排序按照企业的销售收入、赢利水平、专利数量三项指标综合考察评出，突出体现了入选企业的创新能力和可持续、快速、协调发展。



特发信息被认定为深圳市“知识产权优势企业”

● 特发信息公司

2010年深圳市知识产权工作会议于4月26日上午在五洲宾馆召开，会议总结了深圳市2009年知识产权工作成果及2010年知识产权工作方向，进行了“深圳市知识产权优势企业”评选。特发信息、飞亚达、吉盟首饰等30家高新技术企业经评选被认定为“深圳市知识产权优势企业”。

本次评选对参评企业知识产权管理水平、保护力度、成果运用、创新能力多方面进行综合评定，并组织专家评审委员会对申报企业进行现场考察、评审、打分。特发信息一直以来十分重视知识产权工作，逐年加大对标准、专利和品牌的投入和建设，不断完善知识产权管理体系，提升企业创新能力，为企业发展提供核心竞争力，为行业和地区知识产权建设贡献力量，取得了优异的成果。



移动集采硝烟又起，特发信息光缆力争再创佳绩

● 王平/特发信息光缆分公司

6月12日，特发信息光缆分公司参加2010年度中国移动普通光缆集中采购网上竞价投标。此次中国移动2010年光缆集采招标量巨大，达68万皮长公里，折合光缆1800万芯公里，为历年最高。

2010年，各同行产能扩展迅猛，市场供大于求。本次移动投标，各光缆厂为争取大的分配份额，

进行了激烈的价格角逐。特发信息光缆分公司通过报名资料初审、中移动专家团队对综合实力、厂商生产规模和设施的审查、工厂现场考察等一系列审查后，获得了集采产品投标资格，现正积极参与相关产品报价，力争再创佳绩。

广西壮族自治区党委副书记陈际瓦考察吉光

● 龚玲玲/特发信息广西吉光公司

6月5日，广西壮族自治区党委副书记陈际瓦在桂东电力董事长温昌伟、特发信息广西吉光总经理姬丽红的陪同下，参观考察了广西吉光，姬丽红总经理对公司产品做了介绍，并对作为贺州电子产业新秀的吉光，能够得到自治区领导的关怀与重视表示十分感谢和高兴。



黎明集团召开人力资源管理改革阶段总结会 签订2010年部门绩效责任书

● 杨红/特发黎明（集团）公司

6月9日上午，特发黎明集团在公司会议室召开人力资源管理改革阶段总结会暨2010年部门绩效考核责任书签订仪式。会上，百思特公司顾问对黎明集团人力资源管理改革阶段性工作进行了总结，黎明集团董事长刘学优与各部门负责人签订了部门绩效目标责任书。

另：6月12日下午，黎明集团组织公司本部全体

人员培训，观看备受业界推崇的管理专家曹子祥关于薪酬管理的VCD。此次培训，主要学习和讨论了薪酬管理中遇到的常见问题、薪酬结构及其解析、影响薪酬的岗位因素、薪酬要素的评价方法等。大家共同学习、研讨，碰撞思想、互相沟通，培训取得了较好的效果。今后公司还会举办一系列的类似培训，以进一步提升黎明集团人力资源开发和管理的水平。

特发小梅沙旅游中心大酒店 向社会公开招标、商洽对外合作

为更好地向游客提供高品质的餐饮服务，特发小梅沙旅游中心大酒店现向社会公开招标，诚邀有意向深圳东部海滨旅游餐饮业进军的企业单位和个人前来考察商洽，参与合作，共谋发展鸿图。

特发小梅沙旅游中心大酒店位于深圳小梅沙海滨，与特发小梅沙海洋世界相邻，是国家三星级绿色休闲度假、会议型酒店。酒店外观设计独特，内部装饰豪华舒适，功能配套服务设施齐全，服务水平堪称一流。

大酒店设有高雅别致的咖啡廊、大堂酒吧、卡拉OK歌舞多功能厅以及淡水游泳池、网球、桑拿、美容等一系列康乐项目，拥有各类客房170间，可容纳20-400人的大小会议室6间，中餐厅可同时供500人进餐。

随着深圳东部沿海高速的开通，东部海滨旅游业方兴未艾，来小梅沙游玩的游客激增，每年超过200万人，海滨旅游餐饮业大有可为。欢迎有意向东部海滨旅游餐饮业进军的社会各界人士前来小梅沙旅游中心大酒店考察商洽，参与合作。



特发小梅沙海洋世界获深圳首届青工服饰文化展演最佳展演奖

● 曾小婷/特发小梅沙旅游中心

5月23日下午，由中共深圳市委宣传部、市文体旅游局联合举办的深圳市第六届外来青工文体节之深圳首届青工服饰文化展演在深圳欢乐谷隆重举行，来自深圳各行业的代表共14家企业（包括东部华侨城、世界之窗模特表演队等）参加了此次盛会。由特发小梅沙海洋世界员工顾燕、李赛男、毕振华、牟立圣、孙顺等精心策划的节目主题鲜明，青春活泼，既生动表现了海洋世界人与动物的自然和谐美，同时又体现了员工积极向上，勇于追求美好未来的热情，给观众留下深刻印象，被组委会评为“最佳展演奖”。



特发小梅沙旅游中心举办心理健康培训

● 伍志华/特发小梅沙旅游中心

6月22日下午，特发小梅沙旅游中心邀请深圳电台心理热线特邀嘉宾——深圳市妇女儿童心理咨询中心副主任柯波为中心100多名员工进行心理健康培训。柯波主任围绕如何才能排解压力，培养良好的心理健康作了2个多小时的精彩演讲，其讲述的心理健康比金子重要，哭可以减压排毒，改变不了事情就改变态度，理解“变心板”原理可以有效减除心理压力，夫妻间要互相尊重，即使吵架也不要相互攻击对方的亲人等观点，以及结合现实案例简明扼要的阐释，通俗易懂、引人入胜，使员工们收益良多，对如

