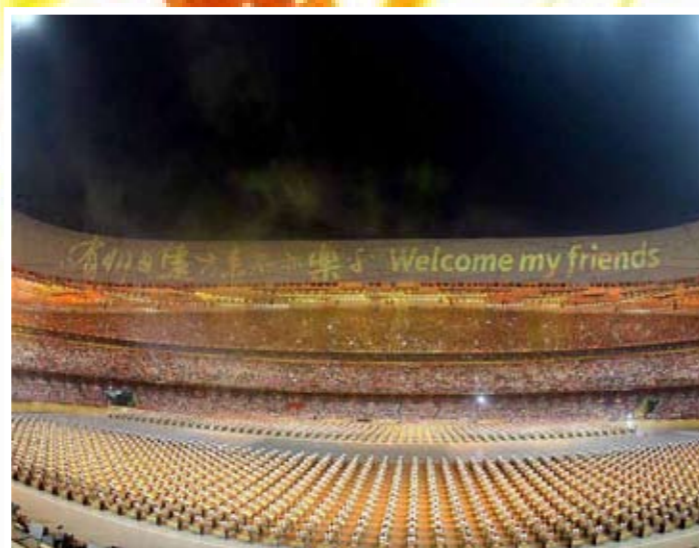
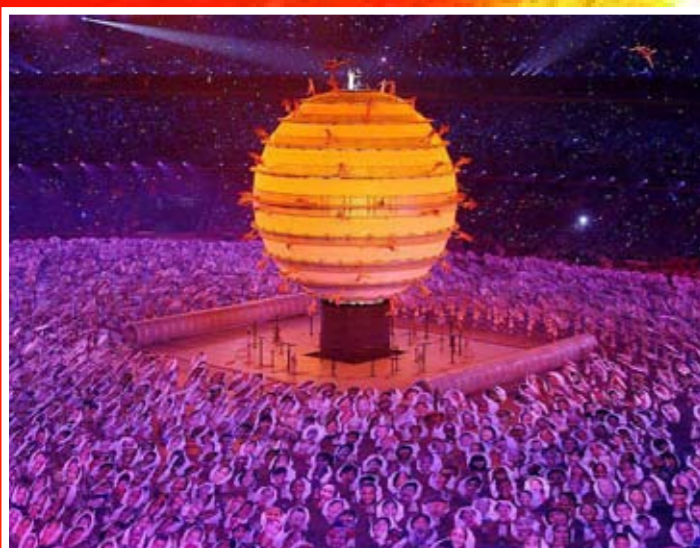


# 热烈庆祝北京奥运会胜利召开！

五十六族血脉连，中华儿女共荣光。  
举国办奥众志成城，誉满寰宇赞万方！

——张正治/诗



# 特发

月刊

2008年第8期/总第102期 2008年8月28日出版

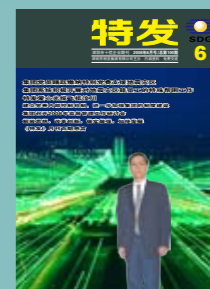
## 编委会

主 任：刘爱群  
副 主 任：施长跃  
编 委：林婵波 张西甫 张建民 刘 崇 苏 莉  
主 编：林婵波  
副 主 编：陈宝杰 陈 华  
责任编辑：瞿 湘 张正治  
本期编辑：张正治

## 编辑部

地 址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼  
电 话：(0755) 82089011 82089048  
传 真：(0755) 82089099  
邮 编：518001  
集团网站：www.sdg.com.cn  
E - m a i l：zhangzhengzi@tom.com  
zhangzz@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



封面图片：特发集团2007年度总部先进部门  
——集团人力资源部

# 目录

# CONTENTS



## 本期专稿

- 04 当前的形势及我们的对策  
——在特发集团2008年上半年经营分析会上的讲话（摘要） 施长跃

## 公司要闻

- 08 特发集团迎奥运沙滩趣味运动会侧记 富春龙

## 特发论坛

- 10 提高风险意识，加强风险管理，保障集团安全高效运营 刘爱群 林婵波  
13 工程招标造价控制探索 卢悦云

## 企业文化

- 16 从传统儒家文化探寻现代管理思想及其理念新价值 袁洪章  
19 中国企业文化建设的新热点及新经验 肖锋鸣

## 聚焦经营

- 22 喝彩，为二十周年！  
——“7.30”，特发信息成立暨从业纤缆20周年庆典隆重举行 林焰 黄斌  
26 回首特发光缆的技术创新之路  
——特发信息成立暨从业纤缆20周年献礼 张伟民  
29 20年矢志不渝，自主创新结硕果  
——特发信息被市政府认定为“深圳市第一批自主创新行业龙头企业” 林焰  
30 深圳特发光缆，添彩“北京奥运” 张伟民 黄斌  
31 特发信息OPGW光缆创造超长距（230公里）无中继站成功运行记录 全玉良  
32 齐心协力战高温，忘我投入创佳绩  
——小梅沙暑期经营势头喜人 陈男  
33 树立战略思维，确定发展道路  
——特发物业管理公司聘请专家举办企业战略规划讲座 朱坚胜

## 员工情怀

- 34 北极行（下） 刘爱群  
44 我与光纤光缆一起走过的日子 郭在煦

## 诗海拾贝

- 46 五环怀想 赖济福  
46 羌笛悠悠 程华菊

## 经典文摘

- 47 监督是对领导人员最好的保护

## 杂言随笔

- 48 奥运趣闻轶事 伍俊

## 新闻传真

- 49 市国资委、投资控股公司联合考察组对集团班子进行换届考察  
集团领导到特力集团现场办公  
集团纪委组织开展纪律教育学习月活动  
特发小梅沙海洋世界景区被列为盐田国家旅游服务标准化试点企业  
两吨冰块做“冰窟”，抵挡沿途酷暑——特发小梅沙海洋世界北极熊赴京手术  
增强党性观念 推进科学发展——特力召开2008年纪律教育学习月活动动员大会  
特力物业管理公司初步完成应急预案实施手册  
仁孚特力联合举办奔驰客户联谊活动  
仁孚特力2位奔驰车主入选梅赛德斯-奔驰中国区高尔夫决赛  
仁孚特力举办小型车展





编者按：为总结上半年经济运行情况，剖析问题，提出对策，部署集团经营工作，集团于8月13日下午在深圳高尔夫俱乐部召开特发集团上半年经营分析会。会议由张建民副总经理主持，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及财务负责人参加会议。会上，特发信息、特力集团等8家全资、控股企业报告了本企业上半年经营情况，分析了存在的主要问题，说明了下半年经营工作安排；刘崇副总经理对集团上半年预算执行情况作了说明；施长跃总经理对集团上半年经营情况进行了分析，对下半年工作做了部署。刘爱群董事长作了会议小结，指出今年上半年集团超额完成预算进度指标，总体经营形势良好。他肯定了上半年集团经营工作的成绩和各企业为此付出的努力；分析了集团当前面临的困难、机遇和内外经营环境；对集团和各企业下半年工作提出5点要求：一是要充分认清当前的经营形势，要过紧日子，严格控制成本费用，降低经营管理成本，千方百计完成全年的各项指标任务；二是要推行全面风险管理，提高风险意识，慎重经营，避免过度扩张、资金面断裂和投资项目出现重大失误等风险；三是要认真落实对标管理，向标杆企业学到真经，眼睛要盯在提高企业核心竞争能力上；四是要严格贯彻执行国资管理的各项规定，全部生产经营活动都要合规合法进行；五是要过细做好员工的思想工作，保证企业在维稳情况下取得经济效益、和谐发展。这是一次重要的会议，对集团的工作具有重要的指导意义。现将会议主题报告-《当前的形势及我们的对策--在特发集团2008年上半年经营分析会上的讲话》（摘要）刊出，供集团全体员工学习。

# 当前的形势及我们的对策

——在特发集团2008年上半年经营分析会上的讲话（摘要）

施长跃 总经理

（二〇〇八年八月十三日）

特发集团2008年度的经营工作，栉风沐雨一路走来，现已行程过半。时间虽短，但岁月却非同寻常。我们应该进行认真的回顾和深刻的反思，以便更好的走向未来。下面，我代表集团经营班子，对集团所属企业的总体经营形势谈几点认识和工作意见。

## 一、上半年经营形势分析

2007年年底以来，市场经济形势发生了急剧的动荡，企业经营受到了前所未有的影响。汶川特大地震等自然灾害，使我国人民的生命财产受到十分沉重的损失，直接经济损失达1万亿元人民币以上。然而，相对于自然灾害所造成的经济损失而言，市场经济领域里的一连串“地震”，其对经济效益和经济发展的冲击和影响程度，则更加的空前巨大和深远。美国次债危机、国际油价猛升、全球性的通胀高企、人民币快速升值等重大事件，使市场经济的运行轨迹和动态格局遭受重创，而其强大的经济冲击波，仍将会对未来市场经济的纵深领域产生非常深刻的影响。

对于国内外宏观经济形势及我们的经营发展态势，集团年初具有一定的研判，并拟定了相关应对措施。因此，上半年集团总体经营形势尚为平稳，总体经营进程正常。1至6月，集团共实现营业



收入86,759万元，实现净利润8,420万元，其中特发方净利润7,155万元，各项总体经营指标均完成较好。另一方面，本年度计划安排的10个投资项目，除个别项目因政策因素推进有些延迟外，绝大部分项目进展符合预期，新的利润增长点正在按计划形成。

但是，需要我们十分关注的是，在总量指标尚好的情况下，个别量指标却出现了较大的分化，结构性矛盾也更加突现。集团全资控股企业中，特发信息、高尔夫、黎明、特发物业、监理公司等较好的完成了经营指标。特别是特发信息抓住了我国光通信产业复苏的机遇，经营收益比上年同期有较大幅

度增加。受恶劣天气等不良因素的影响，小梅沙、香蜜湖、特发地产则没能完成上半年经营任务。其中小梅沙受天气影响比较大，营业收入及净利润较去年同期均出现较大幅度的下滑，与半年预算目标也有较大的距离。企业经营的结构指标也出现了较大不利变化，一是经营性利润的比重有较大下滑，其中可能有季节性经营周期的影响，但与企业自身经营能力不足，抵御市场风险的能力不强也有很大关系。二是管理费用占营业收入中的比重过于偏高，与先进企业存在较大的差距，上半年又有一定程度的上升，达到10.8%，比上年同期上升1.5个百分点，费用控制在某些层



面上有松动迹象。

综观集团上半年的经营情况，我们可以得出如下认识。

第一，企业必须踏踏实实的做好产业经营，占领产业的战略性环节，形成自己的特色产品和核心竞争力，才能经得起市场风险的考验。2000年以来，世界光通信产业陷入衰退，受此影响，特发信息2002年开始出现经营性亏损。但是，面对市场低迷和产能过剩的压力，特发信息坚持开展管理和技术创新，做大做强主导产业，终于度过难关，迎来新的市场发展机遇，使经营业绩有效提升。同时，企业的品牌形象也获得业界进一步的认可，成为国内光纤光缆行业的知名品牌。相比之下，特力的产业发展却有些令人惋惜。特力汽车后市场产业起步较早，起初在深圳地区具有较为突出的竞争优势。如果能够抓住机遇，整合资源、通过经营和技术创新占领市场高地，提升公司的势能，然后凭借公司的技术及管理优势，自上而下的开辟市场，今天的特力可能就是汽车后市场产业

的一方领军人物。当前，我国汽车后市场产业高端为国内外行业巨头控制，低端则有个体小业主的过度竞争，特力显得较为被动，尝到了产业定位、产业发展不力的苦果。在此必须强调说明一点，特力的这届班子近年处理了大量历史遗留问题，重组调整的工作量很大。目前资债结构趋好，资产质量大幅提高。

第二，企业必须做大产业规模，形成层次适当、优势互补的产品系列和推陈出新的产品发展态势。小梅沙旅游资源十分优越，但由于开发层次较低，项目内容单一，规模不足，因此受市场波动的制约较大，一遇风浪，企业经营就会遭受挫折。上半年的雪灾洪灾，对深圳地区旅游企业造成了十分不利的影响，07年春节黄金周全市旅游总收入同比下降9.55%。但对规模大实力强的企业影响却相对较小，华侨城上半年经营业绩仍大幅上升200%以上，其中很大部分受益于东部华侨城项目。相比之下，小梅沙受到的影响却显得较为严重。

目前，小梅沙项目急需扩展、优化和提升。

第三，企业必须坚持走集约化的经营道路，要放眼未来、深思熟虑；精打细算，物尽其用，用尽其值；长存忧患意识，苦练内功，打造精益化经营模式。做到丰年大丰收，欠年有盈余。上半年集团下属多家企业都感到了资源价格上涨和资金紧张的压力，经营性利润比重出现下降，个别企业业绩下滑幅度较大，管理费用出现反弹，说明我们的经营管理模式仍较为粗放。

## 二、下半年面临的经营风险及机遇

树欲静而风不止，当前，市场经济的不稳定因素大量存在，下半年，企业经营的风险系数仍将维持在一个较高水平。美国次债风波未尽，流动性过剩及经济衰退的风险依然存在，地缘政治、国内外金融市场仍可能会出现较大的波动，世界总体处于一个经济格局的相对较快调整过程之中，各种矛盾均有随时激发的可能，市场经济处于一个风险高发期。近期，我国宏观经济

政策导向出现微调，由“稳健的财政政策和从紧的货币政策”转变为“一保一防”，即保持经济平稳较快发展和防止物价过快上涨。我们认为，下半年我国仍然会延续从紧的货币政策，虽然随着CPI的回落，从紧力度将有所减弱，但仍会保持在较强的水平，企业依然会感到较大的资金压力。另一方面，国内资源价格向国际靠拢，成品油等大宗资源的价格将进一步上升。虽然国际油价出现了较大回落，但一般认为仍会维持在每桶100美元左右，与国内价格仍有较大的高差。因此，企业经营的原材料及能源成本会进一步增加，我国企业经营进入向精益化转型期，企业无可避免的要承受或长或短的转型阵痛。根据国家“一保一防”的宏观调控政策，下半年国内财政政策将趋于宽松。近期，若干扩大支出，促进经济发展的财政措施相继出台。国内投资及消费需求会相对较快增长，内需型企业的市场空间和市场机会有效扩大。

国内外市场经济形势，对特发集团既是挑战，也有机遇。市场风险居高不下，企业经营负重前行。由于原材料及能源价格上涨，工资成本增加等因素影响，企业的利润空间将受到进一步挤压。特别是，受国内成品油价格上调等因素的影响，汽车行业增幅回落，上半年我国汽车销售增幅比去年回落3个百分点，这一趋势下半年仍将延续，特力集团汽车后市场产业仍将面临较大的困难。但我们也要看到，下半年，企业面临的有利条件也较为明显。国内投资和消费需求的增加，对集团企业产品的销售十分有利。特发信息、黎明集团、监理公司等将会从固定资产投资增加中受益。特别是FTTX、三网合一、城市改造、新农村建设、电力行业的持续投资等，将给光纤光缆产业带来

新的更大的发展机遇。增加内需的政策，将直接惠及旅游企业。7月4日深盐二通道开通，从市中心到大、小梅沙缩短为20多分钟的车程，消除了长期困扰小梅沙发展的交通瓶颈。有关人士预测，到大、小梅沙旅游的人数将因此增加二到三成，小梅沙的外部经营环境由此发生了较大改善。

## 三、我们应采取的经营对策

受国内外不良经营形势的影响，2008年是特发集团较为困难的一年。下半年的经营任务较为繁重，需要我们调整思路，优化措施，加大工作力度。集团对下半年的经营管理工作，有下列总体要求。

（一）抓住当前行业经济转暖的机遇，积极开拓市场，扩大产品的生产与销售，使经营业绩有一个较大的增长。同时，根据新增需求的特点，调整产品结构和销售策略，加强经营及科技创新，积极占领新的市场增长点。各企业要根据市场经济形势及行业发展的特点，推出切实可行的经营措施，不得贻误时机。

（二）加强成本、费用管理，开源节流，提高成本、费用支出的效率。成本及管理的情况是企业运营效率和健康状况的重要表现。先进企业的成本费用管理一般较好。据分析，万科、华侨城、中天科技、亨通光电等先进企业的管理费用占营业收入的比重，依行业不同分布在2%至5%之间，集团企业与此相比有一定的差距，一些企业管理费用长期较大幅度地高于行业平均水平，应采取有力措施，进行压缩和调整。成本费用的增长必须坚决控制在效益增长的范围之内。

（三）强化经营意识，改善经营模式，提高企业的经营性盈利水平。当前，特别要深化土地及物业

资源的开发经营，提升资源要素的经营附加值，将资源要素的孳息收益变为经营性收益，从根本上改变企业资源相对粗放的利用模式。集团关注企业的盈利情况，但更关注企业的经营性盈利情况。

（四）加快企业投资项目推进步伐，尽早完成项目开发的有关行政审批程序，赢得项目建设的有利时机，减少项目建设中的时间成本，使项目投资尽快形成新的利润增长点。

（五）加强预算的约束及执行力度，确保年度各项预算的圆满完成。会后，集团将推出《深圳市特发集团有限公司全面预算管理办法》及其三个实施细则，随后还要组织集中培训，各公司必须认真贯彻。我们制定的业务预算、资产预算、筹资预算和财务预算集团内部的法律性文件，必须严格执行。各企业要根据上半年预算完成的情况，拟订下半年的执行办法，对于预算缺口较大的企业，要有切实的补救措施。

（六）提高风险意识，依法依规严守程序，科学应对市场波动。所谓风险，就是没有预测或难以应对的市场波动，是市场经济的固有现象。因而，企业要忧患意识长存，始终保持高度的警惕性和经营的严禁性。要密切关注市场形势的动向，研究探讨市场经济的发展变化规律，做好风险应对的提前量。当前，尤其要加强费用控制，做好投资项目、应收预付项目等的管理。同时，要辩证的对待风险，风险中往往伴随着巨大的机遇。任何一次风险都是一个大浪淘沙的过程，优秀的企业将脱颖而出。浪潮凌风连天横，方舟乘势排天来。希望我们的企业，能够有效的识别风险，应对风险，抓住风险中蕴藏的机遇，在风险中获得新生。

# 特发集团为奥运加油——沙滩趣味运动会

青島啤酒 Cheers, China 為您干杯!

