



## 刘爱群董事长 应邀赴宜昌进行商务考察



应湖北省宜昌市人民政府的邀请，刘爱群董事长、刘崇副总经理率集团考察团，于10月15日至18日赴宜昌市进行了商务考察，考察了中华鲟园和点军区旅游地产项目、三峡大坝和三峡人家景区、枝江市仙女镇和三峡机场附近的高尔夫球场用地。考察期间，宜昌市刘俊刚副市长率招商局、旅游局、水产局主要负责人与我方进行了多次沟通洽谈。宜昌市政府罗志勇副秘书长全程陪同考察。

(陈宝杰/集团董事长秘书)



# 特发

月刊

2008年第11期/总第105期 2008年11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：陈华 陈宝杰  
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-mail：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：2007年度集团系统《特发》月刊先进——  
优秀通讯员：李玉东（特力集团）  
富春龙（总部人力资源部）  
优秀编辑：张正治（总部办公室）  
踊跃投稿先进集体：特发信息

# 目录

# CONTENTS



## 公司要闻

- 04 集团召开2008年第二次股东会会议,第二届董事会及监事会成立并召开第一次会议 丁晓东 张心亮
- 05 集团董事会宣布聘任特发新一届经营班子 苗 苒
- 06 陈建新副董事长在特发集团中层以上干部大会上的讲话 陈建新
- 08 刘爱群董事长应邀赴宜昌进行商务考察 陈宝杰

## 学习实践科学发展观专题

- 09 集团召开开展深入学习实践科学发展观活动动员大会 富春龙
- 10 集团召开深入学习实践科学发展观,加强全面预算管理会议 娄 红

## 特发论坛

- 12 再谈企业的用人之道 刘爱群 林婵波
- 14 楼市低迷,不会很快过去 王 隽

## 聚焦经营

- 15 07/08中国高尔夫十佳球场评选揭晓,深圳高尔夫俱乐部三获殊荣 郑 刚
- 16 特发小梅沙旅游中心经营收入创佳绩 赵刚贵
- 16 特发信息举行地产开发项目培训 郭 燕
- 17 管理案例分析,自我诊疗的一剂良药  
——小记特发信息经理人讲堂之管理案例分析讲座 林 焰 武彦丽
- 18 特发物业管理公司在福田区物业服务执法大检查中荣获赞誉 朱坚胜
- 19 大信息化下的小“MIS” 朱慧佳

## 地产行业动态

- 21 08年房地产行业资金缺口6730亿 等7篇 《特发地产信息》

## 员工情怀

- 22 香港海洋馆游感 顾 燕
- 24 我终身难忘的一次拓展培训体验  
——募捐援建特发大伟希望小学 周 爽
- 26 做好本职工作,赢得信任与尊重 李玉东
- 27 姐妹情 鲍 霞
- 27 创造感动 朱芝梦
- 28 我的成长历程 李春雷
- 29 奉献是永不过时的美丽 赵 兵

## 杂言随笔

- 31 帮厨记 老 树

## 收藏乐园

- 33 宋代宫庭院体画雪树八哥图 龚 伟

## 新闻传真

- 34 特发信息与特发地产举行羽毛球混合团体友谊赛  
特力集团成立特力行投资有限公司  
特力集团举办第一届羽毛球比赛  
梅沙地区运动会落幕,特发小梅沙旅游中心代表队取得好成绩  
特发物业管理公司举行公司网站改造项目演示评标会  
特发物业管理公司体育代表团在街道办组织的运动会中创造佳绩  
特力物业管理公司在深物协第四届运动会上捷报频传  
梅赛德斯—奔驰跑车系列深圳炫动之旅  
畅享节拍,秀出精彩——COROLLA卡罗拉车生活创意DV征集大赛激情上演





## 集团召开2008年第二次股东会会议 第二届董事会及监事会成立 并召开第一次会议

董事会秘书丁晓东、监事会秘书张心亮

深圳市特发集团有限公司2008年第二次股东会会议于11月6日在杭州西子宾馆召开。出席会议的股东代表有：深圳市投资控股公司胡泽恩副总经理、中国长城资产管理公司深圳办事处陈建新总经理、中国东方资产管理公司深圳办事处赖革副总经理、中国信达资产管理公司深圳办事处授权代表刘卫红处长，代表公司100%股权，符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。股东会会议由刘爱群主持，会

议选举产生了特发集团第二届董事会和第二届监事会。随后，第二届董事会及监事会分别召开了第一次会议。董事会会议由刘爱群主持，董事陈建新、陈勇强、施长跃、刘卫红、陈文蕾、林婵波出席了会议，李敦董事和陶江华董事因公务未到会而分别授权刘爱群、刘卫红代为行使表决权，会议选举刘爱群为第二届董事会董事长，陈建新为副董事长，并通过了《关于聘任特发集团新一届经营班子的成员的议

案》；会上，施长跃总经理代表经营班子汇报了集团2008年前三季度经营工作情况，计财部部长李明俊就2008年集团预算指标调整情况向董事会作了专项说明。监事会会议由赖革主持，监事王秀颜、张心亮出席了会议，王作民监事和林晓凌监事因公出差于会前提交了书面表决意见，会议选举赖革为第二届监事会主席。

**特发集团第二届董事会成员名单**  
 董 事 长：刘爱群  
 副 董 事 长：陈建新  
 董 事 成 员：李 敦 施长跃 刘卫红  
 陈勇强 陈文蕾 陶江华 林婵波

**特发集团第二届监事会成员名单**  
 监事会主席：赖 革  
 监 事 成 员：王秀颜 王作民 林晓凌 张心亮

**特发集团新一届经营班子成员名单**  
 总 经 理：施长跃  
 副 总 经 理：张建民 刘 崇 张俊林



## 集团董事会宣布聘任特发新一届经营班子

苗苒/集团人力资源部部长

11月13日上午，集团在发展中心六楼会议室召开会议，董事会宣布聘任特发新一届经营班子。特发集团董事长刘爱群、副董事长陈建新，监事会主席赖革，董事施长跃、刘卫红、陈文蕾、林婵波，监事王作民、张心亮，集团总部中层以上管理人员，全资控股企业领导班子成员，参股企业特发方产权代表共59人参加了会议。

会议由刘爱群董事长主持。刘董事长首先介绍了

特发集团第二届董事会、监事会的组成情况，并根据11月6日第二届董事会第一次会议决议，宣布了集团新一届经营班子组成人员。会上，集团副总经理张俊林发表了任职感言，集团总经理施长跃代表新一届经营班子发言，最后，集团副董事长陈建新讲话，对上一届班子的工作给予了充分肯定，并对新一届经营班子的工作提出了具体要求。

# 陈建新副董事长在特发集团中层以上干部大会上的讲话

陈建新/集团副董事长  
(二〇〇八年十一月十三日)

同志们：

在第二届股东会、董事会、监事会刚刚成立之际，特发集团就迅速地召开了中层以上的干部会议，宣布了新一届经营班子成员。首先，我代表股东方，向新一届经营班子的总经理、各位副总经理表示热烈的祝贺，并对离任的张西甫同志过去所做的辛勤工作表示衷心的感谢。借此机会，下面我主要讲几点意见，供同志们参考。

## 一、充分肯定特发集团过去三年来的工作

回顾过去的岁月，特发集团与深圳同时诞生，为特区两个文明建设做出了贡献，在全国都产生了影响。2005年3月31日，特发集团债转股成功，由单一的国有企业变为股份制集团公司，实现了扭亏增盈。特别是近两年多来，在深圳市委、市政府的正确领导下，在深圳市投资控股公司和长城、东方、信达等股东方的支持下，在刘爱群董事长、施长跃总经理的带领下，经过全体员工的辛勤努力，集团的资产状况、财务状况、队伍状况发生了明显的转变，盈利能力和发展能力不断提高，步入了健康发展的轨道，实现了四个转变。

一是实现了经济效益的转变。特发集团的利润总额、净利润，由2005年的3400万元、1082万元，迅速上升为2007年的15810万元、9577万元。特别是今年前三季度，在严峻的经济形势下，集团实现了利润总额13400万元，净利润

13100万元，在如此困难的情况下，能够取得这样好的业绩，实属难能可贵。

二是实现了发展战略的转变。近两年来，特发集团以收缩做实为重点，逐一进行产业结构调整，做出了正确的战略选择，由过去多元化发展，重新规划确定为以旅游和地产为主导产业，定位清晰，方向明确。

三是实现了企业结构的转变。特发集团以效益为中心，以发展战略为引导，积极稳妥地推进了下属企业的改革，改制、放小及关闭7家二级企业，退出非主导产业的股权12家，集团财务并表企业由22户减为9户，分流员工2000多人，甩掉了沉重的包袱和人员负担，基本完成结构调整的阶段性目标。

四是实现了治理结构的转变。通过债转股，特发集团由过去市属国有独资企业，转变为具有地方政府、中央金融企业持股的股份制集团公司。建立健全了“三会”，理顺了“三会”与经营班子的权责关系，制定了规范的议事规则和工作程序，不断完善了公司的法人治理结构，初步实现了企业改革的目标。

这些成绩的取得，充分说明了集团和下属二级企业的领导、经营班子的工作是卓有成效的，这也是集团全体员工团结奋斗、辛勤劳动的成果。我作为股东方的代表、董事会的一员，对大家努力的工作，一是表示满意，二是表示感谢。

## 二、正确把握和应对当前的形势



今年下半年以来，由美国次贷危机引发的全球金融海啸和经济衰退，使我们面临着国际、国内严峻的经济形势和双重叠加的影响。从美国的“两房”危机到雷曼兄弟的破产，改写了华尔街的历史，让我们见证了全世界前所未有的、各国联合出手的救赎行动。格林司潘称这场危机是100多年来前所未有的，超过了20世纪30年代的经济大萧条，已从美国波及到全球的每一个角落，引起了多方面的连锁反应，如油价下跌、汇率变动、经济衰退、失业上升、金融机构和企业倒闭。各地不同程度地出现金融挤兑，美国今年有19家商业银行倒闭。美国5大投资银行，已破产3家，剩下的高胜和摩根斯坦利转为商业银行。华尔街有四万金融从业人员失业，加上配套的相关岗位，有12万人下岗，金融危机让老百姓提前“过冬”。

从我们国内来看，今年1-9月，GDP增长为9%，这是自2002以来首次出现单位数的增长，这说明全球经济的不景气，拖累了中国经济发展的步伐。在这场前所未有的危机中，中国也不例外，这主要是因为我们国家的经济发展的动力源于向欧美出口，由于金融危机导致出口严重减少。从我们珠三角来看，已经出现企业倒闭的现象。据香港估计，在珠三角的7万家港企，有1.5万家即将倒闭。金融危机所引发的影响，现在还没有见底，还在漫延之中，最保守的估计，明年将是最为困难的一年。对此我们国家采取了一系列的应对措施，实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策，出台了十项更加有力扩大内需的措施，到2010年将投资4万亿元，促进经济平稳较快的增长。

对这场由金融危机引发的全球经济衰退，我们应该进行深刻的反思和应对。有人说这场危机是由华尔街投资银行家贪婪所引起的，“美国害病，让全世界都吃药”。作为我们搞金融的来讲，应该反思怎样加强金融监管，怎样对待金融创新，怎样在资本市场运用杠杠工具，怎样防范金融风险。作为我们企业来讲，尤其是特发集团将旅游和地产作为主业，以及还有的汽车、信息行业，受到的冲击和影响将更直接，更明显。如何应对当前的前所未有的困难，这是一个必须解决的紧迫课题。

一是要保持清醒的头脑。我们要冷静地分析各种影响，审视所处的市场环境，把有利因素和不利因素找出来，尤其要把不利因素剖析到位，把问题摆出来，做到心中有数，沉着有效地应对。变化将带来新的机遇，我们要善于将不利转化为有利，抓住市场重新洗牌的有利时机，把握发展的主动权。

二是要增强发展的信心。目前我们特发集团有一个好的班子，有一个好的战略，有一个好的品牌，

有一个好的员工队伍，呈现出良好的发展态势，有较为雄厚的经济基础。俗话说“只要信心不滑坡，办法总比困难多”，只要我们有面向未来的坚定信心，焕发出敢于战胜困难的勇气，就一定能克服一切艰难和险阻。

三是要落实好各项措施。我们面对着严峻的形势，唯有脚踏实地，积极应对，来不得半点马虎和懈怠。希望大家要按照全年的工作部署，对于已经确立的发展战略，要坚定不移地走下去；对于已经推进的重点项目，要扎实推进；对于各项改进内部管理的措施，要真正落到实处，做到真抓实干，求得实效。

## 三、关于今后工作的几点建议

(一) 进一步完善法人治理结构。特发集团公是根据《公司法》，由多个股东出资设立的独立法人，按照现代企业制度，实行的是股东会、董事会、监事会体制下的总经理负责制。要严格按照《公司法》和《公司章程》，发挥“三会”的作用，确保公司的董事、监事能够切实履行职责，确保各项议事规则按照程序落实，确保股东的合法权益和合理的回报，形成决策科学、责任清晰、内控严密、运营高效、盈利良好的运作机制，适应市场经营的要求。

(二) 进一步加强团结和协作。团结才有希望，凝聚产生力量，团结至关重要，就是活力、战斗力、生产力。从大局来看，我们股东、董事会、监事会、经营班子、全体员工，方向、目标和利益都是一致的，那就是做强做精特发，让股东得到回报，让员工得到实惠、实现人生的价值。因此，三会和经营班子，经营班子和下属企业、员工之间，要加强沟通，互相理解，互相支持，互相尊重，互相信任，增强整体合力，提高凝聚力和战斗力。建议集团和下属企业的班子，一定要讲团结，讲大局、讲正气。做正职的同志要心系全局、

虚怀若谷、光明磊落、敢于负责，增强开拓意识，学会多谋善断，多听取副职和群众的意见，提高在群众中的威信。做副职的同志要摆正位置，当好配角，做到工作到位而不越位，多出主意，多请示、多通气，要学会补台而不拆台。通过加强团结，搞好协调，密切合作，发挥好集团的整体效能。

(三) 认真破解经营发展中的难题。企业的最高法则是效益，经营和管理就是永恒的课题。在充分肯定特发集团过去三年工作的基础上，建议从体制上、机制上、管理上、业务上进行剖析，找准当前影响发展和增效的突出问题，切中要害，一针见血，采取有针对性的措施，分清轻重缓急，逐一化解难题。要把经营和管理，作为我们改进工作的重中之重，想问题，干事情只要有利于发展，找准了方向就要大胆去做。建议同志们要进一步解放思想，观念不行就换思想，机制不行就推动改革，关键是要增强压力、动力和活力，脚踏实地，锐意进取，工作就会有新的起色。