何排解因社会、工作、家庭矛盾造成内心各种压力的方法途径有了基本的认识。

此次心理健康培训课是特发小梅沙旅游中心工会根据许多员工心理压力大，心情烦躁的实际情况，与梅沙街道总工会、妇联共同筹划的，柯波主任是受命在富士康讲课中途被特邀前来我中心做义务服务的。梅沙街道和我中心领导一同听取了讲课。针对员工心理健康的问题，中心工会在此次培训的基础上，还将举办一系列相关活动为员工服务，排解心理压力，尽一分社会责任。



特发小梅沙旅游中心开办“企业文化展示栏”

● 伍志华/特发小梅沙旅游中心

2010年是特发小梅沙旅游中心正式落实特发集团和中心《企业文化建设三年实施方案》的第一年。根据《方案》，我们主要围绕认知文化的要求开展了如下工作：一是建立了中心企业文化建设领导小组和办公室，由中心一把手负责全面工作，组织人事部和行政部负责日常具体实施工作；二是在近几年工作成绩的基础上，进一步加强品牌文化、安全文化、企业道德文化等多条主线的文化建设工作，积极开展文体文化活动，让员工在工作中逐步感知并提高参

与企业文化建设的主动意识，从而使企业文化真正转化为促进企业经营管理的生产力；三是加大了企业文化的宣传力度，通过举办企业文化知识有奖问答，发动广大员工和中层积极参与，使企业文化工作员工尽知。为此，中心根据企业实际编制了“企业文化展示栏”，将企业的各种主题工作、活动、企业大事、员工好人好事、员工发表的好文章及时刊载，成为推动企业文化建设的一个桥头堡。

特发小梅沙海洋世界 2010年下半年旅行社团队门票价格调整 ——海洋世界（一期）、极地动物世界（二期）一票畅玩

一、旅行社团队（成人团）

（一）深圳企事业单位包团（驻深企事业单位等组团地在深圳的包团；团队成员凭同一单位有效厂牌或工卡、集体一次性入园；20人以上成团）门票优惠价为：全票价格：20-399张，70元/张；400张以上，65元/张；老人儿童优惠票价格：50元/张。

（二）深圳市外旅游团（地接团等组团地在深圳以外地区的团体；集体一次性入园；10人以上成团）门票特别优惠价：全票价格：65元/张；老人儿童优惠票价格：50元/张。

二、学生、亲子散拼团

（一）学生散拼团

所有在校的小学、初中、高中、职高、中专生及大学生（凭学生证等有效证件，研究生除外）；10名学生以上成团。优惠价格：深圳市本地学生团：60元/人；深圳市外学生团：38元/人。

（二）亲子散拼团

家长携带1.5米以下小童成团出游；10对亲子以上成团；限深圳以外地区团队；限旅行社等机构组团。优惠价格：亲子75元/对（1.2米以下小童不再单独享受免票）。

三、说明

（一）以上价格政策从2010年7月11日起执行，学生幼儿亲子团9-12月票价政策在8月底另行通知。

（二）对深圳市内团冒充深圳市外团套取门票优惠的合作商，将调低信用等级，并给予一定处罚，直至取消团队优惠资格。

（三）其它票价政策维持2010年上半年票价政策不变。

另：海洋世界二期项目——极地动物世界7月上旬全面试营业！

特发小梅沙顾燕获梅沙街道 “民主政治建设征文比赛”一等奖

● 曾小婷/特发小梅沙旅游中心

特发小梅沙旅游中心组织人事部员工顾燕在盐田区梅沙街道党工委举办的“民主政治建设征文活动”中题为《开展基层民主文化政治建设，保障公民民主政治权利》的文章获得一等奖。此次活动面向辖区的广大党员干部、社区居民及来深建设者，旨在提高居民的参政议政意识。顾燕在文章中对社区工作和民主建设提出了有自己独到见解的意见，受到街道领导的

肯定。

另：特发小梅沙旅游中心荣获梅沙街道办2009年度“人口与计划生育先进单位”；时俊英因在工作中表现出色，被评为“计生先进个人”。此次已是我中心第六次获得街道办“计生先进单位”的称号，我中心还曾获1次全国“计生先进单位”称号。

极地动物“入伙”特发小梅沙海洋世界极地馆

● 赵刚贵 李赛男/特发小梅沙旅游中心

五一前夕，特发小梅沙海洋世界一派忙碌的搬家景象，来自北欧芬兰的北极狐和北极狼、来自南美乌拉圭的海狮、来自南非的海狗，以及斑海豹、企鹅、百年海龟等，他们正告别“蜗居”多年的临时住所，呼朋引伴，集体“入伙”豪华气派、宽敞舒适并富有极地风情的极地馆新家，乔迁新居的动物明星们在极地馆新家里，尽情地嬉水、吼叫、做游戏，甚至抢地盘，极地馆里回荡起海洋动物们的喧嚣声。

不同寻常的乔迁

大批海洋野生动物乔迁新居，可比人搬家困难多了，既要保障动物的安全，又要保障人的安全。为了确保此次搬迁万无一失，海洋世界专门成立了动物搬迁工作小组，从前期的清扫、维护到动物的串笼、运输和释放都制定了流程，并由专人负责，搬运工具如笼子等都进行了特别加固，对搬迁区域和运输路线都实施了封闭管理，不向游客开放，另有数十名工作人员负责外围保卫，避免游客惊扰动物。海洋世界还专门制订了应急预案，由专业技术人员准备应急工具和急救药品。

准备好的动物转运笼，也提前放进了动物现生活区，让动物先期熟悉转运笼，投喂的时候带动物到笼边上投喂，对动物进行脱敏训练，等动物对笼子不敏感以后，打开笼门，投喂的时候慢慢地把动物带入笼里，反复试验，直至动物能完全进入笼内，再尝试将笼门关闭，这些都经过了多次演练。

动物吃得过饱对搬迁不利，因此搬迁前，工作人员特意减少了喂食。而搬迁后第一天，也不能多喂，动物迁居到新馆后，留专人观察动物状态，要等这些海洋动物们适应了新家再进行投喂。动物的情感非常丰富，搬到新家以后，面对崭新的生活环境，动物心

