



热烈庆祝党的十八大大胜利召开



编委会
主任：刘爱群
副主任：张俊林 林婵波
编委：王宝 张瑞理 刘学优 郑海天 郁小平
邹立 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

■ 公司要闻

- 04 市国资委张晓莉主任到集团检查指导工作 \ 丁辉
- 05 市国资委薪酬费用联合检查组来集团检查工作 \ 尹章儒
- 06 集团领导会见庆鹏实业集团郑桂泉董事长一行 \ 李承
- 07 集团领导到地产岳阳鹏瑞·珑庭项目检查指导工作 \ 黄昭明
- 08 集团开展企业经营预算及相关工作调研 \ 姜红
- 09 我司成功发行2012年第一期短期融资券 \ 许文奇



■ 特发论坛

- 09 将“苹果”种在香蜜湖
——谈商业模式的运用(之一) \ 张建民



■ 商海之道

- 12 岁月展露峥嵘, 创意挥写未来
——我国主题乐园行业发展趋势分析 \ 李正祥
- 16 专注沉淀品质, 诚信扩张市场
——特发黎明蓉华电子公司创新发展之路 \ 王瑞杰



■ 企业文化

- 20 集团举办“特发物业杯”羽毛球单项及混合团体赛 \ 朱坚胜
- 23 积极心态, 快乐工作 \ 王军
- 24 扎根香市拓新业, 上下同心绘宏图
——特发信息开展东莞光通信产业园落成周年系列庆祝活动 \ 黄斌、吴龙辉
- 26 玫瑰天空, 阳光社区
——特发物业协办大型社会公益活动 \ 朱坚胜



■ 管理视角

- 28 设备维修管理的10个瓶颈及破解方法 \ 刘承鑫
- 30 ERP推行中的6个认识误区 \ 刘文俊
- 32 5S项目推行对现场的改善 \ 张凯云

■ 职场工作

- 34 8天长假拉动旅游经济小梅沙海洋世界亮出靓丽答卷 \ 柳雯文

■ 聚焦经营

- 36 中标国家电网特高压交流骨干网工程特发信息迈入国家特高压工程供应商行列 \ 江大林
- 36 特发信息电力光缆产量再创新高 \ 刘现伟

- 36 特发信息召开5S项目总结会 \ 徐常志
- 37 特力举办《透过经济迷局看珠宝业的未来》培训讲座 \ 徐洁敏
- 37 福田区科技创新局到黎明长龙公司考察指导工作 \ 王强
- 37 黎明溢清公司人体安检设备在新疆阿克苏机场投入试用 \ 张志彬
- 38 小梅沙旅游中心利用淡季开展全员培训 \ 顾燕
- 38 小梅沙旅游中心参加盐田区企业经营者劳动法律知识培训 \ 顾燕 陈雪红
- 38 特发物业坂田管理处为华为三季度会操比赛中夺冠 \ 于洋
- 39 特发物业坂田管理处为央企职工技能大赛成功举办保驾护航等2则 \ 于洋 郑韦

■ 地产行业动态

- 40 两部委发文调控土地, 囤地一年禁止再买地等9条 \ 《特发地产信息》

■ 旅游行业动态

- 42 旅游法草案: 景区门票价格变动应提前6个月公布等10条 \ 特发小梅沙

■ 员工情怀

- 44 “宅男”过春节 \ 张建民
- 45 读书——愉悦心灵, 触摸美丽 \ 杨红
- 47 想念你, 妈妈! \ 李丽容

■ 杂言随笔

- 48 温馨的信任 \ 杨红
- 49 秋日私语 \ 胡敏
- 50 理想, 并非可望不可及 \ 李群
- 52 观龙虎山风景, 探仙踪之飘渺 \ 李丽容

■ 读学心得

- 54 读《米娅, 快跑》, 体会职场人生 \ 陈丽娟

■ 摄影作品

- 56 阿娇的快乐生活 \ 周琪





市国资委张晓莉主任到集团检查指导工作

■ 丁辉/集团办公室主任

11月5日下午，市国资委张晓莉主任、罗丽萍副主任及委办公室、信访室、综合规划处、资本运作管理处、考核分配处、统计预算处、企业二处等处室领导一行11人，到我集团调研，检查指导1-3季度工作。集团领导班子成员及各部室部长参加调研会。

刘爱群董事长就集团2012年1-3季度经济运行基本情况及经营管理活动特点和今后一段时间的工作思路做了专题汇报：2012年1-9月，集团营业收入20.4亿元，同比增长12.6%，完成进度预算的109.3%，利润总额2.13亿元，同比增长106.8%，完成进度预算的202.1%，1-9月集团净资产收益率达5.86%。2012年集团旅游、光通信产业发展平稳，在建项目有序进行，存量资产开发工作积极推进，融资环境得到较大改善。两级班子积极进取，企业文化进一步健康发展，集团产业结构进一步清晰，各项指标均超额完成预算，企业核心竞争力进一步提升。今后一段时期，集团将优化考核激励机制，加强战略管理，确保“十二五”规划的全面完成，为“十三五”规划打下良好基础，并提前谋划“十三五”。刘董事长最后汇报说：“2005年债转股后，特发进入了收缩做实阶

段，经过几年的重整，特别是人心重聚，发展战略比较清晰，特发再次进入扩张发展阶段。我们两级班子有信心，在市国资委的指导支持下，按照市场规则，扎实推进，在‘十二五’期间筑牢根基，经过‘十三五’的发展，将特发建成以华侨城集团为样板的可持续发展的企业集团。”

听取汇报后，市国资委相关处室负责人就集团经营过程中加强管理，强化创新，产业升级等方面提出了具体的建议；罗丽萍副主任表示：特发集团2012年的经营指标完成情况非常好，今后还应在激活存量资产、加强内部管理工作中不断提升，特别要做好目前的维稳和安全生产工作。张晓莉主任最后指出：特发集团2012年各项经营指标超额完成，值得表扬，目前特发到了全面发展和转型阶段，要认真研究集团的发展战略定位，进一步明确主业和加强核心竞争力，从更高的立场确立集团的发展规划。目前特发集团风清气顺，优良的企业文化和氛围已经形成，这为集团下一步发展提供了有利保证。“十八大”即将召开，特发集团要做好维稳和安全生产工作，以优异的成绩迎接党的“十八大”。☺



市国资委薪酬费用联合检查组来集团检查工作

■ 尹章儒/集团计划财务部

10月17日，市国资委统计预算处李懿副处长带领薪酬费用联合检查组来集团进行薪酬费用检查。检查组听取集团有关成本费用、内部审计等工作情况的汇报，随后抽查了相关资料。集团张俊林总经理、李明俊副总经理、计财部和审监部相关人员参加了汇报会议。

今年以来，随着物价上涨、用工成本上升、项目开发等因素的影响，成本费用上升压力增大。集团在努力开拓市场，加大新项目投入和新产品开发力度的同时，重视成本费用预算管理工作，主要采取了以下措施：一是完善成本费用管理制度，明确规定各项成本费用开支范围、标准和报销审批程序，使成本费用管理有章可循；二是重点加强预算外、重点项目的成本费用控制，严格控制业务招待费、差旅费、办公费、高档酒店的会务费的支出；三是严格按照会计准则和相



关制度，合理归集成本费用；四是开展成本费用专项检查和专项审计，定期开展成本费用分析，提高预算管控水平。

检查组对集团成本费用控制和预算管理工作给予了肯定，检查组认为，特发集团面对复杂的经济形势，克服物价上涨、用工成本增加等不利因素影响，重视成本费用控制，费用支出标准明确，审批流程规范，管理制度健全，管理措施比较到位，取得较好的成效。☺



集团领导会见庆鹏实业集团郑桂泉董事长一行

■ 李承/集团企业二部部长

10月10日下午，集团刘爱群董事长、张俊林总经理、张建民副总经理在香蜜湖度假村会见了来访的深圳市庆鹏实业集团有限公司、中国同源有限公司董事长郑桂泉一行。香蜜湖度假村郑海天董事长、武志红副总经理、杨峰副书记和集团企业二部李承、蒋红军参加了会见。

会见中，集团向来宾介绍了目前委托深圳市城市规划研究院和美国AECOM公司对香蜜湖片区进行产业发展研究和城市设计研究的主要成果。郑桂泉董事长对此表示：庆鹏实业是一家产业复合、跨度大的企业，经过多年发展，已经成为一家覆盖能源、化工、文化、地产和基础设施建设等方面的大型企业。近年来，庆鹏实业和中国同源在文化产业方面加大了投入，并将其作为企业未来发展的主要方向。目前，公司以丝绸刺绣行业为切入点，利用产业资源和社会资源，结合文化创意和培训教育，已经形成了较为成熟的商业模式链条，打造了深圳中丝园、苏州刺绣研究所等成功项目，有效地实现了文化项目的产业化发展目标，既为企业创造了经济效益，也为国家非物质

文化遗产的传承和发展做出了贡献，获得了国家、省市等各级政府的高度肯定和认同。通过与特发集团的沟通交流，庆鹏集团深感在文化产业方面与特发具有广泛的合作空间，愿意为特发重点土地开发项目的发展献计献策，深入交流。

刘爱群董事长对郑桂泉董事长一行表示欢迎，他指出：9月中旬，集团领导、总部中层干部和相关下属企业高级管理人员对庆鹏实业的中丝园项目进行了考察学习，深受启发，对庆鹏集团投资发展文化产业，传承发展丝绸刺绣这一国粹的力度和决心表示钦佩。此次郑董事长来访，双方的交流沟通进一步深入。通过会谈，我方的思路进一步得以拓宽，对香蜜湖等集团重大土地开发项目规划的深入和完善有很大的益处；另外，也开阔了眼界，特别是对文化产业的内涵和特点有了进一步的认识，获得了较多关于文化产业发展的环境、政策、资源等各方面的信息，有利于集团进一步策划实施具体开发项目。通过交流，我们加深了对庆鹏集团、中国同源公司的认识，集团愿意在未来与庆鹏集团进一步深入沟通探讨，开展广泛的交流。



集团领导到地产岳阳鹏瑞·珑庭项目检查指导工作

■ 黄昭明/本刊通讯员（特发地产公司）

10月18日下午，集团刘爱群董事长、俞磊副总经理一行在特发地产公司丁晓东董事长、李名副总经理、郑月英副总经理的陪同下到湖南岳阳鹏瑞·珑庭房地产项目工地现场检查指导工作。刘董事长一行对房屋结构、园林绿化、小区入口、工程建设进度、现场管理、安全生产、营销策划、小区物业管理及项目周边环境位置等方面进行了详尽、细致的询问与了解。地产公司李名副总经理向刘董事长汇报了项目的工程建设、营销策划等方面的相关情况。在临时售楼处，刘爱群董事长一行亲切慰问了现场工作人员并了解项目营销情况，他充分肯定地产公司在项目工程建设及营销等方面所做出的努力，对项目的发展前景表达了美好的展望与期待。

鹏瑞·珑庭房地产项目总投资约7000多万元，由A、B两栋楼组成，总建筑面积约33900平方米，其中住宅面积约29000平方米、商业面积约2100平方米。开工日期为2012年7月1日，预计2013年底完成竣工验收。施工总承包单位是具有房屋建筑工程承包壹级资质的湖南华盛建设工程（集团）有限公司，现工程形象进度为A栋基本完成至3层、B栋完成至4层。预计2012年11月18日达到预售条件。





集团开展企业经营预算及相关工作调研

■ 娄红/集团计划财务部副部长

10月中下旬，集团张俊林总经理带领集团相关领导和职能部门负责人，对集团8家企业2012年经营预算完成情况及企业经营工作进行调研。

各企业汇报了2012年经营预算执行情况，2013年经营计划，以及“十二五”期间后三年的滚动规划情况，并就企业发展战略、投资项目、预算管理、人力资源薪酬改革，以及当前生产经营情况等进行了深入的沟通交流。

从调研情况看，集团整体经营形势良好。8家企业中，除个别企业营业收入和利润总额未完成进度预算，其他企业同比均有较大增长，保持了平稳增长的态势，如果不出现大的波动，预计集团能够全面完成2012年度经营预算任务；各企业的在建项目有序推进，企业在成本管控、产品开发和战略规划等方面做了大量工作并取得成效。

张俊林总经理在听取各企业汇报后，结合各

企业的特点，对企业的经营、改革、发展提出了具体的工作要求，要求各企业认真做好以下几项重要工作：一是要做好企业的战略规划。不管是产业还是项目，企业要用五年、十年的眼光来看问题，潜心研究企业的未来发展和市场定位，讲战略、看长远、定方向，充分利用好“战略规划”这个重要管理工具。二是要持续推进人力资源和薪酬绩效考核的改革工作。各企业薪酬绩效管理要长远规划，探索动态薪酬管理，通过有效的薪酬绩效考核办法，调动基层管理团队和员工的积极性。三是要加强基础管理工作。各企业要进一步加强全面预算管理、对标管理、全面风险管理等工作，在经营权下放的同时，加强监控的力度，不断提高企业的经营管理水平。☺

我司成功发行2012年第一期短期融资券

继2011年我司成功发行首期3亿元短期融资券后，今年9月，我司完成2012年第一期6亿元短期融资券的发行，利率为5.18%，发行综合成本约5.58%，比同期银行贷款利率大幅度下降。

本期短期融资券由福建兴业银行作为主承销商，其专业敬业的投资银行团队、强大的债券承销经营能力为我司债券发行提供了良好的条件。

2012年，集团通过银行贷款置换、发行短期融资券、资金集中管理等手段，同比节约财务费用近千万元，降低了公司的融资成本，拓展了公司的融资渠道，优化了公司的融资结构，提升了公司的信誉和知名度，为集团下一步的重点项目开发融资打下了良好的基础。☺

(许文奇/集团计划财务部)

将“苹果”种在香蜜湖 ——谈商业模式的运用(之一)

□ 张建民/集团副总经理



网上流传三个“苹果”改变世界的段子：夏娃的苹果带我们看到这个新世界，牛顿的苹果带我们了解这个世界，而乔布斯的苹果则带我们体验这个世界。可以借喻“苹果”的故事，未来种植在香蜜湖的第四个“苹果”，将为深圳打造一个有活力、先锋的、国际化的文化中心。

香蜜湖片区拥有土地120万平方米、湖泊30万平方米。它是镶嵌在深圳福田中心区的一颗明珠，伴随着深圳经济特区发展的步伐，在三十余年的时间里，

经历了度假村、中国娱乐城、水上乐园到居住、行政与生态廊道的变迁，再到如今的美食天堂，为人们旅游、休闲、娱乐等贡献了许多，承载着大量的人文内涵和城市记忆。深圳现已进入了一个新的发展时期，需要一个突破传统的国际级城市综合体，既包含时尚商业、高端商务，又突出并强化文化、休闲、旅游以及度假酒店、高品质住宅等其他功能，成为更具活力、强辐射的全球文化和商务中心，一个服务世界的生活、工作、旅游的社区，构筑起工作、生活和休闲三位一体的“城市胜地”，实现CBD向CAZ（中央活



力区)的转型升级。这是香蜜湖片区在二次开发中应实现战略目标。而将“苹果”嫁接在香蜜湖,寓意将苹果公司成功的商业模式植入香蜜湖未来的文化旅游产业开发经营中。

一、苹果创造了一个划时代的商业模式

苹果公司以出色的时尚设计以及不断推出明星产品取得了成功,其创造了一个属于新时代的商业模式,彻底颠覆了传统手机企业的商业思维,使苹果公司成为移动互联网时代的领导者。苹果公司依托产品,不仅销售硬件获取高额利润,而且构建了一个平台,承载着网上应用程序商店,与运营商捆绑并不断抽取高额分成。除了持续的盈利能力之外,苹果公司独特的能力还在于将软件、硬件和服务整合成功能强大却简便而集成化的使用体验。其搭建的平台,吸引产业上的各方资源来为苹果服务,虽然这些资源并不属于苹果,但能成为苹果的主要利润来源。这种三元素的重新组合,最终诞生了iPodiTunes、iPhoneAppStore、iPad三大拳头产品,先后改变了传统音乐、手机和出版行业,建立了这三个行业的新秩序,由此造就了苹果成功的商业模式。

二、运用苹果的创新理念,设计香蜜湖文化旅游产业的经营策略

苹果的成功不是产品、技术渐进式的革新,而是理念、战略的颠覆式创新。香蜜湖要从现在简单临建出租业态,到未来将其北区建设成为国际城市文化旅游目的地,通过以品位艺术和风尚娱乐催生创意文化产业,以高端文化内涵提升打造国际文化地标,奠定香蜜湖片区的文化基调与底蕴,承载深圳迈向国际文化产业先锋城市的使命。这是一个创新的过程,是一个历史的跨越。乔布斯有句经典名言:领袖和跟风者的区别就在于创新。苹果如果离开了创新,就只能与诺基亚、摩托罗拉等手机运营商,在同质竞争中拼杀。同样,制定香蜜湖发展战略和经营策略,必须具有国际化的广阔视野和本地化的敏感触角,做到既是传统文化的提升又是时尚潮流的揉合、高端品位的定格。

