

 高毅地產

高麗地產
紅板林

2010 No.02 Vol.046 | 第46卷第2期 2010年2月
ISSN 1000-4309 CN 11-3022/D
定价: 15.00元 零售: 0.50元
邮发代号: 82-100 订阅处: 全国各地邮局
广告部电话: 010-63094223 广告刊例: 见封底

高斯木品館

高新 唯此等待 別墅級·庭院洋房

高新红枫林,以原味庭院生活为蓝本,历经万般淬炼,其以高新仅有的別墅級庭院洋房,引領高新品质生活的全新高度,在2010,为钟情于贵族生活的塔尖人士,精美献上。

- 高新地产三年淬炼,博古揽今,精品恭献
- 68万平米原生纯熟庭院,当代汉风韵致
- 160-280㎡別墅級庭院洋房,悠雅奢适
- 罕有2.4超低容积率,品质生活珍稀雅境
- 別墅級庭院景观,自然就在家中
- 7米阔绰楼距,超越別墅尺度,私密从容

● 项目地址:高新区科技路与团结南路十字向北500米



8424 8888 高新地產 品牌信譽專家

Korea Japan & China 清醒的韩国、不骄傲的日本 和“不折腾”的中国

韩国,2009年经济增长率0.2%。三星电子成为世界市值最高的IT企业;年末承揽阿联酋价值400亿美元核电站的订单,更使韩国成为输出核电站国家。与此同时韩国在温哥华冬奥会获得了7块金牌,取得历史性突破。

反观日本,2009年经济增长率-5%;跨国公司纷纷从日本撤离;日本标志性新日航破产,丰田惨遭召回门,索尼、松下、日立等主要电器、电子企业在国际市场的地位已被韩国的三星电子和LG公司超过。而冬奥会上,日本金牌数为零。

如果说,日本经过了“泡沫经济破灭的20年”,是“失去的20年”,韩国却是“追赶的20年”。这20年来,日本与韩国的国内生产总值之比从11倍缩小到5.3倍,人均国民收入从3.9倍缩小到2.1倍。主干产业方面,半导体、电视机、手机、造船等行业,韩国已经领先日本。在外贸方面,2009年韩国有史以来第一次在贸易顺差规模上超越日本。

战后,韩国一直在“学习日本、模仿日本、赶超日本”。20年前,就是三星、现代这样的韩国大公司,在日本人眼中也只能算是“二流企业”。然而近年来,昔日的韩国“学生”在经济领域的良好表现,令日本“老师”肃然起敬。日本影响颇大的《日本经济新闻》从去年底开始“韩国企业,强力的秘诀”系列报道,今年3月,又发表了“学习迈向世界的韩国企业”社论。

今年2月25日的英国《金融时报》专栏文章《韩国不再是弱国》中称,“韩国的经济规模与比它人口多20倍的印度不相上下,出口额大于英国。如果按购买力平价计算,韩国人均收入和日本只有5000美元的差距”,文章还称三星集团“今年的销售额比日本前15个电子公司的总和还多”。面对日本“老师”和经济强国英国的夸

奖,韩国媒体认为韩国“庆祝仍为时太早,还不能沉浸在我们现在是世界一流的浪漫幻想中”,他们认识到,总体上韩国还落后于日本,尤其体现在技术上——在去年的美国专利注册排行榜上,韩国排在美、日之后,列第三位;2008年技术贸易收支上,韩国出现31亿美元逆差,日本则创造了150亿美元顺差。韩国只有53种商品在世界市场上的占有率居首位,而日本有234种。虽然2009年韩国有史以来第一次在贸易顺差规模上超越日本,但在韩日双边贸易中,韩国却出现270亿美元的逆差。韩国出口商品使用的核心配件、原材料大都是日本产品。

两国技术差距的背后,是基础科学实力的差距。迄今,日本已有13位科学家分别获得过物理学、化学、生命医学领域的诺贝尔奖,而韩国尚无一人问津过自然科学诺奖。

清醒的韩国媒体这样认为,“韩国需要向日本学习的东西,远远多于日本要向韩国学习的东西”。以此观之,经济总量正处于“坐三望二”的中国经济,增长速度比韩国更猛,若今年经济总量超过日本,我们又该抱着怎样的一种心态呢?

也许,毫不犹豫地学习韩国民族那种“全民向强者学习向上的精神”,大气开放地学习日本民族那种“全民危机学习竞争意识”,中国才真正会从一种“资源粗放型增长”转型到“智慧生态型发展”,中华民族才会跻身亚洲一流民族的行列!

日本,从明治维新到跻身“七国俱乐部”,用了一百年的时间。

所以,邓小平是伟大的,他用“坚持改革开放,一百年不动摇”表白着中华民族重新成为亚洲优秀民族的复兴理想和实现这一理想的艰难和漫长。

1958年到1968年日本提出了“国民收入倍增计划”,经济迅猛发展。1978年,日本跻身世界发达国家,成为“七国俱乐部”成员。

与此同时,1957年,中国“反右”,统一党内外声音;1958年“大跃进”,经济上搞“人海战术”——人多力量大,鼓动“人心战术”——人有多大胆,地有多大产;1959年,庐山会议批彭德怀,统一党内声音;1960-1963年,三年自然灾害;1964-1965年,搞四清,搞社会主义教育运动,提出“阶级斗争为纲”;1966年,文化大革命全面爆发;1968年,“文革”进入高潮,军队“支左”;1969年,九大召开,林彪成为接班人;1970年,庐山会议,毛林矛盾公开;1971年,林彪事变,失败身亡;1975年,批林批孔批周;1976年,反击右倾翻案风,“四人帮”下台,华国锋上台;1978年,开始了“实践是检验真理的唯一标准”的讨论,十一届三中全会召开;1979年,中国政府决定,实行对外开放政策。

所以,胡锦涛是英明的,提出了“不折腾”。如果中华民族能以一种因落后知耻然后奋勇学习、模仿和追赶的心态,瞄准日本和韩国,“聚精会神搞建设,一心一意谋发展”,那么,中华民族的复兴就不会成为中国人追求了一百余年而仍然在追求的梦想!

要知道,1897年孙中山在日本已削发明志了!!



>>

>>>>

>

>

>

>

>>

>>>>

>>>>

>>>>

>>>>

>

>

>

>>

>>>>

>

本期导读：《时间消费，引领品质生活》>> >>>> >>>> >>>> >>>> >

时间消费是指24小时全时间服务，让消费者把购物当成一种乐趣，双休日半天甚至一天都可以在此度过。从经营模式到消费者的购物过程中，要将“时间消费”的模式引入到整个业态中。规模宏大、多业态、多业种的组合，让消费者可以在此买到所有需要买到的东西，不需要再到其他地方进行购物及消费，满足人们的全生活需求，即所谓的一站式，也就是一个地方完全解决。

编委会及顾问委员会

主办：西安高新技术产业开发区房地产开发有限公司

编辑委员会

名誉主任：全国工商联住宅产业商会副会长
西安高科(集团)公司总经理 安建利

主任：张彦峰

委员：陈慧 马毅 李农 张菁 杨桂芳

主编：张菁

编辑：华丽 刘永峰 马小勇 姜李博

执行编辑：赵鲜

地址：西安高新技术产业开发区高新五路12号

电话：029-88315011

传真：029-88311861

邮编：710065

网址：http://www.xagxdc.com

Email：hisurview@xagxdc.com

创意设计：尚美佳*中国

电话：029-88321933

准印号：陕内资第0073号

出版时间：2010年6月

内部资料

本刊顾问委员会委员

徐德龙：中国工程院院士、西安建筑科技大学校长

袁梅生：全国工商联住宅产业商会名誉会长、清华大学教授

王石：中城房网第一任轮值主席、万科企业董事长

卢镛：青岛海尔地产有限公司董事长

冯仑：万通集团董事局主席

胡葆森：河南建业集团董事长

林少斌：深圳招商地产总裁

任志强：北京新华远董事长兼总裁

张宝金：金典集团董事长

卷首语 Preface

> >>> >>>> > 01

声音 Voice

> >>> >>>> > 04

聚焦 Focus

>> >>>> > >>>> > >>>> > 06

时间消费 引领品质生活

水晶之恋

水晶城商业管理之浅见

视点 View

>> >>>> > >>>> > >>>> > 18

保育钩的几个观点

论道 Methodology

> >>>>> > 20

勇气、方法、坚持

《管理中的“七种浪费”》读后感选登

摄影 Photographic

> >>>>> > 28

情系玉树 爱聚高新

走进绿色军营 锤炼钢铁意志

感受企业关怀 分享生日快乐

樱桃红了 笑容醉了

枫情 Kaleidoscope

> > >>> > 40

西湖杂感

自然

有点特别的三八节

感恩母亲

流汗的幸福

适应变革 自我超越

枫华会 Maple club

> > >>> > 55

描绘身边绿色 倡导低碳生活

母爱无限 真情无限

夏韵

平淡中体味幸福

趣味生活 健康你我

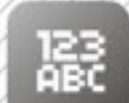
枫林华府业主书法作品

快讯 News

>> >>>> > >>>> > >>>> > 62

枫尚 Custom

> >>>>> > >>>> > >>>> > 64



800万 <<<<< <
上海世博会开园满月 入场人次突破800万

2010年5月31日，上海世博会开园整一个月，截至晚21时，经票检入园参观者达32.75万人。至此，上海世博会累计参观者已达803.27万人次，日均约26万人次。园区经受住了单日50万客流的考验。

2万美元 <<<< < 深圳提出5年后人均生产总值将超过2万美元

2010年5月31日上午，深圳市五届人大一次会议召开。在本次政府工作报告中立下了令人振奋的目标：5年后，全市生产总值超过1.5万亿元，而这一总量，将接近新加坡的水平。此外，届时人均生产总值将超过2万美元，达到中等发达国家水平。

25亿 <<<<< <
四省五地争夺炎帝故里 官员称一个名人值25亿

炎帝故里之争干涉湖北随州、陕西宝鸡、山西高平，以及湖南株洲炎陵县和会同县，各地围绕炎帝故里大做文章，从景区打造、文化旅游开发、招商引资，无所不用其极，总投资突破百亿元。争夺名人的实质当然是争夺巨大经济链。一个名人值多少钱？随州市旅游局局长算账：2009年“炎帝故里”带来的旅游效益是25亿！

3000亿
西安未来10年每年3000亿搞城建

在2010西安投资环境说明会上，西安市副市长董军表示，伴随着《关中—天水经济区发展规划》的全面实施，西安的城市空间将快速拓展，基础设施建设也将大幅增加。未来十年，西安主城区规划面积将由第四轮总体规划确定的490平方公里增加到800平方公里，人口达到1000万以上，成为超级大都市。

16幅

上海土地推介 105幅地块仅16幅被相中

截至5月31日，上海市规划和国土资源管理局推介的105幅地块，仅有16幅有3人以上预申请，符合规定的资格确认，进入下一轮拍卖。另外，已经有15幅土地发布公告将出让活动延期，4幅地块终止出让。受到新“国十条”调控政策影响，以及上海细则尚未落地的观望情绪，开发商拿地谨慎，这场原本被期待的土地饕餮，遭遇冷落。

五成

最牛楼盘公摊面积高达五成

在山东省高密市有一个楼盘叫贵宾首府，不久前这个楼盘的很多业主在收房时发现，公摊系数竟高达50%以上，有人把它称为史上最牛的公摊系数。在进行实地调查以后发现，在贵宾首府如此高的公摊系数的背后，暴露出的是职能部门在预售房合同监管上的重重漏洞。

45亿
日本最大房地产开发商 天津45亿打造生态社区

日本最大房地产开发商三井不动产住宅株式会社已确定在中国天津开发一个总投资达45亿元人民币的生态社区，这是三井不动产在中国内地的首个房地产开发项目。这个位于中新天津生态城的生态社区项目，占据了生态城三个相邻地块，预计总建筑面积将达到36万平方米，定位为高端住宅项目。据开发方称，该项目将成为全国首个在能源和环境方面力争获得LEED认证的地产项目。



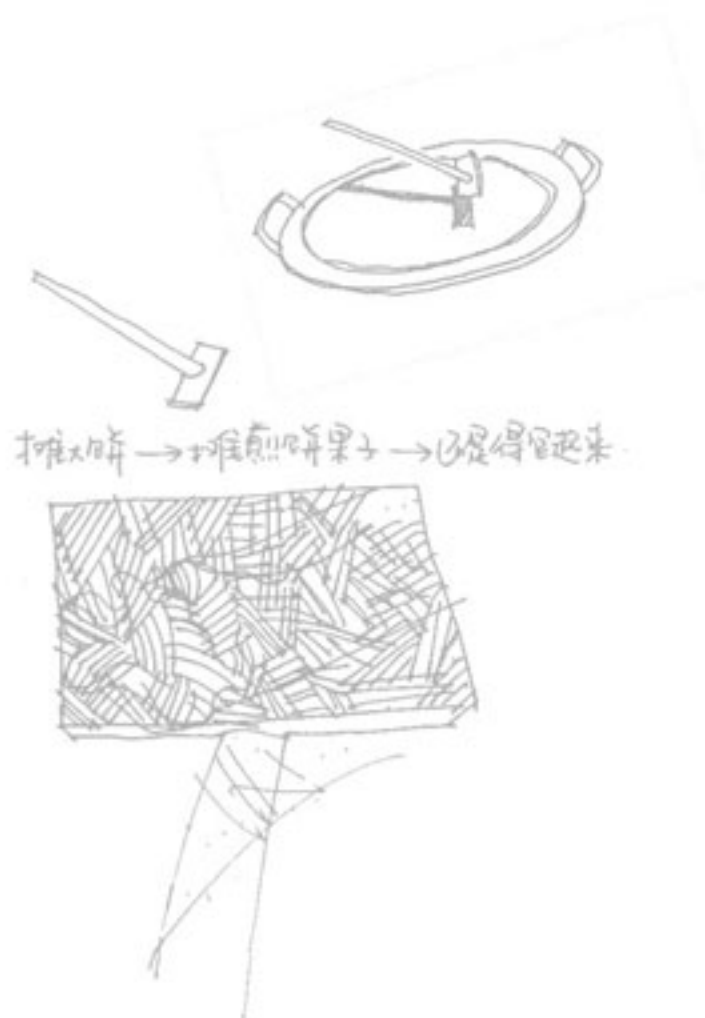
文 / 张璐

又会碰撞出怎样的火花？

相比之下，在天子脚下的我国古代人民就没那么幸福了。即使在“万国通商”的盛世大唐，宵禁制度比起秦汉也有过之而无不及，唐代城市仍然实行封闭式坊市分离监制，“日出而作，日中而市，日落而息”的古老风习一直到了唐宋之际才被废除。北宋画家张择端笔下的《清明上河图》所描绘的12世纪中国北宋首都开封城的极盛景象，可谓是综合体的早期蓝本。图中描绘了500多名不同行业和身份的人物在市井中忙碌穿梭，他们从事着各种活动，周围遍布各种业态，“保险金融行业”、“医院”、“政府部门”等等，一应俱全。

所谓大师，所谓大师，所谓规划师、建筑师。
 市中心黄金区，居民人满为患。
 百年来的历史，入眼于现代文明。
 设计，设计，设计，一座座高楼大厦。
 规划专家，理论家。
 莫非城市是他们的领地？
 市中心黄金区，居民人满为患。
 一座座“小楼”地问题。
 居民生活，环境，以及文化。
 城市规划，建筑，以及文化。
 城市规划，建筑，以及文化。

在六本木新城十七年的改造中，开发商森集团强大的开发理念和运作方式使人崇敬，商业的本质是什么？好的商业是交换的顺利实现，只有满足了使用者的感受，才能获得最大的价值和益处。这便是差距。





3. 中国典范——北京国贸中心

中国国际贸易中心是目前中国规模最大的综合性高档商务服务企业之一，国贸中心地处北京商务中心区的核心地段，建筑形式为组群型综合体，主要包含写字楼、公寓、酒店、商城和展览馆五大部分。

国贸公寓、中国大饭店和国贸饭店作为提供居住功能的物业，形成了国贸中心里的国际化居住氛围，并且反过来影响着办公楼的经营。同时高端暂居客户也为商城源源不断地输入消费源，增加了商家的信心和期待。

国贸展览大厅则担当了动态城市触媒的角色，通过展览业务的引入，有效地将城市活动嵌入综合体内部机理的运转，不仅直接为酒店、商城等物业带来了常续常新的新鲜血液，还间接提升了办公功能的配套完善性，强化了写字楼的市场地位。更重要的，通过展览这一文化功能的引入，为综合体赋予了文化商务的内涵，渗透了城市文化的元素。国贸综合体就是在各功能物业良性循环式的互动中不断成长的。

综合体的优势就在于,具备较高的自我调节能力,能够根据城市生活需求发生变化时进行随时随地调整。综合体在共生互利的前提下,可实现多功能的综合,产生 $1+1>2$ 的复合效应。整个建筑群可在一定范围内实现自给自足,互为裨益,形成“城中之城”的运营方式。

有“城”自“需要”来 < <<<< < <<<<<<<<

然而，我们不禁要问：“这些超级综合体是为何而来？”

正如前面的打油诗所写的一样，长期以来，随着城市发展在经历以“摊大饼”模式向外发展之后，出现了居住区、商业区、文教区等清一色的分区规划，虽然有其合理性，但最大的弊端是忽视了城市是一个紧密联系的有机整体。于是，在我们的城市中，一些较早搬离了城区的城市人又纷纷回归到城

综合体的优势就在于，具备较高的自我调节能力，能够根据城市生活需求发生变化时进行随时随地调整。建筑综合体在共生、互利的前提下，可实现多功能的综合，产生 $1+1>2$ 的复合效应。整个建筑群可在一定范围内实现自给自足，互为裨益，形成“城中之城”的运营方式。



市中心来生活。为了工作和生活的平衡,越来越多的年轻人选择居住在城市的中心,将耗费在路途上的时间成本去交换便捷的10-20分钟的“生活圈”。

在这样的情况下,商业综合体应运而生,它是多个使用功能不同的建筑空间组合而成的建筑群,其合理性在于节约用地、缩短交通距离、提高工作效率和发挥投资效益。可以说,商业综合体的出现是城市经济、社会、技术形态发展到一定程度的必然产物。它既是城市的产物,也提升了城市多方面的品质。

百花齐放商满园 < <<<< < <<<<<<

在中国，经过本世纪初商业地产的低潮期后，近几年来，商业地产和写字楼市场基本与中国经济同步发展着，虽然也有起伏，但没有住宅过山车般的大起大落。

商业综合体在做足自身使用价值的同时，会带动项目地块的价值提升，以及同区域土地价值、产业价值的提升，同样也会带动整个城市房地产业的价值提升。此外，作为成功运营的商业综合体项目，香港的铜锣湾、时代广场纷纷成为内地开发商的学习对象，于是，商业综合体项目开始频频亮相于北京、上海等大城市。

“忽如一夜春风来，千树万树梨花开”。从2009年下半年开始，似乎一夜之间，以大型商业中心为核心的复合型项目，都被冠上了“商业综合体”的名头。一时间，全城综合体总动员。

时间因你而改变 < <<<< < <<<<<<

一份调查报告显示，生活在这个节奏无与伦比的年代和城市



中，人们对时间的观念也发生着变化。速度提高了，时间延长了。时间不再像过去那样无法掌控，我们已经能够走在时间的前面，开发时间的潜力了。

由此，商业综合体中“时间型消费”的概念也被重点指出。时间消费是指24小时全时间服务，让消费者把购物当成一种乐趣，双休日半天甚至一天都可以在此度过。从经营模式到消费者的购物过程中，要将“时间消费”的模式引入到整个业态中。

规模宏大、多业态、多业种的组合，让消费者可以在此买到所有需要买到的东西，不需要再到其他地方进行购物及消费，满足人们的全生活需求，即所谓的一站式，也就是一个地方完全解决。不仅在商品上满足一站式的要求，还通过建设广场、花园和水溪，将超市、大型专卖店、餐厅、美食广场等商贸功能，影院、KTV等娱乐功能，美容、溜冰场等休闲功能结合在一起，使消费者长时间滞留，并由此带来轻松愉悦的消费心情。

