

集团控股上市公司特发信息 广西吉光分公司正式开业



左：贺州市委书记赵乐秦 右：特发集团董事长刘爱群

8月18日，集团控股上市公司特发信息广西吉光分公司正式开业。贺州市委书记赵乐秦、市长白希、市政协主席杨声东、市委副书记陈平、市人大常委会副主任潘业贤；特发集团董事长刘爱群、党委副书记林婵波、副总经理刘崇、副总经理兼特发信息董事长张俊林；特发信息总经理王宝、监事会主席李彬学；贺州市、区两级政府领导，特发集团职能部门负责人和特发信息各分（子）公司、事业部、职能部门代表；全国各地供应商、客户代表；吉光公司员工代表等共200余名嘉宾出席庆典仪式。庆典仪式由贺州副市长秦全贵主持，特发信息董事长兼广西吉光董事长张俊林代表特发信息及广西吉光全体员工致欢迎辞，贺州市委副书记、市长白希代表贺州市委、市政府对广西吉光开业表示热烈祝贺，特发集团董事长刘爱群代表特发信息控股股东发表热情洋溢的讲话。



封面图片：特发集团2008年度先进单位和个人——
 先进企业：特发小梅沙旅游中心
 总部先进部室：计划财务部
 总部优秀部长：人力资源部部长苗苒
 突出业绩奖：特发物业管理公司
 特殊贡献奖：总部办公室员工黄越天



2009年第9期/总第116期 2009年9月18日出版

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

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

CONTENTS



公司要闻

- 04 刘爱群董事长出席特发信息广西吉光开业庆典，与贺州市领导共商发展大计 黄斌 林焰
06 攀峰勇进 梦想再启 黄斌
——集团控股上市公司特发信息广西吉光分公司正式开业
08 欢声笑语话和谐 齐心协力强团队 陈忠炼 富春龙
——特发集团迎国庆沙滩趣味运动会侧记

特发论坛

- 10 法人治理是企业内部控制的核心 张瑞理
12 浅谈对风险的认识和对策 王隽

企业文化

- 13 努力培育个性特色的企业文化促进小梅沙持续健康发展 特发小梅沙
15 浅谈职业经理人队伍建设 唐大平

特发往事

- 16 全国第一家国有大型综合性企业 张西甫

聚焦经营

- 19 创首条光纤实时自测温OPPC导线为建设坚强型智能电网提供解决方案 江大林
——特发信息实时自测温110kv OPCC系统在华北电网成功挂网运行
20 秉承责任 矢志创新 杨喜 林焰
——特发信息新特产品技术交流会成功举行

- 21 柳州市党政代表团考察特发信息广西吉光分公司 沈雨燕
21 特发信息光网科技公司产品首获泰尔认证 林芬英
21 特发小梅沙海洋世界市场部“四训”模式提升营销力 李赛男 曾小婷
22 特发小梅沙旅游中心暑期在逆境中创出佳绩 特发小梅沙
23 小梅沙大酒店寻找“共和国的同龄人” 特发小梅沙
23 大白鲸的“消暑”玩具——巨型水果冰激凌 李赛男
24 特发小梅沙旅游中心获深圳市“劳动关系和谐企业”光荣称号 曾小婷
24 珍贵风水鱼过背金龙捐赠海洋世界 李赛男 曾小婷
25 激情与尊贵，演绎和谐之美
——深圳仁孚特力7-8月大力开展市场营销活动 王程
25 特发华日公司荣获深圳市机动车维修企业2008年度质量信誉考核评定AAA级称号 王钰
26 特发物业管理公司召开2009年上半年经营情况分析会 特发物业
26 建设企业电子邮箱系统，积极推进公司信息化 特发物业
——特发物业公司企业电子邮箱系统正式开通使用
27 四招辨别真伪“依特佳” 华军

地产行业动态

- 28 国家税务总局强调将严审房地产开发成本等6条 《特发地产信息》

职业风采

- 29 世界新科极限跳水冠军在特发小梅沙海洋世界 赵刚贵 李赛男
31 难忘的七天 曾小婷
33 EAS现场维修感受 李金明

员工情怀

- 34 《谁动了我的奶酪》再读感 刘兰辉
36 心中那一方纯净的圣地 张建民
——献给我的大学我的班
37 我们的故事 顾燕
38 青藏游记（下） 娄红

图片新闻

- 22 集团控股上市公司特发信息广西吉光分公司正式开业

刘爱群董事长出席特发信息广西吉光开业庆典，与贺州市领导共商发展大计

黄斌 林焰/特发信息综合管理部

盛夏的贺州，满目葱茏，生机勃勃。

8月17日至20日，集团党委书记、董事长刘爱群一行10人应邀赴广西贺州市出席集团控股上市公司特发信息广西吉光分公司开业庆典。集团党委副书记、纪委书记林婵波，副总经理刘崇、张俊林等领导与刘爱群董事长一起出席开业典礼。

8月18日上午，吉光厂区宽敞明亮的厂房、高速运转的崭新机器、意气风发的员工，处处展现出一派欣欣向荣的发展景象。刘爱群董事长欣喜地在开业纪念簿上写下“祝广西吉光开业大吉”的题词。集团及下属10余家企业为广西吉光的开业赠送了花篮。

开业仪式上，刘董事长代表特

发集团发表了热情洋溢的讲话，对广西吉光寄予殷切期望：“开业仅仅是一个开端，为社会创造财富、奉献价值、履行企业公民责任，追求可持续发展、基业长青，才是企业的终极目标。新吉光将面临愈来愈激烈的市场竞争，吉光人一定要做好足够的准备，迎接今后更艰巨、更富于挑战性的日子！”



赵乐秦书记（左）和刘爱群董事长（右）亲切交谈

开业仪式结束后，刘董事长一行与贺州市委市政府领导进行了座谈，共商深化合作、发展大计。

贺州市委书记赵乐秦向刘董事长介绍了贺州近年来发展经济、改善投资环境的政策和措施。赵书记说：“贺州是新建立不久的城市，各项基础设施和经济发展都处在建设阶段，是一块生机勃勃的投资地，贺州最大的优势是丰富的原生态环境资源，这里山青水美，是生

态度假的田园绿洲。目前，市委、市政府正积极实施“四大突破”、“破位争先”的发展战略，欢迎广大客商到贺州投资兴业谋发展。特发集团企业特发信息与桂东电子强强合作，成立广西吉光公司，迈出了我们彼此合作的第一步，今后贺州市委、市政府将继续给予广西吉光、特发集团大力支持。”

在听取赵乐秦书记对国家东部产业向中、西部大转移的环境下继

续加强双方互利合作、共谋发展的意见后，刘董事长充分肯定并真诚感谢贺州市委、市政府在广西吉光项目建设过程中为促进项目成功和双方互利合作所做的积极贡献，并对贺州市委、市政府在承接国家东部产业大转移战略工程中所做出的系列努力表示赞赏。他说，“贺州市实施建设森林之城、田园都市的发展思路积极且务实，这是从维护好、发展好人民群众的根本利益出发而实施的高瞻远瞩的宏谋伟略，是一条促进可持续发展的特色战略路子，特发集团之所以选择在贺州投资谋发展，看中的就是贺州宜人的生态环境和宽松的投资政策，以及贺州丰富的资源优势、得天独厚的地缘优势，特发集团对继续投资贺州谋发展充满信心”。

刘爱群董事长一行还与贺州市领导一起参观了吉光公司新厂房。随后，在特发信息合作伙伴桂东电力公司董事长温昌伟的陪同下，兴致勃勃地参观考察了桂东电力投资经营的昭平电站、巴江口水电站。刘董事长对沿途的宜人风景赞不绝口，对桂东电力大手笔发展电力建设、促进当地经济发展的成就表示钦佩。



中共贺州市委书记赵乐秦（中）、深圳特发集团董事长刘爱群（右）、广西桂东电力公司总裁温昌伟（左）共同启动水晶球的按钮





贺州市长白希



特发集团董事长刘爱群



特发信息董事长张俊林



来自全国各地的各方代表200余人参加开业典礼

攀峰勇进 梦想再启

——集团控股上市公司特发信息广西吉光分公司正式开业

◆ 黄斌/特发信息综合管理部

8月18日9:45, 面对闪烁着耀眼电流的透明水晶球, 中共贺州市委书记赵乐秦、深圳特发集团董事长刘爱群、广西桂东电力公司总裁温昌伟3人联手启动水晶球的按钮, 顿时, 象征着期望和祝福的吉祥彩云腾空飞扬, 锣鼓鞭炮喧天, 欢声笑语一片, “新吉光”正式开业了!

广西吉光的前身吉光电子——“JICON”, 是我国铝电解电容器行业的开创者之一, 从业25年来一直以高品质铝电解电容器享誉业内, 也是特发信息工业产业格局中的重要一极。但近年来, 在行业竞争日益白热化、产品严重同质化、人力

成本不断高涨等因素的冲击下, 吉光电子的生存受到严重考验, 为此, 特发信息主动进行了产业战略性升级和优化。2005年伊始, 依托贺州市良好的自然资源和宽松的投资环境, 特发信息与同为上市公司的广西桂东电力(该公司生产经营吉光电子的上游产品—铝箔)强强联手重组原深圳吉光公司, 新组建了广西吉光电子科技有限公司。

广西吉光将继续保持吉光电子在螺栓式电容器上的品牌优势, 全力为客户提供高、中、低压全系列高品质铝电解电容器产品, 并将实现产销量的快速增长。此次正式投产的高品质铝电解电容器产业线,

由特发信息和广西桂东电力公司共同投资1.35亿元建设, 一期工程达产后, 可实现产值1.8亿元、利税2000万元; 二期项目计划投资5000万元, 计划于2010年下半年启动建设, 2011年建成, 达产后预计年产值4亿元, 利税5000万元, 将在一期的基础上实现大幅度的跨越, 为吉光拓展市场占有率, 跻身行业一流企业打下坚实基础。

广西吉光自2007年正式落户贺州后, 一路克难攻坚, 持续不懈地推进高品质铝电解电容器产业线的优化升级, 如今项目一期工程如期投产, 意味着特发信息铝电解电容器产业线的全面升级和结构优化的产

业发展战略取得了阶段性的胜利。

正如特发信息张俊林董事长在开业仪式上的致辞中所言: 对于吉光人而言, 已经走过了最为艰难的基业初创期; 现今, 应该是到了吉光人在第二创业征程上迈开大步往前奔的时候了。对于明天, 吉光人信心百倍, 豪情万丈, 一定会以实实在在的行动和努力不懈的奋斗, 将开业的紅红火火进行到底!

贺州市委书记赵乐秦、市长白

希、市政协主席杨声东、市委副书记陈平、市人大常委会副主任潘业贤, 特发集团董事长刘爱群、党委书记林婵波、副总经理刘崇、副总经理兼特发信息董事长张俊林, 特发信息总经理王宝、监事会主席李彬学, 来自贺州市区两级政府的领导, 特发集团相关职能部门负责人和特发信息各分(子)公司、职能部门的代表; 来自全国各地的供应商、客户代表、吉光员工代表等

共200余名嘉宾出席了庆典仪式。庆典仪式由贺州副市长秦全贵主持, 特发信息董事长兼广西吉光董事长张俊林代表特发信息及广西吉光全体员工致欢迎辞, 贺州市委副书记、市长白希代表贺州市委、市政府对广西吉光开业表示热烈祝贺, 特发集团董事长刘爱群代表特发信息控股股东发表了热情洋溢的讲话。



开业庆典后吉光人自编自演的精彩节目——JICON产品秀

欢声笑语话和谐 齐心协力强团队

——特发集团迎国庆沙滩趣味运动会侧记

◆ 陈忠炼/集团办公室副主任 富春龙/集团人力资源部副部长

9月4日下午，美丽的小梅沙海滨波光粼粼，海风习习；沙滩上，彩旗飘扬，人声鼎沸，来自集团系统12家企业10支代表队的80名运动员在此参加特发集团“迎国庆沙滩趣味运动会”。参赛队伍中有以集团领导为主组成的总部一队，也有以企业领导班子成员为主的各企业队。

赛场上各企业的司旗迎风飞舞，运动员争夺的异常激烈，比赛精彩纷呈，妙趣横生。

宝刀不老的总部一队

施长跃总经理带队的总部一队，由刘爱群董事长、张建民、张西甫副总经理及4名总部正副部长组成，平均年龄48.7岁，是各参赛队中年龄最大的。经过抽签总部一队竟然是与朱振声总经理带队、身强体壮的特发物业队分在一组。

赛前，大家并未看好总部一队。

第一项比赛——齐心协力（双方各出4名队员，套上4个连接在一

起的泳圈赛跑），总部一队由4名集团领导上阵。比赛开始特发物业队就显示出较强实力，始终领先总部一队1个多身位。在比赛的最后阶段，离终点约2米的时候，跑在外围的刘董事长高喊一声“拼了！”加速冲刺，力图挽回败局，不料用力过猛，刘董事长被沙堆绊倒了。

在先失1分的情况下，总部一队毫不气馁，在接下来的两项比赛中斗智斗勇，接连取胜，在比分上反超特发物业队。尤其是在“争先恐后”比赛（参赛队争夺皮球，先将球送入指定桶中的队伍获胜）中，还投进了全场唯一的一粒进球。第四项比赛是“愚公移海”（不借助除衣服以外的工具将海水运送到水桶中），总部一队赛前认真研究演练，比赛时合理安排战术：8名队员依次站好，用裤腿打结的短裤作为运水工具；刘董事长和施总站在海里兜水，其他队员接力运水。在回传运水的短裤时，刘董事长还大声指挥：“不要传，直接扔！”缩短了队员的跑动距离，合理

的人员安排和明确的战术布置，使总部一队的运水效率极高，到比赛结束时，总部一队的大水桶已经溢出水来了。

经过小组赛的努力拼搏，总部一队终于战胜物业队，晋级决赛。决胜赛是泳圈接力（8名队员依次套过泳圈，先套完的队伍获胜）。赛时，刘董事长、建民副总、施总排在前三位。哨音响起，只见几位集团领导干净利索地高举泳圈，伸直身体，让泳圈自由下落，并在泳圈落地的一瞬，迅速跳出泳圈；同时，已作好准备的后面的队员伸手抓起泳圈，同样的高高举起来……一个紧接着一个，泳圈传递之快令人咋舌。这项比赛的关键在于伸直身体，使泳圈能不受阻碍的顺利下落，当然这个战术的成功运用得益于总部一队队员的“标准体形”。当总部一队最后一名队员从泳圈中跳出来时，其他队才套了一多半。

冠军产生了！——现场观众出乎意料的同时，报以热烈的掌声。

志在必得的东道主队

东道主小梅沙与特发地产分在第一组。小梅沙队熟悉沙滩地形，仅从他们区别于其他队伍的花式沙滩裤，就可以看出小梅沙队的“专业”水准。他们的目标是冠军。在“愚公移海”项目中，小梅沙队女将、财务总监金爱莹毫不犹豫地脱下运动服，拼搏的架势一摆出，就给地产队来了个下马威。郭建副总经理看到队员用双手捧水，一边跑还一边洒，突发奇想——用短裤作运水工具，但由于系得太紧，情急中怎么也解不开裤结，而其他队友们捧着水已经跑了几个来回，他还在低头专心地解裤结，场边的观众见此情景都轰然大笑。虽然耽误了一些时间，但是小梅沙队亡羊补牢，通过顽强地拼搏还是拿下了宝贵的3分。

特发地产队也志在必得。在“同舟共济”（双方各出四名队员，套上四个连接在一起的泳圈，四肢着地赛跑）比赛中，郑月英副总经理速度跟不上男队员，被拖倒在地，从泳圈中滑了出来，她的三位队友带着空泳圈依然在向前冲刺，全然不知后面的郑月英正奋力追赶她的空泳圈。

