

# 庆祝中华人民共和国 成立63周年



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  
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 品味文化盛宴  
——集团领导赴“中丝园”“雅乐荟”学习取经\杨扬
- 06 集团领导到特发和平里花园项目检查指导工作\周爽
- 08 集团召开安全生产专题会议，部署“百日行动”工作\熊煜



## ■ 企业文化

- 09 坚持“三贴近”，发挥“双重作用”，进一步办好《特发》月刊  
——在《特发》月刊通讯员座谈会上的讲话（摘要）\林婵波
- 12 集团召开《特发》月刊通讯员交流联谊会\高珉



## ■ 特发论坛

- 13 创新商业模式，铸就企业成功的基石（三）  
——谈商业模式的创新\张建民

## ■ 企业党建

- 16 集团纪律教育学习月活动讲求实效，落实到位\王娟



## ■ 安全生产

- 18 集团开展迎国庆安全生产大检查\熊煜
- 19 暴雨预警发出后，该怎么办\张渭炎

## ■ 商海之道

- 20 五年超五倍增长，成就FTTx产业“新星”  
——特发信息光网科技公司的成长之路\《信息窗》编辑部



## ■ 管理视角

- 23 小梅沙海洋世界暑期大力开展公益公关和品牌营销活动\柳雯文 张世平
- 25 扎根高端产业园区，提升服务价值品牌  
——华为成都基地物业管理的几点体会\敬详
- 27 如何评价生产一线员工\黄涛
- 29 施工质量监督巡视工作督查要点\吴林云

## ■ 职场工作

- 31 润物细无声  
——记售后服务部救援拖车员工吴承繁\张传秀

## ■ 法律顾问

- 32 苹果公司“iPad”商标案中的几个法律问题\张志彬

## ■ 聚焦经营

- 36 特发信息荣获中国通信工业协会3项大奖等3则\王真、刘博雅、苏竹青
- 37 全国纤缆行业领导、专家代表莅临特发信息东莞光通信产业园参观指导等3则\吴松泉、常俊林、苏竹青
- 38 特力吉盟黄金首饰产业园水贝金座大厦奠基典礼盛大举行等4则\陈凤伟、高珉、李雪菲、王钰
- 40 市科技创新委员会到特发黎明长龙公司考察指导工作等2则\王强、杨红
- 41 特发龙圣堡花园二期通过超限高层建筑抗震设防审查等2则\吴昊
- 42 特发物业公司举行2012年内审员专业技能培训等2则\赵兴华、李晓佳

## ■ 地产行业动态

- 44 深圳三旧改造集体用地更新至少3成归政府12条\《特发地产信息》

## ■ 旅游行业动态

- 46 电子商务引领旅游新趋势等9条\特发小梅沙

## ■ 员工情怀

- 48 爱你，就是爱自己的生命  
——记快乐的6班人\张建民
- 50 怀念童年的夏夜\彭长欣

## ■ 杂言随笔

- 51 高低人生\毕国伟
- 52 感受初秋\杨红
- 54 西塘行\胡清芬

## ■ 读学心得

- 封三：读《没有任何借口》有感\李丽容





## 品味文化盛宴

——集团领导赴“中丝园”“雅乐荟”学习取经

■ 杨扬/集团企业二部

9月7日下午，深圳市委宣传部副巡视员、市文改办倪鹤琴主任联系并陪同集团领导及相关部门负责人先后到“中丝园”和“雅乐荟”两个我市优秀文化产业项目参观学习。

中国丝绸文化产业创意园（中丝园）位于龙岗区素有“中国第一村”之称的南岭村，是国家文化产业示范基地。“中丝园”以传承和弘扬丝绸文化为宗旨，集创意设计、科研创新、展示交易、旅游休闲、情趣购物、青少年素质教育、互动体验等功能为一体，连续多年成为深圳文博会分会场。

在“中丝园”，大家认真仔细地参观了中国丝绸文化博览馆、南充丝绸馆、丝绸精品展销中心。参

观过程中，宾主不时地交流了解情况；座谈时，庆鹏集团郑桂泉董事长向大家详细介绍了“中丝园”的定位、发展历程和营销模式。刘爱群董事长听后表示，“中丝园”做了一件传承并弘扬中国丝绸文化的“善事”，通过科普教育让更多的人认识到了丝绸的价值，这个价值是源远流长的；对于企业来说，丝绸业是一个可持续发展的朝阳行业，“中丝园”未来的道路将会越走越宽广；特发集团目前正处于发展转型期，希望两家企业加强交流，寻找合作的可能性。

随后，大家来到位于福田中心城的深圳雅乐荟国际音响中心（雅乐荟）继续参观。自2010年7月15日正式开业以来，“雅乐荟”已成为中国首家被誉为

亚洲规模最大、品牌最多、档次最高，集展示、体验、沙龙于一体的高端试听音乐殿堂。

走进“雅乐荟”，大家的第一感官印象就是震撼：那三千平米大展厅扑面而来的是尊贵感觉；那弧形音响走廊赫然展示的世界著名品牌音响，给人踏入“音响联合国”的眼花缭乱；身临VIP级专业试听音厅，顿生一种这里精妙无比、其它望尘莫及的强烈冲击。

“雅乐荟”黄育生执行董事的一番介绍，让大家了解到了雅乐人的思想境界。大家为一家企业敢于独挑一个行业的社会责任的文化担当所感动，更为其投巨资搞文化亲民且十年坚持而震撼。

“雅乐荟”——音乐文化产业链的“锻造者”和“音乐+生活”的引领者，给大家从里至外全身心的震撼。

文化旅游是深圳建设“文化强市”规划发展的十大文化产业之一，集团未来将在香蜜湖片区以休闲旅游开发带动文化产业，以文化引领打造国际休闲中心。本次参观学习对集团文化旅游产业开发经营极具借鉴和启示。





## 集团领导到特发和平里花园项目 检查指导工作

■ 周爽/本刊通讯员（特发地产公司）

10月9日下午，集团刘爱群董事长、张俊林总经理、俞磊副总经理、企业一部郭建部长、审计监督部张心亮部长一行在特发地产公司丁晓东董事长、陈宝杰总经理、巫石明副总经理的陪同下，到特发和平里花园工地现场检查指导项目建设情况。刘董事长一行对工程建设进度、现场管理、安全生产、营销策划等方面进行了详尽、细致的询问与了解，并到港铁龙胜地铁站楼俯视本项目全貌。

在工地会议室现场座谈会上，特发地产丁晓东董事长向刘爱群董事长、张俊林总经理等集团领导逐一介绍了地产公司、监理公司、施工单位在工地现场的相关工作人员，地产公司副总经理兼特发和平里项目部经理巫石明汇报了和平里花园的工程建设、营销策划等方面的相关情况。



刘爱群董事长亲切慰问了现场工作人员，充分肯定了项目工程建设及相关营销情况，并对项目的发展前景表达了美好的展望与期待。刘董事长表示，和平里花园项目是特发集团十二五规划的重点项目，集团上下一直都非常重视，其地理位置、设计方案、相关配套尤其是“地铁送你回家”的理念思路与其他周边及同期产品相比，具有很大的优势。目前项目的建设进展程度也令人满意，相信其建成上市后一定会取得不菲的业绩，秋交会上取得的良好反响就是一个初步的印证。尽管如此，目前项目仍面临建设进度紧张，建设过程艰苦的种种实际情况，要想完成最终的既定目标，大家切不能松懈，要做好充分的思想准备，各司其职，在确保安全和质量的前提下，采取一切行之有效的措施，抓紧落实各项施工进度。集团包括他本人在内也将一如既往地大力支持项目开发，开辟审批“绿色通道”。地产公司经营班子要继续加强领导，特别是现场各个单位之间要加强多方合作，人员紧密配合、沟通，持续加大、加强和平里花园的建设力度。最后，他勉励大家要加强学习，善于汲取他人所长，理论联系实际，力争让和平里花园交出一份令人满意的答卷。

特发和平里花园项目总用地面积7万余平方米，总建筑面积45万余平方米，目前一期工程正处于地下室建设阶段，预计于2013年12月完成竣工验收。

## 集团召开安全生产专题会议 部署“百日行动”工作

■ 熊煜/集团安委办

根据市国资委统一部署，9月14日上午，集团在发展中心大厦26楼会议室召开安全生产专题会议部署“百日行动”工作。集团张建民副总经理、安委办成员及二级企业安全生产分管领导和部门负责人出席会议。会议由集团安委办主任蒋红军主持。

会议对市安委办《深圳市安全生产“百日行动”工作方案》做了宣贯，进一步学习领会了行动的指导思想、总体要求和工作目标，明确了集团从现在起至12月份安全生产“百日行动”三个阶段开展工作的具体要求。

会上，各企业汇报了1-8月份安全生产情况，就安全生产“百日行动”提出了实施方案，相互交流、学习经验、取长补短。集团安全生产形势总体平稳，会议对各企业的安全生产工作予以肯定，同时要求安全生产“警钟长鸣、常抓不懈”。

张建民副总经理提出四点工作要求：一要认清形势，进一步提高对安全生产“百日行动”重要性的认识；二要以安全生产“百日行动”为契机，突出重点，强化监督，切实保障企业安全生产；三要夯实基础，构筑安全生产的长效机制，形成企业安全生产的惯性和常态；四要加强领导，齐抓共管，措施责任落实。企业主要负责人是本企业的安全生产工作第一责任人，必须亲自抓，负总责。企业领导班子成员要密切配合，坚持贯彻安全生产“一岗双职”制度，要延伸到员工，一手抓生产，一手抓安全，两手都要抓，两手都要硬，齐心协力抓好安全生产。最后他特别警示，各企业“百日行动”期间，要坚决杜绝安全生产较大以上事故发生，争取不发生事故；如发生安全生产责任事故，将问责加重处罚。



## 坚持“三贴近”，发挥“双重作用” 进一步办好《特发》月刊

——在《特发》月刊通讯员座谈会上的讲话（摘要）

■ 林婵波/集团党委副书记、纪委书记



首先，我代表集团领导班子和《特发》月刊编委会，欢迎大家参加这次活动，并转达集团刘爱群董事长、张俊林总经理对全体通讯员的亲切问候！参加此次活动的人员范围要求对月刊有较大贡献者，以此作为对大家的一个鼓励。同时希望大家继续支持月刊工作，为进一步办好《特发》月刊继续做贡献！

这次会议，传达了前不久召开的《特发》月刊编委会会议精神，同时总结经验，听取建设性意见，达到了思想与智慧交融和碰撞的目的，对提高下一步办刊水平很有帮助。

《特发》月刊自2006年3月复刊以来取得了一系列成绩：复刊至今已发行77期，刊登大小文章、信息2500多篇、320多万字。《特发》月刊的文章，立足于社会主义市场经济的视角，结合特发实际，从多角度论述企业的

经营管理、发展创新，弘扬特发的企业精神和使命，注重宣传人性，弘扬先进性，涌现出大批优秀作品，全方位展示了特发人的思考、工作、学习和生活情操，同时为集团系统企业积累了大量的第一手资料。《特发》月刊深受集团员工喜爱和社会各界读者好评，发挥了其作为集团企业文化建设平台和人才锻炼培育阵地的双重作用，为促使特发人树立市场化理念，建设职业经理人团队和职业化员工队伍，培育与形成“全员职业化，成就美好生活”核心价值观，塑造新特发企业文化做出了贡献。月刊取得了一系列成果：在市出版业协会组织的深圳优秀内刊传媒奖评选中，《特发》月刊2006年被评为深圳市“优秀”企业刊；2007、2008年被评为深圳市“十优”企业刊；2009年获颁“深圳市企业文化精英期刊奖”荣誉；2009、2010、2011年连续3年被评为深圳市“十佳”企业刊，不断跨上新台阶。2011年3月，在刘爱群董事长的主持策划下，《特发》月刊编辑部还编著了《生机——传统国企的转型密码》一书，由广东省出版集团花城出版社公开出版发行，在深圳中心书城、深圳书城、南山书城上架销售。全书文章选自2006年以来的各期《特发》月刊（截止2010年10月号），从市场化、职业化、工作生活状态等角度进行编排，辑录特发人自己写的文章110多篇，42万字，反映了特发集团债转股以来制度、文化、战略向现代企业的全面转型，很好地宣传了特发的企业文化、形象和品牌，是特发人值得珍惜珍藏的一份成果。

2009年集团召开企业文化和月刊工作会议，制定了《特发集团企业文化建设三年纲要》，提出了《关于

进一步做好《特发》工作的措施》，对集团企业文化和《特发》月刊办刊工作有重要指导意义。会后，月刊编辑部根据《纲要》和《措施》要求，在编委会指导下，在办刊中加强通讯员队伍建设、坚持精品稿件、坚持月刊“双重”作用定位、根据集团中心工作做好重点栏目等方面积极开展工作，这些措施和工作取得了很好的效果，2009年以来连续3年《特发》月刊被市出版业协会评为深圳市“十佳”企业刊，“十佳”是深圳企业刊的最高荣誉，而深圳企业办刊水平居全国之首，这充分说明了我们的月刊工作取得的优异成绩。

办好一份企业刊物，非常不容易。结合月刊编委会会议精神，我对《特发》月刊下一步办刊工作讲几点意见：

**首先，坚持月刊“三贴近”、“双重作用”的特色定位和办刊思路。**

通过几年来办刊工作的不断探索和总结，《特发》月刊明确和形成了立足于企业自身，贴近企业、贴近员工、贴近生活的“三贴近”，以特发人为主，外部相关企业和社会人为辅的特色定位；以及因应特发企业文化建设的需要而办刊，并因应特发企业文化建设不断深入，向更高阶段发展而相应地改进和加强办刊工作，使《特发》月刊成为助推特发企业文化建设的高端平台，成为锻炼培育适应特发快速发展的人才阵地的办刊思路。8月8日召开的月刊编委会会议对《特发》月刊的特色定位和办刊思路做了以上总结。实践证明，《特发》月刊上述特色定位和办刊思路准确、切合集团实际，就像一根看不见的线将集团、各企业和员工连在一起，通过理念引领和核心价值观的宣贯将特发人凝聚成一个同心团队，使《特发》月刊成为我们特发人亲近和喜爱刊物，这是我们在以后的办刊工作中要坚持不变的。

**其次，班子领导带头起表率作用，高度重视和支持月刊工作。**

刚才陈忠炼副主编传达了月刊编委会会议精神，月刊编委会成员为集团和各企业党组织书记，可见集团两级班子对企业文化和月刊工作的高度重视。企业文化在某种意义上说是企业一把手的工程，办好《特发》月刊，集团各级领导、编委会的重视和支持非常关键。班

子领导不仅要在资金和人力方面支持月刊工作，更要亲自带头写稿、组织写稿和审稿。刘爱群董事长作为月刊编委会主任，对月刊工作十分关心，悉心指导，月刊每期策划和每篇文章他都亲自审阅、修改，张俊林总经理对月刊每期清样也都要审核。刘爱群董事长等集团领导不仅亲自写文章给月刊投稿，还对月刊的策划提出具体意见，大力指导。2006年月刊复刊以来，集团领导发表文章181篇，其中刘董事长48篇，且大部分都是主题论文，集团领导的重视和支持保证了月刊的办刊方向和整体质量水平。但月刊上较少见到各企业班子领导的文章，企业班子领导在这方面要加强。企业班子领导不仅要在经营、管理、战略发展方面起带头作用，在企业文化建设、核心价值观落地方面也要积极表率，言传身教，带头将工作、学习方面思考、研究、总结的成果写成文章在《特发》月刊发表，并以此带动各级管理人员和全体员工的写稿积极性。同时，企业分管领导要做好上报稿件的审核工作，把好稿件质量关，保证稿件是精品，提高稿件被采用率。

**第三，加强月刊通讯员工作，建设一支精干、责任心强的通讯员队伍。**

月刊通讯员的作用是显而易见的，通讯员既是连结企业和月刊编辑部的桥梁，又是组织企业员工向月刊投稿的关键人员，在办刊工作中起着桥梁作用和稿源提供者的作用，通讯员作用的积极发挥决定着月刊工作的顺利开展。同时，也正是通讯员在月刊工作中的重要作用，月刊对通讯员及其工作也必然提出严格的要求。通讯员要由思想品德好，热爱企业文化和宣传工作，了解本企业单位的工作和重要活动，文字能力强，具有较强组稿、编辑能力和工作热情的员工担任。各企业应指定一至两名员工为特发月刊的骨干通讯员，总部各部门应指定一名通讯员。通讯员在本企业分管宣传文化建设的领导、本部门负责人的指导、支持和帮助下开展工作。通讯员的职责，主要是组织稿件、撰写稿件和申报稿件，通讯员除自己撰稿外，主要工作是组织本企业单位员工写稿，并对稿件进行编辑，然后将稿件交分管领导审核后，向月刊推荐，以保证投稿的质量。通讯员还要做好《特发》月刊的发行工作，明确月刊在本企业单

位的发行渠道、范围、方法，将月刊及时发放到各级领导、干部和基层班组，保证发行到位。

月刊通讯员要努力提高自身素质，尽职尽责工作，要以通讯员这个工作为荣。企业办刊，通讯员大多是兼职、非专业人员，且责任又大，因此，素质、责任心和对工作的正确认识很重要，如此才能发挥工作的积极性和主动性。这一方面要求我们重视和加强通讯员队伍建设，多组织参观学习、交流活动及专业培训，提高通讯员的素质；另一方面通讯员要正确认识自己的工作，大家被各企业单位列为通讯员，体现了领导对大家的认可，也为大家提供了一个锻炼和发挥才干的机会。《特发》月刊“双重作用”中，一个就培育锻炼人才的阵地，它能够反映人的能力，凡是在月刊中做出贡献的人，我们都可以任用。通讯员要有荣誉感和自豪感，要以高度的责任心和良好的心态工作，经得起考验，沉得住气，不讲报酬，不多怨言，尽心尽职，虽然有压力但是很开心，以此助推自己职业生涯规划的实现。

**第四，进一步发挥编辑工作的前瞻性和主动性，使月刊更好地服务于集团各发展阶段的中心工作。**

办好《特发》月刊，除靠集团各级领导的高度重视，靠广大员工特别是月刊通讯员的大力参与和支持外，月刊编辑人员也功不可没。如果把月刊看作一个产品，那么编辑部就是这个产品的生产工厂，稿件原料、半成品的组织订货和编辑加工水平如何决定月刊产品的质量，编辑部人员在其中发挥着重要的作用，月刊是否能够做成精品，编辑人员的努力工作十分关键。在办刊中，编辑人员的工作是多方面的，如：月刊策划；组织、编辑、撰写稿件；组织采访报道；月刊设计制作发行；先进评选；通讯员队伍建设、活动组织；稿费发放；月刊年审等，任务繁重。这些工作中，最重要的是主题策划和相关组稿工作，它决定刊物主要栏目内容，服务企业中心工作，是体现刊物高度，是否出彩、成为精品的关键。“特发论坛”、“企业文化”、“管理视角”、“商海之道”等是月刊的主要栏目，编辑人员工作中要进一步发挥前瞻性和主动性，围绕文化培育、制度建设、战略选择等企业经营的重要主题，围绕集团各