理也会产生变化。

搬迁中的钉子户——北极狼

北极狼是“钉子户”，在狼搬家过程中，串笼是其中最重要的环节，把进入笼子中的北极狼“请”入可移动的铁笼中，然后连笼带狼一起运到目的地。狼性凶狠多疑，警惕性强，是搬迁中的“钉子户”，用食物引诱，用水冲，高声吼叫吓唬它们，驯养师用了各种手段，都很难让狼就范，好不容易等到终于让狼上了“轿”，到了新家门口，北极狼又不肯出笼了，它们用四只腿牢牢抵住笼子边，就是不出来。这些都只能通过耗时间的最后手段，让北极狼疲惫下来，才能使其就范。

惊心动魄的海狮搬家

脾气暴躁、体形庞大的大海狮的搬家过程，可以用“惊心动魄”来形容，整个搬运过程中，它一直咆哮不已，吼声震天。虽然经过反复多次的进笼训练，但是海狮进笼后，突然被锁起来，8个人出现在面前并将笼子抬起，让它有了危机意识，顿时大发脾气，上蹿下跳，并极力扭动它300多斤重的身体，用它的大嘴试图咬破运输它的笼子。驯养员用海狮平时最爱吃的鱼诱惑它，也花了很长一段时间才成功。

美丽舒适的新家

极地馆新房子不仅营造出海洋动物原居住地的环境，就是连空气、湿度、水温都严格按照它们的野外生存标准调控；新落成的极地馆占地10000平方米，内设白鲸馆、北极熊馆、常温企鹅馆、极地企鹅馆、海象馆、北极狐馆、北极狼馆、极地岛等场景。

几个真迁新家，几个为他人做探路者？

这次搬入极地馆新家的海洋动物，分为两种不同的待遇，其中一些动物是真正意义上迁进了属于自

己的新家，如北极狐、北极狼和企鹅；有些则是在为更大牌的极地明星做铺垫探路，如海豹住进白鲸馆，海龟住进北极熊馆，海狮住进海象馆，他们是为了让设备调试正常后，让更珍贵的重量级极地明星如大白鲸、北极熊、海象能安全舒适地入住。

极地新馆亮点多

一、极地迎客明星：远远看去，极地馆三明星极地大白鲸、企鹅和海象在迎客，他们透过冰层上的窟窿，在好奇地打量着来来往往的游客们。

二、极地岛：极地馆第一处场景是极地岛，远远就能看到皑皑雪原处极地岛屿的风光，近观岛屿的礁石上，海豹、海狗这些精灵在嬉水，他们还热衷于各占一处抢地盘。

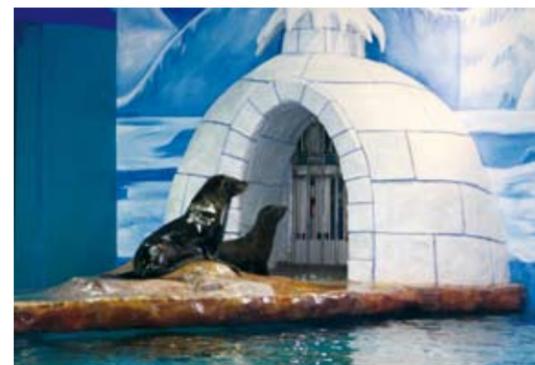
三、雪域狐窟：模仿北极雪原雪山飞狐的雪域巢穴，冰山雪原里，极地精灵——北极狐群居在巢穴中。

四、狼嚎之夜：北极狼馆模仿的是极地之夜，天空极地之光至柔至美，炫丽多姿，雪原映着夜空，极地狼群在雪原一奔跑，嚎叫声响彻夜空。

五、冰海PARTY：极地企鹅喜欢低温，其生存的环境常年冰块不化，游客们可以看到站在冰层上的企鹅绅士优雅地开party，它们偶尔还会跃入冰水中，阐释出“冬泳”的真正含义。

六、非洲风情：极地馆中特别另类的元素，在冰海雪域中，突然出现的热带大漠风光让人惊奇，滚滚热浪，茫茫黄沙中，那是非洲企鹅的故乡。

七、最大亮点——白鲸剧场：大白鲸多才多艺，白鲸剧场是国内首家专门为极地大白鲸修建的剧场，分上下两层，上层看白鲸水上表演，下层看白鲸水下生活（水下是透过国内最大的一块亚克力玻璃屏幕观看，这块亚克力玻璃国内最大，高5米，宽16米，厚37公分，重达30吨，光这块国内最大的巨型亚克力玻璃，耗资就超过六百万。），水上水下画面还通过数字电视同步显示，可同时容纳数千游客观看，同时还为游客专门设计了咖啡厅、休闲厅，让游客们能边喝咖啡边欣赏白鲸的优雅生活。



特发天鹅工业区围墙工程开工建设

● 周爽/特发地产公司

为提升工业区整体形象，规范工业区的物业管理，经过前期的设计、招标、定标等一系列的准备后，6月1日，特发天鹅工业区围墙工程正式启动建设，并于当天施工单位进场施工。特发天鹅工业区位于龙岗区平湖镇鹅公岭村，地块红线占地面积90732

平方米，已建成工业厂房及配套设施面积4.8万平方米，尚有5.5万平方米的土地待开发。此次围墙工程的建设将为天鹅工业区改变功能及二次开发创造有利条件。



武警医院眼科专家为特发小梅沙海洋世界动物做眼科特护

● 赵刚贵/特发小梅沙旅游中心

6月6日“世界爱眼日”，特发小梅沙海洋世界邀请广东边防总队医院（深圳武警医院）的眼科专家王元贵主任专程前来为海豚、海狮、海豹等海洋动物做眼科检查。

特发小梅沙海洋世界有白鲸、海豚、海狮、海豹、海狗、北极熊、北极狐、北极狼、大鲨鱼等数十种珍稀的海洋动物，王主任一一为它们做仔细检查，还特别检查了5年前他为眼睛“溃脓”的海豚“来宝”做眼科手术后的恢复情况。海豚“来宝”再次以“热吻”感谢他的恩人。