在“争先恐后”项目中，两支队伍拼抢激烈，场上不断出现拦截、扑到、“叠罗汉”的戏剧场面，并连续出现三次“死球”，地产队的李名副总经理也因拼抢过于

激烈，体力不支而退出比赛。东道主小梅沙队乘势前进，再下一城。

小组出线后，小梅沙队在决赛中獲得亚军。

气势如虹的特力队

张瑞理董事长率领的特力队，对阵由高尔夫、汉国三和、华丽、华明和停业企业管理小组组成、且含有三员女将的“山寨版”企业联队，特力队员显得实力超群，气势汹汹。前2场比赛特力队顺利得分。意外出现在“争先恐后”比赛中：裁判刚把球扔向海面，穿着泳裤的张瑞理董事长就一马当先冲进大海，没等其他人人入水，球已到手，特力队士气大增。面对强手，联合队发扬“敢打敢拼”的精神，三员女将也显示出巾帼不让须眉的气势，只见身材弱小的汉国三和副总经理邵立奋力拦截抱球冲向目标的特力队周树达未果，便转身一扑，把周树达连人带球扑倒在地，此时双方队员一涌而上，叠起了罗汉，压在下面的周书记叫苦不迭。根据比赛规则，纠缠住以后要以争球定胜负。争球时，华丽总经理丁辉猛地一跳，首先触到球，为联合队赢得宝贵的3分。主持人看着从海水里走上来的张瑞理董事长打趣地说：“实力不能决定一切啊，脱了衣服也不一定赢”，引起全场一阵爆笑。虽然此局失分，但特力队气势不减，连续拿下随后的两局，进入

决赛，最后勇夺季军。

功亏一篑的信息队

信息队伍整齐，队员身体强壮、作风硬朗，善于谋划，赛前被大家看好是冠军的有力争夺者。与信息队对阵的总部二队虽是由总部员工中的“青年才俊”组成，但面对强大的信息队也只能是其前进路上的“麻烦制造者”，毫无还手之力。信息队毫无悬念的一路过关斩将，轻松晋级决赛。决赛中，前半段信息队和总部一队进展速度不相上下，但在泳圈传到财务总监蒋勤俭时，只见他麻利地将泳圈套过头顶，随后双手用力往下按泳圈，意图通过腰部，此时只听“啪”的一声，充气的泳圈爆了，见此情景，观众不禁笑弯了腰。

郑海天董事长带领的香蜜湖队与黎明队势均力敌，小组赛争得难分难解，比分交替上升，通过一轮又一轮的“恶性”竞争，两支队伍由于积分不够，均无缘决赛。

在运动员的呐喊声、啦啦队的助威声和大家的欢声笑语中，运动会圆满结束了。通过比赛，各单位之间加强了交流、增进了感情、激发了斗志、振奋了精神，充分展示了集团各级管理团队团结协作、拼搏进取的精神风貌，展现了特发人“简单、和谐、健康、向上”的文化氛围。



法人治理是企业内部控制的核心

◆ 张瑞理/特力集团董事长

企业经营管理风险分为两类：内部风险和外部风险，或者称为管理风险/主动风险和市场风险/被动风险。内部风险是可控的，外部风险是不可控的，但可以通过经营。换句话说，外部风险我们不能控制，但是可以通过知识、经验的不断积累，提高对外部风险的判断能力；可以运用一些技术手段，去降低外部风险对企业可能造成的冲击，将风险损失降到最小。这里，主要与大家交流与探讨一下内部控制（以下简称内部控制）的问题。我认为，企业内部控制的核心是法人治理。

一、对内部控制概念的理解

首先，内部控制是为达到业务目标提供合理保证而设计的流程。这个流程与我们通常的流程设计有所不同，不是越安全越好，风险越低越好。它涉及三个因素：效率与效果、信息的可靠性、遵守法规。我们不能只单纯地追求效率与效果，还必须综合相关信息的真实性、可靠性，同时还要符合国家政策和法律、法规。也就是说，控制风险，这三个因素相互联系，缺一不可，在制定流程时这三个因素要对称。

其次，内部控制的作用是合理保证而不是绝对保证。有了好的、合理的控制可以最大限度地保障企业的利益，降低潜在的风险和损失。我们可以通过内部控制，监控和控制经营管理过程中的异常活动，控制执行人员责任心不强和串通舞弊，以及高层管理者自我违规操作，并及时采取相应的措施。在这些违规活动中，高层管理者的自我违规操作对企业的危害是最大的。如果高层管理人员在决策时把利益向个人或关联企业倾斜，或者为了自己的一点利益而做一些损害集体利益的事情，都会给企业造成很大的损失。要防范这一点，关键要靠法人治理结构。

再次，内部控制的五要素及其相互关系：

（一）内部环境（法人治理结构和文化）——内部控制的基础。它包含两个因素：一是法人治理结构，关键之一是企业的规章制度是否健全；二是企业文化、价值观。如果企业的风气很正，每个人都有为企业做贡献、自觉保护企业利益、与企业共依存的精神，就没有让一些人钻企业空子的环境。

（二）风险评估——内部控制的依据。每项经营活动，都应该事先做好风险评估，作为决策和控制风险的依据。

（三）控制活动——内部控制的手段。例如，对合



同协议条款的约定、在成立合资公司时章程的设立等等都是控制活动的手段。

（四）信息沟通——内部控制的载体。信息力求真实、可靠、全面，沟通与反馈及时。

（五）监督——内部控制的保证。制度都建立了，但还是有人不遵守，监督部门就要给予评价，这是内控的最后保证。

二、内部控制的发展动因及历程

（一）发展动因：内部控制并不是新名词，早在上世纪80年代初，企业就有人提出了内部控制的概念，随着现代审计程序的不断发展（外因），为了满足现代企业管理的需要和防止舞弊欺诈行为（内因），在法制和政府的推动下，内部控制逐步走向规范化和科学化。90年代初，开始有了比较规范的理论性的东西，90年代后期，内部控制成了企业管理的一个重要环节。以我国的企业审计为例，在改革开放初期，单位/企业几乎都是事后审计，很少有风险预审，现在已经逐步发展到风险预审、过程审计和事后审计相结合。这就要求我们在预审的时候对风险进行评估。

（二）我国有关内部控制监管要求的发展历程。2001年，中国银广夏事件和美国安然事件后，我国政府相继出台了一系列相关条例、指引——2001年：《内部会计控制规范》（财政部）；2002年：《商业银行内部控制指引》（中国人民银行）；2003年：《证券公司内部控制指引》（中国证监会）；2004年：《商业银行内部控制评价办法》（中国银监会）；2005年：《提高上市公司质量的意见》（中国证监会）；2006年：《中央企业全面风险管理指引》（国资委）、《上市公司内部控制指引》（深交所）；2007年：《上市公司监控

管理条例》（证监会）；2008年：《证券公司监督管理条例》（国务院）。

三、法人治理是企业环境的核心

（一）法人治理是现代企业管理的需要

成型的管理制度和成型的产品技术是企业竞争力的基础。万科的领导曾经说过，万科的成功很大程度上是因为他有一个追求公平的考评体系。通过对客户满意度、员工满意度，以及在同一城市、同类企业中所处的业绩位置三项指标进行考核，得出相对公平的结果，起到了很好的激励作用。另外，万科还有一个看起来似乎不太合理的规定，员工之间恋爱关系一旦确立，其中一人必须立即离职。开始大家都觉得规定很不合情理，公司解释说“这是为了保护你们的利益，因为这种情况一旦允许，领导就会把自己的亲属调到公司来，员工的利益就会受损。”我认为，万科的这些成型管理制度都体现了其设立的科学性。

华侨城公司主营旅游主题公园，旗下公司在天津的一块非主题公园用地没有启动就被卖了，有人问“为什么不做，至少也能赚几个亿”，公司领导回答说：“我们不能为了赚几个亿，而让公众误认为我们不做旅游主题公园了”。企业品牌、竞争力的建立和提升，不是一朝一夕的事，其基础之一就是企业成熟的产品技术。

企业的管理特征是例行管理靠制度调解，例外管理靠人员调节。万科杭州分公司在正常市场经营时，管理团队很优秀、很规范。但在遇到“退房潮”这样的非正常突发事件时，由于缺乏经验，问题无法快速妥善解决。万科总部及时调整到位了一个非常有洞察力的管理人员，迅速摸清情况，并平息了事件。同样，几年前，我们在处理华通公司股权的时候，也是根据当时的具体情况，抓住问题的关键，及时派出了工作小组，有理、有据、有节地妥善处理了有关问题，维护了公司的正常经营秩序。

（二）法人治理是防止舞弊和欺诈行为的需要

任何企业的核心都是企业的人及活动，人在活动环境中进行，环境要素是推动企业发展的动力，也是所有要素的核心。环境包括无形环境和有形环境。

无形环境是指企业文化，包括道德观、价值观和能力，是无形的。

有形环境是指企业的治理和组织结构，包括法人治理，它是企业主动制定的责权利相对应、层级分明的管理制度，在遵守国家法律和公司章程的前提下，防止人为失误及操纵给公司和股东带来可避免的损失，从而使企业和股东的利益最大化。

法人治理结构由以下五个层面构成：

1、股东大会——股东代表代表股东的意愿和决定，股东可以是个人、国家、外企、企业等等，股东大会按照不同的程序对事项进行表决。

2、董事会——董事是股东方推荐到股东大会选举产生的代理人，要以个人职业道德和水平对企业重大事项分析判断并作出真实独立的抉择，以使企业沿着正确的道路行驶。

3、经营层——是董事会中多数董事认可推荐的经营管理人才。他和他的团队可以实现董事会制定的企业目标，实现了这个目标也就同时实现了对股东的回报。

4、监事会——监督企业各层面的行为程序和违规行为。例如，证监会是监督所有公众公司规范、透明、公平交易的机构，严禁操纵；NBA组织监督公平竞赛。

5、工会和员工代表大会——是劳动法的直接受益者和监督者，员工切身利益的捍卫者。

我认为，在企业经营管理过程中，风险等级可分为三级：1、决策失误：风险等级为100；2、执行偏差：风险等级为60；3、员工过失：风险等级为30。

四、案例分析

案例一：NBA成功的运作给我们的提示是什么？

（一）按规则行事。加入NBA的所有俱乐部，不论其股东是谁都必须按照NBA的规则行事，否则将受到处罚。

（二）责权利清晰。股东为俱乐部制定方向和目标，俱乐部管理层（总经理）制定实施目标的方案和计划，执行层（经营层）包括教练和球员按照俱乐部的计划贡献各自的力量来实现目标。比赛时，总经理、俱乐部老板都只能以观众的角色观看比赛，而不能去替代教练或干预指挥。因为他们知道球队的胜利最大的赢家是俱乐部股东，干预的结果是没人承担失败的责任。

（三）NBA的裁判是比赛中的法官。在争议中他们只听取现场裁决委员会的意见，其他人员即使是NBA总裁也无权干涉。当然，任何有裁判的活动都会有错判和误判，包括法庭的判决。但错误只要控制在个人行为之中，而不是组织行为这个体系就是健康的。现实中破坏规则和章程的行为往往出现在制定层，否则杀伤力不会太大，但愿我们能从NBA成功的运作中获得收益。

案例二、特力岳阳房地产项目决策的荒谬，执行中的放纵，各个环节的蚕食，内外欺诈，责任的掩盖给公司造成了无限的损失。

案例三、石化公司、金田公司、中浩公司的贷款担保

统一的命令替代了所有的事前调研分析，董事和监事不能按自己的判断表达意见，风险责任和权利的不对等，是穿透所有决策层防护和监督失败的直接原因。

案例四、××公司内部人控制，法人治理完全失效

经营层取代或控制决策层，监督层对经营层的监督完全失效，经营层和股东可以直接对抗，股东没有手段调整经营层，结果是：少数既得利益者受益，公司/股东/大多数员工深受其害。

（注：本文为张瑞理在特力集团全面风险管理讲座上的讲义，有删节）

浅谈对风险的认识和对策

◆ 王隽/特发地产财务经理

当今世界经济仍然经受着全球性金融风暴的深刻影响，仍未完全摆脱经济危机的阴影。面对当前情况，许多学者、专家、投资家，甚至政府官员在分析现实、研判未来时，意见纷纭、莫衷一是：有的认为危机已经过去，经济在复苏中；有的认为仍处在危机之中，情况会有反复……真是仁者见仁，智者见智。这种对未来结果的不确定性（如损失、获利或不亏不盈三种情形）就是我们所说的广义风险。对应地，狭义风险是指只表现为损失的不确定性，这是风险的通常意义。风险（狭义理解）二字，在这场风暴、危机之中，成为一个高频词，引起人们极大的关注和重视。

风险具有客观性、偶然性、损害性、不确定性、可变性等特点。可以说风险是无处不在，无所不存。有些风险处理得不好，就会造成巨大的灾难，巨额的损失。不管是人生、社会，还是企业经营都充满了风险：如人生，有重大疾病的风险、有事业挫折的风险；如社会，有滔天洪水的风险、有巨大地震的风险；如企业经营，有现金短缺的风险、有破产的风险，等等。在到处是风险的世界里，我们如何去面对、如何去化险为夷，这是一个有着重大现实意义的重要课题。对我们从事企业经营的人来说，风险问题同样也事关重大：第一，要正确地认识风险，牢牢地树立风险意识，因为风险无时无刻都存在于我们的周围，决不能掉以轻心。落实到行动上，就是凡重大经营决策、重大经营行为，要多问几个为什么，要多寻求几个人的意见，要多几道程序；也就是要建立完善的、透明的决策机制，充分的专业意见收集制度，明确的方案可行性分析评审制度等，做到上述这些，即使风险不能完全化解，也会使其最大限度地降低。

第二，要防范于未然，因为有的风险一旦形成危害，其威力是巨大的，事先有准备、有预防与毫无准备、预防，结果往往有天壤之别。象人一样，要减少生病的风险，最好的预防措施就是多锻炼，形成强健的身体；要避免开车事故的风险，开车前就得熟练掌握驾驶技术、定时保养车辆、遵守交通规则。企业同样如此，要在激烈的市场经济竞争中立于不败之地，免遭淘汰的风险，必须打好扎实的“基础”，练就过硬的“内功”，这些基础、内功可以概括为如下几点（但不限于）：1、

健全的法人治理结构；2、完善的规章制度；3、配套的操作流程；4、流畅的信息反馈系统；5、健康的企业文化。

第三，要辩证地看待风险，不能把风险视为洪水猛兽、谈之色变。如果从一个极端走向另一个极端，为了规避风险，就什么都不敢做，什么都不敢作为，一切都按部就班、按本本办事，一点都不创新、都不发展，那样，企业就是在自掘坟墓，在积累更大的风险——最终走向经营无以为继、破产倒闭的命运，因为不进则退是一个定律。只有不断克服风险，不断前进，企业经营才能取得成功。企业的发展，如项目建设、投资计划，只要事前做足准备，经过充分认证，科学决策，事中又能做好过程控制、把握住方向、及时应变，大部分风险就一定能化解，项目建设、投资计划就一定能取得成功。因此，一味害怕风险、一点都不敢冒风险是万万要不得的。

第四，要正确地识别风险，发现风险，并不是所有的风险人们都能一目了然，看得清清楚楚的。有的风险潜伏于事物的表象里面，只有头脑冷静、分析和辨别能力强的人，才能透过现象看本质、洞察其中。如2007年10月，当股指运行到6100多点，大部分人还沉浸在继续攀升的狂热想象中的时候，只有少部分人出逃了，化解了风险；当大多数房地产开发商还在热烈地盼望房价继续上涨的时候，有胆有识的万科人毅然提出拐点论，并率先大范围下调房价，从而赢得了先机。要造就识别风险、发现风险的能力，最起码应该做到如下几点：1、了解与企业经营相关的各项政策、规定及可能的变化趋势，了解行业发展动态及竞争态势；2、了解社会和技术发展的基本形势，关注社会热点；3、熟悉企业的运作流程和业务特点；具备现代企业经营管理知识和理念。

第五，风险到处都在，人们必须重视，但风险有大有小，性质有别，决不能等而视之，要区别对待。风险基本分为两大类，一类是系统性风险，是指由于某些因素，给市场上所有的对象都带来经济损失的可能性；另一类是非系统性风险，是指某些因素对单个对象造成经济损失的可能性。在实际工作中，对各项风险要进行影响程度分析，对那些小的、无关紧要的风险，可以少花时间，少费精力；对那些大的、举足轻重的风险，要仔

