

# 华星集团报



安徽华星电缆集团《华星集团报》编辑部主办  
地址：安徽省无为县新沟工业区

(总第3期) 月报 2010年3月8日  
Http://www.ahhx-china.com Tel:0565-6862748

## 虎步奔腾开胜景，春风浩荡展鸿图

### ——华星集团2009年度总结暨表彰大会隆重召开



董事长讲话



为获奖的员工颁奖

2010年2月4日下午，华星大厦六楼会议室内，华星集团2009年度总结表彰大会在庄严肃穆的国歌声中隆重开幕。华星集团董事长曹中平、财务总监袁则仁、华星电缆常务副总方晓松、副总经理何家兵、副总工程师吴俊生及公司各部门领导出席了会议。会议由财务总监袁则仁主持。

袁则仁总首先宣布了大会议程及《关于对2009年度先进工作者给予表彰的决定》，37位受表彰的2009年度先进工作者由公司管委会领导手中接过了奖励。

华星集团董事长曹中平在会上做了重要讲话，他在讲话中充分肯定了华星员工所做出的突

出成绩，并勉励获奖的同志再接再厉，再创辉煌。他指出：回顾2009，华星人走过了不平凡的一年。华星学校规划建设基本结束，已然成为巢湖市规模最大、条件最好的民办寄宿制学校，也是全省基础教育办学条件最好的学校之一，并在2009年中高考中取得优异成绩，学校获评安徽省绿色学校、安徽省民办学校先进单位、安徽省未成年人思想道德建设示范学校，并跻身巢湖市示范高中行列。学校办学理念和实践得到了社会各界的广泛认可；滨江电缆作为华星集团的一个重要组成部分，在销售模式上勇于创新，大胆采用直销模式，已成功开拓13个地区，直销网络覆盖面广，初步显现出其发展的巨大潜力。作为华星集团主体的华星电缆，在金融危机冲击下，立足实际，冷静分析，及时调整经营战略，积极开拓市场，努力增加订单，不断扩大产品范围，2009年基本完成年初计划，各项经济指标保持稳定，仍然位列全县第五，基本实现年初“保五争四”的目标，另外《华星集团报》成功创刊，也推动了公司的品牌宣传和文化建设的发展。

他说，2010年对于多数中国企业来说，将是异常复杂的一年。随着中央经济工作会议后国家一系列宏观政策的调整，我国经济渐趋回暖，行业形势逐步好转，又恰逢年初国家批准设立皖江城市带承接产业转移示范区这一重大机遇，随着省会合肥到芜湖这一中轴线上的区域发展上升为国家战略，安徽经济加快发展，各项优惠政策和扶持措施的相继出台，也将给企业带来前所未有的机遇，今后几年将是华星跨越式发展的关键时期。

曹中平董事长最后说：这些成绩的取得和华星事业的今天，与所有的华星人的共同努力和不懈奋斗分不开，与社会各界一直以来对华星的亲切关怀和大力支持分不开，在这里我谨代表公司董事会及家人向大家表示感谢和问候。并希望大家以更加崭新的面貌投入到新一年的工作中。

常务副总方晓松在会上做了2009年度工作总结报告。部门经理代表袁则忠、先进工作者代表胡超也先后发言。

方总在报告中说，2009年，华星电缆各部门工作有序开展，各项工作成绩斐然，制度建设有力加强，内部管理井然有序，在公司全体同仁共同努力下，锐意进取，不断开拓，华星电缆这棵大树正枝繁叶茂，硕果累累。

对于即将到来的2010年，华星集团将着重加强干部队伍建设，积极培养和锻炼管理人员，推动企业创新，并通过逐步加强制度建设，强化内部管理，强化安全，确保企业零事故等进一步发华星事业。



各部门经理代表进行总结发言

## 我公司通过中国强制性产品认证监督审核

日前，安徽华星电缆集团有限公司顺利通过了每年一次的3C强制性认证全面监督审核。

我公司于2003年在全国同行业率先通过3C强制性认证后，每年需按3C强制性认证要求进行全面审核。2010年1月10日，11日，中国质量认证中心3C强制性认证检查组一行对我公司生产现场的生产情况、工厂质量保证能力、产品一致性检查、纠正措施等方面进行了为期两天的全面监督审核。检查组对我公司认真细致的全面审核后，一致认为，我公司质量管理体系、监督、审查运行体系严谨，各个生产环节、程序都有控制，通过开展各项行之有效的质量活动，严把质量关，公司的产品质量和管理水平都得到了有效提升；公司有能力保证批量生产的产品与型式试验合格产品的样品的一致性，同意通过3C强制性认证全面监督审核。

此次通过3C强制性认证全面监督审核，对我公司持续改进质量管理体系，加强产品一致性管理，进一步提高员工的质量意识，提升企业的管理水平有着重要的意义。

**【小资料】**

(1)3C认证概念

3C认证的全称为“强制性产品认证制度”，所谓3C认证，就是中国强制性产品认证制度，英文名称China Compulsory Certification，英文缩写为CCC。强制性认证是各国政府为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。

(2)3C认证在中国

我国政府为兑现人世承诺，于2001年12月3日对外发布了强制性产品认证制度，从2002年5月1日起，国家认监委开始受理第一批列入强制性产品目录的大类132种产品的认证申请。

它是我国政府向世界贸易组织有关协议和国际通行规则，为保护广大消费者人身和动植物生命安全，保护环境、保护

国家安全，依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。主要特点是：国家公布统一目录，确定统一适用的国家标准、技术规则和实施程序，制定统一的标志标识，规定统一的收费标准。凡列入强制性产品认证目录内的产品，必须经国家指定的认证机构合格，取得相关证书并加施认证标志后，方能出厂、进口、销售和经营活动场所使用。

我国国家质量监督检验检疫总局和国家认证认可监督管理委员会于2001年12月3日一起对外发布了《强制性产品认证管理规定》，对列入目录的19类132种产品实行“统一目录、统一标准与评定程序、统一标志和统一收费”的强制性产品认证管理。将原来的“CCIB”认证和“长城 CCEE 认证”统一为“中国强制认证”，其英文缩写为“CCC”，故又简称“3C”认证。

