

河边的房子，水边的日子。



内部资料 免费交流



城市河流·百年传奇

枫林·九溪，一个自然与人文，城市与心灵的计划，点亮西安

| 60万平米国际水岸生活 | 原生灞河美景尽揽 | 万余平米时尚悠然街区 | 国际顶级生活会馆 |

即将绽放西安，敬请期待……

高科集团  高新地產

Green

绿色生活 诗意栖居 **G_nlife**
Green life Green life



高新地產

红树林

2011 No.01 Vol.049 | 服务热线: 400-899-0988
售楼热线: 029-8404 8888
地址: 西安市高新区唐都路100号 高新地產



热销户型
巅峰典藏

享高新教育 传智慧财富

43m²「摩卡·心情」 精装样板 礼遇西安

高新路「赤金十字」·高新双地铁口岸·15年高新名校教育

高新核心·24万m² 首席都会城市综合体

精装公寓 | 风尚街区 | 都会商务 | 都市广场

世界籍精装公寓倾城热销, 预约参观可获赠精美礼品

八大价值
标准体系



顶级精装



创新产品



时尚商业



空间规划



智能系统



星级物业



艺术设计



全程教育

2011 西安最具投资价值楼盘 一时错过 一生遗憾



销售热线: 2810210

高科集团 高新地產 | 029-8831 5111

这个春天有点冷

a chilly spring



三月, 江河冰软, 天地回暖。

于是, 桃红李白, 莺飞燕舞, 春日春风春光好!

不料, 平地一股沙尘暴自北方奔袭, 只见得, 花容失色, 莺走燕离, 灰天灰地!

与此同时, 限价与限购令各地竞相出台, 急急如律令! 房地产业遇到了倒春寒缺乏道德与缺失责任。社会舆论排山倒海!

在政府严厉的斥责和主流媒体推波助澜的讨伐中, 整个中国房地产行业集体失语: 沉默如寺中的老道, 委屈如深宫中的怨妇, 无助如索马里海面被猎杀的货轮!

于是, 打击的武器和武力的宣传让整个房地产业感觉到行政武器的严厉和给力, 主流媒体的诡异和阴冷!

从“国民经济发展的支柱产业”到今天的众矢之的, 房地产行业到底怎么了? 从土地的供应商地方政府, 到房屋供应商的投资商和开发商, 再到房屋的投资需求者和居住需求者, 这个行业的主要组成者出问题了? 基于市场供需关系所形成的地价和房价水平出问题了? 房屋的购买行为也出问题了?

限价是说明房价高了或者房价上涨的太快了。限购是说明房子的买家身份有问题。难道房价高了是坏事情? 谁是房屋价格上涨的受益者: 地方政府、投资商和开发商、房屋的投资者和居住者! 价格毫无疑问是由供需关系决定的地价如此, 房价更如此!

限购, 怎么去限购? 无论限购与不限购, 购买的欲望和购买的物质基础都在那里! 这是有效购买力! 谁也无法改变这个三十年改革中国民财富成果的存在。难道我们要去限制有效购买力的购买行为, 却去鼓励想买房却无物质支撑的无效购买行为?

事实上, 在我们苦口婆心反反复复去证明房价上涨所能带来的诸多方面的利益的同时, 我们也要苦苦去思索“限价”和“限购”会给相关方带来什么? 也就是相关利益方现有什么, 能得到什么和会失去什么?

在弄清楚这些问题的过程中, 我们必须努力地去承受这房地产业必须承受之重。

中国改革的精神导师和改革工程的总设计师邓小平先生说过一句话: “让一部分人先富起来”。今天, 这个富起来的过程已经持续

了三十年, 这个富起来的群体必然希望住上好房子, 过上好日子, 以此来证明中国政府和公民的智慧和能力, 证明改革开放的伟大与正确, 证明策动和实践民族富强的前辈们的远见和胆略!

我们也看到, 从“三鹿”奶粉、“双汇”瘦肉精到最近抢购碘盐, 从住房、教育到医疗, 经济体制改革的市场经济方法已经全面渗透进社会保障体制中。以市场经济的办法去解决社会保障的问题在西方应该是失败的多于成功的, 那么在中国会怎样, 答案正在揭晓。当然, 用市场经济行为去解决中低收入者的保障住房同样令人迷惑和不解!

也许, 中国政府已经到了一个需要系统突破的改革关口了, 必须去反思原有和现有改革方法的得失。如何去成就比十五大更有力和更有效的改革举措和方法, 也许是现任领导层和继任领导层都应该主动去思考、担当和完成的!

社会主义市场经济, 不仅仅应该在经济问题上毫不犹豫地市场化, 更要求在社会问题上政府要敢于担当, 善于担当。

在由于贫富差距迅速扩大和社会不公矛盾日益突出的今天, 作为拥有改革财富成果的既得利益者和利益集团, 应该努力去理解政府和社会, 主动参与到减少贫富差距和增加社会公平性的政府和社会行为中去。

作为房地产行业近二十年发展的既得利益阶层没有理由不去践行自己的国民道德和社会责任!

在国家经济发展和政府财政收入持续加速增长, 央企资产和利润暴增的同时, 我们希望国民的财富也能得到相对均衡有效的增长, 希望现在在国民幸福基础上的国家富强, 这是从孙中山先生一直延续到邓小平先生的民族梦想和国家理想!

让人欣慰的是, 中央政府所确定的一千万保障房的大举措, 显示了政府的担当和信心, 也可能标志着新一轮改革系统工程序幕! 增强政府责任和提升社会道德将是他的核心主题。

这个春天是有点冷, 但春天毕竟来了, 春天的故事仍然要演绎, 这是谁也无法阻挡的!

张其成

THE RED MAPLE FOREST

2011年第1期 总第49期



编委会以及顾问委员会

主 办 西安高新技术产业开发区房地产开发公司

编辑委员会

名誉主任 全国工商联房地产商会副会长
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 张军 杨桂芳

主 编 张军

编 辑 马小勇 刘永峰 华国 乔明峰 李旭泥 千惟

执行编辑 赵群

本刊顾问委员

徐德龙 中国工程院院士、西安建筑科技大学校长

葛梅生 全国工商联房地产商会名誉会长、清华大学教授

王 石 万科企业董事长

卢 铿 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 北京华远集团董事长兼总裁

张宝全 今典集团董事长

02 卷首语

04 聚焦

2011, 走进绿色生活——务虚会专题报道

品质生活专家从我做起——2010年员工演讲比赛优秀作品选登

27 视点

国有经济改革须奋力过关

勤能补拙 拙有何用

31 论道

不撞南墙不回头——论销售人员的素质培养

33 掠影

盛世欢歌舞高新——2011年春节联欢会暨家属答谢会纪实

火树银花闹元宵——2011年元宵节业主答谢焰火晚会盛情绽放

把欢歌笑语留在青山绿水间

美妙歌声演绎激情——记高新物业“水晶杯”员工卡拉OK大赛

43 枫情

百年感动

拼搏在青春的赛场上

放下

每个人都是一个圆

周末咏叹调

我站在阴影里

51 枫华会

高新物业抢修爆裂管道 给力业主祥和年

用“真功夫”为业主打造安全社区

百善孝为先——高新物业2010年“十大孝星”评选活动侧记

许美好愿望 献绿色爱心

——高新·枫华会2011年环保绿色植树活动纪实

做一个执著的人

我笑了

59 快讯

63 枫尚

你相不相信

小小心愿——员工绘画作品选登

相濡以沫——员工摄影作品选登

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/710075 网址/http://www.xagxdc.com Email/hisunview@xagxdc.com

创意设计/尚美佳中国 准印号/陕新出连内印字第00111号 出版时间/2011年3月

2011, 走进绿色生活

——务虚会专题报道——

GREEN LIFE



编者按：2011年是高新地产的“绿色生活年”，也是“十二五”的开局之年，在日益严峻的宏观形势和更加激烈的市场竞争面前，我们唯有自加压力、主动发展，方能不断攀登新的高度。

2010年底，高新地产各部、分（子）公司、项目公司纷纷组织召开2011年务虚会，在“绿色生活年”的主题引领下，继续探索实践品质生活模式，着力提升企业核心竞争力，全心全意营造“尊崇自然、体验生命”的绿色生活，共同创造诗意栖居的生活梦想，向“绿色生活家”的目标不懈努力！

在此，编辑部摘选了部分务虚会的优秀发言稿及张彦峰总经理的精彩点评，希望能让更多的员工对高新地产2011年的发展规划有一个全面深入的了解，为今后开展工作提供参考。

围绕十个亿 建立营销新体系

文/ 马小勇

作为高新地产未来跨越式发展的重要阵地和“前线”，销售分公司将承担着公司全新的营销模型和市场模型的建立任务，这将对销售分公司未来的发展提出较大的挑战，也是对销售分公司未来运作的一次极大机遇。10个亿怎么完成？围绕着10个亿我们要做什么？怎么做？

一、促进企业品牌高度形象的建立

建议采用“品牌总体运作、销售一线紧密配合”的方式进行。这样的优势是，可以形成“全市一盘棋”的操作方式，保持品牌的统一性、完整性。

1、整合300万平方米开发及服务的客户资源

对于高新地产来说，拥有近300万平方米和物业项目，这是其它地产公司所不具备的优势资源。因此，销售分公司要通过整体性、整合性的营销策略和活动，将“一城三盘”的信息予以推广，为项目销售和企业品牌的发展起到推动作用。

2、贯彻“2011绿色生活年”的发展战略

从产品线上来看，2010年，高新地产拥有自然生态系、低密度豪宅系和城市高端系三大产品线。这与时代发展的趋势不谋而合，与高新地产多年来的企业发展战略布局和对产品品质的执着追求是分不开的。销售分公司更应该在传播和销售活动中，将高新地产的开发理念、社会责任感向社会、业主和客户进行传递，从而为推动社会的发展贡献出一份自己应尽的力量。

二、建立标准营销体系

一个标准的营销体系，对竞争市场的深入研判、销售执行的规范性、营销策略的灵活性、后期服务的完善程度，都有着指导性意义。因此，营销策略要根据产品特性、开发节奏等因素，加快营销方式的调整，做到精准化、品牌化、灵活化，从而应对市场变化。因此，我们提出市场营销“4优技能”。

1、优化的配置技能：销售分公司在2011年将实现营销总控原则，实现垂直负责制。同时，根据项目的运作情况，实现项目责任制和独立的考核机制，根据项目设置独立的营销小组，每个小组设置专人负责，提高各项目运作的积极性、团队性、竞争性，确保各项目营销管理的及时、快速、系统性。

2、优秀的监控技能：以销售分公司总经理为核心，以客户服务部为依托，建立和管理一个对营销活动效果进行追踪的控制



系统，确保计划控制、费用控制、效率控制和策略控制的实现。

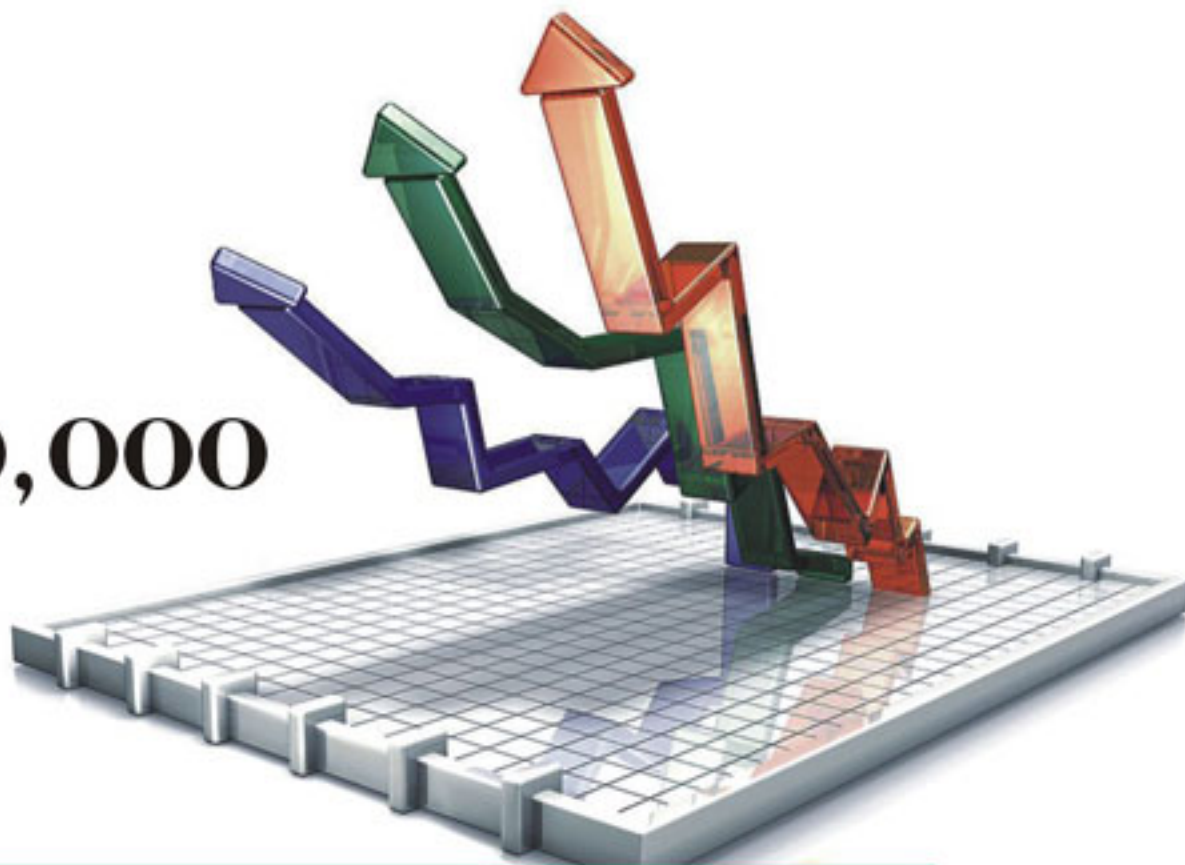
3、优越的组织技能：营销系统是一个复杂、多样化、事无巨细的工作体系。因此，营销人员之间为实现公司目标而应具有的关系结构，是一个优越组织技能的核心所在。只有掌握构成控制系统的集中化程度和正规化程度，以及理解非正式营销组织的地位和作用，才能为制定有效执行程序，提供重要先决条件。

4、优享的影响技能：指公司人员之间相互影响，尤指影响他人把事情办好的能力。营销人员不仅必须有能力推动本组织的人员有效地执行理想的策略，还必须推动组织外的人或企业。

最后，我建议公司在2011年除了提高产品本身的素质外，在产品的个性化、多元化上加以完善。例如，在开发模式上全面兑现对高端生活的营造，包括高端会馆、体验中心、物业先行等。销售分公司要从市场一线、客户需求的角度出发，深入研究，从而得出城市人文、消费习惯、发展趋势等多方面要求，为公司的决策提供一手的市场研究数据。

2011年，对于高新地产来讲是值得期待的一年，在实现高新地产跨越式发展的同时，我们将努力打造高效销售团队，实现新的跨越。

1,000,000,000



销售分公司团队经过一年的打造和历练，逐步走向成熟，团队建设已经取得了初步的成果：第一，为2011年销售任务的大幅度提升奠定了坚实的基础，值得肯定；第二，销售分公司员工整体精神面貌得到了很大改善，工作热情很高；第三，销售分公司所营造出的团队氛围使员工能够开心、融洽地工作。

就销售分公司下一步的发展，我提出三点要求：

1、在队伍建设上，我们永远要抓住能适应市场需要、适应高新地产发展需要的优秀人才不放松。目前，我们团队的人员数量不少，但真正能担当核心业务骨干的人，还需要补充和加强。

