



吕锐锋副市长来特发小梅沙调研

11月10日下午，市委常委、常务副市长吕锐锋率市政府赵鹏林副秘书长及市发展改革委、规划国土委、监察局、国资委、法制办、盐田区政府等相关单位负责人来到特发小梅沙旅游中心调研，针对小梅沙片区二次开发及其用地问题深入了解情况，研究解决措施，部署下一步工作。市投资控股公司范鸣春董事长、特发集团刘爱群董事长及班子其他成员、小梅沙旅游中心负责人参加了调研。



封面：2011第五届深圳市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛特发代表队运动员啦啦队及工作人员合影



编委会
主任：刘爱群
副主任：施长跃 林婵波
编委：王宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
甘名东 唐大平 袁洪章 周树达

编辑部
主编：林婵波
副主编：陈忠炼
责任编辑：张正治
本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼
电话：(0755) 82089011 82089085
传真：(0755) 82089099
邮编：518001
集团网站：www.sdg.com.cn
E-mail：tefa@sdg.com.cn

主管主办：深圳市特发集团有限公司
登记证号：粤内登字B第10250号
印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司
内部资料 免费交流



目录

目录



公司要闻

- 04 吕锐锋副市长到特发小梅沙调研 \ 陈忠炼
- 06 张晓莉主任到特发检查指导工作 \ 集团企划部
- 07 我司荣升为建设银行总行级重点客户 \ 王影
- 08 畅享运动魅力 成就美好生活
——集团圆满承办2011第五届深圳市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛 \ 张正治
- 12 集团举办特发三十周年高尔夫联谊活动 \ 本刊编辑部



企业文化

- 14 坚持开放学习, 培育现代企业制度下的职业化文化 \ 王宝
- 17 做个善于学习的人 \ 周爽
- 18 深圳仁孚特力开展重阳节义工活动 \ 何胤
- 18 特力物业员工拾金不昧, 彰显公司优秀企业文化 \ 曹武光



管理视角

- 19 特发黎明镒清公司组建的风险管控 \ 李立公
- 20 特发黎明公司夯实财务基础工作, 加强风险管控 \ 张川巍



职场工作

- 22 特发黎明镒清新型人体安检设备亮相乌鲁木齐国际机场, 开拓新疆市场 \ 史智博
- 24 白鲸“姐妹花”全球招亲, 北冰洋白鲸王子喜中绣球
——特发小梅沙海洋世界极地馆再添两头大白鲸 \ 赵刚贵 李赛男 柳雯文
- 26 物业租赁经营中的风险管理 \ 牛慧宁
- 27 面对面交流, 心与心沟通
——特发信息光缆分公司召开2011年大学生恳谈会 \ 杨拓

聚焦经营

- 28 特发信息荣获中国通信工业协会三项大奖 \ 黄斌
- 28 特发信息再次亮相世界顶级光通信展 (ECOC) \ 郭兆程



- 29 特发信息港获深圳高新区“新一代信息技术专业园”认定 \ 特发信息物业部
- 30 结束“龙华”时代, 开启“寮步”未来
——特发信息举行龙华厂房交接仪式 \ 杨拓
- 31 特力物业公司荣获中国物业管理改革发展30年“行业突出贡献奖” \ 高珉
- 31 特力房地产业务事业部获“四星级文明守法租赁单位” \ 张萍
- 32 特发小梅沙海洋世界海洋乐园全新开放 \ 柳雯文
- 34 培育内部讲师, 完善员工培训体系
——特发物业公司组织进行内部讲师职业素质与技能培训 \ 袁焕贵
- 35 特发物业坂田管理处获华为季度会操评比第一名 \ 赖赐纳
- 35 爱心土豆进社区 \ 李晓佳

系统企业介绍

- 36 深圳市特发黎明光电(集团)有限公司

地产行业动态

- 38 政策动态
银行上浮首套房贷利率趋势蔓延等8条 \ 《特发地产信息》
- 39 楼市焦点
9月房价出现数据拐点, 开发景气指数创新低等6条 \ 《特发地产信息》

员工情怀

- 40 我集团特力公司员工张国林第四次荣获全国无偿献血奉献奖金奖 \ 李玉东
- 41 从苹果公司的创新我们能学到什么? \ 李玉东
- 42 珍惜点滴, 平凡工作中成就自我价值 \ 魏成林
- 43 给希望一双翅膀, 让梦想起航 \ 张红红

图片新闻

- 图二 吕锐锋副市长来特发小梅沙调研
- 图三 2011第五届深圳市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛剪影 \ 张正治



吕锐锋副市长到特发小梅沙调研

● 陈忠炼/集团办公室副主任

11月10日下午，市委常委、常务副市长吕锐锋率市政府赵鹏林副秘书长及市发展改革委、规划国土委、监察局、国资委、法制办、盐田区政府等相关单位负责人来到特发小梅沙旅游中心调研，针对小梅沙片区二次开发及其用地问题深入了解情况，研究解决措施，部署下一步工作。市投资控股公司范鸣春董事长、特发集团刘爱群董事长及班子其他成员、小梅沙旅游中心负责人参加了调研。

吕锐锋副市长一行一到达小梅沙，在刘爱群董事长、施长跃总经理的陪同下，径直来到小梅沙大酒店A座楼顶，全方位地察看片区的地形地貌、重点区域的位置和现状；之后来到酒店会议室，仔细地观看片区二次开发规划模型，进一步了解特发集团对片区开发的规划设计情况，详细询问了各功能区的定位、布局及开发中面临的主要问题。

在察看和了解了片区的实际和规划情况后，吕

副市长主持召开调研会。首先听取了市国资委、投资控股公司和特发集团关于小梅沙片区土地的基本情况、开发利用需求、整体开发规划的汇报。市国资委张晓莉主任汇报了片区用地的基本情况，并对开发用地提出了具体建议；投资控股公司范鸣春董事长汇报了投融资平台建设需求及其对本片区开发用地的意见；特发集团刘爱群董事长利用多媒体方式，对特发集团聘请美国毕博管理咨询公司和美国易道环境规划设计公司设计的整体开发规划方案做了详细汇报，解析了方案的设计内涵、开发理念、开发模式及各功能区的情况，提出了开发用地面临的主要问题及统一规划、统一开发的建议。

在听取汇报后，赵鹏林副秘书长及参会各部门、单位负责人就小梅沙片区二次开发及用地问题从不同的方面发表了意见，对特发集团提出的片区统一规划、统一开发的思路和前景表示肯定，对开发用地问



题提出了具体的建议。

最后，吕锐锋副市长讲话。他指出，近几年来，特发集团锐意改革创新，在国有资产保值增值、追求科学发展和可持续发展等方面取得了长足进步，企业面貌发生了根本转变，是值得政府及各部门信赖的。特发集团旗下还有小梅沙和香蜜湖等优质资源，市政府及各部门都要支持特发集团进一步合理开发利用资源，做大做强。

他说，特发集团提出的，盐田区政府原则支持的小梅沙整体统一开发概念规划，体现了集约用地、环境保护、市政交通对接，投入产出平衡等原则，符合片区发展要求，总体思路可行，具有深化完善的基础。小梅沙二次改造，可以作为旅游提升项目列为城市更新和发展单元规划，进行编制策划。

关于小梅沙盐坝高速公路以北的土地处置问题，

他强调，要结合城市更新或发展单元的规划编制，按照有利于小梅沙片区南北统一开发的整体规划、有利于市投资控股公司作为市政府重要投融资平台建设、有利于解决村民征地返还问题的原则，以创新思维研究出解决方案。

吕副市长还对小梅沙城市更新或发展单元编制中的具体问题，包括对片区单位占地的清理、供水和污水处理接入市政管网及交通枢纽设置等做出指示，对解决用地问题的工作做了部署。

吕锐锋副市长的话音刚落，会场响起了热烈的掌声。

送走吕副市长一行后，刘爱群董事长向班子成员布置了深入研究、领会调研会精神的任务，就梳理下一步工作思路及研究深化工作措施等做了安排。





张晓莉主任到特发检查指导工作

● 集团企划部

11月2日下午，市国资委张晓莉主任、高雷副主任、熊佩锦总经济师及相关处室负责人等一行12人到特发集团调研，检查指导工作。特发集团施长跃总经理、林婵波副书记、张建民、俞磊、李明俊副总经理、栗淼财务总监及各部部长参加了调研会。

施长跃总经理就集团当前经营情况、面临的主要问题及下一步的工作思路与措施等做了专题汇报。施总在汇报中说：特发集团在近年来调整产业结构、收缩做实的基础上，加强现有业务和当前经营管理，努力加大市场拓展和“十二五”规划项目的推进力度，保证了经营利润的平稳增长。但在跨越发展上仍面临诸多困难和挑战，主要表现在一流品牌、拳头产品较为缺乏，新的业务增长点不足；重点项目推进较为缓慢，尚未获得实质性进展。施总表示，下一步集团和各企业将进一步加强技术与产品创新和新项目、新业务开发，积极开展资本经营，努力培育新的业务增长点，加快产业规模扩张和升级转型。经营班子其他成员就有关具体问题做

了补充汇报。

听取特发集团的工作汇报后，国资委相关处室负责人就特发经营工作中的不同方面的做了进一步的深入了解并提出了具体的建议；高雷副主任、熊佩锦总经济师对特发的经营管理情况，提出了指导性意见和针对性的工作要求。最后，张晓莉主任讲话。她语重心长地指出：近年来，特发企业文化有了很大提升，内部关系和谐、风气正、凝聚力强，为下一步开拓发展奠定了很好的基础。但在资源的开发利用、规划的推进上，攻坚克难的力度不够大，希望特发集团增强危机感、责任感和紧迫感，进一步转变思维方式、提高工作效率。当前特别要积极主动、下大力气推动龙华、小梅沙、香蜜湖等重大项目的开发，千方百计地落实各项规划任务，确保完成“十二五”规划目标。



我司荣升为建设银行总行级重点客户

● 王影/集团计划财务部

10月20日，建设银行深圳分行在深圳万豪酒店举行总行级重点客户授匾仪式。施长跃总经理、李明俊副总经理代表我司参加了授匾仪式。

建设银行所授予的总行级重点客户范围，是面向全国所有的企业，以授信企业与银行的合作情况等综合指标为依据，对企业的盈利能力、资产质量和发展前景都有较高的要求。

此次建设银行将我司评为“总行级重点客户”，不仅是对过去多年我们银企之间互惠共赢、互信合作的充分肯定，也表达了建行对我司经营理念及经营成果的尊敬和认可。以授匾仪式为新的起点，建行将进一步采取有效措施，全面提升对我司的综合金融服务水平：包括在授信额度、审批权限、行业政策等方面赋予差别化的信贷政策；重点保障融资需求；组建由分行各相关部门组成的专属客户服务团队；开辟从结算业务至授信业务全方位的服务绿色通道。

成为建行总行级重点客户，标志着我司与建行的合作进入了一个更高的阶段，必将推进双方合作的广



度和深度。而建行为总行级重点客户所提供的各种金融产品和服务也将为我司下一步龙华项目的开发和今后的战略实施提供强有力的金融资源保障。



畅享运动魅力 成就美好生活

——集团圆满承办2011第五届深圳市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛

● 张正治/集团办公室

秋风送爽,丹桂飘香。10月29日至30日,由特发集团冠名并承办的“2011第五届深圳市国资委党委系统‘特发杯’乒乓球赛”在罗湖区体育馆主馆隆重举行,市国资委系统21家单位206名运动员参加比赛。经过两天激烈角逐,比赛圆满落幕。我集团代表队取得骄人成绩,共获得B组女子单打冠军、并列第5名,A组男子单打季军,B组男子单打并列第5名,以及男女混合团体季军等5个奖项,并获比赛“体育精神奖”;同时,作为承办单位的我集团在国资委党委的指导

下,圆满地完成各项赛事组织工作,荣获“最佳组织奖”。

开幕式于10月29日上午8:30举行。市国资委党委书记柏立新,特发集团党委书记、董事长刘爱群、党委副书记、总经理施长跃,国资委党办主任李明、副主任张晓中、唐明通,以及国资委系统企业的领导出席开幕式。开幕式由集团总经理施长跃主持。此时的罗湖体育馆一派欢快、浓烈的氛围:主席台正面高树印有本次比赛徽标和“2011‘特发杯’第五届深圳市国资委党委系统乒乓球赛”字样的巨幅背景板,四周挂满国资委和系统各企业的旗帜和预祝比赛圆满成功的条幅。各单位啦啦队和观众提前来到看台。伴随着热烈欢快的运动员进行曲,来自国资委系统21家单位的22支代表队,在美丽端庄的引导员带领下,随着高举国资委旗帜的旗手、护旗手依次入场,队员们意气风发,精神饱满,步伐矫健,队列整齐。在全体起立奏唱国歌、庄严的升国旗仪式后,集团董事长刘爱群和国资委党委书记柏立新分别代表承办方和组委会先后致辞。

柏立新书记在致辞中,代表市国资委党委对本届乒乓球赛的举办表示热烈祝贺,对各企业的积极参与和主办单位特发集团良好有序的组织工作表示感谢。她还介绍了已连续举办五届、作为系统企业文化建设和增进友谊、加强交流重要