这次检查发现的主要问题是海狮“拉曲”和海豹“叮叮”患眼科疾病，两者都有不同程度的眼部感染，眼睛还都患有明显的“白内障”，尤其是海豹“叮叮”的“白内障”情况比较严重，需要手术。“叮叮”是一头雄性斑点海豹，产于渤海，这是唯一一种能在我国海域繁殖的鳍脚类动物。2005年来到深圳小梅沙海洋世界，如今约10岁，身长1.5米、体重90公斤，平时爱吃沙丁鱼，是海洋馆里的动物明星。

虽然“白内障”这种眼科疾病在我们人类中属于常见眼科疾病，也有很成熟的“白内障”治疗方法，但为动物摘除白内障少有先例可循，此前也有

猴、狗、狮等白内障手术报道，这类手术对于人类基本很成熟，对于动物还属于高风险。

要把为人做“白内障”的手术在海豹的眼睛上成功实施，难度可不小，“主要难点在于缺乏在海豹眼部做手术的临床实践”，王主任说：“一是对海豹眼球解剖结构少有针对性临床经验；二是麻醉方法及剂量的把握上对海豹也缺少针对性临床实践，麻醉剂量过少和过多，都会危及海豹的安全。此外，海豹的皮下脂肪很厚，血管很细，静脉麻醉注射也有些困难。”

王元贵主任表示，将为重病号海豹“叮叮”制订《特别手术方案》，以确保能为海豹安全顺利的取出眼睛里的“白内障”，并对可能的突发情况准备好充分的应急预案，给患病的海豹重新带来光明。对病情较轻的海狮，目前主要以药物治疗康复为主（如用眼药水等）。

主任王元贵也对来自极地的白鲸、北极狼、北极狐以及海里的大鲨鱼等进行了检查，并提出通过合理食物搭配、环境控制和保健用药等方式，来保障动物眼睛健康的具体意见。

市文体旅游局、福田区领导到香蜜湖进行安全检查

● 周梅/香蜜湖度假村

6月30日上午，市文体旅游局党委书记李小甘、福田区副区长周运昌和市文体旅游局、福田区文体旅游局、安监局、市场监管局领导、香蜜湖街道办负责人组成检查组来香蜜湖度假村对娱乐城游艺机项目进行安全检查，强调要以东部华侨城重大安全事故为例，吸取教训，举一反三，做好安全生产工作，杜绝类似安全事故的再次发生。香蜜湖董事长郑海天、副总经理张保文、武志红、党委副书记杨峰及娱乐城管理人员陪同检查组一起检查。

检查结束后，香蜜湖领导班子立即召开安全生产紧急办公会，对娱乐城的安全生产工作进行全面

部署，要求娱乐城每天都要逐台检查设备设施的安全状况，发现问题的设备要立即停止运行进行检修，维修正常后才能投入营运；对存在严重安全隐患而一时不能解决问题的设备坚决停用；在接待游客过程中，要严格依照操作规程、服务准则认真做好设备的安全操作和服务接待工作。

长期以来，香蜜湖都十分重视安全生产，这次东部华侨城发生的重大安全事故，再次为我们的安全生产工作鸣响了警钟。今后，要继续坚持“安全第一，优质服务”的宗旨，进一步做好安全生产工作。



特发华日公司工会荣获“深圳市先进职工之家”称号

● 王钰/特发华日汽车公司

4月30日，深圳市总工会召开全市工会工作先进集体和先进个人表彰大会，特发华日汽车公司工会荣获“深圳市先进职工之家”称号。获得此称号的基层工会全市有49家，这是深圳市工会系统多年来最受重视、最隆重的一次评比与表彰活动。

为保持荣誉，再接再厉，做好工作，华日公司工会将在公司和全体职工的共同支持与努力下，进一步提升公司工会“职工之家”的软硬件水平，把“职工之家”建设提高到一个新的层次，更好地为企业发展和职工群众服务。



土地增值税预征率调整，不得低于5%

为促进房地产行业健康发展，合理调节房地产开发收益，国家税务总局6月3日发出《关于加强土地增值税征管工作的通知》，要求各级税务机关加强土地增值税征收管理工作，充分发挥土地增值税调控作用。

《通知》对预征率作出调整：除保障性住房外，东部地区省份预征率不得低于2%，中部和东北地区省份不得低于1.5%，西部地区省份不得低于1%，各地要根据不同类型房地产确定适当的预征率。

对确需核定征收的，要严格按照税收法律法规的要求，从严、从高确定核定征收率。为了规范核定工作，核定征收率原则上不得低于5%，各省级税务机关要结合本地实际，区分不同房地产类型制定核定征收率。

三部委明确“二套房”认定标准

作为“新国十条”的配套政策，住建部、中国人民银行、中国银监会6月4日联合发出通知，对商业性个人住房贷款中第二套住房认定标准进行规范。

该通知规定，商业性个人住房贷款中居民家庭住房套数，应依据拟购房家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）成员名下实际拥有的成套住房数量进行认定。

如有下列情形之一的，贷款人应对借款人执行第二套（及以上）差别化住房信贷政策：借款人首次申请利用贷款购买住房，如在拟购房所在地房屋登记信息系统(含预售合同登记备案系统)中其家庭已登记有一套（及以上）成套住房的；借款人已利用贷款购买过一套（及以上）住房，又申请贷款购买住房的；贷款人通过查询征信记录、面测、面谈等形式的尽责调查，确信借款人家庭已有一套（及以上）住房的。

而对能提供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申请住房贷款的，贷款人按上述规定执行差别化住房信贷政策。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申请住房贷款的，贷款人按第二套（及以上）的差别化住房信贷政策执行；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和地方政府有关政策规定，对其暂停发放住房贷款。

七部门发布关于加快发展公共租赁住房的指导意见

由住房城乡建设部等七部门联合制定的《关于加快发展公共租赁住房的指导意见》6月12日正式对外发布。政府投资建设公共租赁住房的租金收入，专项用于偿还公共租赁住房贷款，以及公共租赁住房的维护、管理和投资补助。对公共租赁住房的建设和运营给予税收优惠，涉及的行政事业性收费和政府性基金，按照经济适用住房的相关政策执行，并鼓励金融机构发放公共租赁住房中长期贷款。公共租赁住房建设实行“谁投资、谁所有”，投资者权益可依法转让。