(四) 深化薪酬和奖惩制度的改革。为了增强市场的竞争力，充分调动员工的积极性和创造性，在进一步加强股东会、董事会、经营班子协商的基础上，建议特发集团贴近市场，加大分配的改革力度，要按照效率优先、激励先进、按劳取酬、兼顾公平、拉开收入差距的原则，推行以岗位绩效工资为主体的薪酬体系。应制定和完善内部绩效考核办法，建立以效益为中心的激励奖惩机制，使员工的绩效完全与经营业绩挂钩，以实绩为标杆，奖优罚劣，激励创造更多的效益。

同志们，特发集团昨天取得了优异的成绩。我相信在刘爱群董事长、施长跃总经理的带领下，特发集团的明天会更加美好。让我们同心同德，团结奋斗，为早日实现这个美好的目标而努力工作。

谢谢大家！



## 刘爱群董事长 应邀赴宜昌进行商务考察

陈宝杰/集团董事长秘书

应湖北省宜昌市人民政府的邀请，刘爱群董事长、刘崇副总经理率集团考察团，于10月15日至18日赴宜昌市进行了商务考察。考察期间，宜昌市刘俊刚副市长率招商局、旅游局、水产局主要负责人与我方进行了多次沟通洽谈。宜昌市政府罗志勇副秘书长全程陪同考察。

15日下午，考察了中华鲟园和点军区旅游地产项目。在中华鲟园，刘董事长一行观赏了中华鲟、扬子鳄及其它珍贵淡水鱼类，听取了专业人员的讲解。在这些珍贵鱼类中，中华鲟是中国特有的一种大型河海洄游性鱼类，距今已有一亿四千万年历史，被称为水中活化石。如果建设长江水族馆，中华鲟无疑是头牌明星。

随后，特发考察团一行来到位

于江南岸的点军区。该区因三国名将关羽在此点阅兵马而得名，面积550平方公里，城市建设用地容量67平方公里，占宜昌中心城区面积的63.4%，是《湖北省长江三峡国际旅游目的地发展与控制性规划》的重点发展区域之一。在点军区，刘董事长首先听取了专家对该区自然和社会人文情况的介绍，随后，在周正英区长的陪同下，前往磨基山等规划区，对长江水族馆和地产项目进行了实地考察。

16日，考察三峡大坝和三峡人家景区。这两个景区分别是国家5A、4A级旅游区。特别是三峡大坝旅游区位于长江三峡西陵峡中段，雄奇秀丽的自然山水与世界一流的人文景观交相辉映，呈现出“截断巫山云雨，高峡出平湖”的壮观美景，是来宜昌、三峡旅游的必游景

点，也是在此投资其它旅游项目的依托。

在宜昌期间，特发考察团还考察了枝江市仙女镇和三峡机场附近的高尔夫球场用地。

17日下午，刘董事长一行与宜昌市旅游局、招商局、水产局和点军区主要负责人座谈，就高尔夫球场、长江水族馆建设，以及旅游地产项目开发问题提出了考察感受和建议。罗志勇副秘书长在发言中说，深圳企业家对宜昌经济发展的判断尤其是对发展高端旅游产业，形成宜昌经济亮点的建议，高屋建瓴，极具启发，受益很大，我们将向市委市政府全面汇报。特发集团是有实力的大型国企，资产质量和企业文化好，期望将来能与特发合作。

## 集团召开开展深入学习实践科学发展观活动动员大会

富春龙/集团人力资源部

10月22日下午，在发展中心六楼会议室召开了特发集团开展深入学习实践科学发展观活动动员大会。市投资控股公司深入学习实践科学发展观活动指导检查组第一组组长丁小宁，成员李刚、王琳到会并指导工作；集团总部全体党员，各企业党组织书记、副书记、党办主任共计66名同志参加了会议。

会议由集团党委副书记，纪委书记林婵波同志主持。首先，集团党委副书记、总经理施长跃同志宣读了《深圳市特发集团有限公司开展深入学习实践科学发展观活动实施方案》，从参加范围、总体要求、主要原则、方法步骤以及组织领导等五个方面，对集团开展深入学习实践科学发展观活动作了全面部署。随后，集团党委书记、董事长刘爱群同志作了动员讲话。

刘书记要求集团各企业要按照文件部署，认真抓好开展深入学习实践科学发展观活动的落实。首

先，要全面领会开展深入学习实践科学发展观活动的重要意义，统一思想，增强学习实践活动的自觉性和坚定性。充分认识到科学发展观是推动企业又好又快发展的强大动力。他说，几年来，特发集团在开展贯彻落实“科学发展观”，推动企业又好又快发展方面做了大量工作。债转股工作之后，集团上下一心团结拼搏，制定发展战略规划、进行产业结构调整、深化三项制度改革、上市公司股权分置改革、二级企业改制等工作有序推进和完成，经常性效益连年盈利且突破1亿元大关，积极健康向上和谐的良好企业文化已经生成，这些扎扎实实的工作，为深入学习实践科学发展观活动的顺利开展奠定了坚实的基础。他指出，认真开展学习实践科学发展观活动，重点是进一步查摆问题、深刻剖析原因、狠抓整改落实、不断巩固提高，真正把科学发展观贯彻落实到工作的各个

环节、各个方面。

其次，要准确把握开展学习实践活动的目标任务和工作要求，确保学习实践活动有序顺利推进。集团全体党员要认真学习贯彻市国资委和投资控股公司党委有关精神，牢牢把握学习实践活动指导思想和目标要求，提高思想认识，使全体员工在事关集团长远发展的一些重大问题上进一步统一思想，要借学习实践科学发展观的东风，进一步解放思想，开动脑筋，锐意创新，推进企业各项工作取得新突破新进展。集团经过这几年大力度的改革调整，目前集团主业和系统企业发展线条已经比较清晰，8家主要企业的战略规划也初步明晰，各企业要在集团总体布局下，根据自身特点，开拓创新，发展主业，促进科学决策，实现专业经营，完善先进管理，培育良好文化，成为现代优势企业。要通过开展活动，制定符合本企业实际的科学发展规划、计



## 集团召开深入学习实践科学发展观加强全面预算管理会议

娄红/集团计划财务部

根据集团开展深入学习实践科学发展观活动实施方案第一阶段的安排，为落实“五个一天”活动，切实推进系统各企业全面预算管理，集团开展深入学习实践领导小组组织总部各部室负责人，各全资

控股企业董事长、总经理、监事会主席、党组织书记、财务总监、财务经理、审计部经理，于10月30日下午在发展中心六楼会议室召开了特发集团深入学习实践科学发展观，加强企业全面预算管理会议。

会议由集团副总经理刘崇主持，集团党委书记、董事长刘爱群，党委副书记、总经理施长跃，党委副书记、纪委书记林焯波出席会议。

会议开始，由集团总经理施长跃作了动员讲话。他指出，加强企

业全面预算管理是我集团深入学习实践科学发展观的具体行动表现，各企业应借开展学习实践科学发展观活动的契机，提高对预算管理在企业管理中重要地位和作用的认识，掌握利用好这一管理工具，将本企业经营管理工作水平提高到一个新台阶。对于加强企业全面预算管理工作，他提出要重点抓好以下三个方面的工作：一是制订收入预算，这是重点，要结合当前世界经济形势和企业所处行业的实际情况，审时度势，认真加强对收入预算的科学分析，各企业管理人员要切实参与到收入预算的制定和分析中来；二是严格把好成本预算执行关，要严格控制企业成本，坚持“两个不高于”的原则，将企业经营管理工作成本控制在合理的区间；三是抓好企业现金流预算管理，现金流是企业的血液，面对风云诡异的世界金融风暴，更要进一步提高对企业现金流预算的重视，防止出现资金断裂。

会议的一个主要内容是由集团计划财务部、审计监督部相关人员讲解集团8月份下发的全面预算管理“1+3”文件。首先，计财部部长李明俊讲解了《特发集团全面预算管理办法》，她介绍了全面预算管理的基本理论，讲述了企业战略、经营计划、预算管理和绩效管理之间关系等问题。计财部业务经理娄红根据预算管理的基本理论，结合集团预算实务操作讲解了《特发集团预算编制说明实施细则》和《特发集团预算调整工作实施细则》。审计部副部长刘燕从实际工作出发对《特发集团预算审计工作细则》进行了讲解。

最后，集团刘爱群董事长讲话。他说，根据市委、市国资委和投资控股公司党委的统一部署，集团正在积极推进开展深入学习实践科学发展观第一阶段的各项工作，今天召开加强全面预算管理会议，

划、制度、措施，进一步解放思想、创新观念、开拓思路，把工作做实。他要求各企业、各单位要切实加强对学习实践活动的领导和指导，落实领导责任，发挥表率作用，营造良好氛围。特别是年终将至，各项工作任务繁重，总部各部门、各二级企业要理清管理和经营思路，加紧努力完成各项经营指标，同时要着手制定明年的经营计划，做到“两手抓、两不误、两促进”。

第三，要扎扎实实开展好实施方案制定的三个阶段的工作，确保学习实践活动取得实实在在的效果。开展深入学习实践科学发展观

活动时间紧、任务重、要求高，要统一思想，统一行动，积极探索，勇于创新，高标准、高质量地组织开展好各个环节的活动，特别是在查摆问题、召开民主生活会、突出重点解决问题、立足发展建章立制等关键环节上，要确保真正取得扎扎实实的成效。各企业各单位要认真传达、贯彻这次会议精神，结合实际，突出重点，积极探索，扎实推进，以开展学习实践活动为契机，继续把心思用在工作上，理清思路，促进各项工作上新台阶，推动集团整体又好又快发展。

会议最后，丁小宁组长做了指导讲话。他对特发集团开展深入学

是学习科学发展观的践行活动之一，是推进企业科学化管理的重要举措。他对集团开展深入学习实践科学发展观活动和加强全面预算管理提出了三点要求：

第一，要充分认识到企业认真学习实践科学发展观的重要性。回顾建国的前30年，我们曾以抓阶级斗争为纲统领全党各项工作；党的十一届三中全会及时纠正了错误的指导思想，将全党工作重心转到发展经济建设的正确轨道；十一届三中全会后，在加速经济发展中，出现了唯“GDP”倾向，对自然环境、社会环境造成了严重破坏；战胜非典后，2003年10月，胡锦涛总书记提出了科学发展观的重要理念。科学发展观真谛在于强调发展是以人为本的发展，是物质文明与精神文明的统筹协调发展，是促进社会全面进步的可持续发展。具体到我们国企，就是要在抓好企业经营管理的同时，注重营造先进的企业文化，承担起应有的社会责任，追求企业可持续发展，统筹协调发展。

第二，要充分认识到集团推行全面预算管理的必要性。债转股以来的3年多时间，集团由松散型管理过渡到了紧密型管理，我们要向标杆企业学习，快步向科学型的现代企业迈进，推行全面预算管理就是

基本内容之一。要充分认识到推行全面预算管理的迫切性，要有大局意识，认识到集团的全面预算管理和并表8家企业的每一个都是密切相关的。在具体推行预算管理工作时，各企业要下大力气，真抓实干，按照集团颁布的“1+3”文件扎实推进。

第三，强力推进并认真检查预算管理工作的落实情况。一是不仅企业财务人员，而且各企业管理人员，尤其是一把手必须重视企业预算管理工作。这次领导班子任届审计中，揭示出各二级企业管理上的诸多问题，足以证明有的企业对集团的规章制度阳奉阴违，甚至对国家的法规及国资委的明确规定另搞一套。从审计情况看，两家上市公司比较好，尤其是特发信息更好，在企业文化建设上也与集团跟得紧，企业成长进步快。问题最多的是黎明集团。在集团全面推行预算管理工作中，决不允许个别企业以过“小日子”的心态，不思改进；二是各企业要组织各级管理人员理解消化“1+3”文件，将文件要求落到实处；三是要求各企业养成阶段性预算执行情况分析报告的习惯，预算管理工作落实情况将作为集团年度对各企业班子考核的依据之一。



编者按：这是继刘爱群董事长《企业用人德为首——谈企业经理的用人之道》（刊载于《特发》月刊2006年12月号总第82期）之后，又一篇论述企业用人之道的指导性文章，特刊出供广大员工学习。

## 再谈企业的用人之道

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

在深入开展学习实践科学发展观活动中，重温胡锦涛总书记今年2月在全国组织工作会议上的讲话中关于选人用人要坚持“德才兼备、以德为先”的指示，感到非常亲切，完全符合国企实际，为我集团各级领导班子选人用人指明了方向、坚定了信心。几年来，集团党委倡导的“企业用人德为首”、“德才兼备者重用，有德缺才者培养，缺德者不用”、“给想干事的人事做，选能干成事的人当领导”等用人理念，已成为集团两级班子选人用人的依据和标准。我们要建设经得起市场风浪的“百年老店”，在用人上，就必须要有这样的战略眼光。

对人的评价判断主要指标是德、能、勤、绩等方面。这里，德是第一位的，一个人只有在具备良好的品德的前提下，其才华能力、勤勉、业绩等才是真实可靠的，否则，若是在德方面出了问题，能、勤、绩等就很有可能是一种假象，甚至随时都有可能给企业带来重大损失。

特发要长期发展，在用人问题上就要上下一心牢牢确立人才观念。既要努力建设一支具有不断适



应企业核心竞争力的高素质的管理层人才队伍，也要努力建设一支不断适应企业发展的高级专业人才和技术人才队伍，同样的，还必须拥有一支在基层具体操作岗位上默默奉献的“操作能手型”的员工队伍。只有这样的三支队伍长期形成合力，特发才会在我们“这一代”人的努力下打下更加坚实的基础，使特发的事业源远流长代代相传，使我们每个人的价值得以充分体现。

人才培养、人才考察和人才使用，是用人问题的三个主要方面。

### 人才培养方面，要注重建立起后备人才队伍。

现代企业要分清各类优秀人才，必须依靠科学的绩效考评体系，并把薪酬待遇、职位升迁和考评紧密地结合起来。正如管理大师杰克韦尔奇所讲：“给20%的优秀员工不断的加薪加薪，对10%的落后员工不断的淘汰淘汰”，以利于形成高效有力的人才激励机制。