## 特发集团迎奥运 沙滩趣味运动会侧记

富春龙/集团人力资源部

编者按：为迎接北京奥运会的召开，集团工会于8月1日下午在美丽的特发小梅沙举办迎奥运沙滩趣味运动会，集团总部全体员工、系统企业领导班子成员参加活动。运动会有堆沙人、沙滩运水、原地划圈接力、沙滩排球等比赛，集团和系统企业领导与总部员工一起联合分组参加活动。比赛气氛热烈，趣味横生；大家情绪高涨，争先恐后，效果非常好，特发人以特有的方式表达了对北京奥运的积极参与、关心和支持！

从1908年《天津青年》提出的三个问题——中国何时才能派一位选手参加奥运会？中国何时才能派一支队伍参加奥运会？中国何时才能举办奥运会？至今已有100年。

从1932年刘长春独自一人代表中国参加第10届洛杉矶奥运会100米比赛，至今已有76年。

从1960年杨传广获得第17届罗马奥运会男子十项全能银牌，成为第一位获得奥运会奖牌的中国运动员，至今已有48年。

从1984年许海峰获得第23届美国洛杉矶奥运会射击比赛男子自选手枪慢射金牌，成为第一位获得奥运会金牌的中国运动员，至今已有24年。

百多年来，中华民族的奥运梦想伴随着我们这个历史悠久而又苦难深重的民族经历了无数次奋斗与抗争，伴随着无数中华儿女前仆后继的力声高呼，伴随着以鲁迅笔下疾驰而出的药方，伴随着中华大地上历经半个多世纪、波澜壮阔的新民主主义革命的胜利和天安门城楼那带有浓郁湖南味道的“中华人民共和国中央人民政府成立了”的宣告，也伴随着那位老人在中国的南海边画的一个圈和华夏文明嫦娥奔月般的遐想与在新世纪的壮丽腾飞，这一天真的临近了！

梦想与现实的距离由历史改写！

2008年8月8日向我们走来了。

举国上下和远在海外的炎黄子孙都沉浸在企盼奥运、喜迎奥运、祈福奥运的喜悦之中。为表达特发人支持奥运、欢庆奥运的心情，集团工会于8月1日在小梅沙举办了“特发集团迎奥运沙滩趣味运动会”，集团总部全体员工和系统9家企业的代表，共60余人参加了此次活动。

盛夏的梅沙游人如织，运动会设有3项非奥运比赛项目和一个奥运会比赛项目，参加活动的员工通过抽签分为6队进行比赛。

第一项比赛是堆沙人。随着裁判一声哨响——哨响之前就有“先行者”在挖坑了——各队将本着“体积最小化即速度最快”的原



则，将本队的女同志悉数推入沙坑，开始扬沙堆人。一时间，简直可以用飞沙走石、黄沙漫天来形容。开始，还有人大笑，几秒钟之后笑声就消失了——不是气氛太紧张，而是嘴里含沙太多。裁判的判罚是相当准确的，经过最终确认：去掉一个“最快”的，再去掉一个“第二快”的，第六小组获得第一名。

第二项比赛是沙滩运水，第三项比赛是原地划圈接力。6支队伍以“更高、更快、更强”的奥运精神积极投入到比赛中，人马一字排开，取水后运水的过程中，运动员或摇摆似企鹅，或蹒跚似孩童；原地划圈后，多数运动员都已经迷失了正确的方向，有的向相反方向跑去，有的直奔小梅沙碧波荡漾的大海，场面堪称火爆。

经过3项非奥运会比赛项目的洗礼，各参赛队员都已基本完成热身活动，迎来运动会的传统比赛项目——沙滩排球比赛。两场预赛呈一边倒的态势：总部领导队和企业一队分别以2：0的比分轻松战胜各自对手，进入决赛。决赛比赛异常激烈，双方你来我往，比分交替上升。由特力集团、特发物业、华丽等公司组成的企业一队率先拿下第一局。交换场地后，经过调整，总部领导队表现神勇，上来就是一轮7比0，随后有惊无险的拿下第2局，总比分1：1平。在决胜局，随着比分的交替上升，场外观众的情绪也逐步达到高潮，加油声、欢呼声、解说声，声声震耳；场上更是精彩，这边一个优美的扣杀，那边一个漂亮的鱼跃救球；这边巧妙组织进攻，那边双人拦网配合默契。经过几轮搏杀，企业一队艰难拿下第三局。

颁奖现场热闹非凡，参加活动的员工一边为自己的比赛成绩欢呼，一边举杯祝福北京、祝福奥运，同时也深深祝福伟大中华民族的复兴！





# 提高风险意识 加强风险管理 保障集团安全高效运营

刘爱群/集团党委书记、董事长 林婵波/集团党委副书记 纪委书记

一段时间以来,随着全球范围石油及大宗原材料价格持续大幅上升,美国次贷危机不断加深导致市场需求下降,国家实施从紧货币政策加大了企业融资难度和融资成本,加之《劳动合同法》的实施客观上提高了企业的劳动成本,这些叠加效应在今年上半年日益显现,使我们工业企业面临前所未有的困难和挑战。在不久前召开的市国资委上半年经济运行分析会上,张思平副市长及国资委领导特别强调要重视和加强风险管理,并布置各企业近期都要制定符合本企业实际情况的风险管理预案。这一要求对我们特发集团而言,针对性很强,非常及时。

## 一、经营管理企业必须树立强烈的风险防范意识

企业的每一步发展都伴随着风险性,没有风险的效益在现实生活

中是不存在的。作为各级企业经营者,需时刻树立风险防范意识,经常对本企业的外部风险和内部风险作出评估,并能及时作出应对方案,力求将风险解决在萌芽状态,以避免危机暴发大祸临头付出惨重代价。

就一家企业而言,风险可分为系统内风险和系统外风险。系统内风险方面,有战略定位风险、投融资决策风险、财务报告及管理信息的真实性和完整性风险、资产的安全完整性风险、遵循国家法律法规和有关监管要求及其用人方面的风险等。其风险因素包括:高管人员职业操守、员工专业胜任能力、团队精神等人员素质因素,经营方式、资产管理、业务流程设计、财务报告编制与信息披露等管理因素,财务状况、经营成果、现金流量等基础实力因素,研究开发、技

术投入、信息技术运用等技术因素,营运安全、员工健康、环境污染等安全环保因素等。系统外风险方面,有市场需求变化风险、政策法规改变风险、宏观经济调整风险、资本市场波动风险,以及可能来自其它方面的风险。其风险因素包括:经济形势、产业政策、资源供给、利率调整、汇率变动、融资环境、市场竞争等经济因素,法律法规、监管要求等法律因素,文化传统、社会信用、教育基础、消费者行为等社会因素,技术进步、工艺改进、电子商务等科技因素,自然灾害、环境状况等自然环境因素等。

我们可以将系统内风险视作“内因”,将系统外风险视作“外因”,内因是根据,外因是条件。企业风险防范意识是各级管理团队的团队意识,尤其是主要负责人的

法人意识。风险意识的强弱是企业安全与否的决定性因素之一。

## 二、企业风险管理的基本要求

企业风险管理内容涉及企业工作的方方面面,涵盖企业经营管理的各个层级和各项业务环节。企业要全面解放思想、落实科学发展观、寻求又好又快发展,必须在潜心做事、追求最佳业绩的基础上,时刻注重加强各种风险的防范、控制和化解。特别是对系统内的企业决策、生产、经营、项目运作过程,以及对企业各层级领导人员的管理监督等企业内部风险管理的各个环节,必须用良好的制度、机制和风气予以保证,坚持做到随时注意避开风险,最大限度的降低风险。

一是要有效实施企业内部控制。尤其是在内部环境、风险评估、控制措施、信息与沟通、监督检查等基本要素上,切实建立起有效的风险管理规范,并遵循合法性、全面性、有效性、制衡性、适应性和成本效益原则,有效实施内部控制。要通过内部管理制度汇编、员工手册、组织结构图、业务流程图、岗位职责描述、权限指引等适当方式,使企业员工了解和掌握内部机构设置及权责分配情况,促进企业各层级员工明确职责分工,正确行使职权,并加强对权责履行的监督。高管人员应树立有利于实现企业内部控制目标的管理理念和经营风格,强化风险防范意识,避免因个人风险意识不足可能给企业带来的不利影响和损失。企业员工应遵守员工行为守则,加强职业道德修养和业务学习,自觉遵守与企业内部控制有关的各项规定,勤勉尽责。

二是要不断加强内部审计监督。在企业内部形成有权必有责、用权受监督的良好氛围,营造守

法、公平、正直的内部环境。内部审计机构依照法律规定和企业授权开展审计监督,其工作范围不应受到人为限制。内部审计机构对审计过程中发现重大问题,及时向经营班子或董事会报告。

三是要建立健全反舞弊机制。明确有关部门在反舞弊工作中的职责权限和协调机制,规范反舞弊调查处理程序,建立情况通报制度,及时防范因舞弊而导致内部控制措施失效、影响内部控制目标实现的风险。企业反舞弊工作应重点注意几个方面:在财务报告和信息披露方面弄虚作假、未经授权滥用职权或者采取其他不法方式侵占挪用企业资产、在开展业务活动中非法使用企业资产牟取不当利益、企业高管人员舞弊给企业内部控制和经营管理可能造成的重大影响、员工单独或者串通舞弊给企业造成损失等。

四是要加强风险应对策略研究和实施。包括风险回避、风险承担、风险降低和风险分担等。对超出整体风险承受能力或具体业务层次上的可接受风险水平的风险,应实行风险回避。对在整体风险承受能力和具体业务层次上的可接受风险水平之内的风险,在权衡成本效益之后无意采取进一步控制措施的,实行风险承担。对在整体风险承受能力和具体业务层次上的可接受风险水平之内的风险,在权衡成本效益之后愿意单独采取进一步控制措施以降低风险、提高收益或减轻损失的,实行风险降低。对在整体风险承受能力和具体业务层次上的可接受风险水平之内的风险,在权衡成本效益之后愿意借助他人力量,采取包括业务分包、购买保险等进一步的控制措施以降低风险、提高收益或者减轻损失的,实行风险分担。

五是要坚持人力资源政策的科

学规范和公平公开公正。人力资源政策要有利于调动员工在内部控制和经营管理活动中的积极性、主动性和创造性。包括:员工聘退与培训,员工薪酬、考核、晋升与奖惩,人力资源储备,企业关键岗位员工的轮岗制衡要求,对于掌握重要商业秘密或核心技术等关键岗位员工离岗的限制性规定等。

六是要建立突发事件应急管理机制。针对经营管理和内部控制中的潜在隐患以及可能发生的突出事件,制定应急预案、明确责任人员、规范处置程序和信息发布、做好善后处理和总结评估,举一反三,防微杜渐,确保突发事件得到及时、妥善处理,切实将不利影响和损失降低到最低程度。

## 三、目前集团系统加强风险管理的几个重点环节

经过2006年集团“管理年”以来不断努力,集团系统的制度建设取得了明显的进步,经营业绩稳步提升。但我们应该清醒的看到,集团各级管理团队的风险意识还不够强,内部控制机制、制度尚需完善,尤其是在各级风险预警、报警机制、应急处置系统及风险责任追究等几方面还不够落实。按照市国资委的部署,集团在加强风险管理方面,要着重抓好以下几个环节:

一是要进一步完善内部控制制度。形成风险防范意识和制度的完善工作应是自上而下的,而不是自下而上的,应覆盖企业的各项工作的各个环节。今年5月27日召开的集团监督管理工作研讨会议强调:集团及各全资控股企业要进一步建立健全内部控制制度,充分整合各方监督力量,在建立健全制度建设基础上,加大审计深度和广度,坚持“以审计检验,守法经营”,要求各级管理人员都要牢固树立合规性标准,避免好心办坏事,更要防止心术不正、损公肥私行为给企业

# 工程招标造价控制探索

卢悦云/特发地产预算部经理

造成重大损失。要通过加强对主要参数的核定,运用信息化手段,切实可行的抓好风险评估、风险预警及应急处置方案,从而促使集团系统建立起有效的全面风险管理制度体系。特别是要建立起重大风险、重大事件、重大决策、重要信息的判断标准和机制,形成健康审慎的风险文化。

二是要建立健全具体工作的日常风险管理程序。在过程监督中,明确各职能部门责任,各司其职,各负其责,保证企业重大事项决策有章可循,保证各个生产经营管理环节和每个具体项目的执行全过程有序而高效进行,实施有责可究,杜绝因运行程序不健全而引发的各种风险,从而建立起风险管理具体运行机制。

三是要充分发挥产权代表的监督表率作用。各企业产权代表,尤其是首席产权代表,要以高度的责任感,模范执行并监督制度规章的落实。集团必须建立起毫无阻隔和戒备心态的有效沟通机制,各企业党组织、董事会、监事会、经营班子、纪委、工会,以及审计部门、企划业务部门和综合部门,都要善于在横向、纵向地相互沟通、协

调,进行深度汇谈,形成共识,实现监督的有效性。要从加强投资风险、加强合同风险管理、加强产品风险管理、加强债权债务风险管理、加强担保风险管理、加强汇率风险管理、加强宏观政策调控风险管理、加强诉讼风险管理,以及加强各层级管理人员违规违纪风险管理等方面入手,善于学习观察、思考研究、创造和应用,切实保证企业在关键时刻顺利的绕过陷阱、度过危机、避免损失。

四是各企业监督部门必须高度负责。要按照集团监督工作会议要求和集团监督管理办法的相关规定,落实好各企业监督联席会议制度,完善效能监察制度,保证企业的各项工作健康有序运行。监督部门在注意收集相关财务违规违纪信号的基础上,予以及时提醒,及时纠错。一方面,企业监督部门和监督人员要加强学习,以高度的责任心、严肃认真负责的态度,研究分析来自各方面的信访举报;另一方面,要通过对企业高管和经营业务部门、财务部门主要负责人的平时考察和业绩考核、班子民主生活会、企业法人代表经济责任审计等畅通信息渠道,及时发现存在的违

规违纪苗头信号。特别要加强对重大事项决策、重要人事任免和大额资金支付等方面的民主决策上,注意对相关信息动态的研究分析,制定相应的风险防范和应急处理措施。对发现有违规违纪嫌疑的人员,根据情况及时研究并发出口头或书面预警信号,随时敦促其进行自查自纠,根据可能涉及的违规违纪内容及其具体情况,采取相应方式方法进行监督和查处。

企业风险管理成效决定着企业的生产经营成果的安全,是企业高效可持续发展的保障条件。在当前集团面临新一轮发展的形势下,我们务必保持清醒的头脑,进一步加强风险意识,提高风险管理水平。各企业要根据实际工作情况,分清有关各项风险防范工作的轻重缓急予以及时应对。集团各层级管理人员,都必须牢固树立民主科学意识、廉洁自律意识和有效监督意识,齐心协力共同做好制度规范,共同营造良好风气,共同建设廉洁文化,共同维护、巩固和促进集团可持续发展大局,做到一如既往地踏实做事、遵纪守法、不出问题。

目前,我国的招标工作刚刚起步。因受反腐、信息不对称等因素的制约或影响,使招标工作的作用往往倾向于公平、公正选择承包单位,尚不能与工程造价控制完美有效地结合起来。客观地说,实施招投标法以来,建筑市场公平、公正的竞争环境有了极大的改善;但是“预算超概算,结算超预算”的造价失控现象没有根本得到遏制,招投标节约社会资源、合理利用社会资源,提高资源效率的作用没有得到很好落实。诚然,这种现象背后有项目仓促上马,建设单位赶时间“边设计,边施工”的原因;但是目前工程中招标存在的造价控制思路模糊、造价控制手段流于形式等弊病是导致工程造价失控不可忽视的主要原因之一。

工程招标是造价控制的起点,是造价控制的源头。工程招标文件是造价控制的总纲,同时也是造价控制的“基本法”。在项目招标工作中,只有把造价控制思想贯彻到招标范围内的各款条文中,最终体现到合同文件中,形成以招投标文件(合同)为核心的造价控制体系,造价控制人员才能紧紧围绕招投标文件(合同),贯彻招投标文件(合同)的造价控制思路,依据文件上量化、细致、专业的条款,采用科学、有效的造价控制手段,最终凸现招投标有效掌控工程造价的成效。

为使日后工程结算不偏离预定的轨道,在工程招标实践中,我们可以从以下几方面加强造价掌控的力度:

## 一、围绕“变更签证”

### 这个关键环节,贯彻“控制变更签证”的造价控制思路

在国内,招标法规定一般采用合理最低价中标。由于目前国内的招标文件范本在设计变更现场签证管理方面的规定比较笼统,可操作性不强,存在不少“模糊或空白地带”。于是,很多承包商抱着“中标靠低价,赚钱靠签证”的想法来投标,瞄着标书的“模糊或空白地带”在投标书上打埋伏,中标之后千方百计地修改或增加工作内容和工程量,由此往往导致工程造价失控,结算超预算。

为了避免这种不正常现象的发生,只有紧紧抓住“变更签证”这个导致造价增加的关键环节,围绕“控制变更签证”的造价控制思路来编制标书,才能使招标能真实地反映造价控制的成果。

(一)对已定因素要尽量杜绝“变更签证”。

对于招标内容中,已经明确的工作内容,我们一方面要组织专业力量审核其合理适用性,尽量避免日后产生变更和现场签证。另一方面,我们要将招标内容上的信息以量化的方式解读出来,让报价信息准确规范、简单明了,意思表达清晰、不生歧义,尽量减少标书的“模糊或空白地带”,规避工程纠纷和索赔。

例如:某工程在编制招标文件技术标中,对钢筋工程量报价这样规定:“编钢筋工程量=不同钢种按设计钢筋长度乘以单位理论重量计算。具体计量规定如下:水平钢筋单根长度在基础、墙、梁、板等结构中按每25米计一个安装接驳

点;墙、柱竖向墙钢筋按每两层计一个安装接驳点;安装接驳均按设计搭接长度计算重量;上述规定以外的接驳和施工损耗及钢筋垫铁、马凳的不再计量,其费用投标时综合考虑在综合单价中”。这样细致的规定,可以量化统一钢筋的计算口径,而且规避可能因钢筋接驳、施工损耗、垫铁、马凳计量不明确引起的费用争议,投标方在报价时已综合考虑在综合单价中。