发展阶段的中心任务，加强策划和组稿，做好月刊的重要栏目，使《特发》月刊更有高度、内涵和底蕴，发挥其导向性作用，更好地服务于集团的改革、经营、管理和发展。各企业要积极响应，配合编辑部的工作，按策划约稿内容踊跃投稿。

**第五，通讯员队伍和月刊编辑部要在集团建设优秀企业文化的过程中继续发挥宣贯和引导作用。**

刘爱群董事长多次讲到，战略选择、制度建设、文化培育是企业经营管理的三大主题。良好的文化环境氛围对激发员工工作激情、凝聚企业团队力量、增强集团整体竞争力具有重大意义。公正合理的人力资源薪酬体系对建设良好的企业文化能起到积极的促进作用，但另一方面，企业薪酬体系设计又要防止出现劳力买卖关系，要重视员工的职业生涯规划，促进员工和企业共同成长。思想工作非常重要，要更多地强调正面的激励。在企业，思想工作要与企业文化建设结合起来，倡导积极健康向上和谐的企业文化，弘扬企业共同价值观，通过消除各种不良心理影响因素，充分发挥正面的激励作用。市场化、职业化要求我们企业人要具备更多的才能，不断提高自己，但个人优秀并不代表企业优秀，企业的发展离不开优秀的人才，更离不开卓越的团队，卓越的团队是企业培养优秀人才的摇篮，是企业发展的助推器。通讯员队伍和月刊编辑人员不仅要加强自身的建设，提高个人的思想水平和业务素质，还要在建设优秀企业文化和企业团队的过程中发挥宣贯和引领作用，为集团企业文化和“全员职业化，成就美好生活”核心价值观的观宣贯做出贡献。

特发可持续发展、跨越式发展，需要充分发挥先进文化的引领作用和人才的作用。文化是“道”，先进文化引领发展的方向；人才是关键，事业成功取决于人。刘爱群董事长、张俊林总经理和集团班子给月刊工作提出了新的更高的要求，《特发》月刊要进一步发挥好企业文化建设平台和人才锻炼培育阵地的双重作用，在引领先进文化和媒介、言论方面发挥喉舌作用，争取更好的成绩。👉



## 集团召开《特发》月刊通讯员交流联谊会

■ 高珉/本刊记者（特力公司）

9月22日，《特发》月刊编辑部组织召开通讯员交流联谊会座谈会。集团党委副书记、纪委书记、《特发》月刊编委会副主任、主编林婵波、集团党委办公室主任、月刊副主编陈忠炼、责任编辑张正治，特力集团党委副书记任永建、特发物业公司副总经理刘卫平及9家企业通讯员共26人参加了会议。

会上，陈忠炼副主编传达了8月8日《特发》月刊编委会会议精神，宣读了月刊编辑部根据编委会会议精神制订的《月刊编委会会议月刊改进措施落实方案》，并对方案的主要内容进行了讲解，要求进一步做好月刊主题策划、专题约稿、重点栏目、培训交流及奖励表彰等方面的工作；张正治责任编辑讲述了月刊组稿、投稿、编辑、发行各环节的有关规定及要求。与会人员围绕如何更好地办好月刊展开了广泛的讨论，大家各抒己见，畅所欲言，有的谈对月刊的认识和感想，有的咨询月刊写稿技巧，有的介绍自己企业组稿经验，讨论积极热烈，交流气氛高涨。

最后，林婵波书记作了题为《坚持“三贴近”，发挥“双重作用”，进一步办好《特发》月刊》的讲话。他首先代表刘爱群董事长、张俊林总经理和集团班子，对各企业一直以来给予月刊的大力支持表示感谢，向为月刊工作付出辛

勤劳动的通讯员表示亲切问候。他总结了月刊2006年复刊以来出版发行情况和取得的成绩，并就今后的办刊工作做了指示。林书记提出五点要求：一、坚持月刊“三贴近”（贴近企业、贴近员工、贴近生活）和“双重作用”（企业文化建设平台和人才培养锻炼基地）的特色定位和办刊思路。二、班子领导带头起表率作用，高度重视和支持月刊工作。三、加强月刊通讯员工作，建立一支精干、责任心强的通讯员队伍。四、进一步发挥编辑工作的前瞻性和主动性，使月刊更好地服务于集团各发展阶段的中心工作。五、通讯员队伍和月刊编辑部要在集团建设良好企业文化的过程中继续发挥宣贯和引领作用。林书记指出：刘爱群董事长、张俊林总经理和集团班子给月刊工作提出了新的更高的要求，《特发》月刊要进一步发挥好企业文化建设平台和人才锻炼培育基地的双重作用，在引领先进文化和媒介、言论方面发挥喉舌作用，争取更好的成绩。

会后，组织了联谊活动，大家热情参与，放松身心，体会快乐，沟通交流，增进友谊。通过座谈联谊，通讯员们开拓了眼界，提高了认识，增强了友谊，收获了知识，感受到了快乐，鼓舞了士气，收到了良好的效果。☺



## 创新商业模式，铸就企业成功的基石（三）

### ——谈商业模式的创新

■ 张建民/集团副总经理

据统计，新晋级《财富》500强的27家企业中，有11家认为其成功的关键在于商业模式创新。正如高原资本公司创始人鲍勃·希金斯在谈及从业20年的体会时说：回顾公司的发展，我认为每次失败都归于技术，每次成功都归于商业模式。同样，苹果的成功也在于把新技术和恰到好处的强大商业模式相结合。从1997年起几年间，苹果侧重于产品创新，虽获得消费者的认可，但市值总是在100亿元以下徘徊。到了2003年以后，苹果开始创新商业模式，至今市值已近6500亿元，创造了一个商业史上的奇迹。难怪人们称：“苹果卖的不是产品而是商业模式”。

#### 一、成功商业模式的特征

商业模式创新在于构建一个成功的商业模式。那么，什么是成功的商业模式？我们从著名的管理咨询公司和学者的论述中，可以得到启迪：

长期从事商业模式研究和咨询的埃森哲公司认为，成功的商业模式：一是能提供独特价值。它往往是表现为产品功能和服务特色独特性的组合。其中要么可以向客户提供额外或全新的价值；要么使得客户能用更低的价格获得同样的利益，或者用同样的价格获得更多的利益。二是难以模仿。企业通过确立自己的与众不同，如对客户的悉心照顾、无与伦比的实施能力等，来提高行业的进入门槛，从而保证利润来源不受侵犯。三是脚踏实地。企业要做到

量入为出、收支平衡。这个看似不言而喻的道理，要想年复一年、日复一日地做到，却并不容易。现实当中的很多企业，不管是传统企业还是新型企业，对于自己的钱从何处赚来，为什么客户看中自己企业的产品和服务，乃至有多少客户实际上不能为企业带来利润、反而在侵蚀企业的收入等关键问题，都不甚了解。

长江商学院廖建文教授认为，商业模式成功的关键是：轻，是指在保证有效地创造用户价值的前提下的资金投入量越少越好；易放大(scalable)，是指企业规模的增长与资本和人力的投入不成正比例；难模仿，往往是因为商业模式可能有独特的优势(如渠道、资源等)所形成的进入壁垒，或者开放的商业模式所形成的生态圈。

中国成功商业模式设计系统创始人李振勇博士则认为成功商业模式的特点为：

(一) 必定能为客户提供独特的价值。由于企业自身情况千差万别，市场环境变幻莫测，商业模式必须突出一个企业不同于其他企业的独特性。这种独特性表现在它怎样赢得顾客、吸引投资者和创造利润。这个独特价值可能是新的思想；更多的是产品和服务独特性的组合。

(二) 必须令人难以模仿。企业通过确立自己的与众不同，如对客户订单的快速反应和处理，满足特定目标顾客的特殊需求，以此来提高行业的进入门槛，从而保证利益来源不受侵犯。

(三) 必须是一个整体系统的概念。能促使一个初始的构想成长成为一种模式，不是单一因素决定的结果，而是由诸多因素发挥资源整合效应实现的。

(四) 必须有内在联系。能够把各组成部分有机地关联起来，使它们互相支持、共同作用，形成一个良性的循环。

(五) 有与之相匹配的运营能力。要求企业培育和形成与之相匹配的运营能力，缺乏能力支持的商业模式很难持续。

## 二、构建商业模式的原则

构建成功的商业模式，必须符合商业模式的核心原则。这些核心原则反映了商业模式的内涵和特性，是对商业模式定义的延伸和丰富，是成功商业模式必须具备的属性。具体内容如下：

**客户价值最大化原则。**一个商业模式的持续赢利，与其使客户价值最大化有必然关系。一个不能满足客户价值的商业模式，即使赢利也一定是暂时的、偶然的，是不具有持续性的。所以，我们要把对客户价值的实现再实现、满足再满足当作企业始终追求的主观目标。

**持续赢利原则。**企业能否持续赢利是我们判断其商业模式是否成功的唯一的外在标准。赢利模式越隐蔽，越有出人意料的好效果。因此，在设计商业模式时，赢利和如何赢利也就自然成为重要的原则。持续赢利是指既要“赢利”，又要有发展后劲，具有可持续性，而不是一时的偶然赢利。

**资源整合原则。**整合就是要优化资源配置，就是要有进有退、有取有舍，就是要获得整体的最优。通过组织协调，把企业内部彼此既相关又分离的职能，把企业外部既参与共同的使命又拥有独立经济利益的合作伙伴，整合成一个为客户服务的统一体。同时，根据企业的发展战略和市场需求，对资源进行重新配置，寻求与客户需求的最佳结合点，凸显企业的核心竞争力。

**创新原则。**一个成功的商业模式可以来自对技术的突破，对一个价值环节的改造，或是对原有模式的重组、创新，甚至是对整个游戏规则颠覆。然而，设计得再好的商业模式也不能永恒。商业模式必须根据客户需求的变化以及市场竞争形势的演变而做出调整和创新。

**融资有效性原则。**企业的生存和发展都需要资金。谁占有资金的优势，谁就赢得了企业快速成长的先机，也就掌握了市场的主动权。商业模式设计很重要的一环，就是要考虑融资模式。甚至可以说，能够融到资金并能用对地方的商业模式就已经取得了成功的一半。

**组织管理高效率原则。**高效率，是企业管理模式追求的最高目标。一个企业要想高效率地运行，首先要明确企业的愿景、使命和核心价值观，这是企业生存、成长的动力；其次有一套科学实用的运营和管理系统，建立系统协同、计划、组织和约束的机制；最后还要有科学的奖励激励方案，让员工合理分享企业的成长果实，形成向心力。

**风险控制原则。**商业模式要有抵御风险能力的设计，既包括系统外的风险，如政策、法律和行业风险，也包括系统内的风险，如产品的变化、人员的变更、资金链中断等风险。

**合理避税原则。**合理避税不是偷税、逃税。即在税法许可的范围内，设计一套模式，通过不违法的手段对经营活动和财务活动的精心安排，尽量满足税法条文所规定的条件，以达到减轻税收负担的目的。合理避税做得好也能大大增加企业的赢利能力。

## 三、创新商业模式的形式

商业模式创新意味着发掘出新的市场需求、创造出新的消费群体、新的赢利模式、新的产品或新的服务。其创新形式贯穿于企业资源开发研发模式、制造方式、营销体系、市场流通等各个环节以及企业经营的整个过程之中。从抽象看，商业模式创新的表现形式大致如下：

(一) 顾客独特价值的创新。价值创新就是不断研究消费者的思维特点，以消费者为核心，以客户的价值为核心，研究怎样给消费者提供具有独特性的价值。没有价值上的创新，企业的产品和服务就会处于同质化，带来的是价格战。企业不需要争第一，但需要做唯一，这就是创新的价值所在。要突破客户边界，跳出固有的客户选择标准，争取未被满足需求的潜在客户，把原来非客户转为客户，扩大客户的范围；要突破行业边界，根据企业拥有不同的资源优势，引进和构建不同业务之间的相辅相成的逻辑组合，给客户跨行业产品或服务的集成体验；要突破需求边界，关注客户的潜在需求，或者洞悉客户需求的变化，在重新定义客户需求上获得先机，打破领先者制胜的格局，成为这个市场新的领跑者。

(二) 价值链组合的创新。商业模式的效率或竞争优势往往来自于价值活动的有效组合。构筑价值链，不仅要注重价值链的各个构成要素，而且要从价值链相互联系中，分析其对形成商业模式竞争优势的影响，从中找到价值链组合创新的途径。可以抓住战略价值链环节，重构价

值链，培养核心能力；可以采取合并、取消、替代经营流程，优化价值链；可以加大在增值作业上的投资，对不增值作业实行分包，获取更大投资收益；可以通过强化买方价值链，增加买方效益，来扩大差异化优势等等。

(三) 营销模式的创新。营销模式是商业模式价值得以实现的最终执行者，其过程包括分析市场机会、选择目标市场(细分市场)、确定品牌价值主张定位和市场营销组合、实施和控制市场营销活动。营销模式创新更多表现在树立能让消费者认同的独特品牌个性和形象的同时，进行分销渠道的变革，实行营销渠道多元化、信息化、结构扁平化和重心下移、嫁接互联网直销等形式，以达到“成本下降，效率提高”的目的。

(四) 生态圈的创新。未来的商业模式将是生态圈的竞争。由于消费者需求愈来愈呈多样化和多变性，凭单一企业自身的资源和能力，将捉襟见肘，难以满足。这就需要采用协作模式，搭建起生态圈，并成为未来商业模式创新的主要类型。它通过向产业价值链的前端如研发、设计，以及后端如渠道、服务等环节延伸，整合其他资源，与其它企业共同进行价值创造，共同服务于最终消费市场的顾客，进而获得整个产业价值链价值创造的最大化。当然，协作型商业模式应该兼顾产业链上、下游的赢利模式，只有产业链的上下游全部都盈利，才能实现整个商业模式的持续盈利。

最后，需要说明，本人对商业模式的认识，只不过是浮光掠影，管中窥豹，甚为肤浅。但是，通过学习和借鉴，对于帮助我们开阔视野，提升管理水平，改革经营模式，进一步推动特发集团高端旅游、特色地产、光纤光缆三大产业的打造和升级，相信具有一定的意义。☺







## 集团纪律教育学习月活动 讲求实效，扎实到位

■ 王娟/集团党委办公室

集团党委根据市纪委和国资委纪委的部署，按照《深圳市属国企系统2012年纪律教育学习月活动方案》要求，以“加强思想道德建设，保持党的纯洁性”为主题，结合实际，着眼企业整体工作安排部署，采取扎实到位的措施，深入开展纪律教育学习月各项活动，取得良好效果。

### 一、高度重视，精心组织

集团党委高度重视，党委书记董事长刘爱群、党委副书记纪委书记林婵波亲自抓此次活动，反复强调活动的重要意义及加强反腐保廉工作的重要性，要求集团各企业单位高度重视，尤其是党员领导干部要带头讲学习，抓教育，自觉成为本企业单位学习教育活动的领头人、责任人。集团党委根据上级文件精神，及时下发《特发集团关于开展纪律教育学习月活动的通知》，并召开活动动员会，传达上级精神，做出具体布置，提出明确要求；订购、发放反腐倡廉书籍、电教片等资料，集团总部及各企业党组织集中学习，观看；各企业党委、纪

委、总支、支部也十分重视，一把手亲自抓，并指定专人负责。集团系统上下形成齐抓共管的良好氛围，促进了纪律教育学习月活动的深入开展。

### 二、注重教育学习，推进制度化建设

纪律教育学习月活动开展以来，集团领导带头推动、深化教育学习。集团党委刘爱群书记结合党史给党员讲课。纪委林婵波书记在《特发》月刊撰文，强调廉洁自律、引导廉洁从业。党委副书记、总经理张俊林以“职业化和廉洁从业”为主题，以“实现深层次高标准的廉洁从业”为目标，为集团总部党员干部和系统企业班子成员讲授廉洁从业教育课。他结合工作实际、结合企业案例，系统阐述职业化的必要性、必然性和规律性，以及职业化与廉洁从业的关系；从集团推进职业化和个人加强职业化修炼两个方面，进一步明确深层次高标准实现廉洁从业的重点工作和方式方法；强调、倡导全员廉洁自律，跨过廉洁从业门槛，走向职业化的殿堂，健康成长为优秀的职业经理人和专业化职业化工人，实现企业与个人的共同成长。

集团坚持以职业化目标和市场化标准完善优化制度体系，用制度来管理企业，规范行为，培育按制度办事的习惯。聘请专业咨询机构——德勤华永会计师事务所协助完善风险与内控体系，对集团各项制度进行全面梳理诊断，具体深入到操作流程，明确职责、分清边界、强化衔接，让每一位员工都清楚该做什么、怎么样做，取得风控项目工作成果15项，其中管理成果5项，管理建议3项，风控成果7项，共识别73项风险和内控缺陷、39项制度缺陷，确定了8项高风险，23项中风险和42项低风险。在对风险定级分类的基础上，提出整改、完善的计划措施，细化到各部门，限期完成。集团把廉洁从业风险防控纳入纪律教育学习月活动中来开展，以专业机构为顾问，各职能部门紧密协作，推进规则体系的完善与优化。不仅增强了廉洁从业意识，同时传授了诊断、排查方法、整改优化的思路和具体措施、自评指标和方法等，提高了廉洁从业风险防控能力。在咨询机构指导下，集团按《关于加强廉政风险防控的指导意见》的要求，组织编写了“廉洁从业风险防控职权目录”、“权利运行流程图”、“岗位廉洁风险等级目录”等，力争年底前汇编完成《特发集团廉洁从业风险防控指引》，进一步完善集团的风险管理体系，健全廉洁从业惩防体系。

### 三、形式多样，扎实到位

在完成上级部署规定动作的同时，集团系统各企业通过各具特色的活动形式，创新教育载体，进一步增强教育学习的效果。特发信息通过发放征求意见表，开座谈会、沟通交流会、员工恳谈会等形式，广泛听取党内外群众意见和建议，有针对性地解决存在的问题，改进党员干部的工作作风；特力公司召开所属各企业廉洁自律座谈会，房地产事业部总经理以“在经营运作中必须依法从业”为题，结合工作经验和经历谈对廉洁从业的心得体会，为党员干部上廉洁从业教育课；黎明公司利用企业宣传栏，OA系统开展廉洁从业宣传活动，并举行“建设廉洁城市”大家谈活动，畅谈对建设廉洁城市的想法和设想，增强党员干部对城市的归属感；小梅沙旅游中心结合经营管理工作实际，成立中心工程招投标