根据《指导意见》，公共租赁住房供应对象主要是城市中等偏下收入住房困难家庭。有条件的地区，可以将新就业职工和有稳定职业并在城市居住一定年限的外来务工人员纳入供应范围。公共租赁住房的供应范围和供应对象的收入线标准、住房困难条件和租金水平，由市、县人民政府确定。已享受廉租住房实物配租和经济适用住房政策的家庭，不得承租公共租赁住房。符合廉租住房保障条件的家庭承租公共租赁住房的，可以申请廉租住房租赁补贴。

广东严限中心城市房贷，非本地居民申请将被限

6月9日广东省政府官方网站发出《转发国务院关于坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》，在国务院提出二套贷款首付款比例不低于五成等措施的基础上，省政府进一步提出，广州、深圳等中心城市要严格限制发放购买第三套及以上住房贷款，严格限制发放不能提供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购买住房贷款。

旧居住区建筑不满20年不能改造

6月13日，市规划国土委正式发布《深圳市城市更新单元规划制定计划申报指引（试行）》，规定申报城市更新单元用地为城中村、老屋村，申报更新单元用地为单一宗地的，须占建筑物总面积2/3以上且占总数量2/3以上的权利主体同意申请拆除重建后，方可申报。申报拆迁范围内涉及多

个地块的，同意申请拆除重建地块的面积占到拆迁范围用地面积4/5后，方可申报。

指引特别提出，以下四类建筑不能申请进行城市更新：已纳入我市城中村综合整治（二类）计划且实施整治完毕未满5年的城中村区域原则上不得单独拟订为城市更新单元；零散用地、政府社团用地、特殊用地原则上不得单独拟订为城市更新单元；旧居住区建筑物建成时间未达到20年的，原则上不得拟订为城市更新单元；政府土地整备区范围内原则上不得拟订城市更新单元。

5月份70个大中城市房价同比上涨12.4%

国家统计局6月10日发布数据显示，2010年5月份，全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨12.4%，涨幅比4月份缩小0.4%；环比上涨0.2%，涨幅比4月份缩小1.2%。

新建住宅销售价格同比上涨15.1%，涨幅比4月份缩小0.3%；环比上涨0.4%，涨幅比4月份缩小1.0%。

1-5月，全国商品房销售面积3.02亿平方米，比去年同期增长22.5%，增幅比1-4月回落10.3%。其中，商品住宅销售面积增长19.9%，办公楼增长74.5%。商品房销售额1.58万亿元，同比增长38.4%，增幅比1-4月回落17.0%。其中，商品住宅销售额增长33.6%，办公楼增长112.5%。

5月份当月，商品房销售面积6777万平方米，比上月减少1274万平方米，下降15.8%；商品房销售额3335亿元，比上月减少1113亿元，下降25.0%。

72.5%居民称房价过高

中国央行17日公布的一份调查结果显示，2季度内地居民的“房价上涨预期”减弱，高达72.5%的居民认为房价“过高，难以接受”，该比例自去年2季度以来持续攀升，本季创下新高，居民购房意愿连续两个季度下滑共3个百分点，2009年3季度以来的居民“买房热”降温。

目前民众观望情绪浓厚，导致购房意愿下降，未来3个月意欲购房者比例降至15.5%，连续2个季度回落近3个百分点，结束了2009年3季度以来的持续上升之势。

北京楼市全款购房人增两成

自6月4日住建部、银监会等3部门联合下发《关于规范商业性个人贷款中第二套住房认定标准的通知》规范了商业性个人住房贷款申请人第二套住房认定标准以来，北京楼市的购房者申请房贷时需填写市住建委统一下发的有关家庭购房情况承诺书。据调查显示，这段时间全款支付房款的人，比例上涨了近20个百分点，尤其是高档住宅市场，大部分是全款支付，其中大部分都是三次甚至是四次购房的人群。

5月以来，深圳二手房成交量连续下跌

据统计，从5月10日这一周开始至今，深圳二手房成交量已经出现连续5周的下跌，而14-20日的成交仅有1940套，而这周的成交量基本与2008年市场较低迷时持平。6月17日深圳二手房当日成交仅有257套，而宝安、龙岗、罗湖、南山、盐田都在50多套以下，其中盐田仅成交4套。

深圳地产资金转向商用物业

最近地产市场上出现了一个现象：一部分投资客撤出投资住宅的资金转向投资商用物业。

从目前市场情况来看，深圳商业地产本身具有较高的投资回报率，写字楼回报率为5%—6%，商铺投资回报率为7%—8%，而我市住宅的投资回报率则相对偏低，一般为3%—4%，商业投资回报率远高于住宅市场。

从区域投资回报率看，由于不同商圈物业价格和租金水平的差异，成熟商圈的投资回报率远高于发展中的商圈。以写字楼为例，福田中心区投资回报率为5.15%、车公庙片区为5%、南山中心区为4.6%；商铺方面，东门商铺的平均投资回报率为8%、前海片区的投资回报率为6%、宝安中心区为5%。从这些数据可以看出，越成熟的商圈，投资回报率越高。

根据中原地产提供的研究数据显示，5月份商业物业成交类型发生较大转变，表现为社区商业大幅上升，纯商业及写字楼大幅下降。市场继续以社区商业为主，占总成交量的91.51%，环比2010年4月上升了26.16%，其中关外性价比高的商业，以及关内商业旺区的商业最受市场投资者青睐。



特发龙华项目造价咨询合作模式的探讨

● 遯萍/特发地产

国内工程造价咨询业的发展起步于1996年，当时想模仿香港的造价管理模式，虽说工程造价咨询业为合理控制投资、节约资金等方面作出了贡献，取得了很大的成绩，但由于各种历史原因、社会背景以及专业程度不高等局限，使中国的造价咨询服务长期处于一种简单、范围狭窄、专业度不高，甚至有些仅为了符合国家法规而请的第三方。此外，由于行业监管的力度不足，造价咨询业门槛不高，使本来刚刚起步的造价咨询市场更加混乱，互相压价、恶性竞争，致使国内造价咨询服务的质量一直停留在较低的水平。目前国内造价咨询服务大概分为下面几种：