十三朝都 蓄势待发 < <<<< < <<<<

十三朝古都、生在城墙根下，西安人一直都有“长安情结”，希望有朝一日恢复往日的荣光。

我们怀念“万国通商”的日子，怀念丝绸之路、盛世大唐。黄仁宇的《中国大历史》开篇就论长安，“公元906年之后，西安再未成为中国的国都，这座古老的都市，也已在历史中充分地表现过它上下浮沉的经历了。”然而，面对这座古城，我们应该如何复兴？

在今天现代商业文明极速发展的变革时代，西安城市的发展必然将面临古典与现代的两难选择，同样，在商业发展上更加需要与历史文化背景的相互融合，怎样有效的结合这两个方面，是西安商业地产发展中需要解决的当务之急。

2009年6月下发的《关中-天水经济区发展规划》中，中央首次赋予了西安“国际化大都市”的定位。“这将是下一步所有重要工作的主题，但首先还是要统一认识”，孙清云在务虚会上说，“西安建设国际化大都市，可以定位为‘把西安建设成为富有历史文化特色的区域性、专业性的国际化大都市’，落脚点应定位在‘区域性’、‘专业性’和‘历史文化特色’上。”

五行相生 水晶耀城 < <<<< < <<<<

我们再把眼光聚焦在我们生活工作的地方——西安高新技术产业开发区，其实这里的商圈已经颇具规模。区域内的交通



在今天现代商业文明极速发展的变革时代，西安城市的发展必然将面临古典与现代的两难选择，同样，在商业发展上更加需要与历史文化背景的相互融合，怎样有效的结合这两个方面，是西安商业地产发展中需要解决的当务之急。



网络已经非常完善，商业围绕着科技路和高新路的经纬线纵横发展。目前区域内的百货、超市、专业卖场、专卖店和小区商业配套等等已经具备一定的基础，世纪金花百货、金鹰国际购物中心、华润万家超市、国美电器、二环口餐饮娱乐街区等等都为西高新商业的发展打下了坚实的基础。所有的基础设施均为目前西安准成熟商圈中最优的，西高新商圈也是西安市最年轻最具活力的未来主商圈之一。

有需求才会有发展。高新区就业人口以具有较高消费能力的年轻白领为主体，他们追求时尚、富有冒险精神，喜欢购物、逛街，热衷培训、学习和提高自己，偏爱有情调的生活，重视享受生活，以舒缓工作压力。

这样的消费群体，显然上述的商业配套还不能满足，我们常常逛街后无处吃饭，出了一家商场下一家就不知路在何方，除了电影院连买书都没地方，更别提文化中心和博物馆，零售业态零零散散的分布，开车停车难，走路又觉远，路上无广场，身边无花园。在这样的情况下，作为高新区建设的中坚力量、生活品质专家，高新地产将成为打造符合当代人生活工作娱乐需求、开发新的生活消费理念、推进建设商业综

合体的积极力量。

高新·水晶城就是在这样的背景下孕育而生。它是继水晶岛后，高新地产的又一力作。该项目位于高新区核心发展范围内，高新路与科技二路十字，周边已成为西安最集中的商务办公、商业、酒店和居住集群，30多条公交车线路经过，通达全城，交通覆盖面广，具备全市辐射力。水晶城领舞第四代商业，总建筑面积20余万平方米，其中商业面积约10万平方米，形成以商业为主的都市综合体，是集消费、居住、展览、人文、金融等为一体的城中之城。

同时我们将“时间型消费”概念引入，结合巧妙的手法将阳光、空气、水流、天然植物以及西安独有的历史文化等景观元素，形成了一个开放、愉悦、亲近自然的消费环境，从而在愉悦的购物环境中吸引大量的消费者和观光者驻足流连，使得原本单一的消费时间在不知不觉中流逝。

水晶城的建成将丰富高新区的城市空间形象，并以此带动高新区的区域商业发展质的飞跃，逐步确立高新区在西安市的新商业中心地位，优越的地理环境及交通便利性定能为项目物业提升更大的商业价值。☺

水晶之恋 Crystal

高新·水晶城规划设计谈 文/卜青涛 规划设计部

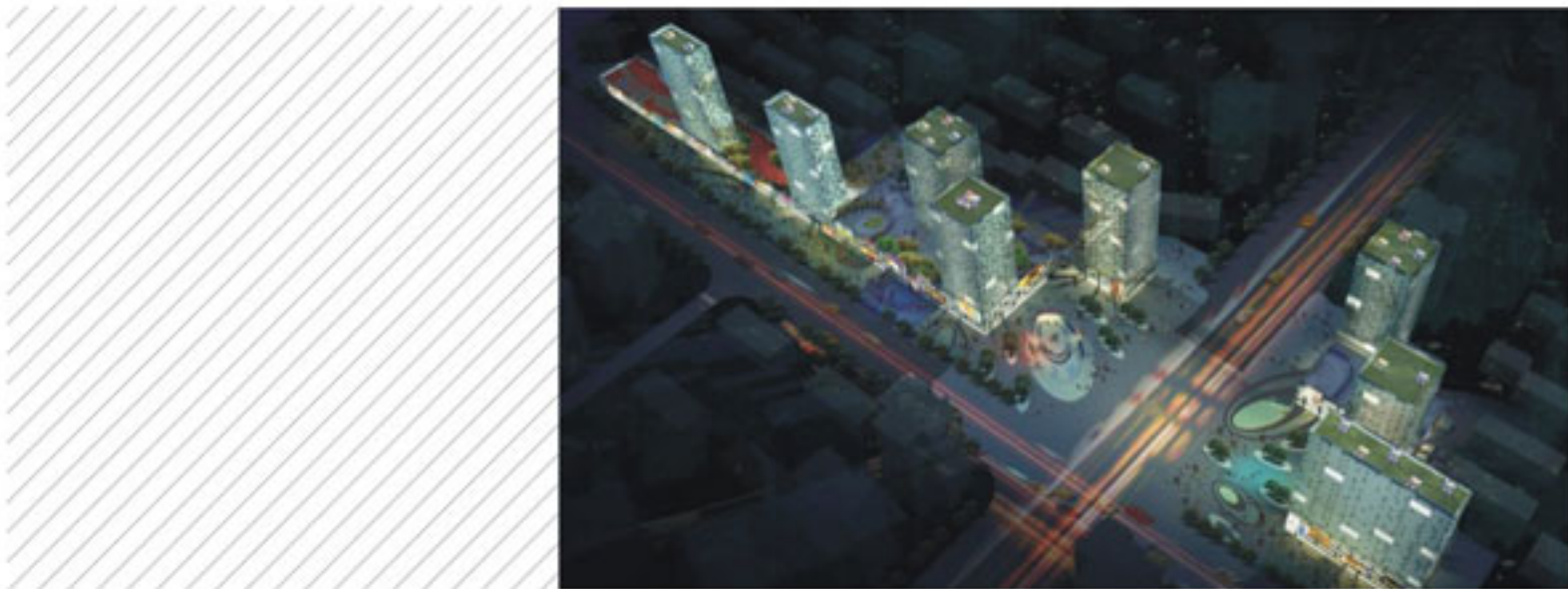
背景：在国家出台一系列针对房地产行业住宅类产品的宏观调控政策后，打击了投资客对住宅类产品的投机积极性。新政的出台使很多原本专注于住宅市场的房地产公司开始转战商业地产领域，其中具有代表性的当属万科，2009年末万科宣布产品将进行转型，进军商业地产。目前一线城市的发展空间已经越来越小，对众多中小型开发商而言，政策的打压、地价的飞涨使得这些一线城市的住宅市场越来越没有竞争优势，大型房地产商也将转战二、三线城市。在此之前，如果我们能够抢占先机率先在二、三线城市站稳了脚跟，就将更具有竞争优势。

和高新·水晶城项目相伴两年有余，在一起走过的日子里与水晶城产生了一种特殊的情感，和商业综合体也结下了不解之缘，对商业综合体有了一些粗浅的认识和理解，下面针对高新·水晶城项目谈谈自己的一些看法。

打造综合体，住宅商业两不误

高新·水晶城是高新地产首个涉足商业地产的项目，摆在我们面前的问题是，如何通过本项目的开发和运营寻找到“水晶城”类产品的快速复制之路，做到住宅、商业两条腿走路，面对市场残酷的竞争，提前做好准备。首先分析“水晶城”母体——高新·水晶城项目的区位特征和地块特征。高新·水晶城项目位于高新区一期的核心位置，科技二路以北高新路的两侧，属于区域商业中心。项目被高新路分为东、西组团两部分，其中东西两个占地约9000㎡的城市广场位于项目中心，对人流的聚集有着得天独厚的条件。两个城市广场将成为丰富市民城市生活的重要场所，也是未来科技二路商业节点超越科技路商业节点的重要条件。同时地铁3号、6号线换乘站将设置于项目地块周边，为项目拥有方便、快捷的交通环境锦上添花。由此分析，此地块十分适合商业地产的定位。高新·水晶城项目地块不规整，且受到现状条件和规划指标的制约。东组团占地面积小，规划为开放的街区式商业，西组团虽然占地面积较大，但是外形呈三角状，尤其地块西侧无法形成较大的商业进深，同时商业裙房还受到主体建筑核心筒的影响，按照四层大型商业考虑，单层商业面积最多只能达到7400㎡左右，商业建筑面积不足3万㎡，营业面积不足1.8万㎡，无法满足大型商业多种业态组合的面积需求。

因为对于定向招商来说，只有满足商业定位的商家才能入驻，例如家庭式娱乐、亲子教育等，这样就有了较为明确的目标客户群，街区和城市广场有效结合，合理组织人行流线，让消费者在购物的过程中有了更多的参与性和趣味性。



商业定位，路在何方？

项目东组团的商业形式为开放的街区式商业，人行流线清晰，通过两条商业街将高新路、城市广场、科技二路两点一线，三者有机结合。规划商铺面积1.4万㎡，一方面要保有物业以期升值和满足一些特殊商家的租赁需求，另一方面还要尽快回笼资金以便进行下一阶段的开发，因此，只售不租和只租不售都是不符合现实的。在这里我们考虑可将商业中背靠背的小面积区间的商铺进行销售，自持有南北通畅、面积区间较大的商铺，此部分商铺由于可以形成一定的商业面积，业态的选择性多样，资金压力又不是非常大，因此有较高的租金升值潜力。项目西组团的商业形式，是大型商业还是街区式商业？我们先来对比优劣势。大型商业的优势是能够形成一定的商业规模并形成区域商业竞争力；劣势是我们缺少大型商业的实际操作经验，招商工作难度大，议价能力差，租金收益率不高。更重要的是受地块外形的影响，无法形成具有一定规模的商业空间，这是项目的硬伤。街区式商业的优势是资金压力小、平面布置灵活、业态组合多变，同时利于销售和自持有部分的合理划分，可将租金高

且升值快的沿街商铺高价销售，保证资金链正常运转，减少自持有部分物业（主力店、次主力店）的资金压力；劣势是商业面积小，难以形成规模，建筑密度大，地面停车位少。综合上述对比的结果，我们建议西组团采用街区式商业模式，定位为主题化、个性化的商业，增强商业竞争力。因为对于定向招商来说，只有满足商业定位的商家才能入驻，例如家庭式娱乐、亲子教育等，这样就有了较为明确的目标客户群，街区和城市广场有效结合，合理组织人行流线，让消费者在购物的过程中有了更多的参与性和趣味性。

排列组合，谁主沉浮。

对于高新·水晶城项目西组团而论，假如定位为以家庭娱乐为主题的街区式商业，我们就要分析业态组合及面积比例关系是否合理，如以中西式快餐为主的餐饮、KTV、影城、游乐场、小型百货等等的面积是多少？以谁为主？以谁为辅？有了这样的业态组合如何确定商业规模等等一系列问题。首先应该明确一家主力店，如沃尔玛、人人乐等大型超市，对项目的人流聚集有很大的益处，最好能够结合城市广场布置于地下一层，通过地下通道与东组团连接，将商业价值最

因此在商业地产市场，资金不是绝对的优势，对商业地产的认知度和操控性才是决定商业项目是否能够成功的必要条件。

大化。再寻找几家与项目定位一致的2000-5000㎡的主力店，如钱柜KTV、保利影城、大玩家超乐场等，以及500-2000㎡的次主力店，这样的面积区间可以大大降低招商难度。如何能够确定商业规模，商业地产有两个最核心的指标，一是业主的平方米租金收入，二是经营者的平方米销售收入，找到二者的平衡点才能找到最合适的商业规模，这需要有较强的实际操作经验。

研究对比，克隆致富

我们在对李家村万达广场和民乐园万达广场研究时发现，两个项目标准层面积基本一致，业态组合基本一致。李家村万达广场东西长226米，南北宽105米，标准层建筑面积23730㎡；民乐园万达广场东西长127米，南北宽188米，标准层建筑面积23876㎡，两个项目均为五层，建筑体量均在10万㎡左右，然而总面积差值不足800㎡。这绝不是偶然的现象，而是万达广场快速复制的结果，万达的主力店现在已经达到16家，选择的余地很大，一样的业态组合，无非是沃尔玛换成了华润万家，国美、万千百货、大歌星、大玩家、万达影城等被一次次的复制，一样的面积配比，只是换了个包装，这就是万达能够成为商业地产领头羊的过人之处。

能够实现固定化的业态组合和面积配比并且快速复制的重要因素就是对战略合作伙伴的选择。在招商的过程中选择战略合作伙伴首先要有共同的战略目标。如开元商城，以西安为大本营辐射全省的战略布局与水晶城就有一样的战略目标，由开元商城钟楼店（总建筑面积10.3万㎡）到开元商城安康店（营业面积1万㎡）、开元商城咸阳店（营业面积2万㎡）、开元商城宝鸡店（总建筑面积12万㎡）及开元商城西稍门店（总建筑面积13万㎡，其中商业裙楼8.4万㎡）。根据不同的城市规模、区域位置选择了不同的商业规模、不同的商业定位的业态组合，这也是水晶城在复制过程中需要学习的地方。

其次要符合“水晶城”的商业定位，并实现共同选址，在陕西的二线城市拿地，以成熟的商业区域为首选，有升值潜力的新区或郊区为其次。目标城市选定后，由我们选好一个地块，与战略合作伙伴一起在规定时间内对这个地块进行确认。选址完成后，要进行规划设计，初步方案设计，同时根据合作伙伴的意见和不同要求，进行技术对接，修改完善设计方案，所有问题确定后再进入施工图设计阶段。当面积、租金确认后，先签租约，由合作伙伴交一部分保证金，再开工建设，进行量身定做，从而实现先租后建。

找到合适的合作伙伴就可以简化复制的过程，有五家甚至十家合作伙伴，水晶城就能与万达一样在全省内进行快速复制。

因此在商业地产市场，资金不是绝对的优势，对商业地产的认知度和操控性才是决定商业项目是否能够成功的必要条件。我们必须在高新·水晶城项目的开发中为项目的复制做好一切准备，为公司能够成功进入商业地产而努力。



水晶城商业管理之浅见

Business

文/张苇 王頌宣 水晶城商业服务有限公司

从高新·国际商务中心、天幕观景到水晶岛，从水晶岛到水晶国际、枫景观天下，再到今天的水晶城，高新地产在八、九年前就开始了进军城市商业综合体开发的尝试与探索。其后我们更是以枫林华府为基础，以枫林溪园为突破，产品结构逐渐丰富、企业品牌快速成长，团队建设日趋完善，规模效应初步显现。目前，高新地产的项目开发已经真正进入到多项目、多业态、多区域开发的崭新时代。

有人曾预言，过去的十年是中国房地产住宅产品蓬勃发展的黄金期，而未来的十年将属于商业地产。事实证明，众多开发企业也早已看到这一商机，以万科、绿地、中海、保利、龙湖为代表的中国实力地产企业纷纷在商业地产领域展开了新的征途。

2010年4月下旬以来，政府为抑制全国房价的过快上涨，出台了相应的调控政策，导致房地产市场急速降温。在住宅市场已聚集了高风险、大量资金急需寻求新的投资渠道时，处在政策“孤岛”的商业地产正成为各路资本新的追逐目标。最近以来，有多方信息显示，不仅各大房地产开发企业逐渐加重商业地产的开发比例，从住宅市场抽离的部分投资性资金也将目光瞄向商业地产。据有关权威机构（高力国际）调查，有迹象表明，越来越多的个体投资客、开发商，甚至是一些私募基金、金融保险证券资金等资本，正在持币关注商业地产领域。更有人士估计，从投资客到开发商，短时间内，已有逾千亿资金追逐入市。戴行专家的观点是：在住宅遭遇严厉调控时，一向信贷条件严格的商业地产，原本的短板不再明显，“商住倒挂”局面有望加速改写，这将进一步加大商业地产的升值空间。



>> >>>>>>>>>>>>>>>> >>>>> >

我们也看到，不管是投资还是开发，商业地产的资本性和技术性都很复杂，进入门槛较高。从开发商层面，完成项目的选址、设计、开发、运营、管理等整个链条，一般至少需要十年左右的时间才能谈及回报。虽然商业地产越来越受到人们重视，但真正在操控方面，现在能够有把握有实力去做完整整个开发链条的开发商并不多。同时，商业地产资本回收周期较长仍然是困扰开发商和投资者的难题。从数字上看，一线城市商业地产投资回报率始终达不到令人满意的程度，假设其每年的回报为15%，可能6-7年就回本了，但现在很难达到这个回报率，一般也要8-10年，甚至更长的时间才能盈利。至于二三线城市，其发展的很长时间一般都是单核心的，很长时间内老城的魅力是无法替代的。虽然现在很多二三线城市要建新城，政府甚至搬了出来，但问题是新城的人气培养起来需要很多年，比如北京的望京也是发展了十多年才摘掉了“睡城”的帽子。

商业跟住宅的差距在于，住宅可以买预期，人们觉得未来会好，那我就提前买来住，但是商业不能买预期，必须是当前的消费力够了，一些商业企业才可能在这里开店。在这种状况下，人气足够了，消费力聚集了，商业才能解决，商业起来了，城市魅力也就起来了，然后商务就会在周边跟着走。所以，商业绝对要跟着消费走且一定要走在消费后面。

2010是高新·水晶城商业开启的元年，一座集购物、娱乐、餐饮、休闲等为一体的商业综合体将傲然崛起。我们的高新·水晶城作为高新核心区“白菜心中的白菜心”恰恰契合了这个发展趋势！我们确实很幸运！

目前，项目带动的商业核心群已经初步彰显，上万平米的大型超市沃尔玛已进入谈判中期，泰国中央百货、大洋百货、美国梅西百货、西班牙ZARA等一大批国内外公司，都对项目表示密切的关注，东区商业步行街刚开始施工，商铺在图纸上就遭到“哄抢”。

很多人认为一个成功的商业项目，主要是取决于商业项目的地段价值。地段、地段还是地段，已经充斥了我们观念，忽视了战略管理的运用，忽视了项目的运作团队的建设管理，忽视了基于价值链战略管理思想的运用。如果拿“唯地段论”看高新·水晶城，似乎我们开发什么产品、怎么运作都会赢利，可要从企业发展战略远景的高度来看，水晶城的开发运营应该且必须要磨练和打造出一只敬业、专业、全面、创新和稳定的商业运营管理团队，同时形成一整套系统规范的商业运营战略管理模式。我们才算“不虚此行”，我们才称得上是“不辱使命”。

正所谓谋定而后动，商业项目运作成功与否，价值链战略管理、商业模式、商业规划和商业策略将起到决定性作用！



一、水晶城项目价值链战略管理思想运用

从商业地产的发展特点来看，在商业地产的价值链管理体系中，商业地产的价值活动过程分为三个过程，价值构建过程、价值创造过程和价值分配过程。

1) **价值构建过程**：这个期间要求我们错位思考，就是说必须站在商业经营者角度来创造商业产品。水晶城商业正处于此时期，我们目前正在通过以下几个方面努力完成这一过程。