对于管理层后备人才，要在工作中有意识的去发现并加以培养。对管理层人才综合素质表现要求是很高的：德能勤绩须经得起实际工

作的检验；要懂经营、善管理、带好队伍、一门心思谋发展；要处变不惊、临危不乱、不上交矛盾、让上级放心；要慧眼辨才、沉静深远、历练提高自身素养层次、成为员工的良师益友。在各级领导班子的整体搭配上，注意学历专业知识水平、各个年龄段、个人性格修养及其价值取向等方面形成良好搭配结构。

对于专业及技术型人才，对其学术专业和创新实践能力要求较高，可通过开展各种形式的科技活动，营造学习创新环境，鼓励多出成果，提高科技水平。

对于操作层面的员工要加强岗位培训，全面提高素质。要根据企业各阶段需要，有计划吸引、引进各类人才，把企业内部培养与引进人才结合起来，不断优化人才队伍结构。在此基础上，员工自身要紧跟企业发展步伐，树立起“自己管理自己”、“自己培养自己”的理念，每一位员工都应努力达到成为所负责职位“不可替代”角色的最佳状态，实现积极健康向上的人生价值取向，不断提高自我学习力和竞争力，使自己进入相适应的人才队伍。

要树立特发系统内部人才资源共享理念。尤其是旅游、地产、高科技工业、汽车后市场服务等方面的人才要加紧培养和使用。比如：高尔夫俱乐部要储备高尔夫管理专家人才；小梅沙要储备水上娱乐、极地动物项目管理专家人才；地产、监理企业要储备地产项目管理专家人才；物业企业要储备现代物业管理专家人才；酒店企业要储备现代酒店管理专家人才；上市公司要储备资本运作专家人才；工业高科技企业要储备相应的高科技专家人才；集团总部的每个员工都负责某一方面的工作，同样要成为能够独当一面的专门人才。只有牢牢确

立起这样一种长远的、符合企业更高层次需求的人才意识，一旦市场时机成熟有需要之时，我们的企业内部便能随时输出各种专家人才。只有这样，人才储备工作才算得上是扎实可靠，企业科学发展才会有坚实的人才后盾，特发的事业才会一代接一代持续下去。

### 人才考察方面，要看其绩效也要观其言行察其内心。

孔子识人的基本经验有两条，一是“听其言而观其行”，二是“视其所以，观其所由，察其所安”。要评判一个人，最直接的方法就是先以这个人的日常言行作参考，再结合组织考察程序对其进行全面考察之后得出结论。对人的考察要于细微处见本质，有时并不需要太复杂的程序和技术，几个细节就能将其素质看出几分，甚至，只要“一起吃顿饭”或谈一次话即可形成初步印象。这便是“我们每时每刻都在阅人”和“别人每一分钟都在考察你”的道理。

当前，我们特发的企业线条已经比较明晰，就集团系统来讲，主要全资控股企业8家，总部中层管理人员和二级公司管理层共60多人，按照干部管理权限，集团班子对这60多人的基本情况表现已经比较清楚，再加上年度审计、年度考察和参加企业领导班子民主生活会，以及平时的工作检查、个别谈话接触等，对每个人的德能勤绩的评判把握八九不离十。同样的，二级公司对其中层干部和各子公司管理层的也应该比较明晰，对各级管理人员的考察评判也应做到心中有数，从上到下层层如此，对人的评价就不会出现大的差错。总之，对人的考察评价要综合被考察人的言、行、力、心做出综合性，保证考察结论的真实可靠。

### 人才使用方面，要把合适的人用在合适的岗位上。

在管理层面，要认真研究每个管理人员对分管工作的适应性，因人，因专业、年龄、性格修养、合作精神等因素，做到因人而异，把合适的人用在合适的职位上。在专业技术层面，努力做到专业对口。在操作层面，兼顾其性格特点和兴趣爱好。切不可在用人方面存在随意性，甚至“乱点鸳鸯谱”，否则，所谓“科学用人”、“最大限度发挥人的主观能动性”就会成为华而不实的空话。

工作业绩是德才素质、能力的集中表现，也是用人的重要依据。坚持把实绩考核结果作为评价优劣、实施奖惩、升降调整的重要依据，对那些德才兼备，实绩突出，员工支持公认的，要大胆使用，委以重任；对那些德才平庸，没有业绩的要及时撤换，形成良性激励的用人导向。世界上的百年老店，其首席执行官都非常重视用人问题。杰克韦尔奇讲他是“用超过一半的时间和精力研究用人问题”，各企业一把手要以大部分精力经常研究分析本企业的人力资源状况，以求贤若渴的心态培养、关心、爱惜人才，以不拘一格的方式用好人才，努力营造选用人才的良好文化环境。

人才使用相对于人才培养、人才吸引、人才考察等环节来说显得尤其重要。人才培养、吸引、考察的最终目的是为了使用，人才使用是对人才培养、考察的检验，还是人才培养、人才吸引的导向。人才使用关键在“用”，只要是可用之才，就要想办法创造条件用起来，为其提供施展才华的用武之地，人才只有在使用中才能产生出效益来。

# 楼市低迷，不会很快过去

王隽/特发地产公司

由平稳发展，经快速拉升，至达到颠峰，准备跨入云端的时候，在宏观调控的强力作用下，A股终于在2007年10月份止住了前进的步伐，几乎同时，楼市也经历了相似的过程。自此之后，股市、楼市象一对难兄难弟，双双一起踏入了“熊途”。

正当我们在“熊途”上独自徘徊，萎靡不振，感觉郁闷的时候，“屋漏偏遇连夜雨”：起因于太平洋彼岸的美国的房地产市场次贷危机不断加深，从而引发了全球金融动荡，进而造成实体经济下滑的严峻形势。此时此刻，中国经济也是感同身受，作为全球经济体的一个重要组成部分，是无法完全独善其身的。这使我国本已低迷的股市、楼市更是雪上加霜，加快下行走势，阻挡复苏脚步。近段时间，全国房地产市场，尤其是深圳市场的惨淡状况，真实地反映了这一现实。

中国经济高速发展了这么多年，就此来一次较深度的调整，是符合经济运行周期理论的。所谓经济周期一般是指以实际国民生产总值衡量的经济活动水平扩张与收缩交替的现象，经济运行呈现出从衰退、萧条，到复苏、繁荣的周期性的循环变化。据有关经济专家分析，我国从2007年三季度开始，经济运行就已进入周期性下降阶段，GDP增速持续回落，2008年上半年已下降到10.4%，预计全年增速将回落到10.3%左右甚至更低，2009年全年将进一步下降至9.8%左右或以下。现GDP最新数

据已出，今年1—9月份GDP增速仅为9.9%，创下2004年以来的最低水平，并预计短期内难以反弹。整体经济形势下行，楼市也不会幸免，不景气也就势成必然。

“金九银十”的房地产市场的景象，向来被人们作为观测下半年甚至第二年初的楼市状况风向标。在9月下旬及国庆节期间，我们实地考察了几个楼盘，大致情形都相差无几：冷冷清清，门可罗雀，与我们销售泊林花园时的人山人海盛况相比，真是冰火两重天。落叶知秋，剖析自9月29日至10月3日深圳房地产秋交会的成交量情况，对得出“楼市低迷，不会很快过去”的结论，大多数人应该不会怀疑了。据国土局网站披露的情况：深圳全市新房成交量：9月29日成交80套，9月30日成交51套，10月1日成交46套，10月2日成交64套，10月3日成交76套，总共成交317套，与前几年深圳市日均新房成交量普遍在200~300套相比，真是一个天上，一个地下。

心理和资金是决定人们进入股市、楼市从而促进股市、楼市繁荣的两大关键性因素。但在目前及今后相当一段时间内，这两大关键性因素都将陷在重重困境中。心理因素主要是指心理预期，也就是信心问题。在目前，外有次贷危机、金融动荡；内有出口下降、制造业倒闭增加、企业效益下降的情况下，大多数人们对经济预期的信心必定大打折扣。没有了信心，人们就会降低消费，捂紧口袋，紧巴巴过日子，也就更谈不上置业买楼了。资

金因素，也就是资金实力问题，在经济萎缩、股市萧条、资产缩水的时期，人们普遍感受到钱不好赚，没有了资金来源，也就没有资金实力，市场自然就不会活跃。虽然该两大因素终会走出困境，但需要一个过程。从目前情形看，该两大因素进入困境时间并不久，因此，深圳楼市的“熊途”还得步履艰难地走上一段时间。

正如股市，政府“救市”行动解决不了“下调”问题一样，在目前经济形势大环境下，房地产的“救市”行动，所起的作用也不会很大。至目前，全国已有18个城市采取了一些救市措施，全国性救市措施也已出台。但这些“救市”措施，如取消购买第二套房的限制、延长个贷偿还期限、降低房地产交易税费，政府直接给予购房补贴等等，会给市场以一定的信心，减弱下调的深度，减轻造成损失和伤害的程度。但按照调整周期一般是3-5年的规律，发端于2007年下半年的房地产调整会继续进行下去，在一个较长时期内，房地产市场会持续低迷。

自我调节、自我修复、平衡守恒、循环往复是自然界具有的天然属性，一切都会按照某种规则运行，经济也不例外，其运行的周期性是避免不了的。机缘巧合，我们的龙华项目，或许有幸能躲过这一劫，待我们开工、开盘的时候，正是经济、楼市复苏、繁荣的时候，那时，我们都会开心大笑。从现在开始，让我们盼望这一天早日到来。

# 07/08中国高尔夫十佳球场评选揭晓 深圳高尔夫俱乐部三获殊荣

10月17日，2007-2008中国十佳高尔夫球场评选在北京紫金剧院隆重揭晓，深圳高尔夫俱乐部等十家高尔夫球场荣耀登榜。这已是深高连续第三次获此殊荣。本次评选由中国体育报业总社、《高尔夫》杂志主办，新浪网高尔夫频道、广东高尔夫频道、旅游卫视、《假日

v

两年一届的“中国十佳高尔夫球场评选”由中国高尔夫行业最具影响力、在国内最早出版发行的高尔夫专业杂志——《高尔夫》杂志发起，并借鉴了版权合作伙伴美国GOLF杂志沿用20多年的世界百佳球场及美国百佳球场评选标准，至今已举办3届，是国内公认的最权威、专业的高尔夫球场评选活动。

颁奖典礼吸引到中央电视台、北京电视台、旅游卫视、广东高尔夫频道、新浪网、新华社、人民日报、中国日报、美国GOLF杂志等国内外权威媒体前来报道。

**07/08中国十佳高尔夫球场：**

春城湖畔度假村(湖景球场)  
华彬高尔夫俱乐部(金熊球场)  
上海佘山国际高尔夫俱乐部  
深圳高尔夫俱乐部

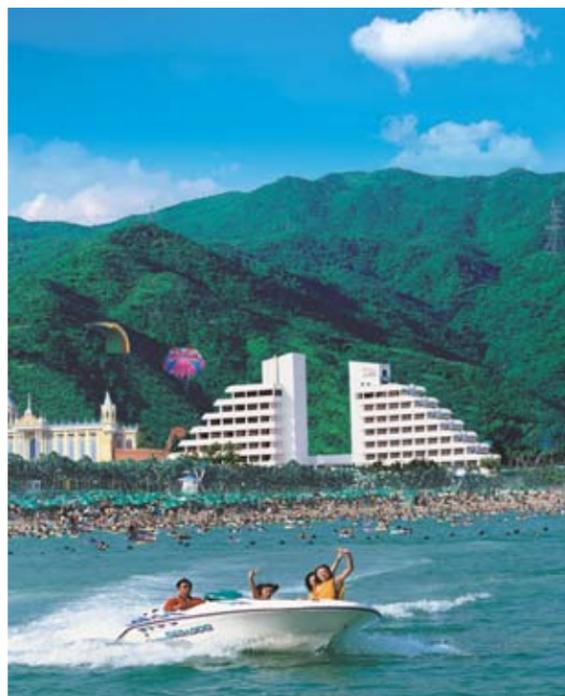
南海桃园高尔夫俱乐部  
北京CBD国际高尔夫球会  
阳光高尔夫球会  
沙河高尔夫球会  
金湾高尔夫俱乐部  
亚龙湾高尔夫球会



## 特发小梅沙旅游中心 经营收入创佳绩

截止11月2日，特发小梅沙海洋世界共完成经营收入5623万元，与2007经营年度全年经营收入持平；小梅沙大酒店共完成经营收入907万元，已完成该酒店全年经营收入900万元的指标。

(赵刚贵/特发小梅沙旅游中心)



## 特发信息举行地产开发项目培训

郭燕/特发信息公司

在特发信息地产开发项目正式启动前夕，10月24日上午，为统一思想，明确规范化地产项目管理的重要性，提高相关人员的项目管理能力；强化对基建项目成本控制的管理要求，特发信息特邀建行地产项目开发经理及兄弟单位特发地产公司合同预算部卢悦云经理，就工程招标及工程造价控制与管理、工程决算控制与管理等内容，向公司中高层管理者及工程项目相关人员做详细、全面的介绍。培训增强了大家对地产项目开发管理的认识，为项目下一阶段的具体实施打下了理论基础。

地产开发项目作为特发信息多元化经营战略的培育重点，将充分利用特发信息扎实的经营资源和经营能力，通过现阶段的理论培训及下一阶段的付诸实施，快速成长为特发信息在同行中的独特经营优势。



## 管理案例分析，自我诊疗的一剂良药

——小记特发信息经理人讲堂之管理案例分析讲座

林焰 武彦丽/特发信息

“特发信息20年的历史，就是一本很好的教科书”，“向别人学，更要向自己身边的人、身边事学”。在筹备特发信息20周年活动期间，这种观点不止一次地，或公开、或非正式地被提及。是的，今年特发信息隆重纪念自己从事光纤光缆20周年，不是为了搞个活动热热闹闹，搞搞气氛，而是要从中找点什么，悟出点什么。虽然算不上特别的辉煌，也谈不上什么大喜大悲、大起大落，但20年于一个企业，确实值得大书一笔。以史为镜，自省自剖，不正是为了今后更长远、更富丽的20年么？在反思剖析特发信息20年历史及总结检讨20年得失的过程中，特发信息管理层逐渐萌发并形成了总结内部管理典型案例，在中高层管理团队中集体分享、共同提升管理能力的思路，并着手组建了一个项目组，开始了紧张而严谨的准备工作。

9月25日、26日，特发信息经理人讲堂第三期在大梅沙海景酒店再次开课。围绕着从2003年至今，特发信息实行内部管理机制改革、调整产业结构、推动企业现代化管理、增强企业核心竞争力这一过程中的8项典型案例，张俊林董事长代表管理团队作了题为《管理案例分析》的主题讲座，以作为特发信息管理团队在公司20周年期间的总结和回顾。