工作小组，重新制订《中心物资采购管理办法》、《中心管理问责制度》等，从源头和制度上构筑廉洁从业、预防腐败的防线，进一步提升防腐和廉洁从业风险防控水平；香蜜湖公司纪委书记为公司中层以上领导干部、党员以及预备党员讲授反腐倡廉形势教育课，结合公司具体情况，教育党员、干部正确使用手中的权力，做好本职工作，筑牢反腐倡廉思想防线；特发地产紧密结合公司当前经营工作重点，认真落实责任制，加强责任目标建设；特发物业不断健全完善党内各项规章制度，形成用制度规范从业行为的管理机制，强化对党员干部的监督、管理。各企业还普遍将正在开展的企业文化建设、风险管理体系建设与纪律教育月活动结合起来，从文化上引导，从风险管理的角度惩防并举，使活动取得实实在在的成效。

### 四、联系实际，对照检查

纪律教育学习月活动开展以来，集团明确主导思想，深入贯彻执行《中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则》，对照检查《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》执行情况，充分结合企业实际，做到有的放矢，把纪律教育学习月活动与改进企业管理水平，查找问题和解决问题结合起来，提高党员干部廉洁自律和廉洁从业的意识。深入开展自查自纠和检查验收，查思想作风，查工作作风，对照自身开展批评与自我批评，检查落实党风廉政建设责任制，“三重一大”等方面的问题，重点解决当前面临的突出问题。集团结合“十二五”规划深化转型升级、加快跨越式发展的战略目标，将纪律教育学习月活动深入到职业化、制度化、市场化的层面，突出重点，措施扎实到位，使党员干部进一步增强和提升了党性观念和廉洁从业意识、法纪意识、服务意识和效率意识，为企业经营、改革、发展各项工作起到了保驾护航的作用，取得良好的成效，今年上半年集团总体经济运行情况良好，全面完成进度预算的主要指标。☺



## 集团开展迎国庆安全生产大检查

■ 熊煜/集团安委办

为进一步加强安全生产工作，切实贯彻市国资委关于安全生产“百日行动”的部署，保障集团系统安全形势持续平稳以及广大员工平安度过节日长假，集团组成三个检查组，由集团领导林禅波、张建民、俞磊分别带队，于9月24日至26日分赴各企业进行节前安全生产大检查。

9月以来，集团系统认真贯彻落实市委安委办、市国资委关于进一步加强安全生产工作的一系列重要部署和指示精神，深入开展安全生产隐患排查治理行动，取得了一定的成效。本月14日，召开了集团系统安全生产“百日行动”工作会议，部署集团系统安全生产“百日行动”工作。“中秋”、“国庆”黄金周前开展安全生产大检查，是此次“百日行动”工作步骤之一。

9月24日上午起，集团党委副书记、纪委书记林禅波，受集团总经理张俊林委托，先后前往八卦岭光纤小区、中兴路大院、水贝珠宝园区进行检查。林书记要求相关企业一定要强化责任意识，消除安全隐患，并现场就光纤小区厂房落实消防隐患整改措施提出意见。

集团副总经理张建民带队到香蜜湖度假村、深圳高尔夫俱乐部、小梅沙海洋世界进行检查。在香蜜湖度假村，张副总详细询问了企业消防安全检查台账建立及应急响应管理方面的情况，提出了改进意见；针对节假日期间，景区人员密集、人身安全防范等问题，张副总还特别要求小梅沙海洋世界展开安全专项整治，落实有效措施，防止出现游客拥挤甚至踩踏事故，确保游客安全。

集团副总经理俞磊带队到特发和平里项目工地、华辉加油站进行检查。俞副总高度重视和平里项目的施工安全，针对该项目目前正在进行负三层工程，要求切实做好高支模、塔吊等的施工安全。在华辉加油站，俞副总仔细观看了操作规程、配用电设施，叮嘱加油站负责人加强用电安

全，切忌明火，保证安全通道通畅……

特发信息董事长王宝、常务副总经理程鹏；黎明集团董事长刘学优、总经理高天亮、副总经理邹立；特力集团副总经理冯宇、房地产物业事业部总经理方志东；特发地产副总经理巫石明、工程技术部部长程灿辉；特发物业总经理吕航、工会副主席姜海忠；香蜜湖度假村副总经理武志红、安委办主任林月华；深圳高尔夫俱乐部副总经理郁小平、经理郑刚；小梅沙旅游中心书记甘名东、副总经理吴平、海洋世界副总经理魏鹏程、酒店副总经理于秦川；以及各企业安全生产工作相关的其他人员一同参加了此次大检查。☺

### 安全生产小知识

## 暴雨预警发出后，该怎么办

■ 张渭炎/特力物业公司

全国今年的降水量为40年来最多，而8月袭击我国的台风，也是史上之最，南北多地遭受暴雨。中央气象台针对暴雨，发布蓝、黄、橙、红四级预警。其严重程度，由低到高递增。暴雨在不同级别的预警发出后，我们该怎么办，要注意什么，很有必要学些气象知识，以能应对和防御恶劣的气候变化。

**蓝色预警**——暴雨来临时，最好待在屋里，远离窗户。待在屋里要时刻注意煤气泄漏，关掉煤气，如看到火苗，要迅速离开房屋。如果打雷，不要看电视、上网，应拔掉电源、电话线及电视天线等可能将雷击引入的金属导线。在雷雨天气不要使用太阳能热水器洗澡。如果在室外时，要尽可能快速进入室内，来不及躲进去，就用可以找到的物品保护头、颈，不要受到伤害。由于暴雨中电线易短路，可能导致触电，要远离电线。不要在大树下避雨，不要拿着金属物品及打手机，以防雷击，远离江河湖泊，稻田及空旷地区、广告牌、简易建筑物。

**黄色预警**——暴雨来临后，最好不要骑自行车和开车，尽量避免车辆在积水中行驶，立即将车辆开到地势较高处停放，千万不要停放在地势低洼处。切断低洼地带有危险的室外电源，暂停在空旷地方的户外作业，转移危险地带人员和危房居民到安全场所避雨。特别注意夜间的暴雨，提防破旧受损房屋倒塌伤人。检查城市、农田、鱼塘排水系统，采取必要的排涝措施。

**橙色预警和红色预警**——橙色预警和红色预警发布后，暴雨可能已经或即将导致该区域的江河湖泊水位上涨、地面交通中断、输电线路中断等灾害，各有关部门应立即进入应急岗位，进入严密监控并采取救援措施。处于山地、丘陵、河流附近的人员应马上撤离安全地区；大型群体性活动组织者应立刻停止活动并妥善安置或设法安全疏散人群；医院、学校等单位应坚决采取措施保障本单位人员安全，停止外出；人们应立即寻找安全建筑回避，驾驶员如果遇到车辆熄火或者无法正常行驶时，应观察地表径流情况，如果径流在迅速汇集应果断弃车躲避，等待降雨停止再行转移车辆；预警区域单位和人员应及时收听收看有关部门应急信息和气象预警信息。

针对蓝、黄、橙、红四级预警信号，气象部门制定了不同的防御指南。以常见的暴雨蓝色预警信号为例，在蓝色预警发布后，政府及相关部门应按照职责做好防暴雨准备工作；学校、幼儿园采取适当措施，保证学生和幼儿安全；驾驶员应当注意道路积水和交通阻塞，确保安全；检查城市、农田、鱼塘、排水系统，做好排涝准备；公众应尽快进入安全建筑物内躲避。☺



从39%到100%：特发信息光网科技公司五年成长密码  
 39%——员工持股比例，体制变革带来发展源动力  
 57%——产业复合成长率，超前眼光成就产业“新星”  
 68%——自主产品比例，坚持创新赢得竞争优势  
 88%——国内市场覆盖率，市场意识驱动跨越式发展  
 100%——未来成长增速，力争“十二五”实现再翻番

## 五年超五倍增长，成就FTTx产业“新星”

### ——特发信息光网科技公司的成长之路

■ 《信息窗》编辑部

从2007年到2012年，特发信息光网科技公司走过了5年不平凡的岁月，经历了中国光通信FTTx（光纤接入）市场从萌芽到快速起步发展的阶段。在5年的发展历程中，光网科技公司从特发信息光缆事业部一个小小的室内缆车间，转变为国有控股、骨干员工持股的股份制公司；从单纯的销售生产跳线光缆单一类型产品，到逐步构建起“一站式”、“全方案解决”的FTTx产业链条，成长为一家具备较强竞争实力的FTTx整体解决方案供应商；从2007年成立时的年产值近5000万元，到保持年均50%以上的增速，预计2012年销售收入3亿元，5年实现了超5倍的发展。特发信息光网科技公司在“群雄逐鹿”的光通信市场竞争领域，展现出快速发展的蓬勃朝气和勇于创新的开拓精神，从一名默默无闻的“新兵”逐步成长为熠熠生辉的一颗“新星”，不仅为员工、客户、股东、社会创造了持续的价值回报，也奠定了自身的行业地位，正向着“国内领先FTTx整体解决方案供应商”的目标迈进。

#### 体制密码：“39%”——骨干员工持股比例，体制变革带来发展源动力

2007年12月24日，由国有控股上市企业特发信息持股61%，骨干员工持股39%的光网科技在深圳成立。作为一家国有控股企业，特发信息光网科技公司发展的源动力就是机制体制的变革和创新。

光网科技员工持股范围包括管理、技术、销售等三方面骨干，这给光网科技的发展带来了不同于传统意义国有企业的活力，使公司主要经营管理团队对实现企业持续、健康发展的责任感、使命感更强，确保了公司发展动力机制的设立和作用的发挥，实现了股东利益、公司利益和主要经营管理团队利益的一致统一。

光网科技为了股东、公司和管理骨干利益的进一步统一，在骨干员工持股章程中重点关注了岗位激励，股份的进出设定了合理的机制。在公司章程中设定了未来公司发展增资扩张时，少数股东意见不能影响公司扩张发展需要的机制，为公司后续大规模扩张发展建立了畅通的通道。管理骨干不仅带来意识上的统一，更利用员工持股公司的体制优势，将经营决策流程、岗位激励政策、管理层、骨干员工的义务权力等事先约定好，写在公司章程中，形成了一种在精神和制度上的双重契约，为公司的经营管理营造了一个公平、互信的企业氛围，也为董事会和公司管理层高效开展工作，奠定了组织基础，有利于公司可持续发展。骨干持股给光网科技的发展带来了源动力，5年翻5倍的事实证明了适合的体制是企业成功的必备重要条件。

#### 战略密码：“57%”——产业复合成长率，超前眼光成就产业“新星”

光网科技公司的成功，起始于控股股东特发信息前瞻性的眼光，看准了FTTx市场的前景。从2006年开始，特发信息根据网络、通信业发展趋势，认准了光纤到户趋势将会到来，未雨绸缪，及时筹备将光缆事业部中的一个室内光缆分支进行了公司制设立，成立了独立法人企业——光网科技公司，使其直接面对市场发展，为进军FTTx产业做出了及早及时的决策。自此，光网科技不仅提供室内光缆的生产，更逐步涉足FTTx无源器件、设备、接入光缆、

光器件、工程方案咨询、施工等方面，逐步形成了完整的FTTx全套解决方案。也正是此时，FTTx市场度过了萌芽期和铺垫期，进入了快速起步发展期，如今中国已经成为全球最活跃和最重要的FTTx市场。据中国工信部统计，未来三年，我国FTTx市场复合增长率将达到57%，这将为光网科技扎根FTTx产业提供广阔的市场前景，也将为公司的长期发展提供持续的市场空间。

#### 创新密码：“68%”——自主产品比例，坚持创新赢得竞争优势

光网科技公司成立以来，走出了一条“创造自主产品，培育创新人才，打造创新品牌”的发展之路。5年来，每年研发投入占销售收入5%以上，累计已获得专利19项，正在申请12项，自主知识产权产品已占销售收入的68%。如此短时间，取得如此突出的创新成果，这在中小企业的发展中并不多见。

光网科技的自主创新策略，是以市场为导向建立技术自主创新体系，在技术研发上依据市场来配置技术研发的资源，极力推动公司创新价值的体现。2009年光网科技参与了国家“YD/T 1997-2009 接入网用蝶形引入光缆”行业标准的制定；2010年光网科技获得国家级高新技术企业证书，自主研发的入户光缆获“深圳市自主创新产品”称号；2012年光网科技获“深圳市知识产权优势企业”称号和“深圳市自主创新百强企业”称号。2012年光网科技自主研发的“光纤现场热熔快速连接器”在美国、欧洲正式申请了世界范围专利。

凭借灵活的体制机制和良好的技术品牌知名度，光网科技正积极汇聚业内一流人才。目前，公司员工总数约501人，其中大专以上学历人员占比30%。除了现有研发团队的建设，光网科技还正积极实施人才引进计划。同时还与北邮、南邮等专业院校合作，建立产学研一体化平台，为企业发展和社会公益贡献力量，光网科技的研发技术团队正积极提升公司技术创新能力，促进公司跨越式发展。

#### 服务密码：“88%”——国内市场覆盖率，市场意识驱动跨越式发展

在短短5年间，光网科技就成功杀入国内主流FTTx全方



未来，光网科技将抓住行业发展的机遇，在战略发展方向上，通过技术创新、商业模式转型、创新，进行资本运作等方式，力争在“十二五”后期营业收入增长100%，业绩翻番，再造一个光网科技公司。

案解决商行列，以市场引导技术，同时聚焦人才、侧重管理的策略功不可没。

光网科技自成立以来就一直坚持以市场和客户为中心的服务理念，努力为客户提供全面、个性、优质的服务，建立了覆盖全国88%地区的2小时客户售后服务响应体系。历经5载沉淀，光网科技公司在FTTx产品及工程施工方面已获得客户广泛认可，公司的多芯室内特种布线缆在2007年已经实际应用于北京首都机场奥运专用候机楼、奥运场馆，其中288芯室内布线缆创造了世界最大芯数的室内特种布线光缆的纪录。如今，光网科技公司在中国室内光缆市场位列第5位，海外销售更是占总销售收入的30%，成为FTTx时代备受瞩目的“新星”。

### 发展密码：“100%”——未来成长增速，力争“十二五”实现再翻番

受国家政策驱动以及运营商大力投资推动，未来五年中国FTTx市场将继续保持高速增长。据IDC（国际数据公司、全球著名电信行业咨询商）预测，到2016年中国FTTx用户数将达到1.5亿户，业务收入规模将超过1400亿元。届时，中国将成为全球最大的光网络设备市场，这将为FTTx设备供应商、光纤光缆厂商、系统集成商等行业参与者提供广阔的发展空间。

未来，光网科技将抓住行业发展的机遇，在战略发展方向上，通过技术创新、商业模式转型、创新，进行资本运作等方式，力争在“十二五”后期营业收入增长100%，业绩翻番，再造一个光网科技公司。

在光网科技的战略路线图中，进军“新三板”是首要战略目标。光网科技目前在资产规模、管理规范上已经具备了在“新三板”上市的条件，“十二五”期间，光网科技将以“新三板”上市为契机，不断提升管理能力和运营能力，专注于FTTx无源产品生产、集成和服务，以室内光缆为主产品，光分路器为突破口，带动其他无源设备的生产、销售和服务，培育FTTx无源光网络整体供应商的商业模式，创造新的利润增长点。在市场上，重点开拓东南亚和欧美市场，拓展海外直接用户；国内市场以室内光缆产品为主线，无源器件为辅助，逐步涉及机房改造、机房维护等服务领域业务，把无源器件的产业线做到业内一流，跻身到FTTx无源产品国内第一阵容。

如今，承接FTTx产业迅猛的发展浪潮，光网科技人正以锐意进取的精神和稳健踏实的作风，为“三年再造一个光网科技”而不断努力，为“打造一流光电企业，具备较强综合实力的FTTx整体解决方案供应商”的美好愿景而努力。☺

## 小梅沙海洋世界暑期大力开展公益公关和品牌营销活动

■ 柳雯文、张世平/特发小梅沙海洋世界

今年暑期以来，特发小梅沙海洋世界为配合旺季销售需要，大力开展公益公关和品牌营销活动，充分发挥媒体的引导和宣传作用，积极强化海洋世界“高度社会责任感”的企业形象，提升景区的社会知名度和美誉度，以促进景区长远的品牌建设和销售业绩的提升。

7月7日，海洋世界作为外景地协助深圳卫视拍摄《The Sing off清唱团》外景并顺利在暑期播出，海洋世界作为深圳“主流主题公园”形象进一步彰显。7月11日，海洋世界借势伦敦奥运，推出海洋动物运动会，电视、网络等媒体快速跟进传播，为景区暑期营销造势奠定了基础。7月20日，海洋世界主导的新闻片《驯养师的秘密：我的媒人我的爱》在深圳都市频道黄金档播出，新闻片以一个公众猎奇的视角，描述驯养师于清波在海洋世界的工作与生活，解密海洋动物与人和谐共处的亲密关系。7月26日至8月2日，海洋世界《首届儿童职业体验夏令营》从在全市范围内招募选手，到活动圆满结束，深圳各家电视台轮番报道。活动不仅将海洋世界暑期营销氛围推上高潮，还使得其本身成为海洋世界一个重要的品牌活动。

8月10日，在深圳卫视《年代秀》栏目海洋主题篇，海洋世界景区水母、珊瑚、海狮及驯养师通过荧幕向大众曝光。8月中旬，为了让更多的社会人士关注自闭症儿童这一特殊群体，号





召人们理解、关爱他们，海洋世界协同广东电视台《珠江纪事》栏目组共同摄制“白鲸海豚伴游对自闭症儿童进行的康复训练”的主题纪录片。8月24日，与深圳市宝安区社会福利中心（宝安区民政局下属事业单位）共同开展“携手共游海洋世界”活动，组织15名孤残儿童免费游览海洋世界，引起广泛的社会影响。8月26日，海洋世界和《深圳商报》、深圳慈善公益网及深圳狮子会共同开展“晴娃娃畅游深圳海洋世界”活动，40余名白血病儿童以及他们的家长来到海洋世界，进行为期一天的海洋世界欢乐行。海洋世界借助本次活动的主办方宣传平台，在《深圳商报》、深圳都市频道第一现场栏目、搜狐等报纸、电视、网络媒体进行全方位报道。8月28日，海洋世界作为海洋动物保护基地，接受市民赵先生捐赠的海龟一只，在深圳都市频道、深圳公共频道、深圳卫视和《深圳商报》等多家主流媒体相继报道。

海洋世界多年来秉持品牌推广和渠道建设并重原则，不断加强品牌推广和营销团队建设。“广告向左，公关向右”，特发小梅沙旅游中心领导班子对海洋世界主题景区营销理念深刻把握，在稳定广告投入基础上，高度重视公益慈善和品牌营销活动，为海洋世界创建良好营销环境奠定了坚实的基础。展望未来，海洋世界必将走向更为广阔的发展之路。☺