(二)对未定因素采用包干、约定分摊、转移等手段降低“变更签证”。

一个工程的建设周期可能是一年、两年甚至五年以上,要预先提交能够囊括未来几年建设中可能涉及造价增减情况的完全量化的招标条款,即使对经验丰富的造价专业人员来说,也是不现实不可能的。必然存在有少量目前无法预知的未明确因素,这些因素需要我们千方百计来遏制规避风险。例如:工程建设过程中可能出现的各种风险,提前约定,让中标方与招标方合理分担风险,就能大大降低日后产生纠纷和索赔的概率。

例如某工程在编制招标文件技术标中,对签证几率较高的基坑施工措施费进行包干。招标书上这样规定:“投标人在编制施工方案时,必须考虑地下室雨季施工及场地内有淤泥等软弱土质情况,实行坡顶及基坑底(相对标高-9.00m处)硬地化(如采用砼面层等),并调整及增加现场排水管沟布置,以保证基础及地下室正常施工的需要。此项费用应考虑在包干措施费中”。后来在实际施工过程中该工



程遇到场地内有淤泥的软弱土质，需换土，实际发生措施费用约20万元，但由于事先在招标文件约定，发展商不需签证。

## 二、选择适用的报价及合同价格形式

公开招标中，合同价格形式，一般有固定合同总价、固定合同单价和可调合同价三种。一般来说，固定总价形式适用于施工周期短、图纸齐全、预计变更少的项目，这种价格形式有利于投资方尽早控制造价。固定单价形式适用于设计深度不足、招标工程量可能有出入、预计变更更多的项目。可调价格形式则适用于预计施工周期内物价涨跌幅度较大的项目。

而招标的报价形式，依照工程量的计算方式分，则可分为工程量清单报价和施工图报价两种。工程量清单报价是国际通用的报价模式，由招标方提供工程的全部工程量清单，明确报价口径，承包商按照工程量清单逐项报出综合单价，最终汇总形成投标报价。施工图报价则是指由招标方提供发包工程的设计文件和施工图纸等资料，给出明确的施工范围和报价口径，由投标人自行包干计算工程量，报出综合单价，最终汇总形成投标报价。

对于那些投资大、建设周期长、管理难度大、施工图深度不够的项目，从有利于价格竞争和尽早开工的角度，一般采用工程量清单报价、固定合同单价形式。反之，则宜采用施工图报价、固定合同总价形式，以利于业主能简单可靠地控制造价。

(一) 工程量清单报价、固定合同单价形式

工程总承包合同由于投资大、建设周期长、管理难度大、施工种类复杂繁多、不确定因素多等原因，通常采用工程量清单报价、固定合同单价形式。

选用工程量清单报价、固定合

同单价形式时，造价控制的不定因素多，造价控制的难度大，要提高造价的控制力度，必须在招标中处理好以下几个环节：

一是工程量清单的准确性问题。由于工程量清单报价中的工程量由招标方提供，如果工程量计算不准确，就可能导致中标单位的结算与建设单位的期望造价大相径庭。实际工作中，可以通过在以下方法来规避工程量偏差的风险：首先，在发布工程量清单前，可以借助设计院、造价咨询单位和自有造价队伍对工程量清单进行多重核算，尽量降低工程量的偏差及漏缺项。其次，可在标书中规定，中标后一定时段(如一个月)内，中标方必须同建设单位核准工程量，以便确定最终造价。

二是设计变更、现场签证及增加项目的单价确定(简称工程变更价款的确定)。招标工程有时由于设计不到位、施工中变更等不可预见因素较多，使工程竣工后产生事先未约定的工程变更价款。由于工程变更价款在事前未作约定，事后双方往往会对新单价的确定有所争议。因此，在招标文件中要提前对日后出现的工程变更价款如何确定作出约定，才能较好地解决这种事后争议。一般地，在标书中可以以下原则约定：(1) 合同中已有适用于签证、变更工程价格的，按合同价格计算。(2) 合同中有与签证、变更工程类似价格的，以合同价格作为基础确定变更价格及价款。(3) 合同中没有适用或类似于变更工程的项目，按当地建筑、安装、装饰工程消耗量标准、政府管理机构推荐费率及施工时的材料信息价，确定项目单价(此时要规定下浮点数及各项目相关的超高增加费、脚手架费和垂直运输费等所有措施费是否另外计取)；或在双方协商一致的情况下，根据市场情况及合同单价的计价原则(计价方

法及下浮费率相同)，确定项目的单价。(4) 所有设计变更、现场签证及增加项目的结算价款均以综合单价计取税金，不再计规费和措施费。

(二) 施工图报价、固定合同总价形式

采用这种形式，无论中标单位在工程量计算过程中是否漏项、少算，都应按施工图设计的内容进行按质按量地完成。因此，从控制造价的角度讲，条件成熟时还是尽量采用施工图报价、固定合同总价形式为好。

在实际工作中，设备采购及投资额在300万元以下、设计图纸及要求详细齐全的工程通常采用这种形式。如电梯、样板房及售楼处装饰、燃气、变配电等分包项目招标，采用施工图总价包干，能较好地规避因工程漏项、工程量计算分歧导致纠纷的风险和索赔，减少施工现场签证，最大程度地降低分包项目造价。

在采用施工图报价、固定合同总价形式时，要注意以下几个细节。一是报价要包含措施费，以提高报价的透明度和可比性。措施费包干，就是实行风险包干，它能有效地减少施工过程中的索赔和纠纷。二是要统一报价口径，规定材料可以选用的品牌、规格型号、生产厂家、质量等级，防止中标方以次充好、降低工程标准。总之，使用施工图报价、固定合同总价形式，目的是让承包商在公平的平台上进行工程量、措施费包干的价格竞争，以达到在保障质量工期的前提下，项目造价最省的预期目标。

## 三、实行阶段进度节点付款的控制手段，提高造价的监控调节能力

以往工程总要等到结算基本结束，才能知道工程较为精确的造价数据，这时往往结算超预算，投资突破，造价控制出现“骑虎难下”

的困境。究其原因，主要是缺乏科学合理的控制手段，不能有效地对造价的关键节点进行调控。如果能建立了一套造价关键节点动态控制模型，准确掌握关键节点资金的进度、变更情况，让造价控制人员对关键节点的工程成本变化情况做到心中有数，就能大大地提高造价的调控能力。目前，招标文件中合同版本上大多采用的是进度款的付款方式。采用这种方式，虽然有进度与造价相匹配的优点，但也存在进度款核对工作量大，造价控制严重滞后、与实际施工进度脱节的缺点。这种模式制约了造价人员对工程造价关键节点的监控调节能力，使造价管理人员不能及时有效地对造价关键节点的成本变化作出正确的反应。

笔者在实践中，采用阶段进度节点付款的新模式，较好地解决了这个难题。阶段进度节点付款就是把招标工程按工程形象进度分为若干个进度阶段，每个阶段验收完毕设为一个进度付款节点，每个进度节点付款额按照中标文件上每阶段总金额的90%折算，当进度达到付款节点并通过验收后，承包人向监理工程师申报工程进度款支付报告，监理工程师确认后转报业主，业主直接按上述约定金额支付进度款，增加的工程款待工程竣工结算完成后再行支付，不再花几个月或以上的时间去核算工程量及变更。为了防止出现多付进度款的风险，一般可以规定工程进度款支付至合同价的75%时，尾款待结算时一并支付。笔者在2006年完工的深圳市某投资额为2.1亿元的高层住宅建设中，尝试采用了这种新进度款支付方式，把主体招标工程分为桩基础完成付合同总价的3%；完成地下一层(含顶板)付合同总价的7%；完成半地下室(含顶板)付合同总价的5%；所有主体结构工程完成第7层楼面板时付合同总价

的10%；所有主体结构工程完成第15层楼面板时付合同总价的11%；所有主体结构工程全部完成(包括屋顶构筑物)付合同总价的11%；内隔墙、门窗框全部完成施工付合同总价的8%；内外装修完成，全部脚手架拆除付合同总价的10%；工程整体初验合格后付合同总价的5%；工程整体竣工验收合格后付合同总价的5%等10个付款节点，取得了较好的造价控制效果。

阶段进度节点付款模式，简单、明了、可靠。它不仅有利于造价关键节点的管理和资金调配，而且能够大大地减少造价人员的工作量，让他们将以前花费在审核工程进度工程量的时间集中放在对设计变更的造价变化进行增减分析上，提高对造价的全局把握能力。同时，这种付款方法也能激励承包商加快项目工程进度。在这种机制下，要想尽早获得工程款，承包商必须充分发挥自己组织实施能力，在保证质量的前提下，加快施工进度，有利于加快项目工程进度，提前进入销售阶段。

## 四、借助社会资源，降低信息不对称给造价控制带来的不利影响

目前的建筑市场，基本上是“买方市场”，也就是说，业主可以在项目造价控制过程中占据比较有利的位置。但是，除了一些专业的房地产开发机构外，很大一部分业主工程发包的经验不多，对于工程造价控制和索赔的了解远远不如承包商全面、详细，存在着信息不对称的现象，这给业主日后的造价控制工作埋下了隐患。

要规避这个风险，可以通过借助社会资源来实现，如聘请经验丰富的专业人员，委托专业造价咨询机构、监理机构及法律顾问，购买各类工程保险等。

聘请经验丰富的工程专业人

员、专业造价咨询机构、监理机构，组织他们对图纸、招标文件和资料进行会审，可以充分借助他们的专业经验，抵消信息不对称带来的负面影响，使招标文件表达清晰，无隐性成本，无模糊区域，技术门槛合理适用，较好地架设公开、公平、低价中标的竞价平台，在保证质量的基础上，可以较大地提高造价控制的力度。

引入专业的法律顾问机构，可以确保招标文件的严密性。招标文件除了大量的技术性条款外，还涉及到许多通用的法律条款。合同条文是否全面、细致、到位、清晰，与造价管理控制效果息息相关。由专业的法律顾问机构对标书、合同文件的草拟、修改、审核全过程进行把关审核，可以保证标书、合同的合法性和条款严密性，为工程投资的有效控制提供法律上的保证。

按照国际惯例，为了回避风险，一般都要购买工程保险。但在我国，目前只有少数工程购买了工程保险。工程保险较常用的有建筑工程一切险、安装工程一切险、第三者责任险等多种。从业主方面来说，它对施工工地范围内的建筑、材料设备、其他财产等提供因气候、地质因素造成的自然灾害、意外事故、人为过失而遭受损失的赔偿。一般地，为了规避风险，业主可以在招标时要求承包商投保，并注明把业主提供的设备材料、分包工程等包括在投保范围内，减少不可预见的支出。

总之，招标活动成功与否，不仅限于选择一个好的承包商，更重要的是造价能否得到有效控制，从而使业主利润最大化。在工程招标中，只有建立以招投标文件(合同)为核心的造价控制体系，明确造价控制思路，采用科学有效的控制手段，充分利用社会资源的杠杆作用，才能直接发挥招标活动对造价控制的重要作用。

(该文曾发表于《中国工程咨询》2008年第3期)



# 从传统儒家文化探寻 现代管理思想及其理念新价值

袁洪章/特发物业党支部书记

我国的传统文化源远流长，博大精深，包含有儒家、道家、法家、兵家、墨家等思想，都是我国传统文化的组成部分，其中蕴藏着许多哲学思想和道理，这些思想始终贯穿着中国从古到今的管理实践，涉及到行政、经济、军事、文化、家庭等社会的各个方面和层次，这些管理思想及实践的文化底蕴就是中国伦理型文化传统。中国的传统文化与现代管理有着深刻的联系。儒家文化对中国社会的影响是巨大的，从时间看，延续至今。它的经济思想内涵也是及其丰富的。

## 一、儒家文化的精髓

儒家思想的核心：仁、义、礼、智、信、恕、忠、孝、悌。

(一) 仁：爱人。孔子思想体系的理论核心。它是孔子社会政治、伦理道德的最高理想和标准，也反映他的哲学观点，对后世影响亦甚深远。仁体现在教育思想和实践上是“有教无类”，春秋时代学在官府，孔子首开私学，弟子不问出身贵贱敏钝，均可来受教。仁体现在政治上是强调“德治”，德治的基本精神实质是泛爱众和博施济众，孔子把仁引入礼中，变传统“礼治”为“德治”，他并没有否定“礼治”，他的“德治”无疑是对“礼治”的继承和改造。爱人即为仁的实质和基本内容，而此种爱人又是推己及人，由亲亲而扩大到泛众。

(二) 义：原指“宜”，即行

为适合于“礼”。孔子以“义”作为评判人们的思想、行为的道德原则。

(三) 礼：孔子及儒家的政治与伦理范畴。在长期的历史发展中，“礼”作为中国封建社会的道德规范和生活准则，对中华民族精神素质的培养起了重要作用，但随着社会的改革和发展，特别是封建社会后期，它越来越成为束缚人们思想、行为的绳索，影响了社会的进步和发展。

(四) 智：同“知”，孔子的认识论和伦理学的基本范畴。指知道、了解、见解、知识、聪明、智慧等。内涵主要涉及知的性质、知的来源、知的内容、知的效果等方面。关于知的性质，孔子认为，知是一个道德范畴，是一种人的行为规范知识。

(五) 信：指待人处事的诚实不欺，言行一致的态度。为儒家的“五常”之一。孔子将“信”作为“仁”的重要体现，是贤者必备的品德，凡在言论和行为上做到真实无妄，便能取得他人的信任，当权者讲信用，百姓也会以真情相待而不欺上。

(六) 恕：己所不欲，勿施于人，包含有宽恕、容人之意。

(七) 忠：己欲立而立人，己欲达而达人。孔子认为忠乃表现于与人交往中的忠诚老实。

(八) 孝：孔子认为孝悌是仁的基础，孝不仅限于对父母的赡养，而应着重对父母和长辈的尊

重，认为如缺乏孝敬之心，赡养父母也就视同于饲养犬，乃大逆不孝。孔子还认为父母可能有过失，儿女应该婉言规劝，力求其改正，并非对父母绝对服从。这些思想正是中国古代道德文明的体现。

(九) 悌：指对兄长的敬爱之情。孔子非常重视悌的品德，其弟子有若根据他的思想，把悌与孝并称，视之“为仁之本”。

## 二、儒家文化的管理职能

由于社会分工的细化和工业革命，管理权和经营权也产生了分离，使管理逐渐成为一门学科。现代管理基本认同管理包括四大职能，即计划、组织、领导、控制（也有五大职能之说，即计划、组织、领导、协调、控制）。儒家文化蕴涵着丰富的治国方略和管理智慧，有着自己独特的管理理念，认为能使国家、社会和谐有序的运行的粘合剂是德，而维护这种状态的力量是礼。“导之以德，齐之以礼”，二者兼顾，才是管理的最高境界。

(一) 儒家文化非常重视计划管理

孔子说：“凡事预则立，不预则废”，讲的就是预测是计划的前提条件。从总体上讲，儒家文化的计划管理主要有以下三个特点。

1、名正言顺。要求制定的目标要光明正大，师出有名。明确的目标对管理来讲非常重要。不管什么组织，都有其之所以存在的目的



与使命，这些目的与使命是通过完成一定的目标而得以实现的。

2、长远计划。“人无远虑，必有近忧”，儒家文化对长远计划相当重视，强调制定计划时要考虑“天时，地利，人和”等多方面的因素，从长计议。把长远计划用于当代管理上，就是要实行战略管理。战略管理是组织为适应外部环境的变化，为使组织长期、稳定发展，实现既定战略目标，而展开的一系列事关全局的战略性谋划行动。

3、承继创新。在计划管理上，儒家文化强调计划的继承和创新。一般而言，下一级制定的计划多具有继承性，上一级制定的计划多具有创新性。重大的、带有突破性的计划要由高层首先提出，基层一般不会打破传统。对中国当代管理而言，要特别重视计划的创新。

(二) 儒家文化非常重视组织工作

1、伦理作用。把人与人的关系分为“君臣、父子、夫妇、长幼、朋友”五种。强调要君礼臣忠，父慈子孝，夫和妻顺，兄友弟恭，朋友诚信。人与人的关系，因组织而不同，每个人要根据自己所扮演的角色，表现出适合的态度与

行为，这一规则历经几千年而不废，始终坚持如一。注重伦理作用是一种软管理。对当代管理来讲，就是要注重营造良好的组织氛围。

2、层次与分工。注重层次，强调上级与尊长的权威，不允许以下犯上情况的存在。同时主张要有明确分工。孔子说“不在其位，不谋其政”，并强调集体主义，反对各自为政。对中国当代管理来说，就是建立有效的组织机构，划分有效的管理层次。

3、弹性应变。孔子说：“君子之于天地也，无适也，无莫也，义之于比。”君子对于天地的事，没有规定要怎么办，也没有规定不怎么办，怎样合理恰当就怎么办。《孙子兵法》中也说：“故形兵之极，至于无形。无形，则深间不能窥，智者不能谋。”认为组织的最佳状态，是没有形式，到了无形的境界，任凭最精明的间谍，也无从窥探底细；最高明的参谋人员，也无法推断虚实。孙子明白战场风云变幻，而且敌人不同，战争的规模、激烈程度也不一样，应有不同的组织应对之。对中国当代管理来讲，组织的弹性应变，就是要注重搞好虚拟管理。

(三) 儒家文化中的领导

1、以德服人。重视领导者人格操守的培养，认为高尚的人格操守比财富、能力、军队更重要，优良的品德修养应成为君子一生不懈的追求。孔子指出“德之不修，学之不讲，闻义不能徙，不善不能改，是吾忧也。”不修养品德，不讲求学问，听了正确的道理不能照着去做，有了错误不能改正，都是令人担忧的。强调要严于律己，宽以待人，见贤思齐。要“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”认为君子有三件事应当警戒，少年时期，血气还没有稳定，要警戒，不迷恋女色；到了壮年，血气旺盛，要警戒，不要争强好胜；到了老年，血气已经衰弱，要警戒，不要贪得无厌。对于他人，主张采取宽容的态度，以宣扬别人的好处为快乐。把仁、智、勇作为对君子人格素养的基本要求，“仁者不忧，智者不惑，勇者不惧。”这三者皆备才是完美的人格。仁是君子人格修养的最高境界。“勇者不惧”是一种人格力量。还有“子帅以正，孰敢不正”，“海纳百川，有容乃大”，“生于忧患，死于安乐”等思想。