为了本次讲座，项目组成员从

6月开始，历时3个月，共收集了经营管理案例选题15份，范围涵盖公司经营管理的各个层面和环节。期间，项目组成员整理了报告11份，进行案例访谈形成分析报告10份，将选题多次报公司领导班子研究。经多次筛选，最后决定选取8份作为培训的公开教材。这些案例，既是特发信息管理团队管理实战经验的总结，也是特发信息管理者反思、感悟的良好素材，更有望借助培训这种有效的传播途径，成为特发信息人向历史学习，向自己学习，向自己身边人、身边事学习的最佳教材，它也会因此成为特发信息人宝贵的精神财富之一。

“职业经理人要敢于剖析失败，自揭伤疤：揭伤疤是一种勇气和一份自信；揭伤疤留下的剧痛，是为了不要以后好了伤疤忘了痛；揭伤疤是为了挤出脓血，让伤疤好得更快不留隐患；揭伤疤源自于相信机体的抵抗力和自愈能力……”张董事长作为教员，从职业经理人的角度告诉学员们，“开放、反思、剖析、研讨”，这才是一个职业经理人面对案例分析应该持有的心态，只有这样才能有所悟，有所得。

课前，各位学员已得到了各个案例的背景情况并已作了初步的思考；课堂中，以小组讨论的形式在限定的时间里逐个进行紧张的案例分析，相同的案例可能由几个小组

同时进行讨论；接着，各小组推举代表上台进行PK，将讨论结果向大家汇报；然后由主讲教师长进一步解析、点评，提出案例项目组的见解；最后由所有参训人员（除汇报的当事小组人员外）对同一案例组的讨论结果进行打分，公开地PK出优胜者。

整个培训中，参训人员积极发言，课堂气氛热烈。这是一次从身边事寻找管理得失的深刻体验，是一次中高层管理者头脑风暴式的思想碰撞和交流。参训者在案例中人人都是管理者、领导者，人人都得思考“如果我是当时当事的管理者，我该怎么办”。一时间，思考的火花在团队中竞相绽放，五颜六色。参训人员各抒己见，既是分享，更是切磋。相信，每位参训者感触深刻，收获颇丰；相信，参训人员的职业化态度和思维又得到一次深刻的洗涤，特发信息的经营理念“责任、效率、坚韧、开放”又一次深深地烙在每个管理者的心里。

“注重分析和改善，不以追溯责任为目的；管理的问题层出不穷，我们为失败付出了昂贵学费，从身边事学起，优秀的管理者更善于事后反思和总结。不会学习的管理者一定不是智慧的管理者，没有悟性，人就缺乏灵性，而管理是一项充满灵性的艺术。”

“职业经理人需要以开放的胸

# 特发物业管理公司在福田区 物业服务执法大检查中荣获赞誉

朱坚胜/特发物管理公司

10月10日上午，由福田区建设局、香蜜湖街道办事处检查人员及物管专家组成的物业服务执法检查领导小组一行5人到特发物业管理公司进行物业服务执法检查。物业公司领导班子及相关部门负责人热情接待了检查小组。此次福田区物业服务执法检查工作是按照市国土资源和房产管理局物业执法检查工作的整体部署和要求进行的，检查对象包括物业公司及其在福田区内的管辖项目——“特发小区”。检查内容涉及公司的物管资质、注册资本、管理及技术人员情况；管辖项目部分涉及物管项目承接方式、物业合同备案及收费情况。



检查领导小组在完成各项检查后，对特发物业公司及特发小区的工作给予高度评价，认为特发物业公司不愧为老牌国有企业，管理规范，员工精神面貌好，物业服务水平优良，堪称区内物业服务的标杆企业。



怀和严谨科学的处事态度面对失败——从职业的角度看待问题和不足，积极思考；以事实为客观评价依据，不回避、不找借口；管理没有唯一正确的答案，尊重他人，充分交流。反思，反思，再反思，在不断摔跤中慢慢地学会走，慢

慢地走稳，然后尝试走得快些，再快些，跑起来，最后甚至飞起来……”

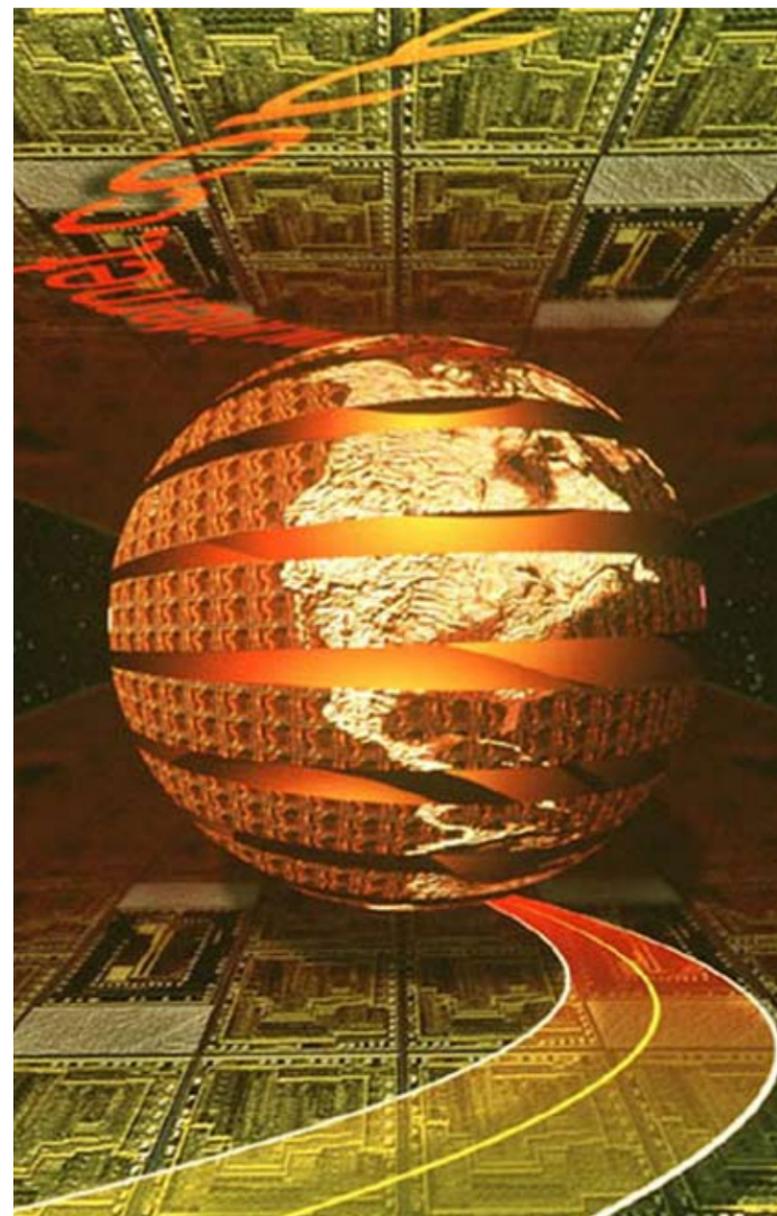
张俊林董事长的以上这两段文字，是他与特发信息管理团队一起共勉的警句格言，也是每位特发信息管理人回顾历史所寻觅到的自我

管理良方。

参与—思考—感悟—提升，是每位受训者的收获。学习，使特发信息管理团队的能力和职业化水准得以持续不断地提升。也许，这就是特发信息20年来保持旺盛生命力的诀窍之一吧？

# 大信息化下的小“MIS”

朱慧佳/特发黎明（集团）公司



随着网络技术的快速发展，信息化已经成为制造产业最活跃的驱动因素。为了适应日益加剧的市场竞争，特发黎明福斯特公司在经营实践中十分注重管理创新，不断将现代的经营理念、经营方式、管理方法、管理战略融入企业管理的全过程，逐步促成公司向现代化管理方向发展，打造一个良好的数控行业过硬品牌。

“制造业信息化”是政府的号召，也是现代企业提升管理的必经之路。

2003年上半年的某一天，公司生产主管、仓库管理员、采购等4、5个人坐在生产部办公室激烈地争论：零部件增多了，人员不增加以后管理出乱怎么办？采购向仓管要库存报警数需要第二天才能告之，时间太长了等等。一个个问题在提出来，但受制于当时的工作条件，最后争论没有结果。但问题不能不解决，而解决问题最有效的办法就是信息化管理，公司开始与一些软件公司联系，与ERP的供应商探讨，都因系统太小，个性化要求太多供应商不愿做。最后在公司总经理的规划下，公司决定自己动手，解决这个“小系统”。

任务落在了开发部的头上，网络信息组开始针对公司仓管和物料采购警戒线报警等自身特点和需求，自行设计了仓库管理软件，建立了电子账本和库存自动报警，大

家争论的问题瞬间在这个“小系统”面前变得简单了。旧问题解决了，新问题又出现了，仓库的成品帐建立了电子帐，但业务人员在谈合同时却不知道，无法及时告知用户……新问题的出现促使我们增加开发一个销售部管理软件，将销售部查询产品与电子成品库链接起来，诸如此类问题的不断出现使小系统最终将公司的9个职能部门全部“网络”进来了。一个联通公司各个部门的信息管理系统不知不觉在福斯特公司诞生了！它起源于无意，成形于有意，我们称它为福斯特的“MIS”。该MIS系统在2004年下半年开始试运行，之后根据各部门使用情况反馈及建议不断升级、增加功能模块。到目前为止该MIS系统功能已覆盖公司所有职能部门，服务于日常管理的各个方面。

福斯特MIS管理信息系统(Management Information System)，本着“Make It Simple”(实用高效)的原则，以降成本增效益、提升快速反应能力为目标，采用国际流行的B/S(Browser/Server, 浏览器/服务器)结构模式，使用者无需安装任何软件，通过操作系统自带的浏览器即可登录内部网上的服务器，进行各种事务处理。MIS系统以公司的机床产品为主线，联合生产部、品质部、销售部、客户服务部、出口部、办公室、开发部、电脑资讯部等部门，实现数据共享，协作办公。使得从原材料采购计划、部件进厂，到加工、装配，再到安装调试、质量检测、生产计划、销售订单计划、售后维修、服务质量跟踪等均处于受控状态，各个终端可依据所分配的权限随时查询库存情况、机床调试状态、进度安排以及维修报表、客户满意度报表等；客户服务跟踪系统可帮助客服人员

机床进行全年的客户回访计划做定期自动提醒跟踪。该系统成功地实现了以产品为主线、生产安排与销售计划快速响应、客户服务及时到位的完整闭合的管理体系，提高了各部门的协作性，达到了工作流程性、规范性、便捷性的目标。

公司总经理周建平说“一根网线联通9个部门，快速、有效地解决了不少实际问题”，这是对MIS系统作用的肯定与概括。以前销售人员接到客户的咨询、订单，得跑去车间问生产主管有没有某型号的机床，或某型号机床调试到哪一步了、什么时候能交货等。有了MIS系统后，销售人员可用自己的账号和密码登录系统，查看各类机床库存情况、调试进度情况等，这样就可快速做出决策，及时地回复客户、确定交货时间和签订合同。

目前MIS系统，在服务于机床质量控制和客户服务方面也起着十分重要的作用。福斯特公司成立于1992年，该机床品牌特别是在特种加工机床行业中已具有一定的品牌影响力，得到众多用户的认可和信赖。这很大程度上得益于公司对产品质量、售后服务的重视。公司售后服务其中有一项“售后质量跟踪回访”制度，该制度规定了销售出去的机床1年内必须有4次对用户使用情况电话回访，并记录回访结果。4次回访的时间不是随意确定的，是多年公司统计调查总结的规律，此前回访时有遗忘和拖延发生，因为过千台机床，4次不同的时间，而且在第3次回访时按照ISO9001的要求进行“客户满意度调查”，回访制度虽然制定了，但执行的难度可想而知是很大的。使用MIS系统以前还要手动编制回访计划日程，这样销售出去的产品多了就很容易造成混乱。今天在MIS系统中只要点击“回访服务”模块。“回访服务”系统会自动列

出当天需回访的客户列表。客服人员只要根据该列表进行质量回访，了解机床在使用中的状况、客户的意见和建议等等，并对回访结果随时记录即可，一项复杂的工作，在MIS面前变得如此简单了。

MIS系统这种便捷性、有效性还体现在内部信息交流、部门联络、物料采购计划申请、进度督促、生产计划安排、质量信息收集汇总、质量报表自动生成；以及员工加班管理、请假管理等方面。

经过两年多的运行，2006年5月公司正式将MIS系统确定为ISO9001质量体系文件管理方式的一部分。质量管理体系中繁多的质量文件、质量记录表格将部分由MIS系统生成及记录存档。MIS系统的辅助管理作用在福斯特公司今天的日常管理中影响越来越大，成为公司信息管理的一个大平台，公司在内部实现了资源共享、办公绿色无纸化、办公自动化、数据整理、数据长期保存和信息综合查询。

在深圳、在华南，像福斯特公司这种“以设计开发为先导，市场营销为主，自主制造+OEM生产”经营方式的企业正日益增多，但这些中小型企业，目前无法直接使用现成的、通用的信息化管理模式，如ERP等。我们不能等待有适合的果实再去品尝，我们已从本企业的实际情况出发，主动去品尝了“信息化企业”的甜美果实，我们希望它更成熟、更稳定，让公司在它的滋润下走向更高水平的信息化管理。

### 08年房地产行业资金缺口6730亿

《2008中国房地产行业资金报告》显示，今年房地产行业的资金缺口大概在6730亿元左右，而在2009年房地产如果遭遇中期调整，房地产行业的资金缺口将超过9000亿元。报告认为，房地产企业只有通过降价卖房回笼资金才是缓解资金缺口的最有效办法。

### 1-7月中国房地产投资15884亿元 同比增30.9%

据国家发改委网站消息，统计显示，今年1-7月，中国完成房地产开发投资15884亿元，同比增长30.9%。其中，住宅投资11486亿元，同比增长33.7%；办公楼投资534亿元，同比增长0.7%；商业营业用房投资1603亿元，同比增长19.2%；其他投资2260亿元，同比增长35.7%。

分地区看，东部地区投资增幅有所放慢，同比增长25.1%，增幅同比提高0.6个百分点；中部地区投资增幅明显加快，同比增长44.9%，增幅同比提高8.4个百分点；西部地区投资增幅开始回落，同比增长36.6%，增幅同比下降1.3个百分点。