“3C”认证从2003年5月1日(后来推迟至8月1日)起全面实施，原有的产品认证和进口安全质量许可制度同期废止。目前已公布的强制性产品认证制度有《强制性产品认证管理规定》、《强制性产品认证标志管理办法》、《第一批实施强制性产品认证的产品目录》和《实施强制性产品认证有关问题的通知》。第一批列入强制性产品认证目录的产品包括电线电缆、开关、低压电器、电动工具、家用电器、音视频设备、信息设备、电信终端、机动车辆、医疗器械、安全部件设备等。

需要注意的是，3C标志并不是质量标志，而只是一种最基本的安全认证。

3C认证主要是试图通过“统一目录、统一标准、技术法规、合格评定程序、统一认证标志、统一收费标准”等一揽子解决方案，彻底解决长期以来我国产品认证制度中出现的政出多门、重复评审、重复收费以及认证行为与执法行为不统一的问题，并建立与国际规则相一致的技术法规、标准和合格评定程序，促进贸易便利化和自由化。

(本报编辑部)

## 芜湖市弋江区新社会阶层代表欢聚滨江共庆佳节

1月28日下午，落成不久的滨江办公大厦的多种多功能厅内欢声笑语，其乐融融。来自芜湖市弋江区新社会阶层代表欢聚一堂，共同庆祝即将到来的传统节日——春节。本次联欢会是由弋江区委统战部(工商联)、高新区新社会阶层联谊会主办，安徽滨江电缆有限公司及安徽江飞江业有限公司协办，弋江区区委常委、常务副区长、高新区管委会主任胡家宏、芜湖市弋江区工商联主席王庆、国能电力工程有限公司董事长韩荣松、安徽华星电缆集团董事长兼安徽江飞股份有限公司董事长曹中平分别致辞，共同表达了对2010年新春的美好祝愿。

联欢会上，优美欢快的舞蹈，美妙动听的音乐，来了持续热烈的掌声，而企业家们的现场点唱更是精彩纷呈，高潮迭起，掌声雷动。抽奖环节，更是惊喜连连，欢呼不断，其乐融融。家如一家的场面不仅表达了人们对虎年春节的期待，也谱写了弋江区各界齐心共进的和谐乐章。最后，优美的舞蹈《半城山半城水》为联欢会画上了圆满的句号。

(本报编辑部)



小品《灯人灯》

联欢会现场



# 百业齐兴酬壮志 千帆竞发显雄心

## ——华星电缆 2010 年度销售工作会议圆满落幕



2月21日,华星大厦六楼会议室内人才济济,在外奔波已久的销售精英们欢聚一堂,参加华星集团一年一度的销售大会。华星集团董事长曹中平、财务总监袁则仁、各事业部总经理等参加了会议。近150名销售精英参加了销售工作会议,会议由财务总监袁则仁主持。

会上,市场部总经理李运强做了市场部工作汇报,总结了三年来工作的进步与不足,销售代表王国胜也作了发言。董事长曹中平发表了题为《百业齐兴酬壮志,千帆竞发显雄心》的重要讲话,讲话中,他回顾了2009年取得的成绩、暴露的不足,也对未来的发展指

出了方向,作出了规划。

他指出,在2010年,要树立强烈的危机感、紧迫感和责任感,发展是硬道理,发展是不落后于竞争对手的唯一出路,继续推进华星学校健康向上发展,加快浙江电缆建设步伐,着力做大做强华星电缆仍是今后一段时期内坚定不移的发展方针;2010年的企业目标是:排名实现保五(名)争四(名),认真做好五抓(抓市场,抓质量,抓降耗,抓制度,抓环保现场)和五提高(提高素质,提高形象,提高服务,提高品位,提高效率)。



(本报编辑部)

# 贯彻落实科学发展观变“危”为“机”

## ——芜湖市老年学会赴江公司调研座谈会在滨江公司举行

2010年2月1日下午,芜湖市老年学会一行二十多人,在江公司副经理及公司领导的陪同下,参观了滨江电缆公司的生产现场并在公司会议室举行座谈会。

座谈会上,芜湖市老年学会会长袁则仁介绍了芜湖市老年学会的基本情况,袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。

袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。

袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。袁会长还就芜湖市老年学会的组成、宗旨、任务、作用等方面作了介绍。

# 我的同事李远林

时间过得真快,一转眼李远林师傅在报社已经度过了9个春秋了,在这9年里李师傅每年都被评为公司的劳动模范,从一名一无所知的普通员工到公司的劳动模范,再成长为今天为电缆行业做出贡献的生产者,真是来之不易。

不管是严寒还是酷暑,每天早上到公司时,总能看到李师傅忙碌的身影,李师傅每天总是比别人先到公司把卫生打扫得干干净净,背地里同事们总说李师傅是在做表面工作,为了在领导面前表现一下,可是我想有谁能够坚持365天都做表面工作呢?有一次和李师傅聊天时,我问李师傅:“大冬天早上在被窝里多睡一会儿不好吗?你为什么每天那么早起来上班打扫卫生?”李师傅说:“一个好的工作习惯,不但让人心情舒畅,而且更能提高工作效率,如果我每天少睡一会儿就能换来同事们的好心情和好同事,那我所做的一切都值得。”就在那一刻我明白了什么叫无怨无悔,什么叫无私奉献!

李师傅又忙着将合格证书贴在电缆盘上,他总说反正闲着也是闲着,不如趁着这个空闲时间把合格证书贴好,这样就不会发生电缆盘发错或者发错了,真的没有想到这样一个大男人也有这么细心的一面,正当别人准备下班时,你又看到李师傅穿梭在电缆盘之间,将第二天准备发车的电缆盘推送到外面,我知道他在为第二天电缆盘能及时发车做准备工作……李师傅就这样日复一日年复一年踏踏实实、默默地工作在自己的岗位上。

记得李师傅被评为“电缆行业协会先进工作者”的那天,我向李师傅说:“李师傅,您得电缆行业协会先进工作者这个称号有什么感想啊?你的工作已经得到公司领导认可了,以后别那么辛苦了。”李师傅笑着对我说:“荣获电缆行业协会的先进工作者这个称号我真的很荣幸也很惭愧,荣幸是因为我的工作得到了公司领导的肯定;惭愧是因为我所做的都只是自己的本职工作而已。我觉得的这个这个奖项不是颁给我一个人,而是颁给华星每一位员工,这个奖项不但有我的心血,更有他们的汗水,这也是对我工作的认可,更是对他们工作的肯定,在以后的工作中,更不能骄傲松懈,我将时时刻刻以一个先进工作者的标准来严格要求自己,努力学习、勤奋工作,为华星的发展做出自己的贡献。

这就是我们的李师傅,一个执着、坚韧、谦虚、勤奋的华星员工。

(华星电缆 叶荣平)

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与

# 2009 年度总结大会演讲选登

## 总结过去,展望未来

### 员工代表胡超

尊敬的董事长、各位领导、同事们:

大家下午好!