平台的市国资委党委系统乒乓球赛的情况,勉励参赛运动员团结拼搏,赛出水平、赛出风格、赛出友谊;希望裁判员认真执裁,创造公平公正的比赛环境,并祝愿比赛圆满成功。

刘董事长在致辞中,代表特发集团党委和全体员工向出席开幕式的各位领导、裁判员、运动员表示热烈欢迎,并感谢市国资委党委将本届比赛的承办工作交给特发,这既是对特发的信任和鼓励,也是对特发成立30周年最好的祝贺。他还简要介绍了特发集团30年来发展的历史,特别是近几年来特发围绕“全员职业化,成就美好生活”的核心价值观,在文化、制度、战略等方面向现代企业全面转型的情况,以及特发人自己撰写、记录特发转型过程中思路和心路历程、由花城出版社出版的《生机》一书,欢迎各兄弟单位同仁和各界朋友取阅。

接着,市乒乓球协会副秘书长、本次比赛裁判长张辉、特发集团代表队队长周树达,分别代表裁判员和运动员宣誓。随后,举行开球仪式,柏立新书记和刘爱群董事长健步走下主席台,来到赛场。随着他们一次次挥拍、抽杀,小小银球在蓝色的乒乓球台上划出一道道优美的弧线……在全场观众热烈的掌声中,比赛正式开始。

本次比赛分5个项目进行,分别为:男女混合团体,A组男子、女子单打,B组男子、女子单打;比赛顺序和分组由抽签决定;男女混合团体第一阶段采用分组循环赛,第二阶段进行定位淘汰附加赛,A组女子单打第一阶段采用分组循

环赛,小组前两名出线进行交叉淘汰,A组和B组男子单打以淘汰赛制进行;比赛采用11分、每场五局三胜制。比赛十分激烈,赛场上各队参赛运动员个个拿出自家绝活,各显神通,直拍、横拍、扣球、旋转球、弧线球……上演了一出出扣人心弦的好戏。小小银球在参赛选手们激情的挥拍中旋转翻飞,精彩的比赛赢得观众阵阵掌声。现场热情高涨,加油声、喝彩声、兴奋的“好球”声不断。

经过两天、200余场紧张、激烈的角逐,比赛决出最终名次:B组女子单打冠、亚、季军分别由特发集团的李芸、地铁集团的胥玉兰、深业集团的刘晓男获得,B组男子单打冠、亚、季军分别由深业集团的刘铁、鸿基集团的肖日平、机场集团的余辉获得;A组女子单打冠、亚、季军分别由机场集团的吴悦娟、投资控股的龚宇、雷冬梅获得,A组男子单打冠、亚、季军分别由能源集团的陈敏生、深业集团的熊跃华、特发集团的周树达获得;机场团队、深业团队、特发团队分获男女混合团体冠、亚、季军。

以周树达为领队,由刘爱群、程鹏、郭东日、吴平、李芸、吴承繁、张鸿娟、齐凯军、张祖航、贝文生、王建珍等队员组成的我集团代表队在比赛中表现十分优异,他们球艺精湛、勇于拼搏,特别是李芸技术全面、沉着冷静,一路过关斩将,勇夺B组女子冠军;刘爱群董事长亲自参加比赛,极大地鼓舞了全队的士气;周树达、吴承繁、张鸿娟、齐凯军和其他队员也表现突出,面对众多势均力敌的对手,他们逾



战逾勇，奋力搏杀，为我集团赢得A组男子单打季军、混合团体季军和B组男、女单打两个并列第五的好成绩。我集团代表队在比赛中争创一流的同时，严格遵守比赛规则，发扬友谊第一的精神，既赛出了优异成绩，又赛出了体育风尚，和能源集团、创新投队一道获得本次比赛的“体育精神奖”。

作为承办方的我集团，对本次赛事高度重视，在集团党委的统一组织下，人力资源部、办公室全体干部员工都全身心地投入到比赛的筹办工作中，从筹组方案的制定，到与国资委和系统各企业之间的协调沟通；从比赛秩序册的编印，到奖杯、奖牌、证书的定制；从赛事用品、物资的采购，到比赛现场的布置；从啦啦队的组建，到工作人员的彩排，无不匠心独运、精心组织、周密安排，为比赛的成功举办提供

了可靠的保证。由集团系统企业特发信息、特力、香蜜湖、物业、黎明、华丽公司等115名员工组成的啦啦队表现也十分令人称道，他们统一着装和道具，动作整齐划一，口号声音宏亮，既为我集团代表队加油鼓劲，也为兄弟企业队呐喊助威，为比赛营造出浓烈、和谐、轻快的氛围，成为赛事的一大亮点。我集团出色的组织承办工作得到市国资委领导的充分肯定和兄弟企业的一致赞扬。经比赛组委会评选，我集团和深业集团、投资控股公司获得本次比赛“最佳组织奖”。

10月30日下午举行的闭幕式和颁奖仪式由集团副总经理俞磊主持。全体运动员列队入场后，市国资委党办副主任、本次比赛裁判长张晓中宣布比赛成绩，在全场热烈的掌声和欢呼声中，莅临赛场的市国资委党委副书记、纪委书记

产耀东，集团董事长刘爱群、总经理施长跃为上述获得男、女A、B组单打和混合团体前8名奖项的运动员个人、代表队，以及获“最佳组织奖”和“体育精神奖”的单位颁发了奖杯、奖牌、证书和奖金。

随后，产耀东书记讲话，代表市国资委党委向取得优异成绩的代表队、运动员表示热烈祝贺，向全体参赛选手和为赛事付出辛勤劳动的全体裁判员、工作人员表示诚挚的谢意。产书记对此次比赛给予高度评价，对赛事承办单位特发集团出色的组织、协调、保障工作表示充分肯定。他说，这次比赛的成功举办是进一步贯彻落实市委、市政府和市国资委关于以人为本人加强企业文化建设指示精神的具体行动，有力地促进了国资委系统各单位群众性体育健身活动的开展，进一步提升

了市属国企的企业文化建设水平。短短两天的时间，比赛进程井然有序，赛场气氛紧凑热烈，效果显著，成绩喜人，达到了预期的目的，体现了深圳市属国企不一样的精彩！同时，他希望大家在今后的工作和生活中，弘扬“勇于拼搏、争创一流”的体育比赛精神，以强健的体魄和饱满的精神状态去迎接各种挑战，为全面完成市属国企“十二五”规划，为国资国企实现新的更大的跨越做出贡献！

最后，全场合唱《歌唱祖国》，为期两天的2011第五届市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛，在雄壮激昂的歌声和“明年再相聚”欢呼声中圆满落幕。



集团举办特发三十周年高尔夫联谊活动

● 本刊编辑部

10月28日，集团在控股企业深圳高尔夫俱乐部举办特发三十周年联谊活动，答谢30年来在集团发展历程中给予特发诸多支持与帮助的老领导和社会各界人士。大家欢聚一堂，以球会友，相互交流，回忆往事、述说今朝，展望未来，将纪念特发成立三十周年系列庆祝活动推向又一个高潮。

下午两点，活动正式开始。当日深圳的天气就如同特发人的心情一样格外美好，高尔夫球场上空阳光和煦、秋风送爽，放眼望去，果岭绿草如茵、树木掩映，沙坑白沙胜雪、银光泛彩，水塘碧水盈盈、微波涟涟。嘉宾们数人一组，挥杆击球，一颗颗白色的高尔夫球像精灵般在天地间跳动，留下一道道动人的轨迹。坐在高尔夫球车上，沿着蜿蜒的小道行驶，可以看到球场上不时闪现嘉宾们的潇洒身影。他们中有精神矍铄的白发长者，这是长期以来给予特发指导与关怀的老领导；也有英姿飒爽的青壮精英，特发的发展离不开社会各界朋友的帮助与支持；还有我们特发系统的领导、高

管，他们是集团和系统企业的舵手，是带领特发不断开拓进取的领路人。这一刻，大家在这里相聚，切磋球艺，高尔夫球成为联系彼此的纽带，让大家的心靠得更近！

快乐的气氛中时间总是过得飞快，几个小时匆匆而过。收杆走下高尔夫球场，略作休整，嘉宾们陆续来到举行晚宴的大厅。印着“特发集团三十周年联谊活动”金字红底的背景板和宣传牌装饰于大厅的正面和两旁各个墙柱，把喜庆的气氛渲染得十分浓烈。休息区里，刘爱群董事长与市老领导和特发老前辈、各界朋友们亲切交流，拉特发家常，话集团前程。和声细语间，刘董事长亲手在一本本特发人自己撰写、记录着特发市场化转型历程的《生机——一家传统国企转型密码》一书扉页上签名，向在场嘉宾们介绍、赠阅。

随着嘉宾们陆续到齐，晚宴正式开始。首先，刘爱群董事长代表集团致辞，欢迎与会嘉宾们的到来。他说：今年是特发集团成立30周年，我们通过举办一系列文体活动这种有意义又简朴的方式进行庆祝，包括今天邀请各位老领导、老朋友参加的高尔夫联谊活动，以及随后由集团承办并冠名的2011第五届市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛。同时，我们还将近年来集团员工在《特发》月刊上发表的优秀文章做了整理和筛选并汇编成书，作为庆祝特发成立30周年的献礼，这就是刚才给各位介绍的记录特发由传统国企向现代企业全面转型历程的《生机》一书。

随后，几位老领导受邀发言。原市人大常委会主任李广镇说，特发的建立在当时的中国是独一无二的创举，因为她是根据1980年8月26日第五届全国人大常委会批准的《广东省经济特区条例》设立的

广东省经济特区发展公司转变而来的，是我国改革开放和经济特区建设的产物。早期的特发，承担政府和企业的双重职能，只要政治上于我无损，经济上于我有利，技术上于我有益，什么项目都可以上，特发由此走上了高速扩张的道路，创造了许许多多的全国和深圳第一，在深圳经济特区发展史中写下了篇章。特发经历过辉煌的发展阶段，也有过不尽如人意的時候。现在的特发再次焕发青春，重现活力，希望以后继续开拓进取，拓展更多新的发展领域，将特发推向一个新的发展高度。

原副市长郭荣俊说，特发为纪念成立30周年而出版的《生机》这本书，我很早就拿到，也认真地看过了。这本书记述了特发近几年来由传统经济发展模式向市场化转型的历程，是深圳国企改革、发展的一个缩影。现在的特发，早已走出1998年亚洲金融危机冲击造成的困境，重现了生机。今后要再接再厉，按照科学发展观的要求、质量深圳的要求继续前进，加快创新和发展，再创特发辉煌。

原广东省政协副主席、省委统战部长、深圳市委副书记李统书说，特发这几年来，树立市场化发展理念，在文化、制度、战略等方面向现代企业全面转型，公司面貌发生了根本性的变化，这得益于特发有一个好的领导班子。我对特发

的发展充满希望和信心，特发的未来一定更美好，一定能够为深圳的经济和社会发展做出更多贡献。

随着晚宴的结束，联谊活动徐徐落幕。在这次联谊活动中，透过一张张熟悉的面孔，聆听老领导亲切的声音，我们记忆中那一幕幕关于特发的往事在脑海中再度涌现，往昔的荣光固然应该铭记，但今天的新生更应倍加珍惜。“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。我们特发人今后要继续加倍努力，不断开拓进取，敢闯敢干，为确保集团“十二五”规划实现而不懈努力奋斗！

市委统战部长张思平、市文体旅游局副局长易能全应邀出席活动，市老领导李灏、李统书、周鼎、邹尔康、李广镇、郭荣俊、李定、汪兴益，深高协秘书长吴镛，南方电网、广东联通、深圳联通、三九集团、华为技术、深业集团、粮食集团等单位和企业负责人，以及集团股东长城、东方、信达资产管理公司的代表等40余人应邀参加联谊活动。集团董事长刘爱群、总经理施长跃、副总经理张建民、张俊林、俞磊，集团系统各企业负责人、集团公司中层干部等参加联谊活动。

(注：本文初稿为《特发》月刊通讯员、特发物业公司的朱坚胜执笔，月刊编辑部编辑。)





坚持开放学习，培育现代企业制度下的职业化文化

● 王宝/特发信息公司董事长

自2008年特发信息提炼出企业文化核心理念始，已经度过了三个春秋。三年间，特发信息坚持“责任、效率、坚韧、开放”的企业文化核心理念，在广大员工和管理团队的共同努力下，产业规模不断扩大，产品及服务不断延伸，行业地位和品牌形象也逐步巩固和提高，企业进入了创新发展阶段。在这个新的发展阶段，特发信息更需要坚持开放和学习，为公司的“十二五”战略目标的实现构建一个良好的企业文化氛围。

一、坚持开放是公司市场化发展的要求

这里的开放是指公司日常经营管理工作上的任何问题都可以通过交流沟通来解决，减少主观臆断。带着成见对某一事件免谈、对某一个人免谈的做法都不是开放的做法。多听听别人的声音，多看看外部的发展，保持企业对内和对外的开放，才能在纷繁复杂的市场环境中保持清醒不掉队，坚持学习不落后，

积极进取完成公司的战略目标。

没有开放的心态，就会拒斥新思想、新观点。凭一己之见、一知半解办事，只能做井底之蛙，怎能进步？没有开放的心态，也难以协同配合。唱独角戏、搞一言堂，拒绝和外界联系，固步自封，如何发展？没有开放的心态，还往往意味着责任感的缺失，自我好恶、一己私利成为“世界中心”，不关爱员工，不关心全局。要开放就要打破部门墙、打破管理中的画地为牢、打破以公司为中心而转变到以市场为中心，使公司成为开放的市场化企业。