## 扎根高端产业园区，提升服务价值品牌 ——华为成都基地物业管理的几点体会

■ 敬详/特发物业成都分公司

特发物业华为成都基地项目从中标到现在已经过去了三个多月，作为特发物业历年来通过市场竞争中标的最大型综合类一体化管理项目，华为成都项目的工作开展情况不仅牵动着特发物业公司上下的神经，也受到了集团领导的高度关注。华为成都项目对特发物业公司具有战略意义，高端产业园区的运营管理服务是物业公司的主营业务方向，有很好的发展前景。

在集团领导的殷切期望和物业公司领导的密切关注下，成都分公司华为项目团队殚精竭虑，克服了项目接管进驻阶段遇到的一系列问题，工作表现得到了华为公司相关部门和领导的认可。

### 一、通过资源整合和科学管理，严格控制成本费用

在成本费用方面公司给予了项目较大的灵活度和支持，要求今年实现“年内持平即可”，并“不给项目太大的压力”。而项目管理团队则给自己定下目标：做好成本控制，各项支出有的放矢，发挥最大效用，产生最佳效益；向华为公司充分展现特发物业专业的服务能力和水平，力争得到华为公司的认可，树立“特发物业”的良好品牌形象。

物资采购方面：在保证品牌、规格和质量符合合同

和承诺要求的前提下，利用多渠道询价、多方对比的方式进行严格控制。尤其是建立了具有集中采购优势的宜家等大型供应商的合作关系，既保障了物品质量，也在配送响应、物料备件“仓库”、物资安全管理方面提供了可靠的保障。

供应商选择方面：整合并利用华为基建方面原有的供应商信息资源，进行多家供应商的横向实力、品牌、商誉对比，更关注其整体的技术团队、资源、响应速度、备件管理等综合性价比指标，以确保供应商质量。

资源整合方面：通过与施工单位进行有效沟通，借助华为行政、基建部门的支持，在成品保护、办公室装修、备品备件、交通费用等方面共节省了近10万元。

## 二、精心规划，加强团队建设，创新服务平台，专业成就价值

与华为公司12年多的合作为特发物业积累了丰富的经验，储备和培育了大批的人才，华为的高效管理运作平台带动了特发物业的成熟和发展。

人力资源和专业团队建设方面：在核心管理团队的基础上，实现了90%人员的本土化，尤其是设施设备专业工程师队伍的建设已经顺利完成。同时，在人员的学历结构方面，大专以上学历人员占比近30%，中层以上管理人员基本都拥有5年以上管理经验或大专以上学历，为项目发展奠定了坚实基础。

一站式客服平台运行方面：依托项目品质、客服管理团队，搭建了一支服务领先、响应快速的客服服务团队，形成了集客服服务、物业常规服务、行政服务、班车咨询、酒店预订、增值服务等为一体的大客服平台。尤其在搬迁初期对员工进驻期间密集的热线问题受理、解决与反馈起到了重要的作用。

搬迁保障支持方面：截止8月下旬，特发物业顺利协助华为成都基地完成6次较大规模的搬迁支持保障工作。出动300余人次的搬迁服务志愿者团队，圆满实现了U1\U2办公区的人员与物资顺利进场。期间协助共计搬入113车次、5727件物资，得到了华为公司和员工的认可，多次收到来自华为各部门的搬迁支持保障感谢信。

通过专业技术团队搭建、高效一站式服务平台运作、搬迁保障支持、突发应急事件快速响应与处理等实现客户满意的“管理价值输出”。

## 三、持续提升服务质量，品质铸就品牌

成都分公司品质部根据公司质量管理体系的要求，依据华为KPI和SLA等考核指标，制定并优化了现场服务质量检查标准，输出了《成都基地（动力、环境、安全）服务质量检查表》，每月定期检查，及时预控和纠偏。

品质客服团队持续加强对员工关系部及主要进驻部门秘书的沟通；通过对楼层的常态化工作巡视，及时发现服务问题并反馈各部门解决；强化对部门客服人员服务态度、服务礼仪、问题解决策略和技巧的指导与培训；定期搜集来自员工反馈的信息并对关键项目和需要求助的问题与行政部进行沟通，不断提升客户满意度，为公司及项目赢得口碑、赢得市场。提供雨伞、手推车、梯子、工具借用，提供擦鞋机、打气筒、会务配合、空气治理、临时排风需求满足等多元化的增值服务，将特发“全员职业化、成就美好生活”的企业文化和项目团队服务文化推向一个新的高度。

通过全员共同努力，成都分公司华为项目涌现出大批爱岗敬业、热情服务的员工，其中23人获得华为公司服务之星及其他各专项奖等荣誉。公司项目品质部也将在近期召开成都分公司第一届季度优秀员工表彰大会，对获奖员工进行表彰，提高和调动中、基层管理人员的工作积极性，加强团队凝聚力、向心力和服务主动性。届时将邀请华为成都基地行政管理部领导参与，与华为公司共同营造互动、双赢的合作关系。

品质铸就品牌。特发物业成都分公司通过满意度提升、服务质量检查等机制促进项目服务质量持续提升，得到华为公司的充分肯定，为“扎根华为、开拓新项目”做出了品牌示范。

# 如何评价生产一线员工

黄涛 / 特发信息光缆分公司

带出一支优秀的生产一线员工队伍非常重要，而要培育出一支优秀的生产一线员工队伍，首先要对生产一线员工进行正确客观的评价，正确全面地认识生产一线每一位员工。在此基础上，有针对性地采取各项有效措施，培育、打造出一支职业化、专业化的生产一线员工团队。

## 一、正确评价生产一线员工的重要性

如同人对镜正衣冠一样，正确评价生产一线员工能使他们充分认识自己、相信自己、追求进步，超越自己。一方面，生产一线员工希望自己能够得到肯定，有所成就，为公司作出贡献。另一方面，由于自己认识的局限性，经验阅历的缺乏，生产一线员工往往对自己的认识比较片面，会因一时工作做得不好、进步比较慢，而对自己产生怀疑，久而久之会丢失信心，意志消沉。正确评价生产一线员工，使其能够据此清楚地、客观地认识自己，甩掉思想包袱，扬其所长，避其所短，使自己的才能得到充分的展示，工作取得更大的成绩。

正确评价生产一线员工，不仅能激励生产一线员工注重个人自身素质的培养，提升业务能力和专业化水平，还能增强相关管理人员日常工作中对生产一线每个员工的了解，引导每位员工不断进步，培养工作主动意识、责任意识和团队精神。生产一线员工素养和职业化水平提升了，其工作态度、价值取向也就得以转变，工作积极性和创造性就能得到更大程度的发挥，让他们感受到工作是在主动、合作、愉悦的情形下完成的。这样，呈现在我们眼前的将会是一支和谐、融洽、富有生命力的生产一线员工团队。

## 二、客观公正的业绩考核评价方法

客观公正的业绩考核评价是正确评价生产一线员工的核心和关键。在从事生产管理工作的10多年时间里，本人曾试图探索出一种“一劳永逸”的生产一线员工业绩考核评价方法，但这是根本不可能达到的。因为市场竞争环境和员工的考核制度时刻都在发生变化和更新。在培训顾问机构的指导下，近来我们正在试运

行的“员工KPI葡萄图”，实践证明，是一套比较客观公正准确的评价和量化考核生产一线员工个人工作业绩的方法，非常实用有效。它使生产一线员工的工作业绩考核具有统一的衡量标准和规范，能有效地加强现场管理，提升生产一线员工工作业绩评估的客观性和公正性。具体做法是：在生产线固定位置设置员工个人绩效考核看板，将每位员工在“品质、效率、安全、执行力、5S”五个方面的表现以葡萄图型的方式公布，每位员工每月一张，由各工序工段长每日对每位员工的表现进行评判并记录，用不同葡萄图



颜色加以区分，紫、绿、黄、红，分别代表优秀、合格、较差、差。此套考核体系的实施，改变了原来考核的滞后性，显得更加直观及时，员工能清楚地看到自己和他人每天的工作表现，提炼出当天工作中的可取之处和不足，从中吸取经验，更好地应用于以后的工作中。KPI葡萄图考核体系的实施，改变了以往考核的不及时和不准确性，同时使得考核的目的性更加增强了。“五项”评分标准和可视化图如下：

| 分值 | 品质   | 效率          | 安全                   | 执行力                                       | 5S                |
|----|--|-------------|----------------------|---|-------------------|
| 1  | 人为操作不良原因导致的客户投诉问题；人为操作不良造成批次性(≥2盘交货盘长)返工或报废。 | 定额完成率 < 85% | 发生安全事故。              | 未按要求操作；出现违反劳动纪律（聊天、打电话、玩手机、吃东西等）；不服从上级管理。 | 发现问题点数 ≥2个。       |
| 2  | 人为操作不良1盘交货盘长。                                | 定额完成率 ≥85%  | 发生安全未遂事故。            | 不能积极配合工作安排。                               | 发现问题点数 1个。        |
| 3  | 无人为操作不良。                                     | 定额完成率 ≥90%  | 无安全事故。               | 严格按公司的各项规章制度进行工作。                         | 未发现问题点。           |
| 4  | 发现生产过程中的各种不良（自己造成的除外）。                       | 定额完成率 ≥95%  | 发现自己或他人安全隐患并避免事故发生的。 | 严格按照要求操作且能积极配合加班，能积极主动配合上司其他工作安排的。        | 提出5S自主改善建议。       |
| 5  | 发现生产过程中的各种不良（自己造成的除外）并避免批次性（≥4盘交货盘长）返工或报废。   | 定额完成率 ≥100% | 提出合理化建议并得到实施的。       | 在严格执行相关要求的基础上提出被有效实施的合理化建议。               | 提出5S自主改善建议并得到实施的。 |

### 三、对生产一线员工评价时要避免两种倾向

一是生产一线员工个人的某个行为对个人而言不具有代表性。也就是其说个人的某个行为，并不能代表此人的所有行为。不能单从某件事上看待一个人，评价一个人。要去除“一刀切”的思想，不能只看“点”上的问题，而要从“面”上综合看待生产一线员工个人，“点”上出了问题，批评指正的同时，要给他们多一些谅解和帮助。二是生产一线员工个人的行为对团队而言不具有代表性。也就是说一个团队不能以个别员工工作做得好与坏来作为评判依据。以5S为例，特发信息光缆公司生产部目前有生产线88条，不能因为某条生产线上的某班组个别员工5S做得脏、乱、差，就全盘否定此组、此线，甚至是整个部门，这对其他员工不公平。团队就好比一个“面”，形形色色的个体就是“点”，不能因为一个“点”的不和谐，就抹杀其他“点”的优异，最忌讳“一棒子打死的”的行为。当然，我们不能忽视“点”上一些问题的存在，对落后有问题的员工如不能正确对待加以引导，就会使问题慢慢扩大变得越来越糟糕，要对做得不好、表现落后的员工多加鼓励和引导，以帮助其进步，从而带出一支优秀的生产一线员工队伍。☺

# 施工质量监理巡视工作督查要点

■ 吴林云/特发地产监理公司

巡视是指监理人员对正在施工的部位或工序在现场进行的定期或不定期的监督活动，巡视是一种面上的活动，不限于某一部位或过程，不仅是对施工质量，也是应对工地安全状况、施工进度的巡视。本文谈谈施工质量巡视工作督查要点。

## 一、是否按照设计图纸、规范和施工方案施工。

巡视检查是监理人员在熟悉设计图纸、施工规范及批准的施工方案的基础上进行的活动。熟悉设计图纸，如建筑和结构的总平面图、建筑平立剖面图、结构平面图、建筑与结构平面图对照、各建筑与结构各楼层标高轴线尺寸、梁柱定位及断面尺寸及配筋、阳台、卫生间、厨房标高、板配筋等；熟悉常用的规范如《砌体工程施工质量验收规范》、《混凝土结构工程施工质量验收规范》等等；熟悉施工方案，如混凝土浇筑施工方案，要熟悉混凝土浇筑方向、是否留设施工缝，如何留以及留设施工缝部位是否符合要求以及采取什么技术措施，施工中如何确保混凝土振实，混凝土板浇筑厚度如何控制，钢筋踩踏和防止支模下沉措施等。

在上述基础上，监理人员还应清楚目前施工现状及正在施工的部位，在巡视前应着重查看该施工部位的图纸，熟悉各专业图纸在此部位的标高、尺寸、设计变更单等，同时熟悉相应的规范、标准。如钢筋分项工程施工，巡视检查就要注意受力钢筋的品种、级别、规格、数量，位置、钢筋连接方式、预埋件中心线位置是否与设计图纸一致，钢筋的连接数量、接头面积百分率、钢筋加工安装允许偏差是否符合施工质量验收规范，同时查看针对钢筋分项工程的施工在施工方案里提出针对性的质量保证措施是否落实到位。

## 二、是否使用合格的材料、构配件和设备。

《建设工程监理规范》规定：“专业监理工程师应对承包单位报送的拟进场工程材料、构配件和设备的工程材料/构配件/设备报审表及其质量证明资料进行审核，并对进场的实物按照委托监理合同约定或有关工程质量管理文件规定的比例采用平行检验或见证取样方式进行抽检。对未经监理人员验收或验收不合格的工程材料、构配件、设备，监理人员应拒绝签认，并应签发监理工程师通知单，书面通知承包单位限期将不合格的工程材料、构配件、设备撤出现场。”对材料，构配件和设备的进场验收已做出了明确规定，对施工过程中使用材料质量控制，巡视检查如何做好呢？首先熟悉已进场且已审批同意使用的原材料书面证明文件，包括原材料质量保证书、合格证、生产许可证等，部分材料还要查看生产企业资质、经营许可证和备案证明文件，要求检测或复试的材料必须具备的检测报告或复试报告，是否存在建筑材料管理部门已宣布禁止或



限制生产和使用产品，在施工过程中，因建筑材料供货原因不能满足设计要求，承包单位提出的替代产品设计认可的书面情况及抽样送检情况以及拟使用的部位，涉及消防要求的还应报相关部门复审。其次，监理人员对工程现场正施工的部位目前所使用的材料，现场应做重点巡视核查：材料的品牌、外观质量、型号、规格大小是否与报审的一致，材料的标识是否明确等，是否在有效期内使用，如现场水泥存放是否超过三个月，对正在使用的商品砼，砼配合比单、水泥出厂合格证、粗细骨料试验报告、外加剂合格证是否齐全，还要巡视检查商品砼运输是否按时保证供应，商品砼的强度等级是否与该部位要求的等级一致，坍落度试验数据是否符合要求等。

### 三、施工现场管理人员是否到岗，特种操作人员是否持证上岗。

管理人员是否到岗是影响工程质量的一个重要因素，监理巡视检查，首先要核实承包单位向监理工程师报送项目经理部的组织机构、管理人员、专职质检员及安全员、特种作业人员的资格证、上岗证是否与合同要求的一致，是否满足工程进度、质量安全管理要求、是否人证一致。其次，在施工过程中质检员、安全员、特种作业人员的持证上岗、是否到岗作为巡查的重点。质检员在企业内部进行检验评定检查时，是由其组织专业工长、施工班组长验收的，对正在的施工部位的质量要求、标准以及已返工返修的情况最具有发言权，同时，特种作业人员如电焊工、架子工、起重建筑起重机械司机等对工程的质量、安全影响较大。

### 四、施工环境是否对工程质量产生不利影响。

施工环境是否对工程质量产生不利影响，在巡视中主要考虑施工的作业环境和自然环境。如混凝土浇筑前要考虑模板、钢筋工程是否验收，水电预埋配件是否验收合格，施工用水用电、施工照明以及交通运输和道路条件是否良好，砼浇面是否已清理好，施工机械、用具和人员是否配备齐全，气象条件是否适宜浇筑等。同时，对未来的施工期间，施工环境可能出现对施工作业质量的不利影响，是否已有充分认识并已做好充足的准备和采取了有效措施与对策来保证工程质量。

### 五、已施工部位是否存在质量缺陷。

监理巡视检查已施工部位是否存在质量缺陷，对监理人员提出了更高的要求，除了熟悉图纸、规范外，更要体现监理工作的主动性，对正在发生的质量缺陷，或已经出现质量缺陷，在巡视检查中要及时向相关单位发出口头或书面的通知，避免事态进一步扩大，视其程度，可暂停该部位的施工，要求承包人采取保证施工质量的有效措施，并对质量缺陷进行正确补救处理后方可进行下道工序施工。如砌体工程的干砖上墙，拉结筋长度不够或漏安，构造柱顶部浇筑不密实，灰缝超标等现象。

### 六、巡视检查发现问题记录及处理情况。

对施工过程中出现的较大质量问题或质量隐患，监理工程师宜用照相、摄影等手段予以记录。在各项工程的施工过程中或完工以后，监理巡视检查发现的质量问题应根据其性质或严重程度采取不同的处理方式和处理程序。如发现工程质量问题，监理人员首先应判断其严重程度。对可以通过返修或返工弥补的质量问题可发《监理通知》，要求施工单位尽快进行质量问题调查并完成报告，提出处理方案，填写《监理通知回复单》，报监理工程师审核后，批复承包单位处理，必要时应经建设单位和设计单位认可，处理结果应重新及时进行验收。

对工程安全，进度巡视检查内容与上述类似：巡视检查前应熟悉方案脚手架工程、施工用电、模板工程、起重吊装作业、塔吊及其它垂直运输设备和安装与拆除方案，标准如《建筑施工安全检查标准》，规范如《施工现场临时用电安全技术规范》等等，施工进度计划如施工总进度计划，月进度计划、周进度计划等。在巡视检查中，应重点检查承包单位是否按上述方案、标准、规范组织实施，如落地式钢管脚手架，应重点检查立杆基础是否按方案进行技术处理，有无排水措施，底座与地扫地杆是否符合要求，外架有无变形，架体与建筑物拉结的措施，卸料平台、杆件间距、脚手架的材质、脚手板与架体防护等。对巡视检查发现的问题作好记录并书面通知承包单位，承包单位整改完毕报监理复查验收通过，方可进行相关施工作业。☺

## 润物细无声 ——记售后服务部救援拖车员工吴承繁

张传秀 / 特发华日汽车公司

来华日汽车公司从事售后工作半年了，售后部员工每天几乎都进行着类似的工作，感觉似乎很机械、无味。但从对待工作、对待客户的态度中，我更多地感受到他们那种难以掩饰的激情与热情，他们对待平凡工作兢兢业业，为客户真诚服务，受到领导、客户表扬时微笑谦逊，这些都深深地感动着我这个初来乍到的新人……