A市场论证：制定成熟、稳健、前瞻、专业的前期商业规划降低开发商的经营风险和商业投资者的投资风险。

B利用外脑：与专业商业策划公司和项目团队保持良性互动和合作,力求决策正确适当。

C订单生产：制定细致完备并具备高度实操性的项目规划设计方案，如招商先行，解决主力店的入驻条件，实现订单生产。

D可控性：结合项目进行专题调研和研讨，在各类备选方案中进行再甄别和再优化，根据实际和变化，不断调整和深化项目的合理性和有效性。

2) **价值创造过程**：项目产生价值的过程是一个专业的整合运营过程，这个过程直接决定项目投资者的回报价值。

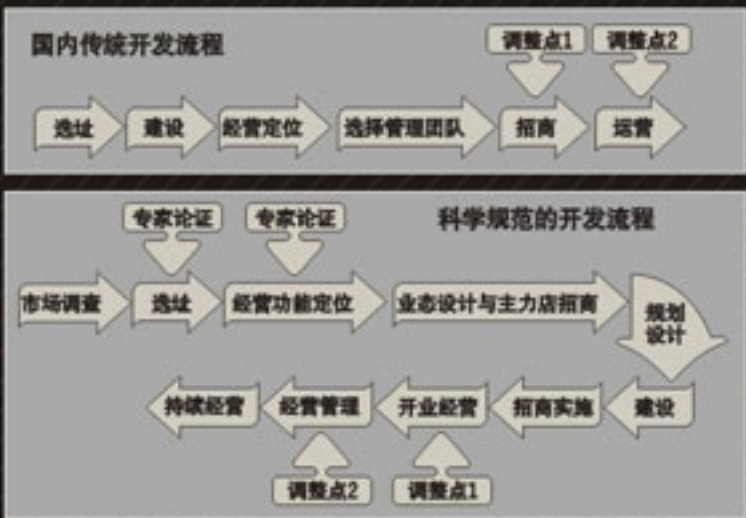
3) **价值分配过程**：这个过程包括开发商剔除项目开发成本后的利润回报、银行规避了投资风险的利息回报、物业投资者及经营者靠租金及营业收入取得的商业回报。商业地产为什么有人说它是门“大学问”呢？因为它与传统住宅地产有着本质的区别，一个商业承担了太多的赚取利润的要求和环节：开发商要有开发利润；投资商要有投资利润；所有者和经营者要赚取营业利润；消费者也要享受消费价值。我们充分认识到处于价值链上游的商业地产开发商或投资者，需要经过深入的市场调研，科学的商业规划和正确的开发流程，结合长期的商业

< <<<<< <<<

运营和管理，帮助下游的经营者获得良好的销售利润，才能实现租金水平的最大化并提升商业物业的价值。

二、正确运用全新的商业地产开发模式

水晶城项目商业管理，正是认识到价值链管理的重要性和必要性，在开发流程上我们着力避开了传统模式，选择了更为规范、实际的项目开发流程。（开发流程比较图示）



三、招商成功的重要前提，是科学的商业规划

商业地产项目要顺利招商，开业后实现持续有效的经营，必须进行科学的论证，制定周密细致、前瞻完善的商场规划，这是避免商业地产开业后即迅速凋敝的前提，而规划前的市场调研，则是整个项目能否成功操作的关键环节。

商业地产的消费者调研与住宅地产调研操作的侧重点有很大不同，商业地产调研的重点一般是：统计不同年龄段对该城市商场的看法，了解各年龄段的消费习惯（包括但不限于消费者的常选购物场所、对喜爱类型商场的期望点）、掌握消费者对商品价格区隔的态度（包括货品、服务、定位等）以及经营商户承租能力、对项目的期望和需求等等。以此对照分析当前各同类同档商业经营模式的空白点，寻找和确定适合于我们项目经营的模式。

关于水晶城项目的前期定位，我们做了大量的基础工作，调研工作每一个子项都与其它子项互为联系，力求实现每个单项调研结果与其它单项调研结论相匹配融合，综合平衡各种量化指标，最后根据调研成果进行项目定位，确立商业的最佳运营模式与业态业种组合。然后，我们再根据对同城、同类、同档商业的调研情况做整合优化，并根据消费群体定位确立最终商业模式。

四、商业策略的核心主要有主力店选择策略和租金策略

1) **招商成功的关键首先是主力店的选择策略。**

何为“订单式生产”？简言之，就是在商业项目规划前，即启动对项目运作起到领头羊作用的大型主力店的招商工作。

招商规划策略，水晶城项目我们初步确定了“三个30%”的原则。即核心主力店招商占项目的30%，商铺销售占项目的30%，中小商户招租占项目30%，次主力店招商占项目10%。

此项策略运用的根基在于水晶城项目自身的特点（稀缺性、唯一性和不可复制性）和项目周边商业发展前景两个方面的考虑，它不同于一般意义上的购物中心。如果水晶城主力店比例过大，虽然保证了经营的稳定性，但项目在度过市场培育期后，其租金成长空间和商业调整空间将受到很大制约。所以，根据该项目品性以及公司整体发展战略需要综合考虑，我们最终倾向于做“三个30%”策略的选择。

水晶城在选择主力店时十分慎重，注重其品牌的综合影响力与与项目的匹配性，以便达成三个目的：

- 1、具有持续经营能力，在经历市场培育期和遭遇经营困难时，拥有较强的抗风险能力；
- 2、具有强大的促销宣传能力、吸客能力和固定的消费客群；
- 3、具有相当的商誉品质，从而确定商业项目的品质形象。

再有，关于主力店和次主力店、小商铺的黄金比例论证，其依据：经验+艺术+科学的组合。正所谓主力店带来人气，小商铺带来租金的快速增长。

在项目设计过程中，将会考验我们各个专业部门的基本功，招商阶段，工程进度不会停，我们先把业态划分出来，设计出来。但是招商要在房产标准制定之前，都要做好，要按照个别实施的原则进行操作，例如能源种类、负荷容量、机电设备等等。

2) **招商策略成功基础是寻找租金收益与稳定性经营的平衡点**

租金收益是我们项目开发的重要目的，也是我们项目招商的核心工作，我们需要稳定的收益，这个稳定的收益是靠租金来完成，为了保证我们得到稳定与期望的租金，我们就必须制定合理的租金策略。

如何评测商业租金收益，就是“以过去为参考、以现在为基础、以未来增长为依据”进行。比如五年前这个小商铺每平米的租价是多少？其上涨的趋势如何？建成三年以后什么样？五年以后什么样？十年以后什么样？其次，就是要加强调研入住商家的经营预期，特别是主力业态在该地段的租金承受能力。

关于（租金）“现实回报、未来增长和承受能力”三个数字出来了，我们的招商工作就有了方向。当然这三数字是动态的，不是一成不变的，所以暂定的租金回报要在谈判中不断地修正，才能达到最科学、最稳健、最合理的长期经营目的。

纵观西安城市及房地产市场的发展轴线，西安在变，高新区在变！在这个变革的时代，水晶城将提升高新区商业格局，升级高新区商圈整体价值。从这个角度上来讲，水晶城不但承担着高新地产创新城市文明、打造城市文化和建筑名片的责任，也承载了我们太多太多的希望和梦想。

水晶城——我们的“心中城”！☺

保育钧的几个观点

viewpoint

摘自《炎黄春秋》2010年第6期

一、不是看不懂，是不让人看懂

我们应该关注和讨论真正与国民有关的切实利益问题，具体来说，有五个方面问题。第一，应该也必须审查预算报告。怎么保证税收“取之于民，用之于民”？必须做到税收法定。以2009年为例，GDP增速是8.7%，财政收入增速是11.7%，达6.8万多亿。今年一、二月份，北京税收增长32.8%，远远高于GDP增长。长期以来，居民收入占国民收入的比重一路走低，现在只占35%，比解放初还低，国富了，老百姓穷了，这样老百姓怎么能够消费？一个现代民主国家，钱怎么收的，怎么花的，都要由最高权力机关来决定，不能由任何其他机关决定，再让代表走过场式的“审查”。过去陈云讲过，一要吃饭，二要建设。现在还是这样。首先是吃饭，把我们这些干部都养起来，剩下的钱搞建设，而不是“取之于民，用之于民”。为什么会这样呢？因为没有真正让人大代表来决定钱该怎么花，花到哪里去。其实，过去陕甘宁边区就是这样做的啊，瑞金时期也是这样。我们不说抄国外，抄老祖宗也行啊。

二、国企改革还没有破题

“国进民退”是一个现实问题，否认不了。“国进民退”的实质是什么？就是资源配置问题：是权力配置，还是市场配置？配置的时候是往国企倾斜，还是往民企倾斜？国企占了那么多资源，国家给了那么多钱，对国家的贡献却远不如私企。转变经济发展方式，说到底，是转变资源配置方式，改变计划经济条件下权力配置资源的传统方式，让各类市场主体在市场竞争中实现优胜劣汰，让资源向优势企业集中。现在的国有企业不是凭借自己的竞争优势，而是靠权力配置资源的优势。到了这一步之后，国企比不改革还坏。国企成了无法无天的恶霸，政府管不了它了，现在它成为独立的市场主体了，对我有用的我听你的，对我没用的我就不听你的，并且还在肆意扩张。不光是抢地皮，现在国有企业开的酒店就有两千多家，这些酒店一般都是赔钱的，成了吃喝玩乐，搞腐败的场所。目前，国有及国有控股企业共有11.3万户。国资委只管理其中128户央企和各级地方国企。在国资委管理势力范围之外，还有五大类国企，包括80多个国家部门下属的6000多家国企，中央一级的30多家国有金融企业，此外，还有铁路、烟草、邮政企业以及科教文卫等行政事业单位下属的由非经营性转为经营性的国企。除了烟草公司之外，这些企业的税后利润绝大



我坚信，市场化、民主化、法治化是中国大趋势，如果不坚持市场化、法治化的改革方向，不改变政府权力配置资源的模式，中国就不可能成为一个现代化的文明国家。但是现实大格局已经形成，利益格局已经形成，要突破很难。越是这样，越要坚定信心。

部分均留在企业内部，形成了一个特殊利益集团，成为马立诚所说的“豪门经济”。它们凭借垄断地位侵占老百姓的利益，对国家也不买账。许多官员都是国有企业出来的，千丝万缕，搞不动它。现在必须要真正搞明白，我们为什么要有国有企业？国有企业应当干什么？尽管嘴里说，私营企业是社会主义市场经济的重要组成部分，社会主义建设的重要力量。骨子里是排斥的，视为异己力量。我们这代人深受《资本论》影响，背熟了“资本自从来到世上，从头到脚都流着血和肮脏的东西”，一个剥削、一个资本、一个私有制，脑子里总是排斥的。可惜理论界没有勇气讲清楚，马克思当年讲的理论是指导工人阶级起来夺权指导革命的理论，现在掌了权，还用革命理论来指导，这不是自己跟自己过不去吗？深化国企改革，还必须把央企等大型企业列入各级政府预算，接受各级人大监督。国企红利应当由全民分享，而不能任由国企内部处置，形成特殊利益集团。

三、金融资源在权力的掌握之中

现在中国的金融看似是多元化的，实际上是一元化。五大国有商业银行的金融资产膨胀得不得了，前几年不到六十万亿，现在八十三万亿，真正的净资产不到三万亿，其他的都是负债，包括企业存款、政府存款和老百姓存款，而且企业存款和政府存款超过老百姓存款。虽然早就提出加快金融体制改革，形成多种所有制，多层次、结构合理、运行安全的金融体系，实际上现在还是政府垄断了金融资源，十四家股份银行也是国有控制，没有民间商业银行。外国人可以到中国来办银行，但是中国自己不能办！把老百姓的钱拿过来，只许我经营，不许你经营，吃存贷款利差息，练不出真本事。没有多种所有制和多种经营形式的健全金融体系，没有大量中小银行参与竞争，中小企业和民营企业的贷款就很难解决。现在允许搞村镇银行，但是还必须国有商业银行控股。为什么现在炒房、炒地、炒股票？就是那么多的民间游

资用不出去。其他各种自然资源全部在权力的掌握之中，自然资源不光是矿，空中频道是不是资源？中国电信、中国移动应该交频道占用费，没有人提出这个问题。

四、农村土地制度改革

农村土地制度改革，也是个资源问题。城里人毕竟还有块房产，买了房子有产权证可以到银行抵押贷款，而农民却不同。第一房子不能抵押，第二承包的土地多数地方不承认产权，到银行抵押人家也不认。因为始终不动土地所有制，农民对土地没有自主权。农民的土地为什么不可以转让？应该让农民真正有自己的产权，尽快让农民的土地承包经营权能够抵押，住宅、宅基地都能够流转。转让后才可以进城买房子。现在开了个口子，说进村镇可以转户口，不给农民土地权，这解决不了根本问题。

五、政府自身的问题

政府是为了老百姓的利益才有理由存在，不应该有自身的利益。可是，现在官越大权越大，能够配置的资源那么多，政府本身成了利益主体了。现在都说要转变经济发展方向，转变经济增长方式首先是政府转变职能，把该放的权力放掉，真正从权力配置资源变成市场配置资源。没有这样的转变，一切都是空话。我坚信，市场化、民主化、法治化是中国大趋势，如果不坚持市场化、法治化的改革方向，不改变政府权力配置资源的模式，中国就不可能成为一个现代化的文明国家。但是现实大格局已经形成，利益格局已经形成，要突破很难。越是这样，越要坚定信心。就像温家宝总理在《政府工作报告》里所宣示的那样：“没有政治体制改革，经济体制改革和现代化建设就不可能成功。”👉

勇气、方法、坚持

change 三大法宝支撑变革

文/刘永锋

企业变革，到底最需要什么，怎样才能成功？放眼全球，想要变革、正在变革，当然还有变革成功和变革失败的企业比比皆是，每天的变化让人应接不暇，对于我们这样的企业，按图索骥还是标新立异，也许我们最关心的还是变革的成败。那么，如何开始变革？怎样才能减少变革失败的风险？我认为先要有变革的勇气，其次有相适用的方法，最后要坚持不懈地努力。先来看一个案例：

案例一：关于华晶广场采暖系统改造案例

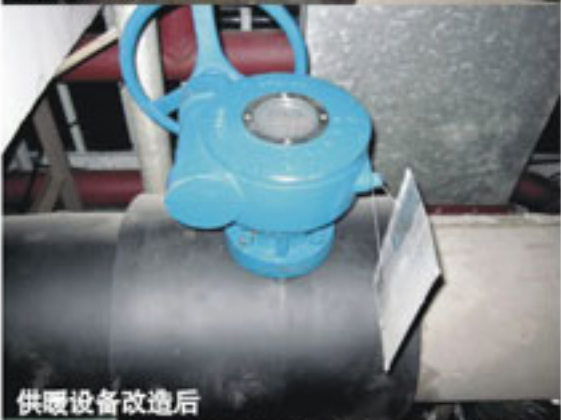
华晶广场项目2003年七月由西安新材料园有限责任公司开发，总建筑面积：6.4万平方米，分为A栋13层，B栋24层。自03年公司接管以来，由于两栋办公楼宇存在高差及本身设计原因，采暖系统长期不热并存在安全隐患。对于存在的问题，公司多次联系开发商、建设单位、设计单位、专家技术人员，针对采暖问题进行集中研究讨论，但均因采暖系统结构复杂，工程已竣工验收，各方对问题观点站位不同，改造费用如何落实等原因，互相推诿扯皮，致使该问题多年一直无法落实和解决，造成业主投诉增多，项目采暖费用收取困难，收费率较低且严重亏损。

2008年9月，公司为彻底解决华晶广场采暖系统问题，全面提升项目物业服务品质，提出在当年必须解决，给业主一个温暖的冬季。时间短、任务重、风险高，在技术上无任何单位愿意给予明确定论，各方均不愿承担改造费用，如果改造失败，可能导致本年度无法正常供暖，甚至会导致项目无法管理、业主群诉等问题，这些严峻的事实像一堵大墙立在我们变革的道路上。

在此情况下，公司领导顶住各方压力，勇敢的选择了变革和挑战，再次邀请西北设计院、交大等技术专家、教授多次到现场考察讨论，反复研究最终确定系统改造设计图。在公司领导大力支持下，员工加班加点一个多月时间，在当年供暖季到来前，顺利完成系统改造及全面调试等工作，设施在供暖季开始时进入全面运行。华晶广场项目采暖系统经过改造后，采暖效果显著提高，而且改造后的采暖系统经受住了08年冬季雪灾的考验，采暖收费率由07年改造前的不足40%上升至现在的93.21%，我们的努力得到业主的满意及认可。

变革要有敢于挑战的勇气，挑战什么？首先要挑战自己，其次要挑战习惯，最后是挑战观念。

变革必定要承担风险、改变一些习惯、触动一些人的利益，看似简单的问题，真正要落到实处，就一定要凤凰涅槃、老鹰再生的勇气。其次，逢山开路遇水搭桥，对困难的应变措施要及时跟上，有勇气就会有智慧。



挑战自己：变革不可避免地要有承担风险的勇气，出了问题怎么办？失败了怎么办？华晶广场采暖系统改造案例中，大家最想问的就是，是什么原因导致改造拖了这么久才行动？是顾虑太多，是责任问题。如果改造失败，华晶广场项目的业主就要在寒冷中度过难熬的冬季，那会造成多大的社会影响，会为企业带来多少负面的效应呢？困难像滚雪球一样，越滚越大，越聚越多，变得更加没有人敢去触碰。而当我们真正鼓起勇气、下定决心去做时，事情却顺利地解决了。变革者压力来自四面八方，然而千里之行始于足下，挑战自己，有勇气承担责任，变革才能开始第一步。

挑战习惯：下意识地观察一下，你站起来时先迈哪条腿？试着改变一下，容易吗？由此可见，习惯一旦形成，想改变它太难，不仅仅是生活习惯，管理中的习惯改起来更是难上加难。采暖系统改造，自项目接管以来就有人提出来要重视，也多次讨论，始终没有动，为什么？因为多年来大家坚持一种工作习惯：发现问题给领导打报告，领导没批，就此搁置。没有主动探索解决问题的方案，也没有仔细了解报告没有批准的原因，没想到就在这样的习惯中问题就一拖再拖无法解决。因此，变革开始之际，有勇气挑战陋习，是变革成功的关键一步。

挑战观念：观念没有对错，只是持有观念的人所处的角度不同，统一思想，企业文化要先行。企业文化是一个企业所有员工共同认同的价值观和理念，是企业用来规范员工行为的一种非制度化的职业道德准则。在变革开始之前，很多价值

案例二：高层小区垃圾桶下楼案例

为方便业主，枫叶高层小区楼宇内每层都放置着两个垃圾桶，长期以来，楼内空气污染严重，苍蝇、老鼠等四害频繁滋扰而且存在一定的安全隐患，物业公司为杜绝此类危害成本消耗较大。2009年初，新接手小区的管理人员提出垃圾桶下楼计划，并报请公司领导批准实施。马上在各楼宇进行宣传，又召开业主代表会议商议，但此举遭到业主强烈反对，

企业文化是一个企业所有员工共同认同的价值观和理念，是企业用来规范员工行为的一种非制度化的职业道德准则。在变革开始之前，很多价值观已经形成并且固化，当变革对以往的价值体系发生冲击时，将会导致更多的员工不适应，进而产生抵触情绪，对变革的开展带来负面影响。

>> >>>>>> >>> >

在一片否定声中计划未能执行。认真分析原因包括：1、十几年来业主养成的习惯从未有人提出改变。2、没有做好全面的宣传工作。3、没有后期的落实措施与预案。4、物业办新人进入，缺乏群众基础。

然而，小区物业办一直没有放弃这个计划，不断地与业主沟通并进行广泛宣传，告知业主垃圾桶下楼带来的益处，经过一年的努力，最终于2010年4月1日起将四栋高层楼内所有垃圾桶移除，并在楼外指定地点摆放了适当的垃圾桶，住户的生活垃圾由业主要求自行提到楼下，放入楼外垃圾桶内。垃圾桶下楼计划全面有效实施，业主反映良好。

变革要有敢于挑战的勇气，挑战什么？首先要挑战自己，其次要挑战习惯，最后是挑战观念。

管理体系中到底有哪些是要留下来的，哪些要改变，首先要进行全面的清理。管理体系中清理出来需要改善的问题再按照阻碍企业发展的程度和变革难易程度两个维度进行分类，最后按照不同的类别确定相应的战略。垃圾桶下楼事件的处理给我们一个启示，当我们发现第一次实施不成功时，及时总结了经验教训，针对问题制订相应措施，最终使这项工作得到圆满解决。