2、销售分公司定岗定编定薪的方案要加快制定，把组织和人事问题尽快确定下来，为下一步开展竞聘上岗提供保障，并坚定不移地执行下去。

3、销售分公司在目标计划考核体系上，要尝试新的办法，突破传统概念：（1）对待销售员提成问题，不要受高新地产历史上和行业上的规则所约束，我们想的是怎样能让优秀的人员聚集起来。所以要使优秀的销售人员通过自身努力所实现的业绩得到好的回报，付出和回报成正比，从而为我们销售业绩实现突破性的提升提供充分保障，销售部和营销部的关键岗位都可以采取特殊的待遇体系，但必须要以销售业绩作为衡量和考核的标准。（2）要以项目部为主进行考核，将销售业绩放在第一位，营销策划、客服、综合部都要紧紧围绕销售业绩的提升来开展工作，要有服务意识，这样才能使工作的开展把握好主辅和先后的关系。（3）销售一线是客户对项目产品意见最直接、最有效的反馈途径，而现在的营销分析是自己分析自己，应该是通过销售部反馈的信息来分析营销活动的实效性，做好营销媒介性价比的分析。销售分公司所有部门的岗位都必须与销售业绩挂钩考核。

高新地产各方面事业发展都需要人，但是目前缺人才。希望销售分公司能利用和把握公司发展的契机，为公司输送好人才，培养起一批好干部。千里重担人人挑，人人头上有指标，希望销售分公司坚持下来，全力以赴确保销售业绩的完成。

GENERAL MANAGER REVIEWS

张总点评

绿色财务思路

文/乔凯峰（财务部）

FINANCE

为了实现公司跨越式发展，公司领导层提出了在坚持“品质生活专家”的基础上，要走“绿色家园、低碳生活”的发展理念，同时将2011年定为“绿色生活年”。打造绿色生活，奉献高品质绿色产品，要求财务绿色工作，在低耗、环保工作的基础上，我们提倡财务的绿色服务。体现在两个方面，一是服务的效率，一是服务的质量。

一、绿色成本控制理念

企业成本控制应由传统的“节约、节省”观念向现代效益观念转变，一切成本控制活动应以成本效益观念作为支配思想，从“投入”与“产出”的对比分析来看待“投入”的必要性和合理性。应当在保证质量的前提下，努力以尽可能少的成本付出，创造尽可能多的使用价值，为企业争取更多的经济效益。

二、探索并完善公司的项目负责制

建议规范公司项目管理制度，例如如何对项目管理实施分类、如何按项目分类建立项目成本控制标准化模板，为多项目的标准化管控提供参考，使成本不因项目的差异而不同，实现项目间的成本数据共享，通过项目间数据进行横向、纵向比较分析，及时发现项目中存在的潜在问题并及时采取措施予以解决，实现项目管理利润最大化的经营目标。

三、加强合同的执行力

对工程、设计、销售的合同强化管理的同时，更要加强合同执行力的落实，对每一个合同的执行情况，要有反馈意见。目前发现有个别合同，签定时间长，而未及时结算，所以要加强监管力度，加强信息方面的沟通，保证项目的预算管理，在项目开发立项时，做好测算，保证成本限额发放的及时性。

四、以积极主动的态度，拓宽思路提高效率

面对繁杂的日常基础工作，需要有认真、细致的态度，及时处理谨防积压，理顺相互间的关系，分层次、分重点将基础的工作做好、做扎实。要以积极的工作态度，勤于思考，开拓思路。有思考才有创新，有思考才有进步。在工作中，多动脑子，寻找切实可行的办法，少走弯路，提高效率。

五、坚持学习，不断提高专业素质

在现阶段只有不断学习，才能从思想上、知识结构上更新和

发展。向书本学习，加强专业知识学习，及时充电；向同事学习，学习高效的工作方法，取长补短；向同行学习，学习先进的工作思路，不断完善自己。

六、创新工作

如何创新，创新不仅只是一个口号，更要求付诸于行动，在工作中打破常规、发散式思维，在思想观念、人员组织、管理模式、供应商合作和工作方法等各方面不断进行管理创新与突破。随着公司开发项目的多元化，公司必须加强全面内控制度，对现有的制度进行梳理，从流程开始，利用财务会信息找出风险点和薄弱环节，集思广义，提出控制措施，在节约成本费用基础上，对不相容职务进行梳理。

七、管好“家”

公司就是一个大家，财务部要摸清家底，量入而出，从细节入手，在会计核算中减少差错，保证会计信息的准确性是公司良好运转的基础。会计工作就是周而复始的循环过程，很容易被惯性引导，工作中不加思考，其结果是工作质量不高。因此需要注意培养思考的习惯，多想，多问，积极寻求解决问题的办法，提高工作质量。面对一些具体的事、琐碎的事、单调的事，要本着严谨求实的态度。

八、勤于梳理

从财务的角度制定一个项目管理的计划，以项目进度为轴，明确标注在具体时间点上财务部应重点关注的事项。根据目前项目财务清算中暴露的问题，总结经验教训，比如说项目拿地时的筹资，项目开发时的成本控制，房屋销售中的资金安全，竣工交房到最后的项目清算等各个环节，财务部应在各关键点及时与税务、银行及公司各相关部门沟通协调，保证项目利润最大化、项目运作规范化，真正做到未雨绸缪。

“绿色生活年”企业发展部工作设想

文/许英（企业发展部）

作为公司的发动机和总调度，企业发展部认为绿色工作就是一个有机组合，它应是一种协同工作方式的体现，是人际有序、高效、快乐的绿色沟通协作方法。2011“绿色生活年”企业发展部重点就是要搭建绿色沟通平台，通过深入细致、有序有效的工作方式提供绿色服务，为企业构筑一个高效的绿色运营机制。

一、有序高效、创新激励，量化一线部门考核，从结果考核向过程考核转变。

2011年推进目标计划管理的着力点将放在过程控制和考核评估两个要素上。过程控制部分重点加强管控模式设计，在项目筹建初期介入，协助进行项目统筹、沟通及协调工作，完成项目前期的管控模式设计工作。项目筹建工作完成，进入正常运营阶段后，继续以“专家”的角色参与工作，逐步完善项目的管控模式设计工作，有效提升项目管理质量和水平，为后期各项工作的开展打下坚实基础。

考核也要从结果考核向过程考核转变。在开发阶段前期的监控，主要是对规划设计、投资拓展的量化考核。目标计划管理体系对一线部门的量化及完成质量认定中存在一定的缺陷。目标管理及考核体系的完善，并不能真正实现绿色运营，还需要继续完善项目开发过程中的预警机制。2011年，在结合公司项目负责制及关键节点推进的过程中，企业发展部要完善好项目预警体制，确保公司项目的有序有效运行。

二、做好品质监督体系的建立及深化落实，从规划设计部和工程管理部入手，提升产品品质，做好公司2011年的产品标准化推进工作。

2011年，我们将通过三个阶段重点关注、提炼、持续推进企业品质标准化管理历程，坚持“先固化、再优化、最后创新”的思路。

第一阶段：固化，立足、反映现实基础，固化稳定现实标准；

第二阶段：优化，向标杆企业学习，重点内容持续改进同时稳定改善成效；

第三阶段：创新，夯实支持基础，独树一帜实现标准化目

标，即超值、超前满足特定阶层需求。

三、做好项目负责制试点推行，推进现场管理标准化。

项目负责制管理是公司多项目、多业态运作管理模式的趋势，是全面提升公司管理水平和效应管理的必经途径。通过项目负责制管理模式推行，实现公司资源整合、组织管理扁平化。

2011年公司将在工程管理部推进项目负责制，企业发展部将深入调研，将两个管理办法同实际运行中存在的问题结合起来，通过现场指导，将从根本上实现公司对项目进度计划的分层管理；明确项目和职能部门在业务管理中的权责分配；加强内部风险控制、奖励及人才储备、人才培养的需求，给员工提供上升通道。为公司的项目负责制的推行保驾护航，为公司现场管理标准化及精细化建设提供经验积累。

四、要善于发现问题、总结问题，敢于面对问题，优化流程，提高工作效率。

针对标准化及品质监督体系建立的过程中，存在问题发生多元化和复杂化的趋势，建议不能忽视或置之不理，要对问题进行深入分析，而不是回避。对工作中存在的问题要有解决的办法和思路，不能去掩盖问题，并提出切实可行的合理化建议，确保公司管理、产品品质及服务品质的提升，最终形成预防问题发生的机制和措施。

2011年，要确保工作标准化及精细化的顺利推进，需结合公司业务授权，通过理顺流程内先后节点顺序、简化节点、并建立各节点的标准、要点和模块，解决流程中的条块分割难题，以提升工作效率和产品质量。

公司每年召开务虚会要解决的问题是什么？主要是研究明年的发展主题、解决我们的主题思想。我一直在考虑，明年主题是定品质·品牌？还是低碳环保？生态？品质深化？但不管定什么主题，我们都是要研究业主的生活方式。

要想实现公司成为西安市房地产行业第一品质的企业目标，有两点最重要：第一是人，就是要有专业修养、综合素质，能发现美、创造美的人；第二是精神，就是要把追求美的人与信心、精神结合起来。

要实现这些企业发展部需要做什么？

首先要做的是企业发展策划。我觉得你们要学习组织行为学和组织心理学，企业发展策划就是要研究组织和人的问题，合理的组织形式、生活服务方式，科学有序的分工，有影响力的目标，包括研究组织问题、岗位问题、职责问题；研究人的问题，就是要看他对企业、对部门的贡献，看员工的能力、设置的岗位是否能让其发挥作用，最后就是看员工的资历和经验问题。

第二就是要研究目标计划及绩效考核问题，这是一个永恒的话题，我们要走出来和大家共同研究，主动沟通。

绩效考核就是要让组织的重要性的同时发挥创造能力。而所谓目标计划，我一直认为，时间对每个人都是公平的，一个人在一个时间段中只能专注做一件事，这就是我们经常说的“人不可能两次踏入同一条河流”。

企业发展部需要主动学习、主动服务，替领导分忧，为全体员工服务。服务的同时还需要考虑目标计划的下达及考核怎样会更好、更合理？我觉得这是企业发展部接下来需要重点研究的问题。

第三，企业发展部还有一项重要的职能就是运营管理和项目开发体系的建立。2011年，企业发展部需要对公司的会议系统及监控体系进行研究，要沉下心来去运营。

2011年财务部的主要工作是什么？

首先要解决的就是资金问题、现金流问题。现在高新地产发展的最大瓶颈就是资金短缺问题，这就要求你们要自加压力、主动发展、主动学习、突破发展。

第二个需要解决的问题是税收问题，对于审计提出的各类问题，我没有看到财务部拿出解决问题的方案。你们要改变精神面貌、工作作风及工作方式，要用高昂的斗志来迎接新的一年。

第三要做的是项目核算体系问题。目前我们的费用、成本等没有形成分析，没有预期和预警，成本控制需要发挥作用。

我们要找榜样、找标杆，在行业里找、在兄弟单位中找，学习他们的长处，通过学习创造新的方式，掌握行业标杆及优秀企业对问题的处理技巧。

不管是企业发展部还是财务部，我们要经常反思，通过学习和坚持，才能得到一个广阔的发展平台。我还是那句话“先做人，后做事”，记住我们肩上的担子是什么，我们凭什么去收获，时刻要审视我们生命中的那块短板。

GENERAL MANAGER REVIEWS

张总点评



企业文化、人力资源两手抓

文/ 干维

总经理办公室要代表总经理发挥好润滑剂的作用，承上启下，协调沟通，形成和谐发展、积极向上的企业氛围。2011年的工作主要从以下几方面开展：

一、“以企业为家”

1、丰富员工生活，增强企业凝聚力。张总在上半年总结大会上提到要“认真生活、快乐工作”，如何让员工做到快乐工作？那就是要让员工以企业为家，这包括物质和精神两方面。在物质上努力营造舒适的工作空间，在精神上通过组织各种活动来增强凝聚力。进一步加强员工的沟通技巧、团队协作的培训，活动的组织形式可以有所创新，可以考虑多组织几个部门之间的交流和沟通，为员工之间、各部门之间的沟通创造条件。

2、树立节约意识，打造环保团队。希望能提倡低碳办公，在员工中树立节约环保意识，通过惩罚和监督相结合的方式形成一种良好的习惯，并最终成为企业文化的一部分。

二、人力资源建设

1、2011年员工工作态度方面要提倡危机意识，既包括对企业经营环境的变化认识，公司如何在快速跨越式增长的同时实现稳健经营，每一位管理者和基层员工都要有风险和危机意识；又包括每一位员工都需要有危机意识，自己如何在公司快速成长的同时，加速自己的成长，个人能力要符合公司业务发展的需要。

2、细节文化和执行力。从细节方面提高公司产品和服务的品质，公司各方面的管理在大政方针已定的前提下，应该关注细节，公司各方面的政策和制度，从细节管理入手进行优化和调整。公司另一方面要加强执行力建设，公司内部做到令行禁止，制定出台的制度和规定就应该严格执行。

3、加强员工能力建设。在公司跨越式发展的同时，公司人力资源作为保证，一方面在数量上要有一定的规模，另一方面质

量上要进行匹配，人才结构上要均衡。加强考核和培训，从实践中和培训中加强员工能力的快速提升。

4、项目经理负责制。项目经理负责制作为一种工作方式，首先在工程管理部推行，逐步完善各方面的培训管理措施，使之发挥出传统工作方式不能比拟的作用。同时，在其他部门，如规划设计部、成本管理部等部门逐步开展项目经理负责制的工作方式。先可以做某一方面工作职能的项目负责人，如枫林九溪项目，规划设计部可以由一个人负责协调。

5、人才发展的双通道建设。从机制上引导员工提升工作能力，尤其是技术类员工在本专业方面有较大的发展空间，如规划设计岗类员工的发展通道，一方面可以发展成为部门经理，另外一方面可以成为高级工程师。实现职业经理人和专业路线共同发展的人才发展模式。

6、对于以后个人的工作，一方面要把自己的工作经验和理论知识与高新地产的实际需要结合起来，有想法，更要有措施，有办法，有能力，有业绩。时刻记住张总说的“自加压力、自我突破、自我提升、自创业绩”十六个字来要求自己。时刻具有危机意识，积极主动，多为高新地产发展作贡献。

三、企业内刊及品牌宣传

2011年《红枫林》将为20周年的大庆做好铺垫造势工作，版式上会通过新的设计元素来增加视觉上的新鲜感，内容上会更加贴近公司活动和员工生活，为员工提供畅所欲言的平台。同时，强化高新地产企业品牌、枫叶家园产品品牌、高新物业服务品牌的联动效应，对历年的主题宣传进行梳理、总结，做好宣传计划，做到有的放矢。

面对公司2011年10亿的销售目标，我们要思考的是用什么样的队伍去实现这样的目标？用什么样的理念支撑团队去追求这个目标？总经理办公室的主要任务就是人力资源、企业文化和企业品牌。

总经理办公室代表的是总经理的意志，你们要成为一支有朝气、有思想、有热情、有办法、有业绩的团队。在内部管理上要从严要求，更重要的是要增加内部交流，要带头多搞一些部门之间的联谊活动，促进新老员工及不同部门员工间的融合。

我们公司不讲资历，看的是贡献和能力。要想取得比别人多的成绩，就得花更多的时间和精力来补充和完善自己。要找准自己的定位，敢作敢为，主动想事，敢于担当，做错没关系，就怕不做事。

GENERAL MANAGER REVIEWS

张总点评

精心策划 细心管理

文/李旭溪(工程管理部)

对于工程管理部在工程管理阶段如何做到绿色环保、节能减排,我想有以下几个方面:

1、施工过程中的减排

如果施工过程组织不够精细,将会对周边环境造成一定的破坏,例如土方开挖阶段,我们要尽量做到土方平衡,减少土方外运量,由此一来,可以减少外运车辆的排污,也可一定程度上治理扬尘现象。