一、仅仅是为国家法规要求，借用造价咨询公司的资质（也称挂靠）——简称挂靠方式。

二、只编制标底及清单——简称标底及清单方式。

三、招标阶段编制标底及清单，结算审核及编制结算书——简称标底、清单及结算方式。

四、工程实施的全过程造价咨询服务，包括招标阶段编制标底及清单（协助业主招标、编制合同文件），施工过程的造价控制（包括设计变更、现场签证的审核、优化方案的成本建议、方案变更的造价建议、工程款审核、合同纠纷的成本建议等），结算审核及编制结算书——简称工程实施全过程方式。

五、成本控制贯彻于项目立项、设计、招投标、施工过程直至最终结算的项目建设全过程中，形成一个系统、全面的工程造价控制体系，大大提升项目投资的控制主动性和控制效力——简称全过程造价咨询方式。

六、方案阶段的成本建议及编制目标成本——

简称前期成本咨询方式。

上述是目前国内造价咨询合作常见的几种合作方式，各自均有不同的优缺点，需要根据公司的性质、项目的特点来决定选择合适的造价咨询合作模式。特发龙华项目是一个集住宅、商业、公寓、幼儿园于一体的多功能大型综合性地产开发项目，占地面积7万余平方米，建筑面积约36万平方米，项目建安估算费用约9亿元人民币，合约管理和成本控制是一项艰巨的任务，成与败对项目工期、质量、收益均产生巨大的影响，而造价咨询合作模式的选择对整个项目的合约及成本管理至关重要。下面笔者针对龙华项目的特点进行分析：

一、挂靠方式。此方式是一种变相违法行为，不合适我们公司。

二、标底、清单方式。此方式不含工程结算，致使工程结束时又需要重新聘请咨询单位，不但增加招标工作量，也使造价咨询工作没有连贯性，不利于工程结算阶段成本的控制。如果与原合作单位续签合同，导致总咨询服务费用比打包签订的合同价格要高，不利于总成本控制。

三、标底、清单及结算方式。此合作方式在目前国有控股的地产公司中广泛使用，业主成本人员相对较少，分散的成本工作有利于成本人数控制及合理利用。但咨询单位在施工过程中不对过程成本控制和支持，无法把招标阶段的成本、施工过程的成本以及结算成本有机结合。如按照此合作模式，龙华项目的造价咨询费用估算约为250万元（约为建安成本的0.3%）。

四、工程实施全过程方式。其主要工作内容包括扩初成本估算、标底及清单编制、协助编制招标文件、合同编制、工程款审核、设计变更及现场签证量价格审核、技术方案变更的成本评估及成本建议、协助业主办理理赔及出具成本方面的证据、处理合同纠纷、工程结算等。此方式是未来成本管理的专业化方向，国内造价咨询行业也主推此类型的咨询合作模式，但目前国内咨询单位的起点较低，没有太多的经验，仅为业主减少成本管理人员和工作量，在成本管理上没有太多的创新理念及专业意见。根据龙华项目的总建安成本大、建设期长、成

本管理工作量大等特点，以及未来行业成本管理的趋势，采用该合作模式比较合适。按照此合作模式，龙华项目的造价咨询费用估算约为350万元（约为建安成本的0.4%）。

五、全过程造价咨询方式（不含可行性研究）。其主要工作内容包括策划及方案阶段提出成本建议、多方案比选的成本测算及成本建议、目标成本的编制及细化、扩初成本估算、标底及清单编制、协助编制招标文件、合同编制、工程款审核、设计变更及现场签证量价格审核、技术方案变更的成本评估及成本建议、协助业主办理理赔及出具成本方面的证据、处理合同纠纷、工程结算等。此方式在建设全过程中形成一个系统、全面的工程造价控制体系，大大提升项目投资的控制主动性和控制效力，但国内极少有能力承担此服务的咨询公司。如按照此合作模式，龙华项目的造价咨询费用估算约为450万元（约为建安成本的0.5%）。

六、前期成本咨询方式。此方式仅在工程实施前的造价咨询服务，其主要工作内容包括策划及方案阶段提出成本建议、多方案比选的成本测算及成本建议、目标成本的编制及细化，未包括工程实施过程中的造价咨询服务。龙华项目此阶段的服务费用估算约为60万元（约为建安成本的0.07%）。

龙华项目具有建筑规模大、工期长、总造价高、工程复杂、要求造价咨询专业度高等特点，成本管理的任何一个方面不完善或不得当，造成损失的绝对值都是一个庞大的数值。但如果成本管理提前介入，发挥造价咨询合作单位的潜力，在方案设计阶段输入成本控制的理念，市场、设计、工程、成本等专业进行无缝沟通，多做方案比选，尽量提高产品的性价比等等，对于整个项目的成本减省做出的贡献将非常大，减省的成本总量也非常大。笔者建议本项目的咨询单位在设计方案阶段介入，并且做全过程的成本管理，选择合作模式五或合作模式四与六结合两种造价咨询服务方式。

做职业化的工程造价管理人员

● 黄昭明/特发地产

在现代企业竞争日益激烈的今天，出现了一个新名词，那就是职业化。有调查显示，我国企业与国外企业的很大差别就是职业化程度不高，工作效率明显较低。企业竞争力的强弱在很大程度上取决于员工的职业化。因为员工职业化能提高其专业素质技能和劳动生产率，能使企业成为高效运转的发动机，是组织发展的核心推动力，它是21世纪企业的第一竞争力。

作为房地产开发企业，工程造价管理是项目开发管控中的一个关键环节，它决定项目开发的成本高低，而工程造价管理人员的职业化素养决定工程造价管理水平，因此房地产开发对工程造价管理人员的职业化要求非常高。那么，如何做职业化的工程造价管理人员呢？我认为应从职业化技能、职业化行为规范和职业化素养三个方面来要求：