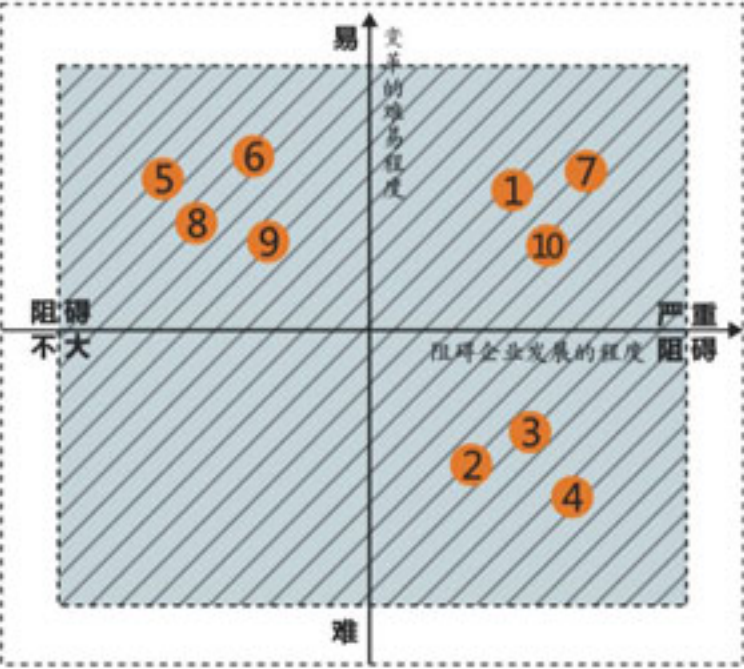


变革之前，我们要先将企业目前存在的一些问题进行罗列，简单对需要变革的方面进行分析和归类：

- 1、管理层级过多，影响执行力；
- 2、管理责任不清晰，工作标准不健全，互相推诿扯皮的事件时有发生；
- 3、管理流程太过繁琐，工作积压严重，整个管理体系运行迟缓，效率低下；
- 4、多年来形成的工作习惯难以改变，对外部市场变化反应迟缓，企业盈利下降；
- 5、部门经理权利受到限制，没办法放开手管理；
- 6、长期“大锅饭思想”导致人员缺乏积极解决问题的能力和服务意识；
- 7、管理各环节发挥作用逐渐减弱，监督、控制职能无法起到更深入的作用；
- 8、员工中安于现状的思想滋生蔓延，学习激情下降，工作缺乏创新；
- 9、企业成立多年，市场策划和品牌提升一直停滞不前；
- 10、人力资源管理体系不健全，骨干员工流失率大，操作层员工稳定性差，培训工作流于形式。

在这里，我们用矩阵的方式，把需要变革的内容整理后放在这个矩阵当中。

阻碍企业发展程度深而又容易做到的事，例如1、7、10项工



作，一定要放在前期的工作计划当中，变革难而又对企业的发展阻碍也比较大的工作，例如2、3、4项，当然要放在后面，等到时机成熟了再做动作。同时，从容易的事情着手，会让前期变革增加成功机率，让更多的人看到变革良好的结果，增强变革成功的信心。

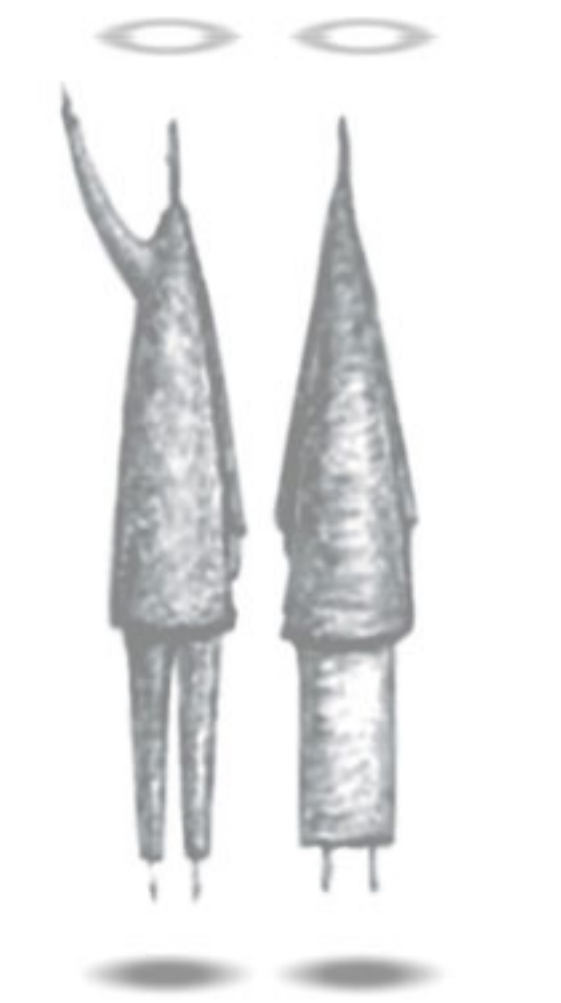
重庆金科集团自1998年成立以来，经过12年的不断变革与发展，现在已进入中国房地产企业第一阵营，09年被国务院发展研究中心等权威机构评选为“中国地产品牌10强”，2010年排名中国房地产行业综合实力第19位，运营效率前3名，目前总资产约150亿元。

金科集团下属重庆金科物业管理有限公司多年来，一直秉承“建筑人居梦想”的使命，本着“关爱无处不在”、“细微之处见差别”的服务宗旨，秉承“您的需要，就是我的职责”的服务理念，倡导“认真做事，只能使事情做对；用心做事，才能使事情做好”的工作作风，以“创一流品牌，实现最佳社会效益”为企业发展目标，求本务实，不断开拓创新，努力进取。在金科所有项目的销售评估上，仅看中物业管理而追捧楼盘的业主高达17%，金科物业提供管理和服务项目业主综合满意率更高达近100%，在这样的成绩下，金科物业仍然在寻求自身的变革与超越。金科物业从项目早期规划开始，在开发、销售和业主入住的每一个环节，始终以“接受批判和自我批判”的态度来对待物业问题，不为后期留下隐患。通过批判和改进，促使金科物业不断进步，以让业主满意。为了让业主满意度达到100%，金科物业主动在管理体制和服务手法上进行不断的创新，在服务细节上分区域管理，责任到人。通过和业主更加紧密的联系，感动着每一位身在其中的住户。

企业变革就要根据不同时期的特点选择合适的变革内容和变革方式，根据不同类别的工作内容确定不同的变革方法以及预想到的问题及应对策略，制定目标，排出工作计划，快速执行，变革才能取得成功。

案例三：创业大厦不合格项案例

2010年4月，公司迎来了双体系换版认证，此次认证过程中，发现创业大厦某制药公司在8-9层之间楼梯平台处用石膏板隔离出一间杂物房，占用大楼消防疏散通道，存在较大安全隐患。该杂物房看似是墙体，实际只是未固定的石膏板，存在较大安全隐患，一旦石膏板倒塌，极易砸伤行人，遇有火灾、地震等事故，消防通道不畅将影响人员逃生。认证中心的工作人员为此开出不合格项的通知单要求我们立即整改。



<
 <<<<<
 <
 <<<<<
 <<

经过调查，创业大厦物业部早已经发现了这个问题，并且发出工作联系单，通知业主尽快挪走石膏板，保证消防通道的畅通，可是物业部工作人员多次给业主做工作，协商解决此问题，业主均以各种借口推脱，拒不整改，直到认证之前，此问题仍未解决。

不合格项开出后，创业大厦物业部加强了沟通协调工作，督促业主尽快整改，协助业主搬挪物品、整理库房、清扫现场，并积极为业主寻找合适的库房放置货物。5月12日，阻塞通道的所有石膏板和库房物品已全部清理完毕，楼梯间整洁干净，赢得了业主的赞誉。

为什么问题第一次被发现，没有及时得到改进？变革要保证PDCA循环各步骤闭环上升，持续改进工作，以保证同样的错误不犯第二次。

创业大厦的石膏板事件之所以被定为不合格项，源于我们发现问题后处理不及时、执行不够深入，导致PDCA循环断裂，工作进展缓慢。PDCA循环中，最重要的就是工作需要持续不断地改进，有周密的计划（ Plan），然后安排执行（ Do），在执行的过程中检查（ Check），检查中发现问题制定修正计划并进行修正（ Action），在这样的循环中不断提升才能保证工作的圆满完成。

我们从事管理多年，对管理的许多工具都耳熟能详，然而大多都停留在口头上，比如我们制定目标要用到SMART原则，研究解决问题的方法，要想清楚5W1H；对多个项目进行比较，制定发展战略，要用到波士顿矩阵；PDCA循环也是我们经常提到的管理方法之一，改进与解决质量问题，赶超先进水平的各项工作，都要运用PDCA循环的科学程序，如何运用PDCA循环改进工作，我们要把握以下关键点：

1、各个环节做好工作自检：计划真的周密吗？执行真的到位吗？检查中真的发现所有的问题了吗？

2、重视我们犯过的错误：一位高考状元介绍自己的学习经验时说：“我有一个本子，专门记着我所有做错过的题，经常翻开看看”。工作也是一样，许多企业有自己的教训史，目的是告知员工过去经历过的错误不要再重演。

3、运用5W1H分析方法去改进工作：为什么有些工作做了改进还是老样子，或者看上去是换汤不换药？认真分析很重要，造成工作失误的原因是什么（ WHY）？经过和细节是什么（ WHAT）？什么样的环境下发生了这样的事（ WHERE）？多长时间可以改进（ WHEN）？由谁来对改进的结果负责（ WHO）？用什么方法去改进（ HOW）？

把握好以上关键点，才能保证变革的实施可靠性更高，增加变革成功的可能性。综上所述，当企业面临危机时，也可能是一种转机，物极必反，否极泰来，经济的不景气是企业能否在现代商业社会中生存的一种考验，物竞天择，适者生存，没有一家企业可以置身于当前经济不景气的暴风圈之外，在严酷的竞争下，有勇气面对变革，敢于挑战，战略措施得当、执行果断的企业反而会在逆境当中，获得最大的成功。以强健的企业体质，配合同舟共济的企业精神，再以目标为导向，跨越眼前的考验，企业才有可能在新世纪立足，超越原有的规模，登上新的高峰。☺

编者按：年初，张彦峰总经理要求全体中层管理者认真学习《管理中的“七种浪费”》一文，并结合各自岗位的工作实际，能从中有所发现并最终有所收获和借鉴。现选登读后感中的部分优秀作品和大家分享。



《七种兵器》之活学活用

Weapon

文/李旭泯

N年以前拜读过古龙先生的小说《七种兵器》。书中讲述了七个不平凡的人，七种不可思议的武器，七个完全独立的故事。这七个故事如果单独成篇，或都是一般的作品，但当它们被放在一起组成一部书时，就显现了一种说不出的意蕴。道理虽简单，人世间的事却莫不如此。如茶，平淡中回味无穷。我就拿这几样兵器来谈一谈管理中的浪费吧。

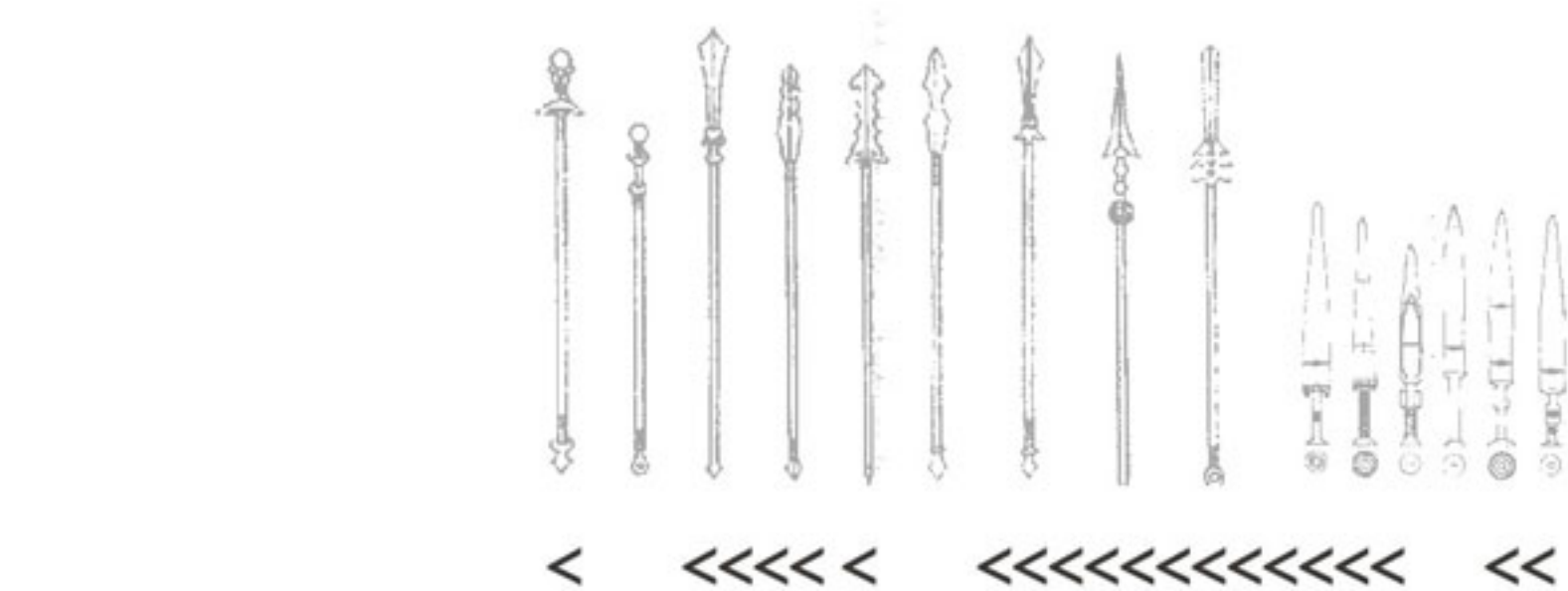
先谈长生剑。长生剑，说的是剑，其实却是笑容。无论多锋利的剑，都会在笑容面前败下阵来。正所谓相逢一笑泯恩仇。笑是豁达、是宽容、是胸襟、是力量，它传递着善意、真诚、潇洒、热情。开心时笑，是一种流露；挫折时笑，是一种力量。

等待是一种浪费，等待在我们日渐冷漠的表情中变得漫长。我们仿佛是为了“等”而去等，却忘记了可以带着微笑去问一声我们等待的那个人一句简单的话：“那件事好了吗？”或是“那件事什么时候能好？”曾经有人因为长久的等待化成了顽石，难道我们也要在等待中麻木吗？

协调不利是一种浪费。说到这里，要反问一句，为什么会协调不利呢？归根结底还是心态在作祟。事不关己高高挂起，没有主动积极豁达的胸襟，何来良好主动的沟通？没有好的沟通氛围，如何能有好的协调效果呢？试试练上一套长生剑，带着微笑去沟通，主动一点，豁达一些，笑着对同事说：“你说的有道理。”笑着对镜子说：“你没问题。”这样的心态是好的，这样去沟通时是顺畅的，这样的协调才是有力的。

再说第二样兵器，孔雀翎。书中描写的孔雀翎是什么样子我早已忘记了。但古龙先生通过它想表达出的做人道理却始终记得。那就是人做任何事一定要有信心。有了信心，任何困难在你面前都算不了什么。有信心，成功才有了基础。失去信心，只能不战而败。

无心的浪费是学费，改正就好；无知且倔强的浪费则是可耻的犯罪。未被注意到的浪费是工作失误，可以原谅；看见了却当没看见的浪费则是考量员工更是考量朋友道德的标杆。朋友两个字需要无私打底，所谓心底无私天地宽。



让我们来探讨一下孔雀翎所蕴含的信心又能解决哪些管理中的浪费问题。等待是一种浪费，那人们又为何要等待呢？很多时候，等待其实是一种犹豫，很大程度上缘于对下一步工作的不自信。等待的其实并不是工作，而是一个结果。等待的是别人或别的部门去尝试未知的成败。

不自信造成了工作中的推诿，总想把困难和责任推给别人。不自信的推诿造成了管理上的无序，造成了重复的浪费。

信心是一种看不见、摸不着的重量。信心源于我们刻苦不断的学习、磨砺、经验累积，更源于主人翁的精神境界。想练好孔雀翎，除了打磨自己的业务，更要打磨自己的良心。

下面第三样兵器出场——碧玉刀。如作者所言，所谓的碧玉刀，并不真的就指那把削铁如泥的碧玉七星刀，而是诚实。诚实才是书中主角段玉无往不利的护身符。诚实，同样也是我们在职场生涯中不能逾越的双黄线。

所谓闲置的浪费，应该指的是人人都知道的一些人、事、程序的重复、闲置、无用的忙碌。但这些闲置的东西却如皇帝的新衣一般被大家所无视，甚至摇旗呐喊，并乐在其中。这场真真假假的游戏里唯一受伤的是公司，只因为没有人诚实的说：“那…其实是多余的浪费。”诚实，在有些时候离我们是那么遥远。

再聊第四样宝贝，第四种武器是一种很奇特的武器，它赋予人感情色彩比碧玉刀还凝重，这就是多情环。它不是最犀利的武器，比它犀利的是“恩怨、仇恨”。快意恩仇才是最致命的，所以第四种武器并不是多情环，而是“仇恨”，敬爱，敬恨。

浪费是一种犯罪，嫉恶如仇是一种负责任的职场态度。不幸的是因为碍于情面，人们往往对这种隐性的犯罪睁一只眼闭一只眼，形同无视，网开一面。你工作没完成？他失职造成了损失？没关系，通过同志之间战友般的温暖呵护，不了了之。嫉恶如仇？在恰当的时间，恰当的事情上被错误地潜规则了。从此，失职的浪费大行其道。有人问：“爱一个人可以很难，恨难道也这么艰难吗？”是的，有时恨比爱要难得多，更难得的是“恨”，对事不对人。

离别钩是书中第五个出场的家伙事儿。说它是兵器，其实在古龙先生的表述里它更是一种骄傲的情绪。骄傲使人落后，人人会说，但能有几个人做到？在阿谀奉承前，有几个人做到了心如止水？在曲意迎合前，有几个人可以无动于衷？成绩面前，骄傲自大如野草般蔓延，固步自封、不思进取、沾沾自喜。殊不知，自己已被远远地落在了后面。自身素质不过硬，工作低效，成为浪费的根源。今天，你是一名合格的从业者，明天呢？还会是吗？

该谈霸王枪了，这是一个很霸道的兵器，说的却不是枪，而是勇气和爱。勇气是开拓进取的精神，是知错就改的果断，是排除万难的毅力，是舌战群雄的智慧。爱却是说不清、道不明的东西，是宽容，是体谅，更是真心的帮助与支持。

有勇气，我们可以通过主动积极的工作态度减少等待的浪费；有勇气，我们可以通过责任心和补位减少协调不力的浪费；有勇气，我们可以随时指出闲置的人和事，减少闲置的浪费；有勇气，我们可以直面自身业务素质的不足，迎头赶上，避免失职的浪费以及低效的浪费。有爱，对公司的爱，我们才能在工作中发现浪费，才能摒弃事不关己高高挂起的态度制止浪费。试问，如果我们每个人都怀揣着这样一份勇气和爱，公司的明天会怎样？善莫大焉。

N年以后我才知道，无论多高深的武功、兵器，也比不上真正的友情。第七种兵器说的是拳头，其实更是朋友。朋友是在他做错事时，你能真诚的指出并帮助改正；朋友是在他指出自己不足时能虚心求教，认真改正。

无心的浪费是学费，改正就好；无知且倔强的浪费则是可耻的犯罪。未被注意到的浪费是工作失误，可以原谅；看见了却当没看见的浪费则是考量员工更是考量朋友道德的标杆。朋友两个字需要无私打底，所谓心底无私天地宽。

说了很多，兵器始终还是身外之物，解决问题的关键还在自身的修行，苦练内功才是关键。终有一天，当我们站在“品质生活专家”的理想那头回望来路，会发现，兵器已不重要，我们早已大展拳脚。👊