2、减少建筑垃圾

施工过程中都会有一定范围内的建筑材料损耗,那么通过对这部分损耗的降低,就可以减少建筑垃圾。例如,由于木模板的循环使用率较低,大量的废弃木模是现场建筑垃圾的主要来源,所以施工过程中尽量使用钢模板或竹胶板等循环使用率较高的材料。另外,竹子的成材期只需3-5年,竹材在砍伐后会自然再生,同时竹子的合理砍伐可以保护竹资源的衍生,而树木却要几十年才能成材,施工过程中的“以竹代木”成为有效保护森林不可置疑的最好途径。

3、调整工序,提前绿化

在西滩村项目中,由于提前确定了室外管网位置,在不影响将来室外开挖的前提下,我们提前将苗木移植进场,打破了先管网后绿化的传统施工工序,改善了现场的施工环境,并对扬尘治理也起到了积极的作用。

以上的几点措施,都可以不同程度降低施工过程中的生态破坏和资源浪费,并且都可以节约成本。这也充分说明了,生态保护和成本节约并不是天生矛盾的,这需要我们工程管理人员精心策划,细心管理,将环境保护的意识贯穿到我们的管理工作中。



关于工程管理的几点思考

文/刘华(工程管理部)

自2010年下半年起全国房地产公司之间的竞争愈演愈烈,为了能确立高新地产在西安地区的竞争力及领先地位,在工程管理方面我们应尽可能的提高工程进度,保证工程质量,节约工程成本。



1、将风险管理系统引入公司标准化流程中

由于工程建设项目投资高、规模大、工期长、影响广,在工程建设全过程中,风险普遍客观地存在。风险是潜在的意外损失,如果不采取有效措施加以防范,很有可能酿成严重的后果,付出惨痛的代价。因此将风险管理系统引入公司标准化流程中我个人认为是势在必行的。

这里所讲的风险管理系统主要是由风险评价、风险识别、风险处理这三部分组成的。我认为目前公司所编制的标准化流程中应对常见风险的处理方法进行总结,将风险处理进行标准化,并增加风险监控及建立危机处理机制等。据了解,龙湖地产工程管理部将50%的工作量放到项目前期准备阶段,40%的工作量放在项目开展阶段,10%的工作量放在项目收尾阶段。而项目前期准备阶段其中一个主要的内容就是对整个项目开发进行风险评估,设想各种可能出现的问题,并根据各种问题提出解决方案,比如当劳动力不足的时候怎么应对,当材料供应出现问题的时候怎么应对,CPI与钢材价格的关系及对成本的影响等,从而保证在项目开展过程中可以有节奏的施工同时也可以避免一些签证节约成本。

2、与大供应商建立战略合作伙伴关系,进行集中采购

我们都很清楚材料成本占整个项目建安成本中很大一部分比例,那么在目前建材市场价格透明,我们又要保证工程质量和项目档次的前提下,怎么能节约这方面成本呢?

我认为与一些供货商建立战略合作伙伴关系是一种有效的途径。比如,我去福建考察石材市场时就发现,绿城地产、碧桂园等开发商均与当地大的石材厂签订了合作伙伴关系,其采购成本节约在10%以上,同时在供货的及时性、材料的质量方面都有更好的保证。

也许会有人疑问这条途径的可操作性,毕竟我们跟一些全国性的房地产公司所开发的项目相比还是较少,但是高新地产还有一个优势就是我们的背后还有集团,可以通过集团进行集中采购,从而达到节约成本的目的。

3、在材料采购定位过程中尽量合理化,将钱用在刀刃上

在一个项目中有各种各样的材料,但我们不能因为要开发高档次楼盘都用高档材料,反之亦然。

因此我们要考虑什么是业主关心的,如入户门、铝合金门窗等需要的是品牌及适用性;什么是重要部位的能直接影响业主使用的,如防水材料、地暖热、阀门等需要的是耐久性及便于维修;什么是直接体现楼盘档次的,如外墙砖、石材等,需要的是与楼盘定位相符的标准;什么是不影响楼盘档次又不被业主所关注的,如保温板、电线套管、防火门、风机等,需要的是在满足正常需求的前提下尽量节约成本……

按上述原则对整个建筑材料进行等级划分,结合公司设备材料选型标准化,在材料定位时有所取舍,达到既保证产品优异性也节约成本的目的。

关于绿色生活年的畅想

文/ 贾刚 (规划设计部)



我们应该如何践行“绿色生活家”的目标?

首先,应该搞清楚什么才是“绿色生活”。绿色生活必须符合下面的三个条件:第一,消费者的生活环境和所消费的资料对健康有益或无害的;第二,消费者在工作生活中注意节约资源和能源;第三,消费者所使用的物品对环境应该是友好的。总之一句话,绿色生活应该是以“节约、环保”为主题的一个系统生活行为体系。

其次,要思考作为房地产开发商,我们如何让业主过上“绿色生活”,如何成为一个“绿色生活家”。我们应该为业主创造一个能过“绿色生活”的环境,把大自然搬到小区、搬入业主的家中,让业主回到小区后就如同进入生态花园、回到了大自然的怀抱。

畅想一下我们的绿色生态小区的各种场景:小区内大树成林,常绿树木、落叶树木按照不同景观效果搭配种植,潺潺的溪水缓缓地流经小区绿地汇入浅浅的湖水中,湖水中各种鱼类、水鸟栖息,水生植物丰富,进入小区如同进入一个生态、自然的大花园一般,让人身心放松、愉悦。

到了夜晚,根据不同的季候、不同的天气情况,小区公共照明自动控制系统会根据光时控制器的设置要求,开启小区的LED节能灯具。根据不同的时间场景设置,在刚入夜的时候开启小区各种道路照明,完全入夜后开启小区的各种景观照明,22点后关闭小区的各种景观效果照明,24点以后各道路照明灯具的照度自动调至正常时的一半。各种建筑物的公共部分均大量采用新

型节能光源灯具,并配合各种节能型光时控制器开关共同使用,做到夜晚有人经过的时候灯具会依据人的行走流线自动亮起,当人离开后又会自动关闭。

小区的废水、污水、雨水通过统一规划的雨污水管道,有组织地排放到小区外的城市管道中,经污水处理厂的处理,将满足使用要求、卫生达标的中水由专用的市政中水管道引入到小区当中,提供景观及保洁用水,实现水资源的循环利用。

窗户打开时,室外清新的空气自然地吹入室内,明亮的阳光沐浴着每一间房间,室外的鸟语、花香飘入家中。窗户关闭时,室内犹如与室外完全隔绝成两个空间,互不干扰,同时室内的新风系统一样能够让室外清新的空气悄悄流入室内,让房间实现自由的“呼吸”。

无论是炎炎的夏日,还是严寒的冬日,室内的中央空调系统会根据每一户业主的要求自动控制室内的环境温度,而整个空调系统的能源则是采用可循环再生的水源热泵或地源热泵技术,实现采暖、制冷系统的能源低消耗。

整个住宅建筑采用新型的保温节能体系和门窗系统,将室内的热能辐射及传递损失控制到最低,实现室内能源的低消耗。

总之,我们的目标就是让居住在我们社区的业主日常生活能耗尽可能的降低,生活成本尽可能的节约,生活的品质尽可能的提高,让业主的生活与自然相适应,去融合自然而不是改造自然,从而实现“诗意栖居的美好生活”。

对于房地产企业来说,“低碳绿色建筑设计”是摆在我们面前的一个新挑战也是一个新机遇。

作为一个房地产开发企业来说,做好绿色住宅的研发设计工作,对于能否审时度势顺应行业发展、握前走在同行的前列,能否增加项目亮点、卖点和利润点,能否在激烈的行业竞争中屹立不倒等方面都具有非常重要的意义。具体来说,我认为需要做好以下几方面的工作:

1、规划设计理念需要“绿色低碳”

作为规划设计部的一员,首先都要有一个绿色低碳的意识,唯此才可能有效的将绿色低碳的设计理念贯穿到项目的规划设计中去。

绿色住宅,除了保护环境、节能降耗之外,同时也体现了对于居住者的关怀,本着以人为本的精神,通过科技的手段及技术让业主可以享受到更加惬意、健康的居住环境。所以我们在产品规划设计时就要将这种“以人为本、绿色健康”的理念贯穿始终。这就需要前期统筹考虑规划布局、绿化面积、建筑朝向、体型、结构选型、户型采光、自然通风以及材料选用等因素。在项目定位初期,就应该具备绿色住宅的意识,并将这种意识转化为行为应用到产品设计当中,最终由产品本身诠释出我们对于绿色、健康的态度,一气呵成形成一个统一的整体,而非那种缺失内在,仅仅在设计环节增加一两个科技元素的“伪绿色”。

2、产品设计技术需要“绿色低碳”

目前绿色建筑中采用的低碳技术主要有:外维护保温系统(包含屋面保温系统、外墙外保温系统、地面隔热系统、门窗断桥隔热系统、Low-E中空玻璃等)、地板辐射采暖系统、中水系统、新风置换系统、雨水收集循环系统、地(水)源热泵中央空调系统、太阳能光伏发电、太阳能热水及节能型家、器具等等。

2011年设计部尤其要加强对新节能建筑材料(包括门窗、玻璃、保温材料、填充材料及装修材料)的调研与研究,加强对新低碳技术原理的分析与消化工作。加强学习,向行业内的优秀学习,向材料设备厂家学习,力求举一反三、融会贯通,进而综合评价其应用到地产项目中的经济合理性,最后为公司提供及时、准确、合理的资讯建议,以期最大程度增加我们产品的附加值。

3、产品营造、运营及物业管理同样需要“绿色低碳”

光有一个低碳节能的设计方案还不够,产品建造施工过程中也需要绿色低碳:施工组织设计的优化、施工技术方案的改进、合理选择施工机械及钢筋、混凝土运输半径的合理选择、建筑废料的二次使用、施工现场文明管理规范化,以及建筑设备材料安装工艺的标准化等方面无处不渗透着绿色低碳的理念。

绿色设计、绿色施工下的建筑是否一定为绿色建筑呢?还不是,物业的后期运营及管理同样需要绿色低碳:水、电、燃气的分户、分类计量与收费,设备、管道的科学维修及改造,垃圾的分类收集及管理,绿植树木的防虫、防害及养护,小区生活服务的便捷与品质等方面无处不渗透着绿色低碳的理念。

绿色建筑设计是一个建筑全生命周期的设计,需要我们提前系统考虑,具体说就是对于我们的枫林·九溪项目、清溪路项目、水晶城西组团项目以及集团办公楼项目,设计前期的规划方案及材料、设备选型,招标,中期的建造、安装,以及后期的运行维护,都需要综合考虑到低碳、绿色,才能真正成为不降低业主生活品位的“低碳、绿色”建筑。

绿色建筑从设计开始

文/ 贾刚 (规划设计部)

从实际出发开创“绿色生活、绿色住宅”

文/杨浩（装修事业部）



境。在国外，你如果把一片湿地填平建成住宅，那就不是“绿色”。而在西安，把水面填了，把树林砍了建小区是常事。

从居民生活方式看，国外的绿色小区倡导的也是绿色生活，提倡节约资源，垃圾要分类等。我们倡导的这种绿色理念实际上不是技术能不能达到的问题，而是开发商、设计师或施工方有没有这种意识的问题。关键还是我们绿色环保意识不强，多数停留在表面的追随上。

我们在做枫林华府规划的时候，牺牲了一些面积，保留了许多大树，这个“绿色”的故事给了我深刻的印象。作为正在尝试做绿色小区的开发商，所谓“绿色住宅”就是节能、环保、健康舒适、讲求效率的居住建筑，根本含义在于对自然资源的较少损耗，以及对自然生态平衡较少的破坏。绿色应该是一个系统的全面的概念，从选地、用地规划、能源配套、设计、建材选用一直到居民生活方式，贯穿始终。我们开发的枫林华府就贯彻了“绿色生活”的理念。

结合国外绿色住宅的发展建设情况和目前国内对绿色的认识，不管是开发商还是购房人，对绿色家园发展的基本方向应该是明确的。标准在某种程度上可能会限制创新和发展，因此，我认为，目前西安的绿色生活、绿色住宅建设问题不在于制定什么标准，而在于实践和创新，在做的过程中吸取教训，总结经验。

2011年高新地产提出了“绿色生活、绿色住宅”的发展理念，怎样拿出办法去落实才是我们一线部门应该思考的。

现在的这些所谓的“绿色小区”只停留在“绿色”概念的炒作上。绿色住宅应该是能为住户提高生活品质，并对环境产生促进作用的住宅产品。就这点看，西安现在没有真正意义上的“绿色住宅”。现在的买房人忙着为质量、物业管理等与开发商论理，还没“顾得上”就“绿色承诺”去和开发商较真，但我想如果还一味炒概念，而不去做内容的话，“绿色承诺”终究是无法实现的。

我认为绿色住宅应该从两个方面看：小区建设——包括规划、建筑、能源配置等要“绿色”；小区里的人——社区居民的生活方式也应该是“绿色”的。这是我在ABBS建筑论坛上看到日本世博会介绍时得到的启示。

首先在绿色住宅的建设上，他们对绿色的价值评判标准就和咱们不一样：在日本世博会，他们用的木地板全是边边角角的剩木料做的，而在西安，则不可能。其次，从建筑的能源利用上看，日本世博会的建筑、采光、通风等尽量是自然的，能少用空调尽量少用；强调节约用水，卫生间用的全是双水量水箱，每栋建筑都有中水系统，可以把生活污水重复利用。这些在西安住宅中很少见。

从住宅的开发上看，发展商首先要做的是不能破坏生态环



转变成本控制理念 向管理要效益

文/王晓娟（成本管理部）

对于公司的“绿色生活家”理念，成本管理部从如何高效工作，如何跟随公司绿色、科技、高端产品的步伐出发，转变成本控制理念，向管理要效益。

1、面对毛坯向精装修房转变，不断使合同模板标准化的同时，重点针对精装修工程、幕墙工程、泛光照明工程等，完善合同内容，并充分在招标阶段及合同签订前征求装修事业部、工程管理部、规划设计部的意见及建议。在合同签订后，工程实施过程中找出招标阶段及合同签订阶段遗漏或不严密的点，加以补充，不断完善招标文件及合同模板，也为今后类似项目的成本控制打好基础。

2、注重招标细节，将招标细节进行到底。整理各项目的招标基本情况，把发标时间、开标时间、投标保证金金额、工程工期、招标时对应的工程形象进度、中标单位、中标金额、招标时注意问题、招标后出现问题等关键因素，归纳整理，为今后招标节奏及规避招标风险提供保证，也为招标工作更高效、更顺利的进行做好准备。

3、重点加强对绿色、低碳材料设备的了解，不断加强对供应商的管理。围绕质量、成本、交货、服务、技术、企业实力等体系完善主要货物供应商信息的数据库。设计图纸出来后，提前介入，初步了解图纸设计主要材料设备的性能、价格，为以后采购有据可依赢得时间，降低采购成本。进一步加强对材料设备供应商的管理协调，与评价高的合作供应商建立战略合作伙伴关系。要持续对材料设备供货情况进行跟踪，对已完成的项目一年或半年做一次回访，针对材料设备的使用、运行情况如何，对供应商有个评价，看供应商供应的材料设备是否经得起时间的考验。

4、做好工程造价指标的总结与梳理工作，为公司形成成本控制指标库打好基础。及时归集和整理招标及数据，按照项目的

特性归纳指标，形成标准数据指标模板库。对于设计变更及签证的原因应列以台帐，分析其原因，在今后的招标及合同签订中规避风险，为项目的成本控制打好基础。针对工程的每一个主要节点，把相对应的成本比例算出，为投资成本控制、进度款审核提供依据。