吴承繁，售后服务部一名负责24小时救援拖车服务的普通员工，来华日公司已22个年头，平时不太爱说话的他，单位安排的事情总是默默地去完成，任劳任怨。深夜为客户换个轮胎，百公里送个汽油，那是常有的事，从无怨言，而当客户每次充满感激地说着“谢谢”的时候，他也总是笑着说：“应该的，能为客户解决问题，就值了。”

深圳的春季是暴雨频发的季节，每次一下暴雨，总有车辆因路面积水，驾车时发生死火事故。记得有一次下大雨，我们店的客户李小姐开着威驰车去宝安区办事，车子行驶至宝安一立交桥下时发现路面有大面积积水，李小姐对积水深浅判断不足便直接驱车通过水洼，结果在车辆行驶过程中发生死火。李小姐一下慌了神，不知所措，这时她想起在华日公司做汽车保养时售后服务专员曾说过华日公司有24小时的救援服务，如遇困难可拨打24小时救援电话。当时已是晚上8点多钟，天还下着大雨，李小姐在无助的情况下拨打了电话。当晚值班的正是吴承繁。他接到电话后，详细询问了客户出事故的位置和车辆水浸的情况，在对客户进行情绪安抚后便急匆匆开着拖车赶了过去。

因暴雨缘故，多处路段出现大塞车。吴承繁只得一边打电话继续安抚客户，一边焦急地等待着道路的逐步疏通。终于，当天晚上12点半赶到了现场。他不顾自己湿透的全身，连忙跟李小姐道歉：“因为大塞车，来晚了，请原谅。”当时的李小姐一看到我们的拖车，早已感动得哭了起来，不停地说“谢谢，谢谢！”下这么大的雨，又这么晚，还坚持赶了过来！此时的吴承繁擦着脸上的汗水和雨水，憨厚地笑着，说：“这都是我们应该做的，不用客气！”

润物细无声！像吴承繁这种真诚服务客户的事例在华日公司售后部还有很多很多，从这些“小事”中，不难看出华日公司基层员工对待工作认真负责、做人低调谦逊，以及踏踏实实为客户服务的真诚态度。能与这些朴实真诚的同事们一起工作，是件快乐、幸福的事情！☺







深圳中院于2011年12月作出一审判决：驳回苹果公司及IP公司的诉讼请求。原告要商业获取他人商标，应当负有更高的注意义务，应当按照我国法律规定，与商标权利人订立商标转让合同，并办理必要的商标转让手续。

## 苹果公司“iPad”商标案中的几个法律问题

■ 张志彬/特发黎明镒清公司

### 一、iPad案简介

“iPad”中国大陆注册商标，注册号：1530557、1682310

#### （一）当事人：

1、苹果公司：美国苹果电脑公司，核心业务是电子产品。最知名的产品是其出品的iPhone手机和iPad平板电脑等。在高科技企业中以创新而闻名，全球第一大手机生产商、全球市值最高的上市公司、全球最大PC厂商。

2、知识产权应用发展公司（IP Application Development Limited，下称IP公司）：2009年8月左右苹果在英国设立的外壳公司。

3、唯冠国际、唯冠电子（台湾唯冠）、唯冠科技（深圳唯冠）：3家唯冠均为同一法定代表人的企业。唯冠科技是一家以专业电脑显示器研发、生产、销售为主的综合性IT集团企业，属下有2家分别在台湾和香港的上市公司，以及分布在中国、美国、欧洲、南美洲的16家分支机构和遍布全球的销售和服务网点。唯冠集团曾是深圳高新技术企业及中国外贸出口百强之一，是

全球著名显示器制造商，受金融危机影响损失惨重，濒临破产。

#### （二）事件时间表：

1、2000年：唯冠国际旗下台湾唯冠在多个国家与地区注册了iPad商标。

2、2001年：唯冠国际旗下深圳唯冠在中国内地注册了iPad商标的两种类别。

3、2006年：苹果公司策划推出iPad时发现，iPad商标权归唯冠国际所有，遂以撤销闲置不用商标为由，在英国起诉唯冠国际，唯冠国际最终胜诉。

4、2009年：苹果通过IP公司与唯冠国际达成协议，台湾唯冠将iPad全球商标以3.5万英镑价格转让给苹果；不过深圳唯冠（唯冠科技）称，iPad的中国大陆商标权归属于其所有。

5、2010年：英国IP公司向苹果公司转让了有关商标。

6、2010年4月19日：美国苹果公司、英国IP公司就iPad商标权权属起诉深圳唯冠，要求法院判“iPad”商标专用权归其所有，并向深圳唯冠索赔商标权属调查费、律师费所受损失400万元。

7、2010年2月，苹果与英国IP公司签订了一份《权利转让协议》，英国IP公司以10英镑为对价，向苹果公司转让有关商标的所有权利。

8、2011年：深圳市中院于2月23日、8月21日、10月18日三次开庭审理iPad商标纠纷案。

9、2011年12月5日：深圳市中级法院一审驳回苹果要求认定唯冠侵权等诉讼请求。

10、2012年1月5日：苹果向广东省高级人民法院提出上诉。

11、2012年2月6日：深圳唯冠在上海向法院提出申请，要求对苹果iPad执行禁止令。

12、2012年2月17日台湾唯冠向美国加州最高法院提交诉状，诉苹果公司商业欺诈，要求撤销商标转让合同，禁止苹果公司使用iPad商标。

13、2012年2月29日：iPad商标案二审于在广东省高级人民法院开庭。

14、2012年6月：因苹果与唯冠双方均有调解意愿，双方确认以6000万美元一揽子解决有关iPad商标权属纠纷，并签署了调节协议，调解协议于6月25日生效。

15：2012年7月：国浩律师事务所、广东广和律师事务所先后起诉深圳唯冠，要求其优先支付共计约720万美元的律师费。

#### （三）iPad的由来：internet personal access device

唯冠的iPad电脑，于1998年首次推出。iPad的意思则是“互联网个人接入设备”（Internet Personal Access Device）的首字母缩写。

#### （四）法院一审判决：

深圳中院于2011年12月作出一审判决：驳回苹果公司及IP公司的诉讼请求。一审判决认为：原告要商业获取他人商标，应当负有更高的注意义务，应当按照我国法律规定，与商标权利人订立商标转让合同，并办理必要的商标转让手续。而本案商标转让合同系原告IP公司与台湾唯冠签订，且与被告之间的表见代理亦不成立。故原告的诉讼请求缺乏事实和法律依据，予以驳回。

### 二、本案中的几个法律问题

（一）“苹果公司以撤销闲置不用商标为由，在英国起诉唯冠”。那么，在我国法律规定中，是否保护没有实际使用的注册商标？

1、《中华人民共和国商标法》第七章关于“注册商标专用权的保护”内容中可以看出并未规定注册商标必须实际使用才会得到保护，因此，注册商标无论是否实际使用，在未被依法注销或撤销之前，都应受到法律保护。

2、在2009年4月最高人民法院在《关于当前经济形势下知识产权审判服务经济大局的若干意见》第七条提出要“妥善处理注册商标实际使用与民事责任承担的关系，使民事责任的承担有利于鼓励商标使用，激活商标资源，防止利用注册商标不正当地投机取巧。请求保护的注册商标未实际投入商业使用的，确定民事责任时可责令停止侵权行为作为主要方式，在确定赔偿责任时可以酌情考虑未实际使用的事实，除为维权而支出的合理费用外，如果确无实际损失和其他损害，一般不根据被控侵权人的获利确定赔偿；注册人或者受让人并无实际使用意图，仅将注册商标作为索赔工具的，可以不予赔偿；注册商标已构成商标法规定的连续三年停止使用情形的，可以不支持其损害赔偿请求。”从以上内容中可以看出对于没有实际使用注册商标是要保护的，但保护是以制止侵权为主。

3、关于苹果公司主张的：“撤销闲置不用商标”，我国商标法第六章关于“商标使用的管理”第四十四条第四款规定“注册商标连续三年停止使用的，由商标局责令限期改正或者撤销其注册商标”。由此可以看出，我国对于注册商标的法律保护有着严谨的定义，在使用注册商标时，必须明确了解国家相关法律规定，避免产生损失及发生不必要的纠纷。

#### （二）合同相对性、法人独立性、表见代理。

2009年12月23日，台湾唯冠法务处处长麦世宏得到台湾唯冠董事长杨荣山授权，与IP公司签署了金额为3.5万英镑的iPad商标权转让协议。在这份协议的附件



之中，列出各个地区的10项Ipad商标权，中国大陆的商标权也在其中。苹果公司认为，由于唯冠国际、台湾唯冠及深圳唯冠的法定代表人均为杨荣山、法律事务负责人均为麦世宏，应视为代表唯冠集团所有企业，虽然合同盖章仅为台湾唯冠，但对深圳唯冠足以构成表见代理，应对深圳唯冠具有约束力。

深圳中院于2011年12月作出的一审判决认为：“本案商标转让合同系原告IP公司与台湾唯冠签订，且与被告（深圳唯冠）之间的表见代理亦不成立。故原告的诉讼请求缺乏事实和法律依据，予以驳回。”

以上内容中包括了如同相对性、法人独立性及表见代理等几个法律概念：

1、合同相对性：合同相对性原则是合同法中的一条重要原则，指除法律、合同另有规定以外，只有合同当事人才能享有合同规定的权利，并承担该合同规定的义务，当事人以外的任何第三人不能主张合同上的权利，更不承担合同中规定的义务。在双方合同中，还表现为一方的权利就是另一方的义务，权利义务相互对应，互为因果，权利人的权利须依赖于义务人履行义务的行为才能实现。本案中，深圳唯冠认为IP公司与台湾唯冠签订的转让合同，只在台湾唯冠和IP公司之间产生法律效应，和深圳唯冠并无关系，深圳唯冠自然不能受其约束。这是合同的相对性。

2、法人独立性：法人须有自己独立的财产，以自己的独立名义享有民事权利并独立的承担民事责任。法人与法人之间是相互独立的，一法人不能对另一法人的行为负责。本案中唯冠国际与深圳唯冠属于两个独立的法人主体，其间的隶属关系，只代表唯冠国际是深圳唯冠的投资人，但并不代表唯冠国际有权代理深圳唯冠签署法律合同，台湾唯冠的转让行为及其法律后果也不能

由深圳唯冠承认和承担。

3、表见代理：表见代理是指代理人虽不具有代理权，但是具有代理关系的某些表面要件，并且这些表面要件足以使无过错的第三人相信其有代理权。由于表见代理中无权代理人的代理行为在客观上存在使第三人相信其有代理权的情况，且第三人有正当理由相信行为人有代理权，因此可以向被代理人主张代理的效力。如被代理人知道代理人以其名义与第三人订立合同而不作否认表示的，第三人便有理由相信代理人有代理权。《中华人民共和国合同法》第四十九条“行为人没有代理权、超越代理权或者代理权终止后以被代理人名义订立合同，相对人有理由相信行为人有代理权的，该代理行为有效”的内容具体的明确了表见代理制度。而通过本案所涉合同的签章来看，深圳中院认为并不存在表见代理的适用情形，故苹果公司的表见代理抗辩不成立。

### （三）商标的转让条件。

根据我国《商标法》第39条规定，转让注册商标的转让人和受让人应当签订转让协议，并且共同向商标局提出申请。转让商标经过核准后予以公告，受让人于公告之日起享有商标专用权。根据我国《商标法》的上述规定，在中国大陆转让注册商标是要式法律行为，需双方共同报国家商标局批准并公告后方能生效，即必须要商标权人的参与才行，因此即便台湾唯冠能代表深圳唯冠出卖商标，也不能代办商标转让手续。因此深圳唯冠仍然是Ipad商标的合法注册人。

### （四）商标侵权的概念、救济及证据。

商标侵权是指：行为人未经商标权人许可，在相同或类似商品上使用与其注册商标相同或近似的商标，或者其他干涉、妨碍商标权人使用其注册商标，损害商标权人合法权益的其他行为。行为人销售明知或应知是假冒注册商



标的商品，商标专用权被侵权的自然人或者法人在民事上有权要求侵权人停止侵害、消除影响、赔偿损失。

救济：1、行政查处。这种方法查处力度大、查处行动快。但由于通过行政机关请求赔偿，在执行过程中会存在一定的难度。2、诉讼程序。被侵权人可以依据有关法律规定，要求侵权行为人对其实施的侵权行为给被侵权人造成的损失予以赔偿，诉讼程序相对复杂。

证据：商标作为现代标志承载着企业的无形资产，是企业综合信息传递的媒介，因此，商标被侵权将会给企业带来巨大的损失。那么，当我们的商标被侵权时，证据就是行政执法机关或司法审判机关对某一行为是否是侵权行为定性的前提条件。我们这里所说的证据应包括以下几个方面的内容：1、被侵权人的在先权利证明文件。（包括商标注册证、专利证明、版权登记证明等）。2、被侵权人的产品样本。3、侵权产品样本。4、购买侵权产品的证明（如注明产品名称、购买地点、购买价格及销售单位名称等内容的购买发票）。

### （五）破产清算与优先支付。

据媒体报道：2012年3月7日下午，唯冠国际控股有限公司发布声明，针对深圳唯冠科技将面临破产清算的消息做出回应，称截至公告刊发，深圳市中级人民法院尚未受理任何对深圳唯冠提出的破产清算申请。深圳市中级人民法院也表示，该院未对唯冠执行破产清算。由于唯冠与苹果的商标诉讼仍在进行，是否裁定破产清算要待广东省高院判决后再确定。2012年6月：因苹果与唯冠双方确认以6000万美元一揽子解决有关IPAD商标权属纠纷，并签署了调解协议，调解协议于6月25日生效。2012年7月，国浩律师事务所、广东广和律师事务所先后起诉深圳唯冠，要求唯冠优先支付共计约720万美元的律师费。

那么，企业在进入破产清算程序后是否可以对某一债权人优先支付呢？

破产清算是指宣告公司破产以后，由清算组接管公司，对破产财产进行清算、评估和处理、分配。清算组由人民法院依据有关法律的规定，组织股东、有关机关及有关专业人士组成。《公司法》中的破产清算则是指处理经济上破产时债务如何清偿的一种法律制度，即在债务人丧失清偿能力时，由法院强制执行其全部财产，公平清偿全体债权人的法律制度。

《企业破产法》第一百一十三条规定：破产财产在优先清偿破产费用和共益债务后，依照下列顺序清偿：1、破产人所欠职工的工资和医疗、伤残补助、抚恤费用，所欠的应当划入职工个人账户的基本养老保险、基本医疗保险费用，以及法律、行政法规规定应当支付给职工的补偿金；2、破产人欠缴的除前项规定以外的社会保险费用和破产人所欠税款；3、普通破产债权。破产财产不足以清偿同一顺序的清偿要求的，按照比例分配。第十六条规定，人民法院受理破产申请后，债务人对个别债权人的债务清偿无效。因此，当企业进入破产程序后，不得对普通破产债权进行优先支付。

从本案来看，深圳唯冠并未进入破产清算程序，个人认为深圳唯冠应履行其签订的优先支付合同。

这次诉讼虽然只是一场确权诉讼，但在这场纠纷诉讼中，让我们意识到企业一定要加强知识产权管理，要把知识产权当作一种资产来管理和运营；在国际化进程中打好提前量，对目的国要详细分析、进行知识产权布局，做到未雨绸缪。☺

01

特发信息荣获中国通信工业协会3项大奖

9月15日，中国通信工业协会发布“2012中国通信工业品牌榜”，特发信息以优异的市场表现和良好的品牌形象，荣获“2012中国通信工业最有价值的品牌”、“2012中国通信市场最具影响力的行业品牌”、“2012中国通信工业品牌建设领袖人物”三项大奖。

中国通信工业品牌发布活动是中国通信工业首次由行业协会集体组织的品牌宣传推荐活动，宗旨是宣传和打造中国通信工业的民族品牌，树立行业典范，为将来创建更多有世界影响力的中国通信工业品牌。特发信息近年来以市场为导向，加快产业升级与技术创新，整体实力显著提高，国际市场不断拓展，品牌影响力不断提升，获得了客户、同行及社会的广泛认可。特



发信息将以此为契机，进一步加大公司市场宣传力度和品牌建设作，提升自身核心竞争力，为推动行业及社会发展贡献自己的力量。

(王真/特发信息光缆分公司)

02

特发信息光缆分公司喜获四项国家专利

据7月11日国家专利局发布授权公告，特发信息光缆分公司新增四项国家专利，分别为骨架式防白蚁光缆、“8”字型中心束管光缆、便于识别的“8”字型光缆和易于辨别的层绞式光缆，截至目前，特发信息光缆分公司已累计申请获得国家专利31项，其中发明专利1项（申请中），实用新型专利授权30项。

(刘博雅/特发信息光缆分公司)



03

特发信息光网科技获“第三届深圳市自主创新百强中小企业”荣誉称号

8月24日，第三届深圳市自主创新百强中小企业颁奖盛典召开，特发信息光网科技公司凭借坚实的创新能力荣获自主创新百强称号。

(苏竹青/特发信息光网科技公司)

04

全国纤缆行业领导、专家代表莅临特发信息东莞光通信产业园参观指导

9月7日，中国通信工业协会通信电缆光缆专业委员会秘书长肖人龄、常委兼顾问周仲麒、全国光纤光缆同行厂家（长飞、烽火、亨通和富通等）领导、专家代表约20余人，莅临特发信息寮步光通信产业园参观指导。

来访贵宾一行在特发信息董事长王宝、总经理陈华、财务总监蒋勤俭、光缆分公司总经理陆秉义等陪同下，首先参观了寮步光通信产业园展览厅，王宝董事长就光纤光缆行业情况和经营管理问题与各位来宾进行了沟通交流，分析了当前市场环境下的各方心态以及应对策略；随后来宾们参观了光缆4、5号生产车间。

参观过程中，同行领导、专家观摩了生产流程，观看车间展板、企业文化墙、一线员工葡萄图看板等，并重点参观了着色生产车间。特发信息寮步厂区的生产车间布局、生产现场5S管理、员工的精神面貌、企业的发展后劲以及公司的热情接待给来宾留下了深刻的印象，得到同行专家、领导的良好评价。

(吴松泉/特发信息光缆分公司)

05

特发信息光缆分公司一线薪酬体系改革落地实施

特发信息光缆分公司新的一线薪酬体系，本着公平、公正、合理、略有提升的原则，前后经历一年多的反复讨论、征求意见，并多次修改、优化，最终经特发信息光缆分公司领导班子会议决议通过，从今年7月开始实施。新的一线薪酬体系，将一线考核、培训、薪酬结合起来，形成完善的一线员工管理体系，为公司的长远发展奠定了坚实的基础。

特发信息光缆分公司早在2010年12月底就成立专门的项目组，本着“因事设岗，因岗定薪”的原则，开始进行公司一线薪酬体系优化的工作。新的一线薪酬体系，在岗位分析与评估的基础上统一薪酬结构，将生产一线岗位分为3等7级（即A2、A1；B3、B2；B1、C2、C1），每个岗位的薪资标准按该岗位的重要程度、责任大小、难度高低等因素综合