标准化管理 与杜绝浪费

management waste



文/王景

开源与节流、节约与浪费，始终是管理者关注的课题。将管理中的浪费行为归纳成七种情况，虽不一定涵盖全面，但读后着实有醍醐灌顶之感。每个企业或多或少都存在这七种浪费行为，怎样减少甚至杜绝这些浪费，是每位成员都应当深思的问题。那么，高新地产怎么样解决这些浪费呢？我想，这首先需要理清管理中道与术的问题。道，说白了就是站在战略和全局的高度去分析问题，解决问题，这样就会纲举目张，一局活全局活。术，则是站在战术与局部的角度看问题，往往会一叶障目不见泰山，解决的措施也会不免头痛医头脚痛医脚，抓了芝麻丢了西瓜。下面，让我们把视角转向企业内部，分析一下我们自身的浪费问题，并探求解决之道。

一、高新地产最大的浪费是什么？

我们最大的浪费是低效的浪费。

低效的主要表现是项目开发中的重复劳动较多。举例说明：我们每个项目的开发，从拿到土地后都是从头再来，比如项目调研、定位、园区规划、施工图设计等环节，莫不如此。大大降低了开发速度，导致成本增加。光土地资金的利息负担，按平均2亿元资金占用、年利率6%计算，土地闲置一年的利息支出就是1200万元。换个角度换算一下：假如将这1200万元用于通讯费支出，若公司每年通讯费是30万元，就可以用40年。这还是按静态计算，未考虑资金的时间价值。

这一分析无意忽视其他形式的浪费，但目的是找到解决问题的最佳着力点，寻求高效的解决之道，以期达到四两拨千斤的效果。

二、高新地产如何消除浪费？

找到主要的问题和问题的主要方面，我们就可以找到一条便捷的解决通道。这条通道就是管理标准化。

最近我们学习金科、龙湖、恒大等先进同行的开发管理经验，最受震撼的是其标准化建设遥遥领先。这几乎是他们共同的制胜之道。从拿到一块土地到项目开盘销售，基本上都是半年左右，这在我们是不可想象的。标准化管理使他们做到了快速复制，不需要过多的前期工作。以龙湖地产，拿地后30-45天内，项目启动会召开，启动会上确定项目的成功标

尺，项目开发建设的关键节点全部确定，基本上达到施工图设计深度，后期的主要工作就是执行了。而这样标准化的推进模式，大大节约了成本，降低了浪费。因此，高新地产应当坚定不移地推进标准化建设，最好是能够成立专门的标准化推进机构。从户型设计、材料选型、围墙风格、园区大门等等，一项一项扎扎实实去做，一定会取得意想不到的瞩目成绩。

标准化做好了，用这条主线串起来，我们减少的浪费将会是体系、系列的。至少可以减少六种浪费行为：低效浪费、管理成本浪费、等待浪费、协调不力浪费、闲置浪费、无序浪费。通过管理标准化推行后而减少浪费，增加效益，可以改用一句时髦话语描述：蚂蚁进去，大象出来；芝麻进去，西瓜出来。

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同，不识庐山真面目，只缘身在此山中。”跳出浪费看浪费，我们会找到最佳的解决之道。

点滴积累
努力实现高效团队

efficiency team



文/华丽

管理者基于对部门工作的掌握、员工基本技能及态度的了解，开展积极有效的沟通是团队达成目标的保障。当一个团队每一名员工态度都是积极的，岗位效能都是匹配的，资源投放保持均衡状态，那就没有团队完成不了的任务。

市场经济中企业的竞争本质是管理人才的竞争。同时，一个企业的成长与发展也是在市场
竞争中不断选拔与淘汰管理者的过程。作为一个企业，如何实现人力资源与社会资源的高效运
转，是每一位管理者应该反思与探讨的。管理工作的“七种浪费”恰恰就是管理者在面对资
源、运用资源，创造价值过程中所要避免的问题。

一、管理者是最大的管理成本。作为部门资源的运作及调配者，管理者必须依“理”行事，具有清晰的思维，对部门工作要有宏观的认识，不仅仅知道要把团队带到哪，更重要是怎么把队伍带到既定地点。

天下没有无知的士兵、只有无能的将军。一个合格管理者应该具备德、能、勤、技四项素质。德，品德端正、刚正不阿；能，知人善用、功底扎实；勤，勤勉低调、主动积极；技，专业高效、技艺精湛。管理者需要将人格魅力与岗位权威有效结合，通过规范的制度安排将人力资源与岗位需求相结合，激发员工主动性，规避闲置、无序、低效浪费资源。

二、态度是避免浪费的前提。团队管理当中都在讲，态度决定一切。要避免工作当中存在的缺乏工作责任心、工作主动性和积极性不高等现象，管理者首先自己要具备积极、主动、永不言败的工作态度。《亮剑》当中李云龙无论是面对如何强大的敌人，都无时无刻不表现出一个斗士特征——狭路相逢勇者胜，他的部队便具有着旺盛的斗志、无往不胜的信念。等待的浪费、失职的浪费无不表现出一个没有市场竞争意识、消极度日的态度。

三、管理者应将自我修炼放在第一位，时时刻刻保持慎独的态度。人非圣贤，谁能无过。管理中经常出现管理者自身能力无法解决的问题，因为认识水平、操作能力、沟通技巧等方面的原因造成部门资源浪费。这时就需要管理者清晰地认识到自己的特点，定好自己的位置，积极沟通，扬长避短，潜心学习，提升自我，不断积累成功与失败的经验，不断提升分析问题、解决问题的能力，避免造成资源的闲置、效能的低下。

四、用有效的沟通激发团队高昂的士气。在管理中存在信息不对称、资源配置不均衡的现实问题，这与员工工作的态度、工作的执行效能、岗位之间的协调等事项息息相关。上下级沟通不畅导致员工消极怠工，平级之间沟通不畅导致岗位之间不协调，小小的理解不到位都会直接导致资源效能的浪费。

管理者基于对部门工作的掌握、员工基本技能及态度的了解,开展积极有效的沟通是团队达成目标的保障。当一个团队每一名员工态度都是积极的,岗位效能都是匹配的,资源投放保持均衡状态,那就没有团队完成不了的任务。🔴

情系玉树 爱聚高新

高新地产2010年员工义务献血公益活动浓情举行

5月14日上午，高新·水晶岛广场被爱心包围，200余名高新地产员工参加了在这里举行的高新地产“情系玉树 爱聚高新”2010年员工义务献血公益活动。

本次活动是继高新地产“情系玉树 爱心捐款”之后的又一大型公益活动。启动仪式上，高新地产总经理助理张苇介绍了此次义务献血活动的情况和意义，高新地产员工徐娜代表全体员工发言，表达了高新地产人勇于奉献、热心公益的社会责任感。

随后，高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰代表高新地产领导班子向广大员工发表热情洋溢的



>> >>>>> >

讲话，他说：“高新地产始终将社会公益事业视为企业公民回馈社会的方式，员工义务献血活动如今已成功举办了三届，在前两届活动中，高新地产共有167名员工累计捐献了59600ml的血液。前两天是5·12地震两周年，今天也适逢玉树地震一个月纪念，作为具有高度社会责任感的高新地产，时刻关注着灾区需要帮助的人们，我们希望通过义务献血这样一种方式带给灾区同胞精神的慰藉和有效的援助。”

献血活动开始后，公司领导率先登上采血车参加献血，广大员工也纷纷加入到献血行列中。献血活动从上午9点开始，一直持续到下午2点，136名高新地产员工共献了近6万毫升鲜血。只要灾区需要，这些爱心血将随时送往灾区。在献完血后，市血站的工作人员将“义务献血证”发放到了每一位献血员工的手中。高新物业的许英在拿到“献血证”后说：“人生在世，有能力帮助别人并因此而改变他们的命运，这是快乐之事，也是最能体现生命价值的幸福之事。”

虽然此次高新地产员工义务献血公益活动已圆满结束，但公益事业永无止境，高新地产将一如既往，以高度的社会责任感，在公益事业的道路走得更远。



上午九点，水晶岛广场已经聚满了准备献血的高新地产员工



献血前，医生认真检查了每一位献血者的身体健康情况



公司领导率先走上献血车



< <<< ♥ << <<<<<<<<<<<<<< <<

献血车里是一种温馨安静的氛围，医生和护士熟练而又很认真的工作着。虽然有些女孩子有点紧张，但大家心里都很高兴，因为他们知道，每一袋血浆意味着能拯救一个鲜活的生命。而献血车外，仍有很多员工在真诚地等待……



1.采血化验
2.有点害怕
3.互相鼓励
4.仔细阅读注意事项
5、6.高新地产员工献血的热情令医生感动的
7.鲜艳的献血证
见证了我们的爱心

高新地产员工献血名单

序号	姓名	献血量ml	序号	姓名	献血量ml	序号	姓名	献血量ml	序号	姓名	献血量ml
1	张彦峰	400	35	王亚平	400	69	袁娟	400	103	彭飞	400
2	陈慧	200	36	李延洪	400	70	敬青川	400	104	李甲蓬	400
3	贾刚	400	37	蔡文刚	400	71	徐明堂	400	105	杜晋	400
4	王录	400	38	李建军	400	72	郝斌旭	400	106	刘宏亮	400
5	于晶	400	39	赵鲜	200	73	陈煜	400	107	李小东	400
6	黄文涛	400	40	赵峰	400	74	靳宏涛	400	108	梁卫锋	400
7	刘永峰	400	41	刘勇	200	75	曲瑞	400	109	王建峰	400
8	李旭混	400	42	耿锡茜	200	76	余杰	400	110	边长江	400
9	韩建军	400	43	付炜	400	77	杨亮	400	111	连安军	400
10	王颂道	400	44	南瑞	400	78	李小刚	400	112	刘党锋	400
11	江衍红	200	45	唐学源	400	79	何蓉	400	113	李向东	400
12	邱巧萍	400	46	李灵椿	400	80	高秦	400	114	杨文娟	200
13	杨涛	400	47	任毅滨	400	81	王力鹏	400	115	孙东峰	400
14	周鹏飞	400	48	赵勤	400	82	王燕	200	116	薛亚平	400
15	赵延泉	400	49	赵威	400	83	武洁	400	117	弥斌	400
16	翟向杰	400	50	张峰	400	84	刘格格	200	118	何宏亮	400
17	姜李博	400	51	景鹏	400	85	雷仕龙	400	119	郑鹏超	400
18	薛选宏	400	52	张森	400	86	乔新合	400	120	韩长江	400
19	张盟	400	53	付战鹏	400	87	周小琴	200	121	郭军民	400
20	齐峰	400	54	刘华	400	88	苏建玲	400	122	陈战怀	400
21	张盘柱	400	55	雷小军	400	89	万晓芳	400	123	赵新军	400
22	任健兴	400	56	吴小妹	400	90	许震军	400	124	党宝生	400
23	史嘉琦	400	57	白金龙	400	91	谭超	400	125	屈海成	400
24	朱水林	400	58	王斌	400	92	杨晓娟	200	126	邓占军	400
25	胡仲琦	400	59	董梅	200	93	苏艳芳	200	127	李志科	400
26	谢馥璐	400	60	周强	400	94	胡飞鹏	400	128	王小建	400
27	张洪全	400	61	张新建	400	95	张丽	400	129	陈新稳	400
28	宋斌	400	62	张毅	400	96	范小麟	400	130	王保成	400
29	张鑫	400	63	王震宇	400	97	张艳刚	400	131	王逢	400
30	江敏	200	64	许英	400	98	程凯	400	132	左建勋	400
31	李菁	200	65	卢俊乐	400	99	刘玫	200	133	祁满红	400
32	王晓娟	200	66	党育	400	100	贾强	400	134	贾有羊	400
33	丁现晶	400	67	夏俊华	400	101	张海	400	135	孙巧宁	400
34	崔金城	400	68	屈毅力	400	102	李鹏	400	136	刘金茹	400



高新地产全体军训人员

走进绿色军营 锤炼钢铁意志

高新地产2010年员工军训活动纪实



为增强企业凝聚力，锤炼员工的意志品质，2010年5月19日—5月21日，高新地产总经理张彦峰亲自带领全体员工来到位于秦岭山下的西安陆军学院进行军训。为期3天的军训，不仅使全体员工对部队生活有了切实的体验，自身的精神面貌也大为改观。

参加军训的全体员工无论是从年龄还是体质上都存在着差异，但在3天的军训期内，这一切都统一成一致的步调。从入营的教官训导开始，参训的全体员工就体验到了一种准军事化管理的氛围，教官亲自示范标准动作，详细讲解动作细节，对高新地产员工的要求一点也不低于部队标准。而大家也端正态度，全身心投入，从站军姿到列操队形，认真领会每个动作要领。军训第一天参训人员还个个跃跃欲试，充满了好奇，但是经过几天艰苦紧张的训练，每个人都养成了严谨的纪律性和顽强的意志，也认识到军训的意义所在。

此次军训令高新地产全体员工受益匪浅，通过军训大家体验到了团结合作的重要性，这也将对每位员工日后的工作发挥更积极的作用。☺



爱上迷彩绿



敬礼为首长，心中有企业



挺腰抬头跨立，我们坚持有信仰



集中精神瞄红心，企业需要凝聚力



雄纠纠气昂昂，整队去战场



烈日骄阳里，流血洒汗不畏惧



行山正如人生路，坚持到底胜利



挥臂潇洒出脚快，我们争当第一名

感受企业关怀 分享生日快乐

高新地产举行员工集体庆生活动

为了丰富员工活动，增强团队凝聚力，5月7日，高新地产总经理张彦峰携公司领导班子及中层管理人员，与公司1—4月过生日员工及新员工一起参加了一场别开生面的集体庆生活动。

当天下午，一行人首先参观了昭陵。大家精神饱满地沿着蜿蜒的山路向上攀登，自然清新的气息扑面而来，队伍情绪更加高涨，一鼓作气登上山顶，坚持和汗水换来一览众山小的喜悦。下山时，由于山路崎岖，大家互相扶持，充分发挥了顽强拼搏和团结互助的精神。

爬山结束后，大家游览了山下的关中民俗村，体验了自然纯朴的民风，并在农家乐里举行了生日庆祝晚宴。总经理张彦峰和副总经理、工会主席马毅给“寿星”们送上了深深的祝福，大家共唱生日歌，在一片欢快的氛围中一起分享了生日的喜悦。

此次活动还特别邀请了新入职员工一起参加，让大家充分体会到了公司这个大家庭的温暖，增进了员工之间的友谊，同时也体现了高新地产注重企业文化和健康向上、以人为本的文化理念。



登山的乐趣

对于喜欢登山的人来说，也许更愿意去攀登树木葱郁的秦岭或是天下第一险华山，而在炎炎烈日下面对铺满野草的昭陵，兴致就此减了几分。登山最大的乐趣在于攀登中的征服感和登顶后的成就感，而十几分钟登上峰顶显然让大家觉得并不过瘾。

惊喜往往就藏在不经意间，第一次，下山的乐趣胜过了上山：在荒草中开路，在乱石中穿梭，在只能通行一人的小道上近乎垂直而下……个人的坚持和顽强，团队的团结和互助，看似不可能完成的任务最终也被征服。当一行人平安到达山下的公路时，回首仰望，不禁轻轻一笑。

登山的过程亦如人生，随处充满了挑战，偶尔也暗藏机遇，只要自己不放弃，并没有什么是不可战胜的。



下山时一行人体验到了昭陵的艰险



昭陵的宏伟壮阔令大家的心情也豁然开朗起来



导游为大家详细讲解了昭陵的历史变迁、设计特点和重要地位



炎炎烈日无法阻挡向上攀登的脚步

< <<<< <<<<<<



尝尝最正宗的农家油泼辣子



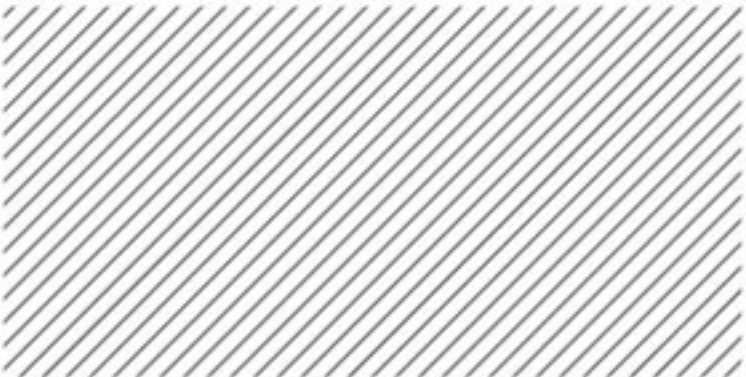
一行人对农家风情颇感兴趣



民俗街的两旁布满了各式手工作坊

畅游民俗村

山下的礼泉县袁家村被称为“关中印象体验地”。其中的民俗、民风体验一条街以突出关民间生活形态和传统作坊为主要特色，营造出浓浓的关中文化氛围。步入满是古韵的街道，踏着脚下仿古的青石板，两边是颇具关中风味的原汁原味的现场作坊，油坊、布坊、醋坊、茶坊、面坊、辣子坊、豆腐坊、醪糟坊、药坊……出自于这些作坊自制的老陈醋、醪糟、酸奶有一种独有的味道，一行人忍不住买上一些土特产与家人分享。随着步子走在这条充满韵味的古街道上，感受久违的乡间野趣，品味关中黄土地独有的厚重历史，确是一件妙事。



见惯了大都市游乐场里各种眼花缭乱的电动设施，第一次看到淳朴自然的农家游乐场，一行人顿时来了兴致，跃跃欲试

樱桃红了，笑容醉了

高新物业五月员工生日活动采风

樱桃红了，笑容醉了 <<<< < << <



阳光明媚的五月，高新物业的寿星们与公司领导一起在白鹿原度过了快乐而难忘的生日时光。红灿灿的樱桃，酸酸甜甜的美味，跳绳时的欢笑，一切仿佛就在昨天……



- 1.五月幸福家庭大合影
- 2.站得高，摘得甜
- 3.你来摘，我来接
- 4.团结就是力量!
- 5.送你一颗尝尝吧
- 6.猜猜谁厉害
- 7.拍拍腿拍拍手
- 8.跳绳姿势可真帅
- 9.跳不过去可以钻过去
- 10.猴眼过功夫!
- 11.我跳! 我闪!