5、加强对代建项目的成本控制。对于代建项目的成本控制，应在原有成本控制经验基础上，注意以下问题：

①密切关注参建各方的定义和法律关系，与财务及律师密切沟通。对于第四安置小区及西滩村安置小区项目代建工程，代建单位被赋予的角色常常无法得到有关部门法律、法规的认可，因此设计阶段充分采纳甲方单位的意见是必要的。细分甲方、代建机构、乙方的职责，明晰三者权利、义务，对项目投资目标的实现非常重要。

②代建项目的管理，在成本管理上有很多需要注意和不断完善的地方。政府采购项目有严格的流程，每一分钱花的都要有出处，证据也确凿，手续要完善，工期又紧张，这就要求我们在保证工期的前提下要积极与政府的各个部门协调完善相关手续。

③对于代建项目的招标，尽量与工程现场管理人员及时沟通，在招标前期考虑到变更及签证的风险引起的工程量变化，一些不可预见的风险，尽量留出余量，为今后的结算争取主动。

总之，在总结2010年工作经验的基础上，我们不断探索在2011年里怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化，扎实工作，创新思路，使高新地产成本管理的道路越走越宽，越走越好！

公司2011年的主题是“绿色生活年”，作为公司的前沿部门，投资拓展部又肩负着怎样的使命与责任呢？

一、以人为本，科学管理；练好内功，提升素质

结合部门工作和员工特点，我们将运用科学方法发挥每个人的主观能动性，不断加强大家工作的主动性、责任心。打破岗位限制，员工间可以相互换位。这样做就个人而言，可以拓宽自身的业务范围，工作能力；就部门而言，人人都可胜任部门内各岗位工作，无疑将大大提升部门的工作效能，最终达到一个萝卜可以胜任几个坑的目标。

同时还要定期在部门内部进行报建流程、投资分析等方面的学习，通过部门工作研讨的方式让部门员工充分参与其中，相互学习，最大限度的发挥工作主动性、创造性。

二、土地储备，“山边、水边”；锲而不舍，放眼陕西

公司“依托高科集团，立足西安，辐射全省”的企业战略方向，提出了“山边、水边”土地储备思路，这一思路正是反映了“绿色生活”这一主题。有了在“山边、水边”的土地资源，我们将更加能创造出亲近自然、和谐绿色的品质生活社区。有了这一战略的指导，我们在立足高新区、西安本地市场并获得应有份额的情况下，将不断的向省内二级地市发展。

立足高新区

目前，高新区正积极向西南纵深拓展，实施“二次腾飞”。对我公司而言，高新区目前这一发展态势，预示着两个方面的重点机会：一是成熟区域寻求综合性配套物业，尤其是商业物业的发展机会，如高新区一二期改造；二是发展中区域寻求大型综合型社区物业的发展机会，如软件新城、长安通讯产业园、户县草堂科技产业基地。同时，我们还应看到高新区对周边区域的辐射



关于“绿色生活年”的思路和设想

文/ 游天龙（投资拓展部）

带动作用，持续关注，寻找机会。

拓展大西安

目前，西安在快速的城市化过程中提出了大西安的规划，因此，对于规划中一些快速发展的区域：沣渭、港务区、草滩、临潼、灞桥、长安、沣渭等区域我们应该持续关注，寻找机会。

随着大西安规划的完成和实施，这就意味着城市人口规模的增大和主城区及其周边内会有更多的建设用地。对于土生土长的本地开发商高新地产来说，凭借国字背景，多年的品牌号召力以及明显的地缘优势，西安仍将是未来争夺的主要市场。

放眼陕西

随着西安周边二线城市经济增长，城市规模不断扩展，这都将推动当地房地产业的发展。因此，在这些地区房地产业还处于早期阶段时，抢占二级城市的土地资源就显得十分必要。省内一些开发条件较为成熟的二线城市进行项目储备，对公司的未来几年的发展将会起到至关重要的作用。

三、报批报建，人性沟通；熟悉流程，多快好省

报批报建是投资拓展部一项重要工作内容，如何体现我们“绿色生活年”的主题？我认为绿色生活应该是和谐的，放到与政府部门的接触中，应该是相互了解、相互信任、有效沟通，不断巩固和发展与其的良好沟通关系。另一方面，我们需要在工作中不断精益求精，熟悉政策法规，对报建流程、土地法规政策、规划、测量等方面内容，灵活运用相关法律法规，有序有效报建，多快好省。

2011“绿色生活年”，投资拓展部任重而道远，思变、突破，在公司领导的带领下，部门上下主动勤勉，积极工作，为公司跨越式发展添砖加瓦。

GREEN WORKING GREEN LIVING

绿色生活、绿色工作

文/ 华丽（客户服务部）

作为房地产企业，绿色生活是我们奉献给客户的一道大餐，一幅精品之作。绿色生活需要普通的员工用绿色工作去实现，那么什么又是绿色工作呢？作为客户服务部能为绿色生活做些什么呢？

第一，绿色服务。绿色服务代表服务意识更加强烈，服务工作更加高效，服务效果更加明显。绿色服务要求客户服务部一方面要牵好头，能够与规划设计部、销售分公司、物业公司共同提升服务的质量，营造服务的触点，设计服务的流程，当好参谋，能够为公司发展建言献策；另一方面要做好协调与监督，落实项目开发中的各个关键节点和环节与客户需求的匹配，与客户的有效互动及开发，达到预期的目标。

客户服务部要主动工作，用心服务，用实际行动诠释“绿色服务”真谛。多往前想，多往前干，坚决摒弃“等、靠、要”的思想，尤其是在客户服务的设计与互动上，要提高前瞻性和预见性；要对于已经发生的问题，第一时间追踪处理，并从制度流程上进行规避，杜绝再次发生；要能够发现潜在的问题，及时制定有效解决措施。

第二，绿色沟通。绿色沟通代表资源的节约与保护，可以减少信息的衰减和失真，提高信息在不同部门、不同时空环境下的传递速度，可以有效改善公司内部外的协作效果，使公司更敏捷地应对市场形势的变化。此外，绿色沟通还代表了人际间的高效、愉快的沟通协作过程，没有拖延，没有推诿扯皮，提高工作效率。

2011年客户服务部将从以下几个方面加强沟通，提升效率：

1、市场阶段—合理有效的信息告知

基于数据库的客户营销，比传统的市场营销更进一步。可以针对历史收集的客户信息进行分析归类，继而发送有针对性的信息。做到受众明确，成本可控不过多浪费。

2、销售阶段—减少信息壁垒

在这个阶段，如何做到信息透明，减少客户顾虑，增强客户信心是最关键的。因此，要尽可能公开项目的各类信息，并加以解释，例如合同条款等。

3、成交到交房—持续的关怀

在客户等待入住的环节，人为设计几个客户的触点，例如售后的回访、工程进度的通报、工地参观开放日等，通过这几个精心设计的触点，不仅满足客户的心理需要，也提升了客户的满意度。

4、交房与入住—诚信快速开展服务

交房磨合期问题的处理关键是内部问题，流程环节绝对可以通过优化进行提升。没有问题的房产是不存在的，关键是怎么看待问题与怎么处理问题。

第三，绿色能力。客户的重要性来源于客户价值，没有对客户价值的精确理解和把握，就不可能真正形成企业的核心竞争力。客户服务部必须具有把握客户价值的以下能力：

- (1)持续获取客户资源的能力
- (2)精准把握客户需求的能力
- (3)不断创造客户价值的能力

这三个能力相互支撑，相互影响，一方面带给客户性价比优异的产品和服务，另一方面又通过优质的产品和服务，不断扩大客户份额，获取回报，实现双赢。

第四，绿色发展。绿色发展代表了学习型组织的构建与和谐的组织文化，持续更新与进步；代表了经营效率与效益的兼得，协同增效；绿色发展还代表了社会效益与经济效益的双丰收，回报社会与自然。

2011年客户服务部将紧紧围绕“绿色生活年”的主题，以“绿色工作”为核心，具体落实“绿色服务”、“绿色沟通”、“绿色能力”、“绿色发展”四个方面，为企业可持续发展做出应有的贡献。

“绿色生活年” 打造优质项目工程

文/ 张新义



枫叶置业在灞桥滨河生态公园项目已进入第三年。2009年、2010年在高新地产的正确领导下，枫叶置业全体员工的共同努力下，公园左岸顺利开园，公园右岸按工程进度计划完成，工程质量在灞桥区各级政府及管理部门中都得到了肯定和认同，同时在灞桥区树立了高新地产“枫叶”品牌的良好形象。

2011年的工作仍然繁重而艰巨，工程进度还面临诸多的困难，需努力克服完成，工程管理工作还须进一步提高。合同预算部工作仍然存在大量前期预留问题及政府多部门间的协调工作。

2011年灞桥滨河生态公园的工程项目建设管理工作困难重重，但是我们清楚地知道完成此项工作是高新地产交给枫叶置业的政治任务，必须做好做实，才能给高新地产带来荣誉和经济利益。

时值地产倡导“绿色生活年”之际，枫叶置业在公园项目工程管理上要落实和贯穿这一主题思想，在工作管理中狠抓工作细节，提高工作效率，提高工作质量，最大限度地降低工程预算成本，减少工程返工浪费现象，提倡低碳环保的工作思想，打造优质绿色工程，建设美丽自然而又充满优美景观的绿色市民公园，从而在枫叶置业的公园建设中，树立高新地产的“绿色环保”的企业良好形象，为高新地产在西安东部地区进一步开拓市场项目奠定坚实的基础。

灞桥项目部2011年的“枫林·九溪”项目建设遇到了许多难题。工程建设在灞桥区政府和国际港务区管理部门间存在的矛盾使得工程施工不能正常进行，还有大量协调工作要做。项目重点工作时间紧、任务重，又受春节假期时间影响。项目目前还面临着高压线搬迁协调，代征绿化，代征道路，市政配套严重缺乏等问题亟待解决，而地产要求销售中心，景观示范区在2011年4月15日开放，可以说项目建设困难重重。灞桥项目部有信心，有决心，不讲条件克服困难，坚决完成地产下达的任务目标。同样在地产2011年度“绿色生活年”主题思想的指导下，合理安排，项目建设继续推行项目负责制，项目管理工作倡导绿色、节能、环保的“绿色生活”精神，关注工作环节、细节，提高管理水平、效率，以降低工程建设成本为管理目标，以确保“枫林·九溪”项目品牌为工作宗旨。

2011年枫叶置业将力争把灞桥滨河生态公园项目打造成西安东部地区展现“绿色环保生态”的亮丽风景线。

创绿色社区 享品质生活

文/ 刘永锋（高新物业）

开展节能减排，倡导低碳生活，是近几年非常活跃的话题，绿色生态建筑与低碳社区也成为行业发展的新趋势，物业管理作为房地产开发中的一个环节，开展节能减排工作，也是大有可为的。目前，国内已有具备一定规模的物业管理企业付诸实施，并产生积极的效应，这些优秀的管理经验对高新物业开展“绿色生活年”具有积极的引导与启发作用。

绿色物业管理的主要内容包括：一是减少污染、保护环境，这是绿色物业管理的重要任务；二是通过有效的管理措施节约资源能源；三是维护健康舒适安全的人居环境。实施绿色低碳社区物业管理的方法如下：

1、建立管理体系文件，保障工作顺利实施

建立一整套针对绿色物业管理实践的、较为完善的管理体系文件，对各项节能控制进行严格要求，制定节能目标指标及实现的方案，并变成程序化文件付诸实施，包括水、电、办公用具等，确保节能管理的成效。实施“四报一巡”监控制度，即协防、保洁、技工、客户服务等一线员工与业主形成对项目设施的观感报事，工程人员定期巡检的制度。成本核对机制。项目出纳与项目经理定期对能耗数据进行对比，确保节能效果与各个系统的正常运行。

2、技术改造与更新，提升服务降成本

日常事务可以通过网上办公，既可以提高办事效率，又可以节约人力、物力成本。使用节能光源，调整照明控制方式；对各项目卫生间的冲水阀和水龙头进行改造，更换为感应式、延时式用水器具；设备运行管理上，安装使用电梯节电回馈装置，根据夜间及节假日电梯运行的负荷，调整运行台数及时间；写字楼或商业区的中央空调设备加装双温双控温控器，在保障供冷热质量的前提下合理启停。

3、加强设施设备运行时间的管控

物业管理涉及最多的就是照明和水体的运行，因而要制定严格详细的运行时间表，做到既不影响使用，又不造成浪费，大功率的设备尽可能避开能耗的高峰和尖峰期。对设备状态的管理，提倡人走灯灭、关闭电源，杜绝跑冒滴漏，照明系统的开关、电梯的运行时间开闭等等这些日常小事都对节能工作有积极的意义。

4、前期介入奠定基础，后期管理显效益

建立与地产公司的战略协同，通过物业管理知识的积累，提供有价值的管理经验，促进地产建筑系统节能设计、设备节能选型及生态环境建设等方面的优化与发展。参与了解设备的调试验收工作、了解各系统的隐蔽工程，为日后维修提供保障。

5、着重进行宣传与引导工作，带动业主参与节能降耗

充分利用各种会议、小区宣传栏，向广大员工和全体业主宣传节能减排工作的意义、节能减排的措施，让小区的业主了解节能、参与节能，号召绿色出行（自行车），在小区的业主中树立环保节能的意识。

6、谋求战略合作，引进合同能源管理

与市场有实力的节能服务商建立战略合作伙伴关系，通过“零”投资、节能效益分享的模式进行节能工作。这种方式对于物业企业来讲，不需要投入资金，也不需要承担投资后的效益风险。认真考察对方的经济实力、技术实力、了解对方的成功案例之后，仅需提供自己的市场供对方运作，在产生效益后双方共享即可。

综上所述，物业管理的节能减排工作是一个涉及各个方面、各个环节的重要工作。物业公司在后期的管控上，对于节能工作有着非常重要的意义，对于促进企业的成熟与发展有着不可估量的作用。





枫林尽染 品质当先

高新地产成功举办2010年度员工演讲比赛

为丰富公司文化生活，展现员工积极向上的精神风貌，进一步深化落实“品质生活家”的企业主张，2010年12月16日，高新地产成功举办了“品质生活专家从我做起”员工演讲比赛，高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰等公司领导担任了比赛的评委。

高新地产一直秉持“专业、学习、创新”的核心理念，追求“诗意栖居”的人居理想。此次演讲比赛，正是希望全体员工能通过比赛交流工作经验、展示员工风貌，用自己的专业才智和敬业态度，共同撑起高新地产“品质生活家”的大旗。

比赛中，选手们精彩的表现赢得了观众的阵阵掌声，来自一线的生动故事令人为之动容。大家从演讲中感受到了高新地产员工那种“品质生活专家从我做起”的责任感和主人翁精神。最终，来自高新物业的高泰以自己饱含深情的演讲获得了第一名。

通过此次演讲比赛，高新地产全体员工对“品质生活家”有了更深的认识和理解，并将这一企业主张积极落实到平时的工作中去，让“品质生活家”的口号更加响亮有力！

枫林尽染 品质当先 一等奖

文/ 高泰 (高新物业)

记得去年此时，坐在西安音乐厅，看世界著名的小提琴演奏家——盛中国，演绎小提琴协奏曲。曾经以为交响乐是一种遥远的仰慕，那时坐在台下的我似懂非懂，但心中仍有美好的音律荡漾。曲终人散时，看着脸上陶醉未散的人群，原来，人们渴求的品质生活如此之近，又如此之远。高新地产的决策者们实现了普通人对品质生活的梦想。