二、诚信善意的沟通是开放的前提保障

积极、诚信、善意的沟通，可以激励职工，形成健康、积极的企业文化。一个优秀的管理者，就要通过有效的沟通来影响和改变员工对工作、对生活的态度，使员工在工作中更加积极主动，表现出卓越的自发性、创造性。

（一）真诚是沟通的前提。

不真诚的询问、试探式的沟通本身就是一个谎言。即使在短时间内能够瞒天过海，但终有破灭的时候，一旦破灭，只会使别人对自己失去信任。所以，背地里对他人说三道四，说别人不好的人，最应该反省自己的品行，因为他把精力都放在发现别人的缺点上，自身能力和表现自然会打折扣。特发集团的用人理念是不用满腹牢骚、靠打击别人抬高自己的人。对于这样的人，不管你多有才，都得不到重用，尤其是不能放在重要的领导岗位上。

真诚的沟通还要讲究“求同存异”，要允许和鼓励大家说出不同意见，通过沟通形成服从战略、有大局观的共识。不能因为谁理解自己，支持自己，就认为谁是好领导、好同事、好下级——不管你自己的职位有多高，不管你的技术有多权威，不管你的业绩有多好，不管你的资格有多老，不管你多么爱面子，谁说得对，就听谁的。

（二）善意决定沟通的质量。

不能只强调让别人理解你，而自己却不去理解别人。我们要强调的是改变自己，理解别人。“己所不欲，勿施于人”。如果拿别人的过错和失误作为自己失败的理由，没有自身的担当，或者用一种藐视别人的态度做事，其结果是当别人从实践中总结经验获得提高，继而超越了你的时候，你只能永远停留在原点。所以，我们在沟通的时候，一定要诚意、善意，不要利用别人的片言只语做文章，不要用上级的身份或其他方面的权威压人，也不要带着成见质问别人。

（三）沟通的基本准则是对规律的尊重。

“说理要敢于放在桌面，做事要接受历史的检

验”；“公道自在人心”。大家不能只听爱听的，只听对自己有利的。通过理性思考与比较，我们可以发现，一言堂的领导很难把企业做大，即使做大了也不会长久。因为英雄和俊才毕竟是少数，就算真是英雄和才俊，也都有自己的极限。只有不断学习成长的职业化团队才会有永无止境的追求。

三、真诚的学习是公司进步的捷径

在光纤光缆行业，值得特发信息学习的标杆企业很多，采取跟随战略，借鉴和学习别人成功的经验是我们少走弯路的捷径。今年，特发信息启动了对标学习工作，制定了三年对标学习规划，就是要把运动式的学习变成制度性的学习。

（一）愿意学。

学习分为“学别人”和“学自己”两种。“学别人”要不怕丢面子，愿意拿自己的不足和别人的长处比较。每个人在生活中都难免遇到尴尬的事，但每个人都应该有一个正确的心态，应该将其当成自己生活中的一种磨炼。所谓磨炼，主要有两个方面的意思：一是可以让人迎难而上，屡败屡战；二是可以让人更加清醒，能够正视自己的缺点，改正自己的不足，以取得更大的进步。学习要学“真经验”，不能“知其然而不知其所以然”，因为这种态度上的弊病容易导致工作上的定向思维，总是以过去成功的经验作为未来工作的导向，这种逻辑十分危险。“学自己”是指不应妄自菲薄，不能因为过错而不自信。企业成功的一个要素就是勇敢接受失败。有许多企业都不容许失败，以致许多员工明知一项计划注定要失败，也不肯说出真相，只是把事情一直拖延着，结果必然导致失败。成功的企业则刚好相反，管理者会提拔那些曾经失败但勇于负责的人，因为从失败中汲取的教训是宝贵的。

（二）以包容的心态来学。

一些人说了错话，办了错事，只要没有触犯法律和规定，我们都要给予最大的包容和理解。不能因为一句话、一件事，就贴标签，戴帽子，压别人一辈子。我们应该用发展眼光看待人和事，在对话中协调立场，在交流中化解矛盾，最大限度地形成共识。“大智兴邦，不过集众思。”今天说不通的道理和办不到的事情，明天就有可能达成共识或圆满解决。



做个善于学习的人

● 周爽/特发地产公司

因为人在变，事也在变，社会也在变，所以，有容乃大，万事皆有可能。

(三) 持之以恒地坚持学习。

学习是一个永无止境的过程。在企业不同的阶段，应该对比行业标杆参照学习，制定好学习规划，进行有高度、有目标的长期学习。即使暂时遇到困难、挫折和干扰，也要坚持不懈地学习，因为半途而废学不到真经，只会造成片面理解。“拿着鸡毛当令箭”会误导我们的决策，错失企业发展的机会。

四、建设现代企业制度下的职业化文化

适合企业发展阶段的文化才是好文化。特发信息现阶段的管理重点是制度的完善和流程优化，要强调的是管理规章和制度在企业中的规范化的运用，通过任职资格体系等管理手段规范员工在制度基础之上的行为方式，通过学习先进的法人治理结构和内控体系建设明确组织架构和分级授权体系，建设能够全面支撑特发信息一线业务的后台支撑体系，逐步形成符合特发信息发展阶段的组织架构、管理体系和“职业化”的企业文化。

(一) 尊重别人，融入团队，维护大局。

能力高的下级对上级也要尊重，这是职业化的道德要求。不要总以为自己比别人聪明，你可能看不到别人的管理智慧，看不到别人的大局观和战略思想。你尊重别人就是尊重自己，否则你必然得不到团队最大化的支持，因为你失去了别人的信任和尊重。

(二) 尊重制度，坚持流程，忠于岗位。

作为员工应忠于职守，集中才智做好自己的本职工作。要从我做起，从具体工作做起，以最大化地发挥自己的岗位价值作为工作目标。秉承职业化的价值观，重制度内涵，按流程精神办事，不打擦边球，不搞特别事项，人人讲规矩，事事按流程才能形成职业化的氛围和文化。对于非本职岗位事项，因为职责与岗位之别，有些事情你可能了解得多些，有些可能少一些，切不可因此感到失落或抱怨，要有积极开放的心态，专心做好自己的事。

(三) 尊重管理规律，树立正确的价值观。

兼听则明，偏信则暗。真正有能力的人不会只听好的，也不会只信自己，而是做到实事求是，尊重

客观规律。一些有权威的人(技术权威、管理权威、资格权威、贡献成就权威)往往为了坚持自己的权威和面子，放不下身段、放下面子，总认为自己是专家，是权威，说错了话也要圆回来，做错了事也要坚持一条道走到黑。结果往往是违背管理规律，形成扭曲的价值观和企业文化。

五、对管理者的几点意见

作为企业生产经营管理的“带头人”，企业领导班子，包括事业部、分子公司班子成员对于特发信息的发展举足轻重，是我们事业不断取得成功的关键。因此，提升管理人员职业化素养的要求十分迫切。只有管理者具备了高度的职业化素养，我们的企业才能创造出更高的效益，特发信息“十二五”战略的实施工企业和持续健康发展的目标才能实现。现阶段，公司战略搬迁等重大事项已取得阶段结果。下一阶段，我们要更加注重在以下几个方面加强学习，提升自身职业化素养，提升团队管理水平。

(一) 管理者要带头组织各自的团队进行对标学习，亲自写学习心得，多思考如何与团队共同提升。

(二) 关键岗位的管理者在内部要创造条件交流任职，对外要多出去向同行标杆学习，在不同的岗位和企业学习他人所长。

(三) 全体员工都要做好自己的职业规划，找到自己的职业通道，多给自己创造机会，在工作和生活中多展示自己。

(四) 在公司开展全员、深入的对标学习。要学标杆，学同行，学领导、学同事，学新员工，学老员工，使全公司自上而下形成一股“寻找短板，积极改进，学习进步”的氛围。

(五) 在年底公司将组织一次学习交流会，运用案例分析、经验介绍、问题思考等形式，汇报和交流对标学习成果。

(六) 在学习和专项工作外，还要坚持日常工作的成效。内部控制、全面预算管理、风险控制等工作要深入日常，持之以恒。

《生机——一家传统国企转型密码》一书，将特发集团近几年来管理团队和广大员工的追求与探索、思考与感悟一一辑录。这本火红颜色封面的书就如同一团焰火，让我们从中看到特发集团30年一路走来发展思路和历程，也为我们的工作和生活提供了学习的素材。《生机》出版后，我稍有空闲就会随手拿起翻阅、细读，这似乎成了我近段时间的一种习惯。看到不同章节、内容的文章，会有不同的感悟。它总能让你引发思考，给你启迪，对于工作、生活和人生有种种新的理解。

《生机》里，刘爱群董事长《要善于学习》是一篇好文章。文章好与不好，在于它是否能够引起读者的共鸣和思考。这篇文章道出了我们每个人在工作与生活当中，要想取得进步、提升必须具备的一个素质——学习。人的素质固然有先天的成分存在，但天才毕竟是少数。就算是天才，如果不坚持学习，不善于学习，最终也会沦为庸才，宋人伤仲永就是一个很好的例子。

《要善于学习》一文开头即指出，企业经理需要具备的知识结构和经营管理企业的能力。为什么有的企业经理就能具备完善组织、洞察变化、识人用人、指导培养下属的能力，而有的却总也挥之不去自己身上那种独往独来、我行我素、为所欲为的“游侠”习气呢？我想其中一个十分重要的原因，就是真正有所成就的企业经理无一不是习惯于独立观察思考和善于学习的实践者。看看杰克·韦尔奇《赢的答案》、松下幸之助《我的人生理念》，以及《李嘉诚自传》、《联想风云》、《海尔中国造》、《军人总裁任正非》等书籍，它们会告诉你一个浅显而又深刻的道理：无论个人背景如何、学历高低乃至家境贫富，这些事业有成的企业家都是具有孜孜不倦学而不厌的学习心态并身体力行的人。他们之所以能在商海拼搏、奋斗几十年甚至一生仍能引领潮流而不衰，没

有执着的学习精神和不断的总结反思，恐怕早就被不断变化的社会所淘汰而成为侧畔沉舟。

对于学习，首先要建立一种积极的心态。对自己不了解、不知道的事物和知识抱着一种清零和求索的心态去学习，才有可能去问“为什么”，探寻其所以然。就如《要善于学习》一文中说的，要有不拘一格学人之长的思想，这是一种很高的学习境界，其实质就是“归零心态”。

其次，学习的内容不应仅仅局限在头疼医头，脚疼医脚，而是要懂得跳出画外看画的道理和“功夫在诗外”的含义。用心体会“世事洞明皆学问，人情练达即文章”，学会“从无字句处读书”。就像《要善于学习》一文中说的，学习内容既要学习专业知识、还要学习相关知识，更重要的还要学习如何做人，以及应在社会这个大课堂中随时学习他人的经验。

我们试想：一个精神世界空虚自私而狭隘的人，一定不会具有远见卓识，更不能凝聚人心。所以，学习有关人文知识(如文学、历史、哲学、宗教、艺术等)以净化心灵，陶冶情操；向成功人士学习，以人为镜，以史为镜，使自己成为一个高尚的人、一个有担当的人、一个有道德感的人、一个有人格魅力的人。当然，学习的方式也不能局限于只在书本里和课堂上，而是包罗社会生活的方方面面。

更重要的，是要把学习当成一种习惯去培养，克服惰性，永不自满。当学习自然而然成为生活的一部分时，生活也就成为学习的一部分。就像《要善于学习》一文中说的，养成读书学习的习惯就获得了知识源泉，会使你的职业生涯充实、充满力量。

人们常说：心态决定观念，观念决定行为，行为决定习惯，习惯决定未来。我想，学习亦应如此。

深圳仁孚特力开展重阳节义工活动

● 何胤/深圳仁孚特力公司

为弘扬尊老爱老的传统美德，营造尊老、敬老、爱老的良好氛围，巩固和社区的良好关系，9月30日，深圳仁孚特力公司联合深圳市罗湖区东晓社区在罗湖区布心围岭公园举行重阳节登高义工活动，希望通过自己的绵薄之力承担一份社会责任，为和谐社区做出一点贡献。

下午两点，天气晴朗，深圳仁孚特力公司10余名志愿者，身穿印有“罗湖义工”字样的红色马甲，头戴红色的义工帽，来到布心围岭公园外广场，仁孚特力公司代表和社区负责人发表了简短的讲话，向社

区老人们送去了节日问候。登山路上，志愿者们和老人们谈笑风生，气氛友好融洽。到达终点后，仁孚特力公司志愿者向老人们分发了礼物，并和老人们合影留念。老人们对这次活动赞不绝口。一位老人说道：“虽然我平时也有爬山，但这么多人热热闹闹地一起爬还是第一次。感谢仁孚特力！”

活动进一步增强了公司与社区居民之间的沟通与交流，增进了感情，巩固了和社区的良好关系，提高了公司知名度和美誉度，取得了较好的社会效益。



特力物业员工拾金不昧，彰显公司优秀企业文化

● 曹武光/特力物业公司

9月28日，特力物业公司贝丽花园秩序维护队员宠翔在巡查过程中捡到一个钱包，里面有一千多元现金、身份证及其它证件，他马上向队长作了汇报，并把钱包交到管理处。根据钱包里物件的相关信息，他们及时与失主取得联系并归还了钱包。为表达谢意，失主要给宠翔现金酬谢，被他婉言谢绝。失主对特力物业公司的优秀管理品质给予高度评价。