文化教育将是香蜜湖北区整个文化产业圈中的核心项目,与南区深港商务平台、国际会议中心以及其他项

目形成错位互动经营。丰富多彩的文化项目包括/但不限于艺术馆、单体艺术画廊、剧场、影(戏)院等,组合成“艺谷”,可吸取纽约百老汇和伦敦西区剧院群的形态,参考深圳欢乐海岸和北京后海的模式,结合香蜜湖的独特位置和未来别致的建筑造型,致力在创新中形成可植根地域文化以及中西文化的沃土,使其文化品牌形象与其所具有的优势特征相得益彰,在人们心中留有一个深刻鲜明的产品品牌定位,托起属于深圳这个大都市自己应有的、能够体现世界价值的文化品牌。

当今国内外文化资源种类繁多、形式多样,在香蜜湖北区建设一个集文化、商业、旅游于一体的大型园区,可以优选开发利用一些优质特色文化资源并形成产业规模。通过对优秀的文化项目进行资源整合,深入挖掘文化资源中的精髓,以精品意识开发和包装民族文化,并融入现代科技和现代人的思想意识和审美取向,最大限度地发挥民族文化艺术的审美性、参与性与愉悦性。丰富的民族文化艺术如国粹京剧、杂技、武术、大道喜剧、小品、魔术、东北“二人转”以及近期风靡的“立波秀”等,以这些富有浓郁民族特色文化艺术产品为切入点,在内容、格调、造型、形式上既保持民族风味又有所创新,使之符合人们的审美情趣和休闲要求,雅俗共赏。并以此带动酒店、餐饮、购物、工艺品等商业繁荣,进而反哺文化产业,实现可持续发展。

在文化资源整合开发中,实行强强优势聚合,构筑“生态圈”。如与国家文化部直属的中国文化国际旅行社结成战略合作伙伴关系,组织专项文化艺术考察活动,邀请国外(境外)文化艺术专家或团体考察研究中国优秀文化艺术,以及组织举办各类大型的国际、国内文化艺术活动,邀请国外(境外)文化艺术团体和个人来华举办文艺演出、学术交流、文化展览。同时,依托多方位的合作和产业化运作,通过重大的国内、国际活动,挖掘和宣传本土特色文化,将自己推销出去,树立起“文化深圳、文化中国”的形象。此外,引入华人文化产业投资基金,以及吸收民间资本投入未来香蜜湖文化产业化的开发经营,并争取在国家的文化产业扶持基金的支持下,组成中国乃至全球最大的文化衍生品开发运营商,通过现代化运营管理理念及全产业链模式,将“艺谷”开发运营、文化产品版权运营、艺术品创作,

展示及市场运营、电子商务运营、艺术衍生品开发经营为一体,集教学、科研、创作、表演、交流、培训等,形成香蜜湖独特的文化创意产业运营模式。该模式将提升香蜜湖文化产业开发经营中的“两大活动—文化休闲类、艺术创作类”能级和“三大平台—文化展示交易服务、文化创意人才服务、非物质文化遗产保护”功能;有助于推动“四大产业—广告会展、现代传媒、文化休闲、艺术时尚”联袂发展。

三、借鉴苹果的商业模式,提升香蜜湖文化旅游产业的持续发展能力

苹果成功的法则,我们不一定能完全复制,但可以借鉴创新。学习苹果商业模式,就是要将香蜜湖运营模式从传统的、缺乏知识含量的物业租赁,变成经营创意文化产业的平台;从单一的租金收入,变成多渠道的盈利;从易模仿的低端业态,变成可自我复制、突破行业边界的高端文化产品集群。

香蜜湖的“艺谷”将提供一个灵活多样的演艺平台,就像苹果iPhone可以放大的应用商店(APP Store)一样,其在封闭、消化内在价值链的同时,将在关键且可控环节上打开与外部的合作。“艺谷”中分布“剧巢”,招募合作伙伴,在全国各大文艺热点城市布好“剧网”。探索建立一种“剧目推广商城”的系统,就像苹果APP软件商城一样,“剧巢”搭建平台,吸引全国知名演艺团体巡回,“剧巢”与这些团体采取分成或租赁方式合作。“剧巢”合作伙伴招募可包括众多的演艺上下游产业链团体,形成良性互动,焕发其上下游产业链的力量,构建“艺谷”中富有活力的“剧生态”。

组合—嫁接—创新。“旧元素,新组合”应用商业模式创新中,则是将多种旧的商业元素,通过新的组合方式组合在一起,创造出一种新的商业模式。“艺谷”以郎郎音乐学院为核心,围绕这个核心而衍生出音乐制作、出版、演艺经纪、乐器销售等其他产业,同时,配套的“城市盛宴”一条街,将引入名菜荟萃、美食鉴赏、厨艺展示和宴会庆典,与“艺谷”呼应形成大型的文艺、饮食、休闲、旅游综合体。“艺谷”、“美厨”中的这些产品都是旧元素,但将

这些旧元素按一站式满足客户需求重新组合起来,并与其他商业互动,就能产生激活兴业的集群效应。另外,在盈利模式,实行双重组合。即“剧巢”采用“订单剧场”模式,以持续吸引力、精彩刺激的表演、剧目造就人气,让人气效应带来“剧巢”高收益及相关衍生品的溢价;再通过这种溢价,扶持其他低收益文化产品的运营。如此,商业模式内各旧元素重新组合,环环相扣,最终实现文化项目自负盈亏,可持续运营。

商业模式的嫁接创新是将一种商业元素或者另外行业的经营模式嫁接到另一个行业/企业,使两者巧妙地形成一个完整的商业模式。正像苹果公司不认为他们只是在做计算机业务,他们认为他们可以从属于玩具业和娱乐业,因为计算机可以带来乐趣。苹果公司起初对其自身所处的业务领域进行了重新定位,找到了产业与产业之间、新产业与旧产业之间、新产业与新产业之间的模糊地带,突破常规的行业边界,将自己定位于不同的产业,整合消费者在使用前后的其他服务,这种跨界嫁接才使得苹果有了今天的成功。

回到香蜜湖北区文化产业开发经营上,嫁接可无处不在。通过传统文化与现代文化、中国文化与西方文化的整合嫁接,在听觉、视觉、感觉等感官方面深化对游客记忆的联动,将这些记忆像电影般留在游客脑海中刺激内感官,调动美好的情绪体验。从而让那些已经来过的游客故地重游,老客带新客,带来游客源源不断的良性发展模式,因为这些正是每个人内心所渴望与向往的,调动内在的驱动力,让园区成为游客心中的心灵家园。

苹果的奇迹告诉我们,成长的公司不在于赶超或打败竞争对手,而是在成熟的业态下创造与众不同的市场。这样的市场创造并不遥远,只是在被人忽视的地方开辟一片“蓝海”。从这个层面讲,香蜜湖未来的文化产业在演艺、影视、教育、饮食等成熟业态下面,将开创出一个全新的商业模式,栽种着独具特色的香蜜湖式“苹果”。就在这美丽的“苹果”园里,将汇聚最具现代化的城市功能,体现最鲜明的城市形象,塑造最舒适的城市环境,成为深圳打造国际先锋城市、实现高端竞争力的核心载体。☺



岁月展露峥嵘，创意挥写未来

——我国主题乐园行业发展趋势分析

■ 李正祥/集团企业一部

6月26至7月1日，集团张建民副总经理赴上海参加第二届中国主题乐园及旅游度假区发展论坛，集团企业二部部长李承、企业一部李正祥、特发小梅沙海洋世界副总经理陈男随往。本次论坛汇聚了150多名来自政府部门、世界各地知名主题乐园及度假区开发商、运营商以及行业研究专家，论坛就主题乐园行业发展形势、园区开发及经营管理创新等方面进行了广泛的探讨。论坛期间，张建民副总一行与业内企业家及专业人士进行了广泛的交流，并对沪杭典型旅游度假项目进行了调研，获得了大量的信息资料，对主题乐园及旅游产业的发展具有了较为多层面、立体化的了解。现就有关方面总结报告如下：

一、大潮涌起，千帆竞渡

1955年迪斯尼乐园的诞生，第一次提出了“主题乐园”（亦称主题公园）的概念。主题乐园是为了满足多样化的休闲娱乐需求而建造的一种具有创意性的现代旅游目的地形态。随着我国经济的快速发展，人们逐步富裕，旅游消费走进普通家庭，旅游产业迅速崛起，成为国民经济的支柱性产业之一。1994年至2010年，我国旅游收入年均增长16.4%。2011年全国旅游总收入达到2.25万亿元，同比增长20%。国内旅游人数达26.4亿人次，同比增长13%，人均出游2次。今年上半年，我国旅游总收入约

为1.28万亿元，国内旅游人数为16亿人次。预计全年旅游总收入约为2.54万亿元，同比增长13%，国内旅游人数将突破29亿人次，同比增长11%；入境旅游1.37亿人次，同比增长1%；出境旅游人数7840万人次，同比增长12%；出境旅游消费将高达820亿美元，同比增长18%。

天然旅游资源由于数量有限，情景丰富性不足，越来越不能满足不断增长的多样化旅游消费需求，主题乐园这种人造景点便应运而生并逐步流行。1989年9月21日深圳锦绣中华成功开业，标志着中国主题乐园的诞生，由于锦绣中华的成功所带来的轰动性示范效应，以及在巨大的经济利益的驱动下，各式各样的主题乐园雨后春笋般涌现，资料显示，目前我国已有主题乐园6000余家，广泛分布于各地，以广东、江浙、北京数量最多。华侨城集团是我国最大的主题乐园建设者，现拥有9个主题乐园。深圳华强集团已有5个主题乐园（方特欢乐世界）。海昌集团已开业或正在规划中的主题乐园（极地海洋世界）有8个。万达集团正在开发中的文化综合体项目有5个。杭州宋城集团有5主题乐园。长隆目前有4个主题乐园。

未来，我国主题乐园仍将有一个较大的发展时期。2011年我国人均GDP约合5000美元，根据国际经验，我国已经进入观光旅游向休闲度假旅游升级的阶段，未来我国旅游市场的规模与层次均将进一步扩大和提高。旅游产业正处于快速发展的黄金时期。主题乐园这一新型的旅游休闲产品将逐渐成为人们休闲娱乐的主要消费对象。据估计，未来5年，我国主题乐园的市场需求每年将超过100亿元；未来25-30年，我国可以容纳10个乃至更多类似迪斯尼规模的超大型主题乐园。

二、一叶飞帆，几多沉舟

大潮涌起，引来无数弄潮儿，一批旅游企业迅速崛起。23年前，以锦绣中华为起点，华侨城开创了中国主题乐园之先河，并创造了年接待300多万游客，开业当年收回投资的奇迹；根据美国经济研究事务所ERA和主题娱乐协会TEA联合发布的2008年度全球主题乐园入园人数，“华侨城”集团以各景区1350万人次的总入园人数进入世界主题乐园集团公司前8强。2010

年华侨城主题乐园游客量达到1930万人次，同比增长22.2%，再次成为进入世界主题公园集团八强的唯一中国企业。20多年来，华侨城集团总资产已由不足1亿元增长到500多亿元。宋城股份旗下宋城景区1996年开园以来，业绩不断创新高，2010年宋城景区共接待游客380万人次，成为我国单个主题公园接待游客人数最多的景区。2007年至2011年，宋城股份营业收入从1.21亿元增长到5.05亿元，净利润从4457万元增长到2.26亿元，年复合增长率分别为33%与38.6%。杭州宋城景区是公司的主要收入来源，对主营业务收入贡献率为75.73%。2010年12月成功登陆创业板，发行股票4200万股，每股发行价53元人民币，共募集资金22.26亿元人民币。2010及2011年，宋城股份连续荣获“中国创业板上市公司价值二十强”称号，同时还获得“2011中国创业板上市公司十佳管理团队”称号。目前，宋城股份正在加紧布局全国黄金旅游路线，计划建设《峨眉千古情》、《泰山千古情》、《武夷千古情》等五个新项目，再造5个“宋城”。常州中华恐龙园是我国主题乐园的后起之秀，该主题乐园2000年正式对外开放，销售年年创新高，成为近年来国内主题乐园中的一支“生力军”。2011年全球主题景点专题报告显示，常州中华恐龙园在全亚洲数千家主题乐园中名列第11位，同时位居中国第四位，排名仅在香港海洋公园、香港迪斯尼和深圳东部华侨城之后。

由于竞争激烈及经营管理落后等原因，我国主题乐园行业整体盈利情况并不突出，许多主题乐园只能艰难支撑甚至破产倒闭。如一心赶超迪士尼乐园的苏州“福禄贝尔科幻乐园”倒闭，10亿元投资打了水漂；广州番禺飞龙世界、上海环球乐园、广州东方乐园、杭州未来世界等相继关门。有数据显示，我国主题乐园高达70%的亏损，20%的保本，只有10%的主题乐园能够盈利，约有90%难以收回投资。简单模仿，主题缺乏创意是导致上述项目亏损的主要原因。据有关方面统计，全国各种“西游记宫”曾经有50多个，全国各类民俗大观园和民俗村已达30余个，还有各地以表现国外文化和建筑为代表的“世界大观园”，很多城市要花巨资在盛夏“火炉”中营造冰雪“童话世界”。违背市场规律、盲目行动、粗放经营埋下了失败种子。

三、风啸雨骤，岁月峥嵘

当前，我国主题乐园行业市场格局出现变化，步入市场转型期，主要表现在如下三个方面。

一是政策收紧，主题乐园原有盈利模式受到冲击。我国主题乐园投资报酬率较低，资金回收期较长。为了维持入园人数，还需要不断地再投资。通常情况下，主题乐园运营收益不足以支付高额的土地成本和基建成本。我国大多数的主题乐园通常是综合开发项目的一部分，这些项目往往包含了娱乐、商业及住宅地产的开发，高达80%的利润来自住宅地产开发。因此，从地产项目开发利润中获得补偿，或者获得政府的支持，对主题乐园的成功开发运营十分重要。由于当前我国货币政策收紧，地产开发融资较难，主题乐园的开发受到很大限制。此外，2011年8月，国家发改委暂停大型主题乐园开发投资项目的审批，目的在于调整主题乐园开发思路，规范主题乐园建设发展。该禁令至今仍未解除，预计未来有关主题乐园的审批政策会更加严格。据海昌集团副总裁谭广元透露，目前海昌集团海洋世界的经营状况不理想，用主题乐园换取优惠地价的做法也越来越艰难。海昌集团海洋世界经营形势的变化表明我国原有主题公园开发模式受到挑战。

二是国际重量级主题乐园企业登陆中国，市场竞争黑云压城。2011年4月，上海迪斯尼乐园开工建设，一期投资250亿元，预计2014年开始运营。2011年12月，万达集团与美国著名舞台艺术制作公司——富兰克·德贡公司，签约成立合资演艺公司，并进行了武汉“汉秀”剧场的制作启动仪式，宣称“‘汉秀’将于2013年底公演，彻底改变武汉的城市文化定位。万达集团董事长王健林称，万达将在未来10年内斥资100亿元人民币，相继在武汉、大连、西双版纳、海南等地建设5台世界顶尖水平的大型舞台秀”。另据消息，环球影城计划落户北京，预计总投资近100亿元，目前正在筹划之中。

三是创意竞争成为主题乐园市场竞争的焦点。华侨城锦绣中华乐园为微缩景观，供游客游览静观，属于主题乐园发展的初级形态。在我国主题乐园极为稀缺的年代，这种主题乐园能够满足市场需求，甚至不失为一大创举。但其缺陷也较为明显，缺乏生气与灵动，缺乏

视角的冲击和心灵的感应，也无法让人感受到民俗文化真实风貌和鲜活味道。随着市场的发展，产业需要不断深化，这种初级形态的主题乐园必须加以创新，融入更多的创意元素。目前，华侨城正在对锦绣中华进行升级改造，使主题体验区的功能和游客体验方式各具特色，借助现代科技手段强化村寨表现形式，丰富村寨的文化元素，从静态展示提升到56种民族文化的动态体验，全面提升村寨对市场的吸引力。华侨城一直在探索主题乐园开发经营模式升级转型，已逐步实现了从静观型不断向参与型、文化创意型转换和发展。海昌海洋世界主题乐园是主题乐园行业中较为鲜明的一面旗帜，为少年儿童喜爱，海洋世界+地产模式获得了巨大的成功。然而，由于海洋世界主题乐园内涵较为单薄，文化创意缺乏深度与广度，缺乏高端客户市场所需要的文化品位，因而发展空间受到限制。在失去地产开发利润的支撑之后，海昌海洋世界主题乐园也失去了往日的风光，盈利压力越发明显，急需升级转型。