想一想，人们可能实现的事物都有什么？无外乎衣食住行、劳作繁衍。而这一切，比如说荒野上的狼群与蜂族也都在一一执行着。一旦破出这个范围，则必发现，已是品质的领地。果腹之后的美食，御寒之外的时装，驻足顿歇之上的诗意栖居地，人，更多的是在追求生活的品质。除却那些满足身体和精神需要的食粮，还有令自己享受充分的舒展和被尊重的服务。

如今涉足物业，更加清楚生活的品质源于细节。“小品于口，大品于心”，品质生活，品质人生离不开的就是一个心字！

春天刚刚来临的时候，为了给予枫叶家园老人们更多的关爱，我们组织了枫华会老年业主踏青活动。观天下的一位阿姨因为腿脚不便，已经多年没有出过家门了，听说这次专为老人举办的活动，她心动了，可是自身的残疾又让她犹豫了……我们读懂了老人眼中的渴望，“阿姨，谁没有老的时候啊！您走不快，我们扶您慢慢走，您走不动了，我们背您！”在我们的鼓励下，老人行动了。虽然没有家人的陪伴，但是全程我们的工作人员如同儿女一般守护在她的身边，搀扶着阿姨缓慢的挪动着每一步，跟不上队伍，我们不急不怨，错过了很多景点，我们没有遗憾，只要老人安全、满意，她的微笑就是我们满目的春光。

平凡的故事，透着一种坚持。正如雨天里的一把伞，生日时

的一句祝福，端午节的一扎艾草，新年里的一束鲜花，这些看似平凡的细节，是我们对服务品质的坚持，是业主品质生活的尊享。从高新物业学习金科物业服务创新与提升中历经的残酷蜕变，我们所有高新物业人一直秉持着这样一个信念：“我们人人都是品质生活的创造者，为了高新地产品质生活专家的目标，我们一直在学习、在提升。”

林语堂先生说过：“最好的建筑是这样的，我们居住在其中，却感觉不到自然在哪里终了，艺术在哪里开始。”人们居停其间，人与自然与社会融为一体，没有条件的局限，没有刻意的装饰。而高新地产为您将这份品质呈现出来、创造出来，高新物业的服务为您将这份品质延续。在这里，您可以和爱人一起欣赏夕阳的凄美，品位晨曦的清凉，无论何时，我们呈现给您的都是一个丰富生命内涵的人性化社区，它的美丽、她的宜人、它的成长是您生活品质的保证。

在高新地产所有员工的努力下，高新地产品质生活专家诞生了！

把盏观天下，齐赏红枫林。

品茗溪园里，坐享水晶城。

笙歌起华府，颐养在家园。

品质源生活，万象始高新。

尽管，我们已经荣幸的迈入21世纪信息时代，信息高速公路已经架到我们的家门口，却没有一家公司可以出售“品质”！然而，高新地产，正在筑造的，是品质；高新物业，正在服务的，也是品质。我们可以站在这里骄傲的说：引领品质生活，唯有高新地产！

我的品质生活与高新地产情缘 二等奖

文/ 骆军 (高新物业)

1994年，我洋溢着喜悦之情，朝气蓬勃地走进了高新地产的圣殿。从此开始我实现梦想、追求品质生活的历程。当时，我租住在唐家村一所只有18平米的屋子，骑着自行车来回奔波于唐家村与高新区之间，虽然辛苦，但心中充满希望。

每当我走在高新区宽阔的马路上，看着车来车往、望着高楼林立，心想着如果这里有一所房屋属于我那该多好啊！

1999年，当公司给我在枫叶南区分到一所两居室房子

时，我高兴的哭了，我终于有了属于自己的房子！原来所在单位的同事羡慕我，甚至厂领导把我作为单位的典型给职工宣扬，说我遇到一个好单位，一个好领导。我说我走进了一个好家庭，遇到了一批好家长。

时过境迁，我对目前居住的房屋及环境并不满足，又开始梦想着有更大的房屋居住，如三居室、花园洋房、别墅等等。

2004年，终生难忘。公司又给我分到一套新房在枫叶新新

家园。我们一家都非常激动，儿子高兴的去买了一挂鞭炮，噼里啪啦的响了起来。

细想我生活的这一切变化又是谁所恩赐？答案毫无疑问：是高新地产，是我们尊敬的高新地产领导们。

我这十几年的生活经历及追求，是伴随着高新地产的发展而变化，也见证着高新地产“用心建筑生活”打造“品质生活专家”的心路历程。当枫叶高层规划建设时，满足人们的仅仅是居住需求。谈不上环境、文化和艺术，更不能体现品质生活。

但随着时代的发展，建筑行业日新月异的变化及高新地产对“用心建筑生活”的孜孜追求，一个个展现艺术风采、彰显文化气息的建筑及社区被精雕细琢出来。高新区第一个体现欧陆风情

的大型社区枫叶新都市建成；曲江第一个展现唐风唐韵的高品质生活社区枫林溪园别墅打造呈现；高新区第一个体现汉风汉韵，追求原味庭院生活的汉文化主题社区拔地而起；高新区第一个精装美宅红枫林正在精心打造之中……

作为高新地产的一员，我有幸为这些社区提供物业服务，我会倾注亲人般的热情和爱心，用心服务，把高新地产“品质生活专家”的企业理念传承给每位业主，使他们亲身感受到高新地产打造品质生活给他们带来的喜悦和温馨感受。

生活因期待而美丽，人生因梦想而精彩。用心建筑才能雕琢艺术灵气，用心服务才会升华品质生活。为了诗意的栖居、品质的生活，我们一起努力。

提升境界 不断超越 追求精彩 二等奖

文/ 赵威 (投资拓展部)

有一种活法叫活出精彩，有一种生活叫品质生活。人们常说，“生活的理想就是理想的生活”。对于我们地产人来说，我们既是筑巢引凤的耕耘者，又是引凤筑巢的追梦人，追求生活的梦想，同时也为追求梦想生活者圆梦，这是我们恒久不变的追求。

如果说“生活的理想就是理想地生活”，那么是否可以这样说：“品质生活就是提升生活的品位，成就生命的品格，实现人生的品质。”在我看来，品质生活的全部真谛就在于追求生命的高度和境界，活出生命的洒脱和辉煌。

大千世界，芸芸众生，追求的生活境界不同，体现的生命价值迥异。如果把品质生活比拟为一桌精美的物质和精神盛宴，那么，我们拓展部愿做披沙拣金的淘金者和拓荒者，用我们的智慧和热血，为公司成就品质生活打造陈列盛宴的餐桌，也许人们在享受美味，欣赏艺术的时候已经淡忘了我们的存在，但我们无怨无悔，因为我们深知，和谐是一首歌，现代企业的运行离不开分工与协作。假如品质生活是一副绚丽的画卷，那我们愿做那一块块等待圣手描绘的画布，像沙漠中孤守的胡杨那样，坚守热闹中的寂寥，把根深深地扎入大地，与公司兄弟部门同赴共济，为公司品质生活的梦想成就枫叶般的灿烂与辉煌。

在波诡云谲的市场经济中，我们深知“功贵其久”，也更懂得“业贵其专”。土地储备我们主动出击，草庐蓝缕，锲而不舍，枕戈待旦，黄陵、周至、延安、大兴新区、沣渭新区、曲江新区，处处都留下我们调研的足迹；报批报建我们大胆分析，用

心计划，力保公司开发进度，绝不滞后；投资论证我们一切唯实，科学严谨，确保公司的每一分钱都花的掷地有声；楼花管理我们责任为重，严格把关，公司的形象、业主的口碑成为我们最宝贵的财富。

解决低收入人群的住房问题，既是政府的义务，也是企业的责任。我们深深地懂得“金杯、银杯、不如老百姓的口碑”。记得在上半年，400亩经济适用房指标需立即报国土资源部审批，当时时间紧、任务重，十天时间必须提交所有材料，否则赶不上这一批审核，那再想取得指标就比登天还难。想想还有多少人住在简易房里渴望拥有一个真正属于自己的家，部门同事卯足了劲，全力以赴，为了企业的形象，更为了这沉甸甸的责任，我们每天不厌其烦的与土地局协调，每天配合测绘院加班加点以便尽早完成勘测报告。当我们取得国土资源部批复的那一刻，我更真切地体会到了工作的意义和乐趣。

回顾十八年积健为雄的苦难辉煌，我的脑海不禁浮现出诗人笔下瀑布的恢弘，是啊，“千岩万壑不辞劳，远看方知出处高。溪涧岂能留得住，终归大海作波涛。”这不正是地产人奋斗历程的写照吗？

且持梦笔书奇景，日破云海万里红。我们坚信拥有十八年品牌积淀、荣誉积累的高新地产，一定能勇立市场经济的潮头浪尖，续写新的辉煌！像我们的品牌枫叶那样，倚天照海花无数，激情似漫山红。

“态度”决定品质

三等奖

文/张鑫（装修事业部）

有一个这样的小故事：有位技艺高超的老木匠已经到了退休的年龄，他告诉老板想要回家与妻儿共享天伦之乐。老板沉吟片刻，问道：“老伙计，你能不能帮我再建一所房子呢？”老木匠犹豫了一下点了点头。但是接下来他的心思早已不在工作上了，他用的是软料，出的自然也是粗活。在房子建好的时候，老板来到了他的面前，将一把崭新的钥匙递给了他，“老伙计，你一辈子跟着我不容易，临别没有什么送给你的，这座房子现在属于你了，就算是我对你的奖励吧”。老木匠顿时震惊得目瞪口呆，又羞愧得无地自容。如果他早知道这是在给自己建房子，他又怎么可能会这样做呢？而今后的他将一生居住在一幢粗制滥造的房子里！听了这则小故事，会给我们什么样的感触呢？

态度决定品质，这是个不可改变的理念。

我们做任何事情，成败的关键不在于客观因素，而在于我们做事的态度。客观困难的确存在，关键在于我们是直面它、解决它，还是回避它，在困难面前放弃并被打倒，这便是一个态度问题。鲁迅先生说过：“真的猛士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。”也许，我们还不能被称之为猛士，但是我们始终坚信敢于迎接困难，敢于解决困难才是我们高新地产人的态度。只有坚定了这种态度，才能实现我们的品质生活的理念，才能成为品质生活专家。

初来高新地产的时候，肩上的担子和责任曾经使我担心过、彷徨过。但经过这半年多来在工地现场的工作和体验，我被这些奋战在一线的同事们，被他们那种兢兢业业的精神深深的打动了。炎热的夏季，蚊虫肆虐，简易房里高温接近40多度，而他们

却戏称为免费桑拿。数九寒天，滴水成冰，接近零下10度的低温并没有让他们对工地望而却步。你曾见过那件已经掉色的工服吗？你曾见过那顶已经满是划痕的安全帽吗？你曾见过那双已经磨破的鞋吗？你曾见过他们被冻的通红的手吗？工期短，任务紧，但他们从来没有叫苦叫累。为了墙面上的一条裂纹，他们会每天走30多层楼500多级台阶，逐层逐户仔细勘察，消除质量隐患。为了一块砖的空鼓，他们会不厌其烦的去敲打成百上千块砖，以确保质量。抱着对业主负责的态度，抱着对品质的追求，他们付出了很多很多。节假日不能休息，孩子生病了却坚守岗位，然而，当领导们提着慰问品来到工地的时候，这些铁打的汉子却也默默的流下了激动的泪水。当一座座高楼拔地而起，当一间间样板房对外开放，才能看到那畅快的喜悦挂在他们脸上。

这时，我才明白，有这样一丝不苟的态度，有这样坚如磐石的信念和有责任心的团队，高新地产怎能不强？“惊涛拍岸，卷起千堆雪”是浪花的激情；“东风随春归，发我枝上花”是春天的希望；“宁肯少活20年，拼命也要拿下大油田”是开创的勇气；而“要实现品质生活，成为品质生活专家”正是我们高新地产人不变的信仰和追求。

著名诗人艾青曾在他的诗中写到：“为什么我的眼里常含泪水，因为我对这片土地爱得深沉。”而这份深沉正是源于一份责任，源于一种态度，源自一片真情。

态度决定品质，我们将会坚守住这份信念，面对机遇与挑战，高新地产的开拓者们必将以愚公移山的坚定、精卫填海的勇气，镌刻一幅幅壮美的画卷，谱写一曲曲动人的赞歌。

品质生活源于细节

三等奖

文/李京（规划设计部）

公司的经营方针是“用心策划，精心建筑，细心服务”。在这十二字的经营方针里，表达了公司领导18年来对提升产品品质的信心和决心。如何才能成为“品质生活专家”呢？我想每个人的理解都不相同，在这里，我将从最基础的说起。

什么是品质生活？品质生活是和谐的、健康的、自然的，是将高新技术和文化艺术融入大众生活，以优雅舒适的生活环境为基础，倡导健康环保的生活理念，创建人性化的服务体系，营造

一种和谐、简单、美好的生活氛围。让业主真正的感受到在家一般的舒心与惬意。要做到“品质生活”，就要求我们必须做好自己的日常工作，做好工作中的每一个细节。

古人云“失之毫厘，谬以千里”。我们的工作又何尝不是这样呢？工作中1%的偏差，会使业主只有99%的满意，那么在业主眼里就意味着我们的工作100%的失误。这就要求我们在工作中要考虑到细节、注重细节，将小事做细。

密斯·凡·德罗是20世纪世界四位最伟大的建筑师之一，他

所设计的简单的玻璃盒子，除了完成玻璃和钢的构造艺术体系以外，还创造了非常简洁动人的内部空间，甚至于每一件配置的家具都是十分完美的。在被要求用一句最概括的话来描述他成功的原因时，他只说了五个字“魔鬼在细节”。他反复强调的是，不管你的建筑设计方案如何恢弘大气，如果对细节的把握不到位，就不能称之为好作品。细节的准确、生动可以成就一件伟大的作品，细节的疏忽会毁坏一个宏伟的规划。

现实的工作又何尝不是这样呢？我，身为规划设计部的一员更加深刻体会到了这一点，我们应当站在业主的立场，一切为业主考虑，从工作中点点滴滴的细节着手，开关、插座位置的口

置、卫生间沉箱式的设计、厨房内不起眼的“防烟倒灌”的阀门、空调外百叶窗叶片7厘米的间距设计、小区景观的道路规划、场地内的标高设置……这些看似不起眼的设计，才正是工作中细节的体现。注重了细节才能把工作做的更加完美，注重了细节才能称之为品质，注重了细节才能使我们的产品符合公司品质生活专家的理念，才能让每一位业主切实的感到满足和舒适。

品质的价值，在于人性化的关怀。高新地产的品质，在于细节。而细节的力量，源于我们每一个员工对细节的坚守。同事们、朋友们，让我们从自身做起，从平凡但却不简单的工作做起，做好每一个细节，把每一处细节做到最好。

点滴见品质 人人做专家

三等奖

文/李菁（总经理办公室）

面

对千年古都西安，19年的高新地产仿若沧海一粟；面对800里秦川，600万平方米开发面积的高新地产只是枫林一叶。但是，在西安的城市发展史上，高新地产却以19年的历程，用建筑语言来表达对历史的敬意，对城市的尊重，对人性的深析，对诗意生活的探索。

随着社会经济文明的高速发展，人们已经从单一的物质文明追逐，慢慢转向对于物质发展和精神生活并行的多元化生活方式的追求。因此，高新地产始终在思考，如何在创造建筑的同时，满足人们不断提升的品质生活需求？而“品质生活专家”正是我们对成功的总结，对未来的信念。

“品质生活”于外是对客户的承诺，承诺营造有品质、有品位的生活方式；“专家”于内，就是要求所有高新地产人要做建筑专家、服务专家、人居专家。作为一个新人，我也不禁在思考，我们究竟要以什么样的精神风貌、什么样的思想品质、什么样的工作态度，去接过品质生活专家的大旗。如果说认真只能把工作做对，那么，用心才能把工作做好，品质生活专家正是需要这样一种态度。我们要把对品质的追求时刻放在心里，积极落实到行动中去，让我们每一位员工在举手投足之间都向客户传递出品质的信息。因为，正是每一位员工用心做好日常小事的积累，才成就了高新地产今天的辉煌。