西湖杂感

文/莫名



自从在江湖上混出副人样后，便每年都想往着来西湖看看。不看不行，心里难受，心情不好，心思飞扬，老担心跟不上天堂的步伐，忘了天堂生活的样子！并且，自大学毕业实习看了西湖、走了九溪十八涧以后，每年来，每次的感觉都不一样。那山，那水，那人，那传说，那堤和桥……总会有新的体味和发现！比如这次，忽然为古人及对古人的评价而伤感起来。更奇的是所住的这家老店，无意中，竟然是西湖边最有历史和故事的饭店。而且是浙人自己办的，办的一直还挺好。自开张以来，自然也就吸引了不少的名人名士落脚。当然，此处的风景也极佳：“后靠宝石山，前临西湖水”啊！朋友极力推荐两套老房子一定得住。问其由，原来，其一张艺谋住过，成就了《印象西湖》；其二胡适住过，却没什么说法。一想，肯定得住胡适的这套了。胡大先生，也算是咱今生的一大仰慕！睡前，看到床头有本说胡适先生的旧书，便顺手翻了起来。这一翻，竟翻出了胡适先生为什么住这儿的一点情事来，而且是与他的表妹的婚外恋情。这二人，起先分两处住，胡住此处，表妹在别处。后来，干脆就住一起了，就是这

屋子，图的是有山有水，且闹中取静。而且，二人一分开，胡先生就愁绪遮面，无精打采，害起了相思病。往一起一住，胡先生就春风满面，意气风发，呼朋唤友，文如泉涌。看到这儿，不觉一笑。这男人啊就是男人，胡先生不仅是名人，更是男人，不仅是个大男人，也是个小男人。一个兼有大男人和小男人事迹的男人才是真男人。附诗三首，算作西湖杂感，与诸君分享。

杂感一 >> >>> >> >《无理》

西湖四月起秋风，三潭不见月色乱；
武松碑前人蜂拥，小小亭下无人怜；
同是天涯风月事，古今一理两重天。

天黑时入杭。风大雨急，车塞人烦。凌晨起早，环湖慢跑。风急浪高，寒气逼人，不觉四月春，只感九月秋。路遇游人一群，争相在武松坟前合影，而相邻桥头的苏小小墓却鲜有人相对，便有点感念。都是江湖中人，而在世人的眼中又如此不同，故有感。（苏小小：苏东坡之小妹，才女）



杂感二 >> >>> >> >《无名》

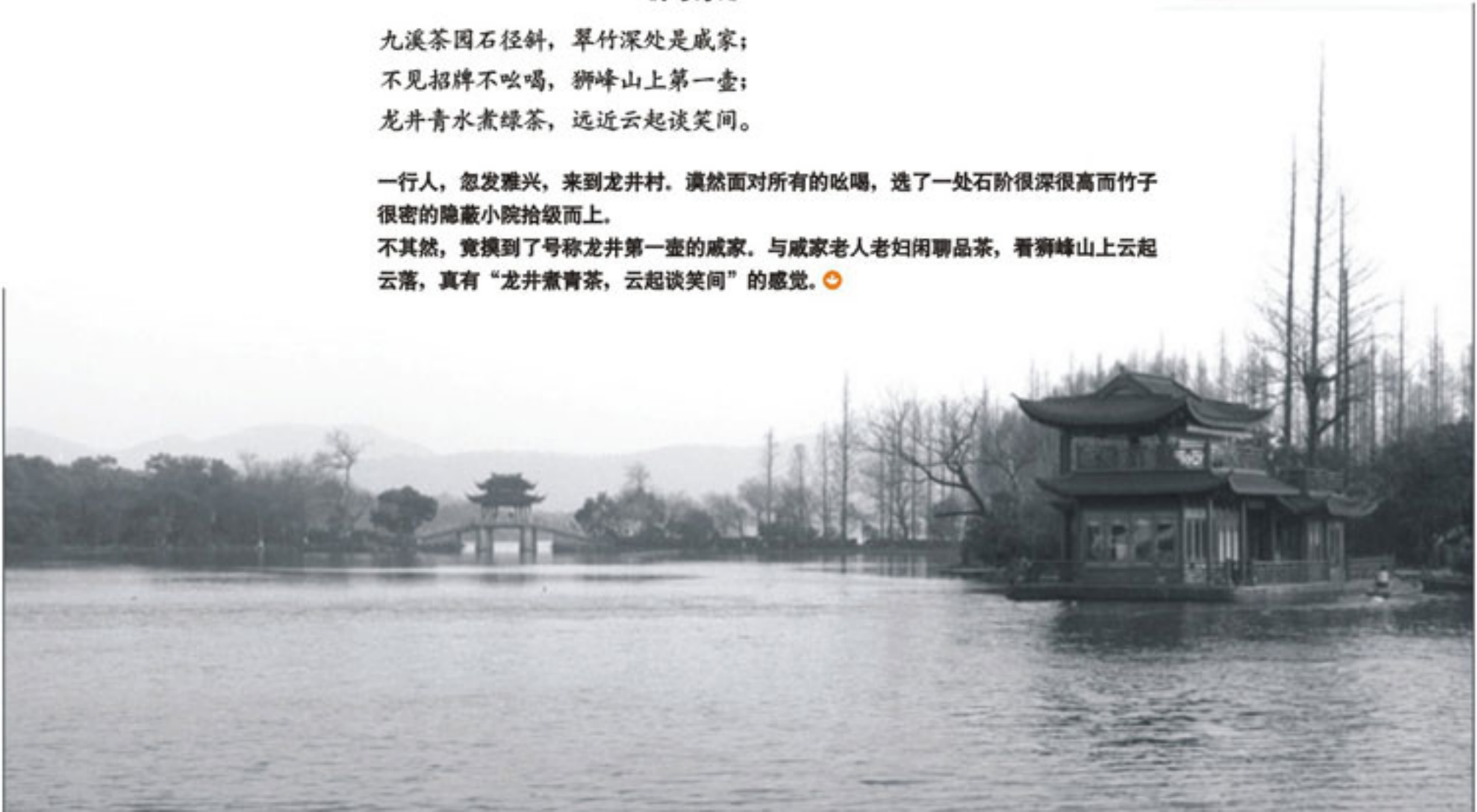
雷峰塔下有风流，灵隐寺里问鬼神；
岳氏愚忠误中国，陈生死谏谁堪问；
一湖春水千年事，至今西湖说白杨。

关于岳飞，我一直有不同的看法，毕竟他没有战死在疆场上，那应该是武者的最高境界。而陈布雷之死，也从未惊醒过中国的知识分子去拥有独立的人格与思想自由。雷峰塔说的是妖鬼、才子与宗教之间复杂的故事，也从来没有人去问为什么是这样，只是随众去传说什么《白蛇传》及《断桥》一类中国版的《人鬼情未了》。其实，于我来看，苏东坡的苏堤、白居易的白堤及杨孟瑛的杨堤才是永生的，千年以后仍会被后人所崇敬。（白杨：白指白居易，杨指杨孟瑛，苏东坡老乡，明时曾任杭州太守）

杂感三 >> >>> >> >《问茶》

九溪茶园石径斜，翠竹深处是成家；
不见招牌不吆喝，狮峰山上第一壶；
龙井青水煮绿茶，远近云起谈笑间。

一行人，忽发雅兴，来到龙井村。漠然面对所有的吆喝，选了一处石阶很深很高而竹子很密的隐蔽小院拾级而上。不其然，竟摸到了号称龙井第一壶的成家。与成家老人老妇闲聊品茶，看狮峰山上云起云落，真有“龙井煮青茶，云起谈笑间”的感觉。☺



Have no Story in Xintiandi 故事在新天地

文/莫名

在上海，有那样一个地方，她的知名度只有外滩能排在前面，那就是新天地——一个老外、美女和沪上新贵与新潮人物出没的地方。

之所以这样排序，仅因为美女总是与洋太郎在一起，并非贬低上海的男生与先生们。但与一年前比起来，新天地又喧闹了许多。一街的男人头和女人头，满巷的脂粉气息和洋酒的气味。问寻了三个酒家，才觅得一张小桌子立住了身。而面对着一张空余酒杯、香烟及烟灰缸的大点的桌子，服务生不屑地说，这家伙，上卫生间了，一杯啤酒把日头都喝到西边去了！斜着身，懒懒的往后靠紧，让身心在午后的夕阳中柔软的放松，再放松，一直到舒



服的眼睛眯成了一条缝，就着淡黄色的柚子汁，察观着来来往往的过客。

基于行为的识别和分析意识，更在于身子静逸下来后心理的不安分，便打量起新天地的建筑来。

以灰瓦铺就的屋顶，以青砖砌就的立面，配以欧式的阳台、窗户，一层顶部的挑檐和门厅，中西混搭，衬着周边洋派大气的高楼，还真有点“中学为体，西学为用”的感觉，雅致，洋气，挺有气质，透出一股让人很魅的建筑性格！巷中的行者，或单或双或群，或男或女或男女，或国人或白人或黑人或棕色人，衣着或红或黑或绿或黄，如一盘五颜六色的混杂着火腿丁的蔬菜沙拉。

忽然一冷，便收紧了风衣。喊了杯红茶，几口下来，才觉得凉劲可御。最惊诧的莫过于周边的美人，或立或坐，或来或往，皆短裙长腿，光艳撩人。而那群老外，更在长身子之外短袖加身，露出健壮的肌肉和多毛的胳膊来。

于是，心中恨想，公牛肉吃出来的就是跟猪肉吃出来的不一样，也难怪美人总是伴着洋太郎。

想完就想笑，因为觉出自己的无聊！这身心，还需要经历更多的现代文明的熏陶！

否则，发生在新天地的故事，可能永远就与自己无缘了！☺



关于那片红墙

文/张璐 规划设计部

小时候财贸部的大院也有那么一片红墙，到了夏央密密麻麻的爬墙虎绿叶将它覆盖，我常拉着外公的手去大院里溜达。

或许是从小在城墙里长大，井底之蛙，老房子更让我倾心。家属院里三层的楼房，院子路边被当成指甲花的紫色鸢尾，能当勺子碗碗盛水的玉兰叶子，捉迷藏最好的去处是在层层叠叠的珍珠梅叶下，当然还有我最爱的丁香，紫的白的我都不忍摘下。隔壁有栋民国时期的老房子，阴森得厉害。我唯独喜欢走有很宽扶手的大木楼梯，咔嚓咔嚓作响。同学家住在走廊的尽头，我们每过一户都会问好，邻里的感情是真正好。奶奶家在一楼，身后有小院子，夏天哥哥爬上枝繁叶茂的大无花果树，我在树下，手里的草帽接满紫色的大果子……

上了大学，我离开了围城。学校是老校区，里面的植物也郁郁葱葱。建筑学院的老苏联房子也很合我的口味。只是随着课程的深入，我发现自己有点害怕面对一茬茬的高楼，钢筋和玻璃组合的晃眼。不是说先进的结构技术不好，只是现在城市里有太多失去尺度的水泥怪物，将本质的美好层层包裹，我行走其间，常常感到无法呼吸。五年的学习我一直在追寻平衡点。

不知何时，应该是清晨，我在车窗外看见了另一片红墙。隐约觉得是个好地方，但随后便藏在心上。上班后，我坐在玻璃盒子里时常会想起那片红墙。有天我来到了那个地方，不失所望，是个好地方，仔细观量。

不知何时，应该是清晨，我在车窗外看见了另一片红墙。隐约觉得是个好地方，但随后便藏在心上。上班后，我坐在玻璃盒子里时常会想起那片红墙。有天我来到了那个地方，不失所望，是个好地方，仔细观量。

>> > >>>> >





1.

入口置石，洞藏风水。取整块体量巨大、造型奇特和质地、色彩特殊的石材作为办公入口的障景，成为入口庭院空间的构景中心。再配以矮灌木柔化石材基底，利用毛竹作为背景衬托，减少了石材线条平板呆滞的感觉而增加自然生动的气氛。在配色上偏红的石材也与绿色植物对比呼应。

2.

弧形景观矮墙的处理手法生动的将庭院前广场划分为私密和公共两种空间，很值得借鉴。同时，弧形划分空间的处理形式在建筑中也是亮点，在一个较为规整的空间中打破沉闷，弧线是最简单也最有效地设计手法。



3.

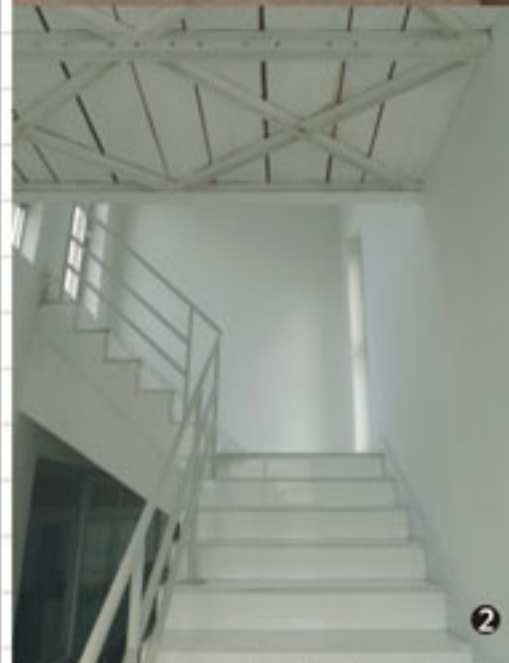
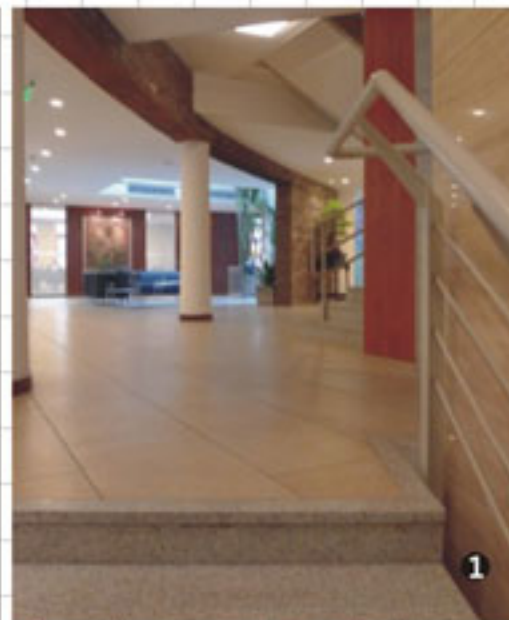
作为灰空间的门廊，将室内外环境不经意的衔接。但门廊中心对称的设置和背景斜切的主题空间看起来有些别扭。从使用上看，从两个柱间距的距离差别能看出设计师的意图——打破对称空间，划分主次入口。但差别微弱，和门厅的尺度并没有很好的协调。若将过廊向东多拉出一扇门的距离，不仅在入口构图上打破了中心对称的呆板，更在使用空间上加强了设计师本身的想法。

后记：在这儿工作使用这栋建筑的过程中，我发现没有雨棚，没有后送的门廊成了雨天的小死角。在餐厅入口中也有这样的问题存在。



4.

图1所示楼梯与地面颜色搭配和谐，交接清晰，细部很漂亮。图2所示楼梯位于两侧尽端，纯白色能反射给室内更多的光线，但表面石材贴面质地较弱，已有磨痕，不够美观。图3所示楼梯是室外消防楼梯，木踏步细节也不错，与之相比的图片4所示楼梯，位于三层和其夹层之间，木踏板应该用废料制作，值得学习。可惜没有经过打磨刷清漆……还不如消防楼梯待遇好。



5.

彩色铜窗的橘红色与“高新地产”LOGO颜色一致，是体现办公楼属性的细部表现。前后大门的设计造型简单大方，比例协调且和围栏，路灯风格一致，也是完美的细节处理。蓝色的门在后一张图片中明显突兀了许多。这样的后开门是不是应该上有雨蓬，下做踏步？

6.

这种建筑小品的对比，我想大家都能明白。适合环境的才是最好的。



后记：
我喜欢有天顶的竹廊，屋顶的小花园，在绿丛背后的藤椅和吊灯……
回首，还是那片红墙，夏央，你是否会和记忆中的一模一样。☉

把握人生的春天

文/程凯 枫林华府物业服务中心



转瞬间严冬已逝，春天已悄悄地来到人间。春天是美好的季节，是充满诗情的季节。春天，又意味着一个生机勃勃的开始。

自古以来，诗人喜爱春天，赞美春天，是因为春天景色宜人，处处皆可入诗。春天的阳光格外明媚，红红的光束射过来，温柔地抚摸你，像年轻母亲的手。春天的雨是柔和的，只见春雨在竹枝、竹叶上跳动着。那雨时而直线滑落，时而随风飘洒，留下如烟、如雾、如纱、如丝的情影，飞溅的雨花仿佛是琴弦上跳动的音符，奏出优美的旋律。蓝天白云间，各种各样的风筝在自由自在地飘舞着，飞升着！春天的一切，都显得那样的生机勃勃。

春天是四季的启始，是播种希望、开创光明的季节。人生中，也有春天。人生的春天就是对自己的梦想奋斗的开始，是在人生的短短数十寒暑中最为珍贵的时光，它犹如沧海一粟，短暂却光鲜。因此，我们应好好把握这人生的春天，为之拼搏。

“我宁愿一百次跌倒，一百零一次爬起来，只要能爬起来，就要有进无退。”这是病残青年张海迪在战胜了常人难以想象的困难后，用顽强的毅力证明给人们的。生命傲然挺立，全凭她坚定不移的信念。她用知识的玉液琼浆营养自己，来与困难对抗，她知道青春易逝，年华易老，只有接受现实把握时光才能把握自己的未来和生命。终于，她使自己站在了生命的顶峰，绽放出夺目的光彩。

唐代大文学家柳宗元因遭官僚等反动势力的诽谤和攻击，被贬到永州，却不改报国之志。“虽万受摈弃，不更乎共内”，即不管受到多大挫折，仍不改原先主张。或许他没有实现他的鸿图之志，但他却紧紧握住转瞬的时间，来证明他那颗爱国之心。他付出所有年华，一腔赤诚追寻那永不磨灭的理想，翻开历史，只记得那时春暖花开，他曾踏香而来。

古诗有云：“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。人生不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香？所以让我们珍惜现在，把握年华，树立目标，持之以恒地走下去，正如拿破仑所说：“我们应当努力奋斗，有所作为，这样我们就可以说我们没有虚度年华，并有可能在时间的沙滩上，留下我们的足迹。”人生的春天只有一次，何不欣然面对所有挫折困苦，拼搏一次呢？☉

香茗浅酌

文/姜李博 总经理办公室



香茗浅酌意蕴长，
山色沐雨有茶香，
日暮林泉杯中秀，
几许清幽壶里藏。

阳羡九泥隐风骨，
松风竹影捉果呼，
一瓯一盃涤尘意，
清茶无若乌泥绿。

编者按：2010年初，高新物业为适应市场快速发展需要，进一步调整了企业发展战略，在全公司范围内推行管理变革。为配合公司整体战略规划的实施，积极宣传管理变革对企业发展的意义，高新物业举办了“变革与超越”征文活动等一系列的企业文化宣传活动。在此，特别选登此次征文活动的一等奖作品，以飨读者。

适应变革 自我超越 做高新物业职业经理人

Revolution

文/王力鹏 水晶岛物业服务中心

今年是高新地产的“品质成长年”和高新物业的“管理革命年”，公司将大区责任制进一步进行了深化和落实。在这个企业力求变革和超越的关键一年，如何适应和迎接公司的变革、超越自我、主动创新，是我们责无旁贷的义务和责任。作为公司的一名员工，2010年我的目标是：适应变革、自我超越，做高新物业职业经理人，为企业实现跨越式发展和成就“品质生活专家”的理想而努力。

一、谁动了我的奶酪 << << <<<<<<<< <

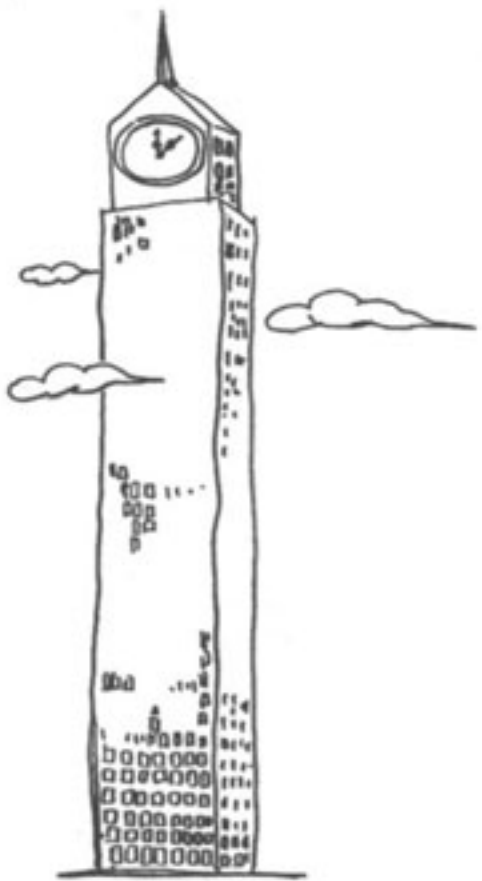
2007年公司给每位员工发了一本书，要求大家学习，这本书就是当年风靡一时的《谁动了我的奶酪》，作者是美国著名作家斯宾塞·约翰逊，该书生动地阐述了一个生活的真谛，即“变是唯一的不变”，这句话对于企业和个人来讲值得永远回味和反刍。

（一）困境与泥淖

1997年5月高新物业诞生，如今业已走过了13年的历程，在这期间高新物业逐步成为西北物业行业的领先企业，引领了区域物业管理服务的潮流，成为行业的风向标。但是，随着行业竞争日益激烈和自身因素的影响，我们是否还具有行业领袖的风范？我们是否还是行业模仿和业主追捧的对象？我们是否在一定程度上已经失去了原有的优势？我们还有资本骄傲和自豪吗？这些问题是我们每个高新物业人必须深思和审度的。