特力物业公司秩序维护队员拾金不昧的事情曾多次发生，这一方面体现了队员们的无私精神，另一方面也彰显了公司优秀的企业文化：公司对秩序维护队员的培养不仅仅局限于业务技能，更重视对队员思想品质的培养。

特发黎明镓清公司组建的风险管控

● 李立公/特发黎明公司副总经理

特发黎明公司自2000年开始调整主导产业方向，从转让代表公司原核心业务的网络公司以后，一直没有放弃探寻如何在战略上重新建立新的主导产业方向，以推进集团经营再上一个新台阶。在经历近10年的不断努力，先后做了大量投资项目的筛选和预研之后，2010年6月公司最终投资上马了我国近10年来发展速度最快，隶属于安防产业范畴，具有巨大市场发展潜力的X射线人体、行李、货物车辆安检新技术设备生产制造与经营服务项目，与阿达尼系统公司、新建合资公司的员工集体出资人共同投资，组建了注册资金为人民币1000万元的中外合资公司——黎明镓清图像技术有限公司。其中，黎明公司出资人民币400万元，占合资公司股权比例的40%，是合资公司的最大股东。

黎明镓清图像技术有限公司组建后，经过引进技术消化吸收，拟制造投入市场的主要前期产品，是具有国际领先水平的超微量X射线人体扫描安检系统装备以及配套的X射线行李安检设备。其中超微量X射线人体扫描安检系统装备的技术水平大幅领先于国内外同类产品，并将填补我国人体安检设备市场的技术空白，是国内外严峻反恐形势下安检市场迫切希望提供的产品。合资公司在前期生产和市场销售活动基本实现后，将会逐步进入大型货物/车辆/集装箱检查系统装备的研发制造生产过程，以及一系列先进的其它用途X射线检查设备研发制造过程。合资公司未来形成的经营收入，将有可能补充并替代黎明公司在其它经营领域的收缩，为黎明实现可持续发展提供可靠支持。

组建新的黎明镓清图像技术有限公司，是黎明公司反复探索多年，并且在原有经营业务出现萎缩的情况下，尝试重新建立公司新的主导产业的一次重大经营实践活动。合资公司从获得批准立项，到完成注册组建，前后历时4年。它对黎明公司未来经营发展方向、生存选择所产生的影响，随着时间的推移，会逐步变得越来越清晰。有鉴于此，本项目从立项以来就一直受到黎明公司负责人，以致特发集团领导的高度

关注。公司各有关部门在几年中对于设立该项目的可行性研究报告也进行了数次修改，补充了很多各方面的重要修改意见，使得可行性研究报告在合资公司被批准设立后，可以成为其参照执行的蓝本。很显然，对于黎明公司来讲，如何做好对这个投资项目的风险管控，不仅仅涉及对400万人民币投资风险的管控，而且也关系到黎明公司主导产业的成败。

本项目确立时，各级领导就已经清楚地认识到，这个项目的投资风险主要将出现在两个方面：（一）项目投资判断失误导致失败，无法达到预定目标；（二）合资公司经营失误导致失败，无法达到预定目标。为此，公司分别采取了不同措施进行风险管控：

针对第一方面可能出现的项目投资判断失误，黎明公司组织力量进行了大量、长时间的跟踪调查，深入合作交流、考察，技术谈判和投资建设能力测算，并委托社会第三方权威中介机构组织召开了有专业技术、行业用户、财务、法律等各方面专家参加的项目评审会议，对项目可行性研究报告进行评估审查，邀请上级特发集团领导和项目主管部门出席会议直接听取专家意见，直到取得各方认为可行的结果为止，首先从书面规划上奠定了项目的真实可靠性和可行性。

针对第二方面可能出现的合资公司经营失败，集团一方面尽可能为合资公司提供开展经营活动的方便和支持，减少合资公司开展前期建设的阻力；另一方面考虑到企业现行体制的影响，各级领导坚持要求在合资公司必须建立真正适合市场化要求的经营机制，按市场化办法用人，建立KPI考核机制，并为员工提供参加对合资公司出资的机会，动员并要求合资公司管理层与全部骨干员工参加对合资公司的投资持股，与合资公司荣辱与共，以降低企业内部经营成本和经营道德风险。

自2010年6月合资公司进入完全独立经营活动以来，企业目前正在按照可行性研究报告中提出的阶段性经营目标，健康稳步向前发展。公司实施风险管控取得的效果明显。



特发黎明公司夯实财务基础工作，加强风险管控

● 张川巍/特发黎明公司

特发黎明公司采取一系列措施，夯实财务基础工作，加强风险管控，具体做法为：

一、绩效管理及职业化建设方面

首先，明确清晰公司计财部的核心价值 and 职能定位，提升风险意识。由被动反应式的传统会计职能定位向主动“服务+管控”的职能定位转变，并侧重凸显计财部计划理财的核心价值。针对每个人的不同情况，结合公司开展的风险、绩效管理和企业文化建设，定期不定期地通过谈话和内部会议，通报情况、沟通思想，达到不断提升员工精神状态、统一协调工作意识的目标。

其次，通过系统的专业培训，掌握财务管理、理财新理念、先进方法。尤其重点学习掌握有关资产运作、风险管理、税务节税筹划、成本费用控制、预算管理执行等方面的新理念。参照年度培训计划，定期不定期参加财务和统计、税务、理财、报表等专业方

面的培训，及时更新提高专业知识、了解行业动态、充实专业工作技巧，提升个人及工作的含金量。其中内部培训计划包括：1、会计从业资格培训考核；2、CIA国际内审师年度培训；3、统计员资格考试；4、财务年报培训；5、税务筹划培训。

再次，通过重新调整岗位分工，对内部分工做出平衡、效率、科学的调整，并配合公司人力资源薪酬改革，引入职业规划概念。把计财部负责人从日常会计业务工作中解放出来，重点抓好有关计划理财工作；通过重新调整分工，使岗位责任和任务分配更加科学合理；通过职业规划为员工指明前途和未来。

二、预算管理方面

主要解决如何在现有预算工作基础上进行有效提升的问题。重点是把预算管理和日常经营活动紧密结合起来，形成一套既适合企业管理运作需要，又能与上级预算考核管理接轨的预算管理办法和制度，并

重新构建全面预算管理体系。

(一) 主要准备工作：

1、梳理预算管理思路，统一对预算管理的认识和在企业管理中的定位，在设计预算管理办法和制度时，既考虑到上级预算考核管理的要求，又切实融合企业实际管理需要，论证引入多种适合不同管理需要的预算方式。

2、以下一年预算编制为契机，开展全面预算管理与日常管理相衔接的学习培训活动，要求各并表企业、业务和职能部门就预算相关指标与日常业务和职能活动如何衔接拿出具体意见和建议，并在此基础上拿出对各并表企业、各业务职能部门的预算管理办法。

3、把对预算编制、调整、控制、执行的考核作为薪酬考核管理的一项组成内容。

(二) 主要实施步骤：

1、全面审定预算组织架构。在预算组织架构中，明确公司计财部和其他各部门在预算管理中的定位，改变以往“预算是财务部门的事情”的错误观点，将各业务职能部门经理也定义成为预算管理委员会的成员，既提升了他们对预算管理的责任感，又增加了他们对预算的发言权，使预算更趋民主和合理。

2、重新构建全面预算管理体系。对原有的预算管理办法和制度重新按照新的思路进行调整修订。在全面预算管理体系中，坚持“战略、预算与绩效高

效互动”的原则，把预算管理和薪酬绩效考核管理、业务流程管理等日常管理结合起来，将预算管理分解为计划、执行、评估和调整四项主要内容。在构建过程中关键是突出要点，抓住核心管理目标的管理，不搞不分主次、大而全的花架子。

3、开展结合实际工作的培训学习实践。对公司负责人、中层负责人、项目负责人，以及预算编制人进行结合实际工作的培训，让大家了解各自的日常管理职责，把握全面预算工作编制方法、执行监控及考核评估等的内容，并通过内部刊物、网站等宣传媒体进行普及性宣传，营造推行全面预算管理的有利环境和氛围，使全体员工理解、支持并参与全面预算管理工作。

三、风险管理方面

根据公司2010年风险管理“风险和内控环境对标结论”、“问题分析和结论”等内容，计财部风险管理重点通过加强培训学习和尽快梳理健全财务管理制度和流程体系来进行。

(一) 加强个人和财务部门对风险管理及管理变革的领悟，不断强化对风险管理和变革管理的认识、实践，再认识、再实践的学习过程。

(二) 按照公司的发展要求建立、健全主要财务管理制度体系。全面梳理、重建财务管理制度和流程，建立财务环节主要风险地图。结合公司的实际情况，新增、整理了8项主要财务制度和1项主业务流程。

(三) 配合公司管理变革，修订完成了财务岗位责任说明书，建立了明确的KPI考评标准，科学明确分工，通过制度管理提高服务意识。

(四) 梳理、规范各类财务业务工作流程，形成财务业务的风险地图，明确各类财务业务的主要风险控制要点。

(五) 制定财务工作紧急和危机事项应对预案，如短期借款续借过程中资金流突然中断情况的应对方案、自然灾害及盗抢情况下的紧急处理预案等。



特发黎明镒清新型人体安检设备 亮相乌鲁木齐国际机场，开拓新疆市场

● 史智博/特发黎明镒清公司

由特发黎明镒清图像技术有限公司制造的新型人体安检设备CONPASS今年“十一”期间正式亮相我国乌鲁木齐地窝堡国际机场，开拓新疆市场。

由于所在地区多种因素的影响，新疆长期以来都处于我国反恐的前沿地带。作为全疆政治、经济、文化中心的首府乌鲁木齐市，因地处亚洲大陆的地理中心位置，是欧亚大陆中部的重要都市，也是新欧亚大陆桥中国西段的桥头堡和中国西部对外开放的重要门户。所以，对于乌鲁木齐的机场、车站以及一批重要场馆来说，反恐安全更是诸多工作中的重中之重。尤其是在2009年发生“七五”骚乱事件以后，全疆更是加大了重要场所的安全检查等级。

在这些重大场所中，机场的安检工作要求最为严格。为了确保安全，机场对乘机旅客的安全检查除了传统的X射线行李检查和金属探测人体检查，已经增加到必须脱掉外套、皮带、鞋子，并且还要经过人身触摸检查。这些严格的检查方式不仅大大增加了乘客的安检等待时间，也给旅客带来了诸多的不便，人贴人的搜身检查更是引起很多旅客的不满和

无奈。即便如此，对于有人刻意将危险品、违禁品隐藏在身体隐蔽处甚至身体内，也无计可施。至于对那些打着石膏的病人和使用假肢的残疾人，现有安检手段就更是无能为力。

而解决这些安检死角正是黎明镒清人体安检设备CONPASS具有的突出优势所在。相比美国已经大量投入机场使用的人体裸检设备，CONPASS的优势还在于不侵犯个人隐私并能轻松检查体内的藏匿物（例如体内藏毒）。这就使得黎明镒清人体安检设备CONPASS有了在乌鲁木齐一试身手的机会。

新疆是全国民用机场最多的省份，有乌鲁木齐、喀什、伊宁、库尔勒、阿勒泰、阿克苏、和田、塔城、库车、且末、克拉玛依、那拉提、喀纳斯、哈密、吐鲁番、博乐等16个在用机场。乌鲁木齐如果能够取得比较好的试用效果，CONPASS在全新疆的市场前景将非常明朗。为此，公司上下对CONPASS在新疆的首次正式亮相都非常重视，总经理李立亲自前往新疆与乌鲁木齐机场方面商谈相关事宜，并抽调公司技术骨干到新疆装机。

9月中下旬，黎明镒清技术公司一行4人到达乌鲁木齐，开始了在西北地区的首次装机。由于之前没有在国内机场使用的先例，工程师们与机场各方人员一起考察安检通道现场，测量通道尺寸并根据设备的实际尺寸设计合理的安装位置，为接下来的正式装机做好充分的准备工作。设备到达后，根据安检现场确定的安装方案，工程师们便开始安装调试工作，并按计划很快将全部设备安装调试完毕。

设备调试结束，机场有关人员到场亲自观看、测试、体验效果后，对人体安检设备产品给予高度评价，认为使用该人体安检设备是未来机场安检的趋势，可以把人体安检的科技水平提升到一个全新的高度，也符合乌鲁木齐机场的实际需求，一致认为目前机场的安检形势急需这样的设备。

为了让机场安检人员更快熟悉设备的实际操作，我方工程师对乌鲁木齐机场安检中心分队长以上级别的干部进行了集中培训。首次培训主要针对软件使用操作、设备操作常见故障的排除、如何辨别被检人员随身携带物品，以及设备的后期保养维护。很多工作人员对于以前只是听说过的人体安检设备非常感兴趣，踊跃参加培训，并且都对设备进行了实际的操作。大家普遍认为软件操作简单，设计符合人性化要求。在培训后期，安检经验十分丰富的机场安检主任来到培训现场检查培训效果，并在观看完现场扫描图像后表示，图像能够很清楚地反映出体表及体内所藏匿的物品，这样的检查效果，机场完全可以接受。当然，对于首次接触人体透视图像的安检人员来说，还需要经过一段时间的培训才能提高辨别各类藏匿物品的安检速度。