2、才干超人。儒家文化都强调领导者必须有很好的见解，足以明辨是非真伪，但平时尽量不求表现，让下属有思考、判断、创造和表现的机会。做到刚柔相济，不刻意地柔而无原则性，也不刻意地刚而让人感到生硬，而是在讲和谐的基础上讲是非，在讲是非中讲和谐。《孙子兵法》中也说：“将帅无能，害死三军。”“千军易得，一将难求。”“故知兵之降，民之司命，国家安危之主也。”懂得用兵的将帅，是民众的主宰，是关系国家安危的决定性人物。对当代管理者来讲，应注重做好：科学决策，不断创新。

3、尊贤用人。儒家经典《尚

书》中说：“知人则哲，能官人。”能知人的人，才是最聪明、最胜哲的人，才能做到任人得当。“终是君子材，还思君子识。”“兼听则明，偏听则暗”。“用好激励，挖掘潜能”。这些都是对领导的要求。

#### （四）儒家文化中的控制

1、自我控制。孔子说：“君子中庸，小人反中庸。君子之中庸也，君子而时中；小人之反中庸也，小人而无忌惮也。”君子的所作所为与小人不一样，君子的行为切合中庸的道理。君子之所以能切合中庸之道，时因为君子能随时居于中道，无过不及，而小人不知此理，不生戒慎之心，无所不为。任何一个组织，其针对某一工作的控制标准应该有利于组织整体目标的实现。一个组织涵盖的范围很广，因此，为实现控制而制定的标准也应该是多层次、多方面的。

2、礼法并用：儒家文化的控制工作一直在礼、法上寻求平衡，讲求软约束与硬约束并行。孔子说：“不教而诛谓之虐。”所以组织的控制应该讲求道德教化，在教化的基础上实现法制。礼法的最大作用在于平衡人际关系，使错综复杂的各类关系之间能够协调和谐。对中国当代管理来讲，讲究礼法并重就是要实行内在控制和外在控制。

3、忧患意识：强调“生于忧患，死于安乐”。对于当代中国管理来讲，就是要做好反馈控制和前馈控制工作。

### 三、经济全球化中的儒家文化理念新价值

经济全球化是世界经济发展的必然趋势。贸易自由化的程度和范围迅速扩大，金融全球化的进程明显加快。世界正面临着史无前例的经济和文化的全球化大融合，这种融合将是包容、均衡和持久的。要以新的眼光审视儒家文化以及其独

到的价值理念。

（一）德化的人生理想。“修身齐家治国平天下”，是儒家文化的一个主导性理念，而这一切都离不开德行的修养。“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈”。现代家庭的脆弱与松散化，不是家庭关系向更高形态发展的必然趋势。一个成熟、完善的社会，需要有相应的伦理、社会道德作价值支撑。不管社会如何发展，注重修养性和以德治国的思想，对于促进社会的和谐稳定都将具有永恒的价值。

（二）大统一的整体观念。儒家文化强调天人合一、情景合一、知行合一、德行合一、诸权一统。儒家文化整体思维的突出表现就是强调国家、集体利益，认为国家、集体利益高于个人利益。无论全球化的浪潮多么汹涌，无论个人的利益多么需要维护，但世界各国的内政、外交，都应该是坚持以国家、集体利益为重，否则个人价值就无从体现，也就失去了应有的价值和意义。

（三）义务型的伦理规范。在人类社会的发展史上，长期存在着权利与义务的分割。儒家文化强调的是一种义务型的伦理规范。把个人放入社会关系的链条中，强调人处在伦理关系链条的不同位置中，对于社会及他人所应承担的各种伦理义务，表现出以社会整体为本位的伦理价值取向。儒家文化义务型伦理规范与西方权利型伦理规范的碰撞融合，有利于权利与义务统一而又自觉履行义务这种新道德的形成。

（四）和为贵的思想：从古到今深刻地影响着中国社会的各个方面。世界要和平，人民要合作，国家要发展，社会要进步，是时代的潮流。这就为儒家文化和为贵的思想提供了广阔的发展空间，在推动建立公正合理的国际政治经济新秩序等方面，都将发挥积极的作用。

#### （五）世界大同的社会理想：

从原始社会、奴隶社会、封建社会、资本主义社会到社会主义社会，长江后浪推前浪，引导着人们生生不息地为之奋斗。在全球化背景下，社会大同的社会理想，抛开固有的历史局限性，充实其对现代与未来社会的深刻内涵，仍然是现代人类需要奋力追求的一种崇高理想。

（六）天人合一的理念。“知者乐水，仁者乐山。知者动，仁者静。知者乐，仁者寿”。认为人类的伟大和尊贵不是表现在对天地万物的征服和破坏上，而在于能为大自然着想，真正起到为“天地立心”的作用。儒家文化的这种天人合一理念为人类社会未来的发展指明了方向。

儒家文化在全球化浪潮中的独特价值和影响，还远不止这些。人们有理由相信，博大精深的儒家文化依靠自身蕴涵的深层智慧与理性，一定会在与异质文化的交流碰撞中，通过吸收融合，走向完美，再创辉煌。

#### 参考文献：

- [1] 阎韬，马智强译注.论语全译[M].江苏古籍出版社，2000年版。
- [2] 宋凝，孟德民主编.孔子语录[M].湖北人民出版社，2002年版。
- [3] 熊礼仁，杜福祿.孔子与现代管理[M].学林出版社，1999年版。
- [4] 王慧明.当代儒家文化与中国当代管理[M].中国言实出版社，2002年版。
- [5] 王武瀛.科学管理制度创新的人文困境——关于中国管理制度创新与传统文化相对滞后的矛盾分析[J].云南社会科学，2000年第5期。
- [6] 常乃德.东方文明与西方文明[J].东方杂志，第18卷第1、2号。

# 中国企业文化建设的 新热点及新经验

肖锋鸣/广东省企业文化协会常务副会长

我国企业文化的理论研究和实际建设，在中国企业文化研究会的引领下，自八十年代以来，经过企业文化是什么？企业文化干什么？企业文化怎么干？企业文化怎么干好等四个发展阶段，已积累了丰富的经验，提高了企业的文化软实力，促进了企业经济效益的提高，为全面建设小康社会作出了功不可没的贡献。

## 一、我国企业文化建设的新热点

通观我国的企业文化建设，目前，在华夏大地，大致涌现出了以下热点：

### 一是人本文化。

企业文化的本质特征体现在五个方面：第一是以人为本；第二是以文化人；第三是群体和谐；第四是文化自觉；第五是文化主导。如果我们把国家和民族比喻成一个人，那么硬实力就是骨骼和肌肉，软实力就是文化、精神和思想。只有两方面完美的结合，才能有旺盛的生命力。深圳华侨城集团总裁任克雷等，是一个文化自觉的优势群体。该集团是我国第一家提出要搞企业文化建设的国企。八十年代中期，该集团属下康佳公司的企业文化是：“你为我，我为他，大家为康佳，康佳为国家”。时至今日，华侨城集团的企业文化则是：“人本、创造、坚定、卓越”和“优质生活的创想家”。二十多年来，由于华侨城集团在全面提高企业核心竞争力的同时，坚持把企业文化当

作市场经济条件下企业经营管理文化的大事来抓，以文化人，使企业有了健康的、全面的、持续的发展。2007年，该集团营业额300多亿元，纯利润30多亿元，并多次评为市、省、全国企业文化建设的先进单位。

### 二是和谐文化。

世界是多样的，各个国家有各个国家的文化，而各个国家的文化都是历史的积淀，体现着各个国家的风格和特色。英国是绅士文化，法国是浪漫文化，美国是自由文化，德国是严谨文化，中国是和谐文化。构建和谐社会是我们这个时代的主旋律，建设和谐企业、培植和谐文化是我国企业界的一项重要责任。天津港在重新梳理文化体系时，提出“发展港口，成就个人”的核心价值观，并以“建世界一流大港，员工快乐之家”作为愿景孜孜以求。五年来，天津港吞吐量不断跨越式增长，成为北方第一大港。与此同时，他们在思考如何“培育共享价值观，共建和谐企业”时，在个体和群体之间建立“四个共同体”：即利益共同体、责任共同体、情感共同体、价值共同体。他们认为，企业坚持与利益相关者建立“四个共同体”，可以实现这样一个过程：员工在自修、自省、自律中，形成自觉，之后觉他，从而完成对和谐文化的认知、认同、共享、创造的全过程。这种在“共建中共享，在共享中共建”的和谐文化，必将引领中国企业文

化建设的新潮流。

### 三是感恩文化。

在进一步贯彻落实科学发展观，关注民生，讲求双赢的进程中，很多企业特别是一些服务性企业，对感恩文化建设极为重视。广东移动通讯公司是全国企业文化建设先进单位，历届领导都把企业文化当作人心建设来抓。他们的企业文化是“正德厚生，臻于至善”；并开展了“感谢广东，感恩广东，感动广东”的活动；他们还崇尚“沟通从心开始”的服务理念，为客户提供全方位、零距离、个性化的服务，对社会和政府的信息化建设作出了显著的贡献。2007年，该公司的营业收入达580多亿，利润达80多亿。今年5月12日四川汶川发生特大地震，他们马上献爱心，首批捐款1.5亿元，充分体现了“一方有难，八方支援”的抗震救灾精神。

### 四是创新文化。

自主创新能力是国家竞争力的核心，也是企业竞争力的核心。只有真正掌握核心技术，抢占科技至高点，在世界高科技领域占一席之地，才能牢牢掌握我国和企业发展的战略主动权。青岛海尔集团20多年前，是一个亏损100多万元只有100多名员工的小厂，张瑞敏调任该集团任最高行政执行官之后，经过20多年的艰苦奋斗和自主创新，现已发展成在全球有240多家下属单位，员工5万人，有3600多项自主创新专利的全球第四大白色家电

制造商，是中国最著名的品牌（品牌价值达749亿元）。2007年营业额1030亿，实现利润103亿元的特大型企业。海尔集团之所以能取得如此辉煌的成就，与他们一贯重视企业文化建设关系极大，海尔集团现在的企业精神是“创造资源，美誉全球”，新的工作作风是“人单合一，速决速胜”。珠海格力电器股份有限公司制造的格力家用空调，无论是产品还是质量均位居全球领先地位，事实上其销量和销售额已居全球第一。为什么他们能创造格力奇迹？这与该公司制定的“给消费者以精品和满意，给创业者以机会和发展，给投资者以业绩和回报”的企业之魂不无关系。他们始终认为自主创新是企业之魂，科技投资不受3%的限制，去年科技投入已达7亿多元，目前格力已拥有1400多科技人员，申请国内专利1400项，其中发明专利100多项。格力电器公司总裁董明珠说：“对格力而言，思想解放的核心就是自主创新，只有从制度上和技术上不断创新，才能在激烈的市场竞争中得到持续的发展”。

#### 五是狼性文化。

狼的本性和特征有四：第一是嗅觉敏锐，第二是不屈不挠，第三是群体奋斗，第四是挑战极限。所谓狼性文化，就是以人为本，以知为先，有着一一种强烈的扩张欲望和积极进取的心态。深圳华为公司任正非“是中国最具狼性的总裁”，他根据狼性的特征和企业面临的危机，一直倡导狼性文化、狼性管理、狼性营销、狼性团队，经过20多年的奋战，狼性血脉已渗透华为身体的每一个细胞，流入华为管理的各个环节，华为已成为创造神奇的企业。从1985年2万元创业，到现在已发展成拥有35000名员工，具有2012件自主核心技术体系，为全球100多个国家的10亿用户提供产品和服务的中国IT界的标杆企

业。2007年华为的营业额达690多亿。2008年1-4月，广东外贸出口有较大幅度的回落，但具有自主知识产权的华为公司的出口，却仍保持62.4%的高速增长，真正做到了“中华有为”。浙江温州，一是地处沿海，历来商贸发达；二是范蠡是他们的祖先，智商非常高，被称为“中国的犹太人”。他们也崇尚狼性文化。“五千精神”就是他们的一个缩影。所谓“五千精神”，一说是“走遍千山万水，吃尽千辛万苦，说尽千言万语，想尽千方百计，挣尽千金万银”；一说是“千辛万苦去创业，千方百计来经营，千家万户搞生产，千山万水找市场，千条万绪抓根本”。在这种狼性文化的熏陶下，温州涌现了尚南辉等一群著名企业家，被誉为现代浙商的典范。

#### 六是品牌文化。

品牌的至高境界是文化，文化是至高境界是品牌。资本主义先是输出战争，输出资本，现在是输出文化，输出品牌。所以，品牌就是国家的话语权。美国在世界搞单边主义，就是因世界上CDP它占34%，通过美元结算的外汇在全球占62%。全球每年评50个驰名商标，美国每年有30个以上，占60%。这就是品牌的力量。今天的竞争，不单是军事的竞争，而是科技的竞争、经济的竞争、品牌的竞争。因而，我们一定要重视品牌战略，增加品牌的文化含量。什么是品牌的文化含量？有四个要素：一是使用功能是具有多样化；二是款式造型是具有高审美附加值；三是色彩应是民族化与现代化相结合；四是人性化水平体现的高低程度。张家港红豆集团，20年前还是一个卖地瓜的小厂，但他们的董事长周耀庭懂得“经济是大树，文化是土壤”的道理，对品牌文化建设极为重视。该公司旁边有一棵传奇的红豆树。他想起王维那首相思诗：

“红豆生南国，春来发几枝，愿君多采撷，此物最相思”。把公司制作的服装冠名为“红豆牌”。经过近20年的经营，至今红豆牌服装年出口达2亿多美元，红豆集团也成为中国民营经济之最。

#### 七是诚信文化。

诚信，就是诚实、守信。历史说明：“人无诚信不立，家无诚信不和，业无诚信不兴，国无诚信不宁”。保险市场的竞争，不仅是经济实力的竞争，管理水平的竞争，也是企业文化的竞争。深圳太平洋公司作为“最能代表25年深圳形象的深圳保险名片”的企业，打造诚信稳健、多元融合、服务创新的企业文化，已成为该公司兴旺的关键之举。该公司提出“外要和，内要顺，业要精，行要进”，已成为该公司提供了和谐顺畅发展的平台和空间，取得了傲人的成绩。什么是公司的核心竞争力？它是保持竞争优势的一个能力体系，包括四个要素：一是技术力；二是管理力；三是营销力；四是文化力。只有四个要素结合起来，才能提高企业的核心竞争力。

#### 八是石油文化。

中国石油天然气集团，是1988年在原中国天然气总公司的基础上，重新组建的特大型石油化工集团，现有总资产8083亿元，在中东等33个国家和地区投资经营。该公司在原大庆“三老四严四个一样”精神的基础上，强调“文化强企，志在世界”，确立了“诚信、创新、业绩、和谐、安全”的跨国经营管理理念，坚持“同化于优”、“融化于情”、“内化于心”、“外化于形”、“物化于利”的创新文化。有力地推动了中国石油行业深化改革和现代化企业制度的建立，在大庆的周边、渤海湾等地发现了新的大油田。2006年，集团公司销售4753亿，利税813亿，利润727亿，年平均增长速度为72.2%，

在世界50家大石油公司排名第9位，在世界500强中排名第69位，在中国500强中排名第一位，为中国的改革开放作出了巨大的贡献。

#### 九是安全文化。

安全生产，民生大事，人命关天，责任重大。民航、铁路、公路、航运、矿山等各行各业都极为关注安全文化。上海制定了理（理论）、法（法律）、德（道德）、制（制度）、情（情感）、技（技术）为基本要素的安全文化，取得明显的效果。长江航运集团也在这方面作出了有益的探索。他们认为，安全文化是以自主安全、自治安全、自律安全为主的人本文化。唯其如此，企业才可能实现本质安全。具体做法是：“以理念自治，构筑安全文化之魂；以管理自治，夯实安全文化之基；以行为自治，让安全文化落地生根”。从而使安全生产体现了“预防为主，标本兼治，落实制度，综合治理”的工作思路，切实保障了人民生命和国家财产的安全。

## 二、我国企业文化建设的新经验

经过20多年的实践，我国企业文化建设已积累和创造了丰富的经验，主要是：

### （一）企业领导重视是搞好企业文化建设的关键。

党的十七大明确提出要提高文化软实力，这在我们党的历史上还是第一次，体现了我们党对文化力量和文化建设的新认识。在信息化、全球化深入发展，文化越来越成为综合国力竞争因素的今天，能否拥有强大的文化软实力，关系到中华民族能否自立于世界民族之林，也关系到一个企业的持续发展和健康长寿。人类因梦想而伟大，企业因文化而繁荣。从一定意义上说，企业文化就是企业家文化。因为企业领导（董事长或总经理）既是企业文化的设计者、组织者，也

是企业文化的实施者、推动者。如果没有张瑞敏，就没有海尔文化；没有任正非，就没有华为文化；没有任克雷，也就没有华侨城文化。企业文化是企业总经理份内的职责，别人是无法替代的，必须坚持以文化为主导。20年的经验已经证明，要搞好企业文化建设，企业领导必须高度重视，否则，这个企业的企业文化建设，就举步维难。

### （二）要充分认识和运用企业文化的功能和作用。

企业文化在中国先进文化体系中，位处亚文化，但这个亚文化十分重要。在企业经营管理的实践中，企业文化有六大功能，也是六种力量：一是导向功能、导向力；二是塑造功能、塑造力；三是约束功能、约束力；四是凝聚功能、凝聚力；五是激励功能、激励力；六是幅射功能、幅射力。祖国南海之滨的三亚，是我国唯一的热带滨海城市，拥有独特的旅游资源、一流的生态环境和丰富的人文遗产。自1987年9月升格为地级市以来短短20年时间里，三亚依托自身区位和资源优势，选择以城市品牌发展作为突破口，通过城市品牌发展来激活和提升城市的软实力，取得了初步成效。一是文化铺垫，塑造鲜明的城市形象；二是活力支撑，积极实践注意力经济；三是品牌牵引，提升城市核心竞争力；四是媒体放大，提升知名度和美誉度；五是项目推进，推动地方经济发展。