今天我能作为先进工作者的代表站在这里,我的内心充满了激动和自豪,非常感谢公司领导的肯定和同事们的认可。在这辞旧迎新的日子里首先向全体员工道一声新年好,祝各位在新的一年里身体健康,万事如意。

在华星工作的几年中,我把全部的精力投入到自己的本职工作当中,严格要求自己,认真学习知识,积累经验,自我充实,自我提高。缺乏专业知识,我就就谦虚地学习,没有相关的经验,我就就请教,不为了的,只为对得起自己的一寸光阴,对得起公司付给我的每一份薪水。我只是公司中的一颗小小的螺丝钉,能当这颗小小的螺丝钉,是我对工作的“唯一”想法,我相信每个人都能做好自己的本职工作,我们就能成就一项伟大的事业。我是这样想的,也是这样做的。

我所干的成品检验工作,是公司的一项重要工作,每天公司都会生产很多产品,有很多工序,每一道工序都有很高的质量要求,作为检验员,我要时刻把公司产品质量放在第一位,不损害公司的利益和形象,首先我要认真

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与

2008年以来,随着全球金融危机的蔓延,中国内地民营企业受到的影响越来越严重,电缆行业也是如此,许多企业不堪重负,不得不采取裁员减薪等措施以应对危机,以期度过难关。然而华星集团董事长曹中平在2009年初公司大会上郑重承诺:华星集团将带领全体员工,齐心协力,绝不裁员、不减薪。在金融危机的浪潮中,一定会承担起民营企业家的社会责任,做好优秀企业家的模范带头作用。

时光飞逝,岁月如梭,转眼间一年过去了,我们清晰并且欣喜地看到,曹董事长的承诺并不是一句空话;2009年,华星集团不仅履行了“不裁员、不减薪”的郑重承诺,另外还新增员工近百名,其中包括近二十名应届大中专毕业生。华星集团给企业、给员工,也给社会交出了一份圆满的答卷。

2009年,物价瞬息万变,很多业务员都是临近交货,才把订单交到公司,按时交货也比以前更有难度。面对这些困难,公司做了不少工作,制造部、供应部、仓储部、市场部等部门沟通协调,密切配合,有些订单比预计的工期还短,最大程度地满足了客户的需求,并受到客户的信任与积极评价。

其次,在公司管理制度方面,2009年力度加强了。现场管理、员工奖惩制度、车辆管理制度等不断加强。这些制度在各级管理人员的落实下,都取得了很好的成绩,尤其是车间实行5S现场管理制度以来,不是在表面上做文章,而是切实落实到每个车间,各个机台上,成效良好,顾客和业务员满意度也得到了不断的提高。

在注重公司硬件的同时,也不断加强企业文化建设。企业的竞争靠品牌,品牌的背后是文化,企业文化是企业共同价值观的体现,行为准则、经营理念、管理风格等综合竞争力的表现。在经济低迷、市场疲软的状态下,好的企业文化精神,是保持企业稳步前进、推动企业进步的强有力的后盾。华星电缆在近年来的文化建设上做了很大的努力,2009年又创办了《华星集团报》,按照董事长曹中平的话来说,就是把集团的文化理念浓缩并体现在这份报纸上,并借助报纸这个载体为企业文化的建设和传播、品牌形象的丰富和展示牵线搭桥。

企业,尤其是民营企业,尤有盈利是远远不够的,一个企业要长远地发展下去,必然要勇于承担社会责任,弘扬社会正气,体现良好的社会责任感。面对全球性的金融危机,华星不但扛住了,而且等到了稳步的发展。2010年新年伊始,曹董事长在接受本报采访时坚定而自信地说:未来的日子里,华星仍将坚守不裁员、不减薪的承诺和责任,董事会将带领全体员工,恪守“诚信于人,成功自己”的华星理念,对内注重质量,加大对员工的素质培养;对外以信誉为本,积极开拓市场,把华星行业保持领先地位,一步一个脚印地把华星引向辉煌。(休刊)

# 华星电缆践行「不裁员、不减薪」承诺

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与

# 2009 年度总结大会演讲选登

## 总结过去,展望未来

### 员工代表胡超

尊敬的董事长、各位领导、同事们:

大家下午好!

今天我能作为先进工作者的代表站在这里,我的内心充满了激动和自豪,非常感谢公司领导的肯定和同事们的认可。在这辞旧迎新的日子里首先向全体员工道一声新年好,祝各位在新的一年里身体健康,万事如意。

在华星工作的几年中,我把全部的精力投入到自己的本职工作当中,严格要求自己,认真学习知识,积累经验,自我充实,自我提高。缺乏专业知识,我就就谦虚地学习,没有相关的经验,我就就请教,不为了的,只为对得起自己的一寸光阴,对得起公司付给我的每一份薪水。我只是公司中的一颗小小的螺丝钉,能当这颗小小的螺丝钉,是我对工作的“唯一”想法,我相信每个人都能做好自己的本职工作,我们就能成就一项伟大的事业。我是这样想的,也是这样做的。

我所干的成品检验工作,是公司的一项重要工作,每天公司都会生产很多产品,有很多工序,每一道工序都有很高的质量要求,作为检验员,我要时刻把公司产品质量放在第一位,不损害公司的利益和形象,首先我要认真

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与

# 2010 年度销售工作会议演讲选登

## 华星明天更美好

### 业务经理代表王国防

尊敬的董事长、各位领导、各位销售同仁:

大家上午好!

在今天这个特殊的日子里,我作为业务代表在此发言,我感到非常激动和荣幸。同时也有些不安,因为我不知道自己发言能否表达出我们全体业务经理此刻的心情,但我想,我们大家都有一个共同的心愿,那就是衷心祝愿华星的明天更加美好!