在首次安检人员操作培训结束后，根据机场用户的要求，黎明镒清技术公司特意安排外方技术专家德米特里先生

从白俄罗斯来到乌鲁木齐，并专门为该机场一批主任级别的安检领导进行了高级培训。德米特里先生介绍了目前国际上正在使用的安检技术，包括背散射技术、毫米波技术以及X射线透视技术，并详细介绍了优势明显的X射线透视技术以及使用该技术的黎明镒清人体安检设备的特点。通过大量的实例图片使得机场方面清楚认识到CONPASS强大的检查能力以及对隐私的有效保护结果。

在培训中，作为专业安检人员非常关注的问题就是设备的辐射安全性。在德米特里先生说明接受CONPASS一次扫描的辐射剂量仅仅是拍一次胸片剂量的1/400，并且符合美国最新的国家标准ANSI/HPS N43.17-2009后，消除了大家的顾虑。几次培训，黎明镒清技术公司不仅获得了机场安检人员的赞赏，也得到了机场负责人员的高度评价，认为这将是机场安检设备方面一次历史性进步，将带来安检领域的一次新改革。

培训工作结束后，当地正好赶上一年一度的穆斯林朝圣者大量客流，设备也正式投入使用。在实际检查中，CONPASS能轻松检查传统安检设备所无法检查到的物品，给安检工作带来了极大的便利。

此次人体安检设备进驻乌鲁木齐机场，整体效果十分理想，也代表公司已经进入了另一个发展的新阶段。今后公司仍将积极推进相关工作，紧密联系国内外客户，为我国和世界的安检事业书写新篇章。



新疆乌鲁木齐地窝堡国际机场



机场工作人员在工程师的指导下试用人体安检设备



安装在机场安检通道上的新型人体安检设备CONPASS



工程师在进行人体安检设备安装



机场安检主任在培训现场了解培训效果



公司派出的外方专家德米特里先生（右一）在培训现场



旅客在通过CONPASS接受快速安检



骨折病人和残疾旅客在接受安全检查



新来的两头大白鲸



白鲸亚历山大



白鲸小卓娅

白鲸“姐妹花”全球招亲 北冰洋白鲸王子喜中绣球

——特发小梅沙海洋世界极地馆再添两头大白鲸

● 赵刚贵、李赛男、柳雯文/特发小梅沙旅游中心

10月29日早晨8:00,运送两头北极大白鲸的车队安全抵达深圳,进入特发小梅沙海洋世界。新来的两头大白鲸一雌一雄,是两小无猜的兄妹。3年前,海洋世界就从俄罗斯引进了两头白鲸“姐妹花”,如今已经6岁了,正值青春妙龄待嫁时,海洋世界热心地为白鲸“姐妹花”四处张罗亲事,进行全球招亲。来自北冰洋的白鲸王子亚历山大喜中绣球,由其妹妹小卓娅陪伴送亲,安全抵达小梅沙海洋世界。

白鲸“姐妹花”,已到待嫁时

2008年春节前夕,同为3岁的白鲸姐妹花索菲亚、莉利娅从北冰洋来到特发小梅沙海洋世界。3年过去了,姐妹俩都长成了“大美女”,她们肌肤如雪,身姿曼妙,正值青春待嫁时。在自然界中,6岁的白鲸到了性成熟和繁殖后代的年龄。这对白鲸姐妹花多才多艺,能歌善舞,3年来,近300万游客欣赏了她们的精彩表演。白鲸是名副其实的庞然大物,每头重达千斤,体长4-5米,生活的水温常年要求保持在18℃以下。为白鲸招亲实在不容易,海洋世界为此一年前就发出了全球“招亲函”,历经波折和选择,最后来自北冰洋老家的白鲸亚历山大喜中绣球,在3岁妹妹小卓娅的陪同下,不远万里来到深圳结亲。

准新郎亚历山大

准新郎亚历山大体长5米,体重1200斤,年龄6岁,有着洁白、润滑的肌肤,憨态可掬的神情,能发出颤音、鸣叫、

咋舌声、吱叫声,还有鲸类中最丰富的面部表情,能做出“皱眉”、“微笑”或“O型嘴”等,而且练就一身绝技,会喷水、转圈、跳舞、接吻等一系列动作……

白鲸招亲不容易

送亲方,为白鲸捕捞准备2天,动用50人。

25日下午,俄罗斯方开始第一次放水,并给白鲸停食,25日晚开始第二次放水,26日凌晨开始捕捞。为捕捞白鲸,俄罗斯方专门成立了50人的捕捞小组,捕捞前进行了3次演练,准备了20套潜水服装。由于白鲸生活的水温只有14℃左右,捕捞工作人员还得喝烈酒取暖。为防止白鲸挣扎受伤,兽医现场待命,准备了医用纱布、酒精等急救物品。经过50多人历时4个多小时的紧张工作,到凌晨5:00捕捞完毕,6:00开始运往机场。

最特别制作的白鲸箱搬运、护送。

搬运白鲸的箱子为长5.5米、高3.5米、宽2米的特制钢箱,装上白鲸的钢箱上下机和飞行途中的重量约5吨(放水少),运送白鲸的货车长11米、高3.7米、宽2.5米,在货车上运输的重量约8吨(装水多),即使是放水少时5吨的钢箱,20位壮汉也抬不动,这为运输过程增添了很多难题,上下货机直接用吊车还不行,只能人工和各种工具都用上,蚂蚁搬家般地移动。

迎亲方,动用吊车和60人工,3个半小时才入池。

“迎亲车队”由3辆运鲸货车及前面一辆开道车、后面一辆押送车组成。车队上午8:00一抵小梅沙海洋世界,早已在现场候命的60名员工和一台大型吊车,就开始紧张、艰难地忙碌起来,先用吊车把白鲸箱从货柜车中转移出来,再把白鲸箱体吊上3楼海洋剧场,而后用滚杠的方法,把白鲸箱运送到水池边,再通过龙门吊,把白鲸担架转移到池边的平台,最后安全地把白鲸放入池中。搬一头白鲸耗费1个小时,第二头白鲸安全入池已经是上午10:00。两头白鲸一钻进水里,就欢快地戏水游动,一洗旅途疲惫。

白鲸来深线路图

为了白鲸亚历山大兄妹能顺利来深结亲,俄罗斯方组织了专门的送亲队伍全程护送到小梅沙海洋世界,海洋世界也派出了包括兽医、驯兽师等技术人员组成的迎亲队伍,驱车到上海中途迎接。白鲸亚历山大来自北冰洋,在俄罗斯的基地暂养了一年多时间,经过了适应性的人工驯养。10月26日中午12:00,从俄罗斯空运,27日凌晨0:40抵达上海,空运耗费13小时。从上海机场开始白鲸换成车运,27日凌晨3:50出发,29日上午10:00安抵小梅沙海洋世界。一路上,工作人员不停地为白鲸检测温度,用冰块降温,精心护理。白鲸兄妹“陆空”兼程,全程无缝衔接,耗费70小时,才顺利来深。

入住暂养池隔离观察,一个月后开始约会

白鲸亚历山大历经风波,安全抵达特发小梅沙海洋世界,可是要见到“新娘”还得等上一个月,因为需要经过一个月的隔离检疫观察,待身体各项指标都合格之后才可入住白鲸池,与两位“佳丽”见面,一睹“新娘”的风采。而其“新娘”,还浑然不知自己的白马王子将要到来。本以为亚历山大经过长途跋涉,下水后也许有些小脾气,会对新环境感到陌生,但其一点都不怕生,围着池子兴奋地绕圈、倒游、侧游,天生丰厚的前额和嘴唇,在水面上若隐若现,不时用尾巴激起水浪,还偶尔发出悦耳的鸣叫,很快适应了新的环境,让巧遇的游客大饱眼福。

准新郎亚历山大的临时行宫耗资近百万元,水体大约400立方米,同时配备制冷系统、沙滤罐系统、活性炭系统等来进行水体降温和维护水质,顶部加顶棚防太阳暴晒和保持温度,维护系统一天的运行费用就需数千元。

隔离检疫结束后,亚历山大兄妹将会转运至白鲸表演池,和两位新娘佳丽一起生活,同场表演,为广大游客献上来自大洋彼岸的极地风情特技狂欢,使特发小梅沙海洋世界成为华南地区白鲸数量最多的海洋馆,游客们可以观赏到4头白鲸同台献艺的壮观场面。



起吊白鲸



运鲸车



白鲸称重



白鲸入池



物业租赁经营中的风险管理

● 牛慧宁/特发黎明公司物业部

对于物业租赁收益为公司利润主要来源的企业来说，如何降低经营管理中存在的风险实现租赁收益最大化是公司的一项重要工作。本文结合业务流程谈如何在物业租赁经营中加强风险管理。

一、建立业务流程，明确相关责任，是规避物业经营风险的基础

物业租赁经营流程体系包括如下内容：

(一) 物业租赁流程：对物业租赁业务进行规范，从招租阶段就开始通过不断过滤风险因素，降低经营管理风险。

(二) 租金收取流程：明确收费人员责任，规范交接手续，规避租金及其他费用收缴风险，确保租金及时、准确、安全收缴到帐。

(三) 安全检查流程：明确安全责任人，规范安全检查要求，监督责任人及时检查、发现、清除安全隐患，确保物业消防安全。

(四) 物业维修流程：规范维修业务，降低维修成本，保证工程质量。

(五) 物业设施规范流程：对水电设施、电梯使用等进行管理规范，以保障设施安全正常运行，提高使用寿命。

二、积极组织实施业务流程，防止执行不到位

通过组织员工业务学习、参加岗位职业资格认证来提高员工职业技能水平为流程实施打好基础。

通过业务流程培训、检查流程执行状况、开展内部交流来推进业务流程的实施、改善和监督，防止流程执行流于形式。通过明确员工岗位职责，下达部门和员工绩效指标，将流程执行纳入部门和员工绩效考核范畴，促进业务流程的执行到位。

三、认真执行物业租赁与管理流程体系，切实降低经营风险

物业租赁周期分为三个阶段，即：招租阶段、租赁阶段和退租阶段。物业租赁流程贯穿这三个阶段，其它业务流程涵盖其中。从租赁前期的市场动态调查到租赁阶段的收租、安全检查、设施维护到退租阶段的结算，通过具体的业务模板，规范各项业务内容、明确员工责任，对期间可能发生的风险因素进行必要的预防。

(一) 招租阶段风险预防。

主要包括通过前期市场调研来了解市场价位、租赁环境、政策动态，预防与市场脱节。通过实施《意向租户调查表》从开始就把一些经营不确定性以及不适合物业本体条件的意向租户排除掉，增加租户的租赁稳定度，减少租赁波动期。

(二) 出租阶段风险预防。

1、评定租户信誉等级，预防经营风险。租赁物业既有厂房又有商铺、出租屋。租户既有公司又有个体，形形色色，可通过对现有租户每个月缴纳租金费

用等的及时性，将他们划分为不同的信誉等级，以此监督经营风险。

2、通过分析租户日常经营状况，预防经营风险。通过对租户用电量变化监督分析租户经营状况，以做好风险防范。通过日常巡查，了解租户安全意识和管理水平，对安全意识薄弱、管理能力低，管理出现变化的企业要保持警惕，重点关照，提前预防。

(三) 退租阶段风险预防。

1、提前通知到期终止租赁合同的租户。对于此类租户主要是核算好各项应收费用的总和与押金之间的差距，对于欠差的租户要紧盯直到收齐。一般产生欠差的情况基本上都是租户用电用水比较多的企业，为了降低此类情况的发生防止被动，对于用水电

比较多的租户应在合同附则上加收水电押金。

2、突然终止合同的租户。对于合同未到期，突然终止合同的租户（含逃租），有条件的应立即禁止其机器设备的搬离（自辖物业），待各项款项结算完毕后才予以放行。非自辖物业需要在前期的出租阶段就要作好监督分析和防范工作，发现苗头不对要及时跟进处理，并且想办法积极主动提前与管辖物业管理公司沟通好，给予配合防范。对于用电、水量大的租户，应该尽可能的收取水电押金。

此外在租金缴接、政策走向、设施维护、合同签署、文档管理、消防安全等方面的风险通过业务流程都可以进行监督预防。

面对面交流，心与心沟通

——特发信息光缆分公司召开2011年大学生恳谈会

● 杨拓/特发信息光缆分公司

近日，特发信息光缆分公司经营领导班子及各部门经理与18位2011年进入光缆分公司的大学生在寮步悦来酒店召开了第一次恳谈会。

在真诚轻松的氛围中，新进大学生与光缆分公司管理者就今后如何做好相关岗位工作和如何适应职场生活进行了积极的沟通交流。特发信息光缆分公司陆秉义总经理详细解答了大学生们提出的相关问题和意见，并与大学生们分享了自己的职场经验，给新员工提出了一些职场建议：（一）调整好心态，不能急功近利，要经得起挫折与考验；（二）要以开放的心态学习；（三）用心工作；（四）要注重多面沟通，保持融洽交流；（五）加强安全意识。

恳谈会是特发信息管理者与员工之间传统而有效的交流方式之一，对构建和谐的工作氛围，增强员工信心都有着良好效果。此次大学生恳谈会不仅给新进员工展示了特发信息优秀文化传统，面对面的

交谈形式更消除了新员工初入职场的担心、疑惑，增进了新进大学生对公司的了解，对发挥新进大学生积极性，促进公司发展起到了重要作用。



特发信息荣获中国通信工业协会三项大奖

● 黄斌/特发信息综合管理部

9月26日，中国通信工业协会主办的“2011中国通信工业高峰论坛暨中国通信工业协会成立二十周年庆典”在北京隆重举行，工信部、通信工业协会领导、全国通信行业骨干企业代表200余人参加会议。会上，中国通信工业协会对为中国通信工业发展做出特别贡献的人物和单位进行了表彰。

特发信息获得大会评出的“中国通信市场最有影响力的行业品牌”、“中国通信工业最具社会责任感企业”两个奖项，特发信息董事长王宝被评选为“中国通信工业领袖人物”。评语中说到，特发信息作为光通信行业的开拓者和光纤光缆重要厂商，23年来专注光通信科技创新，为我国光通信行业发展提供了诸多有影响力的产品，为中国光通信行业尤其是光纤光缆行业做出了杰出贡献。

通信工业协会成立20年来，紧跟世界通信科技

与产业的发展趋势，组织了多种多样的国内外交流活动，在业内形成了广泛的影响。此次获得协会颁发的三项大奖，体现了社会各界对特发信息技术创新和行业地位的认可。相信有社会各界的认同和支持，凭借着技术、人才等各方面的积累，特发信息将顺利实现“十二五”战略目标!