对于总经理办公室而言，我们的工作就像这个专家队伍的大管家一样，必须全心全意、尽心尽责地做好公司的后勤保障工作。因为，要想创造出有品质的产品，首先要为大家营造有品质的工作氛围和工作环境。在繁忙的工作之余，总经理办公室积极组织了一系列丰富多彩的活动，比如员工军训、爱心献血、集体庆生等等，这些活动都是增进员工沟通交流、丰富员工文化生活的重要举措，也是我们为“品质生活专家”助力的生动体现。

水珠虽小，却能折射太阳的光辉，汇成大海的浩瀚。个人的力量虽然微小，但若每个人的力量都能集合起来，品质生活专家之路将更加平坦宽阔。我们相信，目光远大，方能超越现在；潜心学习，方能不断进步；心怀理想，方能赢得未来；脚踏实地，方能持续增长。在品质生活专家的路上，我们才刚刚起步，诗意栖居的人居梦想，正在慢慢变为现实。理想有多大，舞台就有多大；心有多远，路就有多远！让我们从现在做起，从自己做起，从点点滴滴的小事做起，为高新地产“品质生活专家”的目标不懈努力！

RED MAPLE QUALITY FIRST

REFORM OF STATE-OWNED ECONOMY

在中共十五大后的几年中，中国成功地实现了数百万个国有小企业和基层政府所属的乡镇企业改制以及上万个大中型国有企业的“股份化”。

这样一来，中国经济的所有制结构明显优化，从国有经济一家独大的结构转变为多种所有制企业共同发展。民营经济的营业额居于各种经济成份的首位。在就业方面，民营企业成为吸纳就业的主体。2006年民营企业就业人数达到全国城镇就业人数的72%。在世纪之交，一个以混合所有制为基础的市场经济的轮廓开始呈现在人们的面前。它为世人称道的20-21世纪“中国故事”奠定了基础。

世纪之交，国有经济上述的改革都取得了可贵的进展。但是，当这些改革推进到更深的层次，特别是涉及到国有大型垄断企业集团时，改革的步伐就明显地慢了下来。

国有经济改革放慢的首要表现，是在“放小”已经基本实现的情况下，国有经济的布局调整就几乎停步不前了，后来还发生了一些领域“国进民退”的开车现象。例如，中共十五大明确指出，国有经济需要控制的，只是“关系国民经济命脉的重要行业和关键领域”。十五届四中全会更把这些“行业”和“领域”划定在“涉及国家安全的行业，自然垄断的行业，提供重要公共产品和服务的行业，以及支柱产业和高新技术产业中的重要骨干企业”的范围内。可是，2006年国资委的一份“指导意见”却提出，国有经济应对军工、电网电力、石油石化、电信、煤炭、民航、航运等七大行业保持“绝对控制力”；对装备制造、汽车、电子信息、建筑、钢铁、有色金属、化工、勘察设计、科技等九大行业的重要骨干企业保持“较强控制力”。这样，就使民营企业的发展空间大为收紧。在有些领域，甚至发生获准进入的民营企业的许可被收回，不准继续经营的情况。一些国有企业还对民营中小企业展开了收购兼并，使国有经济在一些重要行业的垄断地位进一步强化。

其次，一些国有企业不但继续保持行政垄断的地位，而且得到国有银行的大量贷款支持，迅速扩张。2009年国有银行提供的10万亿元以上的海量贷款，绝大部分贷给了国有大企业和“地方政府融资平台”。这使国有企业大大提高了扩张速度，甚至大

举进入房地产业这一公认的竞争性行业。它们挟巨资抢购土地，使“地王”频现，纪录不断刷新。凭借在流动性短缺和“现金为王”的年代拥有巨额流动性以及继续保持垄断权力的“优势”，国有和国有控股企业的固定资产总额在2001到2009年的8年间增加了1.2倍（其中，央企资产总额增加了2倍）。国有企业的盈利更达到了天文数字。仅两家最大的央企国企中移动和中石油的净利润就超过了中国民营企业500强的利润总和。

但是，国有企业的逆势扩张和地位加强，对于中国经济的长期发展究竟是祸还是福，并不能由它们获得的短期盈利多少来评判，而要从这对于市场制度完善和经济长远发展的影响来判断。至于国有企业的效率是否高于民营企业，则已经有中外研究机构所作的实证分析，对它作出了有翔实数据支持的否定性结论。

面对着这种形势，出路只有下定决心，循着中共十一届三中全会以来的改革开放路线，推进国有经济的市场化改革，包括：

按照1997年中共十五大对国有经济布局进行战略性调整的决定，实现国有企业从竞争性行业退出。退出的方式可以多种多样，但都要注意遵守公平的原则，防止少数人在退出过程中利用权力侵占公共财产。从这个角度看，拟议多年的划拨国有资产充实社会保障基金，是一种有利多方的退出方式。

执行1999年中共中央十五届四中全会除少数需要国家垄断经营的企业外，都要实现股权多元化，并在此基础上建立有效的公司治理机构的决定，对绝大部分国有独资或国有控股的大企业集团实行“股份制改造”，使它们成为自主经营、自负盈亏、有效治理的现代公司。

根据2007年中共十七大“坚持平等保护物权，形成各种所有制经济平等竞争、相互促进的新格局”的要求，打破行政垄断，维护竞争秩序，完善市场法治和实现公正执法，建设现代市场体系。

切实推进国有经济改革是一项十分艰巨的任务，它必然会遇到来自陈旧意识形态和“特殊既得利益”的阻力和障碍。然而不这样完成这一任务就无法在中国建立起有利于实现共同富裕的法治市场经济制度和实现中国的持续稳定发展。因此，一切关心中国经济繁荣和社会进步的人士都应当为实现这一任务而竭尽全力。



国有经济改革须奋力过关

1998年的中共十五大提出了国有经济改革的一项重要内容，即有进有退地实现国有经济布局的战略性调整。这就是说，要根据“三个有利于”的判断标准调整和完善所有制结构。国有经济要缩小范围，从一般竞争性领域退出。十五大否定了把国有经济比重大小同国家社会主义性质直接联系起来的传统观念，明确肯定多种所有制共同发展是至少一百年的社会主义初级阶段的“基本经济制度”。

文/国务院发展研究中心研究员 吴敬琏 摘自《21世纪经济报道》

Diligence is the means
by which one makes up for one's
dullness.

拙

勤能补拙 有何用

文/ 麦家

这些年来，我很在意整理身边的物件，譬如时刻保持鞋架的整洁或是书架的一丝不苟。我没有洁癖，也绝非爱做这些与趣味或诗意毫无关系的事情。挫折与谦卑在镜子的死角或侧翼，而这些看似不起眼的日常细节，善待它，它就能成为阳光或氧气，滋润自己，让心沉下来、慢下来、静下来，令坚持在不知不觉中成为一种习惯，一种自我赋予的习惯，一种接受祝福的习惯。

是的，坚持理应被祝福。

在我看来，光有天分是不足以成事的。天分是飘忽云端的锦彩，是闪耀水面的流光，虽然能够感觉，但还并不真正被你攥在手心，成为你的奖杯或存折。它比淡扫的蛾眉更纤细，比新人的目光更敏感，它急促而消瘦，消耗或是闲置是摧毁的前奏，寒冷落寞无言。当你蓦然想起它的存在，也许它早已随着时光流走，如同女人神秘的睫毛，秋蝉声中，含不住任何一滴眼泪。

安宁与怜悯并肩而立，我们必须打破这样的沉寂。当你发现某种天分洋溢，请攥紧它，如同攥紧你的生命。然后朝着它不朽的方向前进，以疯狂的坚持，歇斯底里的坚持，打破砂锅问到底的坚持。我们不屑于进展缓慢，亦不屑于走向极端。沿途风波恶，反复的全是诱惑，当我们的目光一丝不动，当肌肤古铜，背影沉重，当我们的宿命干净，请牢记，这一切应非苦吟，这应是“未到江南先一笑”，因为丰收与呼吸一样清晰短

促，唾手可及。

问题是，人人都可以忍受屈辱，但并非人人都能成为韩信。这个问题的核心不在于坚不坚持，还是坚持得够不够，而是误入了旭日刀锋般的光辉中，隐藏的那一团善良的阴影。

那是谎言，那是固执，那是所谓的“勤能补拙”。

勤能补拙，拙有何用？补拙等于南辕北辙，等于哪壶不开偏去提哪壶，等于发现天分之后偏偏逆向而行，等于自己谋杀自己。我不敢想象，倘若陈景润固执补拙去踢足球，博尔特固执补拙去电脑编程，吴清源固执补拙去研究天文，克林顿固执补拙去救死扶伤……这个世界将会变成怎么一番模样。人倘不能循天分而动，越是坚持，越是自我损耗，伤害也就越大。可偏偏我们的教育就是要传播“全面发展”的美名。中医的英文不好，不能毕业；工程师记不清主义，不能继续深造。字典燃烧，哲理哭泣，唯有愚蠢和狡黠笑得开怀。

是故，坚持还是固执，这不是修辞的问题，这是生存还是死亡的问题，而关键的第一步，还在于认清自己。



墅影观澜 栋藏枫林

高新别墅级花园洋房。



荣获红枫林荣获2010西安地产金砖奖

水景洋房组团荣耀登场，数余席唯此可待。

红枫林，墅隐于城。160-280㎡奢适空间，280㎡跃层阔宅，95㎡私家花园全赠送；

俯瞰500米原生林荫，200亩优质园林景观，绿色生态健康，

六大生态标准，奠定城市中心低密豪宅标准，少数人的珍藏。

高新地产20年，三盘联动，一场城市中心铂金盛会正在上演，缔造品质巅峰。

高新区稀缺准现房，别墅级园林景观即将完美呈现，新春限量特惠房源！

高新区域有低密度 别墅级花园洋房
 五分钟繁华生活圈，两大中心 商圈，四大主题生态公园
 国际 交通 超低容积率，58米超宽楼距 96㎡超大赠送庭院面积
 低密 原生 500米林荫大道，600棵 原生大树，70余种乔木
 成熟 品质 百万平米成熟人文板块，1万㎡社区 专属商业，2000㎡尊贵会所
 品牌 物业 高新联手重庆金科，国家一级 物业，人民服务新标准





不撞南墙不回头

论营销人员的素质培养

文/ 马小勇

不撞南墙不回头，是一句中国古代谚语，但是用在今天的营销人员身上再合适不过了，因为我们的营销人员必须要具备这种精神。

一、“不撞南墙不回头”新的时代精神

“不撞南墙不回头”，这是一句中国古代知名的谚语。“古为中用”，这用来形容今天的营销人员，也许是再合适不过的了。

这是一个新经济时代，一切都在改变，一切都在瞬息万变中前进。企业在全局扁平化的时代中高速运行，市场过度竞争，破坏性、创新性和革命性的技术正在各种业务和行业层面中发起挑战。这种大的时代背景下，企业的发展，更要顺应时代发展的趋势，适应各种消费者的需求。现代化的营销，则是站在时代的浪尖和刀锋上。

在英国，“营销”被列为创意经济范畴，成为新经济时代的重要组成部分，营销人员成为新经济时代的重要的、关键的、不可或缺的载体。

那么，营销人员应该具备什么样的素质呢？

“不撞南墙不回头”的精神，用英特尔总裁的一句话来说就是“只有偏执狂才能生存”。于此便具备了更加鲜明的时代精神，对创新孜孜不断的追求，对自身不断超越的标准，对绩效全力以赴的决心，超越混沌、走出杂乱，自省与再出发。在目前这样的“变革与调整”的局面里面，这给我们带来的是危机，也是转机。作为一名营销人员，我们应该从片断中学会重新关照整体，由看事件到认识变化背后的结构，由静态的分析变因到看见其间的互动，进而寻得一种动态的平衡。怎样发现自己的不足，充分利用自己的优势，重新建立自省的能力，如此方能在变局中泰然自处，并获得生机。

经过研究发现，体验营销将成为未来营销的趋势。消费者追求更高层次消费和体验的统一过程，价格因素并不是最关键。唯有使得消费者的情感受到尊重，思想得到激发，提供更多超越产品本身的价值空间，才能最终实现价格。

我们认为，体验营销并不是营销的创新，而是思考模式的创新。只有从顾客感受出发，项目的宣传以同一个主题在每一个接触点实施体验策略，才能让顾客感受到一个连续的过程。实施体验营销企业，必须以满足消费者的体验需求为目标，以服务产品为舞台，以有形产品为载体，才能产生更具竞争力的发展。

因此，在新的时代来临之际，没有“不撞南墙不回头”的精神，就不可能获得新时代的成功。

二、房地产市场的新营销法则

在这种背景下，怎么做好房地产的销售工作呢？

“如果你想成为一名合格的销售人员，就要像冰山上的侠客一样，学会忍受寒冷、饥饿和孤独。”这是我多年的营销工作中总结出来的一点心得。

西安的房地产销售在2005年前是“无需销售”状态，因为那是一个刚性需求的时代。人们奋斗的目标，是绝大部分人们对生活中的终极目标，是富有者在盘点自己的资产增值的一个契机。房地产市场，说到底属于卖方市场。

经历了数年的高速发展，以及政府对房地产持续的新政策调控，房地产市场开始进入了一个与市场、与政策和与客户博弈的多重时代。

作为营销的前线，销售可以说是一个公司最广泛、最具有挑战性的职业，在市场高度开放的时代，没有哪家企业敢说我不需要销售人员，从某种程度上说，销售队伍的生命力决定了企业生命力。

销售人员有非常明显的特点：工作稳定性差、工作压力大。

对于直接面向市场的基层业务人员而言，在销售指标的压力下，常常令已婚者顾不上照顾家人，未婚者顾不上恋爱，很长时间不能和朋友闲聊、聚会。当然，销售

是一个高压、高回报的职位，除了最高决策层外，多数企业中最高薪的职位便是销售类。根据西安房地产市场的现实可见，和同级别的财务总监、人力资源经理相比，销售总监、销售经理的收入普遍会高出一截。

不可忽略的一个现实就是，销售要根据市场、客户的需求提出对产品的要求，从产品的质素、特性、地段等各个方面来考虑。目前，销售将面临越来越大的挑战，因为已经不仅仅停留在销售产品，更多的是产品背后的一切：如服务、品牌、精神和心理等。所以，目前的传统营销是结果取向和目标取向，它割裂了过程与结果的连续性，忽视了过程的内在价值。其过程强调营销的简捷性和引导性，忽视了营销的亲历性和自主性，从而放弃了很大一部分顾客利益。

销售公司正是基于目前的发展形势和未来趋势，通过不断的努力正逐步实现体验营销策略。我们的营销活动，就是消费者从生活与情境出发，塑造消费者追求的生活方式的感官体验环境，通过各种形式的周末活动，鼓励其参与行动改变现状，最终让消费者找到相同生活方式群体的归属感。

我们所做的一切，都是围绕着消费者为核心，满足他们的消费心理、价值认同和峰值感受，让他们获得的不仅是产品的满足，而是生活方式的解决方案，他们甚至愿意为感性需求的满足而接受更高的价格。



大家共同举杯，祝愿更加美好的新一年！

瑞虎擂鼓辞旧岁 玉兔起舞闹新春

盛世欢歌舞高新

高新地产2011年春节联欢会暨家属答谢会隆重举行



张总抽出了当晚的特等奖

鼓声隆隆，敲响了迎春的大门，1月26日晚，高新地产2011年春节联欢会暨家属答谢会在《盛世欢歌》的舞蹈中拉开了序幕。高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰携领导班子与全体员工及家属在绿地假日酒店宴会厅欢聚一堂，共度新春。