细分析，一定要找出应对之策；对不能避免的系统性风险，要尽量减少损失；对可以避免的非系统性风险，要做到最大限度化解。

联系公司地产开发实际，凡是在运作一个重大项目时，一定要从多角度、多方位全面、认真、实事求是地对项目所涉及的全部风险进行梳理分析，做到心中有数、防范于未然，使项目减少风险，达到预期目标。龙华地产项目是地产公司乃至集团重中之重的项目，对其开发经营过程中面临的主要风险进行分析是必不可缺少的。在分析时，我们应着重于以下几个方面：1、政策风险分析：房地产业已成为国家重点支柱产业，国家政策对该产业发展的影响是极为巨大的，企业面临的政策风险是系统

性风险，是每个企业都无法避免的。自2007年下半年开始的金融危机严重影响着各房地产企业：调整初期，价格从高位坠落，成交量萎缩，增长缓慢。但随着国家各项扶持、鼓励的政策出台，房地产价格回升，成交量放大。公司龙华项目刚好避开了这一轮调整。2、财务风险分析：房地产业是一个投资金额大、周期长的行业。龙华项目总投资达十几亿元，需要申请巨额融资，这虽是房地产项目普遍的运作模式，但毕竟金额巨大，如果市场出现大的波动，项目也将面临较大财务压力，具有一定的财务风险。因此，一定要注意营销政策的研究、合理定价，确保资金按计划回笼。3、市场竞争风险分析：根据目前房地产市场及将来一定时期的市场发展

前景，虽然整个房地产市场竞争日趋激烈，但是龙华项目将具有较大的竞争优势——相对较低的地价成本是其最主要优势，该优势是同区域其他许多房地产项目不可能复制和取得的。龙华项目用地是由工业用地转变而来，是基准地价，在售价竞争激烈的情况下，较低成本的优势就能占据较有利的市场竞争地位，从而减少市场竞争风险，但也不能忽视对工程建设成本的从严控制。

总之，风险时刻伴随着企业，影响着企业的各项经营，决定着企业的生死存亡，但只要认真对待它、预防它、分析它、识别它，风险就一定能最大限度地被化解、被避免，使企业经营处于不败之地，得到可持续发展。

努力培育个性特色的企业文化 促进小梅沙持续健康发展

◆ 特发小梅沙旅游中心

美国哈佛大学对两组企业进行了长达11年的考察比较，一组企业重视企业文化建设，另一组企业则相反，调查发现“前者公司总收入平均增长了680%，后者仅增长了116%；前者公司净收入增长了756%，后者仅为1%。”这个调查报告，为企业文化的超乎寻常的作用力提供了量化的证据。自上世纪80年代以来，全球企业发展的一个重要趋势是：企业文化对企业经营业绩及兴衰成败所起的作用越来越大、重要，越来越显著、突出。企业文化建设是提升企业整体素质的系统工程，是企业持续健康发展的

强大的内在驱动力，是企业基业常青的希望所在。

从财务报表来看，特发小梅沙旅游中心2000-2003年经营收入一直在5200-5300万元徘徊，2004年开始一年上一个台阶，至2008年经营收入达8500万元，比2000-2003年经营收入平均数增长了60%，其中小梅沙主要收入来源的海洋世界增长了140%，年平均增幅27%，超过了深圳市旅游业年平均增幅14%的水平。小梅沙之所以能够在激烈的旅游市场竞争中保持良好的发展态势，始终处于发展前列，除了占有得天独厚的自然资源优势和实施科

学的营销手段外，是和公司重视培育企业文化、景区品牌建设、人本管理分不开的。

通过多年的实践，小梅沙管理者清醒地认识到，要使小梅沙跟上时代发展的步伐，在激烈的市场竞争中站稳脚跟并不断发展壮大，必须努力铸造具有小梅沙个性特色的企业文化，并不断丰富其内涵，以优秀的企业文化来提升企业的综合品质。为此，在多年探索、总结、不断完善的基础上，小梅沙制定出了企业的宗旨和使命，那就是“致力于高品质、诚信的旅游服务，打造集海洋经济、文化、科普和海

浅谈职业经理人队伍建设

◆ 唐大平/特发地产党支部书记、副总经理

滨休闲、购物、饮食于一体的自然生态美的黄金滨海旅游度假区，为社会创造具有价值的物质与精神生活，提升小梅沙景区知名旅游品牌形象”；提炼出并倡导“热情细致、尊重谦和、学习创新、尽职尽责”的企业精神。小梅沙在塑造和加强企业文化建设方面的一些做法是：

一、以人为本，着力培育企业文化

从某种意义上说，企业文化就是企业主要领导人的文化，是企业领导人的经营理念和行为通过各层管理者不断向下传递，形成公司整体的思维方式和行为方式，最终汇成该企业的文化。据此，小梅沙把加强班子建设、发挥管理者的带头作用作为企业文化建设的一个重点，在坚持总经理负责制和民主集中制的基础上，班子成员通过办公会、民主生活会等形式相互沟通，增强团结，求同存异，做到目标同向、工作同步、责任同担，形成和谐、融洽的工作氛围，增强了班子的凝聚力和战斗力。

人的作用是企业市场竞争成败的关键和主要因素，拥有人才的企业才能在市场竞争中生存、壮大和发展。小梅沙紧紧抓住培养、吸引、用好人才三个环节，建立科学合理的用人机制，有效激活人力资源，着力加强企业职工队伍建设，努力培育人才兴企的企业文化。过去，小梅沙人际关系较为复杂，内讧严重，影响了企业的生存和发展，班子主要领导意识到这一弊端后，提出了经营企业理当“经营唯先、效益唯上”的理念，只要对公司经营与管理有益的人，都将被企业所用和重用，竭力把合适的人放在合适的岗位上，满足各种人才提升的愿望，努力做到事业留人、感情留人、待遇留人，使人才在公司充分受到尊重，实现价值，发挥作用，为各类人才发挥才能创造了有序、宽松的环境。

在小梅沙人才兴企的企业文化

建设中，我们还认识到公司每个职工都是潜在的“人才”，只要引导培养得法、培训到位，都可以成为现实的人才。为此，除常规培训外，近年来，小梅沙组织管理人员到日本、韩国、泰国、新加坡等知名的海洋馆进行考察，组织普通员工前往青岛、厦门等极地海洋馆以及东部华侨城景区进行参观学习。通过考察学习，干部、员工体会都很深刻，既认识到我们自己的优势，也感受到与先进水族馆及著名景区的差距，大家增长了见识，开阔了视野，管理水平和服务质量也得到了较大的提高，良好的人才文化氛围使小梅沙各项工作都呈现出生机勃勃、活力向上的景象。

二、加强管理，完善景区制度文化

“没有规矩，不成方圆”。建立规范有序的管理制度，是维系企业正常秩序必不可少的保障机制。多年来，小梅沙树立“向管理要效益”的观念，用规章制度来规范人和事，用严格的执行力来保障制度的落实，从而使小梅沙景区的管理理念逐步适应现代企业经营发展的需求。中心对景区过去一整套内控制度进行梳理、修改、补充、完善，形成了一套科学合理的制度体系。《劳动合同法》等政策实施后，又对劳动人事管理制度进行了较大篇幅的调整和规范，及时制订出台了《考勤和请休假管理暂行规定》、《员工奖惩暂行办法》，以及操作性强、简便实用的《小梅沙旅游中心员工手册》。有章可循、有制可依的各项规章制度，有效地规范了职工的言行举止，提高了全体职工的素质、服务质量和景区信誉等级，增强了小梅沙的综合竞争能力。

三、狠抓优质服务，打造企业品牌文化

坚持走优质服务的发展道路，提升小梅沙景区知名品牌的经营理念，是小梅沙一直以来孜孜以求的目标。公司在内部管理过程中，始

终坚持将优质服务放在第一位，树立起“游客就是上帝”的价值观，深刻理解和不断深化“笑迎天下客，满意在我”的服务理念，并通过开展先进典型和先进事迹的示范作用，规范职工的从业行为，教育和激励全体职工，营造向先进人物学习的良好氛围。海洋世界验票服务组是景区面对游客最集中、服务最直接的服务窗口，多年来，始终坚持优质服务的行为理念，赢得了广大游客的赞誉；海洋世界各经营网点，始终做到“依法经营，杜绝假冒伪劣、变质商品上柜，货物摆放整齐、明码标价，不欺、不诈、不骗、宰游客，不怠慢任何一位客人”。优质的服务和有力的措施，使小梅沙景区游客满意度不断提高，也使小梅沙品牌价值得以提升，以无形资产驱动有形资产，最终实现企业经济效益和社会效益的稳步提高。

当前，小梅沙企业文化建设仍处在培育发展时期，企业文化本身又是一个开放的动态的不断创新、发展的过程，因此，在今后的经营管理工作中，小梅沙将一如既往地致力于企业文化建设，尤其是服务文化建设还要进一步深化和拓展，力争使服务文化理念与服务行为规范有机地统一起来，努力实现“服务增值”效应，使更多的游客变成“满意游客”、“忠诚游客”，不断开发与提升小梅沙的核心竞争能力和综合竞争能力，逐步完善与拓展小梅沙景区的服务要素与服务领域，增强市场的竞争优势，提升小梅沙景区的社会价值，打造小梅沙旅游知名品牌形象，实现小梅沙可持续健康发展，努力使小梅沙成为具有一定影响力的旅游企业。



在经济全球化格局下，企业竞争越来越激烈，而竞争之关键在于人才的竞争，职业经理人的作用比以往任何时候都显得尤其重要。如何建设好职业经理人队伍不仅是人力资源管理的一项重要工作，也是企业文化建设必须重点思考的一个问题。

一、职业经理人在企业中的重要性

先以民企为例。企业在初创之时，一般都由所有者充当经营者，事无巨细，一手一脚，亲力亲为，才能在市场竞争浪潮中找到一席之地。当是时也，夫妻档，兄弟连，成为企业的主要经营形式，甚至七大姑八大姨，都在企业里担当要职，这个阶段企业的所有者烙印比较深厚。则当企业达到一定规模再继续向前发展时，有些企业生存下来，有些企业却倒下去了，其中的一个关键因素，就是这些企业是否及时引入职业经理人团队。我们看看那些成功的百年老企业，大多数由职业经理人在做具体的经营，所有者们大都只是在董事会甚至只在股东大会上对企业的重大事项作决策。

再回头看看国有企业，行政官员充当企业家的情况也在改变。据说近期广州将推出政策，逐步取消国有企业领导人的行政级别，这是引导企业领导向职业经理人转化的明智之举。行政官员充当企业家是过去国企竞争力不强的一个重要原因。在国企进行职业经理人队伍建设，将会淡化国有企业的行政色彩，扬长避短，使企业获得旺盛的生命力。近年来国际金融危机肆虐，西方企业受到极大的冲击，很多西方企业的职业经理人到中国来

发展，比如华尔街的银行家们，这将对中国经济未来的发展起到积极的促进作用。

二、什么人可以成为职业经理人

什么样的人可以成为职业经理人呢？大家都知道，杰克韦尔奇、霍建宁、唐峻等毫无疑问都是职业经理人。对于企业，主要经营管理者固然重要，但毕竟独木不成林，成功的企业需要一位好领导，也需要一个好的职业经理人团队。笔者认为，并非只有企业的总经理或者副总经理等高管才可能是职业经理人，只要充分具备市场竞争意识和良好的工作态度，在自己的岗位上突出的专业管理才能，愿意为企业作出贡献的中层和其他重要岗位的管理人员也可以称为职业经理人。如，秘书是一个企业中看似普通却很重要的岗位，据笔者了解，在香港的企业中，一名掌握多种语言的优秀秘书在企业中发挥很重要的作用。好的秘书在工作流动中薪酬不断得到提高，有时候企业为了寻找一名好秘书甚至动用猎头公司。又如，会计也是企业中普通却很重要的岗位，在深圳，有很多的企业为找到一个放心称职的会计煞费苦心而难以如愿。这类在自己岗位上把工作做到专业而又职业的人也是企业的职业经理人。一个成功的企业，必定有一个职业经理人团队分布在各个层面各个重要管理工作岗位。

三、如何拥有职业经理人队伍

世界上的企业千千万万，有做得好的，有做得不好的，两者区别很大的原因就在于人的因素。做得好的企业，是因为有好的职业经理人。好的职业经理人能够加入企业

并且愿意持续为之作出贡献的原因，是因为该企业有适合职业经理人生存发展的环境。我们可以以此推断，一个企业想做得好，必须建立适合职业经理人生存和发展的环境，这对我们企业文化建设的一个重要方面——指导人力资源工作的人才价值观提出了全新的思考角度和高度。如何达到这个目标呢？笔者认为，起码要做到三点：一是对人的尊重。人是企业的第一要素，以人为本是任何组织都必须充分重视的一个关键问题，职业经理人尤其要受到尊重。二是对劳动价值的肯定。不同的岗位，或者相同岗位不同员工的工作，其创造的价值是有区别的。对劳动价值的肯定，可以体现在薪酬、职位、福利等方面。没有区别就是大锅饭，比大锅饭更糟的是价值的倒置。在实际的企业管理中，劳动价值与薪酬或者职位负相关的现象非常多，这是对企业的最大伤害。有些企业为了眼前的暂时稳定，往往容许这类现象的存在和发生，这对企业会造成永久性的伤害。三是要有好的企业文化。简单、积极、健康的文化，会带来工作岗位上心情的愉悦，这是金钱所无法衡量的。有价值的职业经理人，在工作中无法体会到成就感时，很容易跳槽、择木而栖。没有好的企业文化，是无法留住职业经理人的。

建设以人为本的企业文化，努力营造适合职业经理人生存发展的工作环境，犹如栽下一棵梧桐树，自然会引来金凤凰。而职业经理人团队的形成，企业竞争力的加强，又成为企业在激烈的市场竞争中立于不败之地的坚强保证。

全国第一家国有大型综合性企业

◆ 张西甫/集团原副总经理

1984年8月31日，新华社发了一篇由著名经济学家钱家驹和《人民日报》深圳记者站站长林里合写的报道，题目是“深圳特区在经济建设中夺得十个第一”，写的是十个全国第一，其中的一个是讲深圳经济特区发展公司是“全国第一家国有大型综合性企业”。我从1982年进入特区发展公司，当时是贸易部负责人，对这篇报道的背景是了解的。

著名经济学家钱家驹是特发公司的顾问，对公司初创及发展情况比较清楚，另一个作者林里对我们特发公司从接触到了解再到报道，与邓小平的第一次南巡直接相关。

深圳经济特区创办之初，没有资金，主要利用土地进行内联外引，兴办企业来发展。深圳经济特区发展公司是当时深圳内联外引的主要平台。通过引进外资，深圳办起了许多合资、独资企业。这些企业的市场运作方式及外商的工作、生活方式，与当时中国大陆的情况完全不同，绝大多数中国人都没有见过这样的阵势，造成的冲击很大，许多人一下子接受不了，特别是一些老同志、老干部，觉得深圳经济特区有点象解放前的“租界”，当时出现了一种说法，“深圳除了五星红旗还在，社会主义已经看不见了”，“特区姓‘资’不姓‘社’了”。这种看法影响到了改革开放的继续深入。于是就有了



1984年，中国改革开放的总设计师邓小平同志登上我集团国商大厦顶楼，俯瞰深圳全景

1984年初邓小平的第一次南巡，有了著名的“深圳的发展和经验证明，我们建立经济特区的政策是正确的”题词，给争论划上了一个句号。

邓小平南巡，《人民日报》随行采访，深圳记者站的林里站长就一直跟随邓小平在深圳的活动。当时的深圳还不小，主城区是罗湖，已经建成的最高的大楼是特发公司的国际商业大厦。邓小平在广东省省长梁灵光、深圳市委书记梁湘陪同下登上国际商业大厦北楼楼顶俯瞰特区全貌，特发的总经理孙凯风也陪同随行，作相关介绍。当时的整个罗湖片区到处都在盖房子

