



封面图片——2008年度特发集团总部优秀员工：
李承、张保军、沈来生、孙旻、阴海燕、王娟

集团领导赴港铁取经

◆ 李茂红/特发地产公司

受港铁轨道交通公司的邀请，2009年12月10日，市政府赵鹏林副秘书长、市轨道办周丽副处长，特发集团刘爱群董事长、施长跃总经理，特发地产公司丁晓东总经理等前往香港考察地铁轨道建设和地铁商圈物业发展状况，主要参观了青衣站和西九龙站两大站点。参观学习过程中，港铁轨道交通深圳公司房地产总经理甄子明、高级经理麦为明详细介绍了香港地铁上盖物业的发展模式、经营状况及开发经验。随后考察人员与港铁公司进行了座谈和交流，刘爱群董事长说港铁开发经验使我们大开眼界、深受启发。刘董事长和港铁深圳公司甄子明总经理均表示今后将进一步加强双方在地铁物业开发方面的交流和合作。



2009年第12期/总第119期 2009年12月18日出版

编委会

主任：刘爱群
副主任：施长跃 林婵波
编委：张俊林 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
甘名东 唐大平 袁洪章 丁辉

编辑部

主编：林婵波
副主编：陈忠炼
责任编辑：张正治
本期编辑：张正治

地址：深圳市人民南路发展中心大厦26楼
电话：(0755) 82089011 82089085
传真：(0755) 82089099
邮编：518001
集团网站：www.sdg.com.cn
E-mail：zhangzhengzi@tom.com
tefayk@sina.com
tefayk@sdg.com.cn
主管主办：深圳市特发集团有限公司
登记证号：粤内登字B第10250号
印刷单位：深圳市源昌盛彩色印刷有限公司
内部资料 免费交流

目录

CONTENTS



风险管理专题

- | | |
|---------------------------|-----|
| 04 经理人职业风险管理之我见 | 张建民 |
| 07 进一步加强和做好特发信息公司全面风险管理工作 | 张俊林 |
| 10 企业财务风险的类型、成因与管理 | 傅斌 |

特发论坛

- | | |
|------------------|-----|
| 13 互联网时代企业的生存商机 | 高天亮 |
| 16 浅析地产商“捂盘惜售”现象 | 朱蓉蓉 |

企业文化

- | | |
|------------------------------|-----|
| 18 《特发》月刊喜获深圳市企业文化精英期刊荣誉 | 张正治 |
| 19 创新生活，兼善天下
——浅谈企业经营之“道” | 李正祥 |
| 21 典型示范是实现企业文化建设目标的重要手段 | 吴锐楷 |
| 23 培训是企业送给员工最好的礼物 | 赵克义 |
| 24 特发信息成功举行新进大学生首届辩论赛 | 甘远辉 |

特发往事

- | | |
|---------------|-----|
| 25 吉光：永不褪色的记忆 | 张星临 |
|---------------|-----|

聚焦经营

- | | |
|---|---------|
| 28 特发信息参展首届海南电力展览会 | 祝兵 |
| 28 特发信息电力光缆ERP试上线 | 刘现伟 |
| 29 特发信息生产线员工培训体系建设项目顺利推进 | 武彦丽 |
| 29 特发龙华项目召开第二次规划方案研讨会 | 周爽 |
| 29 特力集团开展办公自动化软件培训 | 李玉东 |
| 30 特力集团举办第三次全面风险管理讲座 | 李玉东 |
| 30 全新CROWN皇冠：完美诠释“人性科技”与“豪华革新” | 华日汽车 |
| 31 2009世界旅游形象大使亮相特发小梅沙海洋世界 | 李赛男 |
| 31 特发小梅沙海洋世界员工参考察北京海洋馆 | 李赛男 |
| 32 热带海豚防流感，极地白鲸如回快乐老家——
寒潮袭来，海洋动物几家忧愁几家乐 | 李赛男 |
| 33 特发物业管理公司举行2009年度保安技能竞赛 | 特发物业 |
| 34 小梅沙旅游中心、香蜜湖度假村等企业举行“119”消防演习 | 李赛男 袁丽华 |

地产行业动态

- | | |
|---------------------------------|----------|
| 35 国土资源部设限住宅用地出让面积预防大开发商拿地垄断等7条 | 《特发地产信息》 |
|---------------------------------|----------|

员工情怀

- | | |
|----------------------------------|-----|
| 36 磨刀不误砍柴工
——关于流程管理的几点认识和工作体会 | 牟博文 |
| 38 从头再来 | 龚玲玲 |
| 39 我与莱登舞的约会 | 胡敏 |
| 40 小麻雀 | 周梅 |

图片新闻

- | | |
|-------------------------------|-----|
| 封二 集团领导赴港铁取经 | 李茂红 |
| 封三 《特发》月刊2009年集团各单位、企业投稿采用情况表 | |

经理人职业风险管理之我见

◆ 张建民/集团副总经理

为适应市场经济发展的要求，国有企业领导人，已经或正在逐渐转型为职业经理人。一般来说，职业经理人在追求职业目标和结果的时候，都伴随着不同程度的职业风险。因此，研究职业风险管理显得十分重要。

职业风险的多样性及其核心问题

风险是指某种危险情况发生的可能性和后果的组合，客观上表现为未来危害或损失的不确定性。企业经营是一种十分复杂的经济及社会活动，需要面对并解决市场竞争中碰到的各种各样的难题，克服诸多不确定的因素。因此，企业经营的风险具有多样性，而且无时不在，与经理人如影随形。企业经营人的职责是管理好企业，取得良好的经营效益。然而，由于个人的素质、能力、环境等因素的制约，结果可能不完全符合预期。可以认为，个人职业技能、道德品质、法律意识及其行为直接关系到职业风险管理的效果。

经理人承担职业风险的动力，来源于职业价值。即经理人从事职业的目的，在于不断满足物质上和精神上的需求。经理人需要一定的职位作为平台，才能够保证职业价值的实现。失去职务平台，是对经理人职业生涯的否定，也是对其人生价值极大损害。在一定意义上说，丢失职位是企业职业经理人的最大职业风险，也可视为职业风险管理的核心问题。政治家讲究谋取和维护权力的艺术和技巧，往往以成败论英雄，甚至是“成王败寇”。经理人生



要通过对企业的业绩贡献谋取或保持职位、实现价值，同样也以成败论英雄。政治风险涉及丢乌纱帽，职业风险面临丢饭碗，两者异曲同工，殊途同归。因此，破解职业风险，是对经理人驾驭其岗位的能力和智慧的一大考验。

职业风险管理和控制的策略方法

职业风险具有客观性、可控性、可变性。风险管理就是要有效地控制、破解风险，实现风险收益，避免风险事态扩大，影响企业健康发展，以致危及个人前途。

管理和控制职业风险，首先要端正职业行为态度，在工作中对不同风险进行积极理性的甄别取舍，从源头上

避免或减少恶性的风险和不必要的风险。本文认为，可以从四种不同的角度对风险区别对待：其一，积极的风险与消极的风险。经理人在追求企业效益和发展过程中出现的风险，是积极的风险；因谋取个人不正当利益而出现的风险，是消极的风险。积极的风险是追求企业发展和事业成功必须克服或破解的风险，不容否定与回避，经理人应积极面对，迎接挑战。否则，势必与成功的机会失之交臂。逃避风险往往就是职业经理人最大的风险。只有敢于担当风险，才能在与风险的周旋中处于主动地位，才能抓住机遇，取得成功。对于消极的风险应坚决否定和避免。其二，作为的风险与不作为的风险。根据经理人履行职责的态度，可将风险分为作为的风险与不作为的风险。与积极履行职责相联系的风险为作为的风险，与消极履行职责相联系的则是不作为风险。经理人应当忠于职守、尽心尽责，敢于承担必要的经营风险；坚决避免按部就班，敷衍塞责，不求进取的消极行为。其三，可防范的风险与不可防范的风险。经理人应当且可以预知并能够规避或破解的风险，属于可防范的风险。企业经理人应当充分发挥主观能动性，保证防范措施落实奏效。处于意料之外的、不可抗力的风险（如战争、地震、台风等），属于不可防范的风险。当然，这里的不可防范只是就某种程度、某个方面而言，并非绝对。对于不可防范的风险要做最大程度的防范，如采取措施远离这种风险，做好充分准备降低风险危害，或者积极补救减少损失等。其四，低风险与高风险。从损害大小及可承受程度上来看，风险可分为低风险与高

风险。危害严重的为高风险，危害较小的为低风险。不同程度风险的选择，要依个人及企业实际风险控制与承受能力而定。有时高风险可能意味着高收益。但风险并非越大越好，好大喜功，盲目冒进，结果会适得其反。面对风险，既要有坚强的意志、旺盛的斗志，也要有足够的理性；既要积极进取，也要避免盲目冒险。严重违法违纪尤其是玩忽职守、贪污受贿的行为，属于消极风险和高风险，决不能心图侥幸，应予果断拒绝。

其次，要注重个人整体职业风险的评估，加强风险防范。一般情况下，从职业风险发展到职位危机是一个由量变到质变的过程，除高风险行为之外，它总是若干风险行为汇集产生的结果。因此，要把握风险的度，经常对自身整体风险进行评估，包括自我评估和组织评估。国企党组织民主生活会与领导干部阶段性考核等，都是对个人整体风险评估的较好方法。所谓整体风险是指个人在德能勤绩等各方面所具有的综合风险。这种评估常常能够揭示出个人职业生涯某一时段中的整体风险水平，对个人起到预警的作用。我认为，为了帮助我们对个人整体职业风险的预测和防范，可以将历史上的“三七开”划分法，作为个人整体职业风险的警戒线。因为无论毛泽东对斯大林功过的评价，还是邓小平对毛泽东功过的评价，都是“三七开”。我们对国企领导的年终绩效考核，基本上也是以能否达到70分，作为是否保留被考评者职位的一个标准和依据。实际上，如果领导对某个经理人的评价低于70分，或者员工对他的支持程度少于70%，那么职位危机从可能就



编者按：特发信息将全面风险管理列入公司重要议事日程，并聘请专业咨询公司作为外部顾问协助推进企业全面风险管理体系的建设。本文节选自集团副总经理、特发信息董事长张俊林在11月5日特发信息全面风险管理启动会上的发言，对集团系统企业的相关工作具有启示意义。

进一步加强和做好特发信息公司全面风险管理工作

◆ 张俊林/集团副总经理、特发信息董事长

变成了现实。

再次，要增强破解风险的胆识，敢于创新化解风险。风险并不是不可战胜的。风险管理通过对风险的科学评估、正确选择和有效控制，将风险危害程度降低或避免，让风险转化为利益、机遇或成功。其关键就是破解风险。可以说破解风险正是经理人职业生涯的精彩所在。破解风险需要智慧与胆识，需要开拓与创新。对此，特发集团具有切身的体会。特发集团过去摊子铺得较大，产业面过宽，形成了一些规模小、竞争力弱、无发展潜力的企业。这些企业对特发集团的整体经营具有较大妨碍与潜在威胁。为了及时有效地化解这一潜在风险，避免其亏损或倒闭对特发集团造成实质性危害，2005年以来，特发集团根据该类企业的不同情况，分别采取了改制、重组、内部停业及股权转让退出等处理办法，最终将特发集团二级全资、控股企业由18家减为8家，进一步整合了资源，优化了产业结构，促进了特发集团以旅游、地产及光通信为主导的新的产业发展格局的形成。与此同时，特发集团在管理创新、产品创新、企业文化创新等方面也开展了大量的有效工作，取得了较大的经济效益，也使特发集团抵御风险的能力提高到一个新的水平。

提升职业素养，应对“风险社会”

家，他第一个提出风险社会的概念。贝克在《风险社会》一书中认为，现代社会不同于传统社会，人类行为所产生

的后果导致自身处于风险社会之中，即科技和经济不断地发展所带来的“副作用”，使人类逐渐进入一个风险社会。风险社会的特征一是风险无处不在，无时不有；二是风险是人的行为所带来的；三是风险所涉及的范围更广，危害的范围更大；四是承认科学进步行为意义的同时，要重视社会发展中的风险防范。这些观点，对于我们认识职业风险管理的重要性和迫切性，极具启发和帮助。

社会不断发展，新事物不断涌现，新的风险也会随之产生。全球化、金融创新、科技创新是当前世界经济发展的三大趋势，它们无疑给企业的经营与发展提供了机遇，拓展了空间。但同时，它们也在很大程度上增加了市场的影响因素，加重了对市场的冲击力，使市场信息更加复杂多变，市场竞争更加激烈无序，市场趋势更加难以把握驾驭。企业经理人将因此面临新的、更高层次的职业风险。

为了应对新的、更高层次职业风险的挑战，企业经理人必须加强学习，更新观念，增强市场意识和创新能力，忠诚敬业，廉洁自律，不断提高自身的职业素养，提升驾驭新的风险的水平，在个人的职业道路上实现更大的人生价值。

一、全面风险管理源自企业内外部监管要求、经营环境变化和自身发展的需要

（一）加强风险管理是国资管理、监管机构、社会公众、股东的要求

国资委出台《中央企业全面风险管理指引》，明确要求国有企业要逐步建立和完善全面风险管理体系，并逐步将全面风险管理体系建设情况纳入国有企业综合效益评价体系。今年开始证监会要求上市公司做内部控制评估报告，要求上市公司向社会公众、股东、监管机关提供风险管理报告和内部控制评估报告。

（二）企业发展战略的实施要求更加注意相关风险防范、应变与管理

随着特发信息业务规模的快速扩大、主业研制基地的搬迁、工业地产领域的介入，公司现有管理模式受到较大的影响需要作出相应的变革。为了支持和支撑公司的战略发展，一方面要注重激励和效率提升，促进整个公司在新战略选择上形成合力，另一方面更需要注意风险防范和适当授权。由于战略变化带来的风险与以往遇到的一般经营风险具有不同特点，因此有必要进行系统评估，对一些可能性较高、影响程度较大的潜在问题和风险提前做好应对准备。