第一，职业化技能。工程造价管理人员的职业化技能即为造价管理专业技能，不仅要精通工程造价的专业理论知识，而且还要熟悉工程的相关设计和施工规范，比如掌握工程预算定额及其有关政策法规，掌握施工意图、计价办法、计量规则和计价软件，掌握建设工程项目经济评价方法、施工合同管理方法等等。造价管理职业化技能是工程造价管理人员职业化的基础，只有具备了专业能力，才有迈向职业化的资格。

第二，职业化行为规范。工程造价管理人员职业化行为规范体现在对工程造价管理的章法上，而这些章法的来源，一是长期工作经验积累形成的，二是行业规范和企业规章制度的要求，三是通过培训、学习形成的。

第三，职业化素养。工程造价管理人员职业化素养包括职业道德、职业意识、职业心态等内容。如果我们把职业化比喻为一棵树，那么职业化素养是这棵树的根，是职业化中最根本的要求。由于工程造价管理人员岗位工作的重要性和特殊性，相比其他岗位工作，工程造价管理人员职业化素养尤其重要。工程造价管理独有的敏感性和特殊性，直接导致它要求执业人员要有优秀的职业化素养，要求每一个造价管理人员都应具备勤勉务实、敬业爱岗的职业道德。

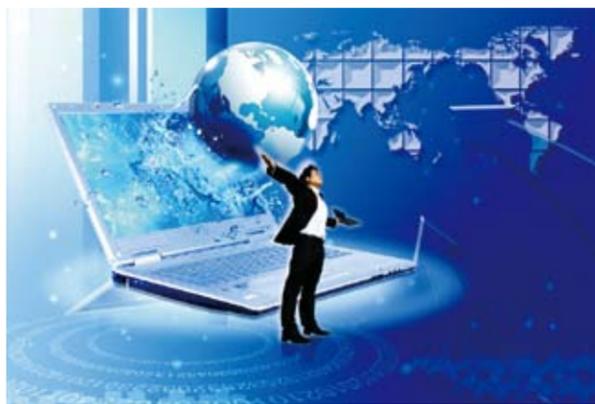
作为一个职业化造价管理人员，其最基本的职业素养就是勤勉务实。造价管理的工作是枯燥单一的，有时为了拿出

一个精确的数据就得付出几天几夜的劳动。造价管理工作又是敏感的，它需要踏踏实实地工作，每一个流程数据都经得起放大镜的考验。只有勤勉于事，认真务实，造价管理职业生涯才能经得起时间的考验，才能取得同事、同行和企业的信赖，这是工程造价管理人员职业化路程上的立足之本，发展之基。

做一个职业化的工程造价管理人员，敬业爱岗是其职业生涯发展的前提。只有敬业爱岗，才能更好地接受并热爱自己的岗位，才能自觉地站在企业和主人翁的角度上去思考问题，才能将企业与岗位的价值更紧密地结合在一起正确对待，才能让自己的行为被企业所接受、认同和鼓励，才能让自己感觉到付出的一切都是有价值的。这样，即使条件再苦、工作再累、压力再重也压不垮你职业生涯奋进的步伐，你的才能将得到最大程度的发挥。

职业是人生中不可或缺的一部分，它已不仅仅是一种谋生的手段，它还是一种全身心付出去创造物质财富和精神财富的过程。把职业当成一项成就人生的事业去做，这是一种责任、一种承诺、一种精神、一种义务，为了自己的事业而勤勉务实、敬业爱岗、全力以赴，是让自己的人生价值无限延伸的正确途径。

进入新世纪，职场竞争将达到白热化的程度。经过职业化训练和熏陶的优秀职业人不会失业，他们将是最后的赢家。未来的中国只有一种公司能够腾飞，那就是装有职业化引擎的公司！



感受自然与文明融合的国度——澳大利亚

● 杨剑平/特发信息计财部经理

繁忙的工作之余，每年我都会利用假期安排全家的旅游计划，去年国庆节8天假，我和先生、女儿参加了澳洲8日游。

参团之前，我恶补了有关澳洲的相关知识，了解到澳大利亚是世界第六大国，国土面积比欧洲大一倍以上，但其人口密度堪称世界最低——平均每平方公里仅有2人；澳洲也是世界上最小的陆洲，同时，澳大利亚是个美丽的国度，它拥有550个国家公园、15个世界遗产。人还没到澳洲，澳洲多彩斑斓的知识介绍已经让我心驰神往了。

“城市观光”——悉尼

我们的第一站是悉尼。悉尼是一个重要的经济、政治和文化中心。她建在世界上最漂亮的港口之一——悉尼港的附近。正是有这样得天独厚的先天条件，所以悉尼美景就不得不提了。

来到悉尼，首先不能错过的是其地标性建筑物——悉尼歌剧院。这个闻名于世的建筑坐落在班尼朗岛上，三面环水、碧浪簇拥，歌剧院白色的贝壳样屋脊映衬着清透的蓝天，是那样的醒目耀眼，其独特的帆船造型与设计造就了世界建筑史上的经典之作，被列入世界遗产系列。这里每年举办2500多场的演出，节目包括歌剧、喜剧、芭蕾舞及古典音乐等。

悉尼大桥是另一个地标性建筑物，号称世界第一单孔拱桥，它有8条汽车路、2条火车线、1条行人产道，结构非常庞大，像一道横贯海湾的长虹，与举世闻名的悉尼歌剧院隔海

相望，成为悉尼的象征。最有意思的是每天都有很多游客参加登桥之旅，专业的向导带领游客登高望远，攀登队伍从大桥东端鱼贯而上至最高处，然后往西边下去，前后费时3个半小时。

悉尼塔为悉尼市最高点，登上1000英尺（300米）高的悉尼电视塔，从顶层360度旋转瞭望台往下俯视，美丽的城市风光一览无遗，尽收眼底。在塔顶的小影院，大家还观看了描绘澳大利亚历史和风情的动感电影，对澳洲又有了进一步的了解。

不得不提的还有悉尼的渔市场，这里是南半球最大的海鲜产品交易市场，鱼市场内提供各式生熟海鲜的零售服务，焗龙虾、椒盐大虾、三文鱼刺生等等令人垂涎欲滴的新鲜海鲜，让人胃口大开。