评定，从而规范了薪资定级的标准，使岗位职责、绩效与薪资级别之间形成恰当的对应关系。

一线薪酬改革工作，经过光缆分公司上下多次酝酿讨论和反复修改，7月份得以正式落地实施，这是广大员工共同关心的大事、喜事，对激励大家的工作积极性和特发信息光缆事业部的全面发展起到了积极的带动作用。

(常俊林/特发信息光缆分公司副总经理)

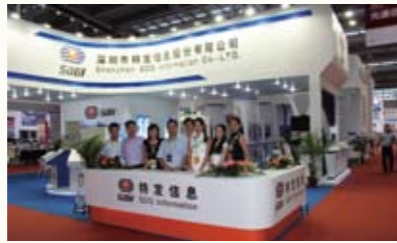
## 06

### 心“芯”相通 携手未来

——特发信息隆重参展2012中国国际光电博览会

2012年随着国家宽带建设如火如荼地开展，运营商投资加速，对线缆及器件的数量和质量提升也有了进一步的要求，机遇与挑战并存。适逢博览盛会，众多光通信厂商将此平台作为最佳展示机会。

在现场，一个值得关注的热点是PLC光分路器，诸多厂商纷纷展示其PLC产品，特发信息也展示了可以为FTTx（光纤接入）建设带来更多帮助的光分路器、PBR光缆、NU-RRU4芯带凯管防水跳线等产品。除此之外，还有光缆分纤盒、光缆分线



箱、光缆终端盒、机架式终端盒和用户综合信息箱等多款产品参展，令现场观众能够亲身感受到了特发信息不同系列产品的优秀性能和魅力。

本次展会，特发信息以优势的产品赢得了众的人瞩目。作为光通信行业国家标准及行业标准的制订者之一，特发信息公司的产品先后荣获国家级、省部级、地市级的科技进步奖、重点新产品、科技创新奖、科技成果奖、优秀产品奖等荣誉，目前拥有国家专利46项，还率先创造了多项全国第一。通过此次参展，特发信息强劲的市场竞争力也将不断延续。

(苏竹青/特发信息光网科技公司)

## 07

### 特力吉盟黄金首饰产业园水贝金座大厦奠基典礼盛大举行

9月16日，特力吉盟黄金首饰产业园水贝金座大厦开工奠基仪式隆重举行。罗湖区委副书记倪泽望、常务副

区长张斌、市规划和国土资源委员会、罗湖区重建局等政府相关部门领导、中国建设银行深圳分行副行长戴慧明、中国珠宝玉石首饰行业协会常务副会长兼秘书长孙凤民、深圳市黄金珠宝首饰行业协会会长杨绍武、在深商会代表、珠宝同行和商家、等相关业界领导和嘉宾，以及新闻媒体朋友；特发集团董事长刘爱群、特力董事长张瑞理、特力总经理兼特力吉盟投资有限公司董事长罗伯均、特力副总经理任永建、深圳吉盟珠宝公司董事长陈亿斌等出席开工奠基仪式。

罗伯均总经理代表特力公司、特力吉盟投资公司和深圳吉盟投资公司致辞，表示将按高起点规划、高标准建设、高速度推进的要求，把作为特力吉盟研发中心的水贝金座大厦建设成为特力吉盟黄金首饰产业园的典范，为深圳黄金珠宝产业集聚基地打造一座黄金珠宝产业服务和产业配套



功能齐全的新坐标，为推动深圳黄金珠宝产业发展作出应有的贡献。

张斌副区长代表罗湖区委、区政府致辞，指出：特力吉盟黄金首饰产业园项目是推动罗湖区空间再造和产业升级的一件大事，更是提升水贝片区环境质量和人居品质的一件盛事。项目建设完成后，水贝片区将迎来崭新的发展机遇，进一步提升珠宝产业的竞争力，为高端珠宝商业发展、高端珠宝品牌聚集提供核心载体和新的扩展空间。

倪泽望书记宣布开工奠基仪式启动，并与其他领导一起给舞狮点睛。特力张瑞理董事长和吉盟投资公司陈亿斌董事长从舞狮口中“接财纳福”。出席仪式的各位领导挥锹为水贝金座大厦开工奠基培土。

水贝金座大厦总建筑面积约61701平方米，是深圳首座具有商业和珠宝文化元素，并将国际化、高端珠宝、体验式购物融为一体的综合性大厦，包括时尚珠宝商城、甲级写字楼、珠宝展览中心、多功能宴会展厅、中西美食餐饮场所和停车空间，与深圳地铁3号线及7号线连接。大厦建成后，将成为深圳黄金珠宝产业集聚基地大型综合发展项目新地标之一。

水贝金座大厦的开工，标志着特力公司借助特力吉盟黄金首饰产业园建设，迈出了战略转型的第一步。

(陈凤伟/特力房地产物业事业部)



## 08

### 特力大厦喜迎百强珠宝企业尚金缘加盟

9月11日，深圳市尚金缘珠宝首饰有限公司在特力大厦举行盛大的开业典礼活动。罗湖区委区长王萍、经济促进局局长黄毓琼、副局长郭桂林、投资推广局局长赖建华、深圳市黄金珠宝首饰行业协会会长杨绍武、深圳市百泰珠宝首饰有限公司董事长周桃林、总裁曹阳、特力房地产物业事业部总经理方志东等领导出席开业庆典活动，并为活动剪彩。

为配合罗湖区政府打造“水贝黄金珠宝首饰产业集聚地”，“特力吉盟黄金首饰产业园”的建设正紧锣密鼓地开展。特力物业公司从年初开始对特力大厦整体外观进行了统一策划，力争以新的姿态展现在众人面前。随着百泰首饰、意大利首饰入驻对外墙的改造升级完成，公司也对特力大厦大堂提出了

改造动议，最终由意大利首饰出资近20万元，为大厦大堂和特力公司标识等进行了全面升级。如今，特力大厦已拥有20多家大小珠宝企业，整个大厦“珠光宝气”，特力大厦的物业价值得到了极大的体现和提升。

(高珉/特力物业管理公司)

## 09

### 仁孚特力全新奔驰B级预赏发售会圆满结束

8月23日，我国传统的七夕情人节，深圳仁孚特力在奔驰旗舰4S店东昌路展厅举办“B My Love”全新梅赛德斯-奔驰B级豪华运动旅行车预赏发售会，吸引了近40多批客户到店赏车，场面火爆。

在这个浪漫的节日里开展活动，正契合了全新奔驰B级“这一刻，爱更多”的口号。此次预赏活动就像一场“婚礼”，而这款轿车就是那位新娘，为了迎接她，仁孚特力公司对展厅进行了精心布置，为客户准备了精美的饮料餐点，还特别设置了B级定制T恤DIY环节：到店客户可在现场与全新奔驰B级合影留念，然后将照片印制在T恤上，为自己留下甜美的

# 聚焦经营



回忆。为了帮助客户更好地了解这款轿车的亮点，仁孚特力公司特意安排了经验丰富的销售顾问对车型亮点进行详细讲解，许多客户迫不及待地进车体验。

深圳仁孚特力一直致力于为客户提供高端、舒适的购车体验，此次七夕情人节举办全新奔驰B级轿车预赏发售会也是对“卓越服务，以客为尊”的仁孚精神的最好体现。

(李雪菲/深圳仁孚特力公司)



席大会。特发华日汽车公司作为清水河辖区企业安全生产管理先进单位代表，选派安全主任唐甦参加了此次大会。

(王钰/特发华日汽车公司)

## 11

### 集团俞磊副总经理到黎明公司考察调研

9月27日下午，集团副总经理俞磊、企业一部部长郭建等到黎明公司考察调研。黎明董事长刘学优和领导班子成员及相关部门负责人参加调研会。



调研会上，黎明公司总经理高天亮介绍了黎明历史沿革、企业架构和经营业务等基本情况，汇报了黎明1-8月份经营工作情况及9-12月份工作安排。公司物业开发组负责人介绍了黎明所属的罗湖区中兴路黎明大院物业更新项目进展情况。黎明副总经理、镒清公司董事长兼总经理郭岳对黎明下属企业镒清公司的经营情况作了汇报。

在调研会讨论环节，集团俞磊副总经理对中兴路黎明大院物业的法定图则、项目申报进展和目前租赁情况等进行了详细了解和询问，与会人员就该项目的发展前景和方向进行了充分交流。俞磊副总还对镒清公司产品的技术优势与市场开拓情况进行了全面了解；为解决镒清公司目前发展中遇到的困难，她提出，可否邀请政府相关部门或风险投资基金就镒清项目进行沟通交流，以充分利用外部智力、外部资金促进镒清公司的快速发展。俞副总表示，将与黎明密切沟通，与黎明领导班子一起，就如何开创出一条适合黎明持续赢利发展的道路努力探索。

会前，集团俞磊副总经理一行在黎明副总经理邹立的陪同下，到中兴路黎明大院现场考察，了解此处物业的详细信息。

(姜皓/特发黎明公司)



## 12

### 市科技创新委员会到特发黎明长龙公司考察指导工作

8月18日上午，市科技创新委员会创新服务处领导和专家一行到特发黎明长龙公司考察指导工作，着重了解铁路行业和相关企业发展状况。

考察会上，长龙公司领导介绍了公司的概况、技术体系、生产品质体系、销售服务体系、对外合作等方面的情况，汇报了公司在科技创新、产品研发、产学研合作、市场推广普及等方面的工作情况。

听取介绍和汇报后，市科技创新委领导和专家考察了长龙公司几个重点项目试验室的项目进展情况，了解了各项目在铁路应用推广情况及今后发展的前景，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，并在深圳坚持27年，不断努力、不断发展壮大给予了很高的评价。(王强/特发黎明长龙公司)



## 13

### 特发黎明公司举办人力资源基础知识培训

9月7日，特发黎明公司在会议室举办人力资源基础知识培训。培训由公司综合管理部经理姜皓、副经理陈年辉主讲，公司全体员工及各企业人力资源负责人约40人参加培训。

陈年辉副经理对人力资源的六大模块做了讲解：一、人力资源规划；二、招聘与甄选；三、培训与开发；四、绩效考核；五、薪酬管理；六、劳动关系管理。着重讲述了公司工资薪酬制度、奖金、津贴发放办法、劳动工资统计、社会保险和住房公积金缴交、劳动法规在执行中出现的新问题，并介绍了劳动政策法规和劳动仲裁、诉讼程序、劳动用工风险的有效预防与劳动争议处理等知识。

姜皓经理结合她在人力资源领域数年的工作积累及在其它大型公司的

实战经验，对人力资源管理的基本概念和内涵进行了梳理：人力资源管理工作是基于企业战略、企业的使命愿景，并结合企业文化而进行的规划；人力资源管理经历了从传统的劳动人事管理到人力资源管理，再到战略人力资源管理三大发展阶段；人力资源这项特殊资源具有能动性和可开发性；并向大家介绍了人力资源管理未来发展的几大趋势。

根据公司制定的《内部培训建设方案》，公司将分阶段推出系列内部讲师授课，本次为第三讲。公司系列内部培训的推出，是公司在管理方面的进步和创新，改变了以往只由外部讲师培训的局面，内部培训师将企业实际与管理知识有机结合，使员工更易于理解和学习，对培训效果的评估反馈分数也逐步提高。

(杨红/特发黎明公司)

## 14

### 特发和平里(龙圣堡花园)二期通过超限高层建筑抗震设防审查

9月21日下午，市规土委建筑设计处许劲松副处长主持召开特发和平里(龙圣堡花园,下同)二期项目超限审查会，与会五位专家由市规土委



建筑超限审查专家随机抽取，魏琰教授任专家组组长。会上，特发地产公司巫石明副总经理代表建设单位对项目情况做了介绍，设计单位向专家组汇报了项目设计情况并现场回答专家的提问。经过专家论证分析评议后，特发和平里二期超限高层建筑抗震设防顺利通过审查。

特发和平里二期项目，位于深圳市龙华民治街道腾龙路与龙平南路交界处东南侧。该项目地下2层，地上由6幢塔楼组成，结构高度145.95至149.45米，采用钢筋混凝土剪力墙结构，属B级高度超限高层建筑。本次审查的顺利通过，有利于推动特发和平里二期的设计进程，为以后的扩初报建和施工图报建提供前提条件。

(吴昊/特发地产公司)



## 15

### 特发和平里项目参展中国(深圳)秋季房地产交易会

9月30日至10月4日，历时5天的2012中国(深圳)秋季房地产交易会在深圳会展中心举行。本次交易会聚集万科、佳兆业、龙光、深房、深物业等知名地产商参展，特发和平里项目首次在秋交会上亮相。虽经历了两年多的调控，深圳楼市置业者的心态已渐趋平和与理性，现场未出现火爆的场面，但特发·和平里项目地处龙华新区板块、具备45万平米大社区、与地铁接轨、迎合白领工薪阶层等诸多亮点博得置业者的青睐，吸引了众多置业者驻足观赏、咨询。此次住交会特发和平里展位共接待客户2593人次，其中登记客户1997人次，意向登记客户596人次。为充分利用秋交会平台宣传特发特色地产品牌，在

布展方面特发地产公司精心策划，除了通过模型沙盘、微电影、模特表演和光电一体的片区版图展示外，展厅还以“32年特区，31年特发”为主题的系列展板为背景，充分展示特发集团发展历程和取得的成就，丰富了参展内容。

(黄胜鹏/特发地产公司)

## 16

### 特发物业公司举行2012年内审员专业技能培训

为满足高端客户日益增长的服务需求，物业管理企业在不断寻求支撑“服务”产品持续向上的平台，加强物业管理企业的品质管理就是一个重要的方法和手段。

为不断提升公司品质管理团队的专业技能，9月2日，特发物业举行了为期一天的内审员专业技能培训。这是公司内部讲师进行的首次针对专业类型的培训。授课老师针对物业管理行业的特点，按质量、环境、职业健康安全三大标准条款要求，结合物业管理实际工作中的案例和实例，通过互动的形式进行细致分析和讲解。

郭晓东副总经理对参加培训的



内审员提出二点要求：(一)各位内审员既是公司品质管理体系的執行者，也是公司品质管理体系的監督者。公司要持续盈利发展壮大，就要有好的服务质量。服务质量是企业的生命线，是拓展市场和创造效益的基础，而这些目标的实现要靠坐在座的各位品质管理人员，不断地完善和加强公司管理体系的建设。(二)公司每年进行的内审员专业技能培训是给大家提供一种互相学习的机会，是为了不断地提高大家的专业技能和管理能力。各位内审员应与时俱进，抓住每一次学习的机会不断地提高自己的专业水平，不断地提升自己个人素质。

培训结束后现场进行了考核，通过考核及现场培训的效果，培训人员对公司品质管理体系认识有了很大的提高，对公司进一步提升服务质量，提高内审员的专业技能起到很大的作用，也是公司提升物业管理服务品牌和各项管理工作走向成熟的重要标志。

(赵兴华/特发物业管理公司)

## 17

### 特发小区更换新清洁服务公司改善小区的清洁绿化环境

特发小区占地面积63264平方米，于1997年入伙，至今已有15年，建成时间较长，设施设备比较陈旧。小区占地面积广，绿化面积多，在清洁服务的难度上也相应增大，加上现在清洁工市场上，人员普遍老龄化，招工很难；随着生活水平的提高，物质的丰富，人们对清洁绿化环境的要求越来越高，原先的清洁服务质量逐渐跟不上业主的需求。而种种原因导致了小区清洁服务工作的管理难度越来越大。

为了解决这个问题，更好地提升小区的清洁绿化服务工作水平，9月3日，特发物业公司通过招投标，为小区引进了新的清洁绿化服务公司，给小区带来更好的服务。特发小区管理处也制定了新的清洁标准，管理人员分区域进行监督管理，出现问题，第一时间将结果反馈给管理处相关部门，再与清洁公司协力处理好出现的问题，做好小区环境卫生工作。

(李晓佳/特发物业特发小区管理处)

### 深圳三旧改造集体用地更新至少3成归政府

8月22日，深圳召开全市加快城市更新实施工作动员会，并出台《关于加强和改进城市更新实施工作的暂行措施》。在对历史用地的处置问题上，深圳明确了政府将处置土地的80%交由原农村集体经济组织继受单位进行城市更新，其余20%纳入政府土地储备。在交由继受单位进行更新的土地中，仍将不少于15%的土地无偿移交，纳入政府土地储备。

### 深圳商业地产将被调控

深圳市地方税务局、规划和国土资源委员会发通告称，2012年10月1日起，对深圳范围内的存量非住宅类房产交易成交价格明显偏低且无正当理由的，实行按计税参考价格规定计征各项税款，通告显示“有效期5年”。业内人士认为此次针对商业地产的政策不会像住宅那么激烈，但是对市场成交也将存在一定影响。

### 深圳安居房“轮候制”即将推出

据悉，《深圳市安居型商品房轮候与配售办法》正由市政法制办做最后审定，将于近期正式出台。之前征求意见稿中关于单身居民只能配售建筑面积标准为35平方米的规定被修改，并放宽为65平方米，单身居民有望申请两居室住房。

### 深圳公积金贷款业务9月28日启动

深圳市公积金中心9月6日与7家委托贷款银行签约，分别是中行、农行、工行、建行、交行、招行、深发展银行，公积金贷款业务将于9月28日上线。与7月中旬公布的《深圳市住房公积金贷款管理暂行规定》征求意见稿相比，深圳公积金贷款额度由原规定账户余额10倍提高至12倍，家庭贷款最高额度由80万元提高至90万元，个人贷款最高可贷额度维持50万元不变。公积金贷款业务将首先针对新房，再扩大至商业贷款转公积金贷款领域。

### 住建部：不能拆除违法建设将被没收

住房和城乡建设部9月12日发布《关于规范城乡规划行政处罚裁量权的指导意见》，意见明确，对于按期拆除的违法建设将不予罚款；逾期不拆除的要强制拆除；不能拆除的，要没收实物或违法收入，并处工程造价10%以下罚款。依照指导意见，违建行为分尚可采取改正措施与无法采取改正措施消除对规划实施的影响，行政处罚应当在违反城乡规划事实存续期间和违法行为得到纠正之日起两年内实施。

### 房产税作用有限，扩大试点方案未最终确定

上海作为首批房产税试点城市，尽管试点已一年多，但房产税对调控楼市的效果并不明显。国家税务总局近日表示，房产税作用有限。同时针对近日的房产税试点扩大传闻，扩大试点方案以及细化的征收标准和办法尚未最终确定。