### （三）企业文化要有鲜明的个性印记。

现在，纵观企业文化理念的概括、提炼、冠名，有一个通病，就是雷同化，放到全省、全国各个地方都可用。这种现象，叫做“既无错处，也无用处”。如何做好这项工作呢？一是语言要简洁，不要罗嗦；二是要体现本质核心，同企业的战略目标和经营管理结合起来；三是要注意个性、原始性、独特

性，要有鲜明的个性印记；四是要好识、好记、好用、好传播；五是不能繁琐化、不能雷同化、不能模式化、不能故弄玄虚、不能“双脚离地”而要“落地生根”，要做到精细化。

### （四）企业文化建设本质上是人心建设。

什么是企业文化？企业文化是以人为本，以知为先，提高企业的整体素质和核心竞争力的经营管理文化，对内增强企业的凝聚力和亲和力，对外提高企业的扩张力和竞争力。一个成熟的企业，应该是先做文化，再做管理；制度管行，文化管心。心可以左右人们的意志，还可以支配人的行为。人心是领导的“领导”，而代表人心，引领未来，则是领导者的天职。蒙牛集团总裁牛根生倡导的“财聚人散，财散人聚”法则，则是一种人心文化。共同富裕是我们的最高理想，一个企业如果能通过非组织途径缩小劳资之间、管理者与员工之间的收入差距，以此“经营人心”。这无疑是有利于它的可持续发展。如果企业家能通过“散财”把“异心圆”变成“同心圆”，短期利益可能是减少了，但长期利益不是成倍增长了吗？

### （五）如何抓企业文化建设的推进落实。

综合全国各行各业开展企业文化建设的先进经验，要搞好企业文化建设，主要是要抓好“五个环节”：一是内化于心，二是固化于制，三是外化于形，四是强化于干，五是转化于经。这“五个环节”，个个重要，但最主要的还是要抓好第一和第五环节。

（该文获全国企业文化2007年太原峰会理论成果奖。作者为广东省直机关党工委原组织部长、企业工作部长，省企业文化协会常务副会长。）



# 喝彩，为二十周年！！

## ——“7.30”，特发信息成立暨从业纤缆20周年庆隆重举行

林焰 黄斌/特发信息

7月30日，带着盛夏火一般的激情，特发信息庆祝公司成立暨从业纤缆20周年的庆典仪式在花团锦簇般的深圳锦绣中华民俗文化村举行，仪式隆重、喜庆而简朴！

这是一次家庭式的庆祝活动，参加者主要是特发信息的员工，包括在职及离退休员工在内约1000多人；特发信息控股股东——特发集团刘爱群董事长、张建民副总经理及特发信息董事陈华、董事罗涛、监事苗冉应邀参加，与特发信息人共同见证和庆祝这一具有历史意义的重要时刻。重庆涪陵区经委、重庆长江博华公司、重庆特发信息博华公司等单位和合作伙伴发来了诚挚的贺信。

也许是天公作美，7月30号的民俗文化村，少了一份燥热，多了几分激情。全天宜人的清爽天气，为本次活动平添了许多诗情画意的浪漫情致。

9：00，一道来自特发信息7个单位组成的“赤橙黄绿青蓝紫”的

七色彩虹，绽放在民俗文化村百艺广场，展现了特发信息的勃勃生机，也预示了特发信息未来的迷人光彩。

这次庆典活动以“感恩”为主题，兼以“责任、效率、坚韧、开放”的特发信息企业文化发布为副主题。“这一天，您最尊贵”、“龙行上水赛龙舟”、“吉祥之水

欢乐泼”等三大系列活动高潮迭起，活动以独特的方式，向与会领导和员工充分展示了特发信息20年来的发展历程和企业的精神风貌，同时向长期以来给予特发信息关心与支持的领导、伴随企业成长的员工表达了深深的谢意！

### 感恩——庆典的主题

“二十载春华秋实，感恩有您



共耕耘”，“七彩虹锦绣前程，期待因您更精彩”，入门处的两道长长的条幅，直截了当地揭示了本次活动的主题：感恩。

8：40至活动开始之前，张俊林董事长、王宝总经理、刘学优监事会主席率领公司领导班子成员，身着整齐白色活动礼服，头戴象征特发信息本部色彩的“青”色帽子，排成一列站立在民俗村正门口“这一天，您最尊贵”的巨幅标牌前，迎接各位嘉宾和全体员工的到来。看到领导们的这一用心而周到的细节安排，心有感悟的员工们抑制不住内心的激动和喜悦，纷纷与领导们欢呼互动。

所有的举动都明确地昭示：这一天活动的主角是所有为了特发信息的成就和辉煌而付出辛勤劳动和心血的特发信息人！特发信息人是懂得感恩二字的！

活动中，公司领导给20名服务满20年的在职员工授予了服务纪念勋章，颁发了慰问金，并为3名与公司有“同生缘”的员工送上温馨的祝福和生日礼金。伴随着“生日快乐”的乐曲，张俊林董事长与生日员工代表一齐切下了代表祝福公司与员工和谐成长的蛋糕。此时，礼花齐放，满场欢呼，气氛十分热烈！

特发信息20年创造了无数的成就和辉煌，更成就了一支甘于默默奉献、用青春年华诠释公司“责任”

企业文化的好团队。获20年荣誉奖励的员工代表叶胜娴发自肺腑、朴实无华的现场感言，感动了所有与会的人。这不仅是因为她道出了与公司共同成长的故事，更是因为她在特发信息结下的“夫妻双双20年来把关报”的神奇良缘，伴随着叶胜娴丈夫张钦传的登场，会议气氛推向了另一个高潮。

活力体育公司教练为大会安排的接触按摩热身操，带动了全场零距离的亲密互动，此时，不分男女老少和上下等级，有的只是亲如一家人的感觉，全场流淌着互相慰藉的温暖。同心协力无敌风火轮和心手相连超级呼啦圈两个PK项目，更是展示了特发信息人团结协作的风采、青春进取的活力和其乐融融的家之氛围。20年的风风雨雨大家一起相携着走过，感恩和互助的情结永远不变。

### 成就与憧憬——第一波高潮

上午9时，锣鼓喧天，礼炮齐鸣，在漫天飞舞的彩带中，特发信息总经理王宝向大会致热情洋溢的欢迎辞，并隆重地推出参加本次活动的七彩虹团队。七彩虹团队也以掌声、欢呼声、呐喊声等，激情无限地回应对台上的王总。随即，王总宣布特发信息成立暨从业纤缆20周年庆典活动开幕，民俗村《鼓舞天下》的大型歌舞正式拉开了本次活动的大幕。





随后，张俊林董事长做了主题演讲，在回顾了特发信息20年取得的成就和所经历的艰难曲折后，张董事长特意选择在这个隆重场合，向全体员工首次阐述了“责任、效率、坚韧、开放”的特发信息核心价值观，感谢并要求全体特发信息人继续发扬坚韧拼搏、同舟共济的顽强作风，力争在未来的6年里进入同行前三甲，通过全面开发公司土地资源，大跨步地实现赢利，使公司得到长足发展。

张董事长在主题发言中，还告知所有特发信息人，“7.30”，既是一个对特发信息过去20载光辉历程的纪念典礼和对未来共同展望、祈福的仪式，更是一个站在新起点上特发信息未来20年再创业的誓师大会！要收获寄寓着美好愿望的七色锦绣前景，特发信息人就应该清醒地看到，未来还有太多的风风雨雨要经历，特发信息的未来，就掌控在每一位特发信息人手中。面对未来的20年，张董事长代表特发信息人发出了铿锵的誓言——秉承“责任、效率、坚韧、开放”的

企业文化精神，“做大做强特发信息！”

张董事长在演讲中，还讲述了他个人对职业生涯及亲历四川大地震后对人生的深刻感悟，令人倍感亲切，深受启迪。最后，张董事长动员全场的人们，将热烈的掌声献给过去非凡的20年，也献给辛勤奉献着的平平凡凡的自己，因为，每一名劳动者都最尊贵。张董事长的



演讲，赢得全场阵阵热烈的掌声，掀起了活动当天的第一波高潮。

刘爱群董事长代表特发集团在庆典会上作了精彩讲话，他对特发信息20年来立足光通信产业，顽强拼搏，默默为祖国民族工业发展作出的贡献给予了充分肯定和高度评价，表达了作为大股东的欣慰之情。同时，他指出，20年是特发信息的一个里程碑，昨天的辉煌已浓缩在这块不平凡的纪念碑上，未来的道路尽管任重而道远，相信并祝福特发信息人，一定会珍惜今天的大好时机，勇于开拓，坚定前行，将特发信息的事业做得风生水起，蒸蒸日上，基业常青。刘董事长还表示，在活动现场，他深切地分享到了特发信息人的喜庆，同时，更深地体会到了特发信息人身上的那种活力、振奋和进取的精神。刘董事长的讲话锦上添花，为“7.30”活动注入了又一兴奋剂，大家欢欣鼓舞，报以热烈的掌声。本次活动的主持人——民俗村摩梭族人普宁先生为了补救他在现场的一个口误，特地为刘董事长亮开高亢的嗓子，清唱了一小段摩梭人的情歌，活动又掀起了一个高潮，大家笑声连连。

作为国内光纤、光缆及光通讯



设备、电子元器件产业的开拓者之一，20年来，特发信息在股东的大力支持下，上下团结一致，艰苦创业，开拓奋进，以深圳光通发展有限公司注册成立为源头，历经星索、新星索、龙飞、吉光、泰科、有线电视等新成员的加入，1998年特发信息的组建和2000年5月的正式上市等重大事件，更挺过了长达4年的世界通信行业的“隆冬”和随后的纤缆企业大洗牌的残酷考验，如今，在“加强自主研发，做大做强”的产业战略目标引导下，特发信息产业规模和实力不断壮大，行业地位和社会形象不断提升，连续两年跻身全国光纤光缆行业最具竞争力企业10强之列，公司还入选“深圳市第一批自主创新行业龙头企业”、“深圳市百强企业”、“广东省制造业百强企业”……这些，都是特发信息人引以为豪的无上荣光！

### 拼搏与狂欢——高潮再起

翔龙队、蛟龙队、征服队、冰山队、军威队、电光火石队、先锋队、强强队、雁队、鹰队……一个个响亮的名头，一张张充满斗志的面孔，15支矫健的龙舟队伍齐聚民俗村的翠湖，展开了一场“龙行上水”翻江倒海的大比赛。“同舟共济争上游，特发信息真风流”的口

号响彻云天，回荡在鹏城的天空。飞扬的水花、激昂的气势、快如闪电的速度、观众震天的呐喊声让所有人不得不为特发信息人所表现出来的拼搏、进取精神而驻足和折服，进而心生敬畏之情。有些团队成员的头上绑着“众志成城、北京加油！”的鲜红头巾，将庆典活动和北京奥运联系起来，充分表现了特发信息人身上的那股拼搏劲、爱国情、民族义。是啊！这种团结拼搏、积极进取的精神和气势，不正是支撑特发信息的大船驶向成功彼岸的动力嘛！

各单位秉着友谊第一，比赛第二的精神，你争我抢，奋勇当先，好一幅意气风发的百舸争流图！最后，冠军被电力光缆的电光火石队所夺得。比赛充分展现了特发信息大家庭团结、拼搏、协作、进取的良好精神。

庆典在泼水狂欢活动中达到了最高潮！民俗文化村特意以傣族人民最崇高的礼仪——泼水，为特发信息人祈福，祝愿特发信息的未来风调雨顺，吉祥如意！吉祥之水欢乐泼，吉祥之水尽情享，特发信息人彻底地陶醉在了这狂欢的圣水之中！

从特发集团领导深切的关怀中，从新老员工真诚的祝福中，从猎猎舞动的彩旗中，从激越高亢的

欢呼中，每一位在场的特发信息人，都真切地体会到了发自内心的自豪和感动！20年励志图精，坚韧拼搏；21世纪机遇在握，卧龙腾飞！展望未来，特发信息人定将紧紧抓住难得的发展机遇，真正实现做大做强的梦想，为中国光纤光缆业、为股东、为社会、为自己，再创新的光荣与辉煌！

“7.30”，将是每一位特发信息人终身难忘的一天！

喝彩，为特发信息的20周年！这是每一位特发信息人的共同心声！





# 回首特发光缆的技术创新之路

——特发信息成立暨从业纤缆20周年献礼

张伟民/特发信息光缆分公司技术总监

7月27日，中国电子元件行业协会光电线缆分会成立20周年庆典活动在大连召开，作者(图右)与“中国光纤之父”赵梓森院士(左)在一起。



走过20年的发展历程，现在特发信息已经在中国光纤光缆行业成长为一棵生机勃勃、枝繁叶茂的参天大树，是什么力量孕育了这参天大树的茁壮成长、傲然挺立？唯创新是耳！让我们循着特发信息成长的年轮，追溯其蕴藏于历史中的创新轨迹！

1988年，深圳光通发展有限公司成立，成为我国较早采用MCVD光纤制棒技术、最早采用SZ成缆技术的光纤光缆厂家，而且是最早的三家中外光纤光缆合资公司之一（注：另外两家分别为长飞、西古）。

1990年，光通公司完成了光纤光缆设备的安装、调试和光纤光缆的试制。

1991年，光通公司研发完成了单模光纤和SZ层绞式光缆，并进行

了批量生产。

1992年，光通公司研制的高强度低损耗低色散单模光纤及大容量高质量松套SZ绞合光缆获得国家经贸部科技进步一等奖。期间，承担了国家邮电部重点工程的京-汉-广跨越黄河大桥单盘长6公里48芯难度最大的光缆项目，该段光缆在当时超过所有光缆厂家的设备生产能力，该光缆的研制成功，具有里程碑式的意义。

1993年，光通公司研发完成了中心管式12芯农话缆、带两对及以上信号线的光电复合光缆。

1994年，同样为特发光缆前身之一的深圳市星索光缆通讯工业公司成立。公司位于深圳市罗湖区莲塘工业区。星索公司为深圳市一家国有企业。

1994年，星索公司通过对深圳市大亚湾核电站光缆使用情况进行调研，决定开发电力用全介质自承式ADSS光缆。

1995年，星索公司（国内首家）开始研制ADSS光缆，并于1996年成功应用于大亚湾核电站。从而开启了中国电力使用国产ADSS光缆之先河。期间，星索公司还研发了当时国内最大芯数的GYSTA53-144芯光缆。

1995-1996年，光通公司针对市场不断探索光缆制造技术的改进，通过大量试验，并与材料厂家合作，终于研制成功阻析氢低损耗室外通信光缆，为中国光通信的安全作出了巨大贡献。期间，光通公司先后研发完成了阻燃光缆、防白蚁光缆、易剥离光缆、非金属加强件室外通信光缆等产品。

1997年5-6月，光通公司完成了SGT阻析氢低损耗室外通信光缆、SGT阻燃通信光缆、SGT易剥离室外通信光缆、SGT非金属加强件室外通信光缆、SGT防白蚁光缆等5个产品的新产品鉴定。

1997年，星索公司完成了全介质自承式ADSS光缆的新产品鉴定。

1997年，光通公司研制的SGT阻析氢低损耗室外通信光缆获得国家科委颁发的国家重点新产品证书。

1997年，光通公司研发的非金属加强件室外通信光缆获国家级新产品奖、广东省优秀新产品三等奖。光通公司研发的防白蚁室外通信光缆获深圳市科技进步二等奖。

1997年，星索公司研制的ADSS光缆、层绞式144芯及以下芯数GYSTA53室外通信光缆均获国家重点新产品证书。

1998年，光通公司和星索公司通过资产重组，新成立了特发光纤公司和特发光缆公司。光纤公司位于深圳南山区高新技术园，光缆公司位于深圳宝安区龙华镇（2000年，特发光纤公司与法国ALCATEL合资成立深圳特发信息阿尔卡特光纤公司。2006年ALCATEL与DRAKA合并，特发信息阿尔卡特公司更名为

深圳特发信息德拉克光纤公司）。

1998-1999年，特发光缆研发完成中心管式光纤带光缆144芯和层绞式光纤带光缆384芯。

1998年，ADSS光缆获深圳市科技进步一等奖及广东省科技进步三等奖；1999年获广东省优质产品和名牌产品奖；2000年被国家科学技术部批准为国家级火炬计划项目。

1999年，完成中心管式光纤带光缆GYDXTW-144芯与层绞式光纤带光缆GYDTY53-384芯的新产品鉴定。

1999年，研制出室内光缆、铝管式和不锈钢管式光纤复合架空地线OPGW。

2000年，松套层绞式和中心管式光纤带光缆获得深圳市科技进步二等奖，广东省2000年优秀新产品三等奖。

2000年，研制出金属自承式8字缆、半干式光缆。骨架式光纤带光缆项目启动。

2001年，研制出的单芯、双芯



光纤光缆工作组第九次成员会议2001年5月在杭州召开，我公司一直是我国光纤光缆标准的起草单位之一。前排右一为前总工王云琛同志。

和多芯室内光缆和室内室外两用缆系列产品投入大规模生产。

2001年，与江西新华公司合作生产的OPGW进行了新产品鉴定。

2002年，引进了1条不锈钢管SST生产线和3条OPGW笼绞生产线，在深圳南山科技园设立了OPGW生产车间。

2002年，成功研发出骨架式光纤带光缆，成为国内仅有的两家掌握骨架缆技术的厂家之一。开发出的SZ双向绞300芯及以下芯数骨架式光缆和单向绞432芯-1000芯骨架式光缆目前为国内唯一。

2002年，国内首家研制出色条识别光缆。

2003年，开始研制光纤复合相线OPPC。2004年国内首家研制完成。

2004年，OPGW获得深圳市科技进步二等奖。

2004-2005年，开发出了不锈钢管型微型光缆、中心管式288芯光纤带光缆、层绞式散纤432芯光缆、紧凑型ADSS-144芯光缆、路面微槽光缆、下水道光缆、温感光缆、铝包不锈钢管式OPGW和金属自承式MASS缆。