（三）企业外部环境的快速变化需要建立有效的反应



机制

目前我们所处的政策环境、市场环境，以及经济周期的变化都越来越快，尽管特发信息已经建立了较为规范的制度、流程体系，但这种基于内部控制层面较为固化的程序有时对环境的变化不敏感。在应对外部环境变化方面有必要通过组织职责的落实、体系的建立，形成定期风险评估、制定风险管理策略及解决方案的快速反应机制。

（四）风险需要在公司层面进行统一管理
企业风险管理是和治理结构、制度规范、流程等紧密



特发信息东莞光缆生产基地效果图

结合、联系在一起的，是围绕这些展开的，是一个整体、统一的体系。但是，目前在特发信息这些管理基本上是以各业务部门、事业部、分子公司为主体进行，并未形成全公司层面较为统一的管理体系，在一些重大风险问题上也没有统一的应对策略。不能认为各自管好各自的风险，公司层面就没有风险了。这是一种错误的认识。因为风险之间存在着关联性，需要根据外部环境、战略发展制定统一的管理策略。比如信用风险，事业部制定赊销制度时是否考虑过对销售、对经营目标的影响？又如资金风险，销售合同签订时，事业部是否考虑过对公司资金链条的影响？目前的问题是各自控制各自的风险，没有一个部门进行统一协调，从公司整体层面出发考虑如何管理这些风险，并制定统一的管理策略。

(五) 内部控制层面需进一步补充和完善

一方面风险管理需要在制度、流程层面加以落实，另一方面由于外部监管部门不断提高监管要求，以及出于对公司管理模式变革的考虑，需要我们对重大风险相关的关键业务流程进行梳理，并对薄弱环节进行补充、完善，这是管控风险的基础。

二、开展全面风险管理工作所要达致的最终目标

树立全员风险管理意识，切实加强全面风险管理工作，

有效控制风险，将风险管理能力作为公司的核心竞争能力之一，培育企业风险管理文化，循序渐进谋求公司的持续、健康发展，是我们开展全面风险管理工作的最终目标。

概括地说，公司董事会要做的主要是两件事：一是定战略，二是管风险。战略管理主要是如何科学地确定企业发展目标和实现目标；风险管理则主要是如何保证企业经营目标顺利实现，确保公司持续、健康发展。如何做好“管风险”这项工作呢？全面风险管理的理论和方法给我们提供了一个很好的思路。我们要把这种理论和方法真正融入到公司的日常经营管理工作中，内化为企业文化的一部分。由此需要注意以下几个关键问题：

(一) 要把风险管理作为“一把手工程”，各级领导要带头树立良好的职业道德观，杜绝道德风险的发生。人是风险管理中的核心要素，但也是最不可控的因素。中航油、伊利、长虹的例子就有很好的警示作用。

(二) 要培育全员风险管理文化。全面风险管理不只是单个部门的事，也不只是领导的事，必须全员全面参与。全体员工必须牢固树立风险意识，切实加强风险管理，将风险意识贯彻到经营管理一线工作中去，多思考，多负责，杜绝因风险意识欠缺而造成的损失。公司每个员工都应明确自己岗位工作的风险，并把其风险控制作为公

司整个组织的一个风险控制点，形成“人人都是一道防火墙”的风险管理文化。

(三) 要加强制度流程建设。现代企业的竞争更多的是制度流程的竞争，谁拥有更加完善的内部监控制度流程，谁就会取得竞争的最终胜利。

(四) 要长期规划，逐步完善，务求实效。风险管理是一项长期、系统、动态的工作，不可能一蹴而就，毕其功于一役。目前特发信息在风险管理方面所做的工作只是公司风险管理制度化、体系化、规范化建设的第一步，今后还需要进一步规划和实施，不断总结、完善、优化：要站在对风险进行全面监督、管理、控制的高度，制订与公司发展战略相配套的风险管理规划，通过识别风险，明确责任，完善流程，优化对策来构建公司全面风险管理体系，健全和完善风险管理机制，提高公司的风险管理能力，保障公司持续快速健康协调发展，使公司经营管理整体水平再上一个新台阶。

三、全面风险管理过程中要高度重视和做好的几项工作

做好全面风险管理工作需要大量时间、物力和人力的投入。我们要在人员、时间等资源的配备和安排上做好计划，对在项目开展过程中可能遇到的问题和困难要有充分的心理准备，要高度重视和做好以下几项工作：

第一，公司各级领导要高度重视，积极支持。特发信息成立了全面风险管理工作领导小组，我本人担任领导小组组长，公司总经理、监事会主席、财务总监担任副组长，具体项目由董秘处牵头。各部门要协同发挥作用，积极配合。对风险评估和流程要进行梳理和完善，增加风险管理职责，这样可能会增加一些人员的工作量。各事业部、分子公司一把手要高度重视，高层领导要持续关注，保证风险管理项目顺利推进，务求取得实效。

第二，要加强培训，提高全员风险管理意识和风险管理技能。风险管理首先要树立风险防范意识，要将中介公司对风险管理的专业能力和我公司各部门、单位骨干的业务专业能力有机结合起来，通过举办和开展一系列风险管理培训、交流、讲座和讨论会，将风险管理知识有效传递到公司全体员工，提高员工风险管理技能。同时，要着力培养风险管理专职或兼职人员的技能，使之掌握风险管理的主要工具和使用方法，为今后公司自行开展风险管理工作奠定基础。

第三，要处理好以下四个方面的关系：

(一) 正确处理全面风险管理体系建设和公司现有管理制度流程的关系。建设全面风险管理体系，不能与公司现有的制度流程脱离。

(二) 正确处理全面风险管理体系建设与日常工作的关系。当前，特发信息公司的各项经营管理工作任务十分繁重，各部门要根据各自的实际，在抓好全面风险管理体系建设的同时，确保完成各项日常工作任务。

(三) 正确处理全面风险管理体系建设和加强风险管理工作的关系。全面风险管理体系建设是一个长期的螺旋式的上升过程，这方面，按计划特发信息公司今年的主要任务是集中精力首先加强全面风险管理体系的建设，制订总体规划方案。下一步，这项工作要在流程制度建设层面推开。在这个过程中，每个部门和经营单位都不能因为风险管理体系建设尚不完善而放松风险管理工作。

(四) 公司各级管理者要善于管理和经营风险，并平衡风险和效率的关系，不能因为风险管理而不敢去冒必要的风险，这是对我们管理者更高的要求。我们要在风险中求生存，在风险中求收益。

企业财务风险的类型、成因与管理

◆ 傅斌/特力集团财务总监

一、财务风险的概念

一般认为，财务风险是指由于未来事项的不确定性引起的实际结果和预期结果背离而产生财务损失的可能性。理论界对财务风险有狭义的财务风险和广义的财务风险两种定义。狭义的财务风险特指债务筹资风险，是企业由于负债经营而产生的风险。广义的财务风险包括企业财务管理活动（融资、投资、收益分配）等各个方面所具有的风险，包括会计风险和涉税风险。从财务角度看，企业各种风险因素最终大多会集中体现到财务上来。

二、企业财务风险的基本特征

（一）客观性。财务风险不以人的意志为转移而客观存在。也就是说，风险处处存在，时时存在，人们无法回避它、消除它，只能通过各种技术手段来应对风险，从而避免或减少损失与损害的产生，或者利用风险为企业带来收益。

（二）全面性。财务风险存在于企业财务管理的全过程，并体现在多种财务关系上。资金筹集、资金运用、资金积累、分配等财务活动，均会产生财务风险。

（三）不确定性。财务风险具有一定的可变性，即在一定条件、一定时期内有可能发生，也有可能不发生。这就意味着企业的财务状况具有不确定性，从而使企业具有蒙受损失的可能性。

（四）收益性或损失性。风险与收益成正比，风险越大收益越高，风险越小收益越低。收益性与损失性是共存的。

（五）可控性。财务风险是可控的，因而是可以被管理和利用的。随着管理科学的进步，企业对财务风险发生、发展的规律性的认识逐步加深，对风险的控制能力会逐步增强。

（六）可计量性。财务风险是一种价值风险，其风险程度最终可表现为可量化的价值，可以用价值指标来反

映。

（七）激励性。财务风险的客观存在会促使企业采取措施防范财务风险，加强财务管理，提高经济效益。

三、财务风险的类型和成因

（一）会计信息失真风险。指企业帐务处理的妥当性、合法性、完备性不充分，或者人为进行盈余操纵甚至财务欺诈，导致会计信息失真而给企业带来的风险。会计操纵主要有以下几种主要手段：1、虚增或虚减收入和资产；2、虚减或虚增成本、费用和负债；3、潜亏挂帐和隐瞒重要应披露事项；4、随意变更会计政策；5、滥用会计估计和会计差错更正；6、非公允关联交易。

成因：1、利益驱动——会计假帐的最大动力；2、企业财务管理制度和内控制度不健全；3、经营业绩考核制度不合理、不完善；4、法律监督机制不完备；5、政府管理部门或带有政府性质的上级产权单位存在观念上的错位或缺位，盲目下达经济增长指标或国有企业扭亏任务，逼使企业为了完成上级下达的任务而不得不编造虚假的会计报表。

（二）涉税风险。指企业税务筹划不当，未能实现税负最低的可能性，从而给企业造成损失的风险。企业错计、漏缴、多缴、不按规定缴纳税款，都会使企业产生涉税风险。

成因：1、税务筹划人员业务水平不够，法律知识欠缺，难以保证企业涉税行为的合法性；2、纳税筹划技术、策略应用不到位；3、企业有意逃税（短期利益驱使、资金短缺）。

（三）债务风险。指企业过度负债、举债不当或举债后资金使用不当致使企业遭受损失的可能性。债务风险的主要表现是企业因资金周转不灵导致不能偿还到期债务，不能正常付息，债权人追债导致企业资产损失直至破产。

成因：1、股东投资强度不够，企业举债扩大生产经

营或应付日常周转，形成过度负债；2、应收帐款管理不善，信用过度扩张，帐龄过多、欠款时间过长；3、经营状况不佳甚至恶化；4、过度投资，预算不当，造成资金缺口大，所需资金准备不足；5、投资失误或损失；6、外部环境影响，包括宏观政策改变、市场变化、客户信用恶化等。

（四）资金营运风险。指企业经营的各个环节资金流动在时间和金额等方面具有不确定性，导致企业资金流动不畅，甚至停滞、断流的可能性。主要包括现金、应收帐款、存货等流动资产上存在的风险。

成因：1、宏观经济环境影响：宏观经济不景气时，市场疲软，产品销售、资金回收困难，容易造成拖欠风险和存货存置损失；2、通货膨胀导致现金、应收帐款贬值、原材料采购成本增加；3、企业流动资金管理水平低、决策不当导致资金使用效率低，或使经营的短缺成本增加。

（五）担保风险。指为其他企业的贷款提供担保，最后因其他企业无力还款而代其偿还债务。

成因：1、企业担保管理制度不健全，内部决策制衡机制缺失，担保业务审批手续不严格或流于形式，凭关系和情面对外提供担保；2、对被担保企业缺乏足够的信用及经营状况分析；3、没有采取反担保措施或反担保手续不完善、不足够。

（六）投资风险。指企业投资后由于内外部诸多不确定性因素的影响，导致投资收益率达不到预期目标或形成投资损失的可能性。投资风险既包括企业对外投资风险，也包括对内部固定资产、流动资产、无形资产投资所产生的风险。

成因：1、被投资企业经营状况达不到预期要求；2、整体发展战略不明确或不按照整体发展战略的要求盲目实施多元化战略；3、投资方式选择不当；4、内部投资项目的产品市场需求变化、经营管理不善、不能按时形成产能或达不到设计产能；5、股价波动、通货膨胀、道德风险等。

（七）其他财务风险。利率风险、汇率风险、再融资风险、财务杠杆效应、购买力风险、客户信用风险等。成因：略。

四、财务风险管理的基本技术策略

财务风险管理的基本技术策略包括财务风险的回避、预防、分散、转移、承受和降低等。企业应当根据风险分析的结果，结合风险承受度，权衡风险与收益，确定财务风险应对策略。



（一）财务风险回避策略

财务风险回避是考虑到风险事故存在和发生的可能性较大时，主动放弃或停止与该风险相关的业务活动以避免发生损失或发生更大损失的策略。

就风险管理的一般意义而言，回避风险是一种最彻底的处置风险的方法，通过回避风险可以在风险事故发生之前，完全彻底地消除某种风险可能造成的损失，而不仅仅是减少损失的影响程度。但是，风险回避策略具有相当大的局限性，企业不可能总是回避风险。一般来说，只有在特殊情况下，才采用风险回避策略，如某风险带来的损失概率和损失幅度相当高，或者在控制风险时，使用其他的方法控制风险所需成本相当大，甚至超过了其产生的效益值。

（二）财务风险预防策略

财务风险预防策略是指在财务管理活动中预先（事前）采取防护性措施，以专门应对财务风险可能引起的后果，消除其对公司财务的不良影响。

财务风险预防的部分措施：1、提高决策科学性，建立决策制衡机制，杜绝模糊风险评估、拍脑门决策，预防决策风险；2、严谨、客观、科学的可行性分析，预防投资风险；3、经济合同中的保护性契约条款；4、制定、完善内部信用政策，设立赊销审批制度和回款责任制度等，对赊销活动进行特定限制，预防应收账款回收风险；5、建立严格的担保管理制度，完善反担保措施，预防担保风险；6、设立财务风险准备金。

（三）财务风险分散策略

财务风险分散策略是基于现代投资组合理论，有效分散风险的同时最大限度地获取收益，以达到最优资源配置

的目的，从而有利于实现财富最大化。

采用风险分散策略必须以专业化的主业突出为基础。不切实际地涉及过多产品或项目，主业不突出，不仅不能分散风险，反而会使企业遭受灭顶之灾。量力而行，以出色的管理能力和丰富的管理经验为基础，立足于专业化的主业突出，并在此基础上适度涉及其他产品与投资项，达到分散财务风险的最终目的。常见的组合方法包括：多元化经营；多方筹资；货币组合；多方投资；争取多方客户；联合经营、兼并与合并等。