特发信息再次亮相世界顶级光通信展 (ECOC)

● 郭兆程/特发信息光网科技公司



9月21日，光网科技公司再次代表特发信息走进 ECOC欧洲光通信展，向世界展示出特发信息崭新的一面。

ECOC欧洲光通信展为期3天，在3天的时间里，特发信息展台接待了上百名客户，展示了公司新一代信息技术用FTTH新产品和东莞寮步特发信息光通信产业园，给欧洲客户展示了特发信息雄厚的实力和对欧洲市场的热情。

目前欧洲正在经历债务危机，各国都在经济紧缩，客户采购量普遍下降。但通过此次展会，我们发现特发信息产品在当地市场拥有一定的成本优势，且公司20多年来积累的技术和创新优势，以及不断强化的服务，使特发信息在当地市场拥有良好的口碑。这些信息再次坚定了特发信息开拓欧洲市场的信心，相信特发信息在欧洲市场将越走越好，越走越远。



特发信息港获深圳高新区“新一代信息技术专业园”认定

● 特发信息物业部

近日，特发信息港园区被深圳市科技工贸和信息化委员会正式认定为深圳高新区“新一代信息技术专业园”，并与深圳集成电路设计产业化基地管理中心及深圳市半导体行业协会进行了入驻签约仪式。特发信息总经理陈华、副总经理刘阳和公司物业部经理林焰等参加了签约仪式。

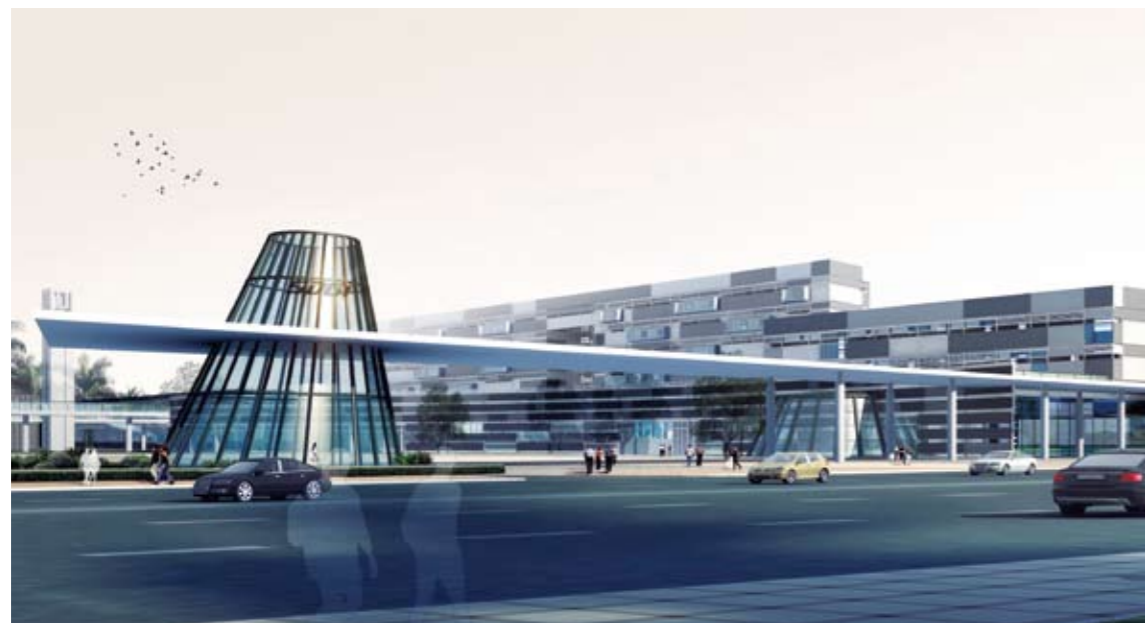
特发信息港园区是特发信息打造高新技术园区，探索工业地产经营模式的“开山之作”。经公司领导的协调努力，特发信息和深圳集成电路设计产业化基地管理中心及深圳市半导体行业协会三方在市政府有关部门的批准和指导下，正式启动合作，计划共同将特发信息港建设成新一代信息技术专业园。

据悉，特发信息港“新一代信息技术专业园”，入驻企业主要为高性能集成电路设计及应用、下一代通信网络、物联网、云计算、三网融合和高端软件等新一代信息技术企业。正式启用后，将由特发信息为入驻企业提供智能化、新一代信息技术等相关物业硬件保障，由深圳市半导体行业协会为入驻企业提供国家和地方关于新一代信息技术相关政策的咨询和辅导，并发挥国家集成电路设计深圳产业化基地的“三平台”（公共EDA平台、IP复用与SOC开发平



台、MPW服务平台）、“两中心”（测试验证工程技术中心、教育培训中心）作用。

特发信息港“新一代信息技术专业园”的正式认定和即将启用，不仅标志着特发信息在探索工业地产盈利经营模式上更进一步，同时也优化了特发信息参与新一代信息技术产业竞争的周边资源，提升了特发信息企业形象和地位，将对公司“十二五”规划和“做大做强”企业的战略目标顺利实现，起到积极推动作用。



结束“龙华”时代，开启“寮步”未来

——特发信息举行龙华厂房交接仪式

● 杨拓/特发信息光缆分公司

9月30日上午10:30，特发信息与特发房地产公司龙华场地交接仪式在光缆分公司龙华厂区二楼会议室进行。特发信息监事会主席李彬学、常务副总经理张正秋、光缆分公司总经理陆秉义、副总经理常俊林及特发房地产公司副总经理巫石明等共14人参加了交接仪式。

双方约定，至9月30日下午6:00，特发信息光缆分公司对龙华厂房物品清理完毕，光缆制造场地正式移交特发房地产公司。1997年5月开始筹建、1998年4月8日正式启用的特发信息光缆龙华厂区，在9月30日完成了自己的历史使命。这标志着特发信息光缆制造业“龙华”时代画上圆满句号，正式进入“寮步”新纪元。



特力物业公司荣获中国物业管理改革发展30年“行业突出贡献奖”

● 高珉/特力物业公司

10月22日，中国物业管理协会在深圳市东部华侨城召开全国物业管理改革发展30周年庆祝大会，纪念并庆祝中国物业管理行业诞生发展30周年，表彰在物业管理行业发展中作出突出贡献的先进集体和先进个人，深圳市特发特力物业管理有限公司荣获“行业突出贡献奖”（深圳有12家、全国有245家物业服务企业获此奖项）；特力物业公司方志东总经理荣获“从业15年以上的物业服务企业资深经理人”称号（全国共有921名优秀企业经理人获此殊荣）。



特力房地产物业事业部获“四星级文明守法租赁单位”

● 张萍/特力房地产物业事业部

10月18日下午，由深圳市房屋租赁管理办公室和房屋租赁行业协会共同承办的“文明守法租赁单位（户）”星级评选表彰授牌大会在深圳市委党校大礼堂召开。特力房地产物业事业部获颁“四星级文明守法租赁单位”牌匾。

特力房地产物业事业部自2006年成立以来，坚持以服务客户为宗旨，克服物业管辖片区设施老化问

题（大部分物业都是上世纪80年代的旧物业），及时解决租户在租赁当中遇到的难题，并与租赁管理部门积极沟通，使租户能安心经营、生产。同时，坚持依法经营，自觉缴纳各项税费，在确保完成本单位经营任务的前提下，为社会的稳定和经济建设做出了应有的贡献！





特发小梅沙海洋世界海洋乐园全新开放

● 柳雯文/特发小梅沙旅游中心

特发小梅沙海洋世界海洋乐园于2010年底重新规划建设，引进了“逍遥水母”、“海洋转杯”、“豪华转马”、“组合滑梯”、“沙坑攀爬”等融合了海洋主题的先进游乐项目，以更加适合亲子及合家欢市场的需求。今年10月起全新开放的海洋乐园盛装迎宾，深受游客们的喜爱。

全新的海洋乐园以《海底总动员》为故事主线，以传统、淳朴的亲情为核心主题，糅合着友谊与爱情、教育与沟通、选择与自由、勇气与超越等多重主题，单纯而充满童真。“逍遥水母”、“海洋转杯”、“豪华转马”、“组合滑梯”、“沙坑攀爬”等众多场景和游艺设施，让孩子们充分体会海洋那雄博的力量，展示孩子们与海洋搏击的勇气。

旋：“海洋转杯”每杯能坐四人，咖啡杯中，转

动着一种温暖愉悦的感觉，你可以随着设备的节奏转动，也可以把握自己的方向，随着音乐节奏的快慢，温馨浪漫！游客坐在美丽的转杯中，随着大盘的公转，转杯也绕小盘中心线反向自转，转盘的速度时快时慢，再加上富丽堂皇的外观灯饰与富有人性化的玩法，特别适合一家大小或不同年龄的游客游玩。

炫：“豪华双层转马”双层转台周边采用装饰花板，天花板、内围板镶嵌着彩色浮雕，蓬顶的皇冠尖塔直冲云霄，并配以变幻的灯彩，造型壮观而华丽。马匹及宫廷式马车具有丰富多彩的花饰，童话里的旋转木马就这样出现在了眼前，朦胧的金黄色中透着梦幻般的感觉，双层豪华旋转木马，在这里，童年变得完美如童话！

转：逍遥水母将五颜六色的气球和漂亮的座舱结



合在一起，集升降、公转、自转于一体，咕嘟嘟、咕嘟嘟，可爱的水母精灵翩然而至，摇身一变，成为海底乐园里的观光游艇。快快牵住水母精灵们长长的触手，在欢动世界中开始一次逍遥自在的梦幻旅程吧！

嬉：“组合滑梯”集健身娱乐为一体，针对儿童喜欢钻、爬、滑等特点设计，色彩鲜艳，娱乐性强，功能齐全，适合家长陪同小朋友一起嬉戏玩耍。

耍：看着不起眼的沙子，在孩子的眼里却是最好的玩具。“沙坑攀爬”项目的沙子颜色雪白，颗粒均匀，干净无粉尘，给城市儿童提供了一片挥洒童真的乐土。中间家长与儿童一起玩沙可增加感情，陪孩子玩沙也是一项理想的亲子活动，在玩沙过程中，孩子会在不知不觉中了解沙的特性，能提高探索科学的兴趣。

海洋乐园原建于1999年，至今与海洋世界共同

走过了11个春秋，原本的海洋乐园是由“飓风船”、“冲浪船”、“潜水舱”、“海豚滑梯”等惊险刺激项目及一些儿童娱乐项目组成，曾经给无数的游客们带来很多的欢声笑语，或许也保留在很多青少年朋友的儿时回忆里。





培育内部讲师，完善员工培训体系 ——特发物业公司组织进行内部讲师职业素质与技能培训

● 袁焕贵/特发物业公司人力资源部

为了组建内部讲师队伍，特发物业公司在10月22日举办了一场关于内部讲师职业素质和技能的培训。培训的主要目的是让学员掌握作为一名培训师在课程设计、编写、讲授等方面的基础理论和技巧，从而为公司下一步内部讲师的试讲选拔工作做好铺垫。当天的培训我们邀请了在企业管理、培训体系建设和培训师训练等领域有着资深工作经验的刘有林老师担任主讲嘉宾。刘老师不仅是美国国际训练协会的认证培训师、PTT国际职业培训师，同时还是国内和香港多家顾问公司的高级讲师、顾问或培训经理。

刘老师通过引用中国古代伟大思想家和教育家孔子的一句话“玩索而有得”拉开了当天课堂的序幕，引领学员在轻松、活跃的气氛中学习。他从培训师授课专业技巧训练、课程设计能力训练、经典教法训练等三个篇章给在场的学员带来了丰富的理论观

念和实务技巧，不仅讲得详尽具体，还灵活运用游戏互动、电影分享、案例分析、小组讨论、现场演练等多种手法生动活泼、深入浅出地对每个知识点进行了深刻的讲解和诠释，通过现身演说向大家完美地演绎了作为一名培训师该如何“编、导、演”出一堂精彩的课程。培训结束后，大家都感觉受益匪浅，学到的知识不仅能用于教学培训，还能用于日常的述职、演说、沟通以及对下属的教导培训，而且刘老师在培训的过程中还不时地结合案例、实例和影片，对个人的工作和人生给予很多启发性的点拨，也引发大家对工作、对职业和对生命态度的思考，激励大家追求进步和成长。