1、西安成为物业行业的主战场之一，这里硝烟弥漫。

2003年，上海绿地在高新区拿地吹响了中国房地产企业抢滩西北的号角，紧接着香港和记黄埔、深圳万科、大连万达、上海复地、重庆龙湖、融侨等等众多的外



埠地产企业纷纷进入西安这个西北的桥头堡城市，随之而来的是它们的物业服务企业。这些企业的进入打乱了西安原有物业行业的格局，它们的服务理念和服务品质在经过短期的本土化后，已逐渐影响了业主的认知和消费取向，为企业在西安乃至西北市场赢得了一定的市场份额，逐步在取代本土物业企业的行业地位，试图引领新的行业潮流。

2、本土企业融合、吸纳，在密林中争取阳光。

在茂密的森林中，树木想要赢得阳光，必须使自己比别人更高和更强。高新物业在西安物业管理大环境的密林中也是如此。锦园物业、创业物业、天朗物业等这几年成长起来的本土物业企业，在激烈的市场竞争中积极吸纳和融会行业的先进管理经验，发挥自身优势，形成了具有自身管理特点和服务风格的品牌影响力，并得到了市场的认可，迅速奠定了自身生存和发展的基石。

3、什么是束缚我们企业发展的瓶颈？

作为国企的高新物业，我们已经卸去了支撑高新区建设的社会职责，成为完全市场化的经营企业，要生存和发展就必须顺应市场趋势，建立适应市场的运营机制，同时形成有竞争力的服务产品和服务团队。就我们企业的现状来看，制约我们发展的问题还有很多：

- （1）企业缺乏自身发展规划，盲从和受制于地产；
- （2）支撑地产为第一要务，但未建立对等的市场关系；
- （3）企业机体庞大，动作迟缓，效率下降；
- （4）服务提供缺乏创新，只是惯性延续，缺乏市场竞争力；
- （5）管理层级过多，执行力差；
- （6）人才梯队建设不到位，关键人才缺失；
- （7）激励机制不健全，员工主动意识不强，吃大锅饭；
- （8）各级员工主动服务意识下降，服务质量不高。

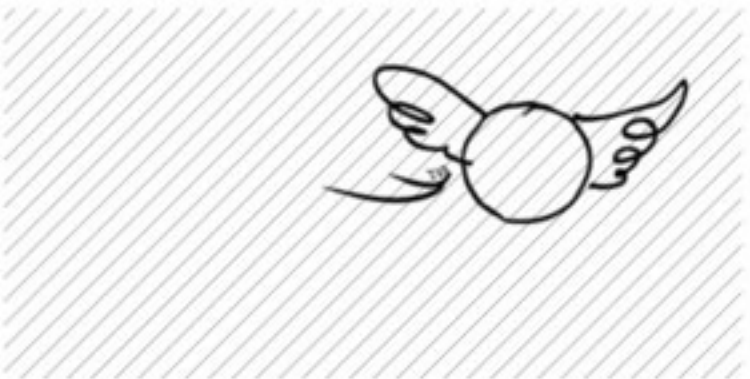
我们企业存在的以上问题，成为了制约企业发展的瓶颈，因此，变革势在必行，只有变革我们才能重获新生。

（二）凤凰浴火，雄鹰重生，变是唯一的不变

现代企业组织是一个开放的、运动的系统。随着外在环境和行业竞争形势的变化，企业自身的目标、战略、战术也必须不断变化；为了与组织内、外的各种变化相协调、相适应，符合组织不断自我修正和提升的要求，组织的变革是必须的，也是持续的。

2010年3月2日，高新物业总经理刘永锋以个人名义用腾讯通向全体员工发了《致员工的一封信》，读完这封信，我感触良多。从信中可以看出，刘总对企业存在问题的忧虑，同企业休戚与共的责任感，他用凤凰浴火和鹰获重生两则故事表达了本次实施企业管理变革的决心和信心。

作为公司的一名员工，企业是我们共同的家，我们作为家的



>> >>>> >>>>> >

一份子，理人去建设家和维护家。面对变革，我们要积极面对和适应，主动参与变革，通过变革实现公司和个人的超越。我相信“机会只给那些有准备的人”，未雨绸缪，在竞争中公司要抓住机遇，积极推进变革，提升企业核心竞争力；员工也要抓住机遇，积极推动变革，提升个人价值。

二、不抱怨的心态 << << <<<<<<<< <

公司在变革的过程中往往遇到一些阻力，其中阻力的一大部分来自员工本身和公司的一些组织团体。诚然，有些员工害怕变革，担心变革触动自己的利益，带给自己过多的压力；组织团体也是如此，如个别部门，本位主义和利己心态使他们成为企业变革的阻力。但是，公司的变革是无法阻挡的，作为公司的个体和某个组织团体，我们只有以良好的心态面对变革，才能在变革中实现超越。

2009年著名培训师西武写了一本书叫《不抱怨的心态》，我认为这本书对处于职场的我们非常合适。现将主要语句摘抄如下：

- 1、生活是不公平的，你要去适应它，想法决定命运；
- 2、怀才就像怀孕，时间久了才能让人看出来，摒弃“怀才不遇”的想法；
- 3、不怕被利用，就怕你没用，以“播种”的心情来经营事业；
- 4、每一次努力都隐含着成功的因素，如果抱怨不公平，你的努力还不够；
- 5、责任大于兴趣，平凡事重复做好，就是不平凡，从细节、小事做起；
- 6、停止抱怨。提出建议；
- 7、从感恩出发，从谦卑做起，永不抱怨。常怀一颗感恩的心，感谢帮过你的人，感谢羞辱你的人，在顺境中感恩，在逆境中依旧心存喜乐，用感恩的心态去工作，感激你的老板。

台湾作家刘墉有部散文集《超越自己》，其中有一段话：“最强的对手，不一定是别人，而可能是我们自己。在超越

现代企业是一个开放、运动的系统。随着外在环境和竞争形势的变化，企业自身的目标、战略、战术不断变化；为了与组织内、外的各种变化相协调、相适应，符合组织不断自我修正和提升的要求，组织的变革是必须的，也是持续的。

三、超越自己 << << <<<<<<<< <

别人之前，先得超越自己！”。

面对此次公司的变革，我们该做些什么？这个答案公司早已经告诉了我们：

1、树立“五心” 记得张彦峰总经理曾在2006年工作动员会上要求员工必须具备“五心”，即：“一心一意的专心、创新生活的慧心、关注细节的细心、敬业爱岗的诚心、想干能干的信心”。

2、具备“三种素质” 一是要有干事情的激情；二是要有肯干事情的态度；三是要有干成事的能力。

3、养成主动、热情、勇担责任的工作作风。

4、树立正确的为人处世态度。 在工作中处世的态度要做到：第一是企业生存和发展的需要，第二是业主生活和享受的需要，第三是部门和员工自身利益需要。并以之作为工作的首要目的。

5、严格把握管理工作的原则。在管理工作中严格做到沟通、团结、补位的原则。

6、牢记企业座右铭。即：遇到困难时要有办法；遇到机遇时要能抓住；遇到喜悦时要有忧患；遇到矛盾时要有措施。

以上六点是我们公司企业文化的一部分，这些经典的话语是作为高新物业员工都必须认真理解和践行的，只有真正的理解企业文化的精髓，在工作中兢兢业业、扎扎实实地“用心服务业主”，为企业的发展做贡献，时时刻刻否定自我，重树新我，抱着“每天都是新的开始”的心态，才能顺应变革，在变革中超越自我。

四、谁能在变革中生存 << << <<<<<<<< <

美国作家安娜·莎莲娜与李·布洛克写了一本书《谁能在变革中生存——员工应对变革的六个关键》，这本书把企业员工在经历变革时存在的六个阶段进行了剖析，摘抄如下：

第一阶段：失落。无论变革可能带来的后果是好是坏，在变革的序幕拉开的时候，你最强烈的感觉就是深深的失落。

< <<<<< < <<<< <<

第二阶段：怀疑。你对一切充满着疑问，同时竭尽全力去寻找变革的种种蛛丝马迹。怀疑、指责甚至对抗充塞着你的思维。

第三阶段：不适。变革的种种形式和举措已开始充分显现，并被变革者逐步落实到工作中，你可能会有严重的挫折感，并伴生消极、懒散负面情绪与行为。

第四阶段：探索。象征着隧道尽头的光亮，它可能还不那么明显。但已弥足珍贵。你已开始对变革怀有期盼，并开始为那个最好的判断与选择做准备。

第五阶段：理解。你对变革已经有了充分的理解与认同，你的心态越来越自信，你的思维越来越务实，所以，你的工作也就越来越高效。

第六阶段：融合。你的能力与自信已经凤凰浴火、焕然一新。对于变革的过去、现在、未来，你有了百感交集的理解；对于变革的结果、付出、收获，你有了最深刻的认识。

以上这六个阶段生动、深入地剖析了我们面临变革时的心态变化，“物竞天择，适者生存”，我们要正确地面对企业的变革，以积极的心态做好各项事情，提升自己的知识和技能，提高自己的适应能力，只有这样，我们才能在企业的变革中找到自己的立足支点，才能真正理解“变是唯一的不变”这句话。

最后，面对高新物业的这次变革和2010年“管理革命年”的管理理念，我们需要的是自我改革的勇气、应对变化的能力、战胜挫折的信心与再生的决心……我们需要客观地自我评估，我们必须把不好的习惯、固有的思维抛弃，使我们可以重新飞翔。只要我们愿意放下旧包袱，果敢地下定决心，保持坚韧的忍耐力，完成一次凤凰浴火的重生，愿意学习新的管理技能，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来。☺

自然是一种法则，更是一种让人类折服的力量；而力量的本身就是一种贡献，源于无私而又伟大。

在一片片萧索的眼界里，处处沉寂静静地守候，树木的残枝秃的赤裸着全身，凛冽的寒风毫无顾忌的在苍天之下恨不能撕下它的皮，迂回穿梭，掉落的折枝静静的躺在周围，或落在低矮的干柴棒似的低矮植被上，尽管已经零落，尽管已经垂败，可根，却牢牢地深扎于母亲的怀抱中。

空气在此刻已经停滞，光秃秃贫瘠的土地上，泛起层层白光。将大地摧残至满目沧桑，无色无形，空寂宁默。历经冬日漫天飞雪，大地白皑，地裂天开。

轰隆隆、轰隆隆的雷声，响彻坤灵。一种力量，比它的意志更强的力量，把它从天上边催促下来。昭示春旨。春，气象更新，一种信号萌发一缕缕无尽的光明；春，代表天地间万物复苏的新生与重生，是自然轮回赐予大地直接、真实、甚至可以触摸的光明。

南方的春，草木四季皆绿，空气来得湿润，天的颜色显得格外朗青，并且阴雨绵绵。

北国的春，当然是有的，变换交替，摸不着脾气。她，不表轻悦，不是一杯香茶，更不具有华丽饰品的夺目。而她，是一种“痛”，这种痛蕴藏了整个漫漫冬季，痛到深处，尽情展示着多情的一面。犹如脱胎换骨，身心焕然。

春晨，天灰暗的笼罩在一张幔下，浓厚不一的云在为其助威，清湿的风无序的刮着，这一切似乎在飘逸与尽情的享受。

从天边延伸至天的斜面突然的泛起一片亮光，还略带些刺眼。但未等感受到此刻的温暖，这片亮光确只能消失在这张灰色幔云之下。温度在一天之中突然降至低点，让身体愈发觉得裹紧身上的衣服，可还是感觉有些单薄。

又一阵风再次从长空呼啸而过是那种

可以听到“哨嘘”的声音，可树木确无一丝动摇的意思，只是树枝上的枝叶随风点了点头。此时，这张幔网在层层收紧，云越发的凝重，风挂在空中如一层薄纱。

渐渐地、渐渐地，薄纱被猛的撕碎，瞬间，四分五裂。顷刻间，漫天溅落着水珠，将幔层层穿透，迅速的坠落。风开始再次聚拢，水珠渐渐沥沥的落着，或左斜、或右斜的划过天空，却毫无领悟风的情意。只是



懂得从高处一直向下、向下直落到大地的豪情万丈之中，滋润万物生灵，落在树木、花、草叶面上，滴嗒作响，以示渴望的回应，落声溅洒到泥土里，泛起阵阵荡漾。

声音清幽地覆盖着整个大地。多么美妙动听的协奏，奏响的正是春回大地之歌。

歌声悠远的回荡在天与地之间，消失在一片片嫩翠、五彩的光影之中。

风不再无序，而是稳稳的抚摸着她所触碰的。由七道色彩组成，在天地间架起一座光明桥，运送着各种祝福与希望。

此时，煌煌的晨曦已展向挺立青翠的枝叶，晶莹的眼神透过青嫩枝叶的缝隙，优雅的飘落在花儿稚嫩的面容上。

倒影大方的躺落在砒砒的青石之上，映射着低矮的灌木。泛起忽明忽暗的光和影，折现微微地气，缭绕上

升，奔荡飘逸在苍苍翠微的林语涧籁。

抬望眼，高耸的树木深入云霄，顶端早已傲然漠视在白茫茫的霞光之中，粗壮的枝叶在微风中尽情摇烁，犹如千军万马过长江。

此刻万物静静的罩上一层青黄色的雾光，显得飘逸四射。

用力张开双臂行一次呼吸，春雨过后扑面而来的是阵阵泥土的气息，淡雅的花香掺和着光合作用于青湿叶儿的新气，气清景明，使人心旷神怡，宁静致远。

如青翠的茶儿，浸入山涧清泉，缓缓浮起的烟雾，上升成丝丝缕缕……风轻轻的绕过，翠露碧珠犹如颗颗宝石镶嵌在灵动的枝叶、丝草、花瓣上，华丽曼妙的身姿在光影中婆娑摇摆，好似银河灿烂，奇幻迷霞。

蜂儿在嗡鸣，五彩的蝶儿在徘徊，仿佛在为之作伴，起舞；不曾想错过这烂漫时节。

咻咻作响的竹林用那挺直的身躯立足窥视，舞动看枝叶微笑示意。

尔雅亲至，通身舒悦；四时伊始，唏嘘吐气。

青石倚竹翠，零落的竹叶松软的层铺与草泥尖上，围绕着身子，一幅缱绻倚香抱春暖之态。

脚步踏旁而进，震起微微弯摇，惊扰着娇花丛中的蝶儿，或上或下，或远或近，似乎在传递、表达着某种特殊的情意，绕飞在明艳的花间。

阳光普照，草儿给劲伸展着全身，刚接受过春雨的洗礼，而此时要在春光中，展现她此刻柔弹的身姿，倔强的个性，及在一整个冬天里所蕴藏的力量无限释放。

凭着自身的拼搏与坚忍挤出地面的压力。犹如满头怒发，迸发而出，绵延铺展，放眼满目青翠，衬映苍天，向上天证明，蓝色虽代表天空，而我的青翠俊拔更能彰显万物苍生的刚劲，印证着“青出于蓝更胜于蓝”。

这就是源于自然的力量，至极而至，伟大之尤其伟大。☺



有点特别的三八节

文/王咏 企业发展部

一进高层门厅，我就闻到一股扑鼻的奶味，将近十年没有带过如此小的孩子，我不知是不是有了一些异样的表情，女儿马上说道：“没事，一会适应就好了，刚来时，我都想吐呢，现在不是好好的。”门口有一张大大的公告，说了一些注意事项，可以换拖鞋或带鞋套，进门必须认真洗手，女儿交待了最主要的两条，我们就推开了门。“啊！”虽然有了心理准备，可一下子，看见这么多的孩子，还是忍不住叫了一声。有一些孩子听见了，很好奇地看着我，有一个还招了招手，像是和我打招呼，几个护工阿姨也微笑着点了点头。女儿很开心地叫着她们的英文名字，一路轻快地来到卫生间洗手。

洗完手，我有点局促，不知应该怎么做，女儿一声姐姐抱，一下几个孩子都扑向她。女儿说着别急，别急，都抱，转头对我说：“妈妈，你给她们都照一张照片呀”。我赶紧打开相机，由于不能用闪光灯，再加上孩子爱动（孩子们很自由，没有在小床上“囚禁”着，而是满地乱爬着、走着），照的没几张能看。

我有点激动，那种对幼小生命的母爱情绪一下被调动出来，收了相机说：“下次让爸爸来拍！”“妈妈看，这是我最喜欢的小丫丫，她还仔细地看了看我，那样子好像是在回忆，这个妈妈以前来过没？我忍不住亲了她一下，她无声地笑了，搂着我的脖子。她喜欢让我扶着她的双手走路，走到这看看，走到那看看，别说还挺累人的。

由于是头一次去，我比较专注一两个孩子，女儿属于泛爱状，这个摸摸头，那个拍拍肩，顺便还给四个孩子喂着饭，真佩服她！期间又来了几个爱心人士，加入帮忙队列。时间过得真快，六点半了，我们要回去了。一声“拜拜”，一下安静了许多，那一双双黑溜溜的小眼睛是那样不舍地看着你，我系扣子的手都抖了一下。再见，宝贝们，下次一定带更多的阿姨来看你们。

今年的三八节我很快乐，感谢我的女儿，也为她自豪！☺

三八妇女节下午有半天假，女儿邀请我和她一起去孤儿院做义工，其实主要是需要我拿上相机，给孩子们每人拍一张照片，替她们建立一个电子档案。女儿真是长大了，那就一切照办吧。

说起这个孤儿院，实际是西安市孤儿院在枫叶新都市的一个寄养点，我是很早就知道的，先前只有六个孩子，现在都有六十个孩子了，也租了四套大面积的房子来给孩子们生活，有一些固定的护工阿姨来照顾他们。两个负责人，一个是美国人AMANDA，一个是新都市的业主，据说以前是从事外事的，现在开办了一个外语培训机构，女儿就是在前年底参加了外语培训，开始接触了这个寄养点。刚开始觉得她还很小，自己都照顾不了自己，去了不是添乱嘛，我不是很赞同她去，但女儿很坚持，离家又很近，我就同意了。但这么长时间，我却一次也没有去看看，现在想想，也真是惭愧。在路上，女儿像个小大人一样，给我介绍今天要去的这套住宅，有27个孩子，都是1岁左右，有一些孩子是兔唇，有的做过手术，有的还没有。那里还有一些什么问题都没有的孩子，“有的长得可好看了，”女儿忍不住说到了她最喜欢的NOWA，我都忍不住想见到这个“小美人”了。

五月九日这天，我收到公司群发的一条短信：“摘一束美丽的康乃馨，捧一掬春日温暖的阳光，用天下最美好的祝愿，给予每一位母亲最深切的关怀！”。心中恍然大悟，今天是母亲节，我随即拿起电话给远在他乡的老母亲问个好。电话中传来母亲的句句问候：“天气热了，多注意身体，家里都好！”反倒让我不知说些什么。

常言道：儿行千里母担忧，孩子是母亲的心头肉。这些朴实的话说说而已，而真正有所体会，却是结婚生子已为人父的事了。母亲的牵挂如童年的针线，一针一线连结在一起。

记得十多年前，由于我高考成绩未能如愿，只能上高中专，加之家庭贫困，为了给家里减轻一点负担，我报着满腔热情、带着青春梦想去参军，想在部队考军校。临走那天清晨，母亲早早起来忙活着给我准备了好多好吃的，从来没有那么丰盛过。母亲专门给我做了一大碗热腾腾的荷包蛋，平时我就想着有一顿好吃的，美美吃一顿那该多好呀！可是那天我始终吃不下，母亲不停对我说：“吃饱！下顿饭还不知道啥时吃呢。”母亲不停地给我讲着为人处世的道理，告诉我到部队后要听部队首长的话。就这样陪我走了30多

里地，我却不知该对母亲说些什么。临上车时，母亲在我手里塞进一些零钱，我知道这是母亲平时省吃俭用积攒出来的。我哽咽着对母亲说：“你在家多注意身体……”母亲脸上挂着慈祥的笑容，但眼角湿润了。汽车慢慢驶离，母亲被淹没在茫茫人群中。

在部队新兵训练中，我坚持给母亲写信。母亲识字不多，但每次都要让父亲将信读好几遍，她在一旁认真听着，而且每次回信中母亲都要求父亲一定写上“身体好吗？部队还适应吗？家里都好，不用操心……”记得有一次，我在训练中，手臂受伤住院治疗，未给家中写信。母亲放心不下，嚷嚷着说我在部队肯定出了什么事，就让父亲写了好几封信给我，询问我在部队的情况。儿女在母亲眼中是瞒不住事的，这也许就是母子连心吧。