与此不同的是，一些后起主题乐园，却凭借其独特的创意，快速崛起，成为一道新的亮丽的风景。宋城股份原为地产公司，进入旅游行业较晚，1996年5月该公司开发建成了宋文化主题公园，2000年推出了一台大型实景真人演出——《宋城千古情》，打造了主题乐园+影视演艺模式，取得了巨大的成功。该剧以杭州的历史典故、神话传说为基点，融合世界歌舞、杂技艺术于一体，运用了现代高科技手段营造如梦似幻的意境，给人以强烈的视觉震撼。大型歌舞《宋城千古情》推出至今累计演出13000余场，接待观众3000万人次，每年300万游客争相观看；是目前世界上年演出场次最多和观众接待量最大的剧场演出，被海外媒体誉为与拉斯维加斯“O”秀、法国“红磨坊”比肩的“世界三大名秀”之一。2009年，《宋城千古情》大型歌舞获得中宣部颁发的第十一届精神文明建设“五个一工程”奖。同年获得第七届中国舞蹈“荷花奖”评委会特别奖。常州中华恐龙园是一个大胆创新、无中生有的奇迹。该项目将恐龙这一文化主题成功演绎，实现了旅游开发由“资源依赖”向“市场创造”的转变。几年来，中华恐龙园始终坚持发展理念和发展模式的创新，逐年稳步扩大旅游市场份额，确立了中华恐龙园这一优质主题公园品牌。

四、创意为帆，长风万里济沧海

创意是主题乐园未来竞争的主题。主题乐园占地面积大、投资量大，因而对土地和资金有较大的依赖性。未来时期土地和资金仍是主题乐园的重要制约因素，地产开发与主题乐园开发相结合仍是主题乐园开发模式的重要组成部分。但主题乐园更需要的是创意，主题乐园源于创意，创意赋予了主题乐园生命，是主题乐园成功的关键。未来的竞争更重要的是创意的竞争。创意体现在战略上的创新、商业模式创新、乐园主题与形象创新、经营管理创新等不同方面。战略创新、商业模式创新能够独辟蹊径，为主题乐园开辟广阔的发展空间，而主题创意则可以成就乐园的特殊气质，使乐园异彩纷呈。

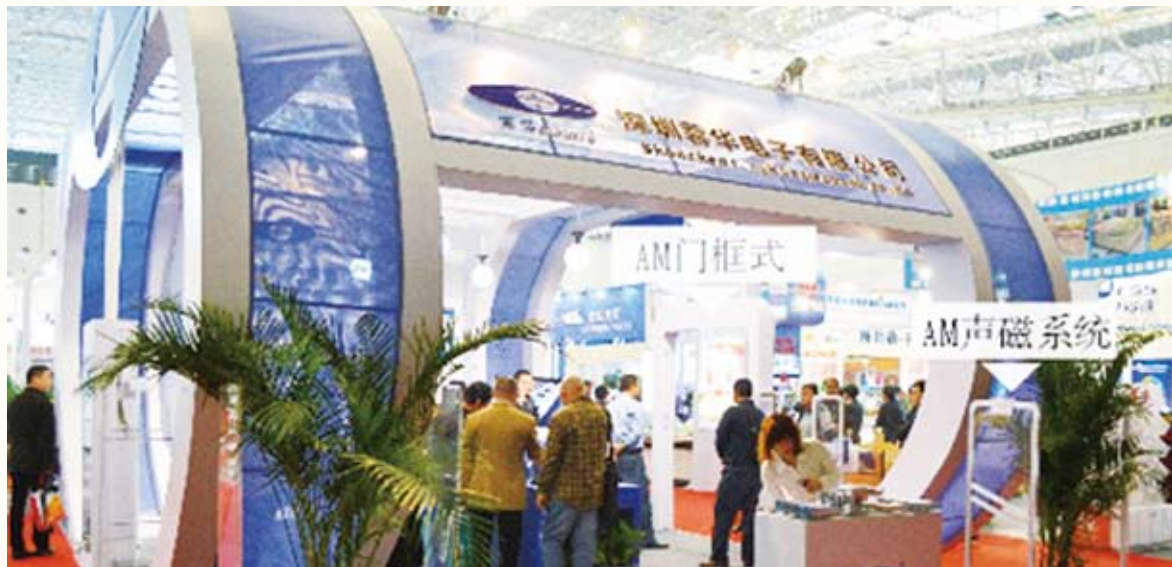
概念设计是主题乐园创意的关键环节。巧夺天工、美轮美奂的主题概念创意能够给人以新奇的、出神入化的生命状态体验，摄魂动魄，令人心驰神往。哥达德集团创始人、董事长兼首席执行官Gary Goddard认为：有非常主题的乐园、有高科技、结合本地文化的乐园也可能不会成功，设备和表演并不能保证成功，服务质量也不能保证成功。唯有概念设计可以保证乐园的成功。任何成功的项目必然有一个成功的概念设计。概念设计就是要找到一个大的理念，适合这个市场、适合客户群、放在合适的位置。概念设计不要抄袭、不要模仿。概念设计要有兴奋点，使人们叹为观止。能够让人们体验到一个虚拟的世界与真实世界的不同，忘记真实世界。有娱乐性，让顾客笑、感动。要能够激起人们的感情，超越顾客期望值。

创意是一种极为稀缺的资源，必须为之进行大的战略性投入。与土地、资金相比，创意更具有稀缺性，创意的获得具有更大的不确定性。千金易得，创意难求，不同凡响的创意更难求。创意的获取不仅需要智慧灵感，也需要大笔资金投入。创意越来越成为主题乐园投入的主要和重要部分，基建仅是创意的实现形式，是创意的附属品。由此来看，创意投入几乎可以说是主题乐园投入的全部。抓住了创意，就抓住了牛耳。

未来学家阿尔文·托夫勒曾预言：资本的时代已过去，创意时代正在来临，谁占领了创意的制高点谁就能控制全球！主题乐园本来就是创意的产物，浑身充满着创意的元素，唯有创意能使得主题乐园魅力四射、生机勃勃、青春永驻。

（注：本文为李正祥根据相关调研报告整理）





专注沉淀品质，诚信扩张市场

——特发黎明蓉华电子公司创新发展之路

■ 王瑞杰/特发黎明蓉华公司总经理

在EAS（电子商品防窃盗系统）业界，特发黎明蓉华电子公司的“依特佳”是一个极具竞争力和美誉度的品牌，国内外数以千计的客户喜爱她、信任她、选择她作为长期合作的伙伴。

“依特佳”能如此成功，根基在于其产品的卓越品质及优质的服务，“不懈努力，力求更佳”是蓉华公司的格言。作为国内最早入行的企业之一，蓉华公司专注EAS行业19年，坚持自主研发、博采众长、不断创新，以其卓越的产品品质、一诺千金的服务保障，强化“依特佳”的品牌价值。

业内普遍认为，“依特佳”在品牌知名度、产品技术和质量、销售和服务各方面都已足可与进口品牌并驾齐驱。19年来，“依特佳”不仅成为国内众多大型连锁超市及高中档服装客户的长期合作伙伴，其产品还远销到世界30多个国家和地区。

“专注沉淀品质，诚信扩张市场”。这12个字恰到好处地写照了“依特佳”品牌的孕育与成长、个性与品位……

领先入行，快速成长

EAS行业是安防的一个细分领域。EAS是目前大型零售行业广泛采用的商品安全措施之一。顾客在大型超市购物，都要面对EAS系统，比如商品上粘附的电子标签，收银员手持的激光条码扫描仪，门状的检测器装置等。

追溯到上世纪90年代，由于零售市场尚未成型，国内EAS还是一片空白。1993年，香港大华安全系统有限公司看好国内经济发展走势，看好安防行业广阔的市场前景，与深圳市特发黎明光电（集团）有限公司合资1600万元人民币，在深圳市福田区八卦岭524

“

在EAS（电子商品防窃盗系统）业界，特发黎明蓉华电子公司的“依特佳”是一个极具竞争力和美誉度的品牌。作为国内最早入行的企业之一，蓉华公司专注EAS行业19年，坚持自主研发、博采众长、不断创新，以其卓越的产品品质、一诺千金的服务保障，强化“依特佳”的品牌价值。业内普遍认为，“依特佳”在品牌知名度、产品技术和质量、销售和服务各方面都已足可与进口品牌并驾齐驱。19年来，“依特佳”不仅成为国内众多大型连锁超市及高中档服装客户的长期合作伙伴，其产品还远销到世界30多个国家和地区。“专注沉淀品质，诚信扩张市场”。这12个字恰到好处地写照了“依特佳”品牌的孕育与成长、个性与品位……

栋3楼注册创立了深圳蓉华电子有限公司。

香港大华是亚洲地区从事EAS历史最悠久的公司，早在上世纪80年代就为外国企业研发EAS标牌和配件。依托股东资源优势，蓉华公司从为国外品牌做代加工起步加入到EAS行业，再顺应市场变化，一步步地由OEM（代工生产）转为ODM（一家厂商根据另一家厂商的规格和要求，基于授权合同设计和生产产品）。从创立伊始，蓉华公司即立志走自主研发之路。

领先入行，意味着踽踽独行，蓉华电子走过了一条艰辛而漫长、执着而坚韧的发展路程。19年的坚持不懈，成就了“依特佳”品牌——覆盖了EAS多年发展的全部产品成果的RF射频系统、AM声磁系统、RFID智能数码保护器。

随着国内零售市场开架销售的兴起，蓉华公司的“依特佳”系列产品成功地切入国内市场。数以亿计的射频、声磁检测系统、解码器、各类标牌、配件等商用电子防盗报警系列产品，从深圳蓉华产出并销往全国各地，“依特佳”还走出国门，远销世界30多个国家和地区。

随着品牌影响力与美誉度的与年俱增，蓉华公司已发展成为集专业研发、制造及销售于一体，拥有“依特佳”自有品牌的商用防盗报警系列产品的专业制造商。蓉华公司是深圳市最早的高新技术企业之一，还被推选为中国连锁经营协会团体会员、深圳市高新技术产业协会会员单位。

新锐质量，自信高端

随着国内零售市场的长足发展，中国EAS行业也空前繁荣。至本世纪第二个十年开局，中国市场EAS供货商已突破上百家，业内竞争分外激烈，但真正有自主研发能力的企业少之又少。许多靠“模仿”、“抄袭”贸易为生的仿造厂商，纷纷仿造知名厂商品牌，生产低价劣质的EAS产品。一时间，EAS市场良莠不齐、鱼龙混杂，整个行业陷入恶劣的价格战和无序的市场竞争中，形成了恶性循环。

原材料价格和人工成本双双攀升，加上价格恶战，企业都承受着经营利润下降、市场风险上升的双重压力，蓉华公司也不例外。但跟很多企业不一样的是，蓉华公司决不把低价倾销作为产品的竞争力。EAS产品不同于普通商品，除了要求产品本身适合用户的特殊需求之外，还对随之而来的售后服务有着极高的要求。蓉华公司坚信，一味强调产品的低价意味着品质和服务的低劣，只会带来产品质量的下降或服务保障的不力。蓉华公司巧妙地避开无序竞争的低端产品市场，着重于高、中端市场，她追求的是长期合作和远期效益，坚持让用户得到实惠，坚持为用户提供综合性价比最优的产品和服务。

蓉华公司对“依特佳”品牌的充分自信，是基于对产品质量的一贯坚守。19年来，作为国内最早的防损设备生产企业，蓉华公司是国内为数不多的兼有科研与生产能力的本土厂商，已具备了领先、过硬的研

发能力，拥有多项发明及新型实用专利。

对此，蓉华电子总经理王瑞杰阐释：“顾客对产品的需求决定产品的发展方向(市场驱动研发)，客户对产品及服务的满意度就是企业追求的产品的质量。顾客对产品质量和功效的期望，逼迫我们在产品上要不断创新，以适应不断变化的市场的需求。”在技术领域，蓉华公司已领先国内业界，特别是在声磁系统技术方面，已达到国际先进水平，其声磁标签检测法被中国专利局授权发明专利，2010、2011年，蓉华公司蝉联荣获中国CCFA防损技术创新奖。

严格的质量控制，是依特佳产品品质出类拔萃的有力保障。硬件方面，蓉华公司拥有5000平方米厂房，引进多台进口高速全自动绕制设备、封装设备和具专利技术的调试仪器；软环境方面，蓉华电子健全了ISO9000质量保证体系，荣获国际组织ISO9001质量认证；人力资源方面，蓉华公司积淀了雄厚的技术研发力量、忠诚稳定的职工队伍。凭借19年来对商品防盗产品的丰富经验，补齐了“木桶的短板”，全面提升产品质量。目前，蓉华公司的“依特佳”系列产品在质量上、安全性等方面均已达到行业内和国际先进水准，全部通过了美国FCC、欧洲CE等权威标准认证，性价比极具竞争力。

新锐的管理思路，稳定的产品质量，使“依特佳”的品牌内涵不断加深，品牌价值不断提升，行业考评排名前三甲。尽管低价倾销的硝烟弥漫整个EAS市场，但众多有长远管理思想，对产品有远见卓识的品牌客户最终选择了“依特佳”。这里面不乏像华润万家、沃尔玛、步步高、物美、新一佳、鄂武商、人人乐、苏宁电器、美特斯邦威等一大批国内外知名连锁企业。

诚信服务，提升价值

市场如同战场，做企业如同做人，做人需要智慧，而智慧的根基在于诚信。蓉华公司非但在炽热而无序的市场竞争中“风雨不动安如山”，而且其“依

特佳”品牌的提升“大风起兮云飞扬”，在王瑞杰看来，是公司的智慧和诚信使然。

最早入行，蓉华电子洞察市场的风云变幻，十数年企业实战，蓉华电子积累了丰富的运作经验。公司领军团队认为，企业要取得成功，重要的是要有明确的方向和长远的目标，蓉华电子主攻中高端产品，兼顾低端市场，而诚信经营则是公司长远发展的基石。

对于EAS而言，再完美、性价比再好的产品，也有使用所带来的问题，更有产品升级换代的需求，因此，售后服务是完善产品质量的必要补充。蓉华电子一贯强调产品品质，敢于承诺质保3至5年，并真正有能力做到这样的服务保障。同时，公司始终秉承“不懈努力，力求更佳”的精神为客户服务，以此树立品牌价值。

事实证明，坚持不打价格战，蓉华电子依然品牌灼灼，市场旺旺。现在客户更会“算账”，他们知道，虽然劣质产品初始投入低，但服务成本却居高不下，这会让他们很“头疼”。尽管“依特佳”产品价格较高，但从综合性价比来看，竞争力更强——质量稳定、维修成本低、售后服务有保障。“诚信+品质=市场”蓉华电子坚信这个信条。

有营销之地就有完善的服务之所，有服务之所就有无尽的售后之为。蓉华公司高度重视售后服务，在深圳设立了营销中心，在北京、上海设有子公司（分别为北京依特佳、上海蓉华依特佳），同时在全国各地区均设置有销售分支机构及售后服务网络，构建了如此完善的营销和售后服务网络，再依托经验丰富的服务保障团队，可在最短的时间内满足各连锁行业和当地客户的服务需求。蓉华公司与零售企业之间始终保持紧密合作的关系，为他们提供营运安全方案，对各相关岗位人员进行技术培训，分享使用和管理防盗设备的经验，实现依特佳品牌与零售企业共同成长的目标。在领先的产品品质之外，完善的售后服务已成为蓉华公司笑傲江湖的核心竞争力。可以说，尖端的技术、卓越的质量、一流的销售和全程的服务，

共同提升了依特佳品牌的综合优势。业界已普遍认同，作为可与美国保点、先讯美资平分秋色的本土EAS厂商，蓉华公司的“依特佳”，已不逊色于任何国外品牌，也足可与进口品牌媲美。

19年来，蓉华公司既得益于EAS行业的飞速成长，也见证了国内外同行们的发展历程。尽管EAS行业竞争残酷，但综观其市场前景，仍然是一片蔚蓝。有资料显示，全世界零售业每年的商品损耗高达1600亿美元，在我国，这一数字也高达250亿元人民币。随着中国经济在可预见的数十年内的持续增长，这个数字还将不断攀升。面对这可观的市场容量，蓉华公司坚信“创新+服务=未来”，认定EAS技术逐步会向智能化、集成化和远程管理控制等方面发展。因此，蓉华公司将探索新技术来实现远程控制和数据传输；坚持市场开拓和产品研发双驱并行，不断创新，努力满足用户的个性化需求；投入资金、招徕人才，在系统和附属产品领域陆续推出新品；增加生产设备，改善生产工艺，提高生产能力；完善服务保证体系，提高服务水平，真诚为客户着想，兑现给客户的承诺，超越客户的期望。

一卷离骚一卷经，十年心事十年灯。19年来，蓉华公司一心一意做EAS，凭借技术领先和诚信经营立足于市场。作为先驱企业，蓉华公司力做行业标准，服务广大用户，给用户树立了标杆，承担着引领行业发展的历史重任。19年后，梦想不断延伸，脚步依旧执著，未来一如既往，这是“依特佳”品牌价值所在：不懈努力，力求更佳！