还有那蓝天碧海黄沙的邦迪海滩，这里阳光灿烂，微风清凉，等黄昏到来之际，我们又乘坐游轮一面享受西式晚餐，一面畅游悉尼海港，欣赏美丽的海景……

“美丽山海经”——蓝山公园与黄金海岸

蓝山公园地处素有“澳洲大峡谷”之称的詹姆士峡谷，“蓝山”之名得之于它无论是云雾蒙蒙，还是阳光当头，其山体总是被一层淡蓝色遮蔽，显得异常美丽，亦透着几分神秘。我们漫行于幽静的丛林小道中，最后乘上SKYWAY缆车横越原始山谷，近距离观赏神秘的三姐妹峰，整个蓝山国家公园的壮丽景色，尽入眼帘。



位于布里斯班的黄金海岸被称为“冲浪者天堂”，是全世界的冲浪爱好者最向往的地方。站在海边，只见一排排巨浪排山倒海席卷而来连绵不断，冲浪者与海鸥在浪峰波谷间起伏，脱去鞋袜，走进海水，感受大海的脉搏。海水如碧玉，海浪似白雪，海涛声声犹如交响乐般震撼。

感受澳洲特色文化——农庄乐与原始热带雨林游

在布里斯班的天堂农场，我们见识了更多的澳洲特色：亲手喂袋鼠（女儿看到小袋鼠从袋鼠妈妈的大口袋里跳出来，高兴得大叫）、抱着憨憨的考拉照相（了解到考拉之所以整天睡意朦胧是因为它的食物——桉树叶中含有催眠成分）、观看剪羊毛表演，还有酷酷的牛仔表演马术及掷回力镖等技艺。

在凯恩斯我们穿越并领略了充满神秘色彩的热带雨林，热带雨林由于拥有大量的奇异动植物，成为吸引游客的一大热点，澳洲的土著人用他们质朴的歌声和舞蹈表达着他们的心声。别具特色的是，帮助游客穿行雨林的是60多年前美国二战时期使用的水陆两用战车。

零距离接触大堡礁——世界第八奇迹

应该说，澳洲此行给我留下最深刻印象的应该还是美丽的大堡礁。被誉为世界第八奇迹的大堡礁位于澳洲东面的海岸线，它也是现存最大的珊瑚礁群，南北蜿蜒达2400公里，难以想像，这是由最微小的珊瑚虫创造的自然奇迹。

我们到达大堡礁游览的具体地点是绿岛，绿岛周围密布各种珊瑚礁，海水清澈见底，色彩斑斓，环绕着白沙带的葱翠珊瑚岛点缀在青绿色的海水上，就像是一块绿色宝石镶嵌在蓝色的大海中，风光旖旎。

我们乘坐玻璃底船观赏海底五光十色的珊瑚礁，船的底部镶着透明的有机玻璃，透过船底，可以看到洁净的海水中千姿百态的珊瑚、五彩缤纷的热带鱼，巨大的海参，还有蒲扇大的蚌壳一张一合，硕大的海龟在船的底部悠闲地穿行……

先生和女儿还参加了潜水，有专门教练辅导他们潜水的要领，然后戴上呼吸面具，穿上救生衣和脚蹼，就可以融入多姿多彩的海洋世界，上水后他们绘声绘色跟我描绘海底神奇景象：多不胜数的鱼儿成群结队地从他们身边游过，想伸手去抓它们，鱼儿却马上跑开了；鹿角珊瑚的触角是软软的，蘑菇型珊瑚却是硬的，跟想象的完全不一样。最后，先生很认真也很遗憾地对我说：“可惜，蚌壳里好像没发现有珍珠，否则就摘一颗送给你了。”弄得我对他们又羡慕，又后悔自己由于胆小没敢下水与他们共同领略海底的美妙世界。

爱护自然的澳洲人——为什么在大堡礁吃不到最新鲜的海鲜？

由于对悉尼鱼市场海鲜的鲜美念念不忘，很多团友提出在大堡礁附近要吃海鲜大餐，但导游说这里的海鲜大部分是从悉尼空运过来的，不如悉尼海鲜新鲜，为什么在大堡礁竟然吃不到新鲜海鲜？我们很是诧异，接下去导游的解释又让大家大为感慨：原来，为了保护大堡礁的生态环境，避免一亿多年漫长时间形成的宝贵珊瑚礁资源被破坏，近几年来，澳大利亚政府将大堡礁的大部分地区都划为自然保护区，禁止捕鱼，所以海鲜需要从悉尼空运。我们又回想起来绿岛之前，船上的工作人员和导游一再提醒，不要带走岛上的任何东西，不要使用任何洗涤用品，垃圾要放在指定地点，吸烟也要在指定地点，如果违反将有很重的惩罚等着。虽然岛上有很多游客，所有人都很自觉地遵守这些规定，爱护这里的环境。

记得在悉尼海关，我们也亲身经历到海关官员检查的严格和敬业，当我亲眼看到同机抵达的几百客人排着几十米的长队，一个一个打开行李箱，由海关官员仔细检查的时候，真正感受到了澳洲人对他们国家自然环境的热爱，他们不允许任何有可能对澳洲大陆产生不良影响的动物、植物和其它可能会对环境造成破坏的物品入境。

我也曾欣赏过国内的九寨沟、张家界、玉龙雪山等美丽的景观，若论自然景观的壮丽与妖娆，中国应该是首屈一指，毫不逊色，但在对自然和生态的保护意识及采取的措施上应该向澳洲学习，否则若干年后，我们的子孙会尝到环境破坏及过度开发的苦果。

因为人们爱护自然，自然也回馈人类美景。澳洲，一个美丽和谐洁净的国度，我期待着我的下次出游。

《特发》月刊2010年1-6月份 集团各单位、企业投稿采用情况表

集团总部		合计	51
集团领导	8	计划财务部	1
办公室	16	企划部	13
人力资源部	11	审计监督部	2
系统企业		合计	122
特发信息	40	黎明集团	17
特力集团	18	特发地产	16
小梅沙	19	特发物业	8
香蜜湖	3	华丽公司	1
高尔夫	-		
总计			173

各类图片、书画作品：238张（幅），集团外社会投稿5篇。