（四）财务风险转移策略

财务风险转移策略是指将自身资产或财务活动的风险通过某种方式全部或部分转移给另一方，从而消除或减少资产或财务管理活动的风险。风险转移策略是应用范围最广、最有效的风险管理手段。

风险转移主要有三类方式：第一类：将风险性资产或活动本身向他人转移。如企业转让应收帐款、票据、投资；银行转让贷款等。第二类：转移风险本身，如购买保险、套期交易等。第三类：通过合同条款转移作为风险根源的经济责任。常见的风险转移方法有：保险；商品期货；国际信贷工具；远期外汇交易；货币和利率互换；协议转移；外包或分包，如将一些特殊业务交给拥有专门人员和设备的专业公司去完成等。

（五）财务风险承受策略

财务风险承受策略也称风险自留策略，是企业对风险承受度之内的财务风险，在权衡成本效益之后，企业准备自己承担风险所致损失的策略。

财务风险承受策略是企业必须而且应该采用的一种积极、有效、合理的风险管理技术，其运用的前提是企业对风险进行了充分的分析，具有清晰的认识。当其他风险管理技术均无法实施，或者即便能实施，但成本很高且效果不佳时只能选择风险自留；或当企业既不能避免财务风险的发生，也无法分散或转移财务风险时，就只能以自身的财力来承担财务风险所造成的损失，采取财务风险自留策略。

（六）财务风险降低策略

财务风险降低是企业在权衡成本效益之后，准备采取适当的控制措施降低风险或者减轻损失，将风险控制在风险承受度之内的策略。例如，在保证资金需要的前提下，适当降低负债资金占全部资金的比重，以达到降低债务风险的目的；当市场不可测因素增多，股票价格出现剧烈波动时，降低股票投资在全部对外投资所占的比重，从而降

低投资风险；通过付出一定代价的方式来降低产生风险损失的可能性，如聘请税务师事务所帮助公司进行税务审核和纳税筹划，减少税务风险；通过提高产品的质量、改进产品设计、努力开发新产品及开拓新市场等手段，提高产品的竞争力，降低因产品滞销、市场占有率下降而产生的不能实现预期收益的财务风险等。

五、财务风险管理应采取的主要措施

（一）健全内部控制制度。完善的内部控制制度是企业全面风险管理的基础，是保证企业经营管理合法合规、资产安全、防范财务信息失真和舞弊风险的关键性措施。

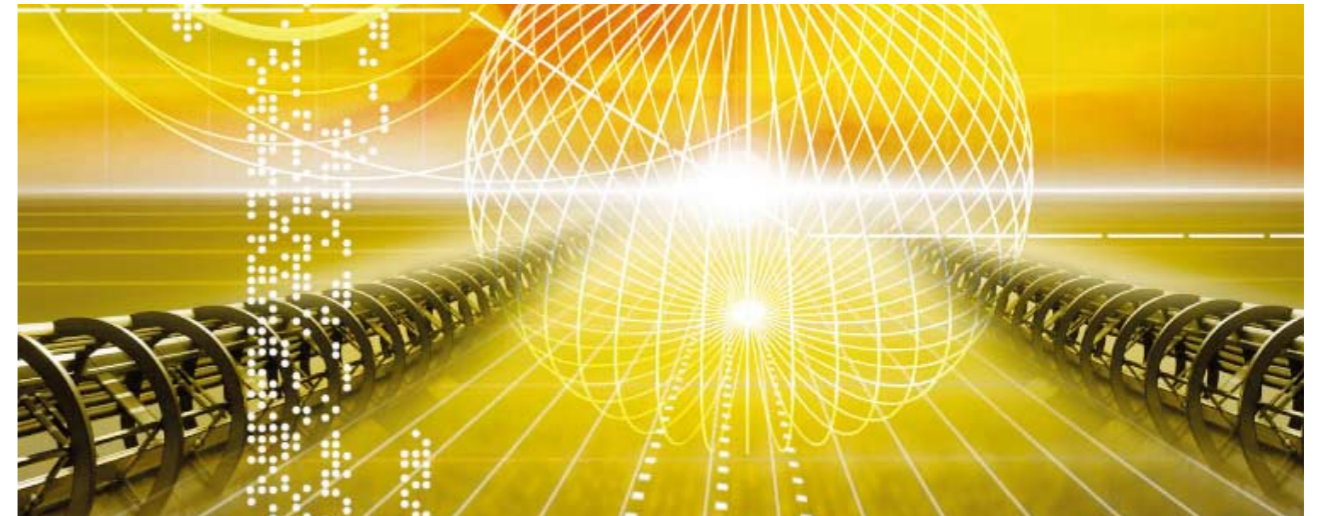
（二）建立财务预警系统。财务预警是利用财务指标度量企业财务状况偏离预警线的强弱程度、发出财务警戒信号的过程。企业应当针对业务循环与关键风险点，制定一系列财务风险预警指标，并设定临界值和正常区间，定期编制并上报财务风险预警分析报告，以便于管理者尽早发现风险及其可能产生的损失，作出风险应对决策。

（三）制定应对财务风险的政策。董事会和管理层应共同研究制定公司风险管理政策，明确对风险的态度和可以承受的风险。

（四）设计财务风险应对方案。风险应对方案一般应包括风险解决的具体目标，所需的组织领导，所涉及的管理及业务流程范围，所需的条件、手段等资源，风险事件发生前、中、后所采取的具体应对措施以及风险管理工具。

（五）制定制度确保风险事件发生时应对风险的方法和步骤得以有效执行。例如，预警体系发出危机预警信号后，由危机管理小组找出危机原因，有关部门立即启动规范化的步骤和程序规避危机。

（六）健全内部审计监督体系。内部审计应定期对风险管理体系的有效性进行审计监督，提出问题和建设，防漏补洞，同时使该体系适应企业内外部不断变化的环境，达到实效性和有用性。现代企业内部审计部门应在董事会审计委员会和高管层的双重支撑下，承担内部财务审计和经营管理审计、风险审计的职能，审计方式应从事后审计向全过程审计转变，审计目标应从查错纠弊向内部控制评价和风险评估转变。



互联网时代企业的生存商机

◆ 高天亮/特发黎明公司总经理

1987年9月20日，北京计算机应用技术研究所研究员钱天白正式建成我国第一个国际互联网电子邮件节点，并发出中国第一封电子邮件“跨越长城，走向世界。”到1998年，我国互联网用户超过200万。从2004年开始，我国互联网用户迅猛发展，2006年网民达到1.37亿，2009年10月达到3.5亿。计算机和互联网这一重大科技突破使人类社会进入信息时代，随着信息社会时代的来临，工业时代的许多商业规则、生存方式、生活方式被颠覆，正如中共中央政治局委员、国务委员刘延东在中科院建院60周年纪念会上指出：重大的科技突破将创造新的市场需求，改变全球产业结构，深刻影响着人类的生产方式、生活方式，把人类文明引向前所未有的高度。

一、卖格子的游戏：创造需求与创造产品一样重要

英国大学生Alex从小就喜欢奇思怪想，为了筹集自己的大学学费而又不想跟银行贷款，于是在2005年8月的一天，只用10分钟就建立了一个名叫百万首页的网站，然后将这个网站的首页平均分为1万份，每一份只是一个小小的格子，他宣称每个格子卖100美元，于是一个几乎是

零成本的网页就变成了总额高达100万美元的网页，买家可以在自己购买的格子中任意贴置一些东西，如自己网站的LOGO、名字、一句话、图片链接等。开始，Alex只是抱着试试看的心态，也不在乎这1万个格子是否真能卖出去。可是，事情的发展超出了Alex的想象，在2005年11月，Alex已经卖出了4281个格子，到了2006年1月，1万个格子全部售罄，Alex收获了100万美元。

通过设计格子就能卖钱，变成百万富翁，“爬格子”写文章挣钱的文人听了一定很郁闷，听起来就像是一个童话，然而21岁的Alex通过互联网做到了。

工业时代的产品稀缺性造就了短缺经济，互联网时代的产品多样性造成了富饶经济，需求是可以被发现的，也是可以创造的。今年10月30日，中国联通与美国苹果公司在北京联合举办了iphone手机的上市首销仪式，苹果公司高层介绍iphone手机的强大功能时，提到了两个名词——“QQ”和“斗地主”。在寻找新市场时，iphone手机将“QQ”和“斗地主”嫁接其上，可以说是创造了新需求。今年初，中国移动获得了TD—SCDMA牌照，中国电信获得

了CDMA2000牌照，中国联通获得了WCDMA牌照，标志着我国手机从2G跨入3G时代（即第三代手机），电信运营商通过服务创造，推出大量的新型增值服务，从而扩大人们的消费需求。国家工信部有关官员表示，未来3年，中国3G业务将会带来1万亿元的需求，其中电信运营商用于建网的资金在4000亿元左右，用户更换手机的资金为4000亿元，宽带、手机视频等3G业务为2000亿元。试想如果没有3G，这1万亿元消费需求可能出现吗？所以我们说，互联网时代需求是可以创造出来的。

经常上网的年轻人对“博客”、“极客”、“闪客”、“黑客”、“威客”、“换客”、“维客”、“红客”、“晒客”、“播客”、“纠客”一定不会陌生，实际上每个词背后都意味着一个新的商业模式，每一个词后面都意味着一个新的市场，这个新的市场正在向细分化市场发展，这种变化给每一家企业带来空前的机会，唯有把握新商机，才不会被时代的滚滚洪流所吞没。

二、一枚曲别针等于一栋别墅？在信息流动中实现价值增值

26岁的加拿大蒙特利尔市送货工麦克唐纳希望借助交换网站，用自己的大号红色曲别针换回点更大或更好的东西。几天后，他换到了一支鱼形笔，随后用这支鱼形笔换回一个带着可爱笑脸的陶瓷门把手，接下来又交换了一个大烤炉。前几次交换让他意识到物物交换的妙处：每次交换后，他拥有的东西价值越来越大。此后，他相继换到了收发电机、啤酒广告霓虹灯和装满酒的啤酒桶、雪地车、一次免费度假、1995年产的敞篷车、唱片公司的录制合同、双层别墅一年的居住权。故事似乎到此为止，一枚曲别针换来了一栋别墅一年使用权。但事实上麦克唐纳没有结束，此后，他又经历了几次交换，包括与著名歌手共进晚餐，一个电影中的角色等。最后，离蒙特利尔市不远的



基普林市市长成为最后的终结者，他将基普林城的一栋二层楼房的所有权换出来，附加条件是麦克唐纳必须自住，以免麦克唐纳无限地交换出去。原来基普林城人口只有1140人，近年人口不断减少，市长希望借此扩大城市知名度，吸引常住人口并发展旅游业。

在货币出现前的年代，我们的祖先奉行物物交换，当时信息高度封闭，现在我们似乎又回到了起点，原因是现在借助互联网，信息高度流动透明，又可以物物交换。通过交换，在信息流动中获得“增值”。现在的网络红人何其多，最有名的莫过于芙蓉姐姐，芙蓉姐姐原来是在一高校补习的研究生，在两个网络“推手”的运作下，迅速窜红，据说现在出场费达到了10元人民币。个人可以物物交换，企业当然也可以物物交换，通过交换，减少库存，获得增值。企业也可以和个人一样利用互联网通过获得点击率提高知名度实现广告之的作用，企业花费巨资在网络上做广告，看中的是互联巨大的信息流动量。

三、长尾理论给企业竞争带来的变化

2004年首次提出的。安德森对在线音乐曲目下载量进行研究，根据流行程度对下载量进行排序，描绘出来成正比关系的曲线，其最前端表明，几首大热门曲目被下载了无数次。接下来，曲线随着曲目流行的降低而逐渐下降，即使直到排名第10万、第20万的曲目，只要顺着往下看，总能找到需求，在曲线的末端，曲目的月下载量只有三、五次，但仍然没有降到零，这说明冷门远比热门要多，冷门积少成多，所共同占据的市场份额可以和那些少数热门产品所占的市场份额相匹敌甚至于更多。

长尾理论是对工业时代奉行的“二八定律”的冲击。“二八定律”的前提是资源稀缺，所以从19世纪以来，帕累托的“二八定律”一直是商业中的黄金法则：20%的客户



带来80%的销售额，20%的产品创造80%的利润等。“二八定律”的商业竞争意义在于：不能“眉毛胡子一把抓”，而是重点抓关键客户、关键项目、关键岗位、关键环节等，然而随着互联网的出现和个性消费的兴起，长尾理论对“二八定律”提出了全面挑战。

试想一家书店，店中的货架只可以摆放5000本图书，那么店主会选什么样的书来卖呢？当然是热门书，因为冷门的书不好卖，且占用有限的空间，而空间是有成本的（租金），所以书店用热门书来赚取利润。现在情况变了，互联网书店变得无限大，所有的书都能放下，而且存储成本几乎为零，美国的亚马逊网，中国的当当网等就是这样。我们看到，虽然热门书仍然畅销，但冷门书也有人买，因为世界是如此之大，任何冷门的话题几乎都能找到感兴趣的人。

发展使世界变化越来越小，联系也愈加紧密，你需要阅读《长尾理论》——它将告诉你如何从利基市场中发现巨大商机”。在互联网时代，当我们用“长尾理论”的观点重新审视每一个领域时，几乎都能发现在过去被忽视的“长尾”，在最适宜通过互联网表现和传播的文化领域，“长尾”更加随处可见，网络歌曲、手机短信的流行和市场上的成功，靠的就是网络聚沙成塔的巨大作用。如果我们只关注少数几个“VIP”客户，无暇顾及在人数上居于大多数的普通消费者，有可能在总体效益上得不偿失。

四、虚拟社会的兴起及其中的商业机会

2007年7月，美国《科学》杂志刊登了一篇题为《虚拟世界科学研究的潜力》的文章。该文说，相对于现实社会，由于网络的发展，一个虚拟的世界正在兴起，并举了两个例子。一个例子是魔兽世界，他说有650万人生活在这个游戏中，在这里面的一些人甚至于一天在现实世界工作的时间少于他在游戏中的时间，你说这个人是属于现实社会中的人还是虚拟社会中的人？第二个例子是在线城市，这个虚拟城市应有尽有，这个城市现有人口1000万人，况且人口还在无限扩大。