2004年，国内最大芯数的144

芯ADSS光缆在山东得以商用43公里。2005年起，微缆逐步被用户接受。仅青岛某运营商一家，至今累计使用就达3000公里以上。

2005年11月，研制生产的光纤复合相线OPPC在深圳宝安老虎坑垃圾电厂正式挂网运营。此线路全长约6公里，是国内首条OPPC实用线路。

2006年，世界首创的12芯带系列144芯骨架缆研发完成。

2006年10月，研制生产的1000芯骨架式光缆在深圳商用，1000芯是目前国内骨架式光缆的最大使用芯数。

2006年，光纤复合地线光缆OPGW被列为国家火炬计划项目。

2007年1月，特发光缆对自主创新生产的OPGW进行了新产品鉴定。

2007年，研发完成了576芯层绞式光纤带光缆、世界首创的720芯骨架式光纤带光缆（采用6芯带），并分别在昆明电信、北京电信得以成功应用。

2007年，研发完成光电复合缆及视频监控系统，并在龙华工厂得以实际应用。

2007年12月，国内首家研发完

成唯一能通过IEC60331标准的耐火光缆。

2007年，完成OPPC接头盒的研发。

2007年，光纤复合相线OPPC被列为广东省重点新产品。

2007年8月，研发完成不锈钢管SST生产线一条，并投入正常使用。

2008年，正在研发不锈钢管SST系列光缆……

20年，回首特发光缆的自主创新史，是对几代特发光缆人坚实的步履和艰辛历程的一种致敬！创新“年轮之旅”虽告一段落，但创新之路从未止步。特发光缆凭借敏锐的市场意识、卓越的创新思维、扎实的技术功底、精良的制造设备和雄厚的资本支持，将不断向市场推出引领行业潮流的特色产品。我自己也在特发光缆这片土壤上，从一名年轻的科研工作者，成长为光纤光缆研发队伍中坚力量的一员，为此我充满无比的自信与自豪。技术创新旅途虽有荆棘，但我们一直前进在路上……



## 20年矢志不渝，自主创新结硕果

——特发信息被市政府认定为“深圳市第一批自主创新行业龙头企业”

林焰/特发信息综合管理部经理

在特发信息即将迎来从事光纤光缆20周年纪念庆典之际，一条令人振奋的信息传来——特发信息被深圳市政府认定为“深圳市第一批自主创新行业龙头企业”！

这是对特发信息20年来在光纤光缆领域矢志不渝辛勤耕耘创新发展的高度认可。从1998年的光通公司起步，特发信息经历了早期的光荣与辉煌，也挺过了行业的低迷和残酷的整合期，在惨烈的市场竞争中，一直坚守在光纤光缆行业这个阵地上，稳打稳扎，步步为营。特别是近3年来，在“做大做强”的产业战略目标引导下，特发光缆产业规模从长期徘徊的六、七十万芯公里，快速扩张，达到今年的近200万芯公里，已连续两年跻身光纤光缆行业全国最具竞争力企业10强之列。

特发信息的核心竞争力之一，就是自主创新能力。特发信息共拥有18项国家专利，还有5项专利在申报中。自主研制的各种光缆产品曾多次荣获国家经贸委科技进步奖、国家级新产品奖、国家重点新产品证书，还曾被国家科学技术部批准为国家级火炬计划项目，省、市科技进步奖、省优质产品和名牌产品奖、优秀新产品奖；“黄河第一缆”、“长江第一缆”均是特发光缆人在业内创造的骄傲；无金属自承式(ADSS)光缆、各种微型光缆、8字自承式光缆、色条缆等各类特种缆型产品，是特发信息“特专”产业战略的最好注解；特发光缆人在骨架式光缆方面的技术成就，可以与国内行业老大“长飞”公司媲美，代表产品是在国内首推的最大1000芯骨架式光缆和世界首条12芯光纤带骨架式光缆；中国第一条光纤复合相线OPPC线路，更是特发光缆人的新作，已应用于深圳老虎坑电厂，并在国内起着技术引领消费风标作用；近年来，将自主创新作为生命元素的特发信息人，还率先成功研制出了新型概念SST系列产品、光电复合缆、耐火光缆、非金属防鼠光缆等系列特色产品，产品应用于北京奥运场馆、香港地铁等；眼光始终瞄准行业标杆企业的特发信息人，还将室内光缆产业线作为未来的经济增长点，持续不断地加大在室内光缆领域的投资和研发力度。

20年的坚持，特发信息获得了应有的荣誉。秉持着开放心态的特发信息人，未来将一如既往，不辱使命，在深圳市大力实施自主创新主导战略的工程中，再创佳绩，再添新光彩！为国家和民族的自主创新产业发展做出自己应有的贡献！

1997年5月28日，深圳光通发展有限公司(江泽民同志书写司名)新产品鉴定会后合影。

前排左起：陈俊杰、孙海燕、覃伟清、李婕、张伟民、章颺；  
后排：孟生



# 深圳特发光缆，添彩“北京奥运”

张伟民 黄斌/特发信息

随着8月8日北京奥运的步伐渐近，远在深圳的特发信息人的心，也伴随着公司绵绵不断地输送到北京的**特发光缆**，延伸到一座座美轮美奂的2008年北京奥运会标志性建筑。作为国内唯一同时入围北京四大电信运营商奥运及奥运配套项目的光缆厂家，深圳特发光缆的身影处处可见——鸟巢、水立方、奥运交通项目、奥运各场馆和中央电视台新址。

奥运历史会记住北京，更不会忘记惊人的“北京速度”。作为“北京速度”的主要传导媒介——光纤光缆在其中也功不可没。深圳市特发信息以“特发光

缆”的响亮名头，已在中国光纤光缆业界驰骋20载，其诚信规范的经商作风、货真价实的性价比、技术方面的“特专”个性、快捷优质的售后服务，深得用户及同行的交口赞誉。今年正好成立20周年的特发信息，是国内最早从事光纤光缆行业的企业之一，如今已发展为华南地区光纤光缆研制基地，并连续两年跻身全国光纤光缆行业最具竞争力企业10强阵营。

早在北京奥运刚申办成功之时，特发信息便通过其北京办事处大力开拓北京市场，希望能为我国百年企盼的奥运的成功举办，贡献自己的一份力量。在坚持自主研

发、努力加强产品和服务质量前提下，特发信息的产品质量和品牌形象得到了北京各大电信运营商的一致认可，其生产的GYFTY—48、GYTS—48等诸多新型优质光缆被北京移动运用于鸟巢、水立方项目，被北京网通运用于奥运场馆、中央电视台新址项目，被北京电信运用于多条奥运交通项目等。

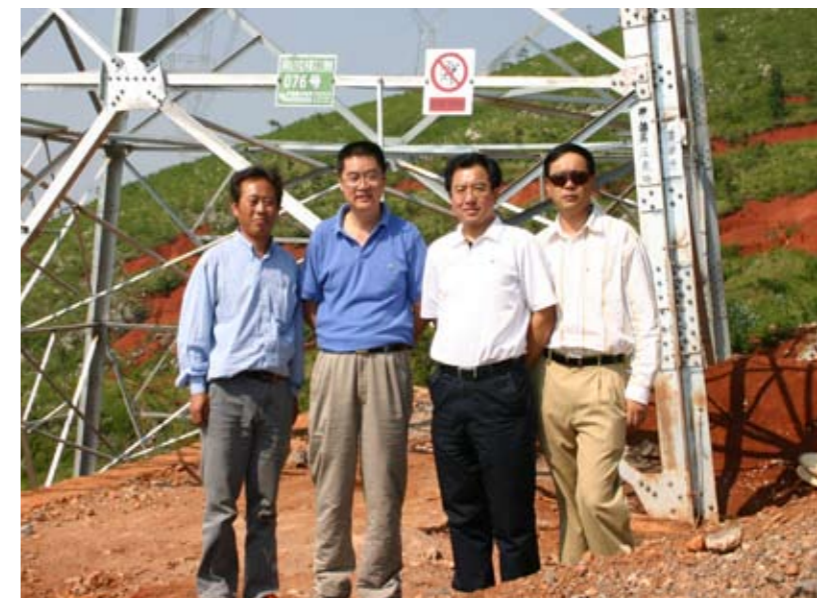
奥运工程事关重大，且时间紧、要求高、质量要求严格近乎苛刻，工程要经过奥组委相关人员亲自验收。为此，特发信息光缆分公司对奥运工程项目全部进行了“特殊/重要”订单质量策划，从材料供应、工艺技术、生产组织、设备维护、质量控制、包装和运输等各个环节都进行了重点保证。为了保证奥运光缆能及时到位，特发信息还多次组织“空运”，将生产的光缆第一时间运抵项目现场。

北京网通骨干网光缆工程作为北京奥运会主力固话通信网络之一，工程方对光缆等原料采购标准界定非常严格，特发信息以良好的信誉和卓越的产品质量赢得青睐，被选定为工程光缆供货企业之一。2008年6月初签订了首批GYDTA—288芯、GYDXTW—96芯等共67公里的光缆供货合同。6月底因特发光缆高质量的产品和服务表现，北京网通又追加了GYDTA-288芯及以下层绞带缆、GYDXTW-144芯中心管带缆、GYDXTW—72芯中心管带缆和其它散纤光缆。从今年3月至今，特发信息已经为奥运相关工程累计提供光缆5.4万芯公里，合同金额近千万元。



# 特发信息OPGW光缆创造超长距（230公里）无中继站成功运行记录

全玉良/特发信息电力光缆事业部



7月13日，特发信息500千伏墨江至红河回线路顺利投产运行，经云南电网公司通信分公司派出的专家验收组的现场测试肯定，全线光纤在1550nm衰减指标 0.20dB/km，达到或优于设计标准，工程服务及产品质量均获得了云南电网公司等领导的高度赞扬（目前该工程在报批优质工程）。该段线路OPGW光缆的成功应用，创造了我公司OPGW光缆超长距（230公里）无中继站的成功运行记录。该工程的开通，标志着南网西电东送的又一条南通道主网架工程顺利并网运行，大大缓解了广东用电的紧张局面；同时对我公司OPGW光缆产品在云南乃至南网系统内树立优良的品牌形象和完备的售后服务均起到了良好的宣传示范作用，极大地支持了特发信息电力光缆在南网系统的市场开拓工作。

在此项工程施工过程中，7月8日下午，特发信息王宝总经理亲临工程一线调研，与云南电网公司通信分公司刘卫平副总工程师等一行到光纤接续施工现场看望、慰问客服部施工人员，指示工程服务人员要扎扎实实、深入细致地做好工程服务工作，与监理方、施工方、业主方多沟通、多询问，全方位加强合作，确保按时、保质、保量完成工程服务任务，为特发树品牌立功，为特发光缆创造南网形象工程贡献力量。特发信息高层领导亲临施工现场，到艰苦的崇山峻岭一线视察工作在特发光缆史上还是第一次，这极大的鼓舞了工程人员的士气，对公司客服工作质量的全面提升起到了极大的推动作用。



# 齐心协力战高温，忘我投入创佳绩

## ——小梅沙暑期经营势头喜人

陈男/小梅沙旅游中心

今年进入7月以来，天气明显好转并持续高温，受深盐第二通道开通等外部利好因素影响，同时配合积极有效的营销措施，小梅沙客流量迅猛增长。为做好各项游客接待工作，小梅沙旅游中心全体干部员工以饱满的工作热情，不畏困难，忠实地履行各自肩负的工作职责，忘我地投入到各项经营工作中去。灼热的高温蒸发不了小梅沙员工的工作责任心，全体干部会同行政、人事、财务等二线部门员工和广大一线员工一起战斗在第一线，大家冒着炎炎烈日，踏着滚滚热浪，每个人的衣服湿了又湿，但看着游客在园区有秩序、很高兴地游玩，大家都毫无怨言，乐在心头。进入暑期的每个节假日，竟无一干部员工休假。高昂的斗志，从白天持续到傍晚，直至最后一个游客离

园，从月初持续到月尾，“齐心协力夺回损失（上半年持续时间下雨），抓住机遇再创佳绩”是全体员工战胜高温的动力和“法宝”。同时，公司工会采取了多项措施，做好员工的防暑降温工作，免费提供加餐和清凉饮料，确保了夏季高温条件下的安全生产经营。

据统计，小梅沙海洋世界7月接待游客超过10万人次，比去年同期增长约34%，实现经营收入944万元，较去年同期增长54%，各项经营指标均创历史新高，不仅夺回了上半年的经营损失，还超额完成了1-7月的经营预算，经营形势十分喜人。8月上旬受奥运等外部因素影响，增长幅度有所减弱，但依然保持着持续增长的态势。



# 树立战略思维 确定发展道路

## ——特发物业管理公司聘请专家举办企业战略规划讲座

朱坚胜/特发物业管理公司

7月16日上午，特发物业管理公司邀请北京时代兴邦企业管理顾问有限公司首席咨询师孟志强老师在公司会议室为员工举办“企业战略规划”专题讲座。讲座由特发物业管理公司副总经理郭晓东主持，公司班子成员、本部员工及深圳区域各管理处主办以上管理人员参加讲座。同时，公司聘请北京时代兴邦为“特发物业管理公司五年战略规划管理”课题的研究机构，该司将根据项目建议书内容和项目工作目标向特发物业管理公司提供咨询服务。

讲座上，孟志强老师围绕如何确立成功的企业战略规划的主题展开了生动的讲解，通过三个非成功的企业发展战略例子让大家了解了树立成功战略思维必须满足的前提条件。随后又通过两个成功案例进一步阐述了确立企业战略发展的路径：就是要坚持主营业务的专业化，围绕主营业务做精做专，克服发展过程中业务方向模糊不确定的干扰，专注于自己的核心业务，这样的业务专业化能够保证企业资源投入与业务重点的匹配；要根据市场环境的变化，建立更具客

户导向的业务模式。同时，要建设一只优秀的员工队伍，提高企业的内部组织协作，从而提高公司的整体运营效率，这是成功的企业战略的重要组成部分。归纳总结成功企业战略的三个要素就是：尊重规律、敬畏客户、员工成长。而上述要素的满足，最终取决于企业核心竞争力的提高。根据孟老师的讲解，核心竞争力可以由两块组成：即总裁战略和团队执行力。总裁战略涉及到领导力的问题，而团队执行力则属于团队建设的范畴。概括地说，就是企业核心竞争力的提高，既取决于企业领导在战略层面上的决策，更离不开优秀的企业员工队伍的团队执行力。

特发物业管理公司总经理朱振声在讲座结束后对孟志强老师的讲解表示了感谢与认同，他强调：这次讲座给公司提供了大量资讯，起到了开阔视野、明确方向的作用。为了落实特发集团领导的指示，公司今后要加大培训力度，多层面、多角度地组织培训学习活动，以此达到提高员工队伍素质，提升企业竞争力的目的。



# 北极行 (下)

刘爱群

## 7月2日 (周三) 造访中国黄河站

醒来时，眼前已呈现着连绵的冰川，尤其是7月14日冰川和利勒赫克冰川更为壮观美丽。早餐后，“北极星”号抛锚在北纬79°19'，我们乘小艇驶近利勒赫克冰川。这个冰川是以1840年两位瑞典探险家的名字命名的。冰川正面约有8公里宽，延伸到25公里外的山脉。在小舟冲向冰川时，我摘去手套顺势抓起一大块儿冰，由于航速快，从袖口灌进不少海水。我带头咬了一口，接着大家也轮流品尝，冰块儿表面有点海水的咸味，里边是淡而无味的。随艇向导告诉我们，这座冰川已有300万年以上的历史，随着近年来全球变暖，冰川也在大面积缩小，这些从冰川上崩裂下来的冰块可能是数万年前结晶。冰川附近的流冰群上栖息着大量海鸟，冰川崩裂出来的洞穴成为一些动物的家园。流冰群



从海里抓起一大块儿冰



拍摄到的海鸟

里及冰山周围时常有大群海豹、海豚出现。我们组游览时，没看到这些大型动物，只拍摄到了海鸟。

在近距离观赏了利勒赫克冰川后，“北极星”号驶经康哈肯半岛的鸟崖。这座山上几乎没有冰雪，成百上千只厚嘴崖海鸭、三趾鸥、黑雁在这里筑巢生活。我看到数十只大白肚、小黑翅膀的家伙，一排排地站立在崖边拍打小翅膀嬉闹，惊诧在北极怎么会有企鹅？船员告诉我说这是厚嘴崖海鸭，未成年时，翅膀较小，远看上去很像企鹅，它们把巢筑在悬崖绝壁上，是为了防止北极狐等动物偷吃鸟蛋及幼鸟。



怎么会有企鹅？

利勒赫克冰川



中国北极黄河站全景



海盗酒店



一具鲸鱼骨骼

16:00, “北极星”号南行至北纬79°16', 我们再次换乘小艇登陆一座山丘。海滩上挺立着一座不足15平方米的橙色棚屋, 被称作海盗酒店, 平日无人看管。向导介绍, 它建于1914年, 是一个旧船舱改建的, 里面备有医药、烈酒等物品, 为过往人提供方便。棚屋铺着厚木地板, 室内整洁, 两侧约五、六十厘米宽的木板床上可各睡1人, 墙壁上挂满图画、地图, 还有来客的签字留言, 我们也写下了“中国深圳7人 2008.7.2”的唯一中文留言。离开时, 我用手仔细

敲打几下外墙, 是一层厚厚的油毡纸, 这显然是现代人的防雨杰作。在山丘上, 稀落地生长着一簇簇不超过二十公分面积的绿草皮, 有的还开着小花。向导向我们讲述, 别看这些植物表皮温度是零下, 但里边温度可达零上20多度, 小花一年只开两天, 且花瓣永远朝向南方, 并打开指南针为我们示意。我好奇地动手使劲儿掰了掰, 草皮象晒干的海星一样坚硬, 下边似长满了根子, 不为所动。在大家观赏这些珍贵的北极花草时, 我抬头看到远处山坡上有几个晃动的身影, 用望远

镜看清有五只长着长角的大型动物在行走啃食, 赶紧呼喊大家观看。这是五只鹿, 怎么都长着角, 难道都是雄鹿? 向导告诉大家, 北极鹿不论雌雄, 都长角。我们想走近观看、拍照, 被向导劝阻, 一是怕惊扰了它们, 二是担心安全问题。在海滩上, 我们还看到一具鲸鱼的完整骨骼。向导说, 群岛上经常有搁浅的鲸鱼死在浅滩上, 肉被海鸟等食肉动物吃光后留下骨骼。一些欧美人又不失时机地跳到海里游泳。