集团举办“特发物业杯”羽毛球单项及混合团体赛

■ 朱坚胜/本刊通讯员（特发物业公司）



10月27至28日，特发集团“特发物业杯”羽毛球单项及混合团体赛在福田区皇冠体育中心举行。集团总部及系统企业共组成8支代表队108人参赛。8支参赛队伍分别是：集团总部、特发信息、特力、黎明、香蜜湖、小梅沙、特发地产、特发物业。比赛由集团工委会主办、特发物业公司承办、特发羽协协办。

比赛分单项赛和团体赛，其中单项赛有男子双打A、B组和混合双打3个项目，团体赛有男子单打、男子双打、混合双打3个项目，单项赛3项比赛总成绩最好的4支代表队才有资格参加团体赛。在集团工会委员会、特发物业公司、特发羽协的精心组织，全体运动员奋力拼搏，裁判员、工作人员的辛勤工作下，经过2天紧张激烈的角逐，比赛的各单项和团体成绩终于揭晓。



男子双打A组

冠军：特发地产（唐大平、沈盛君） 亚军：集团总部（栗森、张心亮）
季军：特发信息（刘阳、伍历文）

男子双打B组

冠军：特发物业（张华林、陈秋波） 亚军：特发地产（邓秋平、高巍）
季军：集团总部（熊煜、王隽）

混合双打

冠军：特发地产（唐海波、林碧婷） 亚军：黎明集团（程松琴、林庆坚）
季军：特发信息（施华夏、陈少芳）

混合团体赛

冠军：特发信息 亚军：特发地产 季军：特发物业
最佳组织奖：特发物业

比赛过程中，大家以友谊推动比赛，以比赛促进交流，以交流带动进步。运动员敢于挑战，奋勇拼搏，赛出了风格，赛出了水平，赛出了道德风尚，收获了友谊的果实，体会到了运动的快乐。全体裁判员、工作人员一丝不苟、严谨细致、公平执法，付出了辛勤的劳动和汗水。

集团和系统各企业领导非常关心和支持此次比赛。李明俊副总经理、栗森财务总监和企业不少领导带头上阵参加比赛；栗森总监（特发





羽协新任会长)受集团张俊林总经理委托在比赛开幕式上致辞,预祝比赛圆满成功;刘爱群董事长出席比赛闭幕式,并和集团领导、企业领导一起给获奖运动员和运动队颁奖。

刘董事长在闭幕式讲话中代表集团领导班子,向获奖的运动员和运动队表示祝贺;对比赛组委会的工作、各企业的重视和支持表示感谢;对比赛的成功举办给予充分肯定。他说:这次比赛组织工作有条不紊,运动员轻伤不下火线,比赛很顺利。特发集团一年一度的羽毛球赛是一个常项,集团一直都很支持,它是特发“积极、健康、向上”的企业文化的一个重要组成部份。“积极、健康、向上”包含着很丰富的内涵,不仅是工作方面的,而且也是我们的生活态度、生活方式。在工作上,“积极、健康、向上”就是要爱岗敬业,以积极而不是消极的态度工作;人际关系简单、和谐、健康,选贤任能,崇尚业绩;努力工作,拼搏向上,实现自己的价值,这就是特发集团近年来正在生成的企业文化。特发集团经营业绩连年增长,靠的就是我们良好的企业文化、我们两级班子及全体员工的努力工作。这就是文化软实力结出的硬成果。

生活上我们特发人也要“积极、健康、向上”。大家在工作之余拿出时间进行体育锻炼,不去管彼此的身份地位。作为一个深圳人、特区人,我们的生活方式也要走在全国的前列。深圳十几年前大部分人就有了长期坚持体育锻炼的习惯,乒乓球、羽毛球、高尔夫球、爬山、游泳……我自己也喜欢体育锻炼。一个国家的发展水平要从物质文明和精神文明两个方面来衡量,衡量一个企业的发展水平同样如此。我们国家的GDP数值排名世界第二,但我们的发展水平跟发达国家比还有很大的差距。搞企业不仅要努力抓生产经营,还要高度重视企业文化建设,不仅要努力工作,还要快乐工作、快乐生活。我们集团对企业文化一直很重视,今天这个赛事就是我们企业文化的一部分,希望大家能够更加精神饱满地工作、生活。要练就一副好体魄,练宽自己的心胸,有工作的干劲,也要有生活的情趣,有良好的生活质量,这就是我们特发“全员职业化 成就美好生活”核心价值观的体现。所以我们的赛事要一直坚持举办下去,同时要感谢特发物业为承办这次赛事付出的辛勤劳动。

随着刘董事长讲话的结束,“2012年特发集团‘特发物业杯’羽毛球单项及混合团体赛”落下了帷幕,比赛取得圆满成功。☺

积极心态 快乐工作

■ 王军/特发信息泰科分公司



工作中我们常常会听到这样的抱怨:“公司的福利待遇太低了,工作真没有什么劲头!”“常年在外出差,工作真的太辛苦了!”“一直做这样的工作,没有什么发展啊!”等等。这些抱怨,有些的确是公司层面考虑并解决的问题,因为它也是员工的一些心声和诉求,管理层应该重视,应该有反馈,应该及时解决。同时作为公司员工,其中也有工作心态的问题,需要做好自我调整,以积极的心态,快乐地工作,这样才有利自己更好地发展。

第一是“认可心态”。“人择明君而臣,鸟择良木而栖。”既然我们选择了公司,接受了这份工作,那我们就必须认同企业文化,热爱这份工作,只有这样,我们才可以全身心地投入,才可以快乐地工作,才可以做出我们的成绩,才可以体现我们的价值。怨天尤人,抱怨发牢骚于事无补,影响自己,也影响别人。所以认可心态,对于自己的工作绩效和个人发展至关重要。

第二是“责任心态”。“责任、效率、坚韧、开放。”是我们特发信息的企业文化,更是我们做事情和做工作的基本原则。当公司将重要的市场和客户交给我们的时候,当部门将重要的岗位和工作交给我们的时候,当项目组将重大的项目和工程交给我们的时候,这既是对我们的信任,更是对我们的责任,我们只有以高度的职业精神出色地完成这些工作,才可以为客户和公司创造更大的价值,同时也使自己的价值得以体现。

第三是“学习心态”。“机会永远留给有准备的人”。处于信息爆炸时代的我们,时刻需要提醒自己,不学习,不努力,就会被淘汰。特别是通信行业,产品升级、技术革新更是神速,如果我们不提升自己,不及时更新自己的知识结构,肯定会跟不上公司发展的需要,自己也会落伍。除了产品知识和专业技能学习之外,项目管理知识、财务知识、沟通技巧、协调能力等等也是我们必须学习和不断提升的。我们需要通过自己的学习和努力,使自己的综合素质得到全面的提升,这将为为自己职业通道的提升打下良好的基础。

第四是“收获心态”。乐在其中,享受工作。既然我们选择了这份工作,就应该有我们的兴趣,有我们的专业,也有我们的梦想在其中。我们在追求目标和结果时,更应该享受努力的过程。工作中,我们付出了心血和劳动,我们为客户和公司创造了价值,同时我们也在收获,收获那份付出之后的喜悦:客户的肯定,公司的表扬,价值的体现,生命的意义。当我们回顾工作时,可以自豪地说起来,想起来:北京奥运会、上海世博会、广州亚运会、深圳大运会等等的电力通信保证我们都有幸参加了,这些令国人骄傲的赛事中,都有我们的一份贡献。这就是这份工作留给我们最美好的记忆和最宝贵的财富。

认真做事,只能把事情做完;用心做事,才能把事情做好。希望我们能够调整好自己的心态,快乐工作,享受生活,完美人生。☺



8月10日集团联谊活动合影

扎根香市拓新业，上下同心绘宏图

——特发信息开展东莞光通信产业园落成周年系列庆祝活动

■ 黄斌、吴龙辉/特发信息公司



8月份以来，特发信息以“扎根香市拓新业，上下同心绘宏图”为主题，通过与特发集团本部举行联谊活动；邀请12家同行企业参观厂区；开展篮球、羽毛球比赛；投放周年庆文化海报；在《信息窗》策划“跨越、记忆”主题征文专栏等多种形式，庆祝特发信息东莞光通信产业园落成一周年，进一步激发了广大员工的集体荣誉感和企业认同感，增强了企业凝聚力。

自去年十月初搬迁到位后，特发信息东莞光通信产业园迎来自己的周岁生日。一年里，特发信息管理团队和广大员工高度重视主导产业线的搬迁后续工作，使得搬迁一年后各方面工作平稳有序。一方面保住了生产经营的平稳和主要骨干员工队伍的稳定，一方面也维持并拓展了市场和客户关系，经营管理团队经受住了考验，展现出对全局的综合掌控能力和职业化能力，使企业进入了健康良性的运作轨道。



9月7日行业专家及同行领导参观产业园



周年庆足球赛

此次举办一周年庆祝活动旨在让员工体会作为一名特发信息人所应有的自豪和所应承担的责任，从而倍加珍惜当前的岗位，立足本职、奋发图强，为企业的长远发展贡献自身最大的力量。

另：特发信息电力光缆事业部管理团队与2012年电力光缆事业部新招的18名大学生举行了一场别开生面的座谈会。会议一开始，新生们踊跃发言。电力光缆管理团队面对每一个问题都做了细致回答，大到公司未来的发展规划和生产销售，小到公司办公环境、5S项目以及体育场地等细节问题。不仅排除了新生心中的忧虑，更给他们树立了信心，看到了未来和希望。

公司重视人才、爱惜人才，也高度关注新生们的工作生活学习状态，以谈心的方式让管理团队跟新招大学生们进行面对面沟通交流，就这成为特发信息的一个优良文化传统。这种面对面的座谈会不仅能为新生排忧解难，更重要的是展示了公司有信心、有条件、有能力为新员工提供实现自我理想、创造自我价值的广阔舞台。相信公司的未来将会因新鲜血液的注入而更加美好！





玫瑰天空，阳光社区 ——特发物业协办大型社会公益活动

■ 朱坚胜/特发物业管理公司

10月19日晚，由深圳市互联网办公室、中共宝安区委宣传部、中共福田区委宣传部、深圳广播电影电视集团主办，深圳微博发布厅、《晶报》、深圳新闻网、深广电联合会承办，福田区香蜜湖街道办、福田区香梅社区居委会、特发物业管理公司、深圳市人和文化发展公司协办，腾讯微博、《市民周报》、娱乐（时尚）频道、财经频道友情支持，以“玫瑰天空，阳光社区”为主题的“微博传深情——喜迎十八大、幸福你我他”全城总动员公益活动文艺晚会，在福田香蜜湖街道特发小区篮球场举行，吸引了特发小区和周边上千名群众观看，演出活动圆满成功。



深圳广电多名一线节目主持人亲临现场主持节目；舞蹈、歌伴舞、女声独唱、观众互动等各具特色的节目精彩上演；活动期间穿插有奖问答和抽奖环节，亲临现场的观众有机会赢取主办方提供的各种奖品。由特发小区居民组成，曾参加香港艺术节演出并获得紫金金奖的香梅社区舞蹈队在晚会中演出了开场舞《玉满中华》、舞蹈《女兵谣》，精彩的表演博得了现场观众的阵阵欢呼。

“玫瑰天空，阳光社区”公益活动是由深圳广播电

影电视集团于2012年5月始精心打造，强力推出的，定位社区服务终端、文化舆论阵地、社区文化平台、社区终端媒体，旨在宣传党和政府的方针政策，弘扬改革开放精神，将便民利民的信息传递给老百姓，将民众文化权益送达社区。此次特发物业公司以协办单位的身份邀请广电集团活动组走进特发小区，旨在为特发小区及周边群众搭建文化体验的平台，与政府部门和媒体机构共同创建和谐社区、和谐社会。





编者按：当竞争把制造业、加工型企业推向“零利润”边缘的时候，设备成本问题已成为绕不开的“拦路虎”。为什么设备故障频繁，设备维修人员天天忙于维修？设备的利用率为什么一直得不到提高？是采购初期的“不在意”造成了无法挽回的“浪费”，还是维修过程的“不认真”导致了本不该发生的故障？如何在资产、备件、维修等方面省下不该花的钱？特发信息电力光缆事业部刘承鑫通过自己在一线的设备管理经历，总结出设备维修管理的十个瓶颈及破解方法，供交流参考。

设备维修管理的10个瓶颈及破解方法

■ 刘承鑫/特发信息电力光缆事业部

瓶颈一：不想干

设备维修是个技术活，但往往“不是因为不会干而不想干，却是因为不想干而不会干”。设备维修的复杂性使很多企业苦于找不到好的激励办法，能干的累死，收入却差不多，于是，能干的也不干了，本来就在混的更加浑水摸鱼，维修工已经一大帮了还嫌不够……对技术工种的激励就是要把人员充分调动起来，把组织目标转化成每个人的个人目标，让大家感到工作是自己干的才会产生动力，并且要把能干不能干的区分开来，大家才会努力。这里一个前提就是每个人责任必须清晰，目标必须明确。

瓶颈二：不愿学

干设备和当医生一样，停止了学习就停止了进步，但很多维修人员不愿主动学习，尽管自己的技术水平与工作要求差距很大。主要原因在于没有建立一套“水平高则收入高”的激励机制。相反，会干就会被要求多干，但多干就会出现错干的机会，谁还会愿意“会干”？所以必须建立“水平高则收入高”的激励机制，这样，大家就会自发地产生“学”的动力，就愿意通

过努力来提高自己的收入和名誉；一旦形成了这样的氛围，办法就会有很多，每一次的设备故障特别是典型故障就成了很好的教材，大家也就愿意把“三不放过分析”真正做起来。

瓶颈三：不抓保养

很多故障都是有预兆的，这些预兆首先反映在运行中的细微变化，如声音、振动等，而这些操作人员最容易发现。操作人员对设备的保养可以很简单，每天只需关注一下，就可以发现和排除大量的隐患，将故障消灭在萌芽状态。故障发生后，回头分析会发现大部分跟基础保养有关，正所谓“松一颗螺丝断一根梁，抽一块砖头倒一堵墙”。所以，全员参与的设备保养是突破瓶颈的基础。

瓶颈四：不抓落地

大家都在寻求先进的设备管理模式，参加各类培训，其实大家做的都大同小异。点检我们也在搞，班前会也在天天开，“三不放过”次次报，为什么我们与别人差距会那么大？不是因为管理理念和模式，关键在于落实！很多企业设备管理中的目视化搞得像模像样，但

仔细一看，根本就不管用。因为是上级安排才不得不做的目视化工作，做完就做好了，仪表明显报警没人管没人问，这就是差距。不能只做表面功夫，必须抓落地，使管理扎实到位。

瓶颈五：不分重点

一次培训课后，一位设备主管讲他们企业以前没有专门的设备部，设备管理很乱，他上台后面对“千疮百孔”，全方位实施管理改革，结果遭到了空前的抵制，甚至有的维修工为此都要动手了……类似的境况许多人可能都会遇到，怎么面对？不分重点的“全面推进”显然是不行的，就像久病的病人多种症状其实就是一个病因，要针对问题找出关键的一两件事下功夫搞定，其他一些无关紧要的不要管。当你把这一两件事搞定后，会发现其他很多“病症”已经不治而愈了。

瓶颈六：不做预案

菲律宾“8.23劫持人质”事件被认为是史上最失败的营救，但菲律宾警方还在辩解：治安任务繁重，警力不够等等。这些话像不像咱们的设备人员讲的呢？我们很多维修人员甚至管理干部，一天上班的主要工作就是“等待灾难的发生”，设备坏了冲上去，修好了万事大吉，接下来再等待下一次灾难的来临，结果问题越来越多，工作也就越来越忙。正确的做法是做好预案，防患于未然，而不是等到出了问题事后解决。

瓶颈七：不分析总结

回顾一下发生过的故障，你会发现，大量的故障都是重复性的！原因是“三不放过”成了交作业，没有真正从根源上分析总结和彻底解决。同样的故障重复发生，同一个部位反复故障，同一个部件总是损坏，你是否考虑过背后的原因，许多重复的故障其实都是可以根治的，关键在于你是否善于发现。要善于分析、总结，从根本上解决问题。

瓶颈八：作茧自缚

有多少故障是我们自己造成的？很多不良的维修习惯常常是“元凶”，制造故障的恰恰是我们自己！维修

工的三件宝：“铁丝、扎带和胶带”，接线乱接，继电器不固定等恶习已经习惯，打开配柜像麻花一样；设备报警就短接……一次次“糊弄”导致了一起起“麻烦”！必须养成良好的维修习惯，一丝不苟，爱护设备，勤加保养。