### 中国十大城市房地产行情排行榜 深圳排第四

NO.1上海；NO.2北京；NO.3广州；NO.4深圳；NO.5苏州；NO.6天津；NO.7重庆；NO.8杭州；NO.9无锡；NO.10青岛。

### 深圳房地产市场动态

《深圳市房屋质量投诉处理办法》出台，开发商不保修房屋将受

处罚；秋交会成交低迷，价格及成交量均创新低，全市新房成交均价一度跌破9000元/平方米—8395元/平方米。

### 深圳9月住房均价同比跌近3成二手房市场低迷

深圳市国土资源和房产管理局属下的深圳市房地产研究中心发布《2008年1-9月深圳房地产市场分析报告》指出，深圳房地产市场已从初期的“冲高回落”转变为市场交易“持续萎缩和低迷”。

今年1-9月，深圳全市新建商品房销售面积同比减少47.81%，9月份全市商品住宅销售均价为12431.39元/平方米，较去年10月份每平方米17350.26元下跌了28.4%，住宅空置面积更是同比增长了逾九成。

按照深圳市房地产信息统计，今年1-9月，深圳全市各月商品住宅销售均价每平方米分别为15080元、16315元、13618元、11962元、11014元、12681元、16198元、14449元、12431元。到9月份，特区内的住宅销售均价从年初的每平方米22231元降到了18456元，特区外则从每平方米11907元降到了9609元，区域差别明显。

而二手住房交易规模也继续下降，今年1-9月，深圳二手住宅交易面积257.12万平方米，同比下降67.48%。二手住宅与新建商品住房交易面积的比例由去年的1.86：1降至1.07：1，二手住房市场交易低迷。

### 深写字楼租金连跌4个月 福田跌幅最大

美联物业最新统计报告显示：9月份，深圳写字楼租金环比下跌

4.31%。从6月开始，深圳的写字楼租金水平已连续4个月呈下跌趋势，而且每月跌幅在逐渐扩大。专家指出，受全球金融海啸的影响，企业出现了经营困难甚至关闭，这直接影响了企业的承租能力，最终导致租金下调。罗湖、福田中心区、中心西区及南山的写字楼租金价格，在过去的两三个月中都有10%-20%的下跌，其中以福田区的跌幅最为厉害，最高达到了25%。

### 08年秋交会开幕当天 70家房企共90个楼盘参展创历届之最

2008中国(深圳)秋季房地产交易会暨中国(深圳)住宅产业国际博览会于9月29日在会展中心开幕。这届展会上有70余家深圳发展商共展出90个楼盘，创历届秋交会之最。在近百家参展开发商中，深圳开发商占了约70家。约120个参展楼盘中，深圳参展楼盘占了90余个；开发商的参展规模比去年秋交会高出11%。这一届秋交会有史以来深圳本土房企参展数量最多、参展范围最广、参展产品最全的一次。参展楼盘除了普通住宅，还涉及公寓、别墅、写字楼、商铺等，产品线全面超过历届。据不完全统计，在约120个参展项目中，别墅、豪宅等高端项目约占27%，普通住宅约占66%，写字楼、商铺约占7%。据国土房产部门的统计数字，秋交会开幕第一天我市新房成交80套。而9月28日，全市新房成交为112套。有关人士表示，这体现着秋交会开幕期间深圳楼市的观望气氛仍然十分浓厚。

——摘自《特发地产信息》

# 香港海洋馆游感

顾燕/特发小梅沙海洋世界

来深圳工作这么多年了，今年最幸福了，因为第一次享受到了带薪年假。对于这次难得的休假，我是又激动又盼望，一定要好放松一下。考虑再三，最后我终于决定和老公一起去香港海洋公园玩一下。虽然5年前我就去过香港海洋公园了，可老公还没去过呢。作为一名海洋动物的驯养员，不去香港海洋公园参观学习一下，实在是有点遗憾。

因为我们对香港都不熟，我权衡再三，还是决定跟团走。我查阅了旅行社在报纸和网上的报价，最后选择了包括香港海洋公园在内的香港两日游，单人报价是580元（包括了海洋公园的门票、维多利亚港夜游和第一天的食宿）。22日一早，我和老公带着激动和期待的心情出发了。好久没有两个人一起出游了，我们就象刚谈恋爱的大学毕业生，对什么都充满了新鲜和好奇。到达皇岗口岸时还不到8点，在导游的引导下，我们一行老老少少一共59人的团队准备过关出发了。在我们同行的团友中有3个马来西亚的华侨，所以我们通关的速度就稍稍慢了一点。等待集合，再等待集合，排队坐车，再排队坐车，等我们坐上香港当地的大巴开始我们在香港的行程时，已经是上午10点20分了。据香港当地的导游介绍，这样的出关速度已经算是快的了，在奥运期间，一般团队的过关速度都要达到3-4个小时以上。天哪，看来以后再香港，怎么都不能跟团走了。

很快，我们就来到了第一站，香港最著名的庙宇——黄大仙。黄大仙，原名啬色园，是香港的精神寄托。它不象一般的庙宇，离市中心很远，而是座落在高耸的市民住宅和大厦之间，祠内金壁辉煌，建筑雄伟，是一座宏伟的中国式道教寺庙。无论保平安，求事业，问姻缘或者任何疑难杂症，都可以来这里求解迷津。据闻黄大仙庙非常灵验，祠内所供奉的黄大仙是有求必应的，所以香火十分鼎盛。香港果然是个矛盾体，从城市到人，香港人的观念新，紧追趋势，可是不论是香港的老年人还是年轻人前来烧香还愿的却特别多。进庙宇的通道几乎是水泄不通，我们举着点燃的香排队进入到庙中，我被烟熏得眼泪鼻涕直流。香港导游见状，一个劲地夸我虔诚向佛。



简单午餐后，我们来到香港会展中心新翼和金紫荆广场。这里是香港回归祖国的见证。据导游介绍，金色的紫荆花是香港回归祖国时，中央政府送给香港特别行政区的。对于这样具有纪念意义的景点，我当然不能错过，摆了各种造型和紫荆花合影留念。

终于，我们来到了此行最盼望的重点——香港海洋公园。香港海洋公园是世界上最大的海洋公园之一，占地170英亩，是访港旅客最爱光顾的地方。我特别看了一下，香港海洋公园成人票价是208元港币。对于香港海洋公园我们实在是太向往和期待了，因为它拥有全东南亚最大的海洋水族馆及主题游乐园，凭山临海，旖旎多姿，最重要的是它还有十分精彩的海豚表演。可惜导游只给了我们从下午2:00到5:00三个小时的时间，我和老公赶紧一头就扎进了我们的乐园。本来我们计划先到威威剧场去看看海洋公园的海狮表演，可是海洋公园缆车下的这部分景点（包括熊猫馆）正在装修，所以我们只能直接就坐上缆车，去往山上的机动游戏区和海洋馆，这是整个海洋公园最经典和精华的部分。缆车的整段路程长达1.5公里，全程约需8分钟，它将山下低地与南朗山高地连接起来。在缆车上，可从半空远眺深水湾及香港岛，风景十分怡人。说实话在200米的高空往下看，加上缆车的速度非常地快，感觉非常刺激。很快我们就到达了山上的机动游戏区，我感觉好象还不到5分钟。

缆车把我们带到了山上的海洋天地。海洋天地由海洋馆、鲨鱼馆、浪涛馆、海洋剧场等景点组成。我们首先来到了水母馆，一进入水母馆，进入眼帘的都是各个展示缸内形态各异，轻盈舞动的水母。整个水母馆内的灯光很暗，每个展示缸都变幻着更种颜色的背景光，显得在水中游动着的水母是那么的璀璨和梦幻。我仔细观察，发现水母馆其实并不大，但它的四周全部都采用各种折射的镜子来进行反光，很好地增加了馆内的视觉空间。出了水母馆，我们很快就来到了海洋馆，海洋馆是一座椭圆形的建筑物，构筑巧妙，利用一个天然山凹，筑成一个3、4层楼高的圆形大鱼缸。海洋馆以印度洋、太平洋的珊瑚环境为主题，模拟在大海中真实的环境，里面放养大鲨鱼、大石斑、海马、海龙、海龟及珊瑚鱼等400种海洋动物。有超过4000尾分属400个品种鱼类，全部都生活在一个超大型的水族缸内。游客可以在分为4层的海洋馆里，依不同的深度，透过玻璃从不同角度欣赏各种鱼类的优美姿态，像是鲨鱼、热带鱼、魮鱼及不知名的巨人鱼类等。看到可爱的鱼儿们在水中自由地嬉戏，我仿佛置身在大海中，成为这海洋家族中的一员。离开海洋馆，都下午3点多了，我们赶快赶往海洋剧场。离3点半的海豚表演还有20分钟，座位已经几乎坐满了，看来海洋公园的人气实在不一般，而且这只是旅游的淡季，还是星期一，都那么多人。如果是公众假期或是黄金周，这里的游客数量一定更会惊人。

香港海洋公园的海洋剧场和我们深圳海洋世界一样，都是全露天的，只有部分的游客看台有遮顶。演出还没开始，看台中央的小型升降舞台上，菲律宾的4人乐队正在演唱。剧场内游客的气氛很好，大家都跟着音乐打着节拍。我觉得这样的表演形式非常好，游客们不会因为等待而觉得无聊，这可以作为我们深圳特发小梅沙海洋世界学习的借鉴。演出开始了，海豚海狮们的表演分为两段，第一段有一个简单的故事背景，旁白用中文、英语和广东话轮番介绍。海豚们在水中欢快地跳跃，推动训练师在水中做着各种高难度的表演动作；海狮们也在看台中央的升降舞台上和游客进行着亲密接触。第二段是特意安排的海豚救人的段子，由工作人员扮演游客不慎掉落水中，海豚们轮番上场，救起游客，然后海狮们为其进行急救，场面十分轻松搞笑。30分钟的表演很快过去了，游客们在欢笑中依依不舍地离开了海洋剧场。我觉得香港海洋公园的海豚表演十分精彩，背景音乐设计的效果一流，演员们的动作和表情十分到位，和游客的互动也很多，这些正是我们的演出欠缺的地方。我想在以后的表演中我们一定也要在这些方面加以改进。

出了海洋剧场，我特地咨询了一下海洋公园的海豚和游客亲密接触的活动方法。他们的工作人员告诉我，要和海豚零距离的接触，需要提前预约，因为每天的名额都限定在6个人之内，每次大约30分钟左右，费用是港币680元。看来参与的人还不少，因为这两天的名额都已经满了。看完了海豚表演，我兴趣盎然地游玩了海洋公园内的大型游乐器械，跳楼机和过山车。过山车，惊险程度在全亚洲绝对数一数二，而那著名的跳楼机更是让我尖叫连连。其实在深圳欢乐谷也有同样的设施，可不同的是香港海洋公园绝对不需要你排很久的队，每个游戏最多十分钟，就可以参与。我想这大概也是大家对海洋公园赞誉有加的另一个理由吧。

时间过的真快，不知不觉中，都已经4:30了，我们得下山了。我们乘坐4段亚洲最长的户外登山电梯下行来到了集古村。置身其中，仿佛走进了时光隧道，重温中国历史上13个朝代的辉煌。最后我参观了一下纪念品店，想挑选一些小礼品。小工艺品和纪念品都很精致漂亮，不过价钱也很贵，一个小小的毛绒水母玩具就要五、六十元。

3个小时的快乐之旅很快就结束了，平心而论，香港海洋公园相对我们深圳特发小梅沙海洋世界来说，在硬件设施和软件服务上都有着我们无法比拟的优点，实在是我们学习的榜样。我对香港海洋公园的印象非常好。它馆内设施齐全，可参观游玩的项目也非常多。因为时间的关系，我们只参与了其中的一小部分，实在是意犹未尽。我个人认为香港海洋公园的性价比非常高，成为全港最受欢迎的景点，海洋公园当之无愧。我们深圳海洋世界呢，虽然比不上香港海洋公园，可是我们也有得天独厚的地理优势，有豪不逊色的海洋动物表演，还有即将建成开放在华南地区独一无二的极地馆，我们的未来同样充满希望。加油吧！深圳特发小梅沙海洋世界。



# 我终身难忘的 一次拓展培训体验

## ——募捐援建特发大伟希望小学

周爽/特发地产公司

2006年秋，新特发地产公司刚刚组建时，为提高员工素质和工作效率，建立群体共识，打造有开拓创新能力和执行力的企业团队，使公司的发展尽快进入良性轨道，公司聘请相关专业机构按香港资深培训大师设计的拓展教练课程对全体员工进行了有针对性的培训。参加培训的有当时公司的全体员工23名，也有应邀参加的特发集团总部及下属企业部分人员。这次拓展培训，给每位受训人员都留下了一次记忆极其深刻的目标体验——募捐建设一所特发希望小学，也让大家充分享受到了目标成功的巨大喜悦，它令我终身难忘。

刚接触到这个培训的时候，我就倒吸了一口凉气，因为培训全部安排在业余时间内进行，有时是晚上，有时是周末。在最初的一段日子里，我思想高度紧张，因这个人私生活已被打乱，无从安排业余活动，平日里有些散漫的生活，似乎一下子就回到了紧张而有节奏的中学时代，每天不停地上课，下课后还要开夜车写作业，倒在床上不用两分钟已呼噜大睡了。因此，第一阶段的训练，大部分是在抵抗的心理中挣扎与煎熬过来的。我想当时所有参加培训的人员心情都差不多，甚至大家抵抗的情绪都已发展到了课堂。可培训的教练却象故意与我们作对似的，不停地触动着我



们情感的每一个按钮，打破、踩踏、蹂躏，一次又一次地刺激、试探着我们神经的最终底线。公司领导则像严厉的高中班主任一般守候在教室的大门外，时而透过狭长的门缝往室内偷瞄，并审视着场上的一切动态，劝说着试图想中途退出的人。

人与人之间最好的交流办法是什么？或许是场游戏。可我们面对的是严厉的教练、苛刻的规则。种种迹象表明，这场培训看上去并不是一个很好玩的游戏，游戏在大家心理中普遍被认为是放松与开心的感觉在最初的时间里一开始就荡然无存。