2010年是“十一五”完美收官之年，高新地产圆满完成了全年各项指标任务，这些成绩的取得与高新地产全体员工的努力以及家属的支持密不可分。为感谢全体员工及家属在2010年所做出的奉献，张彦峰总经理及公司领导班子在答谢会现场亲自为员工家属颁发了慰问信及慰问金。

随后的春节联欢会气氛喜庆而热烈，各部门员工自编、自导、自演的节目精彩纷呈：《时尚啦啦操》活力动感，《不止太湖美》乐翻全场，《青春怒放》热情奔放……而激动人心的抽奖环节更是将晚会推向了一波又一波的高潮。

春节联欢会结束之后是盛大的家属答谢晚宴，2011年是高新地产的“绿色生活年”，公司领导和大家共同举杯，祝愿绿色健康的新一年！



张总及领导班子兴致勃勃地观看精彩节目



副总经理陈慧致新年贺辞



张总向家属代表发放慰问金



大型歌舞《青春颂歌》



时尚啦啦操



歌舞《幸福一家亲》



舞蹈《西班牙之X》



开场舞《盛世欢歌》

Happy New year



歌舞《说唱松涛》



小品《物业办公室的故事》



歌曲《给力2011》



舞蹈《溜溜的情歌》



舞蹈《不只一点点》



火树银花闹元宵

高新地产2011年

元宵节业主答谢焰火晚会盛情绽放



高新区党工委书记、管委会副主任、西安高科（集团）公司
总经理兼党委书记安建利出席了晚会



高新区管委会、高科集团相关领导观赏晚会节目

火 树银花不夜天，流光溢彩闹元宵。2011年2月17日晚，伴随着隆隆的礼炮和漫天飞舞的礼花，一年一度的高新地产元宵节业主答谢焰火晚会在高新区新纪元公园盛情绽放。高新区党工委书记、管委会副主任、西安高科（集团）公司总经理兼党委书记安建利及高新区管委会、高科集团相关领导和社会各界嘉宾出席了晚会，与高新地产的业主及各界群众一起欢度元宵之夜、共祝美好未来！

此次元宵晚会由焰火表演、百人社火、舞龙舞狮、安塞腰鼓等四部分组成，内容精彩纷呈，令人目不暇接。在充满地域特色的社火和腰鼓表演之后，领导们亲自为舞狮点睛，气势磅礴的舞狮表演掀起了现场的第一个高潮。

随着夜幕的降临，万众期待的焰火表演正式开始。整场焰火



高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦辉致辞

分为辞旧迎新、欢度元宵、祈福明天三个篇章。随着安建利按下点火按钮，流光溢彩的烟花不断在深邃的夜空中描绘出一幅又一幅绚丽的景象，晚会现场变成了吉祥、欢乐的海洋，这是高新地产对过去所取得的辉煌成绩的赞美以及对未来美好的期盼。2010年是高新地产取得丰硕成果的一年：高新区唯一的低密度别墅级花园洋房高新·红枫林完美呈献；高新区首个真正意义的都市综合体高新·水晶城正式面市；灞河畔的现代滨水小镇枫林·九溪全面启动……一组组璀璨的烟花代表着高新地产对全体业主的美好祝愿和对2011年事业再上台阶的坚定信心！

2011年是高新地产的“绿色生活年”，高新地产将在专注品质的基础上再次引领绿色人居理念，倡导更加生态健康的生活方式，全心全意营造“尊崇自然、体验生命”的绿色生活，共同创造诗意栖居的生活梦想！



气势磅礴的安塞腰鼓

把欢歌笑语留在 青山绿水间

在 高新地产，“快乐工作，认真生活”不仅仅是一句口号，
也是每个人真正去践行的信条。日常繁忙的工作之余，丰
富多彩的集体活动使我们的团队更具活力和凝聚力。

FALL CAMP



秋水长天处，崇山峻岭间，我们一路前行，洒下的是一片欢歌笑语。此时，我们不再是技术专家、管理能手，只有一颗颗年轻的心在欢快跃动，我们的心情自由飞扬。

霜重枫叶红。在这个收获的季节，在尽情挥洒之后，我们又一次整装待发，为新一轮的耕耘与收获，为那明年的枫叶更红！





前四王，整个庄奉天



舞高点，我不怕



吧杆阿妹歌的米酒



比比谁更强



美妙歌声演绎激情 施展才华凝聚团队

记高新物业“水晶杯”员工卡拉OK大赛

为进一步彰显公司创新、活跃的文化魅力，丰富员工业余文化生活，高新物业精心组织了第二届“水晶杯”员工卡拉OK大赛，本次比赛经过紧张激烈的海选、认真细致的复赛选出了三十名来自公司各个岗位的选手进入最后的决赛。



1月30日下午，高新物业卡拉OK大赛决赛激情绽放，选手们各显才艺，有真情感人的流行歌曲，有活力四射的歌舞，还有悠扬婉转的民歌和韵味十足的秦腔联唱。来自家园物业中心的陈星奇以一首感人的《儿行千里》将整个决赛推向高潮，深深触动了在场员工的心；新都市物业中心的张亮满怀深情的一首《爱我你怕了吗》让粉丝们尖叫，现场气氛异常热烈；家园物业中心范晓娟的《高原蓝》，高亢的歌声仿佛让观众们置身高原美丽的景色中。热情的员工们纷纷为自己喜欢的选手送上鲜花，掌声和喝彩声不断。

经过评委的认真评选，陈星奇和张亮分别获得民族组和通俗组的水晶天籁大奖，范晓娟等4人分别获得水晶玉音奖，万晓芳等人获得水晶笛音奖。



CENTURY MOVED

百年感动

文/张彦峰



大 为辛亥百年，也因为3月12日是中山先生的祭日，所以在成都时，就惦记着南京的中山陵。于是托人在中山陵旁的东郊国宾馆订了房，因为他的左边是中山陵，右边是明孝陵，左右十分钟。

一车独行，只觉得林子高深又紧密，晚风掠过夕阳，只觉得山色愈发的厚重和空濛了。

听人说，毛泽东曾居于此，于是，趁着夕阳，急急的寻了去，确是个绝好的地方！只一层的楼，在华灯的辉映下，却清静幽雅，在竹林大树的掩映下，青砖石墙流水小桥，也就生动起来，多了点成熟的江南女子的韵味！

看了简介，也才知道。该屋专为接待毛泽东而建于1957年，而他也仅在1958年和1961年住过两次，大大少于毛泽东在武汉东湖宾馆的入住率。

一夜无话，只静的可听见森林在风中的私语。于是，想着左有开国总统中山先生，右有开国皇帝朱元璋，心也就静下来，睡的就沉了。

在九点的早春天气中，沿着国共两党各自栽植的林荫大道（都是梧桐，大小不一样，过去的大现在的小），来到心中的圣地中山陵。

迎着朝阳，陵门楼上的“博爱”二字分外耀眼，而自陵门前广场一直上升到主殿，在长约1.5公里，高约50米，宽约50米的地方可以说人潮汹涌，人声鼎沸。

据说，原来没有这么多的人，因为要收取不菲的门票，由于台湾连战先生向大陆领导人建议取消门票免费让国人追悼和瞻仰国父而致（因为我们有把宋庆龄先生称为国母的习惯，所以也就这样称谓中山先生了。因为没有中山先生的先行先试，也就没有庆龄先生国母的身份了。当然，官方并未这样正式称谓过。毛泽东也仅被作为中国的大救星而存在！）。

只是不知中山先生俯瞰这芸芸十五亿中华苍生，人山人海而不知辛亥革命今年一百年并且今天是先生的忌日时又作何感慨？！

穿人流而上时，“天下为公”四个字迎面而来，心情也就在时空中穿越起来。

有友人曾说，心与公是相通的。“公”是“心”的升华。“心”中少一点私利，就是“公”。仔细一琢磨，也有点道理。诸位亦不妨思考一下。“心”和“公”从文字上的相似性。

回望中山先生，也真是“天下为公”的国家英雄气势。中山可能是中国历史上唯一一个仅用自己关于国家和民族如何去复兴的思想和不屈不挠、永不放弃、无私无畏的人格成为一个国家、民族的领袖，也成为一场国体与民族革命的领袖。他没有自己的枪杆子，也没有自己的势力范围，他是天下为公。武昌起义不是他发动的，但革命成功后十数省市的代表一致推举中山先生为自己的领袖。这在中国历史上是绝无仅有的，比印度的甘地有过之而无不及。

当南北对峙，共和危亡之时，先生又舍一己之名利，与南方政府同仁提出，如果袁世凯能让清帝退位，遵守“临时约法”，奉行共和国体制，中山愿将临时大总统一职相让。先生之大公无私又空前绝后。在中国，政府政权主官的更替一般都是在血雨腥风或者万般无奈的情况下被动交出，而先生为了国家走向民主共和，主动提出，真有“只爱共和，不恋权力”的民主导师的烈烈风度！

中国脱离几千年腐朽的封建走向民族新生的民主共和，先生居功至伟，堪称“民主共和的国父，民主精神的导师”。而由此，在中国历史上确立了只能行民主共和政体，谁复辟封建帝制必然完蛋的新时代！中华民国的蒋氏政权败走台湾到“子继父位”，再到如今的两党竞争制。中国大陆从共产党取得全国政权到大跃进文化大革命再



到邓小平的改革开放以至于今天的第四代领导班子的权利交接体制。无论是大陆政府称“中华人民共和国”还是台湾称“中华民国”，“民主共和”谁也无法阻挡。

边思边行，不觉来到了主殿，殿幅上“民族、民生、民权”六个字如蓝天上的太阳，宣示着一种信念，一种精神，一种追求，一个国家和民族的理想！

今天的中国，民族独立，民生改善，民权仍然在艰难的前行。至于民族的自尊与自信，民生的安康与和谐，民权的平等与自由仍需要我们每一个公民以心智和汗水努力地培育，努力地实践，努力去互助和互爱，努力地争取和捍卫，记住中山先生的话，“革命尚未成功，同志仍需努力”。

今年，辛亥革命已百年。今日，中山先生的忌日。1911-2011，辛亥百年，中国GDP已成为世界第二。1868-1968，明治维新百年，日本GDP成为世界第二。中国的第二与日本的第二，孰长孰短，长在哪儿？短在何处？以我的看法，中国人除GDP外，得看清两点。其一，人均可支配收入与日本成为第二时的差距，即公民的消费水平和消费信心；其二，公民的自尊与自爱。公民之间的相互尊重和公民对自然的尊重和敬畏。因为这个世界的资源是有限的，而人的欲望是无限的！这对有限与无限之间的矛盾是永恒的，而且会越来越激烈。所以，一个文明国家的公民是自尊与自爱又极具危机意识的。当别人的公民人权受到侵犯的时候，他会有唇亡齿寒的感觉，当自然的天性被损害时，他会有守护家园的责任。

回首来路，山水迷蒙，江天一色，心思如织，忽发奇想，如果中山先生不向袁世凯礼让总统，如果中山先生不猝然病逝，袁世凯能否称帝？敢否称帝？民主共和会归于何处？历史又会怎样？

追想一下，如果毛泽东在1956年八大时退出中共领导层，形成如今日般的权力交接体系，中国能否有“大跃进”和“文化大革命”。中华人民共和国的今天又会怎样？

蒋介石先生心中是有敬畏的。从他立在中山身边的肃然及对中山先生身前后事的处理，他是敬崇中山先生的。从他数度回到故乡去敬祭先辈，他对于中国的礼道是敬重的。从他改为信奉基督教并奉之终身，他对人性的基本精神是遵从和尊重的。

而以毛泽东的行为，他是一个无所畏惧的人。正如其所说，与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷，一

个激进的彻底的无产阶级革命斗士的形象和行为！

幸运的是，台湾出现了蒋经国先生，大陆出现了邓小平先生。

经国先生开“党禁”和“报禁”成就了台湾今天的两党政治。小平先生睿智大度，不计个人恩怨，力排众议，一锤定音地肯定了毛泽东思想仍为全党指导思想并对毛泽东先生的功过进行“三七”评价后，又面向世界，开放中国，以“民生和民权”为两个基本点，全面推动了经济体制改革和政治体制的变革，成为中国改革精神的导师和改革工程的总设计师。由此，中国经济稳定增长三十年，中国党政领导层的交接平稳有序。

那么，今天来对比着看待这几位影响了中国近代史的大人物，又能得出什么样的结论？

性格决定命运，国家级人物的性格就可能决定一个国家和民族的命运！就像我们关于中山先生和毛泽东先生前述的诸多如果无法假设一样？如果那样，那么中山就不是中山，毛泽东也就不是毛泽东了！蒋介石就不是蒋介石了！邓小平就不是邓小平了！蒋经国也就不是蒋经国了！

我曾给人说过关于国庆六十周年大典的历史性事件，那就是前任和现任国家领导人同时出现在天安门城楼和庄严的游行队伍的敬礼中。就是前任的江泽民先生和现任的胡锦涛先生。在我的记忆中，在由今前推记忆的百年内，除了辛亥革命时的袁世凯和孙中山先生以外，别无记载。这就是历史文明的进步，虽然进步的有点晚，有点慢，但毕竟是进步，一百年来的历史性的进步！

当我们看到美国前四任总统和现任总统相聚在白宫，其喜洋洋，其乐融融，我们知道，只要我们“不折腾”，只要我们让民族更加自尊和自信，只有民众的生活安康和谐，只有公民的权利更加明确，维权的意识更加强烈，中国这个民族一定会成为让世界各民族尊重的民族，仰慕的民族！

捧三朵菊花，一黄二白，敬献于中山先生的陵前，在深深的三鞠躬后，我的眼中充盈着泪水。

感动为中山，感动为中山的事业，感动为中山事业仍然在坚定的、奋力的前行！





伴 随着明媚的阳光，我们迎来了欢快精彩的灞桥区“滨河生态公园杯”运动会。年轻的建设者自信飞扬，青春的气息如同出生的朝阳，蓬勃的力量如同阳光的挥洒。此时此刻，乒乓球台、羽毛球场、拔河场上、跳绳场上便是精彩的舞台。泰戈尔在诗中说，天空没有翅膀的影子，但我已飞过；艾青对朋友说，也许有人到达不了彼岸，但我们共同拥有大海。也许你们没有显赫的成绩，但运动场上留下了你们的足迹。也许你们没有奖品，但我们心中留下了你们拼搏的身影。我们渴望大海的博大精深，我们更痴迷于速度激情。你的每一次成功，都叩动着我们的心弦；你的每一次超越，都吸引着我们的视线；你的每一次拼搏，都绷紧我们的神经。

运动会锻炼的是体力，激活的是生命，弘扬的是个性和青春活力，收获的是笑脸和精神风貌。选手们在比赛中寻觅了更多的光彩和梦想，在比赛中创造了更多的美好和辉煌。这种不断超越自我的精神是个人的巨大财富，更是将来能够走得更高更远的稳固基石。在运动会期间，最让我感动的是枫叶人之间的相互支持、相互加油、相互关心，这种团结的精神是强求不来的也是来之不易的。枫叶人在比赛过程中挥汗如雨、积极拼搏、不到最后一刻决不放弃的精神深深地打动了在场的每一个人。

值得我们骄傲的是，经过大家的共同努力，枫叶置业公司在灞桥区“滨河生态公园杯”运动会中取得了优异的成绩。工业科技园和众多施工单位的同事们通过这次运动会看到了我们枫叶置业的整体协调力与组织力，我们也借运动会展示了枫叶人的强大实力，扩大了公司在整个灞桥滨河生态公园以及灞桥区的影响力，提高了我们的企业形象和知名度，为高新地产在灞桥区竖起了一块“金字招牌”。