瓶颈九：管理脱节

维修人员归设备部门管理，分厂就不配合，出了问题就指责、抱怨，双方好像“势不两立”；维修人员归分厂管理，对其工作，设备部门就只简单地检查，出了问题就通报、处罚，双方还是融合不到一块。其实不在于维修人员归谁管，关键在于怎么管。分厂也好设备部门也罢，大家的目标是一致的，只不过关注的重点不同而已，所以要分别明确各自的定位与职责，才能理清这两条线。同样的还有设备部门与采购部门的关系也是一样，很多企业设备采购像“击鼓传花”一样，技术与商务割裂，结果买的设备看起来便宜，实际运行成本很高，甚至出现一边买一边改的现象……要克服管理脱节的毛病，围绕责任干工作才不至于出现这些问题。

瓶颈十：固步自封

TPM追求的是综合效率的最大化，这就要求设备方面的创新至关重要。但是，现实中的许多设备人员工作被动，从不主动工作，工作中毫无创新，甚至有的主管抱着排外的心态，满脑子都是“在我们这里行不通”，“你不了解我们这个行业”，“这么多年一直都这样干，不会有错”等错误观念，许多创新的环节被忽视，即使领导安排下来也是简单地应付。这一方面与激励有关，另一方面与创新思维方法有关，最重要的还是与心态有关。必须克服固步自封的不良习惯，工作中要发挥主动性和创造性，培养创新思维，以及做足充分的工作态度。

总之，困扰设备管理提升的因素很多，虽有共通之处，但还要视企业自身设备管理情况予以分析，有针对性地解决问题。

ERP推行中的6个认识误区

■ 刘文俊/特发信息电力光缆事业部

特发信息电力光缆从2009年开始实施东信达企业动力ERP系统（ERP是从MRP（物料需求计划）发展而来的新一代集成化管理信息系统，是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台），至今已经历了3个年头，从最早的ERP选材，初始资料的导入，然后到系统流程的梳理，根据实际需要进行二次开发，最后进行繁琐的后期维护，经过各部门3年来艰辛的努力，目前这套系统基本上达到了预期的目标需求。相比之前脱离系统的手工账，ERP带给企业的不仅是规范科学的管理，更重要的是相关操作者的流程意识。ERP的推行实施之路是一条艰辛之路。下面，结合工作实际，谈谈ERP在推行过程中存在的6个方面常见的认识误区：

一、ERP系统推行后会替代甚至剥夺现有人员的工作

不少首次或没有真正接触过ERP系统的人会以ERP能替代现有人力，所以有些员工会担心自己的工作会因采用ERP而被计算机取代，甚至有些老板也以导入ERP系统会节省现有人力。但事实上，不仅在导入ERP的初期需要投入大量的人力建制基本数据，而且即使上线完成之后，每天发生的事还是要靠人工输入ERP系统，而且最重要的是一些判断的工作还是一定要靠人来完成的。所以ERP系统不是用来减少人力支出，而是用来提升员工工作效率的；而提升员工的工作效率不是用来裁员的，而是让公司在快速发展壮大时不需增加过多的人力来完成更多的工作量以及提升管理的强度，这才是导入ERP系统的真正意义。

二、越昂贵的ERP越好

俗话说一分钱一分货。一套数百万元的ERP系统当然是比几十万元的ERP系统具有更强大的功能，更是几万元的ERP系统所无法比拟的。但采用ERP并非越昂贵越好，就像很多人都爱汽车，但不是人人都适合买跑车或高级车，即使有能力买到高级的车子，各项后续产生的费用却不是人人可以负担得起的。因此，根据企业自身的规模和发展需求选择一套适合目前到未来几年内发展的ERP系统，会比选择一套超价格的ERP更为恰当。

三、免费的ERP最节省成本

网络上早就出现有免费下载的ERP软件，表面上似乎十分节省成本，但是在整个ERP的导入上，软件只是作为一个平台来处理资料，如果没有配套的规划和教育培训，空有一套免费的ERP软件也可能只是个快速垃圾数据制造器而已。天下哪有白吃的午餐？ERP程序可以免费下载使用，但是碰到问题就会发现下载下来的只是个基础的框架，根本无法在源代码的基础上进行二次开发，无法满足实际的需求。所以虽然网络上会有很多免费资源可以享用，但那通常仅限于一些小的程序，不然就是为了作广告宣传而设计的，像ERP这么大的“礼物”是还会从天上掉下来而不需付出任何代价就能享受的。

四、ERP就是MRP的升级版

通常很多人认为ERP只是MRP的升级版，由此就会仅以进产销存为主轴来进行规划，这样主导的ERP



进产销存部分的确都十分顺畅，但是造成财务部份却完全独立作业，没有办法和前端的进产销存串联，从而导致ERP系统中一个很大的优点（90%以上的传票由系统自动抛转产生）完全不能发挥，也就是说财务人员的负担并没有因为ERP而减少，反而是增加了。而且在成本的结算上也十分困难，因为进产销存的各个单据都是可能会影响产品成本的，如果一开始没有把正确的进产销存流程纳入成本结算的因素时，等到大家都上手了之后才发现要结算成本还缺少很多信息，而这些信息其实都在很多日常的流程中就要进行搜集的，如果之前在流程中没有纳入而到了最后又要在月底用大量的人工来搜集，那么一个应该对企业各部门都产生正面效益的ERP系统就真的变成一个MRP的升级版了。

五、管理ERP的人员只要有IT知识就可以了

许多人以为ERP仅是个计算机系统，所以只要懂计算机的人就能管理好ERP。其实，成熟的ERP已经设计得十分容易操作且相当稳定，只要服务器不宕机、网络稳定，定期作备份，没有太多的IT成本在其中。管理ERP要求把整个公司组织架构和工作职责

都牢记于脑中，然后把系统的功能了然于胸，再配合上SOP的规划，才能算真正地掌握和管理好ERP。因此，管理ERP的人员须要有一定的企业管理知识，如果仅有IT背景的人要管理ERP的话，最好要有三五年以上的实务经验才比较适合担任主导ERP的工作。

六、套用其他企业成功上线模式就能成功

一家企业成功上线的ERP，并不能保证在另一家企业就能成功，特别是在不同产业形态的企业。即使是相同形态产业的企业，也会因企业文化的不同、人员素质和组织架构的不同，而造成ERP上线时产生不同的问题需要解决。如果导入ERP时，只是要把一家企业成功的经验套用在另一家企业而没有考虑新的企业的特性时，很容易处处碰到一些积极或消极的抵抗。因此，如果要顺利导入ERP，除了要借用其他企业成功经验，更要立足于本企业，深入了解自己公司的各项细节，进而把各项变量纳入考虑再来作整体的规划，而不是照搬其他企业成功上线模式，否则强力推行下去，等到真的落实到各部门之后才发现不可行时，就得从头再来才能真正的解决问题了。☹



5S项目推行对现场的改善

■ 张凯云/特发信息电力光缆事业部

自2011年12月17日特发信息电力光缆公司5S项目启动至今已有6个多月，期间我们在驻厂老师的指导下初步对样板区进行了整理和整顿工作，采用红牌作战、定点摄影、三定整顿、建立标识识别等方式对现场进行了显著的改善。

记得在5S启动会议上指导老师曾经说过一句话：“5S的最终目的是提升人的品质。”即是要革除员工的马虎之心，养成遵守公司规章制度及凡事认真的习惯，自觉保持并维护工作环境，从而提升企业文化的内涵。我们的工作现场在进行5S项目之前和之后的差别大家一目了然。这不仅体现在工作环境的整洁明了上，也体现在员工的仪容着装及操作行为上。

在5S工作推行之前，虽然根据公司要求，员工上班时间必须着工服、戴工牌，但这一点并未得到很好的执行。这既让我们的员工看起来很懒散，影响塑造良好的工作气氛，也缺乏了一致性，有损公司形象，让人觉得我们是“游击部队”。5S推行后，不仅在表面上杜绝了以上不良影响的生产，也让员工在意识上真正认同5S工作的必要性和好处。也只有在意识层次让员工有了认可，员工才会在行动上积极响应。

从生产现场的情况来看，员工意识的提高在行为上体现在对作业的规范性遵守，对现场环境整洁的保护、设备的维护，对安全的意识等方面都有所提高，从而间接地提升了产品的质量，节约了生产成本，提高了工作效率，保障了操作的安全。

在以前的生产中，我们有碰到因灰尘导致光纤断纤或激光焊接打孔，因油膏或缆膏中杂质导致断纤或缆卡断，甚至钥匙掉到缆上面把管子卡坏的人为事故，这些都是因为清扫、清洁不当，或没有把东西放对位置、处理不当造成的。这从反面印证了5S工作对我们产品质量的提升是有很大的帮助的。而当我们产品合格率上升的时候生产的成本也就自然会下降。

从工作效率方面来说，推行5S后，现在的模具都配置有专门的模具柜、工具柜及备件货架，并有详细的标识，使用形迹管理的方式。这既减少了我们寻找模具、工具及备件的时间，也方便我们对工具配件的管理，对工作效率的提升有很大的帮助。

而生产安全方面，从人、车通道的规划就体现出5S推行的好处。安全无小事。5S推行之前，但我们车间基本没有通道划分，给安全生产带来极大隐患。叉车能开到的地方随意开过去，人只要脚能走过去的就是道路，因此而导致叉车撞坏公物或人的事情时有发生。通过推行5S，对道路进行规划后，安全事故减少了很多。

5S项目推行至今，虽然取得了一定的成绩，但实际才刚起步。我们对生产现场的持续改善还任重道远。希望广大员工从意识到行动上都能得到一个质的飞跃，在有效提升QCDS等KPI指标的同时提升员工素养。





8天长假拉动旅游经济 小梅沙海洋世界亮出靓丽答卷

■ 柳雯文/特发小梅沙海洋世界

花好月圆迎中秋，丹桂飘香贺国庆。今年中秋国庆8天长假激发市民消费潜力，特发小梅沙海洋世界十一黄金周接待游客约6.5万人次，售票数较2011年同比增长近8%，其中散客票数增长15%以上，景区营业总收入达684万元，较去年同期上升16%，创十一黄金周收入历史新高。黄金周火爆一方面得益于高速公路免费政策，自驾游风行；另一方面也说明公司节前各项准备工作措施扎实有力，取得成效。

根据以往的经验，8天长假必定会促进长线游、出境游高潮，加上今年高速公路免费政策，自驾车回家过节的人数也可能暴增。面对这些新常态，中心领导班子要求大家紧抓节日工作重点，以充足准备来迎接新形势。

在中心和海洋世界两级班子的部署下，景区由里到外都做足了准备，并启动园区应急预案，全体二线员工支援一线岗位，长假期间虽人潮如涌但秩序良好，未出现安全事故，无一起有效投诉，据调查，游客整体满意度达91%。



一、宣传造势，强化品牌

节日期间，小梅沙海洋世界推出“海洋盛宴与您共度别样双节”主题活动，增加了应景的表演项目，举办了参与性较强的手印画活动，一改以往纯“概念性”的活动策划形式，在节前节中得到多家主流媒体的宣传报道。在宣传渠道上，利用微博、报纸、电视、电台广播、移动彩信平台等多元化的渠道进行宣传造势，争取点、线、面的全方位覆盖。在宣传时间上，根据市场调研数据，针对不同的目标群体，合理选择宣传时间点，以组合的形式投放广告，既节省了投放成本又保证了宣传效果。在目标市场选择上，除了保持深圳市场的宣传力度外，着重加大了中山、佛山、东莞、惠州等珠三角城市的宣传力度，通过与当地龙头旅行社的宣传合作模式，实现对当地城镇覆盖式的宣传。

二、优质服务，品质旅游

旅游产品的本质归根到底就是服务。节前，中心班子决定将原海洋世界广场西餐厅改造为游客服务中心，完善景区配套服务，提升景区整体服务标准。

游客服务中心于9月30日中秋节正式对外开放，其提供的服务包括：导游讲解服务、行李寄存服务、轮椅租借服

务、游客咨询服务、投诉处理等内容。希望通过标准化的操作流程、人性化的贴心服务、职业化的服务水准，为全面打造“优质服务，品质旅游”的精品景区提供一个形象窗口。

三、安全重任，人人有责

为迎接黄金周的客流高峰，中心和海洋世界两级班子节前开会着重强调了长假期间园区经营的安全问题并对各相关部门的工作进行了部署，对全园区进行拉网式检查，排除各种可能存在的安全隐患。

长假期间园区启动黄金周应急预案，二线员工支援各服务岗位、安保岗位；各展馆增加疏散通道并有专人站岗负责引导；各剧场增加表演场次，确保入园游客均能正常观看表演，适当分流人群避免造成过分拥挤；协调增加临时停车位，尽量缓解游客停车压力；经营部门提前备货，保障长假期间的餐饮供应及食品安全；增添环卫员工，及时清理垃圾杂物，确保景区环境整洁卫生。

“一分耕耘，一分回报”。这一张较圆满答卷的背后，是每一位领导的精心组织和每一位员工的倾力付出。黄金周过后，又将迎来学幼亲秋游考验，小梅沙海洋世界将继续保持良好的精神风貌，关注市场发展动态，及时调整营销对策，争取超额完成集团下达的任务指标。



聚焦经营



01

中标国家电网特高压交流骨干网工程特发信息迈入国家特高压工程供应商行列

近日，特发信息电力光缆事业部成功中标国家电网特高压交流骨干网重点工程——“皖电东送”淮南—上海1000kv特高压交流输电示范工程。这标志着特发信息已具备世界最高电压等级的OPGW供应商资质，正式迈入国家特高压工程的供应商行列，是特发信息继青藏±400kv直联网工程后，在国家重点工程上的又一里程碑。

在世界能源紧张的大环境下，我国大力推进能源发展方式的转变，国家电网应市场需求提出采用先进的特高压交流和直流输电技术，构建“洲际”输电大通道，建立“洲际”电力市场，推动全球能源优化配置的全新概念。按照这一战略构想，通过特高压直接输电和接力输电两种方式，可将中国新

疆、哈萨克斯坦、俄罗斯西伯利亚等地的清洁能源，远距离输送到欧洲的负荷中心，有效解决和优化能源结构、促进低碳发展，有效解决欧洲能源供应和电力保障问题。

为此，2012年，国家电网公司全面启动特高压工程建设：皖电东送淮南—上海特高压交流输电示范工程、锦屏—苏南±800千伏特高压直流工程等相继开工，锡林郭勒盟—南京特高压工程已获得批准，准东—成都±1100千伏特高压直流工程也已启动前期准备工作……

这一系列的特高压工程竣工、在建、核准、报批，不仅意味着我国构建“洲际”输电大通道概念的逐步实现，影响和建立世界对新能源资源优化配置需求的新格局，也将为特发信息电力光缆的发展提供广阔的市场前景。特发信息将以优异的产品品质、领先的技术实力为国家能源发展贡献自己的一份力量。

(江大林/特发信息电力光缆事业部)

02

特发信息电力光缆产量再创新高

9月份，特发信息光通信产业园电力光缆车间捷报频传。9月10日

创日产量新高；第38周创周产量新高；9月创月产量新高。在9月份，电力光缆车间单月ADSS/GYFTY产量净增680Km，相当于此前一个月的产能。

面对8月份以来ADSS/GYFTY订单量迅速增加、交货期紧、急单多的局面，为保证订单及时交付，生产系统采取了空闲时修设备、密切跟踪物料供应、工艺员24小时值守等多项保质保量的生产措施。通过高效管理工作的进一步深入、细化，特发信息电力光缆再创产量新高指日可待。

(刘现伟/特发信息电力光缆事业部)

03

特发信息召开5S项目总结会

近日，特发信息东莞园区5S项目总结会议在光通信产业园区培训室举行，来自特发信息光缆事业部、电力光缆事业部及光网科技公司的领导班子和5S项目推行小组成



员，以及冠卓咨询公司2位项目顾问参加了本次会议。

会上，三个事业部对过去8个多月开展的5S项目做了总结，三个事业部都认为5S工作首先是要让大家观念上改变，把强制的5S行动变成自觉的行动；其次是5S工作人员要完善相关制度和管理规定，不断学习和提高5S管理水准。冠卓咨询公司顾问随后对公司5S项目进行了点评，并进行了SWOT（优势、劣势、机会和风险）综合分析。会议在热烈讨论中圆满落幕。

(徐常志/特发信息电力光缆事业部)

04

特力举办《透过经济迷局看珠宝业的未来》培训讲座

10月25日，特力房地产业务事业部举办题为《透过经济迷局看珠宝业的未来》的员工培训讲座，公司本部全体员工、下属企业中层以上管理人员参加培训。

房地产业务事业部方志东总经理传达了特力班子提出的“特力集团要成为珠宝企业高端服务商”经营战略转型的精神，讲述了举办这次讲座的目的是让全体员工对珠宝产业有进一步的了解，并在舆论