这次内部讲师培训只是一个开始，接下来特发物业公司还将通过一系列后续工作的开展逐步建立起一支有力的内部讲师队伍，完善员工培训体系。



特发物业坂田管理处 获华为季度会操评比第一名

● 赖赐纳/特发物业坂田管理处

9月26日下午，华为公司深圳基地第一、二季度安全队伍训练季度评比活动在百草园举行。特发物业坂田管理处、招商物业、国贸物业等5家单位代表队参加队列会操，最终坂田管理处以较明显优势，获得会操比赛总分第一名。

本次会操进行了班队列和交通指挥手势两个项目的评比。由于长期竞赛和交流，各物业安全队伍训练水平都有了较大的提升，因此近年的评比竞争都呈现出愈加激烈的态势。对此，管理处安全部门在平时的训练中有针对性地进行训练，以确保传统优势项

目，如班队列等项目的优势巩固和进一步提升，同时对较为薄弱的项目进行针对性改进和提高。平时的训练成果在本次评比中得到了淋漓尽致的体现，我们的班队列项目一出场就展现了明显的优势；同样可喜的情况也表现在交通指挥手势项目上，这个非传统优势的项目也取得了第一名的好成绩。最终，坂田管理处凭借两个项目优异的表现获得了总分第一名。

爱心土豆进社区

● 李晓佳/特发小区管理处

10月19日，特发小区居委会和管理处与国家级农业扶贫龙头企业将军红实业集团联合，在小区义卖来自内蒙古的滞销土豆。

因今年土豆长势大好，内蒙古武川县土豆开始大面积滞销，央视《新闻联播》甚至还播出了当地的电话，帮忙推销土豆。全国各地市场积极响应号召，帮忙解决土豆问题。做为沿海城市的深圳，流动人口较多，消费能力强，市场相对较大，是推销土豆的最佳地方。

将军红集团特从内蒙古购置一批土豆，并联系了小区居委会和管理处，在小区举行义卖活动。为了方便群众，将军红集团把购置的土豆包装完整，以每斤

1元钱，一袋10斤（只多不少），比深圳市场上批发的土豆还便宜的价格在小区进行义卖。大多数业主从电视上得知土豆滞销的消息，对于义卖内蒙古的土豆表示支持，土豆一运到小区，还没卸到地上就排起了购买的人潮，几个阿婆都拿着推车过来买，开车上班路过的业主也不忘买一袋放车里，冲着义卖，大家不管喜不喜欢吃，都掏钱买了一袋，不是因为便宜，而是为了支持内蒙古，解决滞销的土豆。

这样你一袋，我一袋，一个下午，整车的土豆就被小区的居民抢个精光，爱心义卖圆满结束。

深圳市特发黎明光电（集团）有限公司

深圳市特发黎明光电（集团）有限公司（以下简称黎明集团），是1996年1月按照深圳市国有企业重组计划，由成立于1970年8月的广东省宝安县无线电厂和成立于1984年10月的深圳市黎明电子企业公司合并而成。1997年4月，深圳市投资管理公司将所持黎明集团的股份全部划转给特发集团持有，并更名为深圳市特发黎明光电（集团）有限公司。

黎明集团通过机构调整、重组、改造、资产整合、投资新项目等举措，逐步形成了适应市场竞争的经营模式，成长为以制造业为主体的综合型企业集团。截止2010年12月31日，公司总资产22143万元，收入总额27356万元，其中贸易收入21167万元，投资性房产收入4960万元。

黎明集团经营业务涉及工业、贸易、物业租赁管理，其中工业是主体，是主导产业的发展方向；物业经营和进出口贸易是集团的基础，为发展主导产业提供支持和保障。近年来，黎明集团收缩经营战线以求减负，做实工业企业积蓄能量，寻求新项目求突破；今后，黎明集团继续深化改革，充分利用资源，加快组建企业市场网络，大力提升市场竞争力。

主要企业、产品、行业地位和荣誉

黎明集团拥有6家控股、参股企业：深圳市长龙铁路电子工程公司、深圳蓉华电子有限公司、深圳市汇元经济发展公司、深圳黎明镒清图像技术有限公司、深圳福斯特数控机床有限公司、深圳市汇科贸易发展有限公司，经营业务涵盖安防产品、铁路机车列调系统的通信及信号产品、商场和商品电子防盗系列产品进、出口贸易，以及物业经营管理等。

（一）工业高新技术企业

深圳市长龙铁路电子工程有限公司：铁道部北京铁路局与黎明集团合作兴办的科、工、贸企业，25年以来，一直从事铁路专用通信、信号电子设备的研制和生产，为铁路运输生产提供优质的设备和良好的服务。公司现有厂房面积2500余平方米，总资产5500余万元，职工150余人，其中高中级技术人员占管理人员的90%以上。2001年公司通过ISO9001国际质量体系认证，并取得技术监督局和进出口商品检验局双认证证书。2010年3月通过ISO9001:2008国际质量体系的换证复评。

长龙公司主要产品有铁路信号微机监测系统、JT-C（2000）型机车信号车载系统、机车综合无线通信设备、LTW495铁路无线列车调度系统设备等。公司产品广泛应用于全国各大铁路局、地方铁路、客运专线，技术在行业领先，部分产品市场占有率居行业之前列，在行业内得到一致好评。长龙公司共有7种铁路通信信号产品获得铁道部颁发的“铁路运输安全设备生产企业认定证书”。

长龙公司在企业管理上开拓创新，不断提高产品质量，开发出适应铁路跨越式发展需要的新产品，改进和提高为铁路一线安全生产的服务水平，以及超额完成北京局规定的经济指标等多个方面取得突出的成绩，2005年被北京铁路局授予《“十五”建功立业先进集体》的称号。



深圳蓉华电子有限公司：由香港大华安全系统有限公司与黎明集团于1993年合资兴办，以专业研发、制造及销售一体的EAS企业，是深圳市科技和信息局授予的“高新技术企业”。蓉华电子创立了“依特佳®”自有品牌。依特佳产品在质量和安全性等方面均达到行业内和国际先进水平：荣获国际标准组织ISO9000质量认证、通过美国FCC、欧洲CE等标准。依特佳产品远销世界30多个国家及地区，在国内，大型连锁超市及服装客户也有长期合作关系。如：华润万家、沃尔玛、好又多、新一佳、人人乐、苏宁电器、美特斯邦威等一大批国内知名连锁企业。



依特佳在深圳设有营销中心，在北京、上海设有子公司(北京依特佳电子安防系统有限公司、上海蓉华依特佳电子有限公司)，同时在全国各地区设有销售及售后服务网络28处，依特佳拥有经验丰富的服务保障团队，可在最短的时间内满足各大连锁行业和当地客户的服务需求。

（二）贸易业务和物业经营

黎明集团本部的贸易业务主要是纺织品的出口代理，与客户合作多年，有着良好的合作关系，业务经营稳定，2010年营业收入为12294万元。黎明集团机电产品出口代理的业务主要来自深圳市汇科贸易发展有限公司。集团本部负责自有的物业租赁经营管理；物业管理主要由深圳汇元经济发展公司负责。

深圳市汇科贸易发展有限公司：以机电产品出口代理，进口化工产品和发电燃料为主营业务。顺应全球发展趋势，中国经济发展面临结构调整和产业升级，能源结构也出现新的格局，汇科把握良机，开展了燃气轮机机组的相关服务，与全球最大的燃气轮机服务商Turbine Services (Thailand)Limited公司 (Chromalloy的泰国子公司) 结成战略合作伙伴，共同为国内重型工业燃气轮机用户提供燃机备品配件，以及热通道部件的修理等服务。今天的汇科已成长为以柴油机、燃机和化工设备为核心，业务涉及发电机组、成套设备、仪器仪表、备品备件、设备维修及工程服务的综合供应商。2010年汇科公司的发电厂与化工厂设备配件进口服务业务营业收入达8873元。经过近20年的发展，汇科以始终如一的诚信及卓越的产品和服务赢得了广大用户的信任和支持，建立起长期的互惠互利伙伴关系，在业内特别是发电行业享有很高的美誉度。

深圳汇元经济发展公司：黎明集团本部全资子公司，以自有物业的管理为主营业务。

主导产业发展方向、重点项目

黎明集团自2000年开始尝试调整主导产业方向，逐步退出计算机网络集成、大屏幕LED、校园网等领域，并逐步收缩和关停并转劳动密集型及低端产品型的工业企业，在将现有工业企业做实的基础上寻求突破。

2010年6月，黎明集团正式进军安防产业，投资X射线人体、行李、货物车辆安检新技术设备生产制造与服务项目，组建了中外合资公司——深圳黎明镒清图像技术有限公司。该公司主打产品COMPASS X射线人体安全检查系统，运用具有穿透性的超微量X射线扫描技术，能够提供更高质量的检查图像，使隐藏在衣服下和人体内的各类违禁品和危险品清晰可见。超微量X射线人体扫描安检系统装备的技术水平大幅领先于国内外同类产品，并将填补我国人体安检设备市场的技术空白。在国内外日益严峻的反恐形势下，该产品具有极高的市场竞争力。

该企业目前已取得专利权有“用于个人检查的X射线机”，实用新型专利“具有双通道的超低剂量X射线人体安检系统”。另外，公司关于《超低剂量X射线人体安检系统》的研发项目已获得深圳市南山区科技研发专项资金成功立项并无偿资助。公司关于《超低剂量X射线人体安检系统研发及产业化》的项目还获得科技部“科技型中小企业创新基金资助项目”正式立项，国家无偿资助50万元，属初创型企业最高档。

政策动态

银行上浮首套房贷利率趋势蔓延

近日，建设银行北京分行将首套房贷款利率上调到基准利率的1.05倍。据统计，目前全国已有14个城市开始上调首套房贷款利率，包括广州、深圳、上海、武汉等城市。招商银行等股份制银行相关负责人表示，银行已将首次置业者购买二手房按揭贷款利率上浮，根据客户信用资质上调至基准利率的1.05至1.1倍。

人民币FDI正式推出，禁买证券可投房地产

商务部于10月14日正式印发《关于跨境人民币直接投资有关问题的通知》，允许境外投资者用合法获得的境外人民币依法在中国境内开展直接投资（FDI）活动，并规定跨境人民币直投在中国境内不得直接或间接用于投资有价证券和金融衍生品以及用于委托贷款，但可以按照现行外商投资房地产审批、备案管理规定投资房地产业。

国办要求落实保障房支持政策，加大信贷支持

国务院办公厅于10月28日发布关于保障性安居工程建设和管理的指导意见，要求到“十二五”期末，全国保障性住房覆盖面达到20%左右。意见提出从确保用地供应、增加政府投入、规范利用企业债券融资、加大信贷支持、落实税费减免政策等五个方面落实各项支持政策。

中国银行报告预测房价“拐点”

10月11日，中国银行发布的2011年第四季度《中国经济金融展望季报》称，当前和未来一段时间，我国经济失速风险正在加大，房价拐点将至。报告指出，随着房地产企业资金压力进一步加大，预计商品住宅价格调整拐点可能会在2012年春节后到来。

住建部急刹地方松绑，限购调整权或受限

10月11日广东佛山“限购松绑”朝令夕改事件后，地方政府对于包括限购在内的地方楼市调控政策的调整，或将更多受到来自上级政府的直接干预。有消息指出，住房和城乡建设部已开始考虑提出建议，地市级政府在调整现有限购及其相关地方楼市调控政策之前，要知会省级政府；而直辖市政府调整相关地方楼市调控政策的，则要事先与中央政府进行沟通协调。

今年全国保障房开工率已达98%，15省区市已达目标

中国住房和城乡建设部10月10日公布的数据显示，截至9月底，全国城镇保障性住房和棚户区改造住房已开工986万套，开工率98%。从各地来看，北京、河北、山西、辽宁、吉林、江苏、浙江、福建、山东、广西、重庆、四川、山西、甘肃、宁夏等15省区市已达全年目标任务数。我国“十二五”期间计划建设3600万套保障房。其中2011年和2012年分别投建1000万套，此后三年共投建1600万套。

北京首批550套公租房10月底配租

据北京市住保办10月8日消息，北京公租房建设和管理的相关细则即将出台。首个配租的项目预计为石景山区远洋山水项目，该项目总建筑面积约3.2万平方米，将提供550套住宅，采用公开摇号的方式，租金实行“市场定价、分档补贴、租补分离”的原则。今年年内，北京将力争实现公租房配租一万户以上。

深圳申请重大项目门槛降低，房地产项目不纳其中

10月16日，深圳市发改委发布通知称，除保障性安居房和城市更新项目以外的房地产开发项目，原则上不被纳入重大项目计划。通知强调，申报条件须符合珠三角改革发展规划纲要以及深圳“十二五”规划等相关规划。而今年申请门槛大幅降低，按《深圳市城市更新办法》规定，达到项目总投资15亿元以

上，在建项目年度投资3亿元以上便可进行申报，截止时间为11月18日。

楼市焦点

9月房价出现数据拐点，开发景气指数创新低

国家统计局10月18日发布数据显示，9月70大中城市房价环比平均涨幅为0.003%，仅1个城市房价同比下降，但涨幅下降城市增多，而40个限购城市房价平均环比涨幅首次归零，京、沪、广、深已连续3个月停涨。前三季度全国房地产开发投资4.4万亿，同比增长32%，比上半年回落0.9个百分点，其中住宅投资3.17万亿，增长35.2%。9月全国房地产开发景气指数为100.41，创2009年9月以来的最低点。分析人士认为其原因在于信贷收紧令房地产企业资金压力增加、一线城市销售萎缩以及调控呈持续收紧趋势。