站在这里,我首先要说“感谢”,感谢华星用博大的胸怀接纳了我们每位业务经理,为我们提供了一个充分发挥才智、展示自我的舞台。感谢华星集团各级领导一直以来对我们的关心和支持,当我们在外开展销售活动时,企业是我们的坚强后盾,正是企业多年来一如既往地支持,我们才能在变幻莫测的市场大潮中搏击商海,勇往直前。

转眼来到华星也有5-6个年头了,回想起这么多年的合作过程,总的来说还是很愉快的。华星“诚信于人,成功自己”的经营理念和董事长的人格魅力让我对华星越来越有信心,越来越值得依赖。这么多年来,我见证了华星的逐步发展,伴随着华星的成长,我的销售业绩也有起色,如果说我取得了一点成绩,这也是与



我国电线电缆产业集群发展现状

江苏宜兴的官林电缆城、江苏杜头电缆城、福建东南电线电缆城、湖南衡阳金钟电缆城、山东新泰电线电缆城和浙江温州电缆城等；江苏高邮、安徽无为、福建南平、江苏吴江等电线电缆产业集群频频见于媒体，并被社会各界及业内人士所认同。当然，这里所说的电缆城，并不是狭义市场上的商品销售摊位集中，而是大规模电线电缆制造工厂及相关产业的集合。虽然绝大多数还不严格意义上的电线电缆产业集群，基本上还是区域性行业合作组织，众多电线电缆制造厂的对垒中而已。要达到整体大于个体相加，并真正发挥地域资源、品牌等的集中优势，仍有较大的距离。

“十一五”期间，正是电力、电信、铁路及公路、建筑、汽车及船舶制造等国家国民经济重点领域大发展的关键时期，正驱动电线电缆行业发展的市场增长。我国电线电缆工业已进入良性发展时期，其重要标志是电缆产量已迅速攀升至世界第一；同时众多电缆新品不断推出，电缆科技不断升级，电线电缆工业正迎来“品牌”时期。

一落千丈“电缆城”的崛起，一片片呈“块”状发展，是我国电线电缆工业的一道亮丽的风景线。更是我国电线电缆工业开始走向成熟的标志。宜兴电线电缆行业协会名誉会长、远东控股集团董事长陈伟强认为，电线电缆行业是电缆工业发展的主要形态。远东电缆一个已在电线电缆行业十年产销第一的龙头企业，其位于国内最大的电缆生产基地——江苏宜兴，面对全国的电线电缆产业集群的兴起和电线电缆产业集群的快速发展，远东电缆等优势企业有着

略论中国电线电缆产业集群的发展

徐学斌

自己的战略发展思考。产业集群并不是简单的归大堆，而是严格按照科学规律的有机组合；它是产业发展的一种进程的自然结果，不能一蹴而就；它也不能绝对化，不排除按经济规律的有关有合、合理地跨地区布局。从发达国家的地区产业趋势看，产业集群是产业与区域的有机结合，具有明显的产业特征、地域特性与网络特性，能够产生极强的竞争力效应。而电线电缆产业集群是世界电缆工业百年发展历程中，大浪淘沙殊途同归的成功模式，也是包容了现代电线电缆工业规模效益、精益方式、技术设计之大成的“规模集约地”。

我国电线电缆工业长足发展后呈现出大而不强的态势，主要是规模增长过快、低水平重复建设、经济效益不高，而同时地域发展不平衡，大企业集团之间的合作几近于零，国外电缆巨头长驱直入，占领高端市场，分享80%的利润，而国内电缆企业为了20%的利润而苦苦挣扎。这方有产业发展的原因，也有企业长期电线电缆企业对某些区域政策的依赖，也是缺乏长远发展目标的集中体现。从根本上说，这是由计划经济向社会主义市场经济转变过程中生产方式的历史沉积，面对激烈的国际竞争，硬碰硬的条件是高质量、低成本、多品种、高科技，市场竞争不讲对历史的理解和现实的宽容。在这种条件下，没有竞争力、科技含量，主要靠地方驱动和支持的电缆项目和行政性风险将越来越大。目前，在生产能力严重过剩的情

况下，电缆项目如火如荼，特别是低水平的重复建设，市场肯定会让一批企业出局。另外电线电缆行业也面临人民币升值、原材料暴涨、国际国内的激烈竞争等不利因素，电线电缆行业总体年均增长速度远高于GDP的增速，但据有关部门了解，2007年，电力电缆产量的增速已在9%左右。

从发展的角度来看，产线分散的电线电缆产业集群如不进行企业兼并、重组，就不会形成大型电线电缆托拉斯，也很难产生像远东电缆等这样具有获得中国驰名商标、中国名牌产品、亚洲品牌创新奖等荣誉的国际国内富有影响力的品牌。而少数区域电缆城提出注册地区性电线电缆商标，打造地区性品牌，这样的做法也不会有利于地区电线电缆产业的发展，因为还是分散的小企业之间的共荣，况且，各企业都使用同一个商标，不利于质量管理。即使是同一区域的不同品牌，一个或几个牌子的“捆绑”行为，也会影响区域内的所有企业，进而相互防范、阻碍区域的发展。

以科学发展观引导电线电缆产业集群发展

如何发展电线电缆产业集群？业内有关专家指出，各地也要创造资源禀赋、人文环境、区位优势的条件，积极为电线电缆产业集群的形成和发展营造良好环境。要改变只重项目数量、有意忽视项目质量的现象，必须重视项目的质量。有关专家一再强调，各地一定要注意产业链上下游的协调发

展，促进电线电缆产业结构的优化。目前，电线电缆产业集群已经有了一定的规模基础，但是如何抓住机遇，推动产业集群的升级优化，值得我们深思。我认为，发展好电线电缆产业集群，应该做好以下几个方面：

一、以科学发展观的发展需要政府的引导和支持

电线电缆区域的各级政府已经做了很多工作，也发挥了较好的效果，否则我们就不可能这么快涌现出这么多的电线电缆产业集群。现阶段，我们认为政府需要在以下两个方面有所作为： 1. 建立行业协会，引导发展中介机构。如，江苏宜兴，作为全国最大的电线电缆生产基地，2007年，远东控股集团等发起成立了宜兴电线电缆行业协会，国家火炬计划电线电缆产业基地、CIGRE中国国家委员会电缆组、国家电线电缆质量监督检验中心、江苏省电线电缆出口基地也相继落户宜兴，增强了宜兴电线电缆行业的竞争力。这无疑政府起到了较大的作用。因此加强产业集群内部组织，政府要帮助企业组建非官方的行业协会并制定行业规范。同时，采取订单、市场化运作方式，大力发展服务型的生产力中心、技术信息中心、开放性行业技术中心等产业集群发展机构，建立检测、法律、会计、仲裁、信息咨询等方面的中介服务机构，发展和完善社会化服务体系和自组织体系。