上、思想上、人才上、经营上作好经营战略转型的准备。

深圳百泰珠宝首饰有限公司总裁、深圳黄金珠宝研究所所长、贵金属及珠宝玉石标准联盟秘书长曹阳运用自己丰富的理论知识和实际经验，通过生动的语言和简明清晰的图表，分析了珠宝行业的发展趋势、特力水贝珠宝产业园在行业的核心地位，以及特力战略转型的必要性，分析了如何借助特力—吉盟黄金首饰产业园建设实现特力战略转型、如何培育黄金珠宝产业盈利模式。通过讲座，员工既增长了见识，又开阔了视野，收到了良好的效果。

(徐洁敏/特力房地产业务事业部)

05

福田区科技创新局到黎明长龙公司考察指导工作

继8月18日市科技创新委员领导



到黎明长龙公司指导工作后，10月19日下午，福田区科技创新局领导和专家一行到长龙公司考察调研，对长龙公司坚持科技创新、产学研合作、不断为铁路现场提供安全生产设备系统及服务，企业不断发展壮大给予很高的评价，并承诺今后要多交流，给长龙公司提供更多的技术及政策层面上的支持。

(王强/特发黎明长龙公司)

06

黎明镒清公司人体安检设备在新疆阿克苏机场投入试用

今年9月，新疆机场集团公司安全检查总站为能更好地了解镒清公司的人体安检设备在新疆民航安全检查实际应用中的效果，特邀请镒清公司参加由其单位组织的“人体扫描安检设备测试试用活动”，试用地点为新疆阿克苏机场航站楼。9月5日，镒清公司的人体扫描安检设

聚焦经营



备COMPASS安装到位，并经培训完毕投入机场安检试用。试用初期已查获一名体内藏刀的登机人员，客户反映良好。

(张志彬/特发黎明缙清公司)

07

小梅沙旅游中心利用淡季开展全员培训

为切实履行小梅沙旅游中心“专业、诚信、开拓、创新”的企业宗旨，提高全体员工的服务意识和服务质量，中心利用小梅沙旅游的淡季（11月一次年3月）进行全员培训工作。人力资源部将根据各部门上交的培训需求表进行归纳统计，针对各部门的需求制定培训计划，在明年3月前对各部门的培训需求进行消化，并组建小梅沙旅游中心自己的内训师队伍。现阶段已进行了临时工、客服人员服务礼仪等

基础知识培训。

(顾燕/特发小梅沙旅游中心)

08

小梅沙旅游中心参加盐田区企业经营者劳动法律知识培训

10月18日，特发小梅沙旅游中心人力资源部顾燕、罗冬青和酒店行政人事部陈雪红参加由深圳市盐田区人力资源局举办的梅沙街道企业经营者劳动法律知识培训。培训主讲人为盐田区人力资源局副局长刘定权，他就当前国家省市特别是本区域劳动关系的总体形势、当前经济环境、法律环境和用工环境变化对企业劳动关系的影响做了深入的分析和探讨。还对企业生产经营有重大影响的劳动法律法规及知识点，对企业在新形势下加强人文关怀，努力改善用工环境，积极构建和谐劳动关系提出了合理化的建议。同时对企业贯彻实施《劳动合同法》及和谐劳动关系建设中遇到的疑难问题进行了积极回应和解答。

另：近期，特发小梅沙旅游中心酒店组织全体员工参加深圳市特种设备（电梯）作业协会组织的全

民范围有奖知识问答活动，获得二等奖一名，三等奖一名，鼓励奖两名的好成绩。

(顾燕、陈雪红/特发小梅沙旅游中心)

09

特发物业坂田管理处和华为三季度会操比赛中夺冠

特发物业公司坂田管理处与国贸物业公司在由华为深圳客服中心组织的三季度会操比赛中取得并列冠军的好成绩。比赛共有国贸、新营、中海、卓越、特发等5家物业公司同场竞技。根据比赛规定，季度会操的成绩将会纳入年终技能大赛决赛的总成绩，因此每家物业公司都派出自己的精兵强将争夺冠军。

作为会操比赛的常胜军，特发物业毫不倦怠，对每一次比赛都高度重视，狠抓队员的日常训练以及抗压能力等心理素质的培养。

“每天都是比赛日，锦旗人人存心中”，为了再次取得优秀的成绩，从接到通知之日起，由安全部部长王大军亲自率队，无论主管、领班还是队员全部积极响应、高度配合，利用休息时间加班加点强化各项技能训练，希望为公司、也为自



己交上一份满意的答卷。

相对于当天的湿热天气，参赛队员的衣着显得十分厚重，汗水不断从额头渗出，但这丝毫没有影响到队员的水平发挥，整齐的队列、标准的手势、高昂的士气、嘹亮的口号，无一不彰显出参赛队员优秀的专业素养及良好风貌，最终不负重望摘得桂冠。

(于洋/特发物业坂田管理处)

10

特发物业坂田管理处为央企职工技能大赛成功举办保驾护航

9月14日至17日，由国务院国资委主办的2012年中央企业职工技能大赛暨电信机务员、电信业务员营业员决赛首次在华为坂田基地举行。作为全程负责活动现场安全保障工作单位的特发物业坂田管理处行政中心安全部（以下简称中心安全部），为比赛活动的顺利举行保

驾护航，圆满完成安全保障工作。

中心安全部在接到活动安保任务后，高度重视，管理处主任尹玉刚亲自带队，同中心安全部经理裴景军等人多次参加业务部门的保障沟通会议，根据业务部门的要求结合现场实际情况制定安保方案，明确责任分工，使各项工作落实到人，确保安保工作的有效实施。

根据活动安保需求，中心安全部精心挑选8名形象、军事技能素质俱佳的队员作为此次保障活动的秩序维护员，并于9月12日专门进行保障方案的培训及演练，使全体安保人员明确保障目标和具体工作要求。

为使比赛活动顺利安全进行，中心安全部提前做好活动区域消防设施设备运行使用情况检查，评估物理安全，除了对消防通道、消防栓、灭火器、出口指示灯等进行基础性检查外，为了方便参加活动的人员快速到达制定地点，增加指引标识的张贴，并调整设备公司的运行模式，维护活动区域照明及空调等设施的使用。



9月14日9:35，比赛开幕式期间，中国电信一名选手在活动现场突然晕倒，另有多名选手出现身体不适的情况。安全部立即启动应急预案，做出积极有效的处理，令身体不适选手尽快恢复正常，重返开幕式现场。

9月17日比赛圆满落幕，中心安全部始终严格按照安保有关要求，坚守岗位、服从命令、认真履行职责，出色的完成了任务。从前期的工作部署到有效执行，均得到电信公司及华为公司的一致认可，同时也为今后的安保工作积累了宝贵经验。

另：特发物业坂田管理处开展“管理人员阅读管理书籍活动”，经过阅读、思考和体会，大家收获颇多，并都写下了自己的读书心得，以PPT的形式与大家分享。大家有计划和目标地阅读了《一看就懂的管理学》、《每天读一个管理学案例》、《第五项修炼》、《消防管理教程》等书籍，结合工作需要，认真学习管理学、管理学实际应用、加强自我修炼、消防安全等各个方面的知识，并分享、交流读书心得体会和收获。通过开展“管理人员阅读管理书籍活动”，大家的团队精神，特别是忠诚、敬业的意识、管理技能都得到了一定程度的提高。

(于洋、郑韦/特发物业坂田管理处)



□ 两部委发文调控土地，囤地一年禁止再买地

国土资源部、住房和城乡建设部9月29日联合发出通知，力推保障房建设落实、严格土地出让管理。通知明确，企业违约开发土地、因自身原因土地闲置一年的，都将禁止竞买资格。同时，对依法收回的闲置土地和具备“净地”供应的储备土地，以及农转用计划指标，应优先确保以保障性住房为主的住房用地的供应。

□ 国务院：坚定不移搞好房地产市场调控

温家宝总理10月17日主持召开国务院常务会议，安排部署四季度经济工作。会议强调，要坚定不移搞好房地产市场调控，严格实施差别化住房信贷、税收政策和住房限购措施，推进保障性安居工程建设并加快普通商品住房土地供应，有效增加普通商品房供给。

□ 国土资源部：各地继续加大违法违规用地整改查处力度

国土资源部执法监察局10月15日召开汇报会，就9月底开展的2011年度土地卫片执法检查实地督查工作进行汇总梳理。根据检查结果，国土部将对违法用地、违法勘查开采矿产资源严重地区的县级以上地方政府主要负责人进行警示约谈，督促整改；并据《违反土地管理规定行为处分办法》对违法用地严重地区的县级以上地方政府主要领导人员和其他负有责任的领导人员实施责任追究。

□ 国土资源部：6年逾8千人因土地违法受处分

10月23日，国土资源部部长、国家土地总督察徐绍史在官网上发表署名文章透露，到2011年底，国家土地督察机构发现并督促纠正整改了存在违法违规问题的项目4091个。6年来，通过土地督察共计有8471人受到不同程度的党纪政纪处分，1589人被移送司法机关追究刑事责任。



□ 深圳最贵高层豪宅发售，均价6万元/平方米

深圳最贵高层豪宅招商伍兹公寓于9月12日拿到预售证。项目属招商地产蛇口海上世界改造项目的一部分，主推175平方米大平层，均价6万元/平方米，赠送1万元/平方米精装修。据了解，之前深圳公开发售的最贵高层豪宅为纯水岸14期，均价约5万元/平方米。

□ 十一黄金周楼市遇冷，54城签约量环比降7成

“十一”黄金周期间，各地楼市成交量均有不同程度下降。据中原监测全国主要的54个城市在黄金周前7天合计签约套数为1.6万套，相比之前一周5.4万套的成交量下调幅度达到了70%。对此，住建部政策研究中心副主任王珏林表示，房地产调控绝不放松，年内全国楼市将以平稳为主。

□ 深圳秋交会新盘成交同比降四成

据统计，在2012年深圳(秋季)房地产交易会为期5天的展会中，深圳一手住宅成交34套，较去年同期降幅达四成，成交面积跌幅超过五成。本届秋交会以“深圳刚需联合起来”为主题，但参展的本地楼盘只有20余个，仅占参展楼盘的两成，其中只有8个项目处于实际销售期。中联地产认为，黄金周很多市民选择出行，在一定程度上削弱了楼市的购买力；不少开发商把秋交会作为展示品牌和形象的平台，在渠道和营销上创新举措不足，对置业者吸引力不强；更为重要的是，深圳新盘拒绝降价，造成了成交低迷。

□ 深圳住房公积金贷款业务量大幅增加

10月19日起，深圳公积金贷款预约量从目前的每天60个增加到110个。同时，公积金中心福田、宝安、龙岗管理部办事大厅将从10月20日开始，周六对外办理公积金贷款业务。公积金中心对于即将推出的保障房项目，拟采取集中收件的方式进行办理。

□ 深圳71个写字楼5年内供应585万平米，关外项目多

深圳至今已规划待建的写字楼有71个，其中仅前、后海片区就估算有30个，科技园片区15个，福田中心区20个等。而由于宝安中心区规划的40余座写字楼中有将近40宗地目前尚未出让，罗湖有大量城市更新难以统计，这两个区域均未纳入统计范畴。由此估算未来5年间，深圳将新增写字楼供应量585万平方米，其中只租不售型物业逾400万平方米，销售型物业仅为185万平方米。



旅游法草案：景区门票价格变动应提前6个月公布

8月27日提请全国人大常委会审议的旅游法草案对景区门票管理作出了相应规定。草案指出，景区经过主管部门批准方可有偿收取门票。利用公共资源开放的景区门票实行政府定价或者政府指导价。其他景区门票实行市场定价，其价格应当向价格主管部门备案。草案还规定，景区门票价格变动应提前6个月公布。景区应当明示另行收费的游览项目。景区部分核心游览项目因故不能开放或者无法提供服务的，应提前告知并相应减少收费。

深港澳珠达成旅游合作协议，个人可到港澳投资开酒店

9月25日，香港旅游发展局、香港旅游议会、澳门旅游局、深圳市文体旅游局、珠海市文体旅游局就深港澳珠四地旅游合作达成协议，四地旅游部门将加强四地企业在旅游业投资经营等方面的合作，鼓励、支持企业和个人到四地投资开办酒店、旅行社和旅游景区等企业。据介绍，协议还规定促进四地旅游推广及市场管理方面的互访交流，加强四地在宣传推广、行业管理政策法规、行业发展动态等方面的信息沟通，为四地旅游协会和企业提供交流合作的平台和便利。

广东海上休闲游启动，推出10条旅游精品线路

10月12日，广东省海上休闲旅游启动仪式暨2012广州南沙湾国际游艇博览会开幕。当日，广东省旅游局推出10条海上休闲旅游精品线路、12条游船试点线路和4条游艇试点线路。目前，精品线路还需要推动地方政府建设配套设施和开放海域。广东十大海上休闲旅游精品线路包括滨海高端休闲旅游、中国近代历史文化游、岭南水乡游等，旅客可以透过水路交通方式，串连游玩广东各大景点。

中秋国庆假日全国旅游收入增长超四成

10月8日，全国假日旅游部际协调会议办公室发布的《2012年中秋节国庆节节假日旅游统计报告》显示，今年中秋节国庆节8天假日期间，全国共接待游客4.25亿人次，比2011年“十一”黄金周增长40.9%；实现旅游收入2105亿元，比2011年“十一”黄金周增长44.4%；游客人均花费支出495元。香港旅发局主席田北俊表示，今年黄金周共有96万人次内地游客入境，高于局方预计，较2011年黄金周的77万人次上升24%。

全球旅游业迎来六大新趋势

2012世界旅游经济论坛上，世界旅游理事会主席米歇尔·佛伦策尔指出，旅游业现在面对六大新趋势，分别为：(1) 旅游业对世界经济拥有重要和不停增长的影响力。(2) 新的市场已出现，如果能够了解如何服务这些新客户，则这些市场将可造成旅游业的增长。(3) 电子化时代来临，媒体和科技的解决方案，在和每一位客户互动时，都是至关重要的。(4) 客户的个人主义导致新的需求，产品和服务需要展现出差异化的生活方式和娱乐。(5) 真实的经验会变成未来地位的象征，因此，目的地和度假村的发展计划，关键不再是能够容纳多少人，而是经验和体验管理。(6) 超大型的场地，将联合起全世界，活动像是世界杯或是奥运比赛具有潜力吸引庞大的客户群体。

南北极探险游渐成旅游市场新热点

以往，由于气候等条件的限制，南极北极只有科考人员才能到达。近年来，经过旅游机构的精心设计，成功推出了南极和北极旅游线路，使之成为普通游客也可以参与、安全系数很高的旅游产品。目前，市场上推出的南极、北极旅游产品中，多以邮轮为主，主要线路有穿越北冰洋、探险南极等，日程一般在12至13天，价格则从7万余元直至20万元。据了解，每年的6、7月份，是北极最适合观光的季节；而在年底，则是南极旅游的最佳时期，游客在感受南极独特魅力的同时，还有机会与憨态可掬的企鹅进行亲密接触。

新加坡圣淘沙名胜世界海洋生物园即将开幕

新加坡圣淘沙名胜世界宣布将于2012年12月7日举行盛大开幕庆典，届时，其第二大重量级景点海洋生物园也将登场。海洋生物园拥有超过10万个海洋动物、总共有800多个物种、储水量超过6000万公升，令它成为全球最大的水族世界。海洋生物园的概念和形式是世界独一无二的，作为世界最大的海洋课堂，其创新的海洋保育与教育理念将开创业界先河。

香港酒店聚焦运动主题度假式体验

为突出酒店特色，正在建设中香港愉景湾酒店聚焦运动主题度假式体验，打造“旅客到香港旅游在购物之外，也可以进行运动、放松、与度假”的新形象。年底即将开幕的香港愉景湾酒店定位的目标客源包括情侣、休闲旅客、家庭团体、MICE团队、爱好自然和冒险的客人。除了开设传统海滨度假酒店服务项目，酒店还将提供旅客丰富的活动选择，包括划船、玩皮划艇、参与新兵训练营、攀岩、租脚踏车、骑自行车、徒步健行、爬山以及体验多样化的水上运动。另外，旅客还可以体验水上健身、尊巴和萨尔萨舞蹈学习等。

深圳新地标“欢乐海岸”陆续开业

深圳新地标—欢乐海岸逐渐成为深圳旅游新热点，目前欢乐海岸的椰林沙滩公园、深圳市旅游信息中心、中影国际影城、海滨水秀剧场、华侨城湿地公园、曲水湾商业街的部分餐厅、华侨城华会所皆已开放，同时，蓝汐精品酒店也已经开始试营运。未来，还将有欢乐海岸购物中心、OCT创意展示中心、万豪行政公寓、标准直升机停机坪、观光游艇等的加入。据了解，位于深圳华侨城主题公园群与滨海大道之间的欢乐海岸，集零售、餐饮、娱乐、办公、公寓、酒店、湿地公园等于一体。主要亮点包括了：(1)《深蓝秘境》水秀表演；(2)以亲近自然生态为特点的华侨城湿地；(3)椰林沙滩公园。