修路，整个是一个大工地，口岸联检大楼、新华城、国贸大厦等都在施工建设中，工地一片繁忙，热火朝天。眼前的一切，让人们感到巨变的开始。20层高的国际商业大厦也是刚盖起来的，设在国际商业大厦、由特发独资兴办的深圳国际商场1983年的年底才开业，是深圳第一座大型的综合性商场，它的装修、商品、管理和服务在当时都是没有见过的。我记得在开业的前三天，楼前还是大大小小的水坑，我们都担心没有象样的道路，商场怎么开业，没有想到，三天后，现在的嘉宾路就铺出来了，深圳的速度就这么快。



广东省梁灵光省长、深圳市梁湘市长参加火车站开工剪彩



集团与外商合作营建的罗湖联检大楼

当时，罗湖口岸联检大楼正在施工中。口岸联检大楼是深圳火车站改造工程的一部分。深圳火车站改造工程是香港合和公司总经理胡应湘1982年访问北京的时候向中央领导提出来的。胡应湘是建筑商、工程师，最早来大陆投资建设的港商之一，现在是全国政协委员、全国政协港澳台侨委副主任，他与特发的最早合作是福田7平方公里的新市开发区。1983年3月份，特发与香港合和中国发展（深圳）有限公司签约，合作建设深圳火车站和口岸联检大楼，特发提供所需要的土地，香港合和公司负责筹集资金。这个工程由国务院批准，列入深圳市重点建设项目。当年7月，一期工程罗湖口岸联检大楼动工，开工仪式非常隆重，广东省省长梁灵光、市委书记梁湘及胡应湘为开工剪彩。施工过程中，国务委员谷牧还到工地去视察。

特发公司当时以为联检大楼建成后还会由公司来管理，曾打算收取每位过境人员20元费用，用来返还投资，这可是一笔很大的收入。那时的口岸不象现在这么多，只有罗湖口岸，所有陆路进出深圳的人都从这里过，人流量非常大。联检大楼的设计通关流量是年通过2800万人。我们特发1983年全年的利润是4000万元，如果收取通关费，

比公司一年利润的十倍还要多。当然，特发最终没能管理联检大楼，过境通关毕竟不是一种企业的经营行为，在工程完工后，国家接收了联检大楼，给予特发公司和投资商6000万元的经济补偿。联检大楼的副楼是一座大酒店，桩基都做好了，由于有争论，没有继续建，后来改造成现在的罗湖商业城。

除了罗湖片区的大量建设之外，特发公司当时还参与了深圳其他大工程、大企业的建设。在西面，当时珠江口发现了油气田，为开发南海油田服务，公司参与兴办南海油田服务公司，与招商局及客商合作成立中国南山开发股份有限公司，开发建设赤湾石油专用港，这是一个股份制的港口，历年来已

累计分红27亿元；曾经是我国境内最高的玻璃幕墙钢结构大厦——深圳发展中心大厦，当时也已经签约，深圳发展中心大厦是特发公司与香港汉贸拓展公司合作建设的，是当年深圳市十大重点工程项目之一，当时的建设目标也是为南海油田服务的，为此在楼顶专门建了直升机停机坪。在东面，特发参与开发盐田港，派出刘大忠去任董事、副总经理；小梅沙的开发也已经开始，小梅沙大酒店正在施工当中。

正大康地——深圳有限公司是由特发引进的深圳第一家中外合作企业。特发提供土地，收取土地使用费，泰国的正大国际投资有限公司与美国大陆谷物有限公司合股组成，是一家大型畜牧业综合性客商



正大康地（深圳）有限公司是深圳第一家中外合作企业

独资企业，主要生产优质鸡、鸭、猪、牛、鱼的饲料，培育良种肉鸡苗和良种猪。全套设备都从国外引进，自动化生产，1983年5月投产，年产各种饲料10万吨，50%销往香港；孵化场全部自动控制，小鸡孵出后59天，就能长到1.9公斤重，这在当时的中国都没有见过。我当时就在贸易部，帮着正大康地卖饲料。当时深圳经济特区内人口只有2万多人，正大康地那么大的产量，深圳本地根本消化不了，主要靠销往香港和内地。但那时候贸易不象现在这么自由，产品进特区算出口，以外汇结算；产品出特区算进口，需要销售准运证，就因为这个准运证，正大康地的产品卖不出去，都快不行了。为此，广东省政府和国务院特区办都过问，毕竟这是第一家中外合作的企业。我们特发就集中人力帮助销售，贸易部专门设立了饲料科，现在万科的董事长王石任组长，后来王石在他的《道路与梦想——我与万科的20年》中说当时在倒卖玉米，就是指的帮正大康地进原料、卖饲料。我专门负责办销往特区外的准运证，去省商业厅要饲料销售准运证，商业厅的人不理解，说内地也有饲料，干么非要把它卖到内地呢？道理讲了一大堆，最后要来了8万吨的销售准运证，使该企业走出困境，得以发展。当时正大康地从内地进原料，又把产品销往内地，我们就说别那么费事了，直接把工厂办到内地去就不用运原料进来，再运产品出去了，还省得办什么准运证。它后来果真把工厂办到全国各地，多达有150多家。

我国境内第一家由地方企业投资兴办的金融机构——深圳经济特区发展财务公司也在1984年成立。特发财务公司是根据特发全新的跨行业、跨地区、多元化的外向型综合性集团企业发展的需要，经中国人民银行总行和国家外汇管理局批准成立的，同时经营人民币和外汇业务，融通人民币和外汇资金，起

到了集团企业金融中心的作用。

还有，由深圳经济特区发展公司与香港志强发展有限公司合作兴建的、曾是东南亚最大规模的度假胜地的香蜜湖度假村，于1983年春节开业；与日本中京自动车株式会社、ACU企业株式会社共同兴办的深圳第一家中日合作企业——深圳华日汽车企业有限公司，于1984年3月成立；国内最早立项的与香港华联实业公司合作建设的深圳高尔夫俱乐部有限公司，也于1984年初正式成立。

当时罗湖片区的大量工程是特发公司做的，公司在建的高层楼盘有28栋。特发的情况在梁湘及孙凯风给邓小平汇报介绍的过程中，引起了随行记者林里的格外注意，从那时开始，林里跟特发熟了起来。

邓小平第一次南巡后，全国各地的媒体展开了一场大规模的宣传活动，深圳经济特区的改革开放自然成了宣传的重点。《人民日报》当然是宣传的主角，《人民日报》深圳记者站林里站长等记者多次到特发深入采访。当时的国内大型企业在产权结构和经营业务上都是比较单一的。新华社的报道突出了特

发公司规模大、下属企业多且经营形式多样、经营范围广、行业门类多的特点，说“这家公司下属45家子公司和合资、合作公司，经营工业、交通运输业、内外贸易、旅游业，饮食服务业以及房地产开发等行业，拥有20亿港元以上的资本，去年上交利润占深圳特区企业上交利润总额的三分之一”。公司“承办资金筹集和信托投资业务；经营或者与客商合资经营特区的有关企业；代理特区客商与内地贸易往来的购销事宜；并提供洽商服务”。特发公司在企业组织形式上别具一格，在体制改革，在发展工业、旅游服务、房地产业等方面创造了多个全国之最。因此，新华社第一次向国内外宣称，深圳经济特区发展公司是全国第一家国有大型综合性企业。

特发的过去有过辉煌，现在已经成为往事了。今天，我们特发开始了二次创业，再创辉煌是我期待的，我想也是新老特发人共同期待的，相信沿着现在健康可持续发展的轨道走下去，特发会迎来新的辉煌。



深圳高尔夫俱乐部开工典礼

创首条光纤实时自测温OPPC导线 为建设坚强型智能化电网提供解决方案

——特发信息实时自测温110kv OPPC系统在华北电网成功挂网运行

◆ 江大林/特发信息电力光缆事业部副总经理

7月2日晚10时，由深圳市特发信息股份有限公司与华北电网有限公司联合研发的实时自测温OPPC系统实现成功挂网运行，这标志着特发信息在光纤实时自测温OPPC系统领域走在了世界的前列，填补了该领域的空白。

该实时自测温OPPC系统挂网运行地点为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，（简称：虹一窝线），线路总长度24.5km，OPPC设计芯数为24芯，采用特发信息公司自主开发的OPPC接头盒、温度监测解调仪和系统软件。整条线路设置108个测温点对导线进行实时温度监测，温度测试精度为±2℃，系统软件支持远程多点访问。经过一个多月的运行考验，该系统稳定，输电、通信和自测温性能均达到设计要求。

2008年春节前后，南方一场百年不遇的自然冰雪灾害，使国家电网与南方电网部分网省公司大面积的铁塔倒塌，输变电线路中断，给国家与人民的生产、生活造成了重大损失。特发信息公司意识到，导线温度的实时测量对提高导线运行的承载能力、掌握融冰时机具有非常重要的意义，是避免造成类似2008年冰灾损失所必要的技术手段。为此，公司结合前期已经掌握的OPPC相关技术，在首家研发并获得专利证书的架空复合相线OPPC基础上，研发人员对光纤测温技术

融入OPPC系统进行了科研立项，展开了实时自测温OPPC系统的研究开发。通过研发，掌握了OPPC在线布点监测导线温度的关键性技术，解决了光纤测温在OPPC线路应用中的技术难点。

这一科研成果及解决方案，实现了OPPC线路在线实时温度的监测，不仅能对融冰提供数据参考，而且可确保导线在规定的温度内运行，使导线在安全的前提下充分发挥导线输电能力。通过掌握导线的运行温度，还能降低电网线损，防止电网过载，降低电网运行成本。

实时自测温OPPC系统同时兼备了电力传输、通信与实时自测温的功能，在电力传输上的应用具有OPGW、ADSS不可替代的特性，尤其在国家全力倡导建设环保型、经济型社会的时代大潮中更显示出强大的现实意义。同时，在满足国家电网提出的建设信息化、数字化、自动化、互动化为特征的自主创新、国际领先坚强型智能化电网的要求方面，也提供了不可替代的全新智能导线理念。

据悉，国外最早的OPPC已有近十年的运行时间，线路电压等级已达到了420kv，但仅仅停留在输电与数据领域，没有更深入的前沿发展；特发信息是首家将光纤导线测温概念导入OPPC，并在实际线路上成功运用的企业，使光纤测温技术在OPPC系统中的应用成为现实。

110kv实时自测温OPPC系统在华北电网的成功挂网运行，当属世界首创实用型线路，具有划时代的里程碑意义，其商用前景十分广阔，这也是特发信息公司对电力通信事业的一个重要贡献。

在项目总体规划、线路选择、施工方案制定、实际施工等过程中，华北电网有限公司各相关部门和专家高度重视，大力支持，积极协调，充分考虑实际应用中可能出现的各种问题，并制定相应的应对措施，保证了项目的顺利实施和圆满成功。

目前，特发信息及华北电网公司正共同向国家专利局就此技术申请发明及实用新型专利。



秉承责任 矢志创新

——特发信息新特产品技术交流会成功举行

◆ 杨喜 林焰/特发信息市场小组

为更好地服务客户，让客户进一步了解公司新特光纤、光缆产品的性能、技术特点和应用方案，树立企业的创新品牌，8月21日，特发信息新特产品技术交流会在美丽宜人的春城昆明海航酒店隆重举行。来自中国移动、中国电信、中国联通的代表，科研院校、设计院和检测机构的专家共70多人参加本次会议，大家共聚一堂，就特发信息的新特产品及应用系统解决方案，新的发展形势下光通信行业各种新特光纤、光缆产品的发展趋势等课题展开了认真的讨论。

本次会议由特发信息光缆分公司主承办、特发信息德拉克光纤公司、特发信息光网科技公司协办。特发信息股份有限公司陈宝杰副总经理代表公司首先对贵宾们的到来表示热烈欢迎，并简要介绍了公司20余年的成长历程、技术研发成果，回顾了与业界各位新老朋友所结下的深厚情谊，阐述了公司持续专注于光纤、光缆技术创新，贴近客户，紧靠市场，不断推出新、特、优产品，为客户提供增值的产品和服务的经营宗旨。

光缆分公司技术总监张伟民向与会者介绍了1000芯骨架式带状光缆、光电复合光缆和不锈钢系列光缆等新特产品的产生背景、技术特点及工程应用状况，全方位展现了公司近年来为适应光通信行业新发展形势针对不同类型客户提供的全新解决思路 and 具体方案。特发信息德拉克光纤公司销售及市场总监宋海燕博士所作的弯曲不敏感光纤（BendBrightXS）报告，结合现场所展示的挑战光纤弯曲半径极限实验，引起现场极大反响。特邀的日本宇部公司专家介绍骨架缆在日本的技术进展与最新应用情况，让与会代表对骨架缆应用有了全新的认识视角；特发信息光网科技公司高级销售经理魏杰所作的FTTX配套产品介绍及应用场景举例讲演，光缆分公司张海生工程师现场所作的骨架缆“开天窗”等演示试验，引起广大与会者、特别是各运营商客户的浓厚兴趣。与会代表们对本次推广的产品表示了极大兴趣，并分别根据各自单位网络建设具体情况与特发信息的技术专家们进行了交流和研讨，部分代表对我公司未来发展新特产品提出了宝贵的意见和建议。业界资深权威专家、来自北京邮电大学的林中教授对我公司多年来在业界所取得的多项第一的科研成果和新特产品给予高度评价和赞许，并勉励我公司在通行产业蓬勃发展的新时代抓住历史机遇，再接再厉，为我国通信产业的发展壮大作出更大贡献。

本次活动是特发信息多年来新特产品成果的一次集中、隆重的展示和发布，同时也是一次在业内颇有影响的和有一定规模的重要市场推广及技术交流活动。本次交流会公司收获颇丰，既与广大客户朋友、专家们分享了公司的新特产品资讯、创新心得和成果，持续巩固和加深了公司在业内技术领先的影响力和地位，较好地展示了公司的形象；同时也让我们更真切地体会到客户的实际需求，为今后适时把握市场发展的新动态、新趋势收集了宝贵的意见和资讯。与会者纷纷表示企业有必要经常举办这样的活动，加强彼此的沟通和互动，以结成相互之间长期友好的合作关系。

本次活动是特发信息多年来新特产品成果的一次集中、隆重的展示和发布，同时也是一次在业内颇有影响的和有一定规模的重要市场推广及技术交流活动。本次交流会公司收获颇丰，既与广大客户朋友、专家们分享了公司的新特产品资讯、创新心得和成果，持续巩固和加深了公司在业内技术领先的影响力和地位，较好地展示了公司的形象；同时也让我们更真切地体会到客户的实际需求，为今后适时把握市场发展的新动态、新趋势收集了宝贵的意见和资讯。与会者纷纷表示企业有必要经常举办这样的活动，加强彼此的沟通和互动，以结成相互之间长期友好的合作关系。



柳州市党政代表团考察特发信息广西吉光分公司

◆ 沈雨燕/特发信息广西吉光分公司

7月23日下午，由柳州市委书记、市人大常委会主任陈刚，市长郑俊康率领的柳州市党政代表团一行60余人，在贺州市委书记赵乐秦等市领导陪同下参观考察特发信息下属企业广西吉光电子科技有限公司，并对广西吉光的发展寄予深切期望。这是广西吉光落户贺州后接受的人数最多的一次参观考察。

特发信息光网科技公司产品首获泰尔认证

◆ 林芬英/特发信息光网科技公司

近日，特发信息光网科技公司首次获得泰尔认证中心颁发的“GJFJV单芯单模内光缆（G.652）”及“GJBFJH(288芯及以下)多芯单模室内光缆（G.652）”产品认证证书。该次认证将进一步提升特发信息室内光缆的品牌形象，为公司开拓国内外室内光缆市场打下坚实基础。

特发小梅沙海洋世界市场部“四训”模式提升营销力

◆ 李赛男、曾小婷/特发小梅沙海洋世界

应对下半年严峻的市场环境，特发小梅沙海洋世界市场部在实时调整市场策略、加大营销力度的同时，积极借鉴外企的培训经验，强化员工内部培训，提高员工综合素质和营销技能，提升市场部团队营销力。