2. 以科学发展观引导产业集群的发展。各级政府要努力用科学发展观引导业内人士和企业形成共识，共同促进，而不做与此相悖的事；必须加快转变经济增长方式、调整步伐，吸引更多的多种所有制企业进入电线电缆，形成充满活力的运行机制；调整有关政策，用市场经济法则促进电线电缆产业集群化的发展。电线电缆企业应该在区域品牌的大旗下努力争创品牌。区域品牌是区域内所有企业发展的共同资源，代表着区域地方

化生产体系的竞争力。拿我们宜兴为例，在宜兴及周边地区，聚集有电线电缆企业超过400家，并且远东电缆等被评为中国驰名商标、中国名牌，宜兴电线电缆品牌已基本形成。如果品牌能够以知名品牌为纽带，组建品牌俱乐部，扩大名牌产品生产产能，并在大量企业品牌的基础上创造出许多国家级品牌，并相互辉映，构成宜兴电缆品牌。从而带动集群内企业的向上态势，整个区域的竞争力将会大大增强。同时，要引导名牌企业做好品牌延伸，或进行并购重组，既可以使一些质量上乘的无牌企业共享品牌无形资产，提升产品附加值，又可以低成本扩张，迅速扩大市场，使品牌的无形资产在运动中增值。例如，远东控股集团几年前并购宜兴市八达电缆厂，注入资金、技术、管理、人才后，使这个企业迅速焕发生机，目前产值已达2002。

在协调发展的前提下，发挥龙头企业带动作用。大企业的增长，以及大企业和众多中小企业市场功能重新定位是产业集群发展的关键。随着分工的细化，龙头企业可以通过并购、参股和控股等手段将一些优质的生产、服务中小企业纳入麾下，并把这些企业的一些功能不断注入企业内部剥离出去，这样包装材料、加工、运输、中介等服务企业就会兴起，集群内形成产品生产、中间产品生产(含外包)和服务企业等多层次的分工协作体系。例如，远东电缆有限公司专注于电缆技术、研发、制造与销售，而其他环节推向市场，让中小企业腾出手来，以产业链为基础，以少数龙头企业为主导，以产业链为基础，大量中小企业作配套的分工协作体系，才能形成具有较强竞争力的产业集群。

当然，每一个产业集群中的电线电缆企业要扬长避短，借力产业集群的优势，尽快让自己壮大起来，确立在产业集群中的地位，合纵连横也是提提，但主导权的争夺会显得特别激烈，同时这些企业之间的合作、合作迫切需要加强，然而不是一朝一夕能完成的，但这是做大做强中国电线电缆产业集群的必由之路。

总之，中国电线电缆工业发展，离不开改革创新，而产业集群作为电线电缆工业未来的主要模式是符合规律的必然趋势，我们唯一只有迎难而上，才能实现由电缆大国向电缆强国的转变。我相信，这一天终将到来。 (本文摘自《中国建材报》作者徐学斌为远东控股集团(远东报)主编)

耐高温电力电缆发展回顾

近些年来，通过引进国外成套技术、设备原材料，我国电力电缆制造工业已经具备大批量工业化连续生产电压等级从11kV至220kV各类规格和品种交联聚乙烯电力电缆的能力，产品不仅能够满足国内需求，而且部分出口国外。耐高温电力电缆产品的标准已与世界先进水平接轨，绝大部分企业已通过ISO9000质量体系认证，为我国城乡电网改造提供了大量的优质产品。其中耐高温电力电缆该分行业国内电缆行业里有些电缆公司之

所以争上立塔生产线，各项目的不同，有的有是确实想争取大型火力发电站和抽水蓄能电站用500kV电缆的订单，为国争光，有的只是为了做摆设，显示自己“有实力”，只是做个招牌和宣传企业知名度的作用；还有的具有攀比心态，想在一方面比得竞争对手，据了“真”，真正有能力制造500kV交联聚乙烯的公司甚少，大部分是“赶时髦”之举。 国产干式塑料绝缘电力电缆，主要用交联聚乙烯绝缘，而不是用低密度聚乙烯绝缘，而且目前不能制造500kV

级电力电缆。今后如需进口500kV干式电缆，应选用哪一种绝缘为好？美、日、意等国家生产的是交联聚乙烯电缆，经实践，电缆最高运行温度可达90℃，传输容量增加很多。但在净化度很高的聚乙烯中必须添加交联剂，影响绝缘性能。法国制造干式用低密度聚乙烯绝缘电缆，电压等级最高为400kV，为满足我国订货要求，已生产出500kV电缆。该电缆未经交联，虽然最高运行温度只有70℃，但保证绝缘高度纯净，电气性能优良，两者各有所长，而且相輔相成。(本报稿稿)

企业如何应对扑面而来的世界金融危机？我以为当务之急是强化内功，在企业的发展战略上下功夫，此时我觉得应该再提一下“品牌战略”。

所谓“品牌战略”，实际上就是天时、地利、人和的“可控”，利用人为的控制，达到利益最大化的结果。打造一个传世企业并不是一朝一夕的梦想，二十多年前我在《巢湖报》撰文陈述过“品种、品质、品牌”的观点，就一般规律而言，有了好的品种就能进入市场，有了好的品质就能站稳市场，而在天时、地利、人和俱备的时候，“百年品牌”就会呼之欲出。

品牌战略涉及品牌两个方面：一是内部管理，二是外部营销(包括品牌发展策略及媒介公关)。

内部管理目前对大多数民营企业来说都是发展中急需迈过的一道关。当前核心要解决的问题是，如何理顺和协调企业内部部门与部门、员工与员工、程序与程序、自领与监督之间的关系，把企业内部各职工的多小力凝聚成促进企业发展的“合力”，解决好全体员工的人文认同问题，积极培育员工对“企业文化”的认同，消除内耗，加大发展推力。对管理者来说就是如何做到把质量交给“全面质量管理”，管理者自己则能投入全部身心做人的工作(包括以人为本的科技研发工作)。