20:30, “北极星”号停靠北纬78°50' 新奥尔松码头。这是我

们心仪已久的地方—我国于2004年建立的北极黄河科考站所在地。我们早已做好了准备, 包括一大包礼物(四川榨菜、方便面及北京小二锅头酒)和一面五星红旗。踏上斯瓦尔巴德群岛几天来, 顿顿是西餐, 有的朋友几次提出再从礼包中拿出几袋方便面或榨菜换换口味, 但多数人不同意, 我还开玩笑的说, 那不成了猪八戒给猴哥送西瓜—最后只剩皮! 终于忍到了目的地。在船上我们就商量好了, 一进门大家就齐声问候: “祖国同胞来看望你们啦!” 然后送上礼物。上

岸时下起了小雨, 其他人跟着向导去游览小镇, 我们8人(含香港梁先生)就在一名船员引领下, 撑开五星红旗直奔向黄河站。约15分钟, 我们找到了黄河站。这是一座二层木板楼, 与韩国科考站隔壁, 门前的两座石狮是中国站的最显眼标志(在整个新奥尔松只有高高竖立的一面挪威国旗)。我们热切地冲上去敲门, 无应答。推门进去, 仍唤不出人来。我转身从墙外侧面铁梯上去敲二楼的门, 再推门进去, 只见各房间灯光明亮, 暖气开着, 文件摆在桌上, 我站在走廊

上高喊了几声, 仍不见人。不凑巧, 站里的人都出去了。我们只好在小雨中和黄河站一边留影, 一边等待。我将集团及各下属企业的旗帜一面面取出, 拍了个够。最后, 我插上五星红旗, 坐在雪堆上拍黄河站的全景。同来的朋友们也都在这个位置拍了一遍。半个小时过去了, 仍不见站上的人归来。规定在新奥尔松只停留一个半小时, 我们只好悻悻离开, 去游览小镇。新奥尔松是世界上极北的居住区, 它最初是一个产矿的小村, 上个世纪六十年代以来, 随着挪威、德国、



草皮很坚硬



小花花瓣永远朝向南方



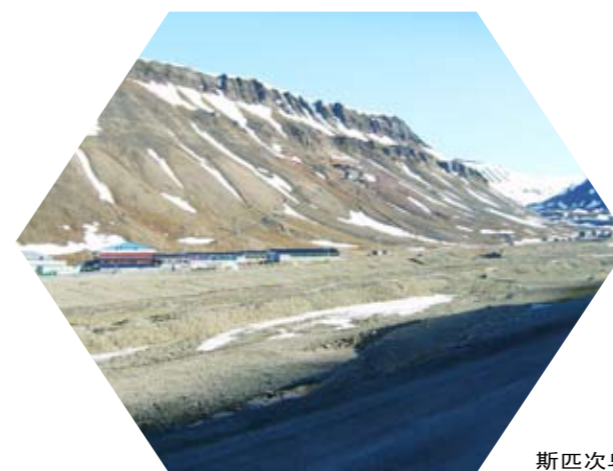
集团旗帜在北极黄河站

法国、英国、意大利、日本、韩国、中国等8个国家陆续在此建立科考站，如今成为著名的国际科考站区，主要研究大气和臭氧层及地理、生物和冰川等领域。目前，每年有15个国家以上的科学家进行着超过120个研究项目。在新奥尔松镇有几条明文规定：一是各个建筑物的房门都不上锁；二是离开房间300米远必须携带枪支；三是各科考站及居民都不能开灶，一律到餐厅就餐；四是到此来访的客人必须自身携带垃圾；五是不能踩踏每根花草。这是考虑安全、环保及生态的需要。新奥尔松的矿业早已成为历史，现在镇上有30位常住居民和8国科考站，还有一家商店

和一家餐厅，一个博物馆和一间邮局。在参观博物馆时，翻阅来访人留言簿，全是我看不懂的外文。我写下了“中国深圳 刘爱群 2008.7.2”的中文留言。接着从商店买了一堆各式各样的明信片，再与一名熟悉英文的朋友急奔邮局。这间地球最北端的邮局是间约20平方米的木板屋。我们赶到时，已是当地时间21：40，邮局下班了。还好，外间小桌上摆放着几枚纪念邮戳，我只好盖上纪念戳带回，遗憾无缘寄发给亲朋好友。在小镇中心的空旷地上，竖立着挪威探险家阿蒙森的半身像。1911年12月14日，他率5人成功到达海拔3360米的南极点，在此居住3天，

并设立“极点之家”，是世界上首次到达南极点的人。1926年5月11日，阿蒙森和美国人埃尔沃斯、意大利人诺贝尔乘飞艇从新奥尔松出发，飞越北极点上空，在阿拉斯加的巴罗角成功登陆，开启了北极的空中航道，他成为两极探险英雄。1928年5月24日，意大利的诺贝尔再次率9人在乘飞艇飞越北极点时，由于飞艇漏气，坠落在冰面上，阿蒙森得知后，毅然驾机从挪威特罗姆瑟（我们从朗伊尔城返回奥斯陆时，在此停靠）出发搜寻营救，在营救时不幸遇难。

22：10，“北极星”号继续南行，驶返回朗伊尔城。



斯匹次卑尔根酒店



### 7月3日（周四） 朗伊尔城的夏天

早餐后，船长举行欢送仪式，为所有游客颁发了通过北纬80°的证书，并给到海里游泳的人发了北冰洋游泳的勇敢者证书。10：00，“北极星”号抵朗伊尔港。告别了

“北极星”号，再次入住斯匹次卑尔根酒店，接下来是游览朗伊尔城。

建于1906年、以第一位来此开命名的朗伊尔城是斯瓦尔巴德群岛的首府，位于北纬78°13'，东经北纬15°35'，距北极点1300

公里。这里每年有100多天极夜和100多天极昼，年平均气温为零下7℃，属极地海洋性气候。与同纬度南极地区相比，气温高20℃，主要是挪威海的一股暖流从群岛北岸流过影响的结果。在朗伊尔城，我们并不感到寒冷。因气候适宜，北极熊也喜欢在这里栖息。据1981

两极探险英雄阿蒙森



新奥尔松邮局



在冰水里游泳的美国女孩



建于1906年、以第一位来此开办煤矿的美国人约翰·朗伊尔名字命名的朗伊尔城是斯瓦尔巴德群岛的首府

朗伊尔街心矿工像



朗伊尔城的建筑



斯瓦尔巴德大学中心

年调查，北极地区的1万多只北极熊中，生活在斯瓦尔巴德群岛及其以西的浮冰上，有近5千只。朗伊尔城是随开采煤矿而兴起的，被称为世界上最北端的“煤都”。由于矿业的发展，使朗伊尔逐渐形成了一座城市所拥有的设施：住宅、商店、银行、邮局、医院、学校、电影院、酒吧、夜总会、工厂和一家广播电台、一份报纸、一座发电站、一个万吨级港口。全市有道路45公里，有一条公共汽车线路，有4辆出租车。小城常住人口约2000人，因一部分人在冬季撤回本土，常年过冬人口约1200人，其中挪威人占三分之二，俄罗斯人占三分之一。

我们饶有兴趣的游览品味了这座地球最北端城市。走出斯匹次卑尔根酒店，跨过雪水溶化冲出的湍急小河，路旁的山坡上是一片排列有序的残留圆木桩，纪念碑文说明这是二战中炸毁房屋的旧址。1943年，朗伊尔城被纳粹德国摧毁，目前的城市是战后重建的，旧址成为该城的文化遗产。对面一排排建筑中，有一幢是平房，色彩鲜艳，造型活泼，沙石铺平的空地上摆放着木马、蹦跳台等儿童玩具，显然是

一个幼儿园，但与其他建筑的最大区别是周围有高高但缝隙较宽的木围栏。向导介绍说，在城区时常会有北极熊光顾、伤人，只好对幼儿园采取这种保护措施。全城的建筑几乎都是木板房，最高为三层，建造特点是用木桩抬起一、二米后盖房（下面用薄板装饰）。我想可能是因为几米以下是永冻层，无法打实地基的自然条件所至。按我的提议大家走进居民区。民宅大部分为平房，也有少量的二层楼，单元面

积100m<sup>2</sup>左右的为主。我们在民宅中穿行时，看到每家都停放着几辆雪橇，绝大多数是单人电动雪橇，这是应对长时期冰雪世界的主要交通工具。住宅都没有围栏，有的房前停放着无锁的自行车，有的晾晒着兽皮、衣料等物品，的确有“路不拾遗”的味道。摆放在路旁一排排待安装的铁管包着厚厚的外衣。如一根直径不到二、三公分的小管，外面套着三十至五十公分厚的硬海绵，再套上一层铁管，这是寒

朗伊尔城在二战中曾被纳粹德国摧毁



冷地区的“成本”。在我们的惊叹声中，向导向我们介绍，目前岛上的生产及生活成本极高，包括采矿都是得不偿失的，每年挪威政府都要付出一块儿不小的补贴，但为了行使主权，也只好这样。联想巴伦支镇上那位挪威广告商人所说“这些俄罗斯人是靠政府卢布补贴生活的”，看来坚守在此的挪威人和俄罗斯人，其政治意义远大于经济利益。全城最壮观的建筑是建于1993年的斯瓦尔巴德大学中心。这是一座建筑面积几千平方米、建筑风格独特的三层木板楼。设有地球物理学、北极生物学、地质学等专业及学士、硕士、博士等学位，合计有300名学生。该楼的一部分是属于朗伊尔城博物馆。这是目前再现北极历史最权威的博物馆，成为造访朗伊尔城游客的必游景点。我们在此逗留了一个小时。

在朗伊尔城几处长草的山坡和湿地，聚集着一群野生北极鹿，它们象主人似地在建筑物之间随处走动，到有草的地方啃食、休息。我们走近二、三米处拍照，它们视若无人；再贴近时，它们会抬起头来后退几步或慢慢走开些，温顺极了。在海滩湿地上，我们还看见了一只北极狐，个头较大，皮毛是黄色的，比我们小梅沙海洋世界的几只北极狐大许多，但肤色一点也不白。



温顺的北极鹿



它在草地上寻找着什么，当我们走近约五十米处时，就警觉地挺起身子，盯着我们向一旁走开。我们想走近些拍下来，我们向前几步，它也退走几步，一直看着我们保持等距离。跟着跟着，前面出现了标有北极熊出没的路牌，向导劝阻大家不能再向前了，因为在路标外，需要有持枪保卫同行，我们也只好止步。我与路牌合影留念，也是为了能忆起这只黄色的北极狐。这时，有一男一女和一个十岁左右的女孩骑着自行车经过这里，男士（应该是父亲）的肩上挎着一支步枪，与女儿妻子有说有笑地驰过路牌。

近年来，挪威政府已将斯瓦尔巴德群岛作为旅游区进行开发建设，除朗伊尔城外，在新奥尔松也开辟了简易机场，在首都奥斯陆与朗伊尔城之间有定期航班。因为可直接飞抵北纬78°的朗伊尔城（这在其他方向都是不可能的），尤其是夏季的六、七月份，岛上的平均气温可达零上4℃，冰地融化，乘破冰船可行至北纬80°附近，观看北极风光，更是令人向往。所以，

从奥斯陆至朗伊尔城就成了一条旅游热线。目前来此旅行的大都来自欧美各国。带领我们来的王相益先生相当自信的认为，不久的将来，会有越来越多的中国人到这里旅行。

**7月8日（周二） 感触 北欧模式**

7月4日（周五） 14：45乘SK4425次航班中经挪威小城特隆姆瑟（停50分钟）19：00返回奥斯陆，结束了北极的探险旅行。

因为同来的深圳朋友大都是第一次到北欧，此次行程中也安排了对北欧各国的旅游观光。北欧一般指芬兰、瑞典、挪威和丹麦四国，

人口合计2400万。这是近年来我第二次来到北欧。每次来到这里，体验这些国家人与人之间、人与自然之间的和谐，都使我兴奋，从中看到我国的希望。二战后，北欧四国长时间由社会民主党派掌权，在国民经济比较发达的基础上，坚持推行均贫富的基本国策。资源性资产、公用事业基本由国家掌控，国家推行全民福利政策，保证国民终生的基本生活福利。一方面国家通过高税收（按个人及家庭收入情况，最高达70%以上进行纳税）进行二次分配，以巨额的税收，还原



Gjelder hele Svalbard

标有北极熊出没的路牌



真诚可爱的瑞典女孩埃米莉

于社会公用及福利事业，供全民共享；一方面对不同收入的个人和家庭，在购买房屋、汽车等大宗消费品时规定不同的付费标准，在消费领域再次进行调节，使贫富差别进一步缩小；同时，国家还根据个人历年纳税额，在领取养老金时给予单项增加（纳税多者，养老金会多一块儿），体现出国家对纳税人贡献的承认。目前，北欧的人均GDP及国民幸福指数，为世界最高水平地区。在北欧各国，看到的是各种自然资源在长期保护政策下有计划地开发利用，城镇之间保留着大片原始森林和绿草地，天蓝水清。已经富裕起来的北欧人，很多是以自行车为代步工具的，既锻炼身体，又环保。尤其令人羡慕的是劳资双方、国民与政府官员的相互尊重、理解，国民普遍热爱国家，热爱本国传统文化。一百多年前，马克思、恩格斯提出的随着生产力的发展，逐渐消灭工农、城乡、脑力三大差别，人民共同富裕的理想目标在这里正一步步的实现。

联想我国，党的十一届三中全会后，党中央废止了以阶级斗争为纲的错误指导思想，确立了以经济建设为重心、改革开放的基本国策，使中国大地焕发了生机。三十

年来，改革开放政策所释放出来的巨大生产力，国民生活水平大幅度提升和社会的进步，令世人有目共睹，得到广泛认同。但在此转轨期间，官员腐败现象比较严重，人们的仇富、仇官心态凸现，新的贫富差距带来各种社会矛盾，往往令人雾里看花。但瑕不掩瑜。按照我国改革开放总设计师邓小平提出的让一部分人（一部分地区）先富起来，进而走向共同富裕和胡锦涛总书记提出的科学发展观及构建和谐社会的目标，这些矛盾随着我国民主建设、法制建设不断加大力度，

随着市场经济的进一步发展成熟，会逐步缓解和解决的。如果说，处于社会主义初级阶段的今天中国尚属“小学”阶段的话，可以把北欧比作“中学”、“大学”阶段。小学生继续进步是会升入中学及大学的。诚然，我国人口众多，人均占有资源量及国民素质情况与北欧各国具有相当大的差距。但我们已经具备了改革开放三十年的基础和经历，继续契而不舍的奋斗下去，我坚信，“共同富裕”和“和谐社会”的理想目标，终将在中国大地实现。





2006年度光缆优秀员工代表畅游韩国

## 我与光纤光缆一起走过的日子

郭在煦/特发信息光网科技公司

13年前的1995年2月11日，我怀揣美好的憧憬，踏上了深圳这块热土，那时的深圳在许多人的眼中仿佛遍地都是黄金，林立的高楼大厦，深圳标志性建筑——地王大厦巍巍耸立，直入云霄，美丽的荔枝公园，充满咸咸海水的大梅沙……这一切深深地吸引着初到深圳的我，让我感叹，让我兴奋，更让我激动！

当我来到人头攒动的八卦岭光纤小区，一眼就看到“深圳光通发展有限公司”的镏金大字和江泽民主席的亲笔题词，在明媚的阳光照

耀下显得格外亲切、迷人——这就是我将要上班的地方！

从此，光纤光缆开始伴我生活，伴我成长，其中的酸甜苦辣在我的生命历程中，永远值得细细品味……

当时的光通公司生产规模与现在的光缆公司相比，那简直是不可同日而语，但是深圳光通发展有限公司却奠定了我们“特发”光纤光缆产业线的基石，我很荣幸能成为其中一员。

自绞缆生产线学习开始，我正式进入到光纤光缆行业，由光纤光

缆的门外汉入行进行摸打滚爬，公司领导的关爱让我在这个温馨的大家庭中茁壮成长；同时我也逐步认识到自己的不足，只有不断学习，不断充电，才能赶上深圳速度，才能跟上公司快速发展的步伐。于是我参加了长达5年的深圳大学夜大，虽然一边上班，一边上学比较辛苦，但公司领导的鼓励和同事们精神支持，使我体会到了其中的喜悦和收获。我认识到，只有在自己普通和平凡的工作岗位上努力做好工作，并想方设法做得更好，才是回报我们公司的最好方式。

付出是有回报的。一年后我当上了套塑线班长，开始带领我们班组去完成生产任务。在这一年里，老班长、工艺师、部门领导都给予了我许多帮助与支持，他们是我的恩师，是我需要感恩的人。在这里，我由衷地感谢这些曾给无私帮助和支持我的领导与同事们，谢谢你们！

从1997年至2005年，我工作的角色由班长变为线长，工作的管理范围增大了，压力也增大了。必须快速完成角色的转换，否则就会被淘汰！我深感管理水平急需提高，不然我拿什么去说服我的员工？我曾经跌倒过，为此而伤心过，甚至在黑夜里一个人埋头痛哭过，但是工作不相信眼泪，治疗痛苦的办法只有一个——就是要不断学习，努力提高专业水平和管理水平。

我很荣幸，也很庆幸在这些过去的日子里，得到了光缆公司多位领导的栽培和提拔，将我由了一名普通的员工培养成为一名基层管理人员，他们给我提供了许多培训和学习的机会，同时也给我提供了职业规划的上升通道，在此我深表感激！

2005年至2008年4月，我工作角色由线长转变为现场管理人员，负责公司“6S”工作及生产部多项兼职工作，如配纤、统计、仓管、叉车等工作，虽然工作性质改变了，但我始终认为不管做什么工作，也不管你水平高低，首先要“认真、仔细”，因为在我们的总结的质量事故分析中至少有80%的质量事故是人为事故，并且是低级错误，如“印字内容打错”频频发生，究其原因就是缺乏“认真”所致。

在过去的13年里，我的努力与付出得到了公司各级领导的认可，曾多次被评为“先进工作者”、“优秀员工”等光荣称号，但我工

作中尚存在不少不足之处，有许多需要改进和完善的地方，尤其是今年5月，我因工作调动到光网科技公司，面对熟悉而又陌生的新环境，我深感压力重大，因为光网科技公司的独立经营及迅猛发展，给我们提出了更高的要求，如果不加强学习，努力提高自己，就会很难适应和跟上工作节奏。