中俄签署团队游互免签证协议，旅游成本有望降低

2012年是中国的“俄罗斯旅游年”。10月16日，俄罗斯驻华大使馆官方微博发布消息：目前中俄双方已经签署了团队旅游互免签证协议，在此协议的框架下，中国公民可以通过团队旅游的方式免签证前往俄罗斯旅游。根据协议，团体旅游是指数量介于5人至50人之间（含）一个国家（俄中）的游客，以旅游为目的组团前往另外一个国家旅游。同时，根据俄罗斯和中国双方相关机构的规定，免签证旅游期限应当不超过15个自然日。



“宅男”过春节

■ 张建民/集团副总经理



2012年春节，寒意逼人，与过年的热闹气氛形成明显反差。大年初十，外面多数公司正在发新年开工“利是”，而我的假期却要过完元宵节才结束，故仍然宅在家里，继续沉浸在过年的喜悦中。这个春节，没想到放假时间特别长，由于刚从北欧回来，所以没有安排外出旅游。本来，我打算利用这次长假，拜会深圳和汕头两地的老朋友们，可是事与愿违，偏偏碰上自己的咽喉发炎，肿得连吞水都疼，讲话也有困难，浑身不时发冷。按以往的习惯，到医院连续三天打点滴，即可痊愈。然而，此次我却突发奇想，既然病恹恹的样子，不便访友拜年，倒不如做一回“宅男”，呆在家里，当起医生给自己下药治病。

三年前，我戒烟的主要原因，就是基于每年都有一次咽喉炎发作并须打针，且用药的剂量不断增加。由此我逐渐对抗生素产生了恐惧感。经过权衡利弊，我拿出了忍痛割爱的决心，向20年来与我风雨同舟的至爱——尼古丁公主，说了一声“拜拜”。这次治病过程，我坚决不用抗生素，最辛苦的第一天夜晚，我靠不时咀嚼银黄含片，来舒缓喉头的痛楚。同时，采用中药加减法，根据病状，调剂吃一些中成药，配合身体的自愈系统，硬是把来势凶猛的病灶压下去，然后，再找老中医开中药调理，实践证明治疗效果理想。其实只要没有出现严重的感染性并发症，完全可以不用抗生素。

为了激励自己的斗志，我还一边养病一边观看红色电视剧《悬崖》，当看到革命志士被敌人严刑拷打，仍然坚贞不屈时，面对眼前病魔的这么一点折腾，也就觉得算不了什么。

俗话说：“是情三份伤，是药七份毒”。伤也好，毒也好，揭示了一切事物都存在有利有弊、相生相克的两面性。爱情看似美好，然而“多情必至寡情”，缠绵的情感往往是酿成悲剧的起因，且古今如此。抗生素虽有高效的治菌性能，让人减少了治病过程的痛苦，但它的耐药性，及其它副作用也是令人毛骨悚然的。或许我们都心存幻想，盼望未来有那么一天，科学家们能够研制出尽善尽美的抗生素，就像电影《巴黎圣母院》里，那代表美丽善良的姑娘—爱斯梅拉达一样，不仅有迷人的外貌，还有一颗纯真善良的心灵。

假期过去，盘点一下，虽然受疾病影响，但避开春节外面攘来熙往的喧闹，宅在家里享受一份难得的宁静和温馨，似乎进入了鲁迅老先生所描述的“躲进小楼成一统，管它春夏与秋冬”的那种清高和淡然的境界。倘若按佛教的说法，每个凡人都存有累世积下的妨碍修行正果的罪业（即业障），只有通过修行和担当，才能逐渐报掉，才能长慧根、得福报。那么人一生中所遭受的一切苦难，包括生疾病、被讥讽、行厄运等，都应视为是在消除业障。照此说来，这几天病痛换来的代价，等于把我前世今生所有的业障都消除掉，若再加上未来种善因得善果，就会使自己的烦恼和业障愈来愈轻，智慧和快乐愈来愈长，这更是在无意中实现了将坏事转变为好事的结果。对此，我的理解是，如果摒弃其唯心和消极的因素，单取其用自然、乐观、豁达的心态，去对待困难甚至灾难这一点，那是有意义的。写到这里，我想在这既长又短的春节假期里，能够取得如此多的精神收获，可以称得上是硕果累累。☺

读书——愉悦心灵，触摸美丽

■ 杨红/特发黎明公司

记得有一位学者曾这样说过：“从个人发展的角度看，一个人的精神发育史实质上就是一个人的阅读史；从民族发展的角度看，一个民族的精神境界，在很大程度上取决于全民族的阅读水平”。可见读书是多么重要。

读书应成为我们每个人的一种良好生活习惯。因为我们在读书时，能与大师对话、与社会对话、与自然对话、与自己的心灵对话，在对话中让自己成长。同时读书给我们带来许多的感悟，犹如一条涓涓流淌的小河，言而不尽。

读书使人充实，思考使人深邃，交谈使人清醒，这是不难理解的道理。然而，随着现代生活节奏的加快，工作压力的增大，业余生活的多元化，使越来越多的人流于浮躁，追求安逸，摒弃读书。在这个高节奏、网络与电话盛行的时代，有人可能一年到头都没有完整地读过一本书，他们常常抱怨没时间读书，忙！太忙！真的很忙……其实这都是借口，因为时间是挤出来的。我从一本杂志上看到这样一个故事：朱永新，大学教授，博士生导师，又是苏州市副市长，还是一个承担教育孩子这一神圣使命的父亲，可想而知他的时间是多么紧张，他的工作是多么繁忙，但他把80%的时间都用于静下心来读书学习，坚持天天读书，天天写随笔，从不间断。

我参加工作后，有段时间看书的热情因工作繁忙而逐渐减退，书是少看了，但充实感却没有了，且时常会莫名地茫然不知所措，找不到人生的方向。2009年公司领导倡导大家多读书，每个季度都为大家购买新书，成立了“黎明阅览室”，以部门为单位组织大家读书交流。我读书的热情又高涨了。时值今日，读书看报已成为我





固定的放松方式，一天不读不看就觉得浑身不自在，感觉到只有时时处处与书相伴，才能真正找到自己的立人之本、处事之源，从而让自己做人变得开朗坦荡，做事变得爽快从容，在似水流年中，扬自己的帆，磨自己的锋，走自己的路，营造自己积极向上、果实丰硕的人生。

记得读过《心态决定成败》一书，书中道：一篇美文能启迪你的心灵，一句短语可以影响你的人生，信念有时缘于一句话，成功有时在于一句座右铭。这些话说得一点也不错。书中的篇文章给我以启迪。其中一篇“命运与观念”的故事是这样的：E毛正和工人在工地上砌墙。有人过来问你们在干什么？第一个人没好气地回答：“没看见吗？我们在砌墙！”第二个人微笑着说：“我们在盖一幢高楼”。E毛哼着歌曲笑容绽放地说：“我们在建设一座新城市。”十年后第一个工人在另一个工地上砌墙，第二个人在办公室画图纸，他成了工程师。而E毛则成了前两个人的老板。你手头的小工作正是大事业的开始，能否意识到这一点意味着你能否成就一番大事业。不管你现在所做的事有多么细小，你有多么不情愿都应保持一种乐观的心态。

也有人说读书会呆人，可我觉得不然。自从养成工作之余自觉读书的习惯后，我就把书当成对话

的密友，当成一个有生命之物，以读书培育心智，愉悦人生。一生从事图书管理事业的伟大作家路易斯·博而赫斯曾说过：“在人类浩繁的工具中最为人类叹为观止的无疑是书，其余皆为人体的延伸，诸如显微镜、望远镜是视力的延伸；电话则是语音的延续；犁耙和刀剑则是手臂的延长；而书则完全不同，它是记忆和想象的延伸。”

书籍是心灵的栖息地。雨果也说过：“比海洋更广阔的是天空，比天空更广阔的是人心”。人心再广阔也有劳累的时候，而书就是加油站；人心再博识也有贫乏的时候，而书就是温馨的港湾。小时候就曾被四大名著的情节深深吸引，被《钢铁是怎样炼成的》中保尔·柯察金的独白所感动；为钱钟书的《围城》的语言而拍案叫绝；为《平凡世界》中时小霞的牺牲而潸然泪下。

在紧张的工作之余，我们应该经常选择读书。读书能滋养人们的心灵，特别是女人。我们都知道，良好的气质比漂亮的容颜更重要，内在的美丽比外在的美丽会更具有生命力。有人说美容是女人一生的功课，但读书更应该是女人一生的追求。事实证明，用读书求美容的效果更好，因为读书可以愉悦心灵，触摸美丽。☺

想念你，妈妈！

■ 李丽容/特力物业公司

妈妈，您好吗？提笔泪潺潺，没有什么东西能阻挡女儿对家的想念，对您的思念……此时此刻，我手中的笔不再那么从容，我的思绪早已化作归家路上那深深的脚印：一个人在外过了元旦、春节、清明，马上又到了中秋佳节……我想家，想您了。

古人云：“父母之爱子，则为之计深远”。妈妈，虽然咱们家里穷困，但您还是给了我上学的机会，您的爱一直鼓舞着我，鼓励我为未来好好打拼，我了解您对我深深的期望，因为我常常在不经意间捕捉到您眼中闪烁的忧愁。女儿早已暗自发誓：“我一定会为您争光的！”因为我知道，您忍辱负重，为了我，您一个人扛下了太多、太多……

在这个“物竞天择，适者生存”的社会里，女儿我一路风雨兼程。当我独自怀揣一颗没有着落的心，任凭脚印陪黄昏流浪时，我试着去亲吻那一幕幕与您相伴的场景；当我随心所欲用眼光捕捉这个城市的万盏灯火时，我努力去回味家中您那一份温情；当我斑驳的身影倒映在落日余晖中时，我微笑着回想起离家时我给您的承诺……

我偶尔也会懈怠、悲观、沮丧，但每次都是您的鼓励，抚平了我一切伤痛，让我重新起航；我偶尔也有委屈落泪的时候，每次都是您关心的话语，温暖着我脆弱的心灵，让我慢慢学会坚强。妈妈，您是女儿所有的牵挂，无论何时，因为有您，女儿不会轻易堕入绝望，因

为您教会我，要在沧桑中挤出一线生机。

妈妈啊，那个曾经淘气得很，给您惹了无数麻烦的女儿已经长大，我想对您说：“妈妈，您辛苦了。您请放心，女儿会做得更好！”在女儿心中，有着永不凋谢的梦想，因为年轻，我欲展翅高飞，是您让我流着不服输的血，让我梦想成为时代的弄潮儿……

此时，我身在异地他乡，抬头望着夜空，夜幕下，星光璀璨，我试着与星星说话，告诉它我好想家，想您！☺





杨红·特发黎明公司

温馨 的信任

时值酷暑高温，喜欢运动的我，在室外打了一上午乒乓球，又热又渴。中午回家，路过卖瓜果蔬菜的小巷子，打算进去买西瓜，再顺便买些做午餐的菜。

走到一个瓜摊前，碧绿新鲜的西瓜真大，切开了的西瓜瓢子汁水欲流，一看就是好西瓜。我让摊主给我挑了一个中意的西瓜，称秤算好价钱，然后准备付钱。当我打开手提的小包包时，才发现包里没放钱，原来是前一天我把钱全部放进了另一个手提包了，这个包里面已经空空如也。这个小包是我平时最经常拿的，出门时忘了放钱进去，顺手带出来了，所以就出现了这样尴尬的情况。我不好意思地对摊主说，我没带钱。摊主问我，你家住的近还是远？我说近，就在对面。他非常热情真诚地说，那就把瓜先带走吧，改天你送钱过来就行。我说不行、不行，怕我回去以后忘了。然后，我就掏出手机给家里打电话，让家人给我把钱拿过来。摊主看我打电话，说别打了，把瓜快拿回去吧，下次付钱。我朝摊主笑了笑，说不用，并道了声谢谢。

打完电话，我就站在瓜摊前等家人送钱来。摊主让我坐进他瓜棚里休息，我说不用了，一会儿钱送来我还要去买菜呢。摊主说，那你就先在我这里拿些钱买菜去吧，然后把钱借给我，让我去买菜。

看着陌生的摊主，接过他递过来的钱，我心里涌起一种感动、温暖、愉悦交织的情感。他的信任，犹如一阵清爽的风，吹走了酷暑的燥热，让我感觉说不出的清新滋润。人与人之间的信任，是如此温馨感人！🍷



秋日私语

胡敏/特力党群人事部

雨后，秋晨的天空一片蓝白，像被水洗过似的清澈，带着凉意的风抚摸着行人的肌肤，仿佛秋在说：亲，要转凉了，早晚注意保暖哦！

走在亚热带繁华都市的深圳街头，满眼还是那样斑斓的色彩，午时的阳光还在争艳，仿佛在对秋说：夏天的魅力还在四射哦！

匆匆行走的人们，忙碌的背影，喜悦的、淡定的、焦急顾盼的，一如既往。

秋牵着你我的手，拉着风、带着云，满目金黄，仿佛在说：长大了！成熟了！

一地阳光，和风习习，吸引着、向往着，开着你的车，听着你的歌，“树树皆秋色，山山唯落晖”，秋说：来吧，让我们来个温暖的拥抱！

秋日里，穿着舒适的衣衫，带着期待惊喜的心情，慢步于林荫小道，去闻草木的味道，淋浴柔软的阳光。

灵动的五彩毽子在眼前跳跃，舞动的身姿在树下摇曳，大叔大婶们美妙的歌声随风飘来。在微凉的清晨或傍晚，驻足小憩，不顾时间的流逝，感受着秋日带来的惬意舒适，全然没有盛夏的酷热难耐，仿佛秋在说：我比夏来得更吸引你吧！

其实世界很美好，只是欲望如果多了，秋高气燥，心也就烦躁起来。静心独坐，细数过往，凝望窗前明月，理理思绪，聆听心的平静，以往的流光随影，就让一个心领神会的微笑把它收藏。难得简单点，难得糊涂点，就像双节假期的出行，不管路有多堵，车龙有多长，只看到脑袋看不见风景，但已在路上，把心放平了，别堵着心，只当随缘，也是另外一种心境和风景。

一年四季，就像春种、夏耘、秋收、冬藏一样，我们的工作、生活也从年初的计划、筹备、运作到最后的总结，也来个平心而论，收获肯定，总结不足，再次完善。

张开被束缚的双臂，带着充满阳光的心，勇往直前。跟着心去做想做的事，爱着该爱的人，相携到下季，至永远！🍷



理想，并非可望不可及

■ 李群/特力行政办公室

Iphone5的上市，让我又再一次想起了乔布斯的故事。他的名字，随着Iphone、Ipad、Ipod的上市旋风般成为一个流行词，几乎每个人都在谈论他，谈论他的追求完美，谈论他的不妥协，谈论他的三个故事等等。这一切在2011年10月5日达到了沸点，因为那一天，乔布斯去世了。一个月后，《史蒂夫·乔布斯传》的面世让每个敬佩、怀念他的人能够透过此书了解这位“苹果之父”。作为苹果粉丝的我也不能免俗，喜欢并追捧苹果产品，同时对乔布斯这个人充满着好奇。由于平时在工作之余，很多时间得忙家务事，周末又要陪孩子参加一些课外培训班的学习和舞蹈训练活动，所以直到忙完孩子小学升初

中的事后，方才能静下心来读完《史蒂夫·乔布斯传》。当拿到这本书的时候，我的心如同武侠小说里的菜鸟拿到武功秘籍般砰砰直跳，仿佛里面有着可以改变我命运的神奇力量。

结果却有点失望，没有，至少我没有发现有什么秘籍。乔布斯是一个伟大的人，如同歌德、达芬奇，这点毫无疑问。他是一个天才，又有着超凡的毅力和专注力，最终实现了伟大的事业。反观我们自身，只是一个普通人，他的一切似乎都难以模仿。

乔布斯21岁创立苹果公司，30岁就获得了里根总统授予的国家级技术勋章，42岁成为《时代周刊》的封面人物。为生活奔波的我们，对此

只能羡慕、膜拜和敬畏。我们只是普通人，或者说，是平凡的人。

于是，我们把使用苹果的产品当做一种时尚，把乔布斯作为一种谈资，让自己能追赶上时尚。然而，现实中乔布斯的生活是最平凡和最普通的——穿着T恤和牛仔裤，喝着路边店的酸奶，住在斯坦福大学旁边一座年久失修、破败不堪的小房子里。

我们追求繁华和绚丽，不知道自己究竟想要什么，却又极端害怕被流行所抛弃，乔布斯却崇尚斯巴达式的简朴。他的房间只有一盏蒂芙尼的台灯、一张年代久远的餐桌和一台连接着索尼特丽珑电视的激光影碟机，没有沙发和椅子，取而代之的是泡沫塑料制成的垫子。