### 国土资源部：各地严格执行各类土地使用标准

国家国土资源部日前下发《关于严格执行土地使用标准大力促进节约集约用地的通知》，要求各地严格执行各类土地使用标准。对国家发布的《限制用地项目目录》和《禁止用地项目目录》、《工业项目建设用地控制指标》，公路、铁路、民用航空运输机场、电力、煤炭、石油和天然气工程项目建设用地等控制指标，房地产用地宗地规模、容积率控制等各类土地使用标准，各地要贯彻执行。

### 8月全国平均房价环比降3.5%

国家统计局9月9日发布报告，商品房销售，1至8月份，全国商品房销售面积57415万平方米，同比下降4.1%；商品房销售额34011亿元，增长2.2%，1月~7月份该指标下降0.5%。8月末，全国商品房待售面积31957万平方米，比7月末增加290万平方米。8月份全国房价平均环比下降了3.53%。不过，其他多数指标开始好转，如个人按揭贷款单月创年内新高，开发商拿地加速，地价款达到4800亿元。

### 深圳今年第三批17个城市更新项目获批

据深圳市规划国土委9月2日消息，《2012年深圳市城市更新单元计划第三批计划》已获深圳市政府批准，涉及6个区共计17个项目。其中最大的项目是宝安区新安街道南头关口37、39、43片区更新单元，拟拆除重建用地面积159100平方米，更新方向为居住和商业。涉及纯商业的项目有两个，一个是福田区园岭街道的国际展览中心城市更新单元，拟拆除重建用地面积55646平方米；另一个是龙华新区民治街道的简上工业区更新单元，拟拆除重建用地面积18496平方米。

### 深圳今年首次推出安居房地块流拍

深圳今年首次推出的两宗安居型商品房用地于9月5日因无人竞价而流拍。两宗地块G13301-0095和G13301-0096均位于深圳市坪山新区坪山街道，土地用途为安居型商品房用地，前者的土地面积为15563平方米，建筑面积43578平方米，挂牌起始价5600万元；后者土地面积20524平方米，建筑面积57500平方米，挂牌起始价7000万元。两宗地块的楼面地价分别为1285元/平方米和1217元/平方米。两地块规定最高销售价格分别为6670元/平方米和5960元/平方米（含装修）。业内人士分析，地块选址较偏、利润太薄是流拍的主要原因。

### 金地集团收购香港星狮地产

金地集团15日发布公告，斥资16.54亿港元收购香港上市公司星狮地产56.05%股份，进军香港资本市场。通过收购，金地集团获得星狮地产在京、沪、深等地的土地资产。金地集团完成这一收购之前，已有招商地产、万科探路拓展香港融资平台。据港媒报道，中粮集团近期也向港股公司侨福提出收购。金地集团表示收购是公司加快实现业务国际化步伐的动作之一，将有效推进以住宅业务为核心，以商业地产和金融业务为两翼的战略。

### 深圳秋交会主打“刚需”牌

2012中国深圳（秋季）房地产交易会将于9月30日至10月4日在深圳会展中心举行。顺应今年房地产市场特点，本届展会主题仍延续“春交会”定位，已确定为“深圳刚需，联合起来”。据组委会介绍，本届“秋交会”将“团购”模式与“奥特莱斯”展区结合起来，推出大型团购活动，为置业者和开发商实现快速销售打造强势平台。



### □ 电子商务引领旅游新趋势

信息技术与旅游业有着天然的耦合性，旅游电子商务是互联网技术生活化应用的一种形式，深刻影响着人们的旅游消费方式，重新构建了旅游业的产业链条。游客在选择众多新颖的旅游内容时，几乎都会选择用网络来比较行程，或预订机票、酒店，便捷而实惠，这是旅游业态一个突出的变化。信息网络技术带来的旅游电子商务已普遍应用在旅游行业中。例如游客选择到三亚度假，现在可以从网上预订机票、酒店、景点门票、餐厅，用电脑或智能手机都可轻松完成。旅游电子商务最早从经营机票和酒店预订开始，应用范围逐步扩大到休闲度假、景区门票、餐饮等。

### □ 重大节假日免收小型客车通行费

7月24日，国务院发布《关于批转交通运输部等部门重大节假日免收小型客车通行费实施方案的通知》，根据“方案”，春节、清明节、劳动节、国庆节等四个国家法定节假日，以及当年上述法定节假日的连休日，收费公路（含收费桥梁和隧道，但不包括各地机场高速），将免收7座以下（含7座）载客车辆通行费。

### □ 全国80家游览参观点门票价格平均降幅37%

各地在“十一”黄金周到来之前，分批降低部分游览参观点门票价格，这是在按照国家要求陆续出台高速公路小客车免费通行实施细则之后，再为群众欢度中秋、国庆假期推出的另一项惠民举措。据国家发展改革委统计，各省、自治区、直辖市第一批降价的游览参观点80家，平均降价幅度为37%，其中13个游览参观点实行免费。另悉，第二批约100家游览参观点门票降价安排将于近期实施，国家发展改革委将及时向社会公布。

### □ 百家旅游机构成立联盟拒打价格战

自今年7月以来，在线旅游行业的价格战愈演愈烈。近日，国内领先的自助游资讯及预订平台驴妈妈旅游网联合国内外旅游局、知名景区、酒店等百家旅游机构成立“中国品质游集结号联盟”，并发布宣言，正式宣布拒绝低端价格战，倡导品质游，以产品和服务赢取市场，共创良性市场环境，使企业、游客、旅游从业者三方共赢。这也是自旅游电商价格战爆发以来，首次旅游产业链上下游企业联合表明态度。数据显示，目前国内大小在线旅游网站总数已经超过3000家。从整个行业的发展趋势来看，未来5年在线旅游市场仍会有大约100亿的营收空间。业内专家认为，随着在线旅游业的高速发展，未来还将会有越来越多的细分市场和细分渠道涌现，这将极大地推动在线旅游业向多极化方向发展。想要把握市场机遇，价格战绝非长久之计，谁能深耕细分市场，做好旅游产品的特色和品质，谁将赢得市场。

### □ 全国中秋国庆预计旅游人次3.45亿元，增长15%

国家旅游局节前主持召开中秋国庆假日旅游市场形势分析预测会，并邀请携程旅游、中青旅、国旅总社等大型旅游企业，对两节假日旅游市场的总体趋势和市场特征进行了预判分析，预测今年中秋国庆期间旅游市场接待人次约为3.45亿元，同比增长15%左右。中秋、国庆双节聚首，加上受8天超长假期、免收7座以下小型汽车通行费等多种因素影响，旅游需求强劲释放，假日旅游市场将出现火爆态势，出境游和国内游将双双强劲增长，长线旅游和中短途自驾游预计都会有突出表现，旅游规模和消费水平将进一步扩大。各大旅行社纷纷推出假日旅游产品。旅行社方面称，今年中秋国庆旅游市场将呈现“高富帅”特征。所谓“高”，指的是价格高，假期期间住宿、机票等旅游要素价格都有所提高，其次是品质高；所谓“富”，指产品线路更加丰富；所谓“帅”，指出游方式越来越潇洒。

### □ 滨海旅游将成广东旅游经济新增长极

经广东省政府批准，由省旅游局和省财政厅共同举办的广东省滨海旅游产业园区竞争性扶持资金评审8月24日圆满结束。经过激烈角逐，最终湛江市和汕尾市以微弱优势胜出，共拥有6亿元滨海旅游扶持资金。在专家评审环节获胜的两个沿海城市，在报省政府批准后将公布正式名单。评审专家们纷纷表示，广东滨海旅游资源非常丰富，发展滨海旅游，是广东提升核心竞争力，建设成为旅游强省的必由之路。参与竞争的5个沿海城市各具特色，整体水平更是不相上下，虽然湛江和汕尾是粤西、粤东两区中的最高分，但是汕头、阳江、茂名同样是广东滨海旅游发展中的佼佼者，未来广东滨海旅游产业发展大有可为。

### □ 2012广东国际旅游产业博览会促成逾千亿元合作协议

2012中国（广东）国际旅游产业博览会于9月14日在广州开幕。本届旅博会是国家旅游局和广东省人民政府联合举办的第二届中国（广东）国际旅游产业博览会，展会设置5000个标准展位，吸引了40多个国家和地区8万多专业买家、50万观众参与，促成了一大批合作项目，总数达到60个，总金额达到1179亿元。中国（广东）国际旅游产业博览会是国内参展规模最大、市场成交最好、旅游产品展示最齐全的国际性旅游专业展会。广东省委副书记、省长朱小丹在本届开幕典礼上致辞时指出，去年，广东实现旅游业增加值2746亿元，增长20%，占广东生产总值的5.18%，支柱产业地位初步确立。今天的广东，已经发展成为全国乃至亚太地区最重要的旅游客源地、旅游目的地和旅游产业集聚地之一。朱小丹希望广大旅游企业利用旅博会这一平台，充分展示品牌形象、促进旅游贸易、深化旅游合作、推动共赢发展。

### □ 海南预计将成世界顶级旅游目的地

世界旅游理事会17日在英国伦敦发布报告说，到2021年中国海南将发展成为全球顶级旅游目的地之一。世界旅游理事会发布的名为《海南：旅游和观光发展潜力(2011-2021)》的报告说，预计未来10年中，旅游业对海南国内生产总值的总贡献将保持近13%的同比增长率。到2021年，旅游业将为该省贡献46%的国内生产总值。未来10年中，旅游业将在该省直接创造近55万个就业岗位。世界旅游理事会总裁兼首席执行官斯克斯尔对海南旅游给予高度评价。他说：“海南是中国最著名的岛屿之一，拥有丰富的文化自然资源，这使她的价值远远超出传统概念中阳光、大海、沙滩等旅游类产品的范畴。”

### □ 香港各大景区推出相关主题活动迎接万圣节

随着10月31日的逼近，香港各大景区纷纷推出了万圣节相关的主题活动，借此吸引更多旅客到访体验，包括香港迪士尼乐园、香港海洋公园、香港杜莎夫人蜡像馆、星光大道、兰桂坊等。香港迪士尼乐园度假区销售及营销市场推广副总裁王万民表示，除了一直深受年轻客群欢迎的“迪士尼黑色世界”，今年，乐园将继续发挥创意，上演“僵尸党”及“狼人族”的对决，并邀请宾客投入其中。除了迪士尼，香港万圣节其他活动，包括了兰桂坊万圣节、9月21日至10月31日的香港海洋公园“十月全城哈啰喂”和香港杜莎夫人蜡像馆的“活命狂奔兼鬼马万圣节”，以及10月26至28、31日举行的星光大道街头表演活动等。从以往经验来看，香港在万圣节活动期间气氛十足，到处可以看到鬼魅布置。相比之下，虽然很多珠三角地区的主题乐园、餐厅、酒店也有相关的活动，但是很多方面，如刺激程度、投入力度、吸引力、真实感、惊吓指数等还是差别很大。



# 爱你，就是爱自己的生命

## ——记快乐的6班人

■ 张建民/集团副总经理

今年4月20日，兴武同学作为东道主，在南昌举办了一年一度西政大学79级6班同学聚会。当天中午，我拟乘飞机赴会，却在深圳机场被延误了5个钟头，赶到赣江宾馆宴会厅时已是晚上9点，二十几位同学竟仍然留在那里等着我和志扬，这时久别重逢的快乐，让我旅途不顺所带来的烦躁心情，顿然消失得无影无踪。现时，诚信缺失已成为社会的一块疤痕，飞机航班时间靠不住，食品药品质量靠不住，唱红歌也有靠不住。看来，只有同学的纯洁感情，才是真实的。79级5班同学、景德镇市中院院长张田安同学全程作陪，给聚会平添几份

热闹和欢乐。

接着两天，同学们结伴畅览了龙虎山、三清山景区。龙虎山的道教圣地、碧水丹山与古崖墓群，被誉为“三绝”。著名的正一观、上清宫、天师府掩映在安静、优美的山林之中，道士们也许藉此吸取天地灵气，追求清静无为境界，成就仙风道骨。走出庄严肃穆的道观，我们坐上竹筏顺着泸溪河漂流，沿途“丹峰环碧水，密林藏怪石，苍山挂飞瀑，候鸟映湖光”的自然画卷，确实令人心旷神怡。隔天，余兴未尽的我们，又搭乘外双溪索道登上“江南第一仙峰”之称的清天山。众人一路欢



声笑语，行走在盘旋于悬崖峭壁间的高空栈道，观赏那奇峰怪石、苍松翠柏、峡谷幽云等奇特景观，仿佛信步穿梭于群山雾霭之间，飘逸如仙。

文学才子杨挺同学在游览中，为江西山水之秀丽所叹服，情不自禁写下诗两首：《咏龙虎山》“龙虎峰麓炼琼丹，泸溪河畔食人烟。天师仙游携牲灵，江水空映丹霞山。”《咏三清山》“奇石群拥成险峰，绝壁衔木向云空。得道何须冲天去，万年卧地做仙龙。”诗中如此高雅的意境和澎湃的气势，恐怕是得益于同学欢聚产生的激情，山川美景赋予的灵感。

返回南昌后，当晚，江西校友会在滕王阁宴会厅，与6班同学聚餐联欢。省纪委副书记陈尚云，省高院副院长方晓春、朱浔，省检察院副检察长李智、反贪局局长邱利等知名校友应邀出席。原省第一任反贪局局长、江西校友会会长邓文定师兄在致辞中，充分肯定了6班同学坚持一年一聚会，增进同学情谊的做法，并祝愿我们能够从江西这块美丽的福地上，带去好的运气。

这次聚会既隆重热烈又丰富多彩，应感谢兴武同学的精心安排，也感谢同学们的踊跃参与。志扬身为徐州市纪委书记，本来公务缠身，但仍作为江苏同学的代表，特地赶来欢聚片刻，次日又动身返回。同时，这次聚会的安排比往年来得早些。去年10月南京班聚会刚刚过去半年，6班人又迫不及待地筹划了这次活动。可以肯定，这又是人生一份难忘的快乐记忆。

记忆是生命的浮萍，承载着人生所遇所思，那一组组鲜活的片段，有的像飘忽的云烟，过眼消散，不留一丝痕迹，也有的像风雨过后的彩虹，刻骨铭心，即使多少年以后，细节模糊了，轮廓却依然鲜明动人。

西政79级6班，是6班人生命中的一个既美丽又响亮的符号，她如影随形地伴随着我们前行的足迹，深深烙印在我们成功的每一步上，永远不会褪色。如果离开这个贴金般的符号，那么我们的理想只是空中楼阁，我们的前途将是海市蜃楼。

西政79级6班，是6班人人生中的一段既浪漫又温馨的记忆，她魂牵梦萦地告诉我们，有同学相伴的人生并不孤独，幸福时我们拉手一起笑，伤心时我们拥抱一起哭，只要彼此鼓励，人生没有迈不过去的坎。如果失去这段酵母般的记忆，那么我们的快乐只是浮光掠影，我们的情感将是残缺不全。

一段记忆，是属于一段生命的历程，悲伤或快乐都难于用意愿去改变。当然，我们希望记忆所用心编织的是一张无形的网，能够将痛苦的筛选出去，把一切快乐留下。怀抱快乐记忆的人，是幸福的；纠结痛苦记忆的人，是悲哀的。而6班沉淀在我们记忆河床上，是彩石般的天真快乐，是珍珠般的纯洁情谊，她让我们在每一个不经意间，在每一个刻意时，可以带着舒心的微笑慢慢地追忆、细细地品味。

一次又一次同学聚会的瞬间，我把你更深、更深地镌刻在心头，任时光匆匆流逝，你的笑容时常在我轻柔的回忆里重现，款款走入我的梦中。也许人生，容许我们回头的机会不多，只有再聚首，才能梦想成真。

生命的价值似乎是为记忆而存在。我们参加同学聚会，就是为了让心中储存的那份快乐记忆得以晾晒、接驳和厚积！我们爱你——6班，就是爱自己的生命！☺

# 怀念童年的夏夜

■ 彭长欣/特发黎明公司

记得小时候，村里人管夏天叫6月，阴历的6月确实是一年中暑热的时候。蚊子热得直叫唤，知了热得大声吼，螳螂热得满地爬，但我偏偏就喜欢这样的季节。夏天最惬意的是夏夜，大人们一天的忙碌在太阳下山之后将息，热浪逐渐退去，山风习习。晚饭后，各家搬出凉床在屋前纳凉闲话，湾里最沸腾的时刻大约就是此时了。多少年来，这一传统仍保持着鲜活的生命力，如夏夜的繁星般熠熠生辉。我思绪中最美的夏夜是童年。

童年的夏夜在晚饭后登场。吃完晚饭就迫不及待地吵着大人们搬凉床。妈妈不动声色，直到洗完碗，才和爸爸去抬凉床。我会在最合适的时间跳上去，睡成大字，让爸妈把我抬出去。等收凉床的时候，又让他们把我抬进屋子。家里的凉床总是我占的地盘最大，爸妈坐在两头，弟弟搬张小椅子坐在旁边，爷爷带着睡椅扎堆去了，奶奶坐在自家的门槛上摇着永不停歇的蒲扇。

躺在凉床上，仰面看到的是满天的繁星，闪闪发亮，夜空像镶满钻石的王妃的长裙，漂亮极了。我也学着《数星星的孩子》数着天上的星星，一颗、两颗、三颗……数星星的那个小孩最后成为了天文学家，而我在数星星的时候也想当一名天文学家。但是萤火虫搅乱了我的大志，成群的萤火虫在我面前飞过，我抢过妈妈的扇子，猛扑过去。一晚上总能逮到很多只，然后无情地将它们幽禁在一个透明的塑料瓶内玩耍。

丢掉萤火虫，又躺回凉床上。大人们的闲聊依然热火朝天，各自坐在家门口，说话都是用喊的。耳聋的奶奶，总是一言不发，也不知那飞来飞去的吵架般的聊天，她听见了没有，一晚上她都是面带笑意。大人们的聊天，我是不想听，七姑八婆，东家长李家短的。青蛙倒是唱和得很流畅，听罢喧闹的青蛙，蝈蝈又不知躲在哪个角落里浅唱低吟。从凉床上爬起来，拿着手电筒，手里拿根棍子，循着声音摸走到墙角的那个洞，蹑手蹑脚的走过去。快到墙角时，敏感的蝈蝈不唱了，气急败坏的我，拿着棍子使劲地戳着墙洞，然后洋

洋得意地假装蝈蝈被剿灭了，最起码被消声了。转身离开，稍许片刻，墙角又开始歇斯底里的叫唤。折腾了一会儿，出了一身汗，被妈妈强行按在凉床上，哪儿也不许去。

夜一点点的深下去，夜空更晴朗，星星更耀眼了。更深露重，各家逐渐都抬着凉床进屋睡觉去了。湾里的人声一点点的降下去了，稻花香里的蛙声更嘹亮了，蝈蝈声更清脆了。夏天的夜晚，我都会和奶奶挤一床，享受着爸爸和姑姑们的念叨和奶奶的神扇。奶奶的房间靠近后山，干净整洁凉爽。走进房间，总能听到果子狸的叫声，我也学着这声音嗷嗷的叫。果子狸的声音越来越远，它找伙伴儿来了。最近的时候，它会到达后窗上，我躲在奶奶身后，让奶奶打开窗户，果子狸嗖的一下，消失不见了。