感恩母亲

文/陈红 高新物业安全服务中心

新兵下连后，我被分配到连部担任文书，同时被评为优秀士兵，部队将喜报发回老家，母亲高兴的几夜都没合眼，并且把喜报贴在正墙上。回信中母亲说：“儿呀，好样的！母亲为你感到骄傲！”

第二年，我被调往司令部给首长当公务员，工作比以前更忙了，压力也相对较大，但一看到母亲在信中鼓励我的话，我感到什么苦都能吃得下。有一次母亲病了，而且病的很严重，她却反复给父亲说不要告诉我，怕耽误我在部队得工作，而且还骗我说家里一切都好，这都是我后来听父亲说的。同年我光荣入党，第一时间写信给母亲报喜，也算是给母亲的一点回报吧。

母亲不但一直鼓励我在部队努力学习，勤奋工作，还在我遇到挫折时安慰我、鼓励我。当兵第三年，我准备考军校，经过一番努力，军事考核取得了优异的成绩。但部队考军校名额紧张，我最终未能如愿以偿，军校梦从此变为泡沫，我的情绪低落到了极点。母亲来信还一直在问我考得怎么样？但我不知怎么对她说，迟迟没有回信。母亲的信一封又一封，大概觉察到了我的失落，没有怨我什么，只是一味地安慰我，劝我说：“你已经尽力了。”写了信，母亲还是不放心，那段时间，她几乎每天都要走二里多地，到姑姑家给我打个电话，陪我聊聊天，帮我化解心中的结。那段最忧郁的时间是在母亲的安慰和开导中成长起来的。年底，我被顺利转为士官留队，母亲的鼓励、教诲伴随我一天天的成长。母爱，会感化一切。当我已经承受不住外界所带来的种种压力时，母亲为我撑起一片天空，抵挡风雨；当我心无慰藉时，她开导我、教育我，教导我“退一步海阔天空”的哲理；当我遇到困难与挫折或因情绪不好而对地大发脾气时，她默默承受但仍耐心地开导；当我因学习而疲劳、心烦时，她会送上一杯热茶，不需任何语言，一切情感均化为泪水落于掌心，一切尽在不言中……可怜天下父母心。

夜深人已静，不由得想起唐代诗人孟郊的《游子吟》：“谁言寸草心，报得三春晖。”☺

流汗的幸福

从军胖胖记军训快乐二三事

文/郑海鹏 企业发展部



说实话，从军训前到军训后，听到最多的是累人的抱怨，很少能跟幸福连接起来，但对一个从小到大经历过五次军训的“老兵”、一个胖的连吸气都要流汗的胖子、一个恨不得一天就减成帅哥的胖胖而言，这场军训不亚于一次流汗的幸福。当然，在这个幸福之中，还有一群可爱的“战友”们用行动谱写着一个个幽默的故事。

火锅狗龙龙 <<<<<<<<<<<< < < <<

回基地路上，突见李菁站在路旁，面带桃花、含情脉脉地注视着一群在打牌的老头，正感觉纳闷，旁边鼓动声起，“去啊，赶紧抓回来。”只见李菁犹犹豫豫，往回退几步并向前冲去，我们更是犯嘀咕，人家老头再帅也不能这样扑过去呀，还帮助跑？胡思乱想间，只见一只小狗被应声抱起，一群女生环绕李菁身边，开始手足舞蹈，原来是条只有十天大小的可爱小狗，后经张总赐名龙龙。接着，只见牛磊同志快步前去，满眼里都是对食物的渴望，瞟了一眼就喊道：“赶紧看好，不然晚上就变成火锅了。”惹得一片抗议之声。于是乎，这条可爱的小狗因为牛哥的缘故，成为了火锅狗龙龙。

那个拎包的 <<<<<<<<<<<< < < <<

这个典故来自军训中的某次集合，在教官的整理哨声后，从宿舍楼大门冲出一个身影，左手还拎着包。教官先楞了一下，紧接着喊道：“那个拎包的，怎么回事。”于是乎，“拎包的”就成了办公室美女徐丹的代名词，在后来军训过程中只要是集合时，同事们经常以此事“奚落”一番。其实，大家也不要大惊小怪，没在办公室呆过的人是无法体会到活动组织中的辛苦和操劳的。组织各类活动的时候，食宿安排、经费携带和团队安全是三大难题，在大家都尽兴玩乐的时候，办公室的工作人员要急匆匆地去安排食宿，还得随时拎个包装好经费，防止小偷来袭。所以在此，向公司各类活动的组织者敬一个不标准的“胖胖式”军礼，说声你们辛苦了，大家的快乐离不开你们的支持。

崔“海军”传奇 <<<<<<<<<<<< < < <<

崔“海军”，本名崔金城；性别：男；身高：目测180cm；体重：未知，估计和我一样。因为当过海军，据说游泳能力非凡，但在去年公司组织的游泳比赛中发现只会一种姿势游泳，而且不敢进2米深水区，于是大家就善意地戏称他为崔“海军”。其实人很实在，能力颇强。在演示匍匐前进中，枫叶置业的帅哥们开始起哄，要求崔哥来表演一番，展示一下当年海军的风采。只见崔哥连忙摆手，接着脸就变得煞红，十分腼腆地低下了头，接着大家继续起哄，崔哥那是至死不从，果然是海军干不了陆地活儿啊。☺

描绘身边绿色 倡导低碳生活

文/邵宇红

4月18日上午9:30，枫叶新都市中心阿波罗广场锣鼓喧天，歌声不断，“描绘身边绿色 倡导低碳生活”活动启动仪式及首场互动文艺演出在这里拉开帷幕。同时，枫叶新都市也成为了西安首批低碳生活试点社区。此次活动由省妇联、省环保厅、陕西省妈妈环保志愿者协会、陕西青年与环境互助网络等单位主办，枫叶新都市协办，活动邀请了相关部门领导出席，社区艺术文化站志愿者和大学生志愿者也携手同台献艺，共同打造了一场环保的盛宴。

社区委员会和此次活动主办单位的工作人员一大早就来到活动现场布置，还没到9:30，现场的座位就已经坐满了人。有锻炼身体的老人，也有带着孩子的主妇，还有对环保感兴趣的业主们，大家都兴致勃勃地等待活动开始。

活动一开场，高新管委会党纪委书记党建荣女士率先发言，她呼吁所有人关心环保，各级领导重视环保，年轻人宣传环保，广大市民支持环保。接下来省妇联副主席周玉峰做了精彩的讲话，阐述了环保工作的重要意义，号召大家共同行动，享受低碳生活。现场的大学生志愿者也表示，环保行动，现代青年责任重大，所有志愿者将积极行动，努力工作，做宣传环保、倡导低碳生活的先锋。

演出开始了，枫叶新都市文化站的志愿者们表演了精彩的舞蹈《祖国颂》，扇舞翩翩，衣袂飘飘，偌大的阿波罗广场顿时生动起来。接下来还有大合唱和民族风情舞蹈，参加演出的都是社区的中老年人，他们平均年龄超过了55岁，可潇洒的舞姿和嘹亮的歌声却是那么的生动和专业，真是越老越年轻啊！

本次活动从4月一直持续到9月，有包括枫叶新都市在内的五个社区参加，通过开展社区低碳生活理念宣传推广、社区互动文艺演出结合节能窍门展示、共建社区跳蚤市场等活动，推动低碳生活方式的普及。同时大学生志愿者也将参与到试点社区的绿色创建中，在协助试点家庭深入理解低碳生活的同时，积极引导和监督其转变生活方式。最终活动将评选出“低碳先锋”家庭，提炼可供推广的、具有可持续性的成熟模式，为迎接全面低碳生活时代的到来做出贡献。☺



高新区党工委委员、纪工委书记党建荣女士发言



省妇联副主席周玉峰做了精彩讲话



枫叶新都市文化站的志愿者们表演了精彩的节目



“母爱无疆真情无限”

高新枫华会母亲节感恩活动侧记

文/张晓红

母亲是我们一生中最应该感谢的人，不过平时的忙碌也许让我们忽略了对母亲的问候和关心。在西方，每年5月份的第二个周日是母亲节，在这个特别的日子里，送上一份礼物表达对母亲的感谢和爱意，是每个儿女的心愿。

鲜花是母亲节必不可少的礼物，一枝精致美丽的康乃馨足以带给母亲满足和感动。在母亲节到来之际，高新地产枫华会的工作人员在华晶广场、枫叶新新家园、枫叶新都市等社区为业主送上了美丽的康乃馨和母亲节贺卡，也送去节日的问候与祝福。

一大早，晨练的人群还未完全散去，枫华会的工作人员就出发了。朝阳下的社区鸟语花香，晨风拂动柳枝，露珠凝结在草叶上，刚刚灌溉过的花圃散发着花香和泥土的清新气息，孩子们三三两两结伴玩耍，社区文化站的中老年阿姨们正在交流养生的方法，时而发出阵阵愉快的笑声……

和谐、温馨、安宁的社区让每位业主安居乐业，其乐融融，看到这些令人陶醉的幸福美景，枫华会的工作人员不禁露出会心的微笑。一群活泼可爱的小朋友看到抱着鲜花的工作人员，都好奇地围过来。当他们得知鲜花是枫华会免费送给业主的母亲节礼物时，都高兴地欢呼雀跃起来，小心翼翼地接过鲜花，兴高

采烈地飞跑去送给自己年轻美丽的妈妈。妈妈们接了花，紧紧拥住孩子，在那花朵般稚嫩的脸颊上深深一吻……

几位正在晨练的阿姨接到鲜花，绽放出花儿一样灿烂的笑容，她们感动地说：

“太感谢啦，你们就像亲闺女一样，还惦记着我们……”为儿女操劳了一辈子的辛勤的母亲们，就是这样容易满足。家住枫叶新都市的一位大叔在接到鲜花后郑重其事地说：“谢谢你们，你们想的可真周到，我要赶快回去把这鲜花送给老伴，跟她说声辛苦了。”

工作台上的康乃馨越来越少了，小区道路上拿着花行走的人们无一例外地微笑着，虽然浅浅挂在嘴角，却发自心底深处，整个社区像是笼罩在一种甜蜜浪漫的氛围中，空气中洋溢着温暖、惬意的气息。

母亲节虽然是西方的节日，但注重孝道也是中华民族的传统美德。孟母三迁、岳母刺字、三娘教子的故事教育了一代又一代人，也道出了母亲的艰辛和伟大。枫华会的活动弘扬和倡导了“百善孝为先”的中华文化，“予人玫瑰，手留余香”，“母亲节感恩活动”虽然送出的只是康乃馨，但却给了业主们向家人表达爱意的机会，促进了家庭和睦，体现出高新枫华会构建健康和谐社区的主题。☺



夏韵

文/王美懿 (枫叶南区业主 西大附小六年级四班) //////////////////////////////////////

盛夏，暖风如花，荡漾在水雾芬芳的气息中，缓缓融化。水滴跳跃在石桥上，奏起纯净的鸣曲。喷泉，在阳光热情的拥抱中激起一朵朵栀子花。朦胧的林影，环抱着一幢幢素色的楼宇，在细小的蝉鸣中小睡，那里，是我的家。草丛中的石径，古朴而素雅，而那抹鲜丽的晚霞，则映照了我们纯真的年华。一个个调皮的孩子，在大型玩具中爬上爬下，玩具边的水池里，锦鲤的尾巴似一朵荷花。土色的楼下，是一个不大的广场，老人们坐着小凳，沐浴在金子般的阳光下。几个月大的孩子，坐在妈妈怀里，笑声如银铃般欢快。阳光笼罩着一片安定的光华，似周围苍郁的树丛般平静，平静中又透出勃勃的生机。欧式的铁栏后，立着数颗青竹，构成一片碧莹的凉棚，忠诚地围拢着清幽的林间小院。林间的小鸟用美妙的歌喉奏起欢快的鸣曲，歌声同夏韵，渗于云层，点染晚霞。这就是我的家，拥有一片静谧素雅的天地，拥有一种独一无二的气质，很温暖，很亲切，一直透入心中，将大自然清幽的气息，送到心中的“家”去。☺



每个人都希望自己幸福快乐，什么样的生活是幸福快乐的？一路走来，仔细想想，其实生活好像一条美丽而曲折的幽径，需要用心去感受它，去呵护它，去重视它，当我们匆匆走过的时候，无论经历何种曲折，都不要忘记路边还有美丽的风景。我们生活在一个五彩斑斓的世界里，每个人都有不同的个性和不同的人格魅力，每个人眼中的生活都有着不同的色彩，每一种品质都是诱人的，在生活中的任何时候，不管怎样性格的人，都要用一颗平常心去看待世界，看待生活，善待一切，幸福就在我们身边。生活中我和老公对待生活从不要求复杂，平日里享受着简单的生活，但是简单不等于简陋，也绝不是单调无味，我们的态度是摒弃复杂，还原生活本色，轻松愉快地享受生活，其实幸福生活未必必要等挣够100万，生活中每个人都有各自不同的幸福，只是每个人对待生活的态度不同。每个人都有对美好生活的无限憧憬，都渴望拥有快乐幸福的人生，只有用心去体会，用爱去珍惜，用平常心去品味，才能明白所谓的幸福快乐其实就在我们朴实、平淡的生活中。平淡的生活中，我们拥有自己的乐趣。和其他这个年龄的女性一样，我喜欢养生和烹饪，常常关注美食的讯息，也经常会和朋友同事、小区里的邻居们交流，互相学习和创新，回到家里，就拿老公和女儿做“实验”，让他们品尝我的新“作品”，有时候想象得很好，做出来的东西味道却很奇怪，女儿会做出夸张的表情说，老妈，你做的东西“太雷人”了；老公则会及时发现优点鼓励我说，菜的样子还是很吸引人的，或者说这样做营养不流失，对身体有益……无论如何，一家人在一起吃一顿晚饭，收获的幸福和快乐总是很多很多。老公喜欢养花，阳台和屋子里摆满了各种各样的花卉：吊兰、文竹、君子兰、茉莉、海棠、绣球、月季、水仙，多得数不过来，家里面只要有点地方，马上就会有与之相配的盆花出现，全部都是他一手打理的，多年以来，他学会了各种花的养护，家里面一年四季都郁郁葱葱，每到花开的季节，房间里到处飘着花香，茉莉的馥郁、水仙的清雅、君子兰的典雅让我们的生活充满了活力。闲暇时我们一家会去终南山脚下郊游，感受自然风光，席地而坐欣赏一朵朵盛开的花儿，沉醉于一阵阵掠过的微风中，采菊东篱下，悠然见南山，只有心境平和坦然的人才能拥有这种超然世外的境界，细想人生况味，咀嚼生活点



平淡中体味幸福

文/张菊 (枫叶新都市业主) //////////////////////////////////////

滴，享受眼前所拥有的一切，这才是幸福的真谛。假日里，远方的亲友来西安游玩，我们会一起去欣赏西安名胜大唐芙蓉园、大雁塔，在历史上大唐芙蓉园就是久负盛名的皇家御苑，如今我们漫步其中，仿佛置身于盛世大唐，古人留下的灿烂历史文化让每一个游客都从心里感到骄傲。高新区有我们的居住的家园，也是西安市科技最发达的区域之一，这里环境优美、配套设施完善、交通便捷、信息通畅、创业创新氛围浓郁，是西安市甚至整个西部地区经济腾飞的一个缩影。有朋自远方来，不亦乐乎，我们常常带着来探访的亲友们参观浏览这个现代化的高新区。生活在这样的一个既富有历史文化底蕴，又拥有现代科技文明的城市里，尽情欣赏她的魅力，从心里感到无比幸福和自豪。台湾作家林清玄曾给友人题字：常想一二，俗话说：“人生不如意事常八九”。我们生命里面不如意的事占了绝大部分，每个家庭都有着各自不同的苦辣酸甜，但扣除八九成的不如意，至少还有一二成是如意的、快乐的、欣慰的事情。如果我们要过快乐的人生，就要常想那一二成的好事。这样就会感到庆幸，懂得珍惜，不被八九成的不如意所打倒了。体会幸福的生活，我们以知足的心去体察和珍惜身边的人、事、物，在每一个渐渐平淡的日子里，幸福日积月累，终于明白生活本是如此丰富多彩，生活让我领悟和品味命运的馈赠与生命的激情，常怀一颗快乐的心、感恩的心，不埋怨，不退缩，用自己的方式顽强地生活，每一天都更加地知足惜福，才会发现生活如此美好。我们相信守住平淡就是守住幸福，能过平淡的生活，并不代表懦弱，其实回想过去的日子，也眼见那些曾经辉煌的人，当所有轰轰烈烈的浮华都归于平静时，内心就会无比渴求温馨团聚的家庭生活，其实人的一生多数是平淡的，只要能平淡的生活中品尝出味道来，过好每一天，心怀坦荡走自己的路，就能在这个纷繁杂乱的世界上撇去浮躁，找到属于自己的幸福和快乐。☺ (作者为高新区计划生育协会举办的高新区幸福家庭研讨会“幸福家庭”代表)

枫尚

>> >> Custom >>>>> >>> >
情所由来枫矣，乐所由来尚矣，有情有乐，是为枫尚

主持语：卸下工作的疲惫，斟上一杯清茶，悠扬舒缓的音乐伴着茶香在空气中弥漫开来。书页在指尖轻轻翻动，故事便随之流淌出来……
分享一本好书，一段旋律，一部电影，便是分享我们彼此的心情……



推荐书籍：《老子的智慧》 作者：林语堂

推荐人：张璐

推荐理由：喝惯A级牛奶的都市现代人们，想不想换个口味，跟上席卷时尚潮流的田园风潮，来杯原生态乡村牛奶，大快朵颐吧！这是林语堂先生最得意、最珍视的作品，读《老子的智慧》，听两个老子对你将人事人物娓娓道来，其中玄妙，读后便知道。



推荐书籍：《窗边的小豆豆》 作者：[日]黑柳彻子

推荐人：郑海鹏

推荐理由：对孩子心理研究比较深的一本书，从小孩的角度发现了大人无意识的伤害对孩子成长的影响。生活解读会受到模式化荼毒，对孩子的教育会受到成年人“强迫得利”的伤害，换个思路，换个立场，放松心情，在默然之中，静静细品下由联合国儿童基金会亲善大使黑柳彻子的《窗边的小豆豆》这本书，从孩子的角度告诉你一个曾经漠视的世界。



推荐电影：杜拉拉升职记

推荐人：王一笑

推荐理由：这部都市电影，一方面反映了白领工作的压力，一方面也反映了职场的残酷。从中还可以领悟到如何赢得公司老板的赏识，如何让老板发现你的才能，呵呵，还有女主角漂亮的服装，绝对让你赏心悦目，还有浪漫的职场恋曲……各位白领们，好好看看，你能悟出什么？



推荐电影：在云端 (Up in the air)

推荐人：项坪

推荐理由：继《杜拉拉升职记》后，HR越来越受到社会的关注，在影视界担任主角。《在云端》讲述了人力资源专家的瑞恩飞来飞去为各地公司解雇员工的故事。主人公娴熟的裁员离职面谈技巧，丰富的心理安抚经验和良好的自我调节能力都为人力资源从业者提供了学习的典范。加之“万人迷”乔治·克鲁尼的倾情演出，“金球奖最佳剧本奖”的光环，让我们对这部电影充满了期待。

(推荐邮箱：fengshangtuijian@163.com)

>> 高科技线



林景小馆 / 一室两厅一卫 / 约69.6m²

闲适六月 情满华府

150—180m²臻藏加推 69m² 新品首发

- ◆ 69m² 林景小馆新品上市，专享楼王品质，自住投资两相宜。
- ◆ 150—180m²阔景大宅加推，私享高新上游庭院的最后机会，错过不再。
- ◆ 庭院实景样板盛妆开放，诚邀品鉴。



契·和

天地相和

孕生万物

18年，

高新地产始终

以人为尺度

精雕细琢建筑·自然·人

共生·共赢

以品质之心

成就十多万业主幸福生活

18年，砥砺前行



高新地產

品質生活專家