楼市遇最冷“黄金周”，全国30城均现促销

据搜房网数据监控中心统计，今年国庆期间全国65个大中城市商品房住宅成交量同比2010年下跌42.2%，成交面积同比下跌46.09%。全国9大重点城市成交均价平均下跌2.5%，深圳降幅高达31.70%，上海则逆市上涨15.72%。

中原集团研究中心对全国30个城市的“十一”楼市进行调研发现，受调控政策影响，开发商资金链明显趋紧，30个城市均出现不同程度的促销，市场投资需求明显减少，首次购房占到购房比例的50%以上。据报告，从促销力度看，60%的城市可感知的楼市促销幅度为5%-10%或以上，促销幅度较大的城市以杭州、上海、成都、北京、重庆为代表。

深圳楼市“十一”长假后成交略有回升

“十一”长假之后，深圳楼市成交数据显示稍有回升。据中原、世联监测深圳市规划国土委网上即时成交所做统计数据，10月10-16日全市新房成交528

套，环比上升11.4%，均价约18196元/平方米，环比上涨13.9%；二手房成交802套，成交量接近节前水平。

深圳南山3宗土地成功出让

9月22日，位于南山区留仙大道南侧的3宗土地使用权成功出让，深圳市地铁集团有限公司以挂牌起始价人民币210400万元竞得。三地块分别为编号T506-0018宗地位于塘朗站车辆段上盖，用途为居住用地，使用年期70年；T506-0002宗地位于塘朗车辆段北侧白地及上盖，用途为小学用地，使用年期50年；T506-0016宗地位于塘朗车辆段北侧白地，用途为居住与商业服务设施用地，使用年期50年。

深圳迎来推盘高峰，四成市民看跌未来半年楼市

10月18日，世联地产发布的《第三季度购房信心指数报告》显示，看跌市场的比例从二季度的27%上升至三季度的40%，并首次超过看涨比例。

据美联物业统计，计划在四季度入市的新盘和加推盘多达38个。其中，仅万科计划推出项目就达11个，共计房源1万套；招商地产旗下3个新盘的推出计划于近日相继公布，预计10月将推逾1000套新品。分析人士认为，政策叠加效应逐步显现，随着供应量的放大，实质性降价将在四季度铺开，成交量可能出现反弹。

万科总裁郁亮首度明确：15平方米超小住宅开发规模

万科总裁郁亮于10月18日在长三角媒体见面会提出，在符合各地“限购令”政策要求和受城市规划支持的前提下，15平方米超小户型住宅将被万科大规模开发、以适应未来楼市的产品主力。

郁亮明确，未来商品房市场和之前市场的最大区别在于，市场将从投资需求回归到居住需求。他透露，万科各地分公司目前正和当地政府洽谈，希望能让这类可使更多“年轻人买得起的小房子”在未来市场上大量推出。

从苹果公司的创新我们能学到什么？

● 李玉东/特力集团



上帝创造了三个苹果。第一个苹果，诱惑了夏娃，于是人类开始繁衍；第二个苹果，砸中了牛顿，推进人类步入了工业时代；第三个苹果，被乔布斯咬了一口，于是人类有了Macintosh、iPod、iPhone、iPad……

2011年10月5日，美国苹果公司前CEO乔布斯与世长辞，结束其传奇的一生。乔布斯逝世之后，得到了几乎全世界的悼念。成千上万的“粉丝”自发前往苹果门店献花，网络、媒体纷纷发文追悼。他被称为“当代最伟大的人”、“让世界变得更美好”、“改变了人类的生活方式”……在诸多对福布斯的评价中，非凡的创造力是出现最频繁的词语。正是他源源不绝的新奇点子，让苹果公司得以不断推出新产品、吸引更多消费者。

其实，在不少企业的发展过程中，创造力往往占据举足轻重的地位。那么，怎样的创新才可以为企业带来发展的动力？我们又可以从中学到什么？

纵观苹果公司的成长历程，在起步之初也遇到过重重困难。乔布斯和沃兹尼亚克携手推出的Apple系列电脑，由于价格昂贵、操作复杂，并没能获得市场的认可，公司甚至一度面临关门的危机。这一切，直到1996年乔布斯回归苹果之后才得到了彻底的改变。乔布斯担任苹果CEO之后干的第一件事，就是推倒Apple系列产品，转而研发划时代的个人电脑——iMac。它一扫电脑灰褐色的千篇一律的单调，外观非常吸引人，系统稳定，操作简便，加上发光的鼠标，以及1299美元的价格标签，令人赏心悦目……每一处细微的改变都抓住了消费者的眼球和心理，产品推出后即大获成功。

之后无论是产品推陈出新还是更新换代，苹果公司都秉承了改善消费者体验这一宗旨。例如，第一代iPod只能听歌，而到了iTouch，无论音乐、图片、视频、电影均可以实现播放，还能上网，满足了消费者多元化的需求。不少iPhone3的消费者曾抱怨圆弧形的机身太滑，乔布斯马上进行改进，在下一代苹果即iPhone4中，采用了砖块型机身，便于手握。事实上，在苹果公司内部，有一个庞大的体验小组，他们负责收集用户体验反馈，在研发新产品时，他们拥有很大的发言权。乔布斯本人，更是追求将简单做到极致。例如：iPhone手机只有一个按键，减少其它不必要的插口。简单是为了让消费者操作更加简便、容易上手。

管理大师彼得·德鲁克曾说，对于企业而言，真正的创

新并不是技术的创新，而是“为技术创造出市场”的创新。而这种市场，是建立在满足消费者需求，甚至是超越消费者需求的基础之上的。这一点，苹果公司做到了。

苹果公司每一次发布新产品，总会引发全世界“苹果迷”的关注，甚至有人通宵达旦排队购买，iPhone、iPad……在世界范围内拥有无与伦比的吸引力，那是因为它能够把握住消费者的心理需求，从而满足其“粉丝”对于产品的欲望。例如：iPhone让手机不仅仅满足于通话，还可以实现视频对话、上网、看电影等娱乐功能。iPad的出现则创造了平板电脑这一新名词，彻底改变了商务人士的工作和生活方式。

其实，创新并不是一件难事。IT界的许多新技术、新元素均可以融入到苹果产品中，但是，如果脱离了消费者的需求，再高新的技术也难以得到市场的认可。乔布斯的成功之处，在于他总能够恰当地在产品中植入受消费者欢迎的技术或元素，如手机视频通话、iPad中《愤怒的小鸟》游戏，这些技术不仅大大提高了苹果的受欢迎程度，也让消费者得到了崭新的体验。

在服务行业中，顾客是上帝的宗旨为人所熟知。以客为尊，以顾客需求为导向的理念必须融入到日常的业务细节中。特别是在创新中要注重以消费者需求为导向，才能够创造出令消费者满意的服务或产品。而顾客体验的提升，也将不断给予企业创新的动力，推动企业进入一个良性发展的通道。

乔布斯的伟大，并不在于他发明了“苹果”，创造了“苹果”，也不在于他通过iPod重新定义了整个音乐产业，通过iPhone重新定义了移动通讯产业，通过iPad重新定义了整个娱乐产业和媒体形态，带动了数万亿的产业链，而是他令地球上约1/2的人喜欢上“苹果”。

这对我们的企业发展及其创新，是一个重要的启示。



我集团特力公司员工张国林第四次荣获全国无偿献血奉献奖金奖

● 李玉东/特力集团

10月30日，深圳市第九届无偿献血表彰大会在市民中心隆重举行，特发集团特力公司员工张国林再次获得全国无偿献血奉献奖金奖（第四次获此奖项）、无偿献血50次以上功勋奖牌及奖章（全市共280人）、广东省无偿献血奉献奖金奖等多项荣誉。

按照我国无偿献血法规定：捐全血的时间间隔是6个月，捐成分血的间隔是28天，每年最多12次。张国林无偿献血13年来，已累计献血90次，献血总量69400毫升，相当于人体总量的15倍多，年捐血次数已达到了国家规定的最高极限标准。

当问到深圳市血液中心连续3个月来3次发出告急令，陷入历史低谷，对此他有何看法时，他说：“13年来，我坚持每月去血站献血一次，从未间断。看到血库告急的消息，只要是在我献血间隔时间允许的范围内，我都会赶去献血，也会把消息告诉身边的朋友，让他们也去参加献血。”





故障的设备



解剖中……



看，我找到原因了！

● 魏成林特发物业廊坊分公司

珍惜点滴，平凡工作中成就自我价值

时间一天天的流逝，就像山涧的泉水缓缓地流淌。每天的工作平凡而单调，如何打破这种单调呢？答案就是珍惜点滴，努力在工作中成就自我价值。

记得有一天，在给排水设备运行工作中，一个自动阀门的电动驱动装置出现故障，不能运作。由于装置的机械精密程度较高，公司决定及时购买一个新的装置换上，毕竟这关系到整个厂区的给水任务。“买一个新的要2000多元钱，反正也是坏了，不如拆开看看”，维修班的孙国给了我一个建议。于是他本着自己费心、公司省钱的态度，对这个装置进行了“解剖”。边拆边编号，检查每一个卸下的机械部件和各个齿轮的啮合度、排列方式。所有部件拆卸完毕后，找不到故障点，只好装上再试一试，看看有没有变化，结果问题如常，不能运作。平时看似沉默的他却韧劲十足，他回想着刚才的步骤，仔细地琢磨，寻找着遗漏的环节，一上午很快过去了。吃过午饭后，他又迫不及待地蹲在水泵房中，拆拆看看，比比划划……眼看就要下班了，孙师傅两手黑黑地高举着三个轴承组成的小装置来到办公室，高兴地说：“这样咱们就不用买新的了，只是一个小轴承坏了。”为了得出这个问题的症结，花费了他大半天的时间，原来故障点只是一个小小的轴承，我们只需花费最多十几块钱，比起两千多元的新驱动装置要节省很多，虽然花了很长时间，也费了很多精力，但洋溢在孙师傅脸上的笑容却是那样的灿烂……

不是每个人天生就是技师，这需要在实践中慢慢摸索。“学而不思则罔，思而不学则殆”，很久以前我们就知道这个道理了。长时间的惫懒，会让我们的好奇心、创新能力慢慢地被抹杀掉。

记得有一次我到电力局，站在大厅的门口，看到两侧的荣誉墙上挂满照片：“技术先锋”、“新发明”……几乎每个月都会有新的技术改进、新的发明、旧物改造等。维修中也总会有新的发现，即使是一个小的改进，也会进入光荣榜。科学技术是第一生产力，只有运用到实际中的知识、经验，才能转化成生产力。

其实，一天24小时，我们员工在公司的时间占了一半，我们有能力也有动力去改变我们现有的工作，提升我们的专业技术水平。

“那个漏电是我修的”，“那个系统是我改造的”，“这个节能方案是我提出的”……如果我们能多听到一些这样的话，那么面对工作我们是不是会有更激情，觉得更有挑战性呢？如果公司的每位员工都能有这样的工作状态，这样高涨的工作热情，那么在给予公司更大回报的同时，我们的自我价值也能够得到更大的体现。

世上最美的东西是什么？是彩虹，是大海，还是天空？不，都不是，是希望 and 梦想！它比彩虹更绚丽，比大海更深沉，比天空更广阔，它是每个人心中最后的净土。

这个世界上有许多无法预测的事情。可是，虽然我们不能控制际遇，却可以掌握自己；我们无法预知未来，却可以把握现在；我们左右不了天气，却可以调整自己的心情。只要活着，只要有梦想，就有希望。每天给自己一个希望，我们的人生就一定不会失色。

有位医生素以医术高明享誉医务界，事业蒸蒸日上。但不幸的是，就在某一天，他被诊断患有癌症，这不异于当头一棒。他一度情绪低落，但最终不但接受了这个事实，而且心态也为一变，变得更宽容、更谦和、更懂得珍惜所拥有的一切。在勤奋工作之余，他从没有放弃与病魔搏斗。就这样，他平安度过了好几个年头。有人惊讶于他的事迹，就问他是什么神奇的力量在支撑着他。这位医生笑盈盈地答道：是希望，几乎每天早晨，我都给自己一个希望，希望我能多救治一个病人，希望我的笑容能温暖每个人。这位医生不但医术高明，做人的境界也很高。

当人们寻求到自己的梦想，明白了自己的追求时，眼前便会豁然开朗。

每天给自己一个希望，一个梦想，就是给自己一个目标，给自己一点信心。充满希望和梦想的日子，我们将活得生机勃勃，激昂澎湃，哪里还有时间去叹息去悲哀，将生命浪费在一些无聊的小事上。生命是有限的，但希望和梦想是无限的，只要我们不放弃心中的希望和梦想，我们就一定能够拥有一个丰富多彩的人生。

我们还在等什么？为了梦想，我们不畏艰险向前冲；为了实现梦想，我们刻苦积累材料，增长人生阅历。虽然辛苦，但更多的还是幸福和甜蜜，是充实生活的快乐。让我们怀揣希望，扬起梦想的风帆，勇往直前、永不言弃！

● 张红红特发物业廊坊分公司

给希望一双翅膀，让梦想起航





2011第五届深圳市国资委党委系统“特发杯”乒乓球赛剪影

● 张正治/集团办公室