内部培训从7月份开始，培训采取“自训（自我学习）、集训（集中学习、讨论）、复训（反复研

习、比较强化）、实训（学习与实践相结合）”的“四训”模式。集训时间一般为每周六、周日下午5点至6点，目前已完成了时尚礼仪、电话应对礼仪、电话营销等电教课程学习，帮助员工提高电话营销水平，获得更高成功率。今后还将逐步引入“服务人员的五项修炼”、“零缺陷管理”、“一次做对”等培训内容。

另：特发小梅沙旅游中心7员工获“助理旅游酒店管理师”职称

近日，中心7名参加助理旅游酒店管理师（中级）全国统考的员工，顺利通过考试并获取了资格证书，填补了小梅沙大酒店此项空白。通过此类考试和培训，酒店员工的服务素质和水准将更上一层楼。

特发小梅沙旅游中心 暑期在逆境中创出佳绩

◆ 特发小梅沙旅游中心

暑期以来，特发小梅沙旅游中心克难攻坚，大胆探索，加强营销创新，确保公司在逆境中保持稳健发展。今年7-8月份，海洋世界实现经营收入1780万元，同比增加2万元，创下暑期收入新高，好于预期，也高于深圳景区平均水平（深圳西部各大主题公园均同比下滑10%以上）；小梅沙大酒店暑期实现经营收入410万元，同比增长16%，创2003年非典以来暑期收入新高，也是继2004年将餐饮、娱乐项目剥离后暑期收入首次突破400万元。中心这个暑期基本实现了“健康、安全、秩序、质量、效益”的统一，为完成全年目标任务奠定了基础。

五一黄金周后，实体经济不景气、甲型H1N1流感蔓延等对海洋世界带来很大的负面影响。同时，香港海洋公园、长隆各主题公园、东部华侨城等知名景区门票折扣纷出，价格接近甚至低于海洋世界票价，其性价比优势明显，一时客源分流严重。5月以来，各项经营指标同时下滑，5月4日至6月30日，团队票房更是同比下滑了26%。7月份下滑态势延续并加剧，海洋世界散客票数同比下滑近17%，旅行团票数同比下滑幅度超过30%。

面对严峻的经营形势，如何在逆境中谋发展？吕航总经理在7月21日的经营分析会上要求大家勇敢面对种种不利因素，积极采取各项应对措施：针对各景区直接或间接的降价措施，经对海洋馆同行并未降价促销的市场调研及一段时间的市场观察，我们决定不跟风降价；借助广东移动12580平台、掌门人网、江门114资讯平台等宣传资源，利用与新一佳、人人乐商场的宣传合作辐射其周边社区，提升品牌知名度；成功挖掘“世界最小女驯鲸师”、“白鲸爱吃冰激凌”等众多新闻热点，成立网络营销工作小组，采用软文营销、论坛营销、博客营销、维基营销等多种形式提升景区影响力；从市场需求和变化出发，创新营销思路，实时推出了暑期学生和亲子散拼等营销产品，选择潜力市场加强与旅行社（如江门大方旅游、中山菊城假期等）开展主题促销，以点带面，拉动当地整体旅行团市场；进行电话营销强化培训，提升电话营销力，选择员工规模大的知名企业或行业龙头进行重点推销，取得了企事业团票从同比减少2907张到同比增加3132张的成绩；继续开发潜力商品及海豚伴游等附加产品，保持对年卡的强烈宣传（暑期售出1700张），形成经营收入补充……

“一分付出，一分回报”，7月下旬同比减幅逐渐缩小，8月市场开始回暖，海洋世界8月散客票数、团体票数同比分别增长13%和24%。7、8两个月散客票数较去年同比只减少了2%，因未采取降价措施、团队回升及人均消费额增加，暑期经营收入反而超过去年同期。小梅沙大酒店2007-2008年持续投入装修，改善硬件设施，提高营销和服务水准，今年获得了回报。

虽然我们在暑期逆境中创造了良好的业绩，但我们不得不正视下半年依然恶劣的市场环境：专家预计甲型H1N1流感今年秋季可能大爆发，势必对学生幼儿亲子秋游造成极大的负面影响，且下半年珠三角各景区价格战难免愈演愈烈……下半年外部环境存在很多不确定性，经营风险依然很大，我们将继续保持高度警惕，积极探索市场对策，努力完成集团今年下达的任务指标。



◆ 特发小梅沙旅游中心

特发小梅沙大酒店位于深圳经济特区东部，距市中心约30公里。这里青山环抱，海天一色，水清沙幼，景色秀丽，是中外游客理想的海滨旅游度假胜地，具有“东方夏威夷”之美誉。拥有阳光、海洋、沙滩得天独厚美景的小梅沙大酒店有客房172间，各类服务设施功能齐全，是住、吃、行及公务会议、团体集会的理想场所。

在举国欢庆中华人民共和国60华诞之际，为答谢各界人士对小梅沙大酒店的厚爱，现特别推出：

一、寻找“共和国的同龄人”专题活动

只要您是1949年10月1日出生，就有机会获赠小梅沙大酒店豪华海景套房一间（10月1日当天使用）、红酒一支、海洋世界门票两张，还可免费进出小梅沙沙滩，在洁白的沙滩上留连，聆听大海涛声。如此丰富的奖品只与您共享这份建国60周年的喜悦。活动报名时间截止2009年9月28日，只需将您的身份证复印件或户口本复印件以传真或电子邮件的方式发送给我们即可。

二、国庆长假“自驾游”超值套票（598元/2人/天）

优惠内容如下：（一）标准双人房一间；（二）免费赠送海洋世界门票2张；（三）凭房卡免费多次往返海滨浴场。

特发小梅沙为厌倦喧嚣城市生活的您寻觅一处人与自然和谐相处之地。还等什么呢？赶快行动吧。

联系电话：0755-25035888，25035222，25035112；联系人：邱小姐，杨小姐；传真：0755-25035299；电子邮箱：kxqfff@126.com。

大白鲸的“消暑”玩具——巨型水果冰激凌

◆ 李赛男/特发小梅沙海洋世界

盛夏酷暑，特发小梅沙海洋世界白鲸池里有趣而冰爽的一幕幕常常引起市民和游客们的好奇：三头庞大物极大地大白鲸在尽情地玩玩具，大白鲸的玩具可不简单，是驯鲸师们用200斤重的巨型冰块特制而成的超大“水果冰淇淋”，里面有西瓜、苹果、草莓，还有大虾、鱿鱼等，冷丝丝、凉飕飕的巨型“水果冰淇淋”让大白鲸们兴奋不已。

据驯鲸师介绍，这些特制的巨型冰块玩具“水果冰淇淋”，一方面可供白鲸们玩耍，另一方面还可给白鲸做保健，起到放松身心的效果。此外，常年在恒温环境下生活的白鲸，定期有温度变化进行必要的刺激，可以增强白鲸的体质。

这一良好的新闻素材已被深圳电视台、省内各报纸、网络等广为报道。



特发小梅沙旅游中心获深圳市“劳动关系和谐企业”光荣称号

◆ 曾小婷/特发小梅沙海洋世界

特发小梅沙旅游中心从深圳2300多家企业中脱颖而出，荣获“深圳市劳动关系和谐企业”光荣称号。据了解，此次评选由深圳市劳动保障局、市总工会和企业联合会、企业家协会共同举办，评选结果是经企业自荐，市、区协调劳动关系三方机构推荐，评审委员会评审、公示以及评审表彰活动组委会审定后确认的。

和谐企业将享受多项优惠政策：如一般企业初次申请不定时工作制度和综合计算工时工作制时只准予1年的实行有效期，而和谐企业初次申请即可准予两年的实行有效期；在办理社保时可享受“企业直通车”服务等。



珍贵风水鱼过背金龙捐赠海洋世界

◆ 李赛男、曾小婷/特发小梅沙海洋世界

近日，家住侨香路香雅园的吴先生将家中一条过背金龙鱼捐赠给特发小梅沙海洋世界。这条过背金龙鳞片特别大，全身闪烁着金色光芒，体长大约40公分，年龄超过

10岁。专业人员说，这样漂亮颜色的大型过背金龙十分珍贵，价值在三万元人民币以上。

过背金龙原产于马来西亚，金色鳞框缘延伸到背部，大口、口唇角有两条触须，活象神话中的“龙”，以此得名，极有观赏价值，是人们居家养殖“风水鱼”中的极品。海洋世界将该鱼放入神仙鱼池中，向游客开放，让游客们目睹其风采。

海洋世界作为广东省水生野生动物救护基地，经常接受市民们的此类捐赠。

另：小梅沙旅游中心员工拾金不昧

近日，一位东莞客人给酒店送来了“拾金不昧”的锦旗。据了解，客房服务员张远芳在清洁客房时发现床垫底下有一钱包，经与领班一起清点包内物品，发现内有3000多元现金，她立即通知前厅及部门经理。在大家共同努力下，终于找到失主并将钱如数归还。据不完全统计，今年以来，客房部员工拾获客人遗失（遗留）手机、数码相机、名牌皮包等贵重物品价值数万元、现金共计4万余元。



激情与尊贵，演绎和谐之美

——深圳仁孚特力7-8月大力开展市场营销活动

◆ 王程/深圳仁孚特力市场部

深圳仁孚特力作为奔驰授权经销商自投入服务至今，从梅赛德斯—奔驰新车销售中心、到全国首间梅赛德斯-奔驰星睿认证二手车销售中心，以及深圳地区首间奔驰旗下smart品牌销售中心的开幕，公司一直保持着与奔驰一脉相传的星徽服务理念。代表激情时尚的smart与代表典雅尊贵的Benz，在深圳仁孚特力和谐而美好地共同发展。

人潮对车潮，赛道尽情Play！Smart酷玩试驾会于7月4日在深圳极速赛车场隆重举行。活动精心安排了车手花式驾驶表演、车模秀、赛车电玩比赛、赛道操控等项目，吸引了100多名深圳、东莞等地的车友和无数观众前来感受smart的时尚气息。

“君子之车 既庶且多”——梅赛德斯—奔驰大客户专场联谊会于7月18日在深圳市华侨城洲际大酒店隆重举行。除明星演唱助兴外，活动还特意设计了飞镖游戏、趣味问答、舞台K歌秀等互动性强的环节。现代典雅的宴会厅、开心欢快的互动环节，让在场的奔驰车主们感受到加入梅赛德斯-奔驰家族的那份独有尊贵。

随着7月21日梅赛德斯-奔驰宣布全新一代E级轿车的进入中国市场，深圳仁孚特力于7月23日至8月19日在深圳的各大高端商业中心举行巡回车展。首站万象城车展已于7月23日至28日在万象城商业中心落下帷幕。同时参加车展的还有法拉利、宾利等其它豪华品牌。7

月30日至8月5日巡回车展第二站在中信城市广场举行。由于中信城市广场商业中心地处深圳市中心地带，商业中心内有西武等高档购物中心，商业中心的广场上为酒吧街，因此，本站深圳仁孚特力特别精选两款smart车型，让更多崇尚激情生活的人们感受smart的个性魅力。7月31日深圳仁孚特力携手仁孚（中国）旗下兄弟公司鹏星行在华侨城洲际大酒店举行盛大的新E级轿车深圳地区上市庆典，为新一代E级轿车的深圳地区的销售开启新的一页。



特发华日公司荣获深圳市机动车维修企业2008年度质量信誉考核评定AAA级称号

◆ 王钰/特发华日汽车

自今年3月开始至6月30日止，深圳市交通局组织对全市一、二、三类机动车维修企业开展2008年度质量信誉考核工作（参加考核企业共2301家），结果于近日通报。特发华日汽车公司等78家一类机动车维修企业获得“质量信誉考核评定AAA称号”。



特发物业管理公司召开 2009年上半年经营情况分析会

◆ 特发物业公司

8月7日下午，特发物业管理公司召开2009年上半年经营运行情况分析会。会议传达了特发集团上半年经营情况分析会会议精神及有关文件，对公司上半年经营指标完成情况进行了分析总结。

今年上半年，在严峻的外部环境下，面对经营工作中遇到的困难，特发物业公司上下齐心协力，保证了公司经营平稳运行，取得较好的经营业绩：营业收入增长8.11%，完成全年预算的49.59%；利润总额完成全年预算的55.99%，基本上实现了时间过半任务过半的目标，公司其他各项工作整体情况平稳有序顺利推进。

为完成全年各项经营预算指标，确保各项任务的完成，特发物

业管理公司做好以下几项工作：

一、继续全力打好“华为项目保卫战”。

二、建设风险管理体系，优化管理流程，完善内部控制体系，增强风险意识，将经营管理工作中的管理控制提升到全面风险管理的高度。

三、进一步提高服务质量、增强服务意识和责任感。

四、采取各项措施，加大对历史欠费欠租的追收力度，避免形成新的呆账。

五、抽调精干力量，成立专门小组，明确主攻方向，力争下半年在高端写字楼和工业园区物业管理项目拓展上有新的突破。

六、根据《特发集团巩固深化

三项制度改革意见》的精神，按照市场化原则，结合行业特点和公司目前正在启动的人力资源咨询项目，尽快制定出一套合理公平的薪酬分配体系和科学的绩效考核办法，为公司新项目拓展提供强有力的人力资源保障。

七、按照集团企业文化建设发展纲要的要求，在抓好经营工作的同时，努力培养员工的忠诚度和敬业爱岗精神，搞好班子团队建设，形成向心力和共同价值观，保证公司健康平稳可持续发展。

八、高度重视安全生产，确保员工人身安全和所管区域安全，加强对各种机器设备的保养和维护，保证公司正常运营，关心员工，化解矛盾，维护稳定。

建设企业电子邮箱系统 积极推进公司信息化

——特发物业公司企业电子邮箱系统正式开通使用

◆ 特发物业管理公司

9月5日，特发物业管理公司企业电子邮箱系统完成最终架设，经测试，一切功能运作正常，并正式发放员工账号。企业电子邮箱系统建设目的在于便利公司内部公文传递，进一步丰富员工的交流渠道；

同时，规范一致的企业邮箱也是特发物业管理品牌体系的有机组成部分。

特发物业管理公司此次企业电子邮箱的建设与公司网站由外部租用服务器迁往公司自有服务器同步

进行，并将邮箱登录界面整合到公司网站首页。这将大大便利员工同时对公司网站和邮箱的使用，优化了网站及服务器资源配置，而且为以后的软硬件升级预留了足够的空间。

为便于管理及使用，特发物业管理公司员工邮箱账号格式统一为：员工姓名中姓的全拼加名字中每个字第一个拼音字母加后缀@tefawuye.com。如，“张小三”的邮箱账号为：zhangxs@tefawuye.com。

此次企业邮箱系统的建设及网站服务器资源的优化配置是特发物业管理公司按照集团要求稳步推进企业文化建设工作的具体落实。根据形势的发展需求，特发物业将进一步推进公司的信息化进程，做好品牌建设这篇文章。



四招辨别真伪“依特佳”

◆ 华军/特发黎明公司

蓉华电子有限公司1995年开始从事EAS技术研发工作，所有主板的线路均为自主开发，有自己的知识产权，系列产品有10多项专利。“依特佳”是公司的注册商标，多年来得到广大用户的青睐。现在市场上经常会出现一些抄袭蓉华电子有限公司R3000主板的产品。由于EAS的特点是使用效果与使用环境有较大的关系，其售后服务量巨大。因此，客户在考虑选购设备时应充分考虑品牌信誉和制造商的专业性，以保障产品在使用过程中的售后服务。

近日，依特佳技术保障部收到一封电子邮件，内容如下：我是广州一家做监控的公司，我看到贵公司的产品，特别是里面的主板和广州某公司所提供的主板一样，但该公司的价格就便宜不少，不知他们与你们技术上是否相通，本着购买性价比高产品的原则，希望依特佳