虚拟货币可与美元兑换则连通了两个世界。美国旧金山林登公司开发了网络游戏《第二人生》，网友在网络上创造出自己的“第二生命”，这些虚拟化身在游戏中经商、工作、旅游、消费，网友付出现实社会中的货币购买点卡玩游戏，赚取游戏里的货币——林登币。你千万不能认为林登币只能在游戏中使用，现在，林登币可按一定比例兑换美元，最新的汇率是271：1，即271个林登币可换



1美元。

目前，许多知名品牌正在开始投入到这个全新的虚拟世界——第二人生，以一种非传统的营销方式，推广自己的品牌。比如阿迪达斯，这个享誉全球的著名运动品牌不仅在“第二人生”开设门店，甚至还为那些虚拟化身定制运动鞋，如阿迪达斯为虚拟化身设计的“A3Microride”，其标价为50林登币（约合0.19美元）。2007年11月，戴尔公司在“第二人生”举办新闻发布会，借助虚拟世界的平台开展真实世界的营销。2008年6月，世界男士品牌美国花花公子进驻“第二人生”，花花公子在“第二人生”的虚拟世界购买了一个岛屿，以展示来自花花公子旗下网上商城的产品。

虚拟世界已成为不容错过的营销平台。2008年4月，“第二人生”的注册用户已超过600万人，我们是否应考虑进入这样的领域，占据一席之地，其好处首先是争取客户资源，几百万人在虚拟世界里走来走去，人流量该有多大啊！（北京火车站日均人流量不过400万人次），我们可以设立滚动广告牌，做不同类型的广告，让他感觉和现实世界一样，第二个好处是可以去做虚拟物品交易，这个城市最大的好处是边际成本为零，存在着巨大的利润空间。

互联网信息时代，虚拟世界的兴起，带来了无限商机，捷足先登者，将赢得现实世界。



浅析地产商“捂盘惜售”现象

◆ 朱蓉蓉/特发地产公司

近几年来，全国各地的地产开发商捂盘惜售现象不断，各地方将其归为房价上涨的原因之一，同时国家也出台相关政策，将“捂盘惜售”与囤积房源、恶意炒作、哄抬房价等行为并列，并表示“要加大整治查处力度，情节恶劣、性质严重的，依法依规给予经济处罚”。

一、何谓捂盘惜售

捂盘惜售，从字面上的理解就是捂住楼盘，不把房子拿出来销售。可从营销上来说，捂盘惜售也属于一种营销策略，只要在合适的时机使用，开发商将可能获得较大的利润。

二、捂盘惜售的手段

(一) 拖延拿预售许可证的时间或分次分批领取。

开发商为了拉长楼盘的销售周期，尽可能地拖延拿预售许可证的时间，或者分次分批拿证。这样不仅可以将一个项目中品质较差的房源先变现，同时还可以为楼盘争取更多的宣传和前期房价市场调查时间。这种方法一般只能用在短期捂盘上。

(二) 大幅提高开盘售价。

开盘时开发商大幅度提高开盘价，使之脱离市场均价，导致短时间内市场无人应价，这样便变相拉长了

销售周期，这是最典型的捂盘行为。对于想长期捂盘的开发商来说，这种手段效果很好。

(三) 后续房源转售为租。

开发商将一些项目的后续房源转售为租，待租客撤离后，重新翻新外立面和内部装潢，再高价出售，有的甚至带租约出售，瞄准长线投资。这种变相捂盘方式不但可以延长销售周期，而且还可以拿租金来偿还银行利息。

(四) 谎称进入尾盘期。

有些楼盘的开发商对外宣传自己的楼盘已经全部卖出，但如果上网

查询，则会发现还有房子根本没有售出。这种手段不算高明，但却被开发商广泛利用。

三、捂盘惜售的风险

(一) 调控政策可能随时出台。

针对房地产市场发展的现状和问题，倘若楼价上涨速度过快，引起了相关部门的重视，相关的宏观调控政策便随时可能出台。

(二) 买家会产生抵御心理。

虽然在目前的房地产市场中，买家相对“弱势”，但其购买心理对于楼市的发展却起到至关重要的作用。楼价的快速上涨，很大一个因素就是买家造成的。买家越追高房价，开发商就越有“底气”，一些“内部认购”、“囤货”等手法也随之而来，最终形成了卖方市场。在这场买家与开发商的博弈中，优势也在发生转变。一旦买家对政府调控楼价充满信心，认为未来市场供应量会增大，自

己选择的余地也会增大，价格也在供应量增大的同时有下降的空间时，就会形成观望，从而占有优势，开发商则越囤货越跌得惨痛。

(三) 企业生存受威胁。

尽管追求利润是开发商的最大目的，但一个企业的经营风险规避及持续稳定发展才是最为关键的。捂盘惜售是一个高风险的行为，房地产开发本身具有一定的滞后性，一个新项目从拿地到推出市场至少要一年多时间，如果有地迟迟不开发，一年后市场的需求未必是当初开发商所能预料的。刻意放缓卖楼速度对地产企业也会造成很大的资金压力，作为房企尤其是大开发商，持续稳健的开发是必不可少，而资金链是支持持续开发的关键因素。在一些开发商捂盘的同时，一些精明的开发商会在政府审批加快的利好下加快开发速度，届时，捂盘的开发商可能会跌得很惨。

四、国家针对捂盘惜售做出的整顿及出台的相关政策

(一) “国六条”的颁布。

2006年国务院九部委颁布的《关于调控房地产市场的六条政策》中做出了明确规定：进一步发挥税收、信贷、土地政策的调节作用。严格执行住房开发、销售有关政策，完善住房转让环节税收政策，有区别地适度调整信贷政策，引导和调节住房需求。科学确定房地产开发土地供应规模，加强土地使用监管，制止囤积土地行为。

(二) 开展专项整治，严打捂盘惜售囤积房源。

国家建设部、发展改革委、工商

总局于2006年9月6日联合作出部署，在全国范围内集中开展为期一年的房地产交易秩序专项整治行动，包括捂盘惜售、囤积房源及雇佣他人炒作房价等恶意炒作行为在内的六类违法违规行为成为整治行动的重点打击对象。

(三) 针对捂盘惜售等问题，各地政府发力整治。

2007年8月24日，基于楼市供需失衡、房价继续攀升的局面，上海决定加大对开发商的“引、逼”力度，加快市场供应节奏。管理部门采取多项措施督促开发商，如对以超出周边楼盘数倍的畸高价格挂牌；一年内销售率不到5%的，就被认定为捂盘惜售。

2007年结束的全国城市住房工作会议强调，要进一步加强和改善房地产市场调控，调整住房供应结构，增加有效供给，促进房地产市场健康发展。规范市场秩序，惩治违规行为，保护百姓利益，是房地产宏观调控的重要内容，也是各级政府执政为民的重要体现。

(四) 对房地产市场进行大检查。

近期，深圳市国土房产局发出了一份《全市房地产检查活动》的通告，从2009年7月1日开始，展开为期一个月的房地产市场大检查，涉及到违建、开发、经纪以及估价等领域。其中，在开发领域的检查包括非法预售、销售违法建筑、发布虚假广告、囤积房源、捂盘惜售和合同欺诈等。不少地方政府也在开展此类大检查活动，以保证房地产市场的稳定和健康



《特发》月刊喜获 深圳市企业文化精英期刊荣誉

◆ 张正治/集团办公室

市企业报刊协会成立15周年庆典活动，对深圳企业报刊协会成立15周年来作出突出贡献的企业报刊集体和卓越奉献的个人进行表彰，活动气氛隆重、热烈。1996年创刊、已出版发行118期的《特发》月刊在庆典大会上喜获深圳市企业文化精英期刊的荣誉。

文以载道，薪火相传。深圳市企业报刊协会是在市新闻出版局的主导下于1994年成立的。5年后，1999年在市企业报刊协会日益壮大、不断进步的基础上，为顺应深圳文化立市战略发展的需要，深圳市出版业协会成立。特发集团为协会的理事单位，是协会的资深会员。

15年来，深圳企业报刊快速发展，由协会成立时的30多家发展到现在的300多家，年总投入近亿元，月发行总量200多万份，为深圳企业文化建设做出极大贡献。深圳企业报刊以企业文化构建为起点，以提炼企业核心价值观、塑造企业人文精神为目标，书写了中国企业报刊在市场经济条件下的崭新篇章，成为全国企业文化建设的经典案例。深圳企业文化建设的优秀表现，是以企业报刊为载体，互为借鉴，相互促进的群体成功。以华侨城、特发为代表的国企文化；以万科、金地为代表的地产文化；以华为、中兴通讯为代表的IT文化；以平安、招商银行为代表的金融保险文化；以宝安集团为代表的企业投资文化等等，是深圳优秀企业文化的集体构成，形成了深圳经济特区企业品牌、企业文化靓丽的风景线。

2009年是中华人民共和国成立60周年甲子庆典，2010是深圳经济特区成立30周年。为回顾历史、展望未来，深圳市出版业协会于12月10日在深圳音乐厅举办协会成立10周年暨深圳市企业报刊协会成立15周年庆典活动，国家新闻出版署新闻报刊司领导，广东省新闻出版局领导，深圳市委宣传部、市文化局新闻出版局领导，德国、英国期刊集团区域负责人，深圳期刊出版单位、深圳海天、报业集团出版社，深圳市政府机关内刊、企业报刊，深圳企业报刊所在单位的主管领导、办刊人员代表共600余人出席庆典大会。这次庆典活动是深圳期刊、企业报刊人的一次重要交流聚会，也是深圳期刊走向全新历程的转折点。

创新生活，兼善天下

——浅谈企业经营之“道”

◆ 李正祥/集团企划部

曼在《寻求优势》一书中讲到：“一个伟大的组织能够长久地生存下来，最主要的条件并非结构形式或管理技能，而是我们称之为信念的那种精神力量，以及这种信念对于组织的全体成员所具有的那种感召力”。此“信念”，就是所谓“道”，亦称为核心价值理念。本文试就企业经营之“道”进行初步探讨，并对特发集团核心价值理念的定位谈一点初步认识，以期抛砖引玉。

一、创新是企业生命的跳动

人是一个创造性存在。人通过不断地创造、创新，实现对自由的追求，不断地从自在走向自为。马克思主义认为，人与动物的本质区别在于其创造性。当代存在论哲学家萨特认为，人的存在先于人的本质，因此人是自由的，人通过自由选择、自由创造，创造了人自身。显然，人本质上是一个创造性存在。

企业也是一个创造性存在。企业是人的一个创造性产物，作为人创造的社会实体，企业本身是人性的延伸，人格力量的聚合与提升，承担着人所赋予的创造、创新的使命，因此也必然具备人的创造性品格，是一个创造性存在。

企业的生命在于创新。创新是企业生命的跳动，停止创新，企业生命也就停止了跳动，企业生命之流也就要归于枯竭。美国通用汽车公司成立于1908年，是汽车行业的后起者。但由于其根据市场环境，在资本经营、企业架构、科技研发、市场营销等方面进行了一系列的卓有成效的创新，使企业迅速强盛，并跃居时代汽车业的巅峰近百年。然而，20世纪70年代，市场环境发生了巨大变化，国际油价从1970年的每桶1.8美元一路攀升，2008年7月突破140美元。油价高涨，低油耗、混合动力车型受宠。令人

遗憾的是，这时的通用已失去了既往的创新机智与活力，继续走以往大油耗品牌车的老路，最终山穷水尽，生命几近归于沉寂。

二、兼善是企业成长的路桥

企业是兼善的胎儿。现代企业理论认为，企业是由一系列契约关系所构成的联合体。各种要素所有者缔结契约组成企业取代市场交易，目的是节约交易费用，提高经济效益，使企业中的各缔约要素主体的福祉都得以提高。不然的话，合理利益得不到满足的要素主体就会退出企业，引起企业重构动荡甚至消解。所以，企业是通过兼善而孕育的结果，而兼善的缺失就会使企业趋于消亡。

兼善是企业发展壮大的必然途径。企业联合体中各要素主体只有能够共享经营发展成果，他们才能同心协力，共谋发展，企业也才能发展壮大。企业进行产品销售、市场开拓是一个自善的过程，也是一个兼善的过程。《国富

么交易，他都会提议：你把我想要的东西给我，那么你就可以得到你要的这个东西。这就是每一次这种交易的意义……”因此，自愿交易同时满足利己、利他两个方面。每一次有意义的交易累积的结果，就是企业、交易主体进而社会的繁荣和发展。现实中，一些企业由于目光短浅或利益熏心，常常偏离兼善的正确道路。如有的企业提出“客户第一”，有的提出“股东利益最大化”，也有的提出“员工第一”等等，其实，客户、股东、员工、经营者及社会有关各方的利益一个都不能偏废。黑煤窑主不惜牺牲员工的生命追求自身利益，毒奶粉公司以坑害消费者谋取利益，安然公司管理层损害股东利益自己却从中发财，他们最终都梦断黄粱。偏离兼善道路，企业的发展进步就会受困，损人利己、危害他人，不会长久，难免可悲的下

场。

三、创新、兼善是当今企业之“道”

我国古代哲学家老子在其《道德经》中对“道”作过较为精到的阐述，本文总结为如下四个主要方面：其一，“道”就是事物的规律。“道”无处不在，万物依“道”而生生不息。其二，“道”是兼善。“上善若水。水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。”其三，“道”就是变化。“道可道也，非恒道也。名可名也，非恒名也。”其四，“道”致昌盛、长久。概言之，“道”就是规律，变化、兼善是“道”的两个基本特征。今天，老子关于“道”的思想仍能给我们极为有益的指导。

企业经营也有“道”，创新、兼善就是当今企业经营之“道”。如上文所述，创新、兼善是企业生命的内在规定。而时代的发展更使这一内在规定上升放大为社会性要求和时代特征。以信息技术为支撑的新经济创新，推动了人类生产方式的根本性转变，形成了经济与社会发展的新的模式。其基本特征是：一方面，科学技术成为第一生产力，创新，包括思想、组织、科技等各方面的创新，越来越成为企业竞争、国家竞争、民族发展的主要、决定性因素。另一方面，知识工人成为生产劳动的主体，成为人力资本所有者。人力资本与资金资本之间的关系发生了巨大变化，以往那种劳动者对资本家的绝对依附状态、从属及被“剥削”关系逐渐转变为平等、合作及共赢共享关系。另一方面，新经济追求和谐发展、可持续发展，追求不同地区、不同种族以及当代人与后代人之间利益的和谐与平衡，因此也必然要遵循创新、兼善的理念和原则。总之，新经济发展模式的根本特点是创新、兼善，在新的经济发展模式的今天，创新、兼善是企业经营的时代之“道”。

四、天下竞合道者至高

“道”是客观规律，通过对“道”的领悟形成主观认识，进而成为统御人们实际行动的思想指导，这种“思想”就称之为主观上的“道”或核心理念、价值观等。领悟“道”、信守“道”，是行动及事业成功的关键，即所谓“得道者昌，失道者亡”。我国历史上持续了4年之久的天翻地覆般的楚汉相争，农民出身的刘邦最终胜出。台湾历史学家许倬云在其《刘邦与朱元璋的两种创业风格》（《经济管理文摘》，2009年第10期）一文中论到：刘邦气量宽宏，有胆有识，胜不骄，败不馁，知人善任，听信谏臣，慷慨大度、政治创业成功后能与功臣共安天下。项羽虽将门世家，勇力过人，但他却气量狭小，不能听谏，止于小恩小惠，分封诸侯不够大度，能胜不能败，终自刎

乌江！刘邦胜出固然与其人格优点不无关系，但关键还是在于他在中国当时社会条件下，领悟与信守了政治创业之“道”。企业经营，商场争锋，关键也在于悟“道”守“道”。常言道“大商谋道，小商求利。谋道者，道与利兼得。求利者，道与利俱失。”领悟企业经营之“道”，信守企业经营之“道”，企业才能够充满活力，不断发展、一路辉煌。现实中此种例子举不胜举，此时不再赘述。

特发集团至今已走过了近30年的发展历程，经历过辉煌，遭遇过挫折，几经沉浮，如今又以新的姿态屹立在商场争锋的大舞台。天下竞合道者至高，而创新、兼善就是当今企业经营之“道”。本文认为，特发集团应以“创新生活、兼善天下”作为自己的企业经营之“道”，也就是作为特发的核心理念。这里的“创新生活”，就是通过各种创造性工作，改善人们的生活质量，提升人们的生活水平。在价值理念层次上，以生活作为创新的指向和目标，能够避免为创新而创新的盲目性，避免为利润增长、为扩大市场而创新的狭隘性或局限性，使创新目标更符合社会远大的价值取向，使创新具有更广阔的发展空间和持久的生命力；这里的“兼善天下”，就是不仅仅为了一己利益、小众利益而创新，而是让创新的成果尽量惠及更大的大众群体。以小众利益为基础，或许也可以有所成功，但只有以大众利益为基础，才能成就一番伟大的事业。我们相信，以创新生活、兼善天下为企业核心价值理念，通过集团领导与员工的共同努力，特发集团一定能够走出一条企业经营与发展的康庄大道，实现特发集团企业经营的长治久安和事业发展的基业长青。



典型示范是实现企业文化建设目标的重要手段

◆ 吴锐楷/特力集团党群人事部

有三个大家熟悉的案例：

案例一：商鞅南门立木。

史书记载，战国时期秦国“令既具未布，恐民之不信，乃立三丈之木于国都市南，募民有能徙置北门者予十金。民怪之，莫敢徙。复曰：能徙者予五十金！有一人徙之，辄予五十金。乃下令。”商鞅主持秦国变法事宜，他起草了一个改革的法令，但是怕老百姓不信任他。为了取信于民，商鞅在都城的南门立了一根木头，贴出布告：“谁能把这根木头扛到北门去，赏金十两。”老百姓不相信搬个木头就能得到重金，没人敢去扛木头。商鞅又将赏金提到五十两，大家还是不敢去，后来有一个人壮着胆子做了，商鞅立即按照布告兑现了重奖。商鞅通过这种办法取信于民，并随后颁布了变法的命令。秦国自从商鞅变法以后，农业生产增加了，军事力量强大了，越来越富强，为统一六国奠定了坚实的基础。

案例二：诸葛亮挥泪斩马谡。

三国时期，诸葛亮北伐曹魏。以马谡为前锋，镇守战略要地街亭。临行前，诸葛亮再三嘱咐马谡：街亭虽小，关系重大。并具体指令他“靠山近水安营扎寨，谨慎小心，不得有误”。马谡到达街亭后，骄傲轻敌，不按诸葛亮的指令，不顾副将王平反对，自作主张地将大军部署水源，掐断粮道，然后纵火烧山。蜀军饥渴难忍，军心涣散，使战局骤变，诸葛亮退回汉中后，痛心不已，想要斩掉曾

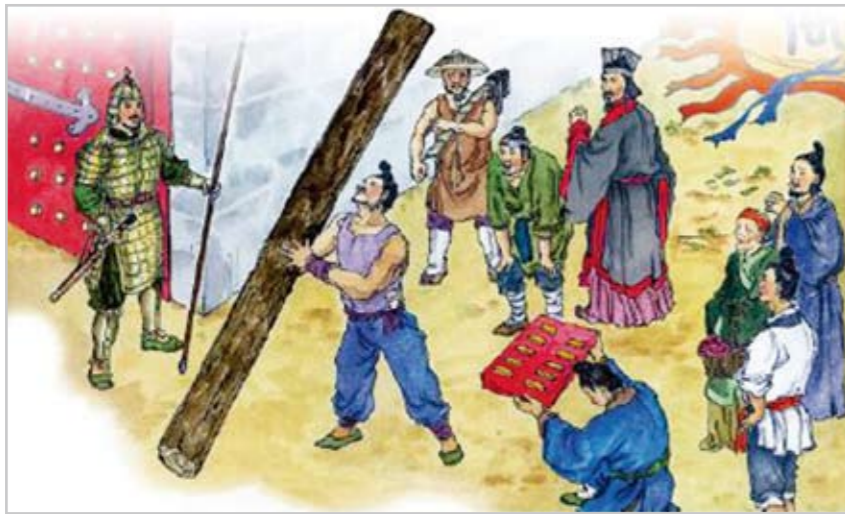
为自己十分器重赏识的将领，心若刀绞；但若违背军法，免他一死，又将失去众人之心。最后，他强忍悲痛，挥泪斩马谡，以肃军纪。

案例三：张瑞敏抡锤砸冰箱。

1985年张瑞敏初到海尔，发现冰箱质量有问题，他派人把库房里的400多台冰箱全部检查了一遍，发现共有76台存在各种各样的缺陷。张瑞敏把职工们叫到车间，问大家怎么办？多数人提出，便宜点儿处理给职工算了。当时一台冰箱的价格800多元，相当于一名职工两年的收入。张瑞敏说：“我要是允许把这76台冰箱卖了，就等于允许你们明天再生产760台这样的冰箱。”他宣布，这些冰箱要全部砸掉，谁干的谁来砸，并抡起大锤亲手砸了第一锤！当时海尔百废待兴，还在过紧日子，将冰箱砸烂的行为震撼了很多人。很多职工砸冰箱时流下了眼泪。随后，张瑞敏发起了“如何从我做起，提高产品质量”的大讨论。三年后，海尔捧回了我国冰箱行业的第一块国家质量金奖。

看似毫无关联的三个案例，给我们企业文化建设以深刻的启发：

其一，每一个组织在每一个时期，都要有重点文化去支持其存在和发展。南门立木，其目的并非海选大力士，而是树立政府诚信的文化，取信于民，为之后的改革扫清障碍。挥泪斩马谡，人头换不回街亭，真正目的是传达奖惩分明，执法如山的军纪，而这对于一支队伍来讲，是至关重要的文化。海尔砸冰箱，其目的是树立了质量第一的价值观念，使质量文化深入人心，甚至刻骨铭心。三个组



商鞅南门立木



挥泪斩马谡

织的三个目标，都是为了培育其文化核心价值观，都是他们当时最需要的东西。

其二，典型示范是实现文化建设目标的重要手段。实施文化建设目标的手段，可以是开会、发文件、组织活动等方式，我们姑且将这类手段称为直接的文化宣传手段；也可以采取如上述案例一样的具体奖惩或管理行为，我们姑且称其为典型示范手段。两者都非常重要，而后者往往能奏奇效，这种案例非常多，不胜枚举。直接宣传的文化手段让人知道公司要树立什么文化，什么是该做的，什么是不该做的；而典型示范手段则更能让员工知道遵守或者破坏文化和规矩的后果。典型示范手段不需太多的说教，不需三令五申和文山会海，却可在最短的时间内达到组织的目标。缺乏典型示范手段支持的文化建设，往往会陷入纸上谈兵、空中楼阁的窘境。对国家，对军队，对企业，对任何组织都是如此。多少年过去了，人们往往记得的是典型示范中的具体管理行为，而冗长的文件和讲话说教，无一例外地湮没在历史的长河中。

其三，典型示范手段是动态的，必须随时随地与具体的管理行为结合在一起进行。三个案例有一个共性，就是其实施的及时性和明确性。发现问题，或有了需要，及时明确地兑现奖惩或实施管理措施，是这种手段有效性的大前提，直接决定文化目标的实现效率。清华大学的老师告诉我们，“奖惩不过夜，黑白要分明”，充分说明了管理

行为中及时性和明确性的重要性。如果拖后1个月或1年再实施措施，也许要砸760台冰箱，也许要斩10个马谡，也许没人再相信商鞅的话，也许秦国就被其他国家灭掉了。

总之，在实施直接的文化宣传手段的前提下，及时、明确、日常、具体的典型示范手段，也是树立和实现企业文化建设目标的重要有效途径。企业的核心管理层，在提炼出自己的企业文化、行为准则、核心价值观之后，通过对其员工的文化表现的态度和行动，通过有典型示范作用的具体的经营管理方面的行为措施，来明确和强化公司的行为规范，将真正决定企业文化的实施效果，真正发挥文化的效力。曾国藩自言其带兵方法是“以霹雳手段，显菩萨心肠”，对企业文化建设来讲，也是如此。用激励和惩治等典型示范的有形管理之手实现无形的企业文化建设目标是重要手段，可以起到立竿见影的效果。

培训是企业送给员工最好的礼物

◆ 赵克义/特发信息电力光缆事业部

一线员工培训体系项目是企业实行培训下移、培训进车间的一项切实措施，此举将为我们广大基层员工打开一扇职业化发展的大门。

对于制造业而言，一线员工是企业发展的“基石”，是冲锋陷阵在企业安全生产和产品质量前线的士兵，企业因员工综合素质提高而步入良性的发展轨道，员工在不断增长新知识、吸纳新观念的同时，业务能力也得到了提高，更为将来面对残酷的市场竞争奠定了坚实的基础，从而能够从容应对，勇立潮头。企业员工培训教育制度完善与否，是衡量一个企业文化水平高低程度的重要标志。尊重每一位员工，鼓励每一位员工以新的方式完成本职工作，让每位员工坚信能够找到实现自我价值的途径，将是企业获得成功的重要因素。

对于员工培训，最终企业与员工双方都将是受益者。企业有没有有效而完备的岗位培训体系，将决定基层员工的整体素质，决定企业的应变力和生产线的稳定性，强化员工培训，可以增强企业竞争力，实现企业战略目标；另一方面将员工个人的发展目标与企业的战略发展目标统一起来，满足了员工自我发展的需要，能调动员工的工作热情和积极性，增强企业凝聚力。

在公司一线员工培训体系建设中，我有幸成为项目团队中的一员，当时倍感压力巨大，但是随着角色的

进入，当把各岗位、工位的工作内容进行重新梳理以后，特别是在培训教材的编写进入状态以后，工作越来越得心应手。看来生活中我们缺少的是尝试，有很多事其实并不是想象中的那么难，只要你投入地去做，就会发现自己所具有潜力。

在项目的推行过程中，涉及到设备、工艺、质控、管理等各部门资源

的支持，在这里我可以随时去和相关的部门负责人协调以满足工作所需，团队合作精神在这里表现得淋漓尽致，借助团队动力及交互作用可以促进更深的自我探索，重新认识和挖掘自己的潜在价值来服务于团队。

培训，是企业送给员工最好的礼物；“双赢”，是培训带来的最好成果。



特发信息成功举行 新进大学生首届辩论赛

◆ 甘远辉/特发信息人力资源部

“先做人还是先做事？”9月27日，特发信息光缆分公司新进大学生与特发信息光网、电力光缆新进大学生在特发信息龙华光缆厂区以此为题展开一场辩论赛。

赛场上，双方辩手巧妙地抓住辩题，万“辩”不离其宗，时而慷慨激昂，时而温婉抒情；或引经论据，纵贯古今，或侃侃而谈，博通中西。经过四个回合较量，最后特发信息光缆分公司代表队以微弱的优势取得胜利。

辩论赛不仅展示了新入职大学生的活力、激情与斗志，更激发了他们对特发信息公司未来发展的信心。



另：11月21—22日，深圳市羽毛球协会主办“2009年YONEX大生杯羽毛球单项赛”，特发羽协派出8对双打选手参加4个组别的比赛。经过两天紧张激烈的比赛，取得了中年女子组单项冠军，领导干部组单项第二名、第三名、第四名的好成绩。

(熊煜/集团企划部)

吉光： 永不褪色的记忆

◆ 张星临/原深圳吉光电子有限公司总经理兼总工程师

看着今年8月18日吉光公司搬迁广西贺州开业庆典中打出的“吉利千秋好，光华万古春”对联，吉光的辉煌历史似乎又回到了眼前。这幅对联是原吉林市李挥副市长为“吉光”题写的，亦是“吉光”命名的由来，它寓意“吉林之光”。对此，我感慨万千。二十四年，吉光从无到有，艰苦创业，很快成为全国最大高中压铝电解电容器生产企业之一……

深圳吉光电子有限公司成立于一九八五年。在它成立的时候，深圳特区正经历着诞生以来产业裂变的最重要时期。当时，全国各地来特区的创业者，大都从事房地产开发、进出口贸易和来料加工，高科技制造业几乎是空白。根据深圳市政府的产业导向，深圳经济特区发展公司与吉林无线电元件厂、香港协和集团、日本长野电子株式会社共同建立了深圳吉光电子有限公司，成为国内较早的中外合资企业之一。我有幸带领着一批来自北国的吉林人千里迢迢来到祖国的南大门深圳，选定电容器行业技术含量最高的中高压铝电解电容器项目，白手起家，成为深圳高科技产业的第一批探路者！

公司所在位置叫上步工业区，公司座落在燕南路405栋，来自全国

各地的员工们都把那儿当成了自己的家，夜以继日地奋战在工作岗位上。当时有技术的员工非常少，所以管理人员特别精干，有的部门就只有部长一个职员，什么工作都要自己干。搬设备，组装调试，管理人员都是亲自动手；查情报、购标准、研新品，就是那么几个人建立起技术部和资料较齐全的档案室；业务员、技术员跑市场，在外一蹲点就是好几个月；清洗交换柱、制去离子水作业时，为不影响生产都是在下班后进行；有个车间主任为了保质保量完成生产任务，连续加班加点，最后晕倒在浸渍罐的操

作台上……当时大家那股干劲和以厂为家的和谐氛围一直贯穿了吉光发展壮大的全过程，成为了企业宝贵的精神财富。

虽然条件艰苦，可创业的激情与深圳特区改革开放初期艰苦奋斗的风气，让我们克服了种种困难。因此，凝聚着所有吉光人无数心血和智慧的吉光电子迅速在市场上站稳脚跟。其主导产品高压、高频、高纹波铝电解电容器是彩电的关键元件，由于其技术难度大、安全性要求高，再加上国外技术封锁，在国内一直处于空白状态，全部依赖进口，每年花掉国家大



量外汇。为此，原中国机械电子工业部彩电国产化领导小组将其定为全国重点攻关项目。我带领几个技术人员，在吉林无线电元件厂设计定型的基础上，奋力攻关，很快在吉光完成了生产定型，率先在国内大批量生产CD23系列高压、高频、高纹波铝电解电容器，产品质量经权威部门检测认定，达到国际同类产品的先进水平，被确认为可以替代进口产品，先后被上海金星、深圳康佳、四川长虹、北京牡丹、南京熊猫、西安黄河、天津通广的北京牌彩电确认为A类定点配套厂，为国家节约了大量外汇，对我国彩电国产化的发展贡献了自己的力量。

当时彩电国产化是一个大项目，党和国家领导人都十分关心彩电国产化工作。中共中央政治局常委、国务院代总理李鹏，中顾委副主任薄一波、中宣部部长丁关根，原国家能源部部长黄毅诚、国家经委主任袁宝华、国家电子工业部副部长张学东等，先后来到我司考察、参观，给我们带来了巨大的鼓舞和关怀。

中顾委副主任薄一波一九八七年十二月二十六日视察深圳吉光电子公司，我作了工作汇报。当他听到吉光产品为由他亲自指导组建的南京无线电公司生产的“熊猫牌”彩电配套时，非常的高兴，欣然挥毫题词：“为彩电国产化多作贡献”。中共中央政治局常委、国务院代总理李鹏一九八八年一月四日视察深圳吉光电子公司，李鹏代总理参观生产流水线时，边听取我的汇报边详细地询问产品主要原材料及产地等情况，对吉光采用国产材料生产出符合国际标准的高压、高频、高纹波铝电解电容器这一彩电关键元件给予充分肯定。他还深情地说，他曾在吉林丰满水电厂工作五年，吉林是他的第二故乡……这些珍贵的照片纪录了吉光人的荣誉和无比自豪。

回首往事，令我们吉光人最引以为豪的是：1990年，原中国机械电子工业部质量司为检验中高压铝电解电容器的国产化成果，组织了一次全国性的质量评比，在参加评比的几十家电容器厂中，吉光产品的技术参数总分名列第一，并以此荣获全国质量评比一等奖，品牌在行业内有着相当的知名度。天津通信广播公司用吉光产品为“北京牌”彩电配套，在捷克布尔诺国际博览会上获金质奖；1988年全国电评比一等奖的63个型号彩色电视机中，有31个型号是用吉光的产品配套的。当时吉光的产量并不高，但人均产值却在业内名列第一。因为我们花费了大量精力，实行了一



原中顾委副主任薄一波1987年12月26日视察吉光电子公司并题词“为彩电国产化多作贡献”



李鹏代总理参观生产流水线



李鹏代总理视察吉光电子公司后签名留念

多 為
做 采
貢 電
獻 國
產 產
化

為深圳吉光公司賀

薄一波 一九八七年十二月廿六日

个现在看似小小的改革，在当时行业中却可算是一个创举的成功举措：将业内长期以来的计时工资改革为计件工资，这大大地激发了员工的工作热情，在人员未增加的情况下实现了产量翻番的奇迹。

随着公司的不断发展，我们买下了汽车大厦、燕南路417栋、108栋等物业，解决了员工住宿问题，这些地方已成为吉光历史地标和难忘的回忆。在艰苦创业的同时，吉光也营造了极好的人文环境，许多优秀的打工妹打工仔都先后成为特区永久居民，并成就了很多美满姻缘，使大家事业感情双丰收，留下许多佳话。当时老练工序任务繁重，车间调其它工序员工协助生产，大伙齐心奋战的同时，大龄班长“龙哥”和小吴也结下了深厚的情谊，最后小吴成为了大家的“龙嫂”，他们感谢一不小心就当了媒人的车间主任。现在他俩还在吉光公司的第一线发挥着光和热。

这是我一直珍藏的一张老照片，前排左五是原吉林市副市长李挥，前排左六是原吉光董事长陈楚杰，前排右四是原吉光副总经理胡谦，我在前排右五。产量突破百万只的庆功大会

上，戴着大红花的一张张灿烂的笑脸，是他们，将自己的青春奉献给了特区的吉光。岁月流逝，新员工不断出现，他们中的多数人已经退休、离职，但这张照片在我心底永远没有因为时间而褪色。我发现照片中还有三位老员工，随吉光一起从深圳上步来到广西贺州八步。他们是：管理部经理马兴业（前排右一）、生产部设备主管张献枢（前排左一）、营销部张龙波（后排右二）。正是有了第一批创业者，才会有吉光的今天！

今天的吉光厂房已由当年的一千多平米扩大到现在的一万多平米，

月产量由百万只增长至一千万只。今天的吉光站在新的起点正跨步迈入下一个征程……正如特发集团领导在新吉光开业庆典上所说，吉光人将迎接更艰巨、更富于挑战性的日子，吉光人一定会以实实在在的行动和努力不懈的奋斗，将开业的红红火火进行到底！无论咫尺天涯，吉光情缘无处不在！作为老吉光人，我衷心希望新吉光人秉承“忠诚、团结、专注、进取”的吉光精神，续写吉光新的篇章！



特发信息参展首届海南电力展览会

◆ 祝兵/特发信息电力光缆事业部

首届海南电力电工及电气自动化展览会于10月31日至11月2日在海口市国际会展中心隆重举行，同期还举办了2009年电力发展高层论坛暨新技术新产品交流会。海南省有关领导、电监会领导、电力企业领导出席了这次展会。

特发信息作为全国最大的电力光缆生产厂家之一和华南地区最大的光纤光缆厂家参加了本次盛会。会上，特发信息主要以华北电网OPPC项目为案例，重点对新产品OPPC进行了宣传推广。OPPC光缆作为电力光缆市场的新产品，海南电网局部线路也有采用，其中也有“特发信息”的品牌。

特发信息的展位简朴大方，前来观摩、交流、洽谈的客商络绎不绝。此次展会不仅向海南电网及同行们推广了特发信息的OPPC光缆，同时也在全国电力系统大大提升了特发信息的公司形象，较好地展示了特发信息建设“坚强智能化电网”的姿态和专业实力。



特发信息电力光缆ERP试上线

◆ 刘现伟/特发信息电力光缆事业部

特发信息电力光缆ERP项目自7月20日启动以来，在东信达公司（电力光缆ERP项目合作方）和电力光缆事业部相关人员近3个月的共同努力下，完成预订的实施目标，进入平稳的试运行阶段。

目前纳入电力光缆事业部ERP管理范畴的有销售管理、工程管理、MRP计划、生产管理、采购管理、仓库管

理、应收应付、系统管理等，涉及产、供、销一体化管理业务流程。ERP项目的实施使各部门的工作都集约在科学管理的信息系统中，信息传递更加流畅，为各项管理和生产工作的开展提供了强大支持。特别值得一提的是，ERP对配料、配纤等繁琐工作提供了友好的管理操作界面，库存物料和配料、配纤需求可以同时展开，一目了然。

特发信息生产线员工培训体系建设项目顺利推进

◆ 武彦丽/特发信息人力资源部

特发信息生产线员工培训体系建设项目于8月底启动后，经过公司人力资源部及各部门、单位的不懈努力，于10月底完成了岗位划分和教材编写工作，经顾问公司和项目管理组评审后一次性通过。

对生产线员工培训体系的建设是特发信息重视一线员工，“培训下基层、下车间”的一个具体体现，为公司一线基层员工提供了一个在岗位中学习、成长、成才的通道。

特发龙华项目召开第二次规划方案研讨会

◆ 周爽/特发地产公司

11月11日，特发地产邀请深圳知名设计专家顾伐、戴德梁行相关人员出席在公司会议室举行的“特发龙华项目规划方案”的研讨会，地产公司领导班子及龙华项目工作组成员参加会议。根据2009年8月31日召开的“特发龙华项目规划

方案报告会”形成的有关意见，两家设计单位按照要求对各自的设计成果进行了不同程度的深化和改进，研讨会重点分析和讨论了各修改后方案的优缺点，参会人员从专业角度对各方方案给予了客观中肯的评价。

特力集团开展办公自动化软件培训

◆ 李玉东/特力集团

为在全公司范围内推广办公自动化，提高办公效率水平，11月5日，特力集团组织所属相关企业进行办公自动化（OA）软件培训，让大家能快速掌握该软件的具体运用和操作程序。公司各事业部领导班子、中层管理人员、安全主

任，各控股企业领导班子、财务及办公室负责人，参股企业产权代表参加了培训。目前，OA软件已在全公司范围内开始试运行。

特力集团举办第三次全面风险管理讲座

◆ 李玉东/特力集团

11月4日，特力集团以“企业财务风险管理”为题在公司会议室举办第三次全面风险管理讲座，特力本部全体员工、各事业部经营班子、工作小组成员、财务负责人，各参股企业产权代表参加培训。主讲人特力财务总监傅斌结合公司实际和具体案例，从财务风险的类型及成因、财务风险管理的基本技术策略、具体措施等几个方面进行讲解论述。通过讲座，与会者丰富了财务风险管理知识，提高了风险意识，取得了预期效果。



全新CROWN皇冠：完美诠释“人性科技”与“豪华革新”

◆ 特发华日汽车

10月30日，一汽丰田汽车销售有限公司在北京为皇冠旗舰车型举行盛大的“全新CROWN皇冠新品发布会及媒体试乘会”。一汽丰田高层与媒体记者共同见证了全新CROWN皇冠荣耀开启的重要时刻，其市场战略与科技、豪华的商品亮点一一崭露庐山真面目。特力集团特发华日汽车为一汽丰田汽车经销商。



2009世界旅游形象大使亮相特发小梅沙海洋世界

◆ 李赛男/特发小梅沙

11月9日，特发小梅沙海洋世界迎来了前来采风的世界旅游小姐形象大使20强佳丽。采风活动以人文、绿色、和谐、发展为主题，以展现深圳旅游特色，彰显深圳城市文化为宗旨，借助大赛平台选出的集美丽、智慧、博爱于一身的旅游文化使者，来展现深圳这座美丽、充满活力的城市，让世界了解深圳，让深圳走向世界。

佳丽们置身于海底世界，看到海洋中的各种鱼类和海狮、海豚、海豹等各种生物在身边无忧无虑地徜徉玩耍时，感到由衷地开心。她们手持相机拍个不停，有些佳丽甚至隔着厚厚的玻璃与水中的游鱼亲吻。海狮表演开始时，佳丽们时而被其憨态可掬的扮相逗得捧腹大笑，时而又对其优美的“舞姿”赞叹不已。不过，当几位勇敢的佳丽受邀上前接受海豚的亲吻时，面对突然从水中蹿起的海豚，她们还是吓得尖叫起来。白鲸表演时，佳丽们都瞪大眼睛，对他们表演的

十八套深圳功夫赞叹不已，相机的快门声响成一片。

世界旅游小姐的亮相，受到众多的媒体关注，这无疑增加了特发小梅沙海洋世界的受关注程度，为海洋世界二期极地项目的开馆提高了附加价值。



特发小梅沙海洋世界员工参观考察北京海洋馆

◆ 李赛男/特发小梅沙

为了让员工开阔眼界，增加对同业企业的认识，丰富员工的生活，2009年10月，特发小梅沙海洋世界组织部分员工踏上了飞往北京的旅程，前往北京海洋馆参观学习。

此次考察受到了北京海洋馆方面的高度重视和热情接待。他们丰厚的企业文化和职业化的员工素质给我们员工留下了深刻印象，严谨认真的工作态度让我们员工深受感染。双方并就海洋动物的生存、医疗、保健及经营理念，园区管理等方面进行了深入交流和探讨。通过参观学习，我们的员工收获了很多宝贵的经验。



热带海豚防流感，极地白鲸如回快乐老家——

寒潮袭来，海洋动物几家忧愁几家乐

◆ 李赛男/特发小梅沙

寒潮袭来，习惯了冬日暖阳的人们，在剧变的温差下，感觉到了彻骨的寒冷。特发小梅沙海洋世界的海洋动物也是几家忧愁几家乐：印尼海豚、南美海狮、珊瑚礁鱼类等热带海洋生物在寒潮下发愁，需要用各种方式来保暖。如，热带珊瑚礁鱼类，平时生活的水温须在27度左右才行，得依赖加热棒来维持恒定的生活水温，为此海洋世界水族馆都启动了各加热棒，寒流下为鱼儿营造了温暖

舒适的家园。但同时，大白鲸、北极熊、北极狐、企鹅等极地动物却是几家欢乐，仿佛找到家的感觉，生活更加惬意：如，气温越低，北极狐的毛色就越加雪白，显得更加洁白可爱，狐媚动人，浑然不觉寒流到来；大白鲸更加活跃了，在池子中不停地游动，并“引吭高歌”，享受着仿佛老家的熟悉空气。



北极熊每天在游泳池中游水



北极狐更加洁白可爱



大白鲸如回极地老家



印尼海豚凌空跳跃运动防流感



海狮跳霹雳舞取暖



大鲨鱼补充鱼肝油



热带珊瑚礁鱼类离不开加热棒



特发物业管理公司举行2009年度保安技能竞赛

◆ 特发物业管理公司

11月6日下午，特发物业管理公司在特发小区篮球场举行“特发物业2009年度保安技能竞赛”。特发集团民兵副团长张西甫、办公室副主任陈忠炼，特发物业公司领导班子成员出席并担任竞赛评委。

共有5支队伍参加竞赛，分别为坂田代表队、柏林花园代表队、天鹅工业区代表队、发展中心代表队、特发小区代表队。比赛项目有：进场仪式、班队列动作、车辆指挥、拳术、灭火器使用、抛水带、爬楼梯及拔河比赛等，中间穿插表演项目。由于比赛当天时间有限，故抛水带及爬楼梯项目已提前进行。

竞赛当天阳光和煦，现场气氛紧张热烈，比赛过程高潮迭起。期间穿插的刀棍拳术硬气功表演最受观众欢迎，

搏得阵阵喝彩和掌声。灭火演练中队员们面对几米高的火焰毫不畏惧，身手矫健，展示了良好的消防灭火技能。最后举行的压轴戏——拔河决赛使现场气氛达到最高潮：比赛双方特发小区及泊林花园代表队的队员都拼尽了全力，最终特发小区代表队技高一筹，夺得第一名。总成绩：特发小区代表队第一名，坂田代表队列第二，泊林花园获第三。

竞赛圆满落幕。比赛中保安队员们表现出良好的竞技状态 and 过硬的技术功底。一年一度的保安技能竞赛是特发物业管理公司保安员队伍精神风貌的集中展示，极大鼓舞了公司全体员工的士气，也为特发物业争创“深圳知名品牌”做出了贡献。





小梅沙旅游中心、香蜜湖度假村等企业举行“119”消防演习

◆ 李赛男/特发小梅沙 袁丽华/香蜜湖度假村

11月9日全国“119消防宣传日”，特发集团系统小梅沙旅游中心、香蜜湖度假村物业公司等企业积极举办消防演习，进一步树立员工消防安全意识，提高对突发事件协调应急处理的能力。

特发小梅沙结合接待“游客”多、人流集中的特点，分别在海洋世界和小梅沙大酒店举行消防实战演习。

海洋世界幻游海洋馆是消防防控的重中之重，在公司领导的统一安排下，以保安部为消防主力，其他各部门及各岗位工种100多名员工互相配合，分工协作，从实战出发，共同参加了幻游海洋馆消防演习。

下午4时50分演习开始。随着浓烟滚滚，火灾警报响起，幻游海洋馆顶楼发生模拟火灾，游乐运行系统自动停电，被困“游客”在幻游海洋馆的轨道车上大声呼救，急需紧急营救疏散。各演习小组立刻按照火灾消防营救预案同时开始行动：疏散搜索组立刻展开对“游客”的疏散和搜救工作，把“游客”转移到安全区域，解救受伤者；灭火组迅速赶到现场，展开灭火并同时报110救火；救护组开来应急车，并报120急救；支援组听候现场总指挥指令，对危急处增加力量；警戒组负责做好其他“游客”的

疏导工作等。被困“游客”在5分钟内全部安全转移，受伤者被送上急救车。随着水龙喷洒，大火在7分钟内被扑灭。在对各场景仔细搜索确认后，5时10分演习宣布结束，达到了实战演练的练兵效果。

香蜜湖度假村物业公司则与租赁单位联合行动举行火灾救援应急演习。参演人员100多人，主要是分管安全工作的领导、员工义务消防队员。演习模拟现场设在世纪中心家具广场和红蝙蝠饮食管理公司员工宿舍。当“火警”出现时，室内伴有大量烟雾，并引起“火灾”，造成室内人员受伤及中毒，火势迅速蔓延。受伤者到处奔跑，出口处浓烟弥漫，有人被困于家具展厅和宿舍内。发现火警后，值班人员立即启动应急预案，向公司指挥中心报警。同时世纪中心立即开启展厅内排烟模式，播放事故广播，组织顾客疏散。消防车紧急赶赴现场扑救，8分钟后“险情”得到有效控制，顾客及时疏散。在红蝙蝠饮食管理公司员工宿舍举行的火灾逃生救援模式，2分钟内成功完成。消防实战演练加强和改进了香蜜湖度假村的消防应急工作，进一步提高了公司和各租赁单位的消防处置能力水平。

国土资源部设限住宅用地出让面积预防大开发商拿地垄断

为预防大开发商利用资金优势形成拿地垄断，进而囤积土地，国土资源部出台措施予以防范。该部11月16日印发《限制用地项目目录（2006年本增补本）》和《禁止用地项目目录（2006年本增补本）》，对商品住宅用地的宗地出让面积首度给出明确的上限，其中大城市20万平方米，中等城市14万平方米，小城市（镇）7万平方米。该部官员透露，之所以对单块商品房用地出让面积做出限制，主要是想鼓励房地产企业在拿地环节能够形成真正的竞争。同一地理位置的地块，出让的面积越大（假设容积率一样），对拿地企业的资金要求也就越高，如果不规定地块出让面积的上限，一些中小开发商可能就根本没有拿地的机会。

党政机关单位接待设施项目禁止批地

国土资源部11月16日下发通知，对《限制用地项目目录（2006年本）》和《禁止用地项目目录（2006年本）》进行了增补。其中，对党政机关和国有企事业单位新建、改扩建培训中心、基地，以及各类具有住宿、会议等接待功能的设施给予更为严格的规定，将这些建设项目纳入禁止用地的范围，明确凡列入禁止用地项目的，各级国土资源管理部门一律不得办理相关手续。

住建部称必须严打捂盘惜售和哄抬房价

住建部强调，近期部分城市少

数房地产开发企业捂盘惜售、囤积房源、哄抬房价等违法违规行为又有所抬头。要求地方住建部门要加强对在建项目的监管。要摸清底数，全面梳理检查已批未建、已批未售项目的情况。督促已达到规定预售条件的项目要及时申请预售公开销售。要合理确定商品房项目预售许可规模。商品住宅项目一般不能分层、分单元办理预售许可，对已经办理预售许可的，应一次性将全部房源公开对外销售，不得分批、分次销售。在取得预售许可证后，开发企业应当在规定时间内销售的商品房，不得以任何借口分批、分次销售。

深圳将借鉴香港经验试行“勾地”制度

深圳市将借鉴香港已经实行多年的经验，在国有土地使用权招拍挂出让中实行“勾地制度”，目前试行办法的方案已起草完毕，方案草案经市政府审议通过后有望近期开始推行。

所谓“勾地制度”，就是土地主管部门根据市场情况（主要指房地产用地）和产业特点（主要针对产业用地），对纳入“招拍挂”出让计划的土地预先向社会公布出让方案（——不是出让公告）。由申请购买者提出购买意愿申请并报价，如果申请人的资格符合条件而且所提出的报价符合政府预期，主管部门将以招拍挂方式公开出让该宗土地。

深圳明年拟建保障性住房2.23万套

11月17日公布的《深圳市住房保障2010年度计划(征求意见稿)》中指出，2010年，深圳计划安排建设保

障性住房2.23万套，建筑面积104.81万平方米，其中经济适用住房0.446万套，建筑面积24.53万平方米；公共租赁住房(含廉租住房)1.784万套，建筑面积80.28万平方米，占全部保障性住房的八成。

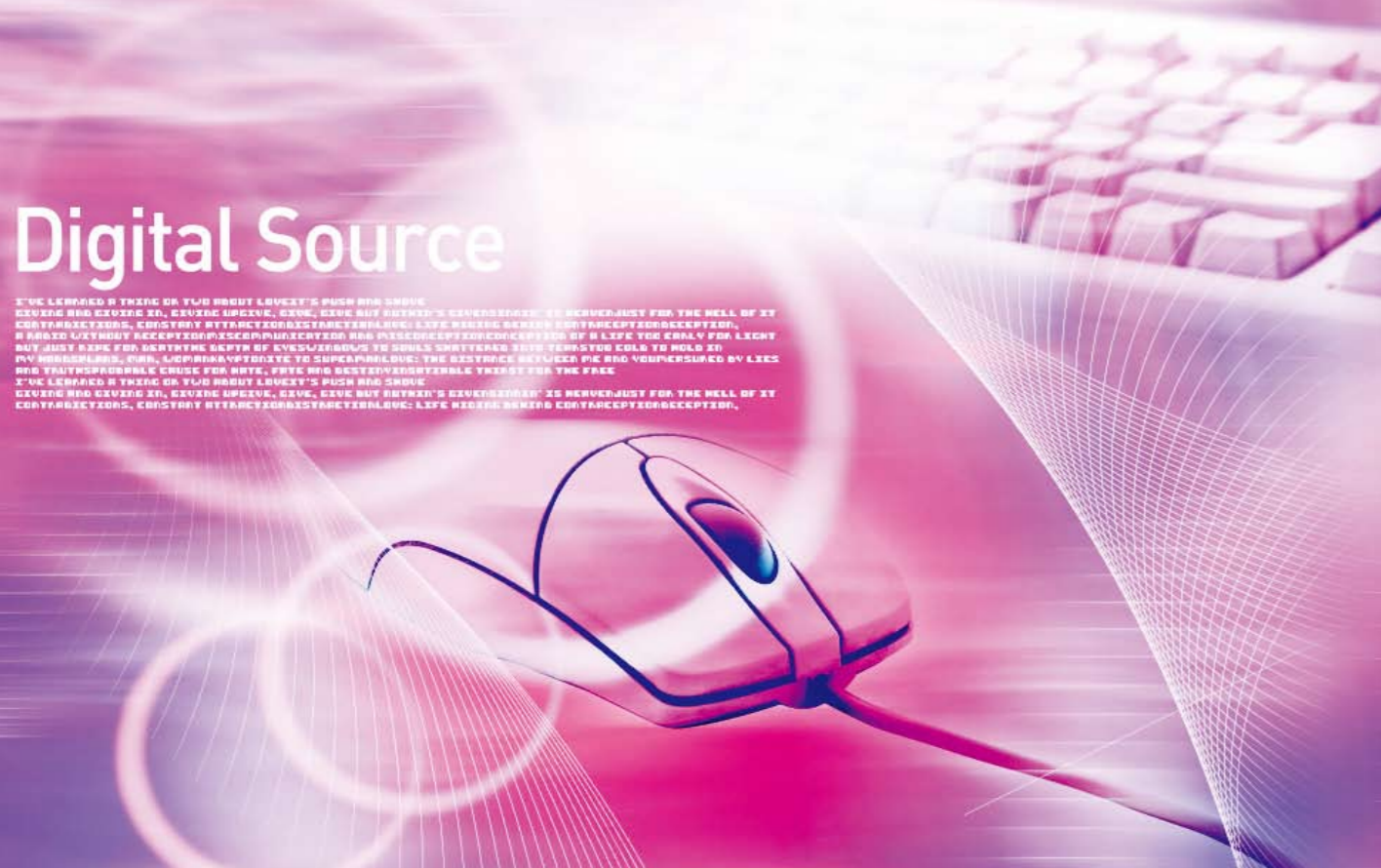
房价上涨过快，银行逐步收紧首套房贷优惠政策

针对“银行房贷优惠即将取消”的传言，尽管部分银行以“未收到银监会调整通知”为由辟谣，但是从一些银行内部获悉，这些银行实质上已经走在了“收紧房贷”的道路上。

11月12日，建行一位接近高层的人士透露，该行内部已经下了文件，对于首套住房贷款，建行的标准是，只有首付四成以上，才能享受到七折优惠利率；如果首付两成，利率只能打八五折。而对于“二套房”，则严格根据今年6月22日银监会规定执行，重申二套房贷首付四成、利率1.1倍的放贷标准，强调二套房贷标准不得擅自放宽。

深圳又见地产中介全城扩张

中联地产今年至今开铺40多家（2007年54家），开铺的范围除了福田区较少外，布吉、龙岗中心城、南山是重点扩张区域。目前美联物业地铺数量为60多间（2007年高峰期90间），主要是经历过2007年的关铺伤痛后变得相对保守。当前家家顺在营业的门店数量是65间，新开店主要分布在宝安中心区、龙华、坂田、南山等区域，福田、罗湖等成熟片区分布较少。2005年7月港置进入深圳，到今年年初时在深圳有30余间地铺，现在是在50多家。



Digital Source

磨刀不误砍柴工

——关于流程管理的几点认识和工作体会

◆ 牟博文/特发黎明公司

流程管理在公司的管理变革中起着非常重要的作用。近期，特发黎明集团组织员工进行为期一天的流程管理脱产培训。在培训的过程中，项目组的常老师讲：客户对于企业的需求最重要的是四点：正确、快速、便宜、容易，一套行之有效的流程是基于客户的需求建立起来的，流程的建立必须围绕这四点要求来进行，如果做不到，就不是一套好的流程，就还有进一步优化的空间。我在公司企业发展部工作，这里，结合自身岗位工作实践，对照这四个要求，谈谈流程

管理的几点认识和工作体会。

我目前所从事的工作都是围绕新项目的筹建而展开的。在工作的过程中，要与其他公司或者政府部门打交道，在公司和外部机构之间起到一个桥梁作用。从流程的角度来讲，我的顾客就是我们公司和相关外部机构，我所要做的就是围绕上述四个要求来开展工作。

第一，正确。

之所以把“正确”放在第一位，是因为我觉得做正确的事是首要问题。否则忙活了半天，最后与领导的

要求相差甚远，实在是事倍功半。因此，在做事之前必须准确把握公司的意图，确认公司需要达到的明确目标和任务输出。例如做车间装修方面的价格谈判，与环保局商讨如何做好防护措施谈判时，为了在这个过程中占据主动，就必须准确把握公司的原则底线，这样才会有依据和底气，才可以把握准尺度，最终确保公司的利益。

第二，快速。

快速是建立在正确地理解了事情的基础之上的，否则就毫无意义。

而如何快速处理一件事情，这就涉及到工作方法的问题。由于所接到的任务很多都是自己以前没有接触过的，所以工作方法和流程就显得至关重要。例如X射线项目的审批工作，是接到任务后立刻去主审部门咨询，再反馈给公司领导，然后再去主审部门咨询，如此反复沟通来开展工作，还是先多花一点时间在准备工作上，把审批的流程弄清楚，预测到各种可能出现的问题后再去做，工作方法的不同将直接影响工作的最终进度，期间还会影响领导的下一步的工作安排。

“快速”对在一个高效率的组织中工作是非常重要的。

第三、第四，便宜与容易。

之所以把这两点放在一起讲，是因为我认为从公司角度来说，这两点要求都涉及到公司的成本、利益。在为公司提供各项服务的工作中，应该努力做到使得公司支付的成本（包括公司花费、领导精力等）最低、得到的利益最大。因此，每件事情就必须想出多种处理方案，找到多家服务机构，详细分析、比较，最终确定一家。而如果只有一种方案、只是一家的话，那往往会使得自己的谈判空间变得非常小，因此也会非常被动。

从公司的角度讲，也必须建立符合上述四点要求的流程。对此，可以从以下三个角度考虑：

一、转变观念，改造企业文化

流程的规划设计与实践、甚至再创新，背后的关键因素是人，人的思维模式决定了对于流程的设计品质，导入的接受程度，以及后续的执行成效与再创新，因此企业流程再造的设计与执行工作应建立在一个良好的企业文化及价值观之上，如此才能看到流程绩效的改善，以及企业能持续进行各项流程再造与优化的动因。

二、建立流程的信息化

信息化的建立，应该是一个循序渐进的过程。首先可以把公司已经存在的很多日常事件的流程固化下来。同时对公司各部门的职位以及工作内容、负责范围进行重新梳理，在这些确定之后，再简化以前很多不属于增值部分的流程，把相关的工作内容、工作程序逐步整合进来，形成一个完善的系统。流程的信息化对于打破部门墙，提高企业内部工作效率是有非常大的帮助的。

三、企业层级的扁平化

企业层级的扁平化，我认为主要包括两点：第一，扁平化的组织机构要求围绕流程而不是部门职能建立。在建立流程的过程中，逐步推行扁平化的组织机构，就会消除部门间的障碍，确保各级人员沟通的有效性，最后大家都会为了一个大的目标而工作。

第二，扁平化组织应该有一个决策权的调整，使各级人员都拥有相关的资源支持以及适当的决策权，这种参与会充分发挥员工的主动性、积极性。同时各种问题在下面的层级就已经解决了，中高层领导也就解放了出来，可以把更多的时间放在思考公司发展战略方面的问题上。

在进行上述工作的同时，还有比较重要的一点，就是建立一套确保流程有效运作的保障机制，这也是流程管理成功的关键。同时，还要进行流程评估，不断监督，确保最终建立起一套优秀的管理流程。



从头再来

◆ 龚玲玲/特发信息广西吉光公司

新吉光在2009年8月18日正式开业了，在这里从头开始。

对我而言，8月18日吉光新生的这一天并不只是日历上简单平常意义的一天。从一名学生到成为吉光的一员，在深圳的老吉光呆了整整一个月，见到了吉光的搬家，从正常生产、停产、设备搬迁、办公用品打包到新吉光的正式诞生。现在的新吉光有宽敞的厂房，舒适的办公环境。在深圳的一个月除了学习工作以外就是准备搬迁事宜：打包文件、生产设备等。看到就在几天的时间里公司的东西慢慢地变少，心里也随之有了点离别的情愫在搅动。

到贺州后就是忙着整理办公文件，开始忙开业庆典的事，这对所有吉光人来说都是头等大事，代表一个新的开始。公司从上到下，大家都鼓起干劲工作想给所有人看看新吉光的风采：成立领导小组、工作小组；利用下班时间排练节目；安排场地、接待嘉宾，没有任何怨言，都是为了庆祝吉光的开业。印象最深的就是整理公司开业纪念品，一份一份地装，在发放过程中核对数量，有天晚上做梦都在数礼品，担心礼品发错了。送走了参加庆典的客人们，我们的开业庆典也就顺利完成，一个月来的努力没有白费。

公司8月18日成功开业后，立即加大力量投入生产，努力开拓市场，积极发挥企业文化作用，在新环境中树立品牌新形象：9月份，通过实施规范化管理、强化培训、团队合作、激励政策等一系列举措，公司先后通过了创维、三洋、康佳、TCL等知名客户的工厂审核；9月16日至18日，公司总经理刘阳亲自带队参加贺州市电业公司工会主办的庆祝新中国成立60周年职工气排球比赛，在开幕仪式中，吉光代表队进行了红歌大合唱，在赛场上不畏强手，勇于拼搏，最终取得优胜奖好成绩；9月26日，公司与桂东电



一曲《从头再来》道出吉光人的心声

子作为合作伙伴和邻居，共同举办了庆国庆暨中秋联欢晚会，晚会红歌不断、气氛活跃、小品游戏、精彩纷呈，联谊会成功举办，加深了双方友谊，促进了双方交流。

8月18日这天，我还有一个意外的收获，就是更多的人知道了我在吉光工作，虽已在新吉光工作了3个月，但当亲戚朋友们问起我在哪里上班？我告诉他们在吉光电子时，他们很多还不知道贺州有我们吉光，都用疑惑的眼神看着我，问吉光电子是什么公司？每次我都要为他们细说一番。我们在贺州从头开始，就像公司管理层在庆祝宴会上唱的那首《从头再来》一样，昨天所有的荣誉，已变成遥远的回忆，我们要从头再来，创造吉光美好的明天，再苦再难也要坚强，只为了那些期待的眼神，我们要努力，在贺州创出新辉煌，再提起贺州时就知道贺州有我们广西吉光。



◆ 胡敏/特力集团党群人事部

闲暇时间，每个人都有他各式各样的约会和喜爱的娱乐活动，或打球，或郊游，或健身……而我钟爱的，是在优美的音乐之中舞动自己，在翩翩起舞的过程中，尽情、尽兴地释放，把汗水、工作的烦恼、生活的无奈，在舞动中抛之脑后，在这短短的时间里，收获想要的畅快。

我一向是臭美外加喜欢凑热闹积极分子，被朋友拉去观摩了一节莱登舞后，就被它的简单易学、节奏明快、音乐动听所吸引，以本人的“深厚功底”很快就在俱乐部脱颖而出。每周一节将近两个小时的舞蹈约会，让我留连往返，乐此不疲。我们的舞友来自各行各业，有白领丽人、教师、自主创业的老板，有富贵的全职太太、英俊潇洒的男士（男士可是免费学习的哦），同样的爱好使我们走在了一起，共同的舞动激情成就了我们这样一个充满快乐的舞动小团体。我迷上了它那动听的音乐和优美的舞姿——每个舞蹈各自独立，各有特色；每首曲子或悠闲自得、明媚缠绵，或轻快活泼、诙谐幽默，或潇洒大方、风度翩翩，或热情奔放、激情飞扬，让我在享受音乐的同时锻炼了身体，增强了自信，磨炼了意志。每

周的舞蹈约会是我们聚集、交流、互动的地方。每当看着镜子中“美眉”们那绯红的脸、那愉悦的表情、那充满自信的眼神、那汗湿的身体以及看上去还有些笨拙、但很投入的舞动身姿……此时此刻，你会忍俊不禁：会因某一个动作被“美眉”创新改版后而哈哈大笑，会因一个动作投入表演被老师表扬而更抬头挺胸；你会感叹原来自己可以这么美，可以跳得这么好看，可以收获这么响亮的掌声；你会回味新年舞会、春季踏青、农家小聚、美食品尝相约相聚的欢乐点滴。总之，此时此刻，你会感慨活力在此绽放，不分年龄，不论身份，每个人看上去都那么青春亮丽，那么帅气潇洒，那么自信满满，那么童心未泯。而这一切，又被具有浓郁欧美味道的优美音乐所淹没……

因为莱登舞，我结交了一批志趣相投的朋友，我们相聚相约，笑忘尘俗。舞动的过程中，朋友们一同挥洒汗水、锻炼身体、赢得友谊、分享快乐。舞台上我们享受着舞动的激情，舞台下我们分享着生活的欢乐，大家活泼包容，激情涌动。在这个小团体

中，没有利益的冲突，没有灰暗的交易，有的只是生活、工作、思想上的交流。我们享受着舞动的畅快，享受着大伙在我组织的活动中尽兴尽情玩乐、展示的那份愉悦，享受着他们给予我的鼓励：“胡胡，下次还组织呀……”

莱登舞让我放松了心情，使之平和恬静，每天我都带着愉快的心情投入工作，并把这份快乐带给身边的人，让我身边的人和事也都快乐起来。你说这么一举两得的事，何乐而不为呢？这就是我喜欢与莱登舞约会的理由……

注：莱登舞(Linedance)是一项适合普通大众的健康舞蹈活动。在美国、英国、加拿大、澳大利亚、新西兰等国家和欧洲流行，被广大民众所喜爱。莱登舞以世界各地的乡村音乐为基本舞曲，并融合各个时代的流行音乐，有明显的节奏感，美妙动听，舞步自然、简单、轻松、易学；运动量适中，服饰随意，无需舞伴；可独舞、对舞、队列舞、集体舞，形式灵活多样，适合独自练习，朋友相聚，社交派对，家庭聚会，周末、假日舞会，舞台表演等场合。

小麻雀

◆ 周梅/香蜜湖度假村



上午，电闪雷鸣，狂风怒号，瓢波似的大雨肆无忌惮地向大地倾泻，天地间像挂着一幅巨大的珠帘，一片迷茫。下午，雨终于止住了，阴沉沉的天色渐渐变得明朗起来。我信步走出办公室，溜到阳台上透气。雨后的天空特别明亮，空气也特别清新，身旁萦绕着阵阵泥土芳香。一阵微风迎面拂过，轻柔地撩起我的长发曼舞。我心旷神怡，惬意极了。

“啪嗒、啪嗒。”突然，一阵轻微的响声从旁边传过来，我应声扭头查看。原来是一只浑身湿漉漉的小鸟儿，缩头缩脑地紧靠着墙角，努力想张开它那沾湿的翅膀，一副畏首畏尾的样子，可怜至极。我蹑手蹑脚过去，不费吹灰之力就把这只小家伙捉到了。细细一瞧，这是一只刚刚掌握飞行技术的小麻雀，还未褪尽嘴上的嫩黄色，暴风雨使它的翅膀沾满泥浆难以起飞。我急忙捧着小鸟儿奔回办公室，在储藏室找了一个废纸箱，把瑟瑟发抖的它小心翼翼地放了进去。然后，

用塑料小饭盆打来清水，再加些饮水机中滚热的开水，配成温水给它洗刷身上的泥浆。小麻雀最初很惊惧、窘迫、恼火，不停地挣扎着。我自主地抓紧它那幼小的身子，笨手笨脚地给它清洗。似乎是我“粗鲁”的动作让它感觉不舒服，它昂起头，不停地蓬起羽毛，抖动着身上的水珠儿，溅了我一脸的水。但我还是喜笑颜开，因为，我终于完成了这项“伟大而艰巨”的“任务”。为了让小麻雀能尽快恢复体力，我又找来几块饼干，掰成一小块、一小块放进箱子让它食用。过了一会儿，它身上的羽毛竟然有些干了，显现着棕褐色的玲珑身体。它那灵活的宛如黑珍珠般的小眼睛滴溜溜转动着，还摇头晃脑地啄食了一些饼干渣，好象有些生气勃勃了。谁说鸟儿缺少表情的变化？它稚气的脸由起初显而易见的愤怒变成了现在充满友善温顺的表情，还叽叽喳喳地唱着清脆的“歌谣”呢。

要下班了，尽管有些依依不舍，我还是把可爱的小麻雀温柔地捧在手心，轻轻放在办公室阳台上的水泥栏杆上。也许是小麻雀看到了阳台外面辽阔的天空和茂密的树林可以任它自由飞翔的缘故，顿时，它

充满了活力，激动地展开稚嫩的双翅奋力向前飞去。一瞬间，它突然又飞了回来，在我头上盘绕了一圈，然后迅速向上攀升，飞向远方，越飞越高。我凝望着它那越来越远、渐渐模糊的影子，舍不得离去，不停地挥手、挥手……

小麻雀经过狂风暴雨的洗礼后，它小小的身姿反而更加勇猛矫健，飞得更高更远。它的这种勇敢精神让我感动，让我增添了面对生活重压的力量。在这个喧闹攘扰、金钱名利充斥、竞争激烈的时代，人生难免会遇到各种各样的挫折。只有勇敢地面对挫折、战胜挫折，才能获得更广阔的生存天空。只要我们敢于直面人生，不怕挑战，我们的心就不会被击垮，就会摆脱迷茫，告别迷茫，使自己的人生迸发出最美的光彩；只要我们勇敢地面对困难，迎难而上，就会摆脱困境，告别困境，拯救自己，提升自己。我相信，经过无数次挫折的洗礼，生命的光辉反而会更加美丽，更加灿烂多彩！



《特发》月刊2009年集团各单位、企业投稿采用情况表

集团总部		合计	88
集团领导	23	计划财务部	7
办公室	25	企划部	10
人力资源部	18	审计监督部	5
系统企业		合计	250
特发信息	69	黎明集团	14
特力集团	45	特发地产	32
小梅沙	57	特发物业	17
高尔夫	7	汉国三和	-
香蜜湖	9	华丽公司	-
总计			338

各类图片、书画作品：460张（幅），集团外社会投稿10篇。