从众多企业发展的实际来看，推行全面质量管理不失为一个解决根本问题的办法，问题是由于文化背景不同，如果在企业内部管理上完全套用“全面质量管理”的过程，过于繁琐的管理细节时也会给管理者的具体操作带来较多的不便。中国是礼仪传统的人文之邦，以人为本历来是所有文化的核心部分，对企业管理者来说，更多的是要做人的工作，机械地执行一些条条框框，对推行人文关怀也是一个损失，有的时候甚至得不偿失。从这个意义上来说，员工对企业的管理者也有一个地域文化认同和社会层次文化认同的问题，这就不难找出外地职业经理人普遍工作难以开展的部分原因。所以我的观点是以建立严格的管理制度为前提，在管理中尊崇人文，推行文化认同、注重和贯彻原则，以人文关怀统领企业内部管理的各个环节，在产品质量管理上则严格推行全面质量管理，两者兼顾，以达到“聚力为力、变力为推力”的目的，走出一条有自己企业特色的管理之路。这一点有人称之为打造“企业文化”，实际上只是内部管理上的一些技巧和手段，没有多少玄奥。应该说在现代中国，好不容易发展起来的民营企业，基本上走的都是一条“正规加非正规”的路子，管理上如果也能遵循这一普遍规律，相互之间不唯命是从。

现在的巢湖或者说安徽，职业经理市场发育的

再提“品牌战略”

俞临庆

并不完善。职业经理们大多数都是走“营销”的路子，所提的是“营销改变世界”的理念，当然这无可厚非，但同时也就不乏有“营销”的弊端，就是职业经理的“打工”意识，“卖身”意识，对企业的品牌战略运作中的内部管理尤其是发展管理重视不够，“营销”观的前提是企业已经有了非常好的管理和非常好的产品，企业的发展瓶颈仅仅是资金和营销问题，所以才有为了商品的过度包装、不重视研发和后续培育，以及放松内部管理等等，这一切应该说都与职业经理人的“打工心态”、“营销业绩心态”有关，因为为企业未来的趋向与职业经理人任期责任之间没有太大的关系，这应当说是中国企业发展中的一次遗憾。

这种遗憾现在在深圳等发达地区的企业老板中已经引起高度重视。他们将外来的职业经理细分为营销经理和企业运营经理，对可能应聘为总经理之类的企业运营职业经理人老板们则会首先要求其投资“购买企业股份”，将职业经理人作为投资者捆绑在本企业的发展的战车上；这在道德层面上尽管有“不信任”和“防范”的意味，但在人才流动异常迅速的深圳等地区，也不失为一个留住人才的高招。

外部营销不少人的理解仅仅是推销，其实推销只是营销的一个部分，这只是停留在狭义层面的一种理解。完全的外部营销应当是建立在企业品牌基础上的，一种销售环境的拓展和开发。销售者推销的不仅仅是产品，而是包括员工素质、商业信誉、文化认同、发展后劲等等都在内的完整的企业形象。一些所谓“百年老字号”实际上就是前人的重视外部营销，重视品牌战略的结果。

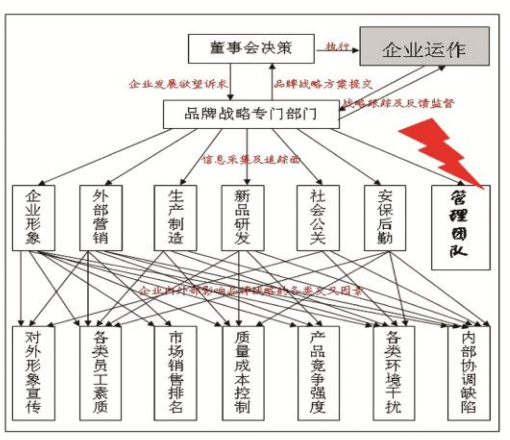
现在已经发展起来的企业一般都拥有一批经验丰富的销售人员，但企业发展到一定程度，或者说市场成熟到一定程度，销售竞争已经进入到了白热化程度，就应将“销售”上升到“外部营销”，不在市场的激烈竞争中企业就会逐步丧失竞争优势，陷入不利的境地。

在外部营销中，除产品销售外，品牌发展及媒介公关有着至关重要的作用，从某种意义上讲这也是一条企业迈向更高层次的必由之路，而策划正是这条战略的基石，这之间涉及到品牌形象(包括企业形象)策划、发展的细节策划以及市场环境培育(即媒

介公关)等等。 策划不是体现一两个人的智力，而是企业管理团队(包括董事会)总体管理能力的表现，策划的成功与否也同时不是一个策划人具体操作者工作水平及能力的体现，而是整个企业管理团队(包括董事会)乃至整个企业完全执行力的表现，并且这一切都必须依赖于董事会对企业发展的预期和欲望、心态等等。

后面附了一张我随手画出来的结构表，可能表达还不全面，但即便如此也可以从表面上看出品牌战略所涉及的因素很多，任何一个细节上的失误，都会影响到全局，这其中最重要的是管理团队、管理方式和管理团队成员优异的个人素质及整体协调能力(尤其是后者)，在品牌战略中所占的比例不是简单的加法和乘法，而是直接导致或关系。所以实施品牌战略的第一步就是理顺管理关系，消除企业内部协调障碍。换言之，就是提高管理水平。 只有做到良好内部管理较高水平外部营销之间的完美契合，才能实际打造“品牌”的目的。品牌战略的精髓是提升企业某一种产品的知名度，更注重的不是构建“百年企业”，换句话说，不仅产品有知名度，企业的方方面面都有知名度，尤其是企业整体要有较高的企业形象度。

附：品牌战略工作模式结构图





# 又是一年春节至

“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏”，王安石的《元日》可谓春节诗的代表之作。而紧接着的两句“千门万户曈曈日，总把新桃换旧符”千年以来更是口口相传、代代吟诵的佳句。短短的几句诗中，写了春节光景的代表性事物：放爆竹，喝屠苏酒，换桃符。现代社会，爆竹升级为各色烟花，屠苏酒如今已给茅台、五粮液了，桃符现今也已演变成了春联。

年年岁岁花相似，每年的春节也大致少不了这些内容，还没有到春节，城里烟花爆竹便已纷纷争艳，鞭炮之声不绝于耳，平日里尘土飞扬的人们也在此时走亲访友。家家户户的大门上都贴上了鲜艳喜庆的大红春联。

记得小时候，最盼望的就是过年了。过年了，除了新衣服之外，还有各种各样的美味小吃；走亲访友，给长辈们拜年，最重要的能够收到压岁钱。一个年过下来，岁数长了，衣服旧了，压岁钱也有了零花钱。