我时常用一句古训来勉励自己：书山有路勤为径，学海无涯苦作舟。在快速发展的光网科技公司，我深深感觉到工作如逆水行舟，不进则退！面对公司领导给我们全体员工制订的畅通无阻的职业生涯规划，我们充满必胜的信心！我们要拥有“空杯”心态，学习、学习、再学习，依靠我们全体“智慧的劳动者”的共同努力和勤奋创造，我们定能在公司领导正确的领导和指挥下，实现光网科技公司的

信条、目标：建立一个让用户满意，投资人满意，员工满意的可持续发展经营的企业。

今年7月30日，我们迎来了特发信息成立暨从业光纤光缆20周年！在这个大喜的日子里，我感慨万千：感谢特发集团、特发信息和公司等各级领导对光纤光缆事业的全力支持和热情帮助，我为能成为“特发人”而感到无比自豪和骄傲！在我与光纤光缆一同走过的日子里，我深深体会和感受到各级领导对我们普通员工的关爱，特别使我们内心感激的是：对于我们员工，只要具有无私奉献的精神，努力工作，积极向上，公司都会给我们规划和提供事业发展的职业通道。我们全体员工为此而格外珍惜、感恩！我们为拥有这样温馨、和谐的企业大家庭而骄傲、自豪！

光网科技员工个个都是“多面手”





# 五环怀想

赖济福/特发华日汽车

珠峰峥嵘奇峻寒，  
圣火辉映冰雪暖。  
巨古华夏首盛事，  
炎黄子孙热血轩！

雪域经纶藏胞魂，  
五环旗帜圣地飘。  
岂容魑魅煽风暴，  
神州崛起竞风流！

五十六族血脉连，  
中华儿女共荣光。  
举国办奥众志成城，  
誉满寰宇赞万方！

（编者注：诗作原有两段，  
读后觉意犹未尽，遂续写一段，  
以全其意。）

# 羌笛悠悠

程华菊/特发小梅沙旅游中心

亲爱的尔玛  
大雪落满青藏高原东麓  
你为谁守望青漪江奔涌的哀愁  
山脉重重  
山脉重重  
找不到索桥、邛笮  
你安眠吧  
不要哭

那云中的故乡  
紫罗兰会开满新生的山谷  
牧草青青  
牧草青青  
五月十二日之前  
你已将彩色的云朵  
绣满他襟袖  
而今衣衫残破  
他仍在尘世  
为你开辟天路

亲爱的尔玛  
听吧，是他们  
号子穿越险滩激流  
川江滚滚  
川江滚滚  
乡关此处情归故土  
星月的光辉依然眷顾  
川西高原上倔强的眼眸  
  
你安眠吧  
太阳里走出来的羊角花  
花开了，花谢了，羌笛悠悠

（注：本诗为献给5·12四川汶川地震羌族同胞  
而作。“尔玛”为羌族人自称；“邛笮”为羌族人碉  
楼；“羊角花”即羌人钟爱的杜鹃。）



星毛杜鹃，川西1800-3100M冷杉林



# 监督是对领导人员最好的保护

一些领导人员落马以后，往往流着悔恨的泪水，痛恨自己没有接受组织、社会、群众的监督，由于一意孤行，导致坠入堕落的深渊不可自拔，如果当初接受组织的监督和提醒，就不会走上不归路等等诸如此类的感叹。人们也往往会发出“早知如此，何必当初”的感慨。因为意识不到监督的重要作用，因为忽视监督甚至拒绝监督，因为在关键时刻逃避监督，最后付出惨重的代价。直到此时，他们才意识到监督的重要性，后悔当初没有接受监督。实际上，严格监督才是对领导人员真正的爱护，它能常常督促，时时提醒，帮助领导人员少犯错误甚至不犯错误。这说明，领导人员自觉主动地接受监督是多么重要。

一名成熟领导人员的成长之路，包含了组织的培养和大量的资源。无论从经济学角度，还是政治角度，任何一名领导人员的腐败变质都是国家和社会的重大损失。尽量避免这种损失，最重要的一个办法，就是要通过监督机制

和监督氛围，对领导人员行使权力提供一种有效的约束和制约。如果领导人员个人手里的权力大于监督部门的权力，那么将权力的运行置于严格的监督下就难以实现，克服公权私用也就成了一句空谈。实践证明，监督虚置不仅是对工作不尽力，也是对领导人员的成长不负责。这说明，设计并实施有效的监督制度才能确保监督到位。

当前，各地各级都在积极、努力构建立体化、全方位的监督网络，尤其突出了对“一把手”的监督，既有八小时之内的监督，又有八小时之外的监督，既有工作圈和监督，又有社交圈的监督。而要让这样的监督网络行之有效，需要各级组织从制度上严格执行，领导人员在思想上充分重视，提高接受监督的自觉性，切切实实接受监督，真正意识到，监督是对领导人员最好的保护。

（作者：王正；本刊摘编）





# 奥运趣闻轶事 (摘编)

伍俊/广州

2008年北京奥运会的举办，这是国人的骄傲！在奥运会历史上曾出现过许多趣闻轶事，这里撷录几则，以飨读者。

## 杂技爬竿当跳高

第3届奥运会时，关于撑竿跳高的规则还没统一，比赛时运动员们的过竿动作五花八门。当日本选手富达依试跳时，只见他轻松地走到横竿前，将撑竿的一端深深地插入沙堆，然后抓住撑竿爬到顶端，越过横竿跳下来。他的这一高难动作弄得裁判员不知所措，把观众也看得目瞪口呆，成绩未被认可。裁判员告诉他，应当手持撑竿加以助跑再起跳。第二次只见他手持撑竿象征性地跑几步，然后又重演刚才那一幕，又获得最好的成绩。这一次奥委会还是不承认他的成绩，并从此订出规则：撑竿跳高必须有一段距离的助跑，单脚撑竿跳起后越过横竿，而不能使用双手爬上撑竿。原来富达依是杂技演员，所以他能轻而易举地爬到撑竿的顶端。

## 8次抢跑得冠军

第5届奥运会男子100米短跑比赛中，美国选手克雷格看到同组德国选手成绩比自己好，于是决定运用“心理战术”。因为当时没有“抢跑”受罚的规则，克雷格就一而再再而三地抢跑，一共抢跑8次，对手被他弄得心烦意乱，第9次克雷格起跑成功，轻松赢得小组第一名，并在决赛中获得冠军。

## 一张门票换金牌

在第16届奥运会的跳高比赛中，美国19岁的黑人选手杜马在奥

运会前的美国选拔赛上成绩平平，他的教练根本没有把他放在眼里。荒唐的是，在比赛之前，他竟然找不到领队和教练，连运动场的门卫也不相信他是参赛的运动员。急中生智，他只好花钱买了一张门票才得以进入。他刚入场，跳高比赛就开始了，他没时间做准备活动，就投入了比赛，谁知竟以2.12米的成绩夺得冠军还打破了世界纪录。

## 黄蜂相助得冠军

第17届奥运会公路自行车团体比赛将到终点时，3位选手并驾齐驱。意大利选手巴依雷蒂的右腿忽然被一只黄蜂螫了一下，他强忍疼痛拼命冲向终点，想赶快到终点打死黄蜂。这只黄蜂使他甩掉了两个对手，最终夺得冠军。后来他为这只黄蜂做了一只精美的木匣与奥运金牌收藏一起。

## 学生发明背越式跳高

在第19届奥运会上，美国田径选手福斯贝理以背越式跳过2.24

米的高度，打破奥运会记录。当时的人们把这种姿势称作“福斯贝理式”跳高，而这一姿势是福斯贝理还是小学生时创造出来的。在一次小学体育课的跳高练习中，他因思想开小差被老师叫到横竿前，当时背对横竿的他不知受了什么念头驱使，猛然顺势就地腾起，奇迹般地越过横竿，四脚朝天地倒在沙坑里。在全班同学的哄堂大笑中，背越式跳高诞生了。

## 姐妹调包解燃眉

在第23届奥运会女子4×400米预赛中，波多黎各选手梅特琳赫苏斯因参加跳远比赛时受伤，不能参加预赛，为解燃眉之急，有人提议让她的孪生姐妹玛格丽特代替她上场，姐妹俩长得真是太像了，玛格丽特上场跑了第二棒，结果波多黎各还取得了决赛权。事后当教练知道真相时，立即决定让该队退出决赛，教练本人也引咎辞职。



## 市国资委、投资控股公司联合考察组对集团班子进行换届考察

8月14日上午，在发展中心6楼会议室，市投资控股公司党委副书记、纪委书记谭壬辰，市国资委企业领导人员管理处处长牟勇、副处长唐汉隆及市投资控股公司人力资源部部长王慧敏等7人组成的深圳市国资委、深圳市投资控股有限公司联合考察组，对集团领导班子成员进行了换届考察，来自集团总部和各企业的60名相关负责人员参加了考核会议。

会上，谭壬辰书记就此次换届考察工作进行了动员；随后，集团班子6位同志进行了述职；最后，参加会议的同志对本届班子进行了民意测评，并对班子换届的人选进行了民主推荐。

14日下午和15日上午，考察组分为3个小组分别与集团领导和中层正职管理人员进行了民主谈话考评，并于总部26楼张贴了考察公告。

(集团人力资源部 富春龙)



## 集团领导到特力集团现场办公



7月29日，集团刘爱群董事长和施长跃总经理、张建民副总经理、刘崇副总经理、董事会秘书丁晓东、企划部经理罗涛、计财部经理李明俊等一行7人到特力集团现场办公，及时了解企业的生产经营情况，帮助企业解决困难。

会上，特力集团张瑞理董事长、程鹏总经理汇报了公司上半年的生产经营情况、总体工作思路和目前面临的困难。刘爱群董事长肯定了特力领导班子在转变思想、统一认识、扎实工作等方面所做的工作，并对特力下一步的工作提出了要求。特力集团领导班子成员参加了现场办公会。

(特力集团 李玉东)

## 集团纪委组织开展纪律教育学习月活动

根据上级纪委的部署，以增强党性观念，推进科学发展为主题，集团纪委积极组织安排2008年纪律教育学习月活动。7月初下发了《特发集团系统2008年纪律教育学习月活动方案》，转发了《建立健全惩治和预防腐败体系2008-2012年工作规划》和《关于认真贯彻落实国有企业领导人员廉洁自律“七项要求”的通知》等文件，并发放有关反腐倡廉书籍、电教片等学习材料，组织系统下属企业制定具体活动方案并予以落实，同时积极参加上级纪委组织的“三纪”教育培训班、廉政教育党课等各项活动。根据教育学习月活动安排，8月6日在发展中心大厦26楼会议室，集团组织总部党员及入党积极分子，观看了《镜鉴》、《用金钱堆积的坟墓》、《刚正脊梁》等电教片，通过观看正反两方面的事例和深入剖析，全体党员干部增强了拒腐防变的信心，受到了一次深刻的反腐倡廉教育。

(集团审计监督部 张保军)

## 特发小梅沙海洋世界景区被列为盐田国家旅游服务标准化试点企业

7月11日下午，受小梅沙海洋世界邀请，盐田区质监局副局长、深圳市旅游行业标准化专家周鹏专程前来小梅沙大酒店为特发小梅沙旅游中心管理人员讲授旅游行业标准化管理和“公共标牌标识”知识。中心班子成员及领班级以上管理人员60多人参加听课。培训课上，周鹏副局长肯定了小梅沙海洋世界自年初以来开始进行的服务标准化第一阶段工作，并同时宣布小梅沙海洋世界景区已被列为盐田区国家旅游服务标准化试点企业。此前，根据市、区旅游、质监部门的统一布署，小梅沙海洋世界和大酒店从3月份起陆续分4批组织了20多名相关管理骨干人员，参

加了“盐田区国家旅游服务标准化示范区”建设领导小组组织的标准化管理人才培训活动，积极配合盐田区国家旅游服务标准化的各项工作，为企业下阶段组织实施标准化工作的各项具体内容打下了基础。小梅沙旅游中心将通过对标准化管理知识的宣传和工作落实，努力营造企业标准化管理的氛围，进一步提升管理水平，使旅游景区面貌、各项服务质量和公共设施建设更加标准、规范和向国际化靠拢。

(小梅沙旅游中心 伍志华 曾小婷)

## 两吨冰块做“冰窟”，抵挡沿途酷暑——特发小梅沙海洋世界北极熊赴京手术

7月30日下午6:00，随着飞机在深圳机场离开跑道，得了“疝气”的深圳特发海洋世界北极熊“小白”前往北京动物园进行治疗，“小白”这次将暂别深圳两三个月时间。

由于给大型动物手术需专用呼吸机和麻醉剂，还要有丰富的临床经验，为了北极熊的健康成长，小梅沙海洋世界决定把北极熊空运到北京动物园进行医治。“小白”被装箱准备运往机场。

运输北极熊的最大难点是，在运输途中，如何让习惯极地生活的北极熊免受酷暑煎熬。为了确保生病的“小白”在运输中不受酷暑的影响，从而使病情恶化，小梅沙海洋世界决定在运输车上，用两吨冰块做成临时冰窟，让冰块的凉意来驱除路途的酷暑，为北极熊营造一个清凉的极地小空间。另外，为了避开正午的高温，还特别选择了晚上6时的航班。

在北极熊上飞机的运输过程中，海洋世界的兽医和驯兽师们都一直陪同在北极熊身边，不断的给北极熊喂他喜欢的苹果、大白菜，还特别给北极熊准备了他最喜欢的奶油蛋糕，希望他们熟悉的声音、手势和身影，能减少小白在运输途中的紧张情绪。

极地明星“小白”将面临他一生中最艰难的时刻，祝愿小白在北京手术圆满成功并早日康复归来。

(小梅沙海洋世界 陈男、赵刚贵)



## 增强党性观念 推进科学发展——特力召开2008年纪律教育学习月活动动员大会

根据上级纪委和特发集团纪委的部署，特力集团党委于7月21日召开以“增强党性观念，推进科学发展”为主题的纪律教育学习月活动动员大会，特力集团公司2008年纪律教育学习月活动正式拉开帷幕。

动员大会由特力集团党委副书记、纪委书记李彬学主持，公司本部全体党员、各所属企业党组织负责人、各控股企业领导班子成员及参股企业特力方产权代表参加动员大会。大会学习宣讲了《国有企业领导人员违反廉洁自律“七项要求”适用中国共产党纪律处分条例若干问题的解释》，重点传达学习了市纪委、市监察局《关于坚决制止巧立名目用公款旅游行为的紧急通知》的精神。

特力集团党委书记、董事长张瑞理作动员讲话和学习辅导，围绕“增强党性观念，推进科学发展”这一主题谈了四点意见：一是统一思想，深刻认识在国有企业倡导反腐倡廉的重要意义。二是把握关键，抓住重点，扎实推进纪律教育学习月活动。三是围绕主题，增强党性，为推动公司科学发展提供保证。四是加强领导，精心组织，确保纪律教育学习月活动取得实效。为此必须做到“三个到位”：即加强领导，组织到位；统筹兼顾，工作到位；讲求实效，措施到位。

大会还组织与会观看了中央纪委拍摄的《全面加强新形势下的领导干部作风建设》廉政教育专题片。

(特力集团纪委 周文)



## 特力物业管理公司初步完成应急预案实施手册

为预防和减少突发事件的发生，控制、减少和消除突发事件引起的严重社会危害，规范突发事件的应急管理和应急响应程序，及时有效实施应急救援工作，最大程度减少人员伤亡、财产损失，维护辖区群众生命和社会稳定，特力物业管理公司近期依照《中华人民共和国突发事件应对法》的要求，结合公司实际情况，按照分类分级、程序简明、分工明确、保障有力、应急有效、指挥及时的原则制定了应急预案实施手册。

按照事件的危害程度、影响范围，自然灾害如台风、洪水等灾难事故，以及日常管理、服务的治安事件，机电设备设施故障、事故，火灾、人为事故等因素，公司建立了统一领导、综合协调、分类管理、分组负责，以属地管理为主的应急救援管理体系；按照预防为主，预防与应急救援相结合的原则，进一步规范了公司突发事件的处理办法，实行管理处（服务中心）经理、分管领导、总经理三级应急救援体系。

(特力管理物业公司 张谓炎)

### 仁孚特力公司联合举办奔驰客户联谊活动

7月5日，由梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司重点客户销售部和深圳市仁孚特力汽车服务有限公司联合举办的“心驰神往-梅赛德斯奔驰重点客户”联谊活动隆重举行，此次活动邀请了30多位梅赛德斯奔驰重点客户参加，旨在宣扬梅赛德斯奔驰尊贵文化以及表达对重点客户的重视和感谢。

下午2:00，客户陆续到达深圳仁孚特力东昌展厅签到，在享用丰盛的美食饮品后，以13台奔驰车组成的奔驰车队承载着所有参加活动的重点客户，浩浩荡荡驶向本次活动地点--浪奇游艇会。在风景怡人的南澳，经专业教练的指导，客户进行了紧张刺激的帆船比赛，体验了帆船乘风破浪的乐趣。

晚上7:00，在游艇会顶层观光天台，梅赛德斯-奔驰(中国)和深圳仁孚也给客户们安排了精彩的娱乐

活动，包括歌舞、魔术、抽奖等等，最后在绚丽的烟花表演中，“心驰神往-梅赛德斯奔驰重点客户”联谊活动圆满结束。

(仁孚特力公司 卢晓娟)



### 仁孚特力公司2位奔驰车主入选梅赛德斯-奔驰中国区高尔夫决赛



2008年7月11日，梅赛德斯杯高尔夫中国挑战赛华南区决赛在东莞峰景高尔夫球会成功举行。深圳仁孚特力邀请了5位奔驰车主参加本次比赛，其中有两名客户成功晋级入选梅赛德斯-奔驰中国区高尔夫决赛。通过高尔夫运动，充分体现梅赛德斯-奔驰品牌的人文关怀以及高品质的生活方式。

(仁孚特力公司 卢晓娟)

### 仁孚特力公司举办小型车展

7月14日至19日，深圳仁孚特力在市福田区嘉信茂购物中心中庭举办小型车展。嘉信茂购物中心位于深圳市中心区，毗邻山姆会员店，周围遍布高尚住宅。为期6天的展示活动，吸引了众多潜在客户前来咨询和观赏。

(仁孚特力公司 卢晓娟)



摄影：《金山之上》

作者：深圳市投资控股有限公司董事长 陈洪博