这次运动会已经圆满结束了，但是我们团结、拼搏的精神还将继续发扬下去。这不仅仅是运动会的精神，它更是我们枫叶置业公司工作中一贯具有的精神与作风。荣誉是属于昨天的，要保持荣誉需要我们继续拿出加倍的努力去奋斗。日常工作是琐碎平凡的，它没有运动会那么激烈和动人心魄，但是日常工作却是至关重要的，丝毫不得马虎。在运动会上取得名次是令人振奋的，在工作中见到成果更能让我们精神百倍，付出总会有回报，拼搏终会见收获！

拼搏在青春的赛场上

文/ 田天（枫叶置业）

放下

文/韩建维（企业发展部）

放 下，是一种积极的人生态度。放下，不是驻足不前，而是以更加豪迈的自信，跨越思想的囚牢；放下，也不是消极等待，而是用理性战胜感性，挖掘内心的真实渴望；放下，更不是全盘否定，而是一分为二，汲取力量，全速前行。只有放下，才能以全新的眼光审视未来的发展；也只有放下，才能体会到生活的真谛。懂得放下艺术的人，一定会书写绚丽多姿的生活。

放下，是一种清净的境界。

世俗纷扰，物欲横流，内心的欲望不断膨胀，狭窄的空间已经容纳不了太多的追求。放下，是用片刻的安静，换来永久的思考；放下，是用一颗平和之心，感悟生活的点点滴滴；放下，是倒掉隔夜的茶，承装今日的甘露；放下，是卸掉心灵的包袱，看到真实的自我；放下，是把光线聚焦在自己身上，不盲目攀比，不过度羡慕虚荣；放下，是摆脱浮躁，求得坦然幸福的灵丹。放不下，是因为欲望太盛，顾虑太多，一旦放不下，人不仅很累，

而且会自我误导。

放下，是一种自我升华。

人生苦短，岁月易逝！放下固执，才会乐于接受不同意见；放下偏见，才会全面了解真相；放下执着，才会体会生活的乐趣；放下烦恼，才会欣赏自然的美丽；放下怨恨，才会充满爱意；放下原则，才会更加坚持原则；放下迂腐，才会与时俱进；放下名利，才会感悟生活的真谛；放下感情，才会得到更加真挚的感情；放下曾经，才会迎接新的生活；放下昨日，才会更加珍惜今天；放下牡丹，才会发觉身边玫瑰的夺目！

放下，说着容易做着难，想放下未必就能真放下，放不下都是不能战胜欲望，不能战胜自己。放下，其实很容易，不想那么多，不过分追求，以平和之心，淡定之心，品味生活的乐趣，最终，放下该放下的，携带不该放下的，轻装上路！

没有放不下的事，只有放不下的心！



每个人都是一个圆



文/李品 (装修事业部)

每个人都是一个圆
和身边所有过往的人产生着交集
有的多些 有的少些
但不管怎样 总会和不同的过客重叠着前进

总有这样或那样的交集连接着彼此陌生的人慢慢变为熟悉
我们在这个圆里不断的改变
不断的修正自己所谓的正确路线
像是一个个独立的个体在审视着周边符合自己要求的圆形标准
最终找到那个相濡以沫难以割舍的
便也就是寻觅寄托的终点所在

但可惜的是我们恰恰在过程中产生了太多假象
总是错把过往当做终点去面对
最后受到了伤害却还孜孜不倦的责怪对方没有展现真正的那一面
可真正的那一面或许连他们自己都不清楚呢
总是在浑浑噩噩的摸索中想对重合的可能一探究竟
换来的自然是不断的改变 不断的更换 不断的离开又靠近

我们身处在自己的圆里
审时度势的看着周围上演的一幕幕寻觅情节
总希望自己的那一份重合可以恰逢时机的出现
完美的与自己分毫不差
虽说几率很小
但抱有美好的期望才可以有心力去相信并且坚持下去

人和人都是从陌生的开始慢慢走向熟悉
一点点将自己的圆从边缘开始靠近
但人与人的交集确是个定数
该如何就是如何
你跨越了不该有的程度
那结局一定只会是错误的

我们不是不可以坦露心扉
只是 并不是面对所有人都需要如此
有些人的出现在生命里本身就是个定数
强求只会让彼此都受到伤害

一个人就好像一个圆在与周边的圆在交叠排列
我们的交往程度就好像这重叠的程度
如果你叠加了太多的交集
也就是俗话说的人脉畅通
可是这个社会的交往很多时候
却是虚浮飘忽不定甚至布满了假象的



从上向下看是重叠
但若平行看去
可能彼此还相差很远
究竟什么合适什么不合适
这不是单方面可以强求决断的主观意念
太独断往往结果会很戏剧很戏剧的收场

每个人都是一个圆
圆分大中小号 人分三六九等
什么圆配什么圆 什么人配什么人
这是不可逆转的
如果缘分解释为某种必然存在的相遇和可能
那么有些假象即使很有缘分
结果怕也只是有缘无分

我不相信命运
但我相信有些事情是我们无论如何努力也不可以改变的
很多事情本身就是不符合逻辑甚至是常理的
我们根本没必要去钻那个牛角的小尖尖
所以站在自己的圆里
看好身边不断出现又消失的人们

如果你有需要 就主动靠近
如果无法继续 也别一味强求
这世界本身是无情的
是因为世界里有了人
才会充满着感情的累积

感情虽说是无限
但人力是有限的
作为个体的我们
把持好自己仅有的情感
在一次次试图重合的过程中
擦拭双眼
不为看清别人 而是审视自己

看看我们自己
在这一次的交集中
究竟是个什么样的圆
或者
我们本身就只是个充满着缺陷的类圆而已
谁又知道呢



STREET

周末咏叹调 MEMORIES

文/ 高秦 (高新物业)

这是周末的回忆 学生时候常来转
念旧的人总喜欢熟悉的味道
站在西羊市巷口 来往的人群已无故人影
偶尔迷恋 古香古色的古城的古街古道
像诉说着古老的故事
像回放着怀旧的电影

人很奇怪
总在某个时段
念起曾经某时某段的记忆
所以在这个冬天又回到这里寻找记忆里黑白色的片段
那是再美丽的色彩也无法渲染的过去

老茶壶 旧茶碗 还是那老地方
只是那老人已不在
物是人非 味道依旧

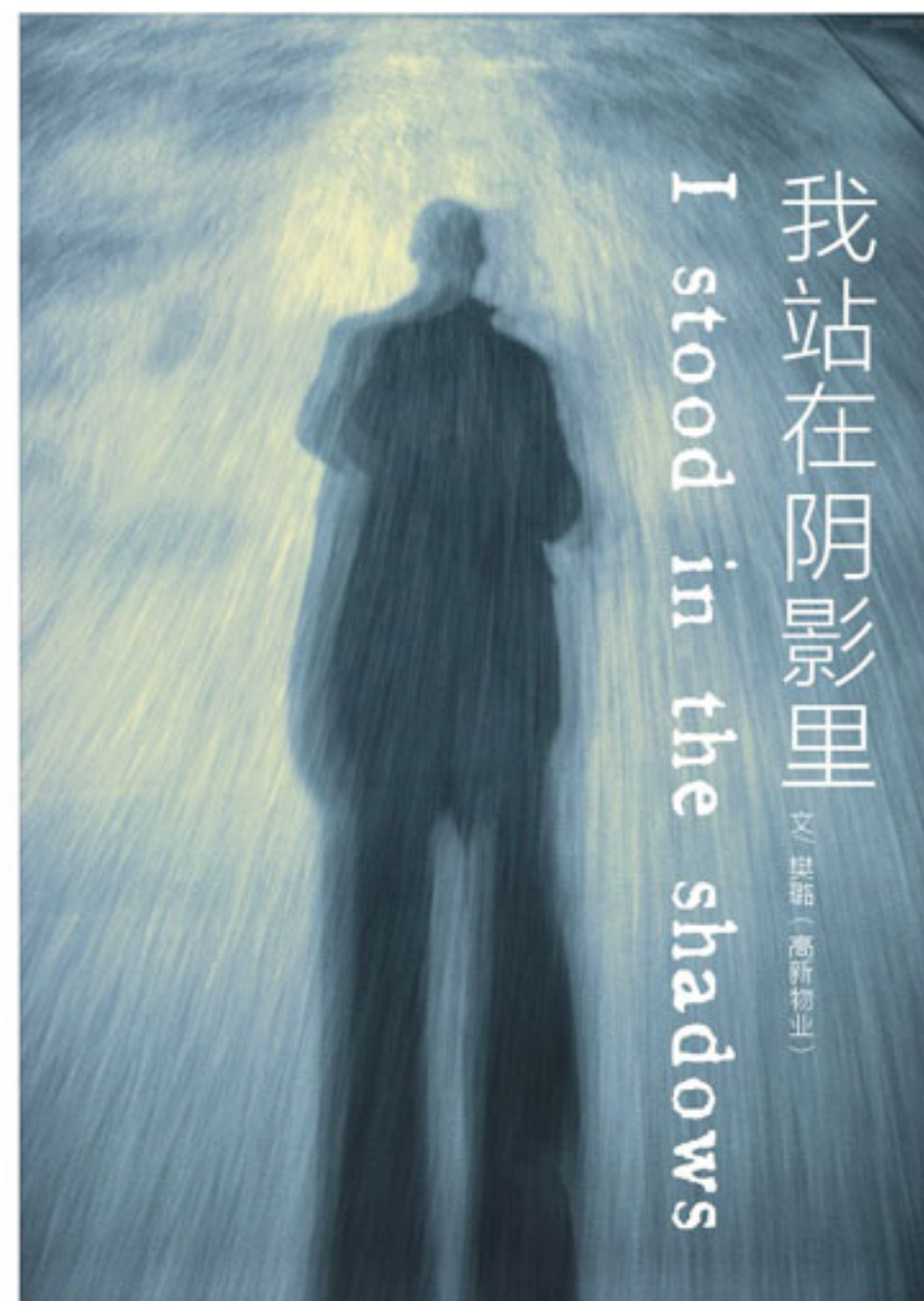
穿过老街的背巷
安逸的生活像一幅画面
旧电杆扯着的音符 轻唱着70年代的歌
老树下的维族姑娘 如今也为人母

从老巷到新街
一步步在变化的是生活
老街里没有高新的节奏
安逸覆盖了浮华
朴实遮住了虚荣

老街里 人力车夫用憨厚的笑展露着自己生活的快乐
老街外 保时捷的驾驭者冷漠的表情唱着他的高调
城市的文明与和谐是否可以这样理解
文武圣地门外就可以领略国际化都市的风尚
眼前是宽街车流 来去匆匆的人 仿佛将我们带回现实

是变奏曲
简餐是快节奏
咖啡略缓
大碗茶该算咏叹调
从老街到通易坊
发现自己在时光里乱穿梭
分不清朝代
以为大唐盛世重现在三里屯
和谐了的生活就是很特别
一种特定的环境 让人很想马上尝到久违的味道

多么洋气的画面
是暖色调 生的熟的可以玩混搭
食物的好坏可能在于环境
可以如此悠哉的享受如此充实的周末
是幸福
不一定要向钱向厚看
有时候惬意的生活 源自一种氛围
需要你给自己腾出一点时间让感受升华享受



文/ 壁翀 (高新物业)

我站在阴影里
秋日的阳光撒着娇
一会儿愤怒
一会儿嬉笑
看见风的胖胖的背影
佝偻的身躯
霎间精神
我站在阴影里
乘树果悄然的跌落
一声、两声...
如锤操的皮鼓 铿锵的响
打散一片冷静的心湖
分裂的碎片划伤鲜绿的胚苞
璀璨的汁液
裹着一枚羸弱的俗尘的杂念



高新物业抢修爆裂管道 给力业主祥和年

文/ 吴肇（高新物业）

大年初七凌晨，枫叶北区位于高新一路的主水管突然爆裂，自来水喷涌而出，小区住户供水全部停止。在危急时刻，高新物业公司第一时间开展抢修工作，同时立即启动应急预案，抢接临时用水，保证小区住户节日期间的供水不中断，让大家过了一个祥和的春节。

当日，接到水管爆裂的消息后，高新物业立即组织了抢修小组赶赴现场抢修管道。为了以最快的速度解决问题，高新物业领导调集人员和设备，批复专项资金用于抢修工作。工程人员根据路面情况精准判断了爆管的位置，随着大型设备的开挖，工程人员以精湛的技艺迅速修复管道，抢修顺利完成，晚上23:00小区恢复了正常供水。

春节假期刚刚结束，枫叶北区业委会主任王让、副主任李富林及业主代表专程来到高新物业，送来写有“急业主所急，想业主所想，如风雪中送炭，似寒冬里暖阳”的锦旗，并称赞高新物业措施给力、支持给力、管理给力、服务给力。

2011年高新物业将继续与枫叶家园的业主们共同建设绿色家园，倡导绿色生活、绿色工作、绿色服务，继续改进内部管理，注重完善细节提升，为业主提供多样化、深层次、更给力的服务。



为全面提高全市自行招用保安员单位保安人员的基本素质和实战技能，提升保安人员文明服务和遵纪守法的水平，实现保安人员服务的规范化、标准化目标，近期，西安市公安局治安管理局在高新区枫叶新都市举办了全市53家自行招用保安员单位的年度考核。经过综合考评，高新物业获得西安市公安局颁发的2010年度唯一一家优秀管理奖荣誉称号，这也是保安行业的最高荣誉称号。

本次年度考核分为理论考核和队列考核两部分，经过紧张激烈的理论笔试和现场队列实操考核，高新物业保安代表队获得了理论考核第一名的好成绩，公司安全服务中心员工吴德安获得优秀管理者称号，王涛等10名保安人员获得了优秀保安的称号。

高新物业多年来坚持“安全第一”的安全管理原则，坚持在各物业管理区域开展消防宣传工作，坚持提高保安人员自身素质，坚持通过三级检查杜绝安全隐患，坚持投入资金改善消防设施设备，坚持区域联防迅速处理机制，安全管理工作常抓不懈，不但保障了所服务社区居民的安全，也为维护社会治安做出了应有的贡献。

用“真功夫”为业主打造安全社区

文/ 邵宇红（高新物业）





薛文娟

杨小军

唐春芳

刘燕



杜娥

姚新民

王艳芳

赵存道



孙少轩

赵文涛



The person
named filial
百善孝为先

高新物业2010年“十大孝星”评选活动

文/ 李娟（高新物业）

为弘扬中华民族的传统美德，培养员工崇尚品德、崇尚修养、感恩亲人、感恩社会的良好情操，促进公司员工的思想道德建设，2010年11-12月，高新物业在全公司范围内开展了“十大孝星”评选活动，本届评选活动主题为“温馨·快乐”，突出宣传孝子们尽孝的快乐与老人们享受天伦之乐的幸福。

为体现“员工评、评员工、员工学”的活动精神，评选活动从员工身边发现先进人物，使推选出的孝星可敬、可信、可亲、可学，从而成为员工自我教育、自我提高的有效途径。本次活动从全公司范围的大力宣传到各大区、各项目以及员工之间的互相推选，再由评审审查推选材料、落实事迹真实性，到最后的现场录制拍摄完成，全过程历时三个月。通过评选，在公司内部树立了一批孝亲敬老的先进典型。

在2010年高新物业员工家属答谢会上，公司对评选出的“十大孝星”进行了隆重表彰，并通过纪录片的形式向所有员工进行广泛宣传，倡议所有员工向他们学习。“十大孝星”活动发挥了道德楷模的示范作用，在全公司形成良好的尊老、敬老、爱老、助老的良好风尚。

薛文娟

她很珍惜和婆婆一起度过的快乐时光，看到有合适的衣服和鞋子，她都会买回来给婆婆穿。老人嘴里嘟囔着别乱花钱，心里却比吃了蜜