能给一些专业意见，不至于我们在选择产品时感到困惑。

为了保障自己和客户的权益，购买设备时需要学会鉴别产品真假。那真假依特佳又有什么区别呢？依特佳技术保障部做出了如下解答：

首先，看产品包装。依特佳产品外包装箱上印有“制造商 深圳蓉华电子有限公司”，箱内装有保修卡及合格证，专用不锈钢压条以及地脚锣钉。

其次，看产品外型。依特佳系列产品中，设备检测器被广泛抄袭的型号为EG8256，虽然二者外型大致相同，个别地方仍可以识别。真依特佳产品的报警指示灯罩将弧型铁管包住，灯罩上有注册商标e的图案标识。而解码器则采用紫色外壳，机箱上有注册商标e的图案标识。它采用一个或两个四

位接线座与解码板相接，两种解码板EG001 EG002 上有注册商标e的图案标识为紫色，开孔尺寸分别为300mm、205mm。

再者，看机板。2004年后依特佳产品都会在机板左上方印上机板型号，型号大致分为（1）发射机RH-T2100、RH-T2200（2）接收机RH-R3000、RH-R4100、RH-R4200（3）解码器 EG-909、EG-906。2007年10月开始，依特佳机板开始使用条形码管理方式，机板上都贴有条形码及编号。如：852755TR00007081，背面则印有公司产品的标志。

最后，看技术含量。真依特佳产品采用两种数码信号处理方式，一种是以8256系列为代表的单片机（型号为89C2051）处理方式，另一种是以EG2233系列为代表的DSP处理方式，而假依特佳产品大多模仿依特佳早期的技术，采用模拟信号处理方式，灵敏度、稳定性相对较低。

国家税务总局强调将严审房地产开发成本

在财政收支紧张的形势下，国家税务总局近日出台20项税收征管措施，堵漏增收，以确保完成今年税收收入增长预期目标。措施包括加强股权交易、反避税、房地产业等领域的税收征管等。

作为税收来源的重点行业之一，税务总局再次强调要加强房地产业税收管理。要重点对房地产开发成本费用进行审核，具体措施包括，根据项目开发经营链条，将土地储备供应、物业管理、二手房交易、租赁等所有环节涉税行为纳入控管范围。对国税局、地税局共管的房地产企业，其所得税和营业税申报信息定期互报，一旦发现疑点，立即调查。此外，要开展应用房地产评税技术核定二手房交易计税价格的试点工作，对纳税人申报的成交价格明显偏低且无正当理由的，按核定的计税价格征税。

银监会重申二套房贷执行四成以上首付比例

银监会新闻发言人廖岷7月24日表示，银监会始终严格执行二套房贷的有关政策不动摇，坚决打击“假按揭、假首付、假房价”等行为。对二套房贷款业务中的各种违规问题，一经发现，将及时予以严肃处理。

对购买首套普通自住房和人均住房面积低于当地水平，再申请贷

款购买第二套用于改善居住条件的普通自住房的居民优惠政策不变，但绝不可延伸适用。对二套房贷款，银监会始终要求商业银行坚持执行40%及以上的首付比例，这一政策从未进行调整。

国家发改委要求抓紧改进房地产价格和收费监管

近年来，楼市持续升温，房价不断走高，楼价走向成为民众关注的话题。对此，国家发展改革委副主任彭森在8月2日召开的中国价格的论坛上表示，当前，要抓紧改进房地产价格和收费监管。此次论坛围绕保持经济平稳较快发展的宏观调控首要任务，就当前宏观经济与价格形势，进一步深化价格改革，扩大内需、调整结构的思路，以及支农惠农的价格政策等主题进行研讨。

国土资源部公布房地产开发项目中地价仅占房价23%

国土资源部24日公布的一项调查报告显示，在全国抽样的105个城市620个房地产开发项目中，大多数地价占房价比例在15%—30%之间，平均为23.2%，其在30%以下的约占78%。广东省有24个楼盘项目的地价和房价比被公开，地价房价比普遍接近或超过30%，高于全国平均水平。

在这620个楼盘中，地价房价比在40%以上的项目仅有40个，约占

6.45%。有专家指出，近期不断推高的地价和屡屡诞生的天价“地王”对房价上涨起到明显的带动作用。在极少数楼盘土地成本高昂的背后，多数房地产项目正享受着“低地价高房价”所带来的暴利。

深圳下半年约80个新盘推出

从8月下旬开始，深圳楼市将迎来年内的供应高峰，而且，这个供应高峰将会持续到年底，深圳可能会有近80个新盘推向市场，这些新盘主要集中在龙华、宝安中心区、后海、龙岗中心城、布吉、大梅沙等区域。其中，在8-10月份全新入市的新盘有20个，整个推向市场的大约有40个（包括新推盘和推新单位的）。

从区域分布上看，10月前的推盘热点集中在后海、大梅沙、龙华、龙城，这些地方也是传统的置业热点，不过，目前除了龙城房价稍微便宜之外，其它3个地方的房价已经出现了比较大的涨幅，比如后海的新盘价格都在2-3万元/平方米，龙华房价也冲上1.5万元/平方米。

深圳房地产前七月投资负增长，市发改委将加大投入

今年以来，政府出台了一系列重大投资举措，提高了2009年的投资增速。8月18日，市发展和改革委员会主任陈彪透露，将继续通过扩大投资来保增长。

深圳房地产投资1-7月份是负增长7.6%，未来如何有效促进、推动房地产投资适度增长？陈彪强调，将进一步促进房地产健康发展，加大对保障性住房的投入力度。这将是今年扩大投资需求的重点之一。下一步，要着力推进经济适用房的建设，着力推进公共租赁住房的建设，着力推进低收入人群的廉租房建设，使保障性住房这种社会需求能够得到有效保障。



世界新科极限跳水冠军在特发小梅沙海洋世界

◆ 赵刚贵 李赛男/特发小梅沙旅游中心

“中央台新闻播出的世界极限跳水冠军是不是就在你们那里啊？”这是特发小梅沙海洋世界接到很多深圳市民求证极限跳水世界冠军阿尔乔姆情况的电话，因为在中央电视台播报世界极限跳水冠军颁奖仪式的新闻上发现了海洋世界极限跳水运动员的熟悉身影。

小梅沙海洋世界证实，从2004年开始就一直在海洋世界工作的阿尔乔姆，于今年8月8日在土耳其安塔利亚举行的悬崖跳水世界系列赛第五轮比赛中夺得冠军。当天，他从27米高的悬崖跳台上纵身跳入海中，高难度又不失优美的动作征服了在场观众和评委，最终以总分354分的成绩夺得冠军。

这已经是阿尔乔姆第三次获得世界冠军的荣誉了。阿尔乔姆曾在2006年世界锦标赛和中国国际悬崖跳水节上两次获冠军。海洋世界极限跳水表演舞台既是阿尔乔姆展示高超极限绝技的舞台，也是他日常训练不断提升技术的场所。

阿尔乔姆9月底回深圳，届时，小梅沙海洋世界将

举行隆重的仪式欢迎这位极限跳水冠军载誉归来，广大市民和游客在海洋世界可观赏到冠军团队的精彩极限绝技了。

阿尔乔姆是特发小梅沙海洋世界极限跳水表演团队的一员，6年来，他在海洋世界进行了3600多次极限高空跳水表演，共有近500万游客欣赏了他的精彩绝技。

按悬崖跳水比赛规定，男子起跳高度为23至28米，女子为18至23米。运动员可从岩石或岩石上搭起的跳台起跳，通常3秒后落入水中，入水速度能达到每小时78至100公里。极限跳水队员为了备战世界悬崖跳水比赛，有的从直升机上跳下训练，如哥伦比亚运动员奥兰多杜克，有的则是从悬崖上跳下训练。

据了解，目前世界上从事高空极限跳水的只有35人，世界级的高手仅有10几人。特发小梅沙海洋世界极限跳水队共有7名队员，占了世界高空极限跳水生力军的五分之一。





背景资料：

特发小梅沙海洋世界极限跳水队

“三、二、一”，随着倒数数字，6名跳水队员分别从5米、10米、12米、15米的架子上往下跳。这时，观众无不为他们揪起了心，“万一……”几声噗嗤、噗嗤的入水声之后，这些黄头发、蓝眼睛的小伙子从水中浮出，向大家招手致意，大家揪着的心终于从悬空中落了下来。

如果你到深圳特发小梅沙海洋世界，一定会看到这个场景。但你是否想到这些黄发碧眼的小伙子正是全球为数不多的极限跳水运动员，其中，还有两名世界极限跳水冠军呢？

阿尔乔姆，跳水队中的“重量级人物”，来自俄罗斯。他在2006年7月份欧洲极限跳水锦标赛中获得冠军。同年在我国福建冠豸山30米悬崖极限跳水比赛中再次夺得第一名。那次比赛阿列克也参加了，获得第三名。

队长阿列克，近期在瑞士夺得世界极限跳水第二名。谈起话来，他语气里掩饰不住地兴奋。“我来自乌克兰的第聂伯彼得罗夫斯克，那是乌克兰重要的重工业城市，也是第聂伯彼得罗夫斯克州首府”。阿列克以前在乌克兰国内做教练，多次参加世界极限跳水比赛。

阿列克说，他从6岁就开始训练跳水，开始大家都是跳5米。10米是一个临界点，会淘汰很多人，只有十分之一的人能继续往上跳。几年之后开始跳15米，然后依次递

增，现在可以跳25米、30米。“那对人的挑战非常大，全世界跳这个高度的人不超过40人”。翻译解释说，就算世界极限跳水比赛，每年其实敢报名参加比赛的也只有十几个人！

队员们在海洋世界跳的最高高度是25米。当记者问阿列克害怕不害怕时，阿列克笑着说，“站上去了就很专心，就是想要完成动作，和怎么完成它。即使第一次上去时也没有害怕，越害怕，就越容易出事！”

阿列克告诉我们，从10米高空往下跳，时间大概需要1.8秒，速度相当于每小时30公里时速的汽车；从25米的高度跳下来只需要2.2秒，速度相当于每小时90-110公里时速的汽车！“换句话说，就是从时速90-110公里的汽车上往下跳！那样快的速度，有几个人敢呢？因为高度而形成的水面对高速自由落体的身体造成的冲击是极限跳水的主要难度，人在进入水中的瞬间，水对身体的冲击相当于开车以每小时100公里的速度撞墙，所以选手在完成动作后，必须脚部先入水。目前40米是一个极限，再高人体就承受不了了，包括皮肤和内脏。”。

特发小梅沙海洋世界极限跳水队的“招牌节目”除了25米高空跳水以外，最吸引人眼球的就是队员们从不同的高度同时起跳。从观众席上望去，队员们好象叠在一起，非常精彩。阿列克告诉我们，在起跳前每个队员都要确定自己的方向，然后听统一的口令起跳。“这就像马路上的车一样，必须划定车道，避免撞车。”阿列克说，“稍微差一点，就有可能相撞。去年我们就有一个人撞到另外一个人的肩膀上，幸好不是很严重。”



难忘的七天

◆ 曾小婷/特发小梅沙旅游中心

4月25日，上级通知我和保安部的另一位同事去参加盐田区举办的安全生产知识竞赛预选赛，比赛时间为5月12日，也就是说离预选赛大概还有20天左右的时间。30人参赛，选出前6名进行为期7天的封闭式集训，再代表盐田参加市里的竞赛。对我这样一个连ABC干粉灭火器可以灭什么类型的火都不知道的外行人来说，要在预选赛中取得好成绩几乎是一个不可能完成的任务。但一心要为公司增光和个性好强的我还是一口答应下来。无论如何，必须努力去完成！

5月15日 集中

上午10:00，接到领导通知到大梅沙海景酒店进行为期7天的封闭式训练——初战告捷，预选赛我进入了前6名。于是，我收拾好行装赴训。

下午7:00，安监局长给大家作了动员。6位选手，暂缺1位，沙商贸的姜庆“出差”要17号才能回来。我第一次看到了此次集训的伙伴。来自沙商贸的高坚（与姜庆均为此次预选赛的头号种子，两人已参加过2届安全生产知识竞赛），三环公司的小贞（安全主任，还是中级的，真是“女中豪杰”啊），沙保服务中心的小蓝（电工中级），还有东部华侨城的安全主任吴通，我——一个来自特发小梅沙人事部的小姑娘，没有任何的底子。再就是来自安监局的刘教练和小邹教练，他们陪我们一起“封闭”训练7天。

5月16日 第一天

上午8:00起床，吃早餐。一般都是8:15起床的我还有点游魂状态。吃完早餐，刘教练布置了今天的任务——自习，晚上测试，并强调不能离队。封闭啊封闭啊……回到房间开始背题。吃过晚饭开始测试，第一次测试教练并没有给我们太多压力，所以比较轻松地过了关。刚好有个时装订货会，测试完后还可以去看看。第一天就这样结束了。

5月17日 第二天

另一名种子选手姜庆终于报到了，6个选手全部到



齐。大家都聚到吴通房间里讨论题目，我则在房间里看着书，看着看着竟然睡着了。晚上，教练要求大家对题库里的内容进一步熟悉。两位教练再次测试大家，我自告奋勇要当第一个测试的人。小邹教练问：“叉车的违规作业有那些？”“嗯？啥东东，叉车是什么？不知道”，Pass，教练又问：“桥式起重机在操作中那些行为是禁止的？”啊，什么是桥式起重机？我脑子里乱乱的，没有任何的概念……在结结巴巴的回答中完成了我第二次测试。

5月18日 第三天

有了昨晚的前车之鉴，今天要好好看书，但是很多东西不是说看书就可以明白的，还是要“不耻下问”啊！于是我跑到508串门去（508是两位种子选手的房间）。姜庆是70后，高坚则和我姐姐年纪一般大，但是两位大哥在我看来无论是长相还是身型都像足了学生。高坚很好心地为我解答了一系列我无法理解的问题。凌晨1:00，终于结束了测试。我肚子也饿了，于是跟着小邹教练去吃宵夜。

5月19日 第四天

时间已经所剩无几了，教练要求大家将题库里的

600道题倒背如流，即使在变题的情况下依然能把答案说出来，尤其是细节上的东西。像是“在高温作业的人员应该喝含盐量多少的清凉饮料，饮用水温度不宜高于多少度”之类的问题；又如“石油类可燃液体罐装的静电防护措施有哪些”……我以为自己已经对题目很熟悉了，但发现原来自己理解得还不够透彻，郁闷啊。在考核成绩不理想的“打击”之下，晚上大家再次挑灯夜读。

4个人一齐凑到502房看书。晚11:30，教练打电话说“爱心”宵夜到了，大家一致推荐高坚去拿。无奈他不肯，最后决定以“剪刀、石头、布”的方式一局定输赢。哈哈，最后我们3个还是技高一筹，高坚只好心不甘情不愿地帮我们提回了宵夜。

姜庆和高坚毕竟是“三朝元老”，讲解十分生动。高坚条理清晰，姜庆头脑灵活，肢体语言尤其生动。姜庆讲解时不能看他的脸，因为他表情实在太丰富了，看着看着就不知道他说些什么了，到最后还是得要求他再讲一次……我决定以后还是少问他的好。已经是凌晨2:30了，8点钟还要起来呢，得抓紧时间睡觉了……迷迷糊糊中，我发现同居室友小贞竟然又爬起来看书。一看是凌晨3:20了，不管她，睡觉要紧。

5月20日 第五天

距离正式比赛还有不到2天的时间，我心里的“链条”上得紧紧的。下午，安监局请了位建筑方面的专业人员为我们讲题。本说好2:00在一楼会议室上课的，但是1:58还没见到人，于是打电话到教练房间去问明情况。中间就这么一两分钟的时间，小贞竟然又蹲在大堂的桌子边上默记题目了。唉，我真是自愧不如啊。

为我们讲解的这位青工，在建筑行业工作已经有7、8年了，对于建筑方面的事情他讲得相当详细，为我们讲了很多新知识。但我脑子里已经有很多内容，感觉再装不下了，只得拼命地记笔记。什么坠落半径，垛与墙的距离，乙炔与氧气瓶的安全距离……还有些有争议的问题，到这个时候也没时间去考证了，只能以题库的答案为准。时间一分一秒地过去，已经是晚上7点多了，肚子已经饿得不行，领导一声令下终于可以吃饭了。由于时间已晚，很多东西都还来不及看，教练决定晚上不进行测试，队员们终于松了口气。