那时的我感觉就像梦境中一个迷路的小孩，在马路走着走着就

消失了。在梦里我深一脚浅一脚漫无目的地走着，到处都是黑色，看不到自己的身子、手、脚，感觉不到地面，只有挥之不去的黑暗，且越来越黑，一团一团地迎面而来。没有温暖，也没有寒冷，更没有风。但不久就看到了一棵树，我伸手在黑暗中拿出一把斧子，奔到树下抡起斧子狠狠地砍……终于树倒了下去，连同斧子一起变成一团光亮消失掉了。黑暗中我异常难受起来，彷徨不安地低头跪了下去，然而就在将要哭泣的时候我握紧拳头仰面朝天猛地抬头呐喊起来。在我绵长不断的呐喊声中四周亮了，有了天空，有了田野，有了树，有了房子，有了漫山遍野的花丛，阳光灿烂地铺过，风儿阵阵热情地袭

来，膝下绿草从泥土里冒出并发出欢快的声响……我突然站立起来，握住风，在空中甩过一条长长的自由舒展的鞭痕……

时间带着我翻滚，日历翻过了一页，就这么又过了一天。时间总是这样，在早晨来临，在晚上消失，在梦里踱步，经历了最初的挣扎与煎熬之后，培训课程已逐渐进入了第二阶段。刚开始时有的愤怒、抵抗不知不觉中已慢慢地变成接受和习惯，我甚至喜欢上了这种全新的体验式的培训。大家也开始慢慢地思考、品味培训所带给我们的改变、团队协作精神、交流与倾听的乐趣、全新的思维方法、信任与责任。从开始拓展训练起，我们一直都在一步步地挑战着自己，在完成一个个不可思议的、事前觉得不可能完成的艰难任务之后，我们疲惫但不言累，我们感慨自己竟有如此大的能量。在培训的过程中，培训课程一次次地在打破着我们的固有思维，一次次地冲击着我们的固有信念，同时也在一步步地在提升着自己。我们对于人生的价值观念感悟，已经不再仅仅是满足于个人自身的衣食住行，我们的眼光在逐渐地放开、放宽。

如何检验这种特殊而且严格的拓展培训的效果？这是我们此次培训的一个关键问题。在经过团队的热烈讨论与认真考虑后，2006年11月18日，我们做出了一个重要的决定——依靠团队每个人自身的能量和感召力，向社会公开倡议，募捐援建一所特发希望小学，作为对学员个人能力和感召力的一场考验，作为对这次培训效果的一个重要检验目标。队友们，行动起来吧！作出决定的那一天的早晨，我相信在很多人的回忆中，就象我一样，到现在仍是一个激情的时刻，那是我们在此之前不曾有过的一段难忘的人生经历。

于是我们就开始行动，学员团队兵分三路，在特发小区和体育馆拉开了为援建特发希望小学筹款募捐活动的序幕，一场生命的感召就这样激情地发生了，不论是平时开放活泼的能言之士，抑或是平时沉默少言的寡语之人，都活跃起来，跳跃起来，不吝言辞地与每一位过路的行人和驾车人士进行沟通，用热情感召他们。募捐场面异常热烈，越来越多的人被这一场景所吸引参与了进来，有询问、关心，也有质疑，我们一一解答，虽然艳阳高照，但女士们顾不得为娇嫩的肌肤擦上防晒霜，男士们顾不得抹去额头满脸的汗水，没有人有怨言，没有人叫苦，每个人的心中只有一个目的：尽快筹集到更多的款项，早日建成我们的特发希望小学。

有付出就会有回报。在团队每个成员的共同努力下，经历几个月的辛苦感召，我们的款项筹齐了。然

后我们又在全国范围内对贫困地区需建希望小学的地方进行筛选，最终将援建的地点选择在贵州省黔西南州册亨县秧坝镇大伟村。然后我们又赴实地考察，与相关方面多次沟通，取得了当地政府的大力支持，获取了配套建设资金和充足的师资配备。2008年9月，特发大伟希望小学正式落成并举办了开学典礼，我有幸作为团队的代表之一全程参与其中。那是一种前所未有的感受和体验，我想在多年以后，这段经历会成为我人生当中一段美好的记忆时光：那是生命回忆的一部分，是飞鸟拍动翅膀瞬间飞过后留下的一串影子，是一种华丽的印象，是一盘经典美妙的CD，是一片在书本里珍藏了多年的树叶。我站在贵州乡村的土路上，看见马路两旁的杨树整齐排列着，在暖风中舞动它的每一片树叶，在静穆宽阔纯蓝的天空下摇曳多姿，在明媚的阳光下风情万种，在夕阳的染照下一往情深。视线中，房舍俨然，错落有致，在暮色余辉中格外地熟悉亲切……

拓展培训早已结束，可人生的培训却无时无刻不在进行着。人生又是什么，是一场游戏吗？也许是吧。但人生游戏的要义在于，我们仅有一次机会——生命对于我们每一个人来说一生只有一次，别的游戏玩得不好，结果不满意，没关系，我们可以重新来过，甚至可以改变游戏规则，以得到我们想要的结果，可人生呢？我们不但没有能力去改变人生游戏的规则，甚至只有到游戏临近结束之际，才知道这场游戏规则的寓意，交杂着喜怒哀乐，掺杂着平淡刺激，这就是人生。人生是一个多项选择的游戏，没有是非对错，只看你是否愿意向任何难度挑战，是否清晰你的目标和理想，是否执着于你的选择而又不执着于常规。珍惜人生的每一天吧！平凡的每一天，总有快乐的一瞬间。这就是此次拓展培训和由此援建特发希望小学给我的终身难忘的体验和感悟。



## 做好本职工作 赢得信任与尊重

李玉东/特力集团

为认真吸取深圳“9.20”特大火灾事故教训，10月6日，特力集团党委组织全体党员认真学习胡锦涛总书记在全党深入学习实践科学发展观活动动员大会上的重要讲话精神和特发集团党委《关于认真吸取特大火灾事故教训深入开展干部作风整顿活动的通知》，召开党员民主生活会，开展批评与自我批评，整顿党员干部作风，要求每个党员都要切实地负起各自岗位的责任，脚踏实地作好本质工作，以身作则赢得广大员工的信任和尊重。我和所在支部的每位党员一样都认真学习了讲话和文件精神，写出了学习认识和体会。

“9.20”深圳龙岗舞王俱乐部特大火灾事故造成了40多人死亡的惨剧。一瞬间，一个个鲜活、年轻的生命就这样在黑暗中倒下，在浓烟中湮没，多少个家庭就从此支离破碎，阴阳相隔，令人悲痛欲绝。教训是深刻而惨痛的，警钟再次敲响，“安全责任重于泰山”。虽然事故发生后，各级领导高度重视，火灾事故的现场救援和救护可以说迅速、有序、高效，显示了各级政府、各部门的通力协作和责任意识。但是，如果这个无证、无牌的歌舞厅在开业的一年多时间里，哪怕有一个部门尽职尽责，隐患就有可能被消除，悲剧就有可能不会发生。然而，现实是残酷的，生命没

有如果，生命不能重来。

当然，对于我们这些在平凡岗位上工作的普通党员、普通员工来说，工作责任远没有他们这么重大。我有两个同事，谷姐和老丘。谷姐负责档案管理和工会的工作，老丘负责公司的行政后勤保障，他们的工作性质决定了不可能有轰轰烈烈的业绩，也不可能直接为公司创造巨大的收益，但他们的工作热情，尽职尽责，勤勤恳恳的工作态度赢得了大家的信任和尊重。

记得集团一名特困员工的女儿得了免疫系统疾病，现代医学还无法根治。长年病痛的折磨使她失去了对生活的勇气和信心。为了鼓励病人和家人勇敢面对未来，谷姐经常主动与他们联系，平时多留意治疗这方面疾病的报道和资料，一发现这方面的信息就及时相告，并在公司领导的支持下，连续多年积极为他们申请到了市总工会、上级公司和本集团发放的特困员工补助金，给他们带去了政府和企业的关心、支持和温暖，使这个饱受疾病折磨的家庭重新燃起了生活的希望。

老丘负责公司的后勤用品采购，货比三家，节省费用是他一贯坚持的原则。细心的他经常会注意产品包装上有关厂家的信息资料，并设法直接向厂家采购商品，节省费用。比如，一包纸巾在商场购买

比直接向厂家订购只相差一、二元钱，这在普通人看来，根本不算什么。但老丘考虑到公司用量较大，日积月累单此一项就能给集团节约一笔不小的费用，就设法找到厂家，直接向他们购买。每个灯泡节约几毛钱、每条纸巾节约几块钱、每批文具节约几十元钱……多年来，点点滴滴，没有人细算过他为此多跑了多少家商店，多走了多少里路程，多为公司节省了多少钱……但他就是这样默默地、勤勤恳恳的做着，没有豪言壮语，只有实际行动。从谷姐和老丘他们身上，我看到的是任劳任怨、朴实奉献、尽职尽责。他们收获的不仅仅是一份工资，还有比金钱更重要、更宝贵的领导和同事的信任与尊重，以及从工作中得到的快乐。这样的人在我们身边还有很多很多，其感人的事情也不尽其数。他们都是鞭策自己从点滴做起，敬业爱岗，踏实负责的榜样。

搞好企业、构建和谐人人有责。我们要从教训中得到感悟，从平凡中得到启迪，进一步提高自己的思想认识，增强责任意识，从我做起，从现在做起，从小事做起，敬业爱岗，在平凡的岗位上做出自己应有的贡献，赢得信任与尊重。

## 姐妹情

鲍霞/深圳高尔夫俱乐部球童部

作为深圳高尔夫俱乐部的一名员工，我为此感到自豪！

按公司的要求，我们除了要尽心热情服务来场客人之外，同事间还需要相互帮助、体谅，重视团队精神。我们这帮球童可是亲如姐妹，一起流汗、欢笑，一起踏着早晨的晨露开始一天的工作，傍晚又再一同披着晚霞离开会所……在这日积月累的工作生活中，我们之间建立了深厚的姐妹般的情谊！无论是在工作中，还是在个人生活方面，我们都互相帮助，共同进步。

阎庆玲加入球童部工作有几年了，可是不幸因一次车祸而近一年时间没能回来上班。平日里无论工作中还是生活中，大家常常关切地询问她的情况。这突如其来的不幸降临，身边的我们都抑制不住伤心，不约而同地三、五成群结伴到医院探望她。看到受伤的她，我们心痛得泪流满面。我们是姐妹，心相惜，彼此靠近，相互温暖！

于是我们部门发起了向阎庆玲献爱心的活动，姐妹们纷纷捐钱，尽自己绵薄之力！不到两天时间，我们共凑得现金6800多元，数目虽不大，但这个数字却包含了我们对她的祝福“六六顺，八八发”。希望她身体早日康复，并在以后的日子事事顺利！为她加油！

我们深高这群姐妹帮，让我们感觉到出外打工的温暖！我们当中的每个人都十分珍惜这个拥有爱心和凝聚力的群体，我们以这个互助互爱的集体为荣！



## 创造感动

朱芝梦/深圳高尔夫俱乐部会员部

人自打生下来无论是谁都有使命。工作其实就是完成使命的一部分。但是最开始必须去体验一些打底性的基础工作，这时，你也许可能会感觉尽是一些无聊的琐碎杂事，毫无成就感。不过，仔细寻找，这个世界可没有一件无用的工作。在你身上发生的每件事和你都有必然的联系，就象是为了让人从中有所顿悟从而选择了你而发生似的。所以如果当它被指派给你，你是极为不满地嘟囔：“怎么这么倒霉硬让我给摊上了！”还是认为“它一定是教会我某种智慧而来的”呢？

当你选择了后一种思维方式，你便可在工作中有所领悟。知道吗？就象作为高尔夫专业的选手，他们心中的目标是为了达到领域的至高点而不停地改善技能，精进自己的技术。而普通人往往会选择妥协，觉得这样已经不错啦，从而满足于75分。

以精进为己任的人乐于牺牲，习惯承受，有妥协癖好的人则往往抗拒牺牲而重复做些什么印记也不会留下的事情。

在服务行业的我们，又如何才能精进呢？我想是应该时刻坚持将服务做到极限的信念，并且将其作为人生赋予我们的使命。从这个意义上讲，我们不单单做高尔夫，也不仅仅是提供打球球道的俱乐部工作，我们是在通过高尔夫传递一种“感动”，即创造感动。社会越便捷，人们越渴望一种魂牵梦绕的感动。这需要在交流沟通时，以心传心，让对方乐在其中，从而萌生一丝感动的体验。

我一直在想：有着500多年悠久历史，令无数人痴迷的高尔夫，我们通过这项运动能够奉献点什么呢？也许正如牧师布道一样，我们需向顾客去传递高尔夫的喜悦以及它所蕴含的深沉的文化，令我们顾客简单的生活变得富足；同时，令我们全体员工通过这项工作变得更加积极向上，努力成为社会的有用人才。这两个课题便是我们企业的使命——“创造感动”。正如我们公司所一直努力倡导并坚持的：通过高尔夫运动成为对社会有重要贡献价值的企业！

# 我的成长历程

李春雷/特发信息光缆分公司

我一生下来就是个好动的孩子，足球是我童年的快乐“玩伴”。每天下课，我们总爱在球场上，分成两队，光着脚丫拼命地飞奔。尽管很多比赛的规则我们不知道，但只要球的地方就有我们拼的身影。球被玩弄得头昏脑转之后，也不知道是谁一个大脚把它踢进龙门的。管他是谁？球进龙门就行。一阵欢呼、雀跃过后，球又在中心点重新开始踢了。

但我并没有把我的童年玩伴带到初中的生活里，而是更加喜欢文学。从鲁迅先生的《彷徨》、《呐喊》，到刘墉的《肯定自己》、《超越自己》、《创造自己》，再到莫泊桑的《羊脂球》以及简·奥斯汀的《傲慢与偏见》。这些书一本本的在我的手里一次次地拿起来又放下去，翻过来又翻过去。我似乎看懂了些什么，但又似乎什么都

看不懂。

我把文学带到技校中来，同时又把童年的玩伴召唤回来了，双管齐下。时间老人没有把我遗忘，我的身高足以证明这一点。近1米8的身高，可能和姚明来比并不算什么，但这可以是我喜欢上篮球的最充分的理由。我们学校人比较多，篮球场又是那么有限的几个，根本无法满足篮球爱好者的需要。于是，篮球爱好者们想出了一个“迟来组队”的办法，也就是说：先到的先打，迟来的三个或五个人组成一队，待先到的淘汰一队出局，然后迟来的开始加入比赛。正是因为如此，我学会了如何和一些素未谋面的人去合作，发挥团队的最大威力。越来越多的课余时间，使我认识了更多的朋友，也使我从他们身上学到了在课堂上无法学到的知识，而这些是使我在后来的工