这些年来，外出求学、工作的人越来越多，家乡的人口越来越少，晚上纳凉的人自然也少了。人们依然聊天，但喊话的激情不再，各自成堆，偶尔喊两句。青蛙和蝈蝈都很少唱了，间或有流萤飞过，果子狸已经消失不见，星空甚至也空旷了不少。星如麻、声如沸的时代已经过去了，电视取代了传统的夜生活，暗哑的乡村正在酝酿。

夏夜，依然很美，可是再也没有儿时的兴致了。☹



■ 毕国伟  
香蜜湖度假村

## 高低人生



人们无论是在生活、工作、还是思想上都想积极改善、努力上进，达到一定的“高度”。小时候希望个头高、智商高；上学了希望文化素质高、考试分数高；工作了希望地位高、薪酬高；生活中希望物质条件高、生活质量高；思想上希望道德情操高、人生境界高；就连恋爱也希望自己审美高、追求高。除了身体上高血压、高血糖、高血脂的“三高”，我们都不喜欢“低”。没人希望自己个子矮、智商低、考试不及格、职位低、工资低。

但是，万丈高楼平地起。我们都知道，盖大楼需要一层一层往上建，直至封顶完工，没有哪栋楼是从上往下垒的。还有，建大楼是要先打地基的，而且，想建得越高，需要打的地基就越深。假如只要求高度，忽略了深度，后果可想而知。建大楼需要从低处打基础开始，世上万事万物之理又何尝不是如此呢？高与低，这两个看似对立的的概念却又是相互统一的，两者既对立又相互联结、相互渗透、相互依存，而且在一定条件下还可以相互转化。高与低是一个相对论，没有高，低也就不存在了；同样地，没有低，也就无所谓高了。所以，不要看不起低，认为低无意义。相反，低是高的基础，是高的承载体，或者说，低是为了更高。在生活和工作中的也是如此。我们需要节俭的生活及踏实的工作作为基础，这样才能一步一个脚印、稳扎稳打地向高处攀登。如果说失败乃成功之母的话，那低乃高之父。

人生需要理想，估计大部分人的理想都以“高”为目标。这是好事，人往高处走嘛。我们有理想、有抱负、有追求，我们希望达到一定的高度，以此来证明我们的努力、来肯定我们的工作，这才不枉人生。但要实现我们理想的高度呢，又必须从低处下手，把基础打得稳稳的，戒骄戒躁，踏踏实实地往高处走。我们工作中更是如此，没有哪个大学生或硕士研究生甚至博士后是一工作就给个市长、省长当的，都需要从基层干起，甚至从最底层的学徒、工人干起，只有这样才能在走向一定高度的时候再统筹安排，赋以把控全局的高贵。这翻翻政府高干及商界巨贾的个人履历就会得到印证。

说到这里，可能有人会问了，既然把“低”说得这么好，难道我们需要低不求高不成？需要长期呆在“低”的位置上拒绝向高处发展不成？答案当然是否定的。因为正如前文所说，高与低是相互联结、相互渗透、相互依存的，在一定条件下又会相互转化。我们现在的低是为了将来的高蓄势，是为了两者的相互转化创造条件。我们应正确面对我们的理想及眼前的现实，不怕一时低位的平凡，在平凡的岗位上做不平凡的事，这不正是人生境界上的高点吗，不正是通往高处的最好路径吗！要相信，我们无论是在什么样的岗位上，无论是在做着什么样的工作，我们所做的每一件事都是有意义的。特发的辉煌离不开我们全体员工的努力，也离不开我们踏踏实实、从低做起的态度和创造特发美好未来的决心！☺



## 感受初秋

■ 杨红/特发黎明公司

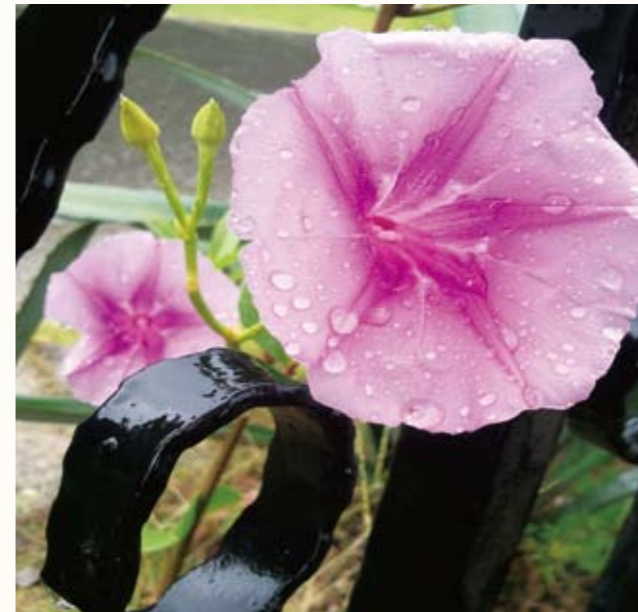
也许，是心已被尘网中的俗事填满和搅得麻木，已经没有空间装点别的、欣赏别的了；也许，是这日子过得太快和太一个样了，除了凉热，竟已不分春秋——日子好像真的都是一样的。

前几天，我去另一个城市赴一个朋友的宴会。我这不善与陌生人搭讪，就更别说和陌生人交谈了。为了防止在路途上的无趣，我便带了一本书，准备打发这几个小时。

上车后，找到位子坐下来，便开始看书。这是一条我走了好多年的列车线路，每一个车站、每一条隧道我听车经过的声音用耳朵都能分辨出来。窗外的风景几乎熟悉得如同自己家一样，对我没半点吸引力。大概看了个把小时的书，眼睛有点累了，于是合上书无意识地看着窗外，风景还是同样的风景；就这么看着看着……恍然间，觉得窗外的景色有点不一样呢——窗外向后移去的山好像绿得更深了，不是让人欣喜的嫩绿，而是墨绿色的。哦，算算时间，原来已经是初秋了！我不由得想到，那些大红大紫的花儿谢了还没多久，这咋就入秋了呢。这日子过得也太快了吧，白驹过隙，晃眼就入秋了！

窗外的山是墨绿的，背阴处就绿得更深了，有一种幽幽的感觉。稻田是浅黄和深绿一块一块地相间着，估计是品种不同或是中晚季不同的缘故吧；但确实很美，像孩子作的画。随着列车的前行，一大片的莲田映入眼帘，也是深绿色的。一阵风轻轻掠过，团团的荷叶翻着不同深浅的绿浪煞是养眼。稀稀疏疏的一些开着或白或粉红的荷花高出荷叶许多，随风摇曳。风吹过后又静静地立着，这让我想起了一个词——亭亭玉立。

列车在一个小站停了下来。铁路边不远有一个农家小院，不是大家想象中的那种平房小院，而是一栋用铁栅栏围着带院的三层小楼。大门正对铁路，正面的外墙上贴着白色的瓷砖，东西两面的外墙上却是厚厚的、密密的爬墙虎，绿油油的。铁栅栏上攀爬着一种我叫不出名字的藤蔓植物，开着紫蓝色的像小喇叭似的花。在深绿色的叶和黑色栅栏衬托下有一种说不出的美。栅栏的外边是一个大概七八平方米的小池塘，里面十几只鸭子悠哉悠哉地游着，只只壮硕。心想这应该是没喂饲料的农家鸭吧，味道肯定很鲜美。沿着池塘种了大半圈的豆角、苦瓜和玉米。栅栏苦瓜藤很有意思，上层如手指般小的苦瓜还开着细细的黄色小花，下层的大苦瓜却已是金黄金黄的都裂开了，里面的籽儿鲜红鲜红的，整个苦瓜看起



来就像是一朵有着鲜红的花蕊的金色喇叭花，很漂亮。不知道世界上是不是真有这般模样的喇叭花。豆角藤绕着插在地里的竹竿爬得老高，下面已经没有叶子或叶子已经枯死，而上面不但结着豆角还开着蓝色的像小蝴蝶一样的花，就像一个几代同堂的家庭，老的已经很老了小的却还很小。玉米棒上的须已经枯了，是到了该掰棒子的时候了。那天是孩子们上学报名的日子，除了池塘里的鸭子偶尔“嘎嘎”叫几声，整个院子静悄悄的，是一种静而又不失生气和祥和的静。看到这些，我想这个小院要是我的多好呀！月光下在院里摆上一张小桌，桌上摆着自家种的小菜，看着满天的星星，该是多么惬意的一种美呀！

人，经过一个冬天的寒冷与寂寥，心都有点沉，感觉连肢体都是僵的，总盼望春天的温暖和舒展，无论是心还是肢体都一样。所以对春天到来的盼望与感受远比秋天的到来要强烈和敏感，如果不是用心去观察和感受，甚至感觉不到初秋的到来。即使感觉到秋天到了，也是心里不免有几分惆怅和几分落寞，估计是有太多文章和诗词都是写秋愁的缘故吧，少有人会刻意去发现和观察秋天细微的美。毕竟秋天到了就离肃杀的冬天不远了！其实秋天也是很美的，特别是初秋。她是细小的、点滴的、浸人心脾的美，且不同于深秋那种满山血红与遍野枯黄让人震撼和苍凉的美。

初秋的美是要用心去感受和品尝的！☺





## 西塘行

■ 胡清芬/特发黎明公司

如果你也和我一样，是一个爱安静爱自然的人，西塘是值得去一趟的。但是，如果只是去参观就不必了，去西塘一定要住上两晚甚至更长的时间，心才会慢慢沉静下来。

2004年云南之行之后，生活在忙乱中匆匆而过。这两年一直向往的旅游目的地是一个安宁纯净的江南小镇。曾经受各种影响，目的地从周庄—同里—乌镇—朱家角，一个变到另一个。直到主意变到西塘时，终于成行。庆幸的是，西塘正是我喜爱的那一种。

雨，到西塘时正下着。江南的小镇和水脱不开干系，建筑多临水而居，而由于河道中多为死水，加之江南建筑黑瓦白墙的单调，不免有些灰暗而沉寂。然而，有雨的江南就是另一番景致了。雨点从天而降，敲击着西塘镇里镇外平静的水面；柳叶也接到一些，带着雨水和着细风，曼妙地轻摇着；房顶黑的瓦受了雨水浸润，像刚刚刷过油漆一般，湿润且透着光泽。

西塘的民居都带有长长的屋檐，各家屋檐连成一线，屋檐又成了屋前的长廊，屋子建到哪里，长廊就延伸到哪里。于是，在雨中，又造就了另一番风景：薄薄的雨帘从长廊的顶一直垂到河面，雨帘内是安静的西塘人家，雨帘外是行色匆匆的人们，忙活着各自生计。一水之隔，一静一动，两个世界！

桥，是西塘的一大风景。一水绕城，一水穿行，怎能没有桥的联系？没有细数到底有多少座桥，可以肯定的是，在这个半天就可以走完的小镇里，每一座桥都有着完全不同的仪态，每一座桥上看到的都是完全不同的景致。每座桥都有自己的名字，彩虹桥、环秀桥，还有一座叫送子来凤桥的，而即便只是横跨一两米河道处的微型桥，也不是仅仅满足于它的功能而已，凭栏、台阶、石刻、优美的拱，一样也不含糊。单从这些个桥，就能感受到西塘这个千年古镇浸润着的文化气息。

也许，现在的西塘人并不十分清楚这些桥的由来，然而自小生长在西塘的人，无疑已经把桥当成了家的一部分。到西塘的当天傍晚，我饭后散步走过古镇尽头的双龙桥，刚一上桥，桥上的风景让我不由咧嘴而笑。6个光着膀子的男人，对称地蹲坐在护栏柱子上，面向前方，有一搭没一搭地聊着。他们以相同的衣着，相同的姿势，相同的神态守护着西塘的桥。不仔细看，还以为桥栏上的雕塑呢。是否，西塘世代代的男人们都是这样度过他们的黄昏呢？

夜，是西塘的另一种美。若说白天的西塘是一个寻常人家清纯朴实的少女，夜晚的西塘倒像是抹了胭脂水粉的红尘怨女般，静逸不掩妖娆。一入夜，整个西塘就被暗暗的红色笼罩，大红灯笼高高挂，长廊里、桥上，甚至是船上都是少不了的。晚间，西塘有游船可坐，船是最原始的木船，船家会摇着浆带你漫行在西塘的河道中。坐在船头，两岸的人家和铺子不断从眼角掠过，岸上传来的吴音软语和着船桨划水的声音不停钻进耳朵，这让我想起了许多古装片里有关姑苏夜景的镜头。有一阵，我恍惚以为自己就是古时姑苏城里的一个过客，若



有三五好友，当真是可以对酒当歌，举杯邀月的。

人，其实才是西塘的最美。虽说喜欢亲近的是自然，然而多年了，发现自己其实会带着感情去评价到过的每一个地方，这些感情全因当地人的不同而不同。若一个地方有美的景致，却没有可爱的人，我会觉得风景死板不生动；而即使一个不是特别美丽的地方，也会因为人的可爱而让我格外怀念。比如，让我最留恋的城市是西安和成都，这两个城市都有太朴实可爱的人。我一向觉得人的素质和当地文化沉淀有关，这一点又印证在西塘人的身上。

西塘人给我的第一印象是完全视觉上的，我把他们看成这个小镇的风景元素。走在西塘的任何一个地方，有一种画面必定会出现：某所老房子外，某张竹椅上，某位老太头摇着蒲扇，闭目养神。看到这样的情景，你是不会无动于衷的，这是可以让人变得安静和温柔的画面。孩子总是能让人更加宽容，而老人总可以让人忘记烦躁。

曾经有一种顽固的印象——江浙人都是精明甚至狡诈的。到过西塘后，我心里有了惭愧，真诚平和的当地人颠覆了我那混帐的想法。卖臭豆腐的大姐主动帮我逃过景区看门人，客栈的老板娘永远热情地招呼这招呼那，饭馆里漂亮的女招待送来一脸灿烂的笑容，卖一口粽子的大姐大方地给我粽子和扎肉，而我只是她们每天遇到的无数陌生人当中一个普通的女子，一个转眼就不认识的陌生人。

2000年，我第一次到了云南丽江古城，那美让我久久无法忘记；2004年，我带着回忆再次回到丽江，最后却选择逃离，面目全非的丽江让我一刻也呆不下去，



酒馆、饭馆、酒吧、商店，除此之外，丽江一无所有。必须承认西塘也是带有商业气息的，客栈、卖芡实糕的、卖粽子的、卖各种各样小玩意儿的，数量不在少数。可是很奇怪，西塘的商业气息，我竟然可以宽容地接受。这个问题我经过思考，有了答案。西塘人是会享受生活的，他们决不会因为做生意把自己的生活完全改变。开客栈的无非就是把自家多余的房间腾出来，摆上两张床而已，家仍然是家，不会打扮得花枝招展去招揽客人；买东西的，要么在自家门口摆个小摊，要么开一个小窗口，夜到了就收了去，家里人该怎么过还怎么过。丽江和西塘的区别在于，丽江太有追逐的欲望以至于迷失了自己，而西塘有颗安分知足的心，这让它保持了自然原始的美。

在西塘呆了一段时间后，发现一件有趣的事，这里见到的几乎都是上了年纪的人。客栈的老板娘告诉我，青年大都出去闯荡了，留下的都是老人，守着那份家业，守着这个镇子。感谢西塘的年轻人！我相信西塘能保留原始的风貌到今天，是因为这里没有太多躁动的心灵，对于西塘来说，自然才美，它的确不需要更多的雕琢了；而对于年轻一代，这里也实在不是一个适合创业打拼的地方。他们的离开，成就了自己，也留住了西塘。

不过两天而已，我只是西塘一个寻常过客，虽然一张照片没拍，我却已经记下了西塘太多的美。怀念黄昏的倒影，怀念夜晚的灯，怀念老人唱的越剧，怀念一口粽的清香，怀念我睡过的雕花大床。我想，我还会去的，在那家“万源家宅”门前，躺在竹椅上，听着狗叫，一觉到天亮。☺



## 读《没有任何借口》有感

■ 李丽容/特力物业管理公司

《没有任何借口》取材于美国西点军校，书中充满着浓浓的军事气息。它把忠诚、服从、执行、团队合作等精神理念移植到企业的管理当中，并强调工作中无小事，不要给自己任何借口，哪怕看似合理的借口。读完《没有任何借口》，我掩卷长思，感悟颇多，遂写下心中所思，以勉励自己。

从这本书里头，我学到了什么叫责任，什么叫服从，什么叫执行，什么叫超越自我，什么叫团队精神。

不找任何借口，很难，难在学习、难在落实。工作中如此，生活中也是如此。

其实找借口很累，累在编、累在心里挣扎。工作中如此，生活中也是如此。试想，当你在找借口时必定要想尽办法把它编得“合情”、“合理”、“没漏洞”，这是不是很累？

养成不找借口的习惯很好，好在你能勇于承担责任，好在你已形成做事细心、认真的风格，工作中想有出错的机会也难。

古人对于待人接物有一条准则：严以律己，宽以待人。

对于我们自己而言，当问题出现时，我们要求自己“没有任何借口”，这样才是对他人最好的负责。

对于他人而言，当问题出现时，我们不一定要求对方“没有任何借口”，这样才能让你所在的团队充满凝聚力。这个观点与《没有任何借口》中的观点并不矛盾。因为在问题发现的时候，对方的处事方式与待人理念和我们一样的，都是“严以律己，宽以待人”，本身问题已经发生，其实他们心里也难受得很，也许已经在暗暗自责、自我反省。此时，如果我们能对其加以安慰，那么他们必定对你充满感激，如果大家的做法跟你一致，那么整个团队必将充满温馨，团队士气高昂，工作积极性高。相反，整个团队必定是充满指责和不愉快，这便会导致团队的战斗力下降，工作效率不高。



概括地讲，《没有任何借口》是一本教我们如何才能成为最优秀员工的书，其核心就是“不找任何借口”。它要求我们在工作中要勇于承担责任，全力以赴地执行上级交待的工作任务，勤勤恳恳地做好本职工作，干一行爱一行。

现今是竞争激烈的时代，做老板难，想成为不被淘汰的打工者也难，但如果我们能认真学习《没有任何借口》一书，找出自己在责任、执行力、工作诚恳度等方面存在的不足并加以改正及完善，我们就有机会将自己塑造成近乎完美的、非常受领导欢迎的员工。一旦我们能达到这一境界，也就能极大地提升自己的竞争力，在市场经济大潮中立于不败之地。☺