5月21日 第六天

确切地说是我们最后一天的集训了，22日下午我们当中将会有4名队员带着我们整个队伍的希望到市里参加比赛。现在对我们来说谁去参加比赛都已经不重要了，只想努力努力再努力。

早上是一位熟悉危险化学品的王工为我们讲题（此

次比赛题库涉及相当多的危化品问题），这一块对于化学“白痴”的我来说又是难题，只好硬着头皮背……下午给我们上课的是防疫站专讲食品安全的一位科长，还有讲特种设备安全的罗科长。罗科长为我们系统地归纳了特种设备的考点。晚上，安监局的庄局长前来宣布最后参赛的人选——姜庆、高坚、小贞、小蓝，四位的入选均在我和吴通的预料之中。

晚上，几位入选者积极备战，在508房闭关学习。我不敢吵他们，想睡又睡不着，心里有点难过。7天了，大家同吃同住同学习，明天大家就要“各奔前程”了，不知道会不会再见呢（虽然大家都在盐田，但是以后的事很难说的）。于是我又爬起来，去505和吴通聊天（现在我们俩最有空了）。凌晨1:00，我和吴通过去给他们做后勤——削苹果、剥橙子、捶背……一直到凌晨2点多，也算尽一点心力吧！

5月22日 第七天

在酒店楼下拍照留念。思绪万千啊，可能是我太多愁善感了！下午1:10，给去竞赛的伙伴们送上祝福后，我也踏上了归路……七天的集训就这样结束了。

后记

得知代表我们参赛的姜庆他们还差5分就进入总决赛，我心里很不是滋味。如果再努力一点……如果……没有如果了，比赛结果不会改变，他们已经尽了力。虽然比赛结果不尽人意，但是7天的封闭训练，我们除了学到不少安全生产方面的知识外，还收获了8份友谊（其中2份是来自教练的），这就是我们最大的得益了……



EAS现场维修感受

◆ 李金明/特发黎明（集团）公司

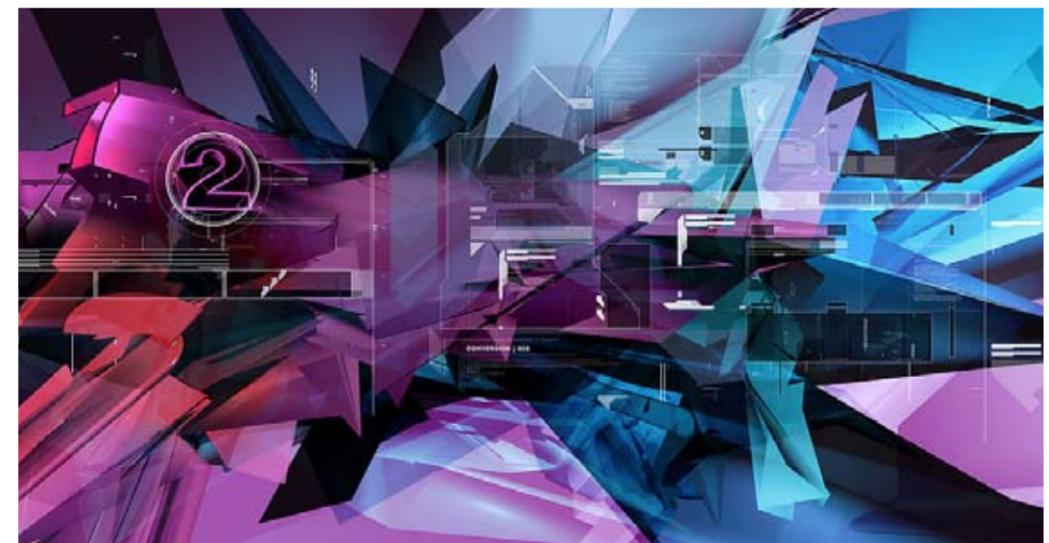
在蓉华电子有限公司从事EAS（商场防盗系统）检测器生产调试工作多年，已积累了一定的调试经验，自从调到市场部从事市场售后服务工作后，才更加感受到，要做好售后服务工作是多么的不容易。很多解决问题的方法都不是常规方法，这就需要通过深入理论分析和实践经验相结合，通过灵活运用，才能彻底解决问题。

最近的一次维修经历，就非常具有代表性。广州某服装店，保修设备自鸣，公司多次派工程师前往检测维修都未能彻底解决问题。有时候工程师赶到现场却未发现用户反映的问题；有时候出现问题时，工程师正在检查，故障却又会突然消失。经过多次换机板、检查电源及环境干扰，故障依然存在。后来，我通过对前面情况的分析，基本排除设备本身的质量问题。根据以往的经验，我分析设备可能受到标签、或类似标签信号的干扰。于是，将中心频率调制到10M，接收机板立刻从三个干扰指示灯全亮，变为三个指示灯全部熄灭，证明了我的判断是正确的。那么，这种信号是从哪个

途径干扰设备的呢？我也检查过设备工作环境有无标签或干扰源。这时，我突然想起标签放在220V电源线上，也会通过电源干扰设备。于是，我检查收银台下放设备电源的地方。最后，在电源线上，找出了堆放在一起的24个标签，将其移放到其它地方后，再将设备恢复到8.2M，设备工作一切正常。这说明，用户没有正确掌握EAS检测器的性能和使用方法。

我们的工作不但是要向用户提供高品质的EAS检测器产品，更要提供完善的售后服务工作。通过上述的维修经历，我们总结经验，加强了对用户正确掌握EAS检测器的性能和使用方法的培训。此后几个月，用户再未报修，问题得到彻底解决，用户开心，我也感到非常成就感。

通过上述案例，我更加体会到，要成为一名优秀的技术工程师，除了要具备过硬的技术知识、敏捷的思路和对公司EAS产品强烈的使命感，还要具备较强的与用户沟通的能力和强烈的为用户服务的责任感。

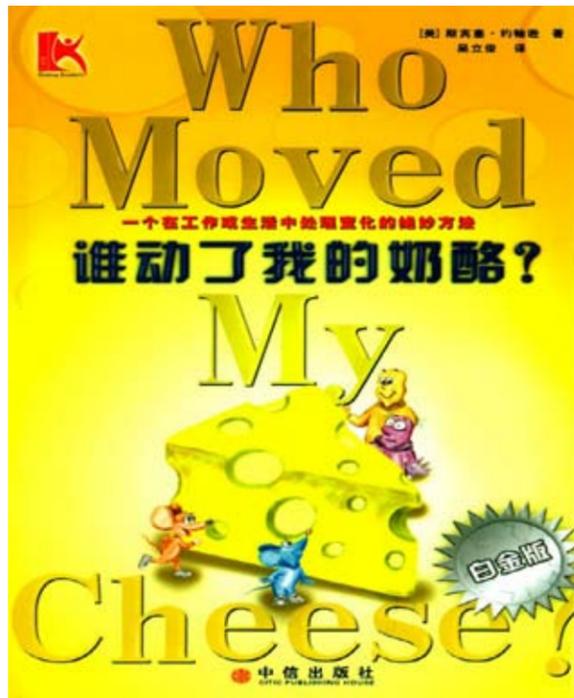


《谁动了我的奶酪》再读感

◆ 刘兰辉/香蜜湖度假村

记得我第一次拜读美国著名作家斯宾塞·约翰逊所著《谁动了我的奶酪》一书是在2002年秋月，它带给我的震撼绝不是此书曾雄居亚马逊网上书店第一名约80周，同时跃居《纽约时报》、《华尔街日报》、《商业周刊》最畅销图书排行榜第一名，仅4万字全球销量却超过2千万册的轰动效应，而是书中生动阐明的“变是唯一不变”这一生活真谛，令人感悟，发人深省，以致今再复读，仍意犹未尽。

《谁动了我的奶酪》以寓言形式通俗易懂地叙述关于变化的故事，虚构四个角色——拟人化的小老鼠嗅嗅和匆匆、小矮人哼哼和唧唧，以及他们对待变化的不同生活价值观。文章围绕对“奶酪”的获得、拥有、失去四个角色产生的不同心态，以及由此产生的不同行动策略。小老鼠嗅嗅：能够及早地嗅出变化的气息；小老鼠匆匆：能够适应变化并付诸行动；小矮人哼哼：因为恐惧变化而否认和拒绝变化，始终沉浸在拥有“奶酪”时幸福往事的追忆和幻想，无法接受已经改变的事实，其结果使得事情变的更糟；小矮人唧唧：当他觉察到变化会使得事情变的更好时，能够及时调整自己去适应变化，尝试面对迷宫的黑暗和曲折，战胜胆怯畏难的心理，并最终寻找到新的“奶酪”。在改革开放30年的今天，早已是瞬息万变的信息时代，开放的中国呈现的是一个活力四射、飞速发展的国家，正以前所未有的创造力向世界经济顶峰攀登，城市、企业、信息、技术、市场，周边的环境无时无刻不在变化，生活在这样一个快速多变和危机的时代，每个人都可能面临过去完全不同的境遇，人们时常会感到自己的“奶酪”在变化，各种外在的强烈变化和内心的冲突相互作用，使人们在各种变化中茫然无措。不管你是否愿意，你将面临更加波澜壮阔的变化，也将面临更具挑战与更加复杂的困惑。每个人都要与时代同步，才能够与时俱进，安身立命。

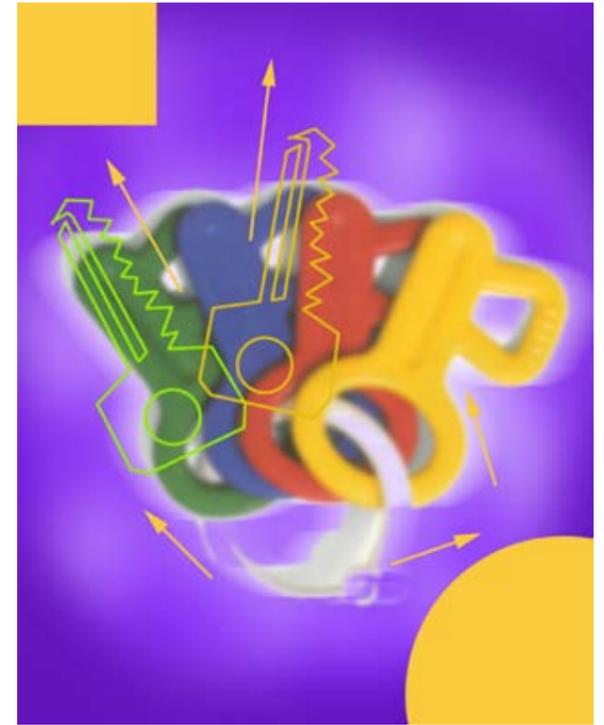


故事里的“奶酪”是对我们现实生活中所追求目标的一种比喻，它可以是一份工作，一种人际关系，也可以是金钱，还可以是自由、健康、社会的认可和老板的赏识等等，甚至更多。

在市场经济大潮之下，企业或个体可谓众态百生，企业合资合营、联营重组、兼并倒闭，员工下岗分流等等。人们所适应和熟悉的工作生活环境都在发生根本性的改变，给社会、家庭、当事者带来极大的影响。面对忽如袭来的“奶酪”的变化，是迅速采取行动，随“奶酪”移动而动，捕捉获得新的“奶酪”

的信息，迎难而上，适从变化而变化；还是等待观望，期待“奶酪”从天而降？是象书中小老鼠嗅嗅和匆匆一样，凭借灵敏的嗅觉，立即穿上始终挂在脖子上的跑鞋，迅速行动寻找新的“奶酪”，还是象小矮人哼哼那样恋恋不舍眼前的一切，怨天尤人，牢骚满腹，否认或拒绝变化？抑或象小矮人唧唧一样在饱受饥饿痛苦之后，才最终抉择面对现实，放弃原有舒适安逸的生活环境，重新穿上闲置许久的跑鞋，去寻找新的“奶酪”，最终达到拥有“奶酪”目的？

近代启蒙思想家严复所译的赫胥黎《天演论》，其“物竞天择，适者生存”的自然演化原理，同样是适用于包括人类在内的万事万物的普遍规律，只有变革求新，自强进取，才能生存发展。改革开放的总设计师邓小平说“发展才是硬道理”。社会在发展，人类在进步，市场经济条件下，商场如同没有硝烟的战场，虽没有腥风血雨的惨烈，但行业竞争日趋白热化已是不争事实，曾经拥有的“奶酪”会稍纵即逝，作为大多数劳动者的个体同样也身临其境。青春奉献，一腔热血，原有的成绩，曾经的辉煌，过去的只能成为过去，在今天的现实面前都显得苍白无力。鲁迅先生说过：“真的勇士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血”。他人的怜悯，自己的泪水都不能挽救自己。俗话说得好：“识时物者为俊杰”。要创出一条路来，就必须学会“变态”。所谓“变态”就是转变对事物变化的态度，能够尽快调整自己适应变化，重新确立自己的人生坐标，在变化中享受变化，拥抱变化，迎接变化。失去赖以生存“奶酪”是痛苦的，但一味地恼怒追问谁动了我的“奶酪”也是徒劳的，因为事物的发展变化都有循序渐进的过程，你在拥有“奶酪”的过程中，是否观察“奶酪”正在悄然发生挪动或霉变，自己是否有因变化而变化的心理准备？失去“奶酪”并不可怕，最重要的是不要失去寻找新“奶酪”的信心，因为任何事物都有正反两个方面，危机中隐藏着机遇，殊不知当你感到无所适从的时候，正是新的机会的开始。尽管前面迷宫的道路黑暗曲折，布满死胡同，只要你树立“壮士断臂，刮骨疗毒”的信心，痛定思痛，随着变化而调整心态，勇于向迷宫挑战，即使迷宫坚硬的墙壁可能会将你撞得头破血流，黑暗曲折的道路可能让你生畏，但只要逾越这心理障碍，坚持不懈地努力，便一定会成功。即使失败也不可怕，因为你取得了战胜困难的宝贵经验，享受到过程的乐趣。况且失败乃成功之母，不经风雨何以见彩虹？十月怀胎，不经一朝分娩的阵痛，何以换取新生儿的曙光。只要方向明确，机会总是青睐那些有准备的人，世俗的偏见，冷嘲讽均不足道。正如A·J克郎宁所说：如果我们始终深信不疑，总有一扇适合你的大门敞开。它或许不是我们曾经想到的那一扇门，但我们最终将会发现，它是一扇有益之门。



小时候看过一部前苏联的电影，至今记忆犹新，片名叫《乡村女教师》，影片中代尔娃娜老师教她学生布柯夫朗诵的一首著名诗人的诗句正好可拿来为本文作结，诗中道：

挺起来胸膛向前走！
天空、树木和沙洲，
崎岖的道路，
让我们手拉手。
……
向前走，别害臊，
前面是光明的大道！
社会就是一所大学校，
我们要认清了目标。
在不断的学习里，
努力地改造！

心中那一方纯净的圣地

——献给我的大学我的班

◆ 张建民/集团副总经理

30年弹指一挥间，那一方纯净的圣地——西南政法大学79级6班，愈发地在我心中焕发出迷人的魅力。

遥想30年前，来自大江南北的42名学子，揣着一颗颗对法学殿堂无限景仰的心，踏进了“西政”的校门，在这里开启了年轻的心对理想的追梦之旅。从此，“西政人”成为我们引以为豪的名字，79级6班成为我们魂牵梦绕的情感家园。