作中如鱼得水的一大法宝。

10多年的读书生涯暂时画上了一个句号。我的第一份工作是直接从学校面试得来的。那时听说有人来我们学校招聘了，而且还和我的专业对口。听这么一说，什么《面试的技巧》、《面试过程中的要点》这一类的书就在教室里争相传阅起来了。面试的结果出来了，那批招走的10个人，是我们班的第一批，我也在其中。我从来不知道什么叫离别，但在那个晚上我知道了，离别就是：离开了自己熟悉的地方，离开了自己很好的朋友，离开了自己的亲人，踏上征途，去奋斗。

公司总部在珠海，我们见了公司的人力资源部的部长，还有不少的公司高层领导。领导要求我们一一介绍，因当时我是班长，所以自然而然地被第一个点名，完毕，他们都说我说得好，有气质。

我被派到了深圳。深圳这个年青而又朝气蓬勃的城市对于我这样一个刚出茅庐的人来说是非常陌生且很有挑战性的。我的工作来自网络测试，每天背着一个包，包里有一台笔记本和两部手机，还有一些数据线以及转接口。这不是一个只在固定的地方工作的事情，所以每天要去的地方很多。由于我的勤奋，很快我学会了公司的许多种测试工具，同时也得到了领导的赏识，并且得到了去广州学习的机会。在那里，用“合作愉快，工作顺利”这八个字来形容，一点也不过分。这

# 奉献是永不过时的美丽

赵兵/特发黎明（集团）公司

人这一生路过的风景很多，或许在这段路上遇见的，只是美丽的一瞬间。如我们在生活中，在工作中听到的某个感人的故事，或者是在自己困难时期得到一个热心人的帮助，都会成为我们在那段路上的风景。这些温暖着我们的风景，随着时间的慢慢冲刷，我们会慢慢地遗忘，可是有一种风景她将会美丽我们整个人生，那就是无私的奉献！

企业的核心竞争力是人才。有一流的员工队伍，才有一流的企业发展。在长龙公司22年的企业发展史，有许多感人的故事。大家共同经历了风雨，也迎来了彩虹。长龙公司的发展凝结了广大长龙人无私的敬业和奉献精神。

真是多亏了以前“迟来组队”的磨练啊！

广州回来后，我的工作量多了许多，常常拖着疲惫的身躯回到宿舍。2007年的4月，一次全省网优考试，考点设在肇庆鼎湖山，参加考试的一千多人。考试结果出来了，只有几个老员工通过，我不在其中。

工作的劳累，考试的失败，使我感觉身心疲惫。没多久，我递上了我的辞职信——这是我人生的第一次。

2007年7月，我带着不多的行李踏上归家的路。在家可真好，不用烦，不用愁，一杯茶一本书就可以把一天的时候消磨掉。这样的日

7月份，我来长龙公司已3年整。每当回忆起自己在长龙公司这几年的成长经历，我拿起笔要写点什么或者给同事们讲起过去那些岁月的时候，总有很多让我感慨和激动的故事。那许许多多精彩的故事曾经构成了长龙公司一幅又一幅辉煌的画面，尽管这其中也有不少习惯于默默奉献的人们所创造的鲜为人知的故事。但正是由于他们在各自平凡的岗位上那闪光的一瞬间，在无形之中影响和激励着更多的人不断迈向新的目标，因此，这些闪光点不仅是我们应该敬佩的榜样，更是公司未来发展的希望。

我来长龙公司第一年遇到过这样一件难忘的事。一天，5、6个人刚吃完中午饭，回到公司准备午

子过了两个月后，我开始有些不习惯了，便开始联系朋友“搵工”。可听到的都是同一样的回复“我这里现在不招人，招人的时候再联系你。”

2007年10月，我重回深圳，在这里我认识了一个新的名字——特发信息。虽然这里的工作和以前大相径庭，但看到老员工们轻车熟路的样子，感受着这里融洽的工作氛围，我慢慢地喜欢上了这里。

新的公司，新的环境，新的挑战，新的开始。

进公司不久，就赶上了公司的年夜饭，饭后还搞运动会，我被选为啦啦队的队员。因为训练不能影响工作，所以训练之后还得上班。

休。这时，从外面跑进来一个身着工作服，中等身材表情严肃的中年人推开门走进当时我们所在的车间。大家抬头看见是生产部的经理冯海明，他的表情十分着急，他一边擦着满头的汗水，一边讲述着刚接到现场打来的电话内容。公司刚刚开发出来的“GSM-R机车综合无线通信设备”产品这次上车试验，几位技术开发人员几天前已经去了大秦线进行添乘，在添乘的过程发现了问题，目前已经现场停止试验。我们听到这个消息，也是十分着急。因为深圳长龙公司自2003年初开始研制“GSM-R机车综合无线通信设备”，投入了大量的资金和人力，大家对这个项目的开发，生产、测试过程都格外重视。此次在

这样挺辛苦的，但在训练过程中体现出来的团结、拼搏精神以及时不时涌现出来的笑料，也就觉得无所谓了。运动会当天，我们不负众望，摘了桂冠。事后，当然是庆祝一番啦，人人尽欢！

最近，我们又迎来了公司成立20周年的庆典，当天搞赛龙舟，我又义不容辞地报了名，这次我们同样又取得了好成绩。

一路走来，有风，有雨，有喜，有悲；有帮助过我者，也有伤害过我的人。不开心的早已忘掉，伤害过我的人我也不再记得了。突然想起一句广告词：生命满希望，前路由我闯！





去大秦线添乘前，公司已获得440套大秦线的订单，并且是中国第一家向中国铁路大批量提供“GSM-R机车综合无线通信设备”的制造厂家，可以说这次去大秦线试验的好坏对于我们未来的发展具有重大的影响。此时，部门经理将我们几个分成两组，一组负责软件测试，另外一组负责硬件测试。

由于“GSM-R机车综合无线通信设备”是中国铁路全新的通信产品，系统的复杂性不言而喻，要完整地设备测试一遍大约需要半天左右。我们为了尽快地找出问题，马上开始工作。也许我们在工作的过程中过于投入，当对设备测试完第二遍的时候已经是凌晨1点钟，但依然没有发现问题。我在拿仪表的时候回头无意中发现经理此时在捂着胃，表情看起来十分痛苦。我走过去问他身体不舒服吗？他说是老毛病，胃有一点痛不碍事，还是抓紧测试争取尽快地找出问题吧。我当时心里着急测试，也就继续干着自己的工作。就这样我们一直持续干到第二天的上午，终于找到了现场出现的问题，大家的喜悦激动之情用语言无法形容。设备调试结

束后，看到一位老员工的衣服从上到下布满了油污，我跟他开玩笑说：“你是给设备加油还是给自己加油”。他说：“设备加完后我也可以沾点光呀！”此时，我没有看到经理，一位员工走过来对我说，其实经理这些天一直胃就不舒服，已经去过几次医院了。这时，一种敬佩的感觉从心底油然而生。接下来的几天冯经理也并没有休息，而是和我们这些员工一样奋战在生产第一线。他的这种奉献与忘我的工作精神给我留下了极为深刻的印象。

客观地讲，在我们公司具有类似良好工作心态的员工各部门各岗位都有，只要稍加留意，认真观察一下，就不难发现我们周围有很多人在各自的岗位上默默地奉献着他们的聪明才智。他们都会遇到各种各样的困难，为了工作时常舍弃与家人、朋友欢聚的快乐时光，晚上加班加点更是家常便饭。我也相信他们各自有着很多不为领导和同事所知的感人故事，甚至还有辛辛苦苦努力后的劳动成果并不被领导所认可的，但是，出于他们真诚善良的品质与心态，仍然能够一如继往

地全身心投入到工作中。我们承认一个人的能力是有限的，而且对于一个公司来讲一个人也是很渺小的，但他们在日常工作之中所表现出的一瞬间闪光我认为是非常可贵的，众多的闪光点所产生的能量以及它的积极意义是无法测算出来的。我们公司每走过一步，每创造出一个辉煌，这些闪光点都起着巨大的推动作用。

其实，在我们走过的每段路上，每个时刻都会有被我们想念的人，被我们珍藏的瞬间。也许在某个熟悉的音符中，也许看到某个熟悉的背影，就会勾起我们对过去某个时刻的回忆，这些都是我们每段路上的风景，用心去珍藏，它们将陪伴我们在漫漫的人生路途上。在现实生活中对于“俯首甘为孺子牛”的这种奉献精神，赞扬的人并不是很多，可是在几千年中华传统文化和美德的熏陶之下，这样的人和事仍然层出不穷，它在潜移默化地影响和激励着更多的人去追求崇高的目标。因此，我希望而且也希望在我们周围会出现越来越多的闪光点，并不断迸发出耀眼的光芒。

## 帮厨记

老树/特发黎明（集团）公司



从字面上理解，“帮厨”是给厨师当下手，为大厨们烹制美味佳肴准备原材料，洗菜、切菜自然不在话下了，同时呢，也是厨房里的杂工，洗碗刷锅、扫地清洁，那也都是份内之事。作为一种职业，它没有技术含量、工作辛苦、收入低，公司里的白领对此职业大概都会退避三舍。这不是简单的职业歧视问题，而是多年精英教育的结果，一时半会恐怕难以扭转。

但“帮厨”还有另外一种积极的意义。在部队，“帮厨”是一项优良传统，它不是简单意义上的在厨房里干干活，而是被上升到了衡量思想素质的高度，“帮厨”是争取进步的表现，能够积极主动、持之以恒的人，一般都很有希望成为副班长或者是入党积极分子的后备人选，这应该算一种军队特色吧。

### 帮厨由来

在黎明，则有另外一种意义的“帮厨”。

记得在中兴路大院的时候，汇元的食堂每天中午都按时供应热饭热菜，黎明人“衣食无忧”，工作时也就心无旁骛。搬到安监大厦后，不是自己的地盘了，午餐的供应也就中断了。那几年呀，一到中午，黎明人就变成了景田游击队，在景田片区四出觅食，说实话，那个时期为中午这一顿还真挺烦的。讲究一点的今天典咖啡明天上品饺子，吃个黑椒牛扒饭点盘韭菜饺；也有人喜欢到街边小店随便对

付完事儿。当时，漏水油问题正困扰着深圳饮食行业，长期光顾街边小店一般都躲不过，同事中偶有中招。

后来呢，就回到了现在的统建楼，离大厦不远的住宅小区里有一套早年买下的房子，属于自有物业。正所谓“我的地盘我作主”，为黎明总部员工的健康着想，为解决员工午餐的后顾之忧，提高工作效率，公司决定利用那套闲置的旧房子开办“黎明小厨”，“帮厨”活动从此成为黎明总部的一项日常工作。其实开厨之日，咱已经离开本土洋插队去了，所以这一段关于开办“小厨”的动机目的，只是一个典型的猜想，不过应该八九不离十吧。

“黎明小厨”的帮厨基本上是一项全员劳动，总部部门经理和一般员工都要轮流到“黎明小厨”体验生活，在重大节日加餐或“黎明小厨”周年庆的时候，公司领导偶尔也会客串一下。帮厨的员工虽然不会因此成为副经理的培养对象，但他们通过亲身的劳动体验，一尝个中滋味，对长期坚守在厨房岗位的小方大厨和吴敏二厨无不油然而生敬意，也更深刻地理解了什么是团队合作。要知道，帮厨的没把菜洗出来，再牛的大厨也只能看着猛火干烧锅啊，再说了，理论上红花总是要绿叶配的，就像主角和配角。

本“海龟”（编辑部朱迪小姐每次见咱必呼海龟，看来得建

议“小厨”煲煲海龟汤给解解馋了。）回来大半个月之后，就有幸体验了一把帮厨的酸甜苦辣。因放射线项目的培训，咱只好跟其他“绿叶”对调一下，押后了三天。

这一天早上九点整，咱跟随“小厨”的小方、吴敏哼哈二将，拎上煲汤的大桶，“二主一仆”兴致勃勃地朝市场走去，开始了小厨开门的第一件事：采购，直白点儿说就是买菜。本来帮厨是不用帮买菜的，但一来咱不认识地方，“小厨”门朝哪儿开都不知道；二来也想看看“小厨”是怎么运作的。

### 蔬菜沙拉

三人来到爱华菜市场买紫椰菜和蘑菇。大小二厨要本“海龟”露一小手，给大家做个洋味的蔬菜沙拉。说实话，在外面洋插队的这几年，各种沙拉是吃了不少，可咱就是没下手弄过呀。在餐馆吃的就不说了，在家吃的也是太座拌的，咱压根就没想过要去弄它。可现在赶到这儿了，也不能露怯啊，要不这大小二厨该怀疑咱这几年不知是上哪儿混去了。本着“没吃过猪肉也见过猪跑”的信念，本“海龟”一口答应了。

蔬菜沙拉其中的一种蔬菜是紫椰菜，其实主要是用来配色的，不见得有多好吃，但找遍了整个市场也没有，只好先买了蘑菇再说。小方负责挑选，跟菜场小贩讨价还价，吴敏只管给钱，有点儿收支两条线的意思。小方拿了一袋新鲜蘑

菇就往外走，咱一看就急了，几十号人中午就吃蘑菇了？不买其它菜了？小方解释说，这里不能开发票，不好报帐，一般都要到商场去买，商场里没有的才到这里来买。果然，走出市场没多远，马路对面就是万丰商场。这里货物的品种、质量虽然无法跟山姆、沃尔玛等其它大型商场相比，但也算物美价廉了。

买完菜后，三人带上商场的送菜工直奔“小厨”而去。“小厨”是由一个一室一厅的套间改建的，房间不大，倒也算干净明亮。里间是一个储藏室，柴米油盐都放在里面，还有一个高高的蒸笼；客厅摆了一张大大的餐桌，是用来放碗分菜的；最后就是厨房了。这是一个开放式的厨房，和原本的客厅连成一体，出乎意料的是除了一个家用的煤气灶外，还有一个之前只在电影里看见过、那种餐馆厨房里用的大大的火炉，让咱顿时感到有点震撼。原来听说小方是持证上岗的专业人士时，咱还以为说笑呢，这下知道是真格的了。等到小方把火炉点着，看着呼呼的火苗，听着轰轰的声响，剩下的只有一个感觉：太有才了！