我们那里，春节几乎从小年就拉开了序幕。腊月二十四是灶王上天

然而最快乐的莫过于除夕之夜了。天还未黑，爆竹一声接着一声，连绵不断，那是人们晚饭之前的小爆竹。待吃过晚饭，又有烟花在寒冷的冬日夜夜。烟花大约持续到春晚结束之前。随着八点的钟声一响，大人小孩都围在电视机前了，其实也不怎么看节目。大家在一起聊聊天，说说笑笑，看几精彩的小品相声，心满意足，其乐融融。那时一家人难得聚在一起又温馨开心的时刻。

想起那些有关过年的往事，感觉其实年味无论如何都不会减少的。只是看我们的心情如何。长年别离，春节重聚首，对于我们来说，无论怎样的年味减少，都不会冲淡我们想家的心情。不会模糊我们归乡的方向。我们这些浪迹天涯的游子们，即使不能再亲手写一写贴在门上的大红春联，即使不能陪着家人们喝一杯浓浓的年夜饭的把酒，但在除夕之夜，春节之时，和刚过去一年甚至数载的家人说几句贴心的话，即使什么也不说，只是握一握父母日渐苍老的双手……那就是浓浓的年味啊。

歌里唱，有钱没钱，回家过年，年是温馨的，回家的感觉更让人温馨。（张西洲）

# 静夜思

思绪就这样在黑夜中恣意翻飞，幻想有一个时间能回去吧，哪怕就是轻轻触摸一下那遥远的昨天，也深感满足。并不是现在不值得珍惜，也不是未来就没有美丽，而是当下的美好如昙花一现，轻轻一触，便已消逝。尤其是在这样的夜晚，它就像浪潮一样涌向我，叫人不得平静。

今天很快就要成为昨天，明天太阳依旧会升起！再多的忧伤，再多的欢喜，都将随着过眼烟云，成为永远的过去，何必太在乎现在的境遇呢？放手昨天，敞开胸怀，拥抱明天吧！

夜色依然阑珊，心情已回归宁静，晚风托起了梦的翅膀，睡吧，闭上眼睛，以最舒服的姿势，用最甜美的梦境，送走今天，迎接明天！（寒夜）



前首时光飞逝，似水流年，2009年已匆匆远去。原本不想对逝去的2009做什么总结了，却好像有一个沉重的行囊如影随形，索性自言自语一番，清理一下心灵草场，以便轻装上阵。意气风发地开始崭新的2010年，给自己一个新的起点，许下一个切实可行的心愿，做好应该去完成的一切应该该办的一切，从而平和淡定，无愧我心！

2009年自己给自己几个关键词：流逝、自省、亲情、自己、以后的路、尾声。

流逝 2009常常感慨时间的流逝，以前觉得很重要的东西在时间老人的面前简直不值一提，最难过的不是每一天的流逝，而是每一个不可复制的今天，你在洗脸，时间就从脸盆底下溜走，只记得鲁迅先生这样讲过，时间是良药更是这世上最毒的毒药。

过去的我，无论是如何的沉迷甚至颓废，但起码我是个真诚的人，我不玩世，在失落之后知道追求，哪怕那情怀在今日的我看来是一片惨绿，但我宁愿这样也不希望什么都不去想……

真正的快乐，不是狂喜亦不是痛苦，在我的主观看来它是细水长流，碧海无波，在芸芸众生里做一个普通的人，享受生命之间的喜悦，那么我们就即使不死也算过一天了。

想着父母对我的关爱，心里总会泛起阵阵暖意。每天习惯了看到他们慈祥的笑脸，父母也习惯了每天看到快乐的我，或许大家都感到了一份欣慰。如果因为工作或者是其它方面的事情不开心或烦心时，他们总是不放心，总是嘘寒问暖，有时或许会觉得他们比较烦，但是静下心来想其实这也是一种幸福。说他们关心他们，其实他们对我更是关心。父母对儿女的爱永远都是这么无私。对于父母的爱，我一颗心也无法偿还，只能是多抽点时间陪在他们身边陪他们聊天，给他们买生活用品和衣物，来报答父母的养育之恩。

自己 仔细回想往日，还有些念念不忘的梦想没有实现。渐渐模糊的，是那些叫做岁月的光阴，以及光阴里那些或成或败的故事。我愿意在回忆中，去接近那些我还没有来得及接近的，可以彼此温暖的人。静下心来细致地回忆那往昔，突然发现，和温暖相比，那些疼痛，那些无奈，真是微不足道。我的一颗饱经沧桑的心仍然是柔软的，仍

然是温热的。面对现在所拥有的一切，我实在是不应该有什么可遗憾的。

流逝的岁月，在逐渐沧桑着我的容颜，但我的一颗心却永远年轻。点点滴滴的一切，在淡然、一丝禅静，它们静静地站在原地，而我，已经静静地走过。我浅淡地笑着，愿意做一个知足、淡定的男子，把拥有所拥有的快乐和幸福。曾经的那些伤痛，那些无奈，都已经随着这冬季的寒风飘过，让一切随风，成为过往，一切便在这似水流年中安定而从容。

很多的努力和坚持，都是为了生活，很多的坚持和追求，还是为了生活。我不能抛弃也不能丢弃曾经流逝的时光。有些东西，有些事往往注定我无能为力，只能守望着这个冬季的寂寞安静的凝望，等待……

以后的路 以后的路在脚下，靠自己一步一步的前行，需要方向，更需要动力……

尾声 时光流逝，岁月无情，不管我们愿意与否，2010年，还是向我们走来了。2009，风华变成追忆，双手相牵，十指相扣，许一份真心，祝福来年幸福安康！祝福我的朋友幸福快乐！记住这最幸福的冬天，留住这最醉人的笑靥，告别2009，迎接我的2010！

再见，我的2009！再见，悲伤的，幸福的一切，一切都告告别。告别2009，走进2010，这一切的一切，还是一个开始，一个全新的开始，相信也是另一个幸福的开始……（寒）



# 中东游记

（续二）  
（三）魅力死海  
一夜迷途椰棚，因为时差的原因，醒的很早，今天去死海。

方晓松  
西方人老去在大巴里溜达，感觉特休闲，所以人家那个才叫旅游呢，我们很多时候就是朝拜朝圣，到此一游的心思。

时，人面还在，她在吗？  
（四）玫瑰之城  
在约旦，我们向当地人，哪里是最值得去的景点，结果几乎是异口同声：玫瑰之城！

按时出发，大客车行走在坡上坡下中。安曼号称七山之城，见不到高的建筑，大都是些三四层的小楼，五六层算高的了。当然，也有高层的在修，现在只能看到深深的地基。所有的房子都是一样的颜色，一样的装饰。看着也算顺眼，大家在以巴冲突的画面上应该能够经常看到的。