风雨改变了山川，岁月雕琢出人生，然而，79级6班却是我心中永不褪色的珍藏。

忆当年，面对母校复办初期破旧的教室、拥挤的宿舍、简朴甚至有点寒酸的生活，我们42颗心却是那么近乎贪婪而又那么默契地享受着青春飞扬的灿烂年华，如今蓦然回首，一幕幕仿佛就在眼前：课堂上，大家目光如炬，齐刷刷地投向法学的金字塔；同窗4年，在人格的熔炉里人人都得到不同程度的锤炼并渐成风格迥异的气质；我们班创办的壁报《遐思》，新颖有趣，成为大伙课余浏览的精神乐园；期末时，大家相互分工编写考试复习题，跟老师玩出题与猜题的“捉迷藏”游戏；在沙坪坝区法院实习时，带着未婚青年的羞涩和尴尬，我们处理了一宗宗离婚案件，接受了走上社会的第一课。更难的是全班集体合唱的《青春啊青春》，演绎出我们燃烧的激情和奋发的精神，时至今日，歌声仍然时时在耳边回荡，恍如昨日。

同窗之间纯真的感情奠定了我们79级6班“西政人”一生永恒的情谊。相识30年来，我们完成了由年轻向成熟的蜕变，在各自的人生旅途上留下一串串拼搏的足印，有成功也有失利，有笑声也伴着泪水。但是，尽管万水千山，天隔一方，我们42位79级6班人却心有灵犀，彼此用关爱、鼓励、祝福，构筑起沟通的桥梁；用友善、呵护、包容，凝结成情谊的纽带。不要问为什么，只因我们的脉搏，弹奏的是一曲79级6班的律动；只因我们的心灵之隅，留给了79级6班这株茂盛挺拔的大树。



时光穿梭，岁月无情，对昔日同窗的思念之情却与日俱增。这正是以79级6班的缘分起因的不解之情啊！“真的好想你”，是每一位6班人发自心灵的呼唤，也是6班人情不自禁的践行：在重庆歌乐山下，在深圳小梅沙海滨，在山东江北水城，在长沙橘子洲头，在贵州黄果树瀑布边……飘扬着一群追梦人重聚的欢声笑语。

79级6班的烙印，就如沧桑岁月的留痕，已深深地镌刻在我们的心田。永远的79级6班，永远的同学情谊！我们把最美好的记忆、最隽永的怀念、最真情的寄望，都留在了79级6班，那是身处浮躁尘世的我们，30年来一直坚守在心灵深处的一方纯净圣土。只要我们的生命不息，79级6班的参天大树一定会屹立在我们42位成员的心灵圣地。

（写在纪念西南政法大学79级同学进校30周年之际）

我们的故事

◆ 顾燕/特发小梅沙旅游中心

我是一个地道的上海姑娘，有着上海人所谓的精明和骨子里与生俱来的优越感。我一直以为我会在父母身边，在我熟悉喜爱的上海过着风平浪静的生活。却没有想到，在我20岁的那一年，我离开了上海，来到了中国的南海边——深圳。一转眼，10年过去了，我依旧幸福快乐地扎根在深圳盐田，工作在特发小梅沙旅游中心海洋世界。我身边的朋友们都说我是个幸福的女人，有一份自己喜欢的工作、一个可爱的孩子和一个美满的家庭。拥有这一切，的确是我的幸运。有人说，婚姻是爱情的坟墓；也有人说，婚姻像围城，城外的人想进去，城里的人却想出来。的确，我也曾经有过这样的疑虑和困惑，也曾经抱怨和后悔，甚至想到过放弃。不过，10年的相识，5年的婚姻，终于让我们彼此慢慢适应了对方，接受对方成为自己生活的重心和习惯，同时也让我成为了一个自认为称职的妻子和一个骄傲的母亲。对于婚姻的感觉，我想说，婚姻和爱情不同，爱情可以随心所欲，有爱的时候所有的一切都是完美的，缺点也成了优点。可是当爱情褪色、激情冷却，婚姻却需要彼此用心慢慢地经营。

1999年，我受邀和上海银行属下的海豚表演馆一起来到了深圳小梅沙海洋世界继续从事我熟悉喜爱的工作——海豚表演的节目主持人。虽然才短短两年的时间（原来计划只在深圳工作两年），可是离开父母，离开上海，还是让我犹豫了很久。第一次来深圳，接我们的车开了整整两个多小时才从机场到达小梅沙，盐田到小梅沙的那段盘山公路更是把我转得晕头转向。幸运的是，车窗外迷人的风

景把我牢牢地吸引住了。我虽是土生土长的上海人，但最多只看过黄浦江浑浊的江水，没有见过真正的大海。车窗外蔚蓝的海水、洁白的沙滩让我心旷神怡，兴奋不已。我一下子就喜欢上了小梅沙这个美丽的地方。

我在小梅沙的日子过得平淡而充实，每天的工作就是为我们的海洋动物准备食物、打扫卫生，陪它们玩耍、训练，为来到海洋世界的游客们献上精彩的海洋动物表演，365天，从不间断。晚上下班后，我总是喜欢来到海边吹吹海风，看看海景。小梅沙的沙滩经常组织各种各样的活动，我们这些年轻人也常常参与其中。渐渐地，我发现我的身边多了个身影，虽然他话不多，却总是默默地给我很多的关爱和照顾，他就是我们的海豚驯养员小董。我慢慢地习惯和接受了这一切。我想我开始爱上了。

日历总是匆忙地翻过一页又一页，这样甜蜜快乐的日子一晃就是两年，我和小董的感情也越来越好。可就在这时上海银行和深圳海洋世界的合同到期了，深圳海洋世界承接了我们所有的海洋动物和驯养员，也包括小董。我呢，要和上海来的其他同事一起回上海银行工作了。可能是因为我的工作表现出色，海洋世界的领导找到我，让我继续留下来在深圳工作。一边是父母亲友、熟悉的上海和银行舒适的工作；一边是我的恋人和可爱的海豚，整整一个月的时间，我在挣扎、矛盾、犹豫中度过。我想回到上海，回到父母的身边，可是我又舍不得离开小梅沙，离开海洋世界，特别是他。一想到要离开这里，离开可爱的海豚，还有和我一起朝夕相处的同事们，我总是会有心痛不已的感

觉。临行前的夜晚，我和小董整晚坐在海边，互相注视着对方，一遍遍地流泪。最后，我终于决定了，留下来，留在小梅沙，任何的一切比起我喜爱的工作和我爱的人来，又算得了什么呢！就这样，我留在了深圳小梅沙，留在了海洋世界。

接下来的一切都是那么顺理成章，我们认真地工作着，幸福愉快地生活着。虽然我父母因为小董的农村户口和家庭条件，并不支持我们的爱情，可是小董用他的善良执着和我无微不至的关爱终于获得了他们的认可。2003年，在单位领导的推荐和同事们的祝福中，我们参加了深圳女报在盐田小梅沙举办的集体婚礼。在迷人的小梅沙海边，我们留下了一个幸福美丽的瞬间，我们的爱情也成了同事们茶余饭后的佳话。2005年，老公因为做海豚伴游的爱心工作和海豚驯养员的特殊身份，被评为“深圳百名优秀外来建设者”，他的户口也从江苏老家调来深圳盐田。2006年我们又收获了生命中最珍贵的礼物，我们可爱的儿子。每每看到老公和儿子的笑脸，我总觉得自己是世界上最幸福的女人。

10年的时光匆匆而过，每天我们都为来到深圳特发小梅沙海洋世界的游客们带上精彩的表演，他们中有政府各级领导，也有国家航天英雄。海豚的表演很精彩，游客们也从不吝啬给这些可爱的海洋动物们热情的掌声。我幸福执着地坚持着我的工作和梦想。我想我会一直继续下去的。

真心的谢谢你，深圳特发小梅沙海洋世界！因为有了你，我才拥有了我热爱的工作、幸福可爱的家，拥有了我生命的一切！

青藏游记 (下)

◆ 娄红/集团计财部副部长

“天湖”纳木措

7月16日，汽车在青藏公路行驶，一路上是连绵不断的念青唐古拉山与蓝天、白云、草原、牛羊浑然一体所呈现出来的壮丽画卷。透过车窗，只见一望无际的藏北草原及时隐时现的一群群悠闲吃草的牦牛、山羊，偶尔也会看见黑色的藏獒，弯弯曲曲、静静流淌的草原小河和那迎风飘扬的五彩经幡。我们一行举着相机咔嚓、咔嚓地拍照个不停，生怕错过了这蓝天、白云、雪山、草地、牦牛和清水的原生态美景。

绕过5190米的那根拉山口，纳

木措那湛蓝发亮的湖面忽地呈现在眼前。纳木措，藏语意是“天湖”。纳木措湖是闻名西藏的三大圣湖之一，湖面海拔4718米，东西长70公里，南北宽30多公里，是我国第二大咸水湖，也是世界上海拔最高的咸水湖。湖南面岛上形状怪异的岩石和具有众多传说的山洞，它们组成一道道奇异亮丽的风景线，似在向我们诉说西藏的神秘和魅力。走近岸边，只见碧波浩渺，惊涛拍岸，象是到了海边。湖对面是念青唐古拉山脉，雪白的山峰连绵起伏，与天边白云相接，看不清是云还是山。岸边有许多小小的玛尼堆，它们虽然只是几块叠放

着的湖石，但却是藏胞向天神表达心愿的一种方式。

站在湖边，遥望天际云水相接处，天苍苍，水茫茫，让人不知不觉产生一种奇妙的幻觉，好像天空与大地已浑然一体，自己离天空很近，很近。

返回途中，我们经过羊八井地区，这里有着雪山下的地热温泉。我们几人怕有高原反应，未敢享用。

“碧玉”羊卓雍湖

7月17日，汽车驶出拉萨城，过曲水大桥，沿雅鲁藏布江西行，

青藏游记 (下)

开始翻越冈巴拉山。山上公路坡陡弯急，汽车在险峻的山岭间盘旋而上，这是进藏所遇最陡峭的道路，下面是深不可测的山谷，深得我都不敢向下看。遥望远处山岗，可以看见一座白色圆球状的雷达罩，那就是世界最高的冈巴拉雷达站。向驻扎在这里的官兵们致敬！

汽车在冈巴拉山一个山口停下，我们就看到羊卓雍湖了。羊卓雍湖藏语为“碧玉湖”，也是西藏三大圣湖之一，湖面海拔4441米，是喜马拉雅山北麓最大的内陆湖，它的水源来自四周的雪山，但却没有出水口，从地理上讲它应该是高原堰塞湖。站在山上，美景尽收

眼底，羊卓雍湖弯出一个巨大的弧形，宛如一条缎带围绕着群山，婀娜地伸向远方，湖面平静无澜，象一块蓝宝石镶嵌在群峰之中。

羊卓雍湖是藏民心中的圣湖。以往达赖圆寂后，负责寻找“转世灵童”的队伍，要到这里颂经祈祷，向湖中投哈达、宝瓶、药料等，并从湖中看出“显影”，找出“灵童”所在的具体方位。

两天游览了藏民心中两个圣湖，对它们的感受完全异样：纳木措更象海，它的那种蓝象是湛蓝色的天掉在地面上似的，晶莹剔透，徜徉在纳木措湖边，你会觉得心灵变得纯朴童真；羊卓雍湖的蓝则是

那种碧玉般的深蓝，静谧中散发着一一种神秘。

“梦之”青海湖

7月19日，火车在青藏铁路上奔驰了一天一夜，我们到达了青藏高原的东方门户——“夏都”西宁。天气格外的凉爽。

下火车转乘汽车，直奔青海湖。窗外，植被葱郁、绿意盎然的山峦连绵不绝。车行不久，我们就看到了日月山。这里传说是当年文成公主入藏时与皇宫护送的卫队、亲人告别的地方。据说当年文成公主入藏途经此山时，怀揣宝镜，登





峰东望，不见长安故乡，悲从心起，宝镜下滑坠地，一分为二，一半化为金日，一半化为银月，日月交相辉映，照亮她西去的征程。走在唐蕃古道上，我们可以想见当年文成公主入藏跋涉时有多么的艰辛。

过了日月山，如果不是游人和招牌的提示，你无法想象路旁的一块湿地竟是倒淌河——我国唯一一条从东往西流的河流。传说当年文成公主在进藏途中，到达日月山下，回首不见长安，西望一片苍凉，念故乡，思父母，悲恸不止，流泪西行，公主的泪汇成了这条倒淌的河。其实，它只是由于地壳的变化成为了一条倒流的河。

继续前行，忽然窗外出现一大片金灿灿的油菜花！在南方，油菜早已扬花结籽收获入仓，而在这海拔3200米的地方，油菜花正是绽放。我们甚是兴奋，嚷着让司机停车，司机笑咪咪地说前面还有更好、更美的。果然再往前，浓艳的黄花围绕着青海湖大半圆湖岸，足有百万亩，在高原深蓝的天空下繁华、金黄一片，无边无际。

青海湖就这么背衬着一片惊艳跳跃出来！

青海湖是一个七彩湖，由于湖水深浅不同，不同季

节，甚至同一天内，湖水的颜色也是七彩纷呈，神秘梦幻，所以人称“梦之湖”。湖里长有一种湟鱼，由于这里的水太冷，湟鱼一年只长一两肉。现在政府已经限制捕捞湟鱼了，中午品尝它的时候我们真有点做贼的感觉。青海湖给人的感觉就是大，看上去如海一般，我想，可能它本来就是海吧。据说现在由于每年的流入量小于流出量，湖面每年下降十厘米，大约过几百年就会干涸了。

中西合璧西宁城

从青海湖回到宾馆，发现时间尚早，赶紧上网搜索，觉得西宁城东还有我们值得去的地方，那里除了有西北最大的清真寺外，关键是可以满足同行朋友一路念叨的羊肉美餐。

西宁城西和城东可以说是两个世界。城西是现代化的大都市，高楼林立，和其他内地城市别无二致。而城东则以巨大而宏伟的清真寺为中心，回族风格的建筑比比皆是。三三两两头戴白帽子的穆斯林，在大街上或行或坐。城东的清真寺很宏伟，是民国时期的建筑，



以青色和白色为主色调的建筑非常醒目，与其他地方看到的清真寺不同的是，这里的信徒祈祷殿完全是汉式的庙宇结构，建筑顶部的藏传佛教宝顶丝毫没让你觉得唐突，中西合璧的清真寺建筑我还是第一次见到。

晚餐自然是以羊肉为主了。手抓羊肉当然是首选，当白切带骨羊肉盛盘端上，我们这群“食客”早已垂涎三尺。看着他们几人将羊肉蘸上特别炒制的椒盐入嘴细嚼，个个心情分外愉悦的样子，这种享用美食的心境是语言难以描述和赞美的。我对羊肉向来敬而远之，自然也就无法体会个中滋味了。

塔尔寺的酥油花

7月20日，游塔尔寺。塔尔寺位于西宁湟中县的莲花山坳上，是藏传佛教黄教5大寺之一。塔尔寺有三绝：壁画、堆绣、酥油花。其中，堆绣虽然也是塔尔寺所独有（用各色绸缎剪拼成人物、花鸟，然后用羊毛或棉花填充其中，再绣在布上，看起来有明显的立体感），但远没有酥油花吸引我。

酥油是青藏高原藏族等牧民离不开的食物，酥油花

是藏民族独有的雕塑艺术，它用细腻的酥油为原料，调入各种颜料制成，造型精妙，色彩柔嫩。展出时，所有的酥油花作品全部装在密闭的空调玻璃间，空调恒定在4° C，这样夏天也能欣赏到酥油花的绝美。酥油花的制作过程甚是艰辛。酥油花的熔点很低，15° C就会变形，25° C左右就会溶化，为了防止体温对酥油花的影响，喇嘛艺僧们在控制之前都要把手浸泡在刺骨的雪水中，而且为防止手温回暖，必须不时浸冰水、抓冰块，让手指保持冰凉。因此，每位做酥油花的艺僧们都患有不同程度的关节病，甚至残疾。我想，如果没有对佛的虔诚之心和对宗教艺术的献身精神，是很难做到的。

在藏民心中，酥油花是会说话的花。它静静地讲述着藏传佛教世界的缤纷，讲述着青藏高原的美丽，讲述着一个民族的向往。

在我心中，酥油花则是会唱歌的花。它静静地吟唱着雪域高原远古的呼唤，吟唱着憨厚藏民千年的祈盼，吟唱着我们那久久不能忘怀的眷恋。