小方大厨拿着大铁勺，站在熊熊的火炉前就挥舞开了；吴敏也在一旁的小灶弄他的小菜。咱的主要任务是洗青菜瓜果，因为做沙拉的缘故，青菜好像有点多。圣女果（一个令人想入非非的名字，其实就是小西红柿）、黄瓜、青椒、西生菜，都是很容易洗的，但量大，洗两次再冲一次，时间就顺着手指缝溜走了。转眼到了中午十一点半，吴敏辗转几个超市终于买回来了一个紫椰菜，累得鞋跟都跑折了，咱亲手炮制（不要怕，手都洗皱了，挺干净的，但还是用筷子拌了）的“海龟”牌处女沙拉终于可以上桌了。

把两大盘沙拉送到公司后，咱心里一直就七上八下的，怕不受欢迎没人要吃。这两盘沙拉可是“黎明小厨”的最新出品，咱个人名声事小，砸了“黎明小厨”的招牌事大啊！为了鼓励一下自己，打饭的时候咱就拼命地多打了点儿，还好，到去洗碗的时候看见两个大盘空空如也，心里的那块石头才落了地。

这里要说说帮厨处女秀的“苦辣酸甜”了。在噪音、油烟、炎热笼罩的厨房挥汗如雨，流的汗都是苦的；小方大厨爱用辣，咱怕辣硬充怕不辣，喷嚏连天（别担心，咱站在门口洗菜，都是冲着敞开的大门打的）、泪流满面，眼嘴口鼻都很辣；从早上九点半钟开始洗菜、切菜，到正午十二点把菜分好，全程站立，腰是酸的；看着三人齐心协力弄出来色香味俱全的菜肴，心里头特甜。

#### 心灵鸡汤

甜蜜不是永久的，“大小二厨”也是凡人，并不总是步调一致的，也有意见相左的时候，该暴露的就暴露一下吧。

重阳节这一天，恰好又是本“海龟”帮厨，经公司领导同意，“黎明小厨”要加菜。这一天的菜式自然比平日丰富，品种也多，所以尽管早早的开了火，最后还是过了钟点，才把菜送到公司，可能让大家等急了。但这三个小时里，小方在轰隆作响的灶台前施展煎炸焖煮之功，十八般武艺轮番上阵，一刻不停；吴敏从外面办事回来，也马不停蹄地拌出了一盘深受欢迎的麻辣雪耳。小方大厨用秘方烹制的红焖猪手还得到了林妹妹的表扬：“今天的猪蹄没有毛！”想想，多不容易！

其实，这一天，不能不说的是一锅花旗参鸡汤。

“小厨”重阳节的出品中有

一锅花旗参鸡汤。因为象这样下重本钱的机会不多，小方决定煲一锅参味浓郁、令人齿颊留香的鸡汤，好好慰劳一下同事们，水就放得少了一点。煲汤的时候吴敏刚好跟办公室的同事外出，回来一看汤比平常的少就急了，说汤太少，打饭晚的同事就喝不上了；小方则说，汤料不多，水多了就没味道了，打饭的时候叫前面的同事少盛点儿就行了，我自己不喝。两人你来我往，争了起来。一个为了保证让每位同事都能喝到，另一个为了使“小厨”的出品更好，出发点不同，全都为了咱们的同事吃到、吃好。不过就平日的情形，鸡汤可能真的不够喝，但总不能把咱浇湿了来锅“海龟汤”啊，咱只好说先按小方说的办，下次听吴敏的，多买些料，多放点儿水。这场争执旁人不知就里，但咱深知其中缘由。

回来上班的第一天，咱坐关总的车，刚好吴敏也在车上，几个人聊着聊着，就聊到了“黎明小厨”。关总要求“小厨”的出品一定要保证质量，做到营养、卫生，针对有时候米饭不够、小菜不够，因工作忙晚打饭的同志吃不上情况，关总要求一定要想办法解决。大小二厨的争执正是从不同角度理解和执行领导指示呢！

咱就想啊，今天这锅鸡汤咱也不喝了，本来觉悟并不是很高的，特别是饿了的时候闻到那股浓郁的香味真的很想喝，可谁叫咱是今天的帮厨呢，耳闻目睹此情此境，不啻喝了一锅心灵鸡汤啊！

把菜送到公司之后，咱回办公室坐了好一会儿，有意等没人打饭了才过去，没有看到小方是怎样要求大家的，但鸡汤还真剩了点儿。咱象征性地舀了点儿，也象征性地留了点儿，因为咱知道，还有人吃得比咱晚，那就是咱们的大小二厨。

编者按：盛世收藏，收藏的是文化。本栏目稿件由深圳市文物艺术品收藏协会提供，顾问：深圳市文物艺术品收藏协会会长龚伟、深圳市投资控股公司机关工会主席郑春刚。

## 宋代宫庭院体画雪树八哥图

龚伟/深圳市文物艺术品收藏协会会长

千年古画很少在民间出现，非国家级博物馆馆藏，人们很难一睹其容颜，如果想拥有之更是难于上青天。

深圳市文物艺术品收藏协会某收藏家却实实在在地收藏了一幅宋代雪树八哥图，而且是海外回流的国宝。是画，绢本，斑驳熟旧，乃工笔重彩之杰作，黑白分明。黑者为六只八哥，空中一只从天而降；树梢两只宁静小酣；树干下方三只嬉戏，活泼动人，栩栩如生。这六只八哥落在雪白的树枝上，泾渭分明，夺人眼球。围绕树鸟之间点缀了几十片红叶，更给无垠的旷野增添了几分生机。好一幅雪树八哥图，令人神思遐想，心旷神怡。

宋朝以前的画，无论是有的和无款的，能够幸存下来的微乎其微，稀如星凤，幅幅都是瑰宝。这幅雪树八哥图虽然没有落款，但宋代写实风格显现，经许多专家认

定，完全符合北宋徽宗宫庭院体画风格，所用载体的绢本亦有千余年历史，并且所用颜料完全是矿物颜料，堪称宋代花鸟画中的精品。这幅宋画画心长98厘米，宽45厘米，在宋代遗存的古画中算是比较大的了，且能基本完好地流传千年至今，确是收藏界的幸事。

上届深圳市文博会展出了一幅元代画作，一时间轰动国内外。宋代宫庭院体画雪树八哥图，若与世人见面，定能让人们大开眼界，产生轰动效应。为了使读者能全方位了解这幅千年佳作，我不但拍出了它的全景图，还精选几处局部特写镜头，供大家欣赏和品味。



### 特发信息与特发地产举行羽毛球混合团体友谊赛



为祝贺特发信息成立20周年，增进与集团兄弟单位之间的友谊，丰富员工的业余生活，10月28日，由特发羽协协助，特发信息与特发地产公司举行了羽毛球混合团体友谊赛，地产公司以微弱优势获胜。

本次赛制共分为6轮，双方各派出6组选手参加比赛。采用6场6胜制，每盘6局6胜，21分制每球得分。特发信息党委副书记、工会主席刘学优，特发地产党支部书记唐大平等出席此次赛事并参与场上竞技。赛场气氛激烈，双方队员积极拼搏，赛出了水平，展现了特发员工的风采。

(特发信息 黄斌)



### 特力集团成立特力行投资有限公司

10月23日，特力集团与战略合作伙伴深圳市行天祐实业有限公司签定《合作协议》，合资成立深圳市特力行投资有限公司，对布心工业区8号厂房进行改造。根据协议约定，特力集团以布心工业区8号厂房的评估值作价入股，行天祐公司以等值现金投入，双方股东各持股50%。目前，合资公司正在抓紧办理工商登记手续。

厂房改造完成后，一方面，特力集团可以改变该厂房物业陈旧的面貌，提高容积率，增加我方物业面积，提高资产价值和物业经营收入；另一方面，集团计划将部分新物业用于发展广州丰田项目和与世界知名汽车系统及配件制造商日本电装公司的合作，其余新物业将用作汽车配件交易市场。该项目将成为特力集团新的利润增长点。

(特力集团 李玉东)



### 特力集团举办第一届羽毛球比赛



为加强公司企业文化建设，促进员工之间的交流，推动员工健身运动，10月17日和24日下午，特力集团利用两个周五下午的企业文化活动时间在泊林花园羽毛球馆举行了特力集团第一届羽毛球赛。比赛以特力下属企业为单位以团体赛的形式进行，各进行男单、男双和混双三场比赛，共有6支代表队参加。

开幕式后，张瑞理董事长、程鹏总经理与罗伯均副总经理、华日公司吴永刚总经理进行了一场精彩的男双表演赛，赢得观众阵阵热烈的掌声。

经过激烈的角逐，华日公司、房地产物业事业部、集团本部代表队分别获得冠、亚、季军，物业公司代表队获得最具潜力奖，新永通公司代表队获得体育风格奖，仁孚特力公司代表队获得新人奖。

(特力集团 李玉东)

### 梅沙地区运动会落幕，特发小梅沙旅游中心代表队取得好成绩

在刚刚落幕的两年一次的第五届梅沙辖区“文明杯”运动会上，小梅沙旅游中心代表队共派出参赛队员十七人，参加包括篮球、田径、羽毛球、网球、保龄球等多个项目的比赛，在全部近30支参赛队伍600多参赛选手中，小梅沙代表队不畏强手，顽强拼搏，发扬风格，赛出水平，取得优异的成绩。其中男子篮球队力克溪冲武警检查站队等强手，多年来首次打进八强；保安队李尚名取得5000米长跑第四名，海洋世界景区部姜山取得男子网球和羽毛球两项第五名等好成绩，小梅沙代表队获得总分优胜奖。

(小梅沙旅游中心 伍志华)



## 特发物业管理公司举行公司网站改造项目演示评标会



10月17日上午，特发物业管理公司举行“公司网站改造项目演示评标会”。公司领导、总监及项目审价小组成员参与了此次评标。

特发物业管理公司现有网站设计时间早，使用时间长，整体页面风格、网站构造框架、技术后台、设计语言等方面都比较陈旧，同时在安全性能方面也得不到保障，已经满足不了公司发展的现实需求，升级改造势在必行。

经批准，该项目正式立项。通过市场调查，并与多家网络技术公司多次接洽、沟通，认真比较后，圈定了参加演示评标会的4家公司：深圳市中为科技有限公司、深圳市图派科技有限公司、深圳市天络科技有限公司、深圳市能盈科技有限公司（排名不分先后）。4家公司根据要求递交了公司简介、策划设计案例、项目策划方案等资料，同时递交了项目报价单。

演示评标会结束，参与评标人员根据各家公司的演示及项目报价最终选择了深圳市天络科技有限公司承接此次公司网站改造项目。

（特发物业 朱坚胜）

## 特发物业管理公司体育代表团在街道办组织的运动会中创造佳绩

为响应福田区香蜜湖街道办的号召，积极参与全民健身活动，展示企业形象，增强员工身体素质，今年9月，特发物业管理公司组成以袁洪章党支部书记为团长的公司代表团共31人参加了第二届香蜜湖街道运动会。

这次运动会共有23个代表团参加，设立了田径、拔河、乒乓球、羽毛球、篮球、网球、桌球、游泳和广播体操等九个比赛项目，特发物业管理公司报名参加了其中3项集体项目的比赛（分别为拔河、篮球和羽毛球团体及单项比赛）。尽管公司队员是临时从各部门、各分支机构抽调出来的，为了不影响业务工作，大家一起训练、配合时间较短，但经过队员们同心协力、顽强拼搏，很好地完成了比赛任务，创下良好成绩：获篮球比赛第二名、拔河比赛第五名、羽毛球团体第四名及女子单打第五名、代表团总分第七名，并荣获优秀组织奖。

这是特发物业管理公司首次参加街道举办的运动会，在10天的激烈角逐中，充分展示了特发物业人良好的精神风貌和顽强拼搏的团队精神，是一次很好的团结与交流、沟通与学习的机会，对于营造全民参与健身活动的良好氛围，加强企业文化建设具有重要现实意义。

（特发物业公司工会）



## 特力物业管理公司在深物协第四届运动会上捷报频传

金秋十月是收获的季节，更是特力物业人值得骄傲的日子。9月份，深圳市物业管理协会组织举办了第四届物业行业运动会，在历时一个多月的比赛中，特发特力物业管理公司员工赖革坚、黄清标在“好日子杯”象棋比赛中荣获团体冠军，安杰、黄德标、邹瑞华在“东部物业杯”趣味体育比赛中获得团体亚军。这些荣誉的取得，极大地提升了特力物业公司的知名度和影响力，鼓舞了员工的士气。

（特力物业 高珉）

## 梅赛德斯—奔驰跑车系列深圳炫动之旅

9月13日，“梅赛德斯-奔驰跑车系列炫动之旅”顺利抵达深圳，整个活动包括：精彩纷呈的时尚派对和富于乐趣的试乘试驾。奔驰中国时尚派对在深圳福田喜来登酒店隆重举行，融合动感与时尚元素：中外模特风情时装秀、现场时尚达人评选、浓情歌舞演绎以及穿插其中的幸运大抽奖。深圳仁孚特力汽车服务有限公司作为梅赛德斯-奔驰授权经销商邀请了近百位客户参加本次“梅赛德斯-奔驰跑车系列炫动之旅”。

13日和14日的试乘试驾环节，奔驰中国为客户提供了来自梅赛德斯-奔驰跑车家族的经典名车，包括SLK、CLK、CLS、SL等，活动环节有场地试车和公路试车。优雅的车形曲线，动感卓越的性能，让客户体验到梅赛德斯-奔驰跑车系列的完美动感，感受非同凡响的驾驶体验以及梅赛德斯-奔驰品牌内涵。

（深圳仁孚特力市场部）



## 畅享节拍，秀出精彩——COROLLA卡罗拉车生活创意DV征集大赛激情上演

“畅享节拍，秀出精彩”。一汽丰田汽车销售有限公司（以下简称“一汽丰田”）主办的“COROLLA卡罗拉车生活创意DV征集大赛”已于2008年10月27日正式启动。倾听用户的声音是一汽丰田一贯的企业文化，举办此次创意DV征集大赛的初衷就是通过COROLLA车主的无限创意和拍摄技巧来展示其精彩生活状态，并借此之机进一步拉近和车主的距离。同时倡导大家多关注生活的细节，用心去发现生活中的美，享受生活的精彩瞬间，也使得COROLLA的品质生活诉求进一步深入人心。

把卡罗拉曾经带给您的兴奋、快乐、震撼、感动，用您的DV记录下来，告诉大家您精彩的车生活。只要您的视频文件是原创、作品内容是健康的，讲述与COROLLA有关故事的，在2008年12月12日之前把作品上传到爱卡网或土豆网，您就有机会获得丰厚的奖品。

（特发华日公司）