几个草棚，下面有躺椅可以随便躺下，晒晒太阳。在二十度的气温下，和风微微吹过，死海咸湿的气息扑面而来。

我们一行十几个人，包了一辆中巴车，然后请了一个中国的留学生当导游。导游叫阿拉伯人，原来玫瑰之城说的是佩特拉(Petra)，位于约旦安曼南250公里处，隐藏在一条连接死海和阿卡巴海峡的狭窄的峡谷内，为公元前4至公元2世纪纳巴特王国首都。除此之外，一无所知，而我们就在这一无所知中前往传说中的玫瑰之城——佩特拉。

出了城行驶在高速路上，其实应该说了这里就知道，中国的基础设施还是不错的，这里的高速路封闭的少，因为路边根本没设什么人，路面也不是很好。路外就是茫茫戈壁，别说人，草也没有。

一路两边都是戈壁，没什么风，也没什么沙尘。湛蓝的天空是被洗过一般清澈，几朵白云悠闲的散落在天边，心就被这纯净凉爽的景致吸引了。

忽然，车被一辆警车拦住了。原以为我们有什么做的不对，停车后才知这是因为不过警察例行检查。一位警官手按着警棍的手枪，登车检查护照。看到一车的中国人，他非常友好。说：CHINA GOOD，然后就下车了，护照也不用查了。看来阿拉伯人对中国人确实很友好，当然后面我们还遇到很多好事。

不断的山路，路边偶尔有人家，还有修理汽车的地方，但还是荒凉得很。有些路段能看到荷枪实弹的士兵的汽车驶过。路边不远处有个边境哨所，一辆悍马停在下面。前面是阿卜杜拉二世国王的大幅彩照，可能这能给士兵带来勇气吧。

想来总得体验下，就去小卖部买了条冰棒。冰棒在国内是典型的冰棒，好像是台湾安利的，居然要20D，两百多块人民币。我们回去的都要买，让那导游便宜点，帅哥认真的听完我们的还价，温和的说：20D。

来到海边，很多人已经往身上涂死海泥了。这也是收费的，1JD 涂一次。

游泳过，在岸边酒店里的游泳池洗澡，再跟饮料，确实感觉挺舒适。死海并不算远的对岸，腰酸腿疼就在眼前。由于人口增加，气候变暖等原因，约旦的河流人量日渐减少，这里蒸发量又巨大，据说，用不了多少年，死海就将不复存在了。地球上唯一一处，能让人浮在水面的景观就此消失，太遗憾了！

和自然比人类是多么渺小啊，可是人类却又不停地摧残着地球，享受大自然的造化，却不知珍惜。你爱地球有多深，她便爱你有多深，你伤害她有多深，她便同样报复与你，不知何时才能重游死海，古人说：人面不知何处去，桃花依旧笑春风，里游

到佩特拉了，门口有很多军警，不知为何。反正也见得多了，无所谓。

果然一到死海边，除了砂石，和菩提，什么也看不到。酒店很漂亮，有几个

一走进一条缓缓向下的坡，佩特拉便展现在我们眼前

如此的入口，怪不得几千年的古城曾经神秘的消失过

我们刚进去，忽然几辆军车拥着一辆奔驰商务车疾驰而来，下来几个貌似中国官员的人。我们热情的问他们：你们是中国人的吗？他们也问我们：你们是中国人的吗。原来家乡的领导，后来才知道，是中国武警总队的高级警官到访。有几个约旦高级警官陪同，为首的那位大副官，看起来非常和蔼，所有警察都向他敬礼。他看我们是中国人，便主动上前热情的和我们握手。旁边的美国人羡慕不已，朝我们竖大拇指。



这是其中的一个小山，山顶就像人脑袋的样子。

进去的路上是可以骑马的，阿拉伯马高大俊朗。不时有阿拉伯传统装饰的阿拉伯小伙，策马扬鞭从身边一掠而过，他们骑得马鞭在头顶高高扬起，口中发出那能驱散阴霾，和雷声脚踏打出的石头路，声声入耳。

回去天色已晚，一弯明月像静止的悬挂于戈壁之上的天边。白白的月光下，一些既清晰又模糊，大漠沙如雪，燕山月似钩，这戈壁，这月，令人永生难忘。

佩特拉古城曾数度易手，为纳巴特、拜占庭帝国等占有，还曾神秘的消失过几个世纪。遥想那月夜，那些阿拉伯武士，身披铁甲，腰跨弯月弯刀，簇簇马蹄，尘土飞扬地从这里奔来。呼啸冲锋，威震一方。如今这城池遗址，寂寥于戈壁之上，日出日落，静看人世变迁。曾经，有多少恩怨是非在这里纠缠，又有多少爱恨情仇在这里纠缠，多少人曾在这游历，英雄乎？美人乎？说不尽的旧情往事，都成云烟。巨石间可否留存着些许尘梦？而那尘埃，了了了了，谁人知晓？



一走进一条缓缓向下的坡，佩特拉便展现在我们眼前

# 征 稿 启 事

华星集团报在董事长及各部门领导的大力支持下正式出版了，为扩大报纸影响，关注员工生活，将报纸越办越好，现向集团全体同仁诚挚征稿。

本报编辑部尊重作者，允许笔名发表。凡真实反映华星集团人和事的稿件，题材不限，体裁不限，皆可应征。新闻作品要求真实简练；文学作品要求生动感人；摄影美术作品要求美观清晰，分辨率在300以上。来稿请注明作者真实姓名、所在部门、职务、联系方式。优稿优酬。

来稿请发送至：

hxjtb@163.com；

电话：

0565-2519098

欢迎加入集团报

QQ:1254720197。

总 愿 问：曹中年

总 编 辑：俞临庆

副总编辑：邓勇军

责任编辑：邓勇军

编 辑：张 芹

校 对：张 芹

编辑部联系方式

电话：

0565-2519098

传真：

0565-2517676

邮箱：

hxjtb@163.com



华星 集团

# 诚 信 于 人 成 功 自 己