乔布斯和我们如此不同，想必大多数读过《史蒂夫·乔布斯传》的人也许会有这样一个问题，为什么我没能成为他这样的一个人。

有个流行的回答是，乔布斯有着远大的理想，我们却没有。

在《乔布斯传》中，十几岁的乔布斯没有说我要改变世界，我不知道他是否真有着远大的理想。而我们就真的没有自己那份理想吗？记忆里，十几岁的自己和同龄人一样，多多少少还是怀着些理想，但我们所谓的“理想”却随着升学、工作、成家慢慢地被淡化、湮灭，最后不见了踪迹，那旧时的理想早已成为不可能实现的梦想，只能偶尔拿来怀念一下。

乔布斯呢，他却一直在尝试自己的各种可能。从年纪轻轻就开创个人电脑时代成为亿万富翁，到被驱逐后投身教育科技和媒体领域频频碰壁，再到后来拿着一美元的年薪回归并对音乐和手机的创新，乔布斯从来没有放弃，他说：“如果你把每一天都当成生命的最后一天，那么，有一天你一定会认为这是正确的。”他做到了。

我们不能像乔布斯那样伟大，但或多或少有着理想，然而后来发现，别说理想，即使是生活中很多小的事情我们也没有做到。没有做到每天按时睡觉按时起床，没有做到按计划学习，没有做到尽全力去完成每一件工作……在不经意中，我们其实是自己放弃了自己，放弃了自己的理想，但我们却很难发现和承认。

希拉里竞选民主党总统候选人失败后说：“生命太短暂，时间太宝贵，沉湎于过去代价太高，我们必须面对现实共同努力。”虽然她没能成为美国第一位女总统，却成为了一个优秀的国务卿。

所以，能改变我们的不是苹果，也不是乔布斯，只会是我们自己。

还记得有一次看到一则报道，一份新创刊的杂志，推出一项“征画活动”，要求应征作品必须以《世界的最后时刻》为题进行创作。在限定的时间里，来自世界各地的应征作品堆积如山，为了获取高额的奖金，所有的应征者都将想象力发挥到了极致，作品中有的描绘了在世界的最后时刻情侣们深情地拥抱在一起，一边喝酒一边接吻；有的则表现了在世界的最后时刻将钞票堆在大街上燃烧的情景；还有的展现了在世界的最后时刻人们坐上宇宙飞船逃离地球时的困窘……但是最后获得一等奖20万美元的，却是一位家庭主妇用铅笔在一张包装纸上画的漫画：她在厨房刷洗完碗筷后，正伸手关水龙头；而她的丈夫正坐在餐桌边啜饮一杯咖啡，一边还有一杯冒着热气的咖啡在等着她，在餐桌旁的地板上，有两个小男孩，正在玩着积木游戏……

这是理想吗？

理想很远，但坚定地走下去，有一天你会发现，旧时的理想早已实现，而你还可以去追求更丰盛的人生盛宴！



观龙虎山风景，探仙踪之飘渺

■ 李丽容/特力物业公司

江西龙虎山有天下闻名的“十不得”，有99峰、24岩、108处景物景观。一想到这些就让我按捺不住内心的兴奋，也让我产生了无限的遐想……

终于，我来到了神往已久的龙虎山。只见铁红色的山崖形态奇异，有的嶙峋突兀，有的峻峭重叠，有的错落突起，有的坚挺耸拔……山崖上满目的翠绿，衬着苍黑的岩石，如同一幅山水画般好看。

山崖有像人形的三教岩、观水岩、对弈岩；像兽形的狮子岩；像物形的机杼岩、木屐岩，倒映河中。山崖陡峭，壁立如屏，藤蔓垂挂，古树横生。两傍渊壑，深不见底，沿路攀登，山路渐渐逼仄，愈见奇险，奇岩怪石，令人不敢直视。

抬头一望，天空湛蓝，阳光明媚。我凝神望向对面的奇峰峭壁，只见其中有一峰状若一果肉外露的大桃子，让人垂涎欲滴。经导游介绍，传说是齐天大圣孙悟空从皇母娘娘的蟠桃会上偷来的，当年齐天大圣大闹天宫，将蟠桃会的美酒佳肴吃个精光，还将吃不完的仙桃用袋子装了满满的一袋，径直往花果山而去，飞经龙虎山上空时，不慎将刚咬了一口仙桃弄掉了，便是这枚仙桃，仙桃上的那个缺口便是孙猴子咬的，故此峰叫“仙桃吃不得”。其余各峰各有名，以其或象或形或寓或意或肖似，起名曰“云锦披不得”、“尼姑背和尚走不得”、“莲花戴不得”、“石鼓敲不得”、“道堂坐不

得”、“玉梳梳不得”等“十不得”。

瞧，那是泸溪河，碧水银波，逶迤曲折。浅绿、翠绿、墨绿如丝绸般起伏荡漾，溪水清澈见底，洁净无染，透彻明亮。看，那黝黑的渔夫指挥着矫健的鱼鹰，捕抓着那迅捷的鱼儿，这种古老的鸬鹚捕鱼习俗与碧绿的溪水、两岸的群山，构成了一幅甜美动人的画卷，给游客予自然美的享受。

乘竹筏顺流而下。在参观古崖墓前，我们观看了“升棺发财”表演，那是以现代杂技技巧，结合古典的安葬仪式进行的表演。此时此刻此景仿佛将观者拉回到悠悠的历史长河中，让人产生无限遐想。表演完毕，还未回过神来，抬头仰望，映入眼底的是绝壁上散布着的一个个大小扁平的洞，不用说，这就是“龙虎三绝”之一的千古崖墓。这些墓都是在百米高的绝壁上，仰视时，我不禁倒吸了一口凉气。崖墓现已广为人知，但其千古之谜至今无人能破解。遥想古人的葬礼，已非神秘二字所能形容，这么高的山，而且又是那么光秃秃的岩石，要想在半山腰之间掘成墓穴，以那时的人力物力，很难想像当时是如何将棺木放进墓穴之中去的，还有，岩棺里安葬的又是一些什么人呢，官员？富翁？崖墓这种安葬方式又是否真意味着升官发财呢？这些，不得而知。但我却固执地肯定，并不是什么人都能进岩棺的，因为岩棺离天最近，死者可以早日升天。

另一景观无蚊村，望文生义，就是此村无蚊虫。据说是有樟脑树的缘故，可导游说隔河也有一个村子，离该村只有十几米远，也种有樟脑树，但却有蚊虫，谁又能解答这种现象呢？无蚊村虽还处于原生态，但此村多为长寿者。我心想，也许是拜这里清澈的水域、万籁俱寂的山谷所赐，抑或是因为道教的思想在这里深深影响着他们的生存原则，道教和历代天师遗留下的仙骨保佑他们教民的原因吧。总之，望着无蚊村的那些宅屋，我有一种旷古、久远的时代感。

观龙虎山风景，探仙踪之飘渺；寻张天师踪迹，感悟天地博爱。古人有这么一句名言：“山寺日高僧未起，算来名利不如闲。”我想，这应该就是道家无为的思想境界吧！☺



读《米娅，快跑》，体会职场人生

■ 陈丽娟/特发黎明公司

《米娅，快跑》是一部女性职场小说，主要讲述一个叫米娅的女孩，毕业后进入一家世界500强的外企工作，从一个职场新人逐渐成长为职业女性的故事。

不同于其他职场小说，《米娅，快跑》并没有轰轰烈烈的情节，没有刻骨铭心的爱情，没有惊心动魄的职场阴谋。用作者的话说，《输赢》、《沉浮》、《杜拉拉升职记》都是很好看的职场小说，人们想看的该类小说的情节它们都有，只是它们太热闹了，像舞台剧，或者说，就现实生活而言，它们太夸张了。

一个人毕业之后7年的变化，大约与一个孩子从出生到上学之前的变化相似。都是从跌跌撞撞、学模学样开始，到察言观色、学会辨别方向，最后终于能站起来，沿着自己并不确定的方向往前摸索。米娅，一个毕业于国内最高学府的姑娘，把找工作当成智力比拼游戏，和面试官斗智斗勇，顺利进了一家著名外企。在公司，她前后遭遇了若干任老板，每个老板的脾气和性格各不相同，有对她抵触和生厌的，也有对她欣赏和保护，在和不同老板的合作的过程中，米娅逐渐从“冒失犯傻”到“心有城府”。她没有强烈的企图心，但也并非不思进取，而是在外企的生存法则之下，理性地讲求投入产出比，实现自身价值最大化。她在工作中不吝啬投入，同时保持一颗冷静的心，坚持以一种客观的态度，保留对公司的审视。米娅没有把全部精力投放在工作中，也并不认为通过各种手段千方百计地成为公司里的红人是多么值得骄傲，她警惕所有来自外部制定的标准和强制约束，而更倾向于审问内心的满足和安详。她认为公司不过是一个给人白馒头的地方，而外人看起来特别体面的公司，也不过是在给你的馒头上糊了朵奶油花。“可我不想顿顿都吃奶油馒头，我想吃点咸菜，还想喝碗蛋花汤。”米娅身上具有很难驯服的野性，她的妥协并非毫无保留，她的坚持也充满了对他人的体谅。她努力在不触碰底线的范围内，给内心争取最大的自由空间。



米娅所遇到的问题是现实生活中的职场人都会遇到的，小说里教给你的不是具体的解决这些问题的方法，而是一种心态，一种让你可以正确对待挫折和失败的态度。我一直认为，每个人都有让自己变得更好、更完美的权利，但不需要对和自己品味不一样的人投去鄙视的目光。或许你鄙视的人，其幸福感比你还要多！人可以为自己而活，但不要太过自私，不然会慢慢地变成一个没有感情的、冷血的挣钱机器。

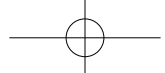
米娅在公司的工作和生活经历是很多人羡慕的。虽然最后米娅还是选择了离开，但在多数人的心中，若是换成自己，肯定会选择继续往上爬，最起码要当上市场总监才肯罢手。因为优质的物质生活是许多人都向往的，米娅刚开始进入公司就已经每顿饭都在KFC（肯德基）里解决，在我们中国，能顿顿都在KFC里面吃的毕竟只占少数，还有很多人每顿只能吃5元钱的盒饭。我想这应该是作者创作小说意图的一个侧面描写。作者是想告诉读者，每天都在KFC里吃饭的人又能怎样，还不是拥有和平常人一样的喜怒哀乐。物质生活确实是我们人生追求的一部分，但绝不是全部！认识到这一点，我们是否要有些反思呢？

从小到大，我们的目标一直很明确，小学的时候要努力考上重点初中，初中的时候要努力考上重点高中，高中的时候要努力考上重点大学。到大学了，我们的目标变成什么了呢？往大了说，是不虚度大学四年美好时光，努力提升自己各方面素质，以便将来进入社会可以找到一份体面的工作。这话说得一点没错，可是具体到行动上，那可就是见仁见智了。考研读博、直接工作和自主创业是大学生毕业后大致的三条出路，你要走哪条？放下这个大问题不说，先讨论一下大学四年怎么过。学生会、社团、兼职还是专心学习，同样有很多选择，也都是各有利弊（当然这几样并不一定冲突，有很多在学生会工作成绩突出的学生在班级里同样成绩拔尖）。

《米娅，快跑》的后半部分有一个故事，是说

米娅和同事苏一起去北大招聘，本来抱有很大期待，可惜最后大失所望。其实米娅打心底里是很同情这些北大毕业生的，他们本来很优秀，以后都有可能成为独当一面的人才，只可惜他们所处的教育环境制约了他们，限制了他们。招聘的时候，米娅把前来应聘的北大学生会主席拒绝了，却招了个只在高中当过寝室长的学生。原因是米娅觉得这个主席没有真正的领导能力，他在整个任期内表现平平，所组织过的活动大致可分为两类，要么就是北大每年都举行的传统项目，例如十佳歌手大奖赛什么的，这些活动数年前米娅在北大上学的时候就有：要么就是上级领导要求承办的，类似跟迎接奥运有关的活动。而寝室长在面试的时候所举的例子虽然都是小事，可全都落在点子上。例如学校组织宿舍卫生比赛，奖品是一面落地镜，他觉得他们宿舍正好缺这么一面镜子。但同屋的人都忙于学习，对打扫卫生没什么积极性，他就一个一个地动员别人，还制定了比赛期间的值日时间表和检查制度等，最后他们终于拿到了镜子。事情虽小，却体现了好几方面的能力：设立目标并领导全队完成任务、说服能力、有效的计划和执行。

这部小说是清澈的，像一泓清泉，干净晶莹，清凉妩媚。它没有勾画危机四伏的职场陷阱，也没有埋伏耸人听闻的职场阴谋，每一篇都在讲说着似乎没有什么戏剧性的日常故事，但却有让人一页页忍不住翻下去的冲动。它是幽默的，但并不搞笑；它是温暖的，但并不甜腻，它有一种克制的理性之美。米娅和她的两个女朋友有完全不同的生活态度，却能互相欣赏和疼爱，这是书中让人感动的部分。与其说职场是一个争斗的战场，还不如说是大部分人不可剥离的生活现场，欢愉、怀疑、讴歌和敌意都在其中。正如作者秦与希所说：“对于芸芸众生，有两种选择，一种是假装自己在做一件有意义的事，并否认它低俗；或者就承认自己在做一件低俗的事，并努力假设它可能还有点意义”。我们大部分的生活，其实不过如此。☺



阿娇的快乐生活

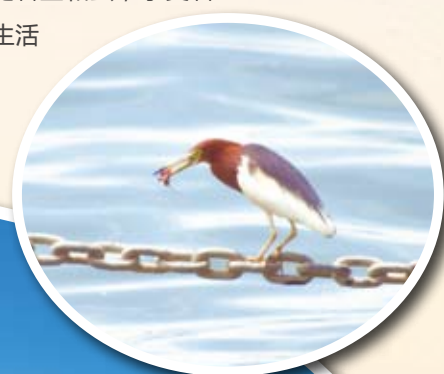


摄影作品

2.小船的附近，是红树湾池鹭阿娇生活和荡秋千的地方。



3.阿娇捉着鱼和虫，享受着自在的生活



9.咳，世界太不公平了！可阿娇又开始快乐地忙碌起来。



7.警觉的阿娇见势不妙，和阿路玩起了躲猫猫。



10.阿娇的辛勤劳动又换来了收获。美味吃到肚子里了，阿娇对好吃懒做、强巧取豪夺的白鹭们一脸不屑！



1.遥远的大海边，有一座大桥，大桥的旁边有只摇摇的小船。



8.阿娇中了白鹭们的包围，只好丢盔卸甲，落荒而逃。



4.邻居白鹭阿路，一头雾水地劳作着，却总是一无所获。

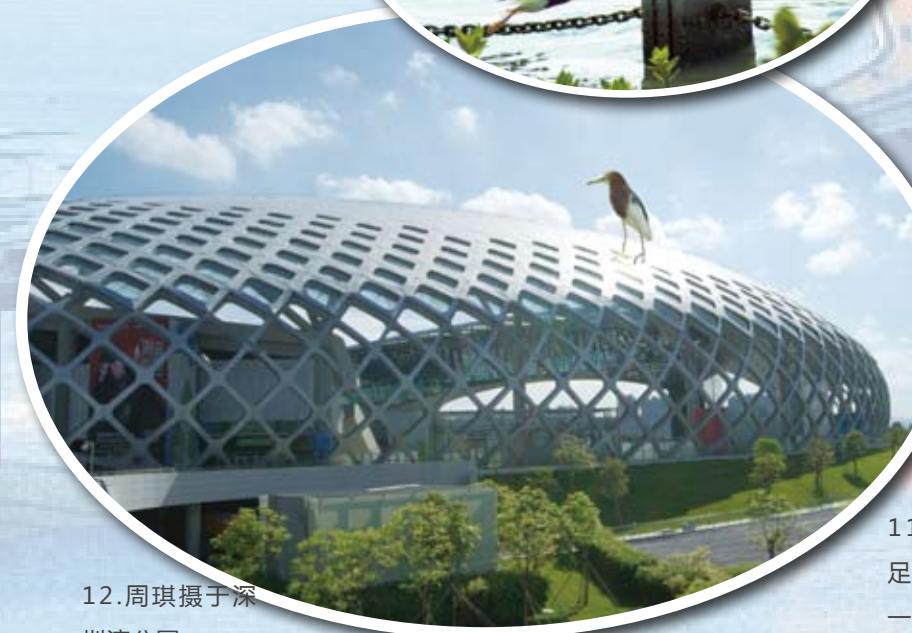


5.饥肠辘辘的阿路动起了邻居阿娇的歪念头。



6.它纵身一跃，扑散着翅膀从后面悄悄飞向阿娇。

12.周琪摄于深圳湾公园



11.吃饱喝足后，阿娇做了一个当上豪宅主人的美梦，我们小鸟的生活多惬意啊！



摄影：周琪/特发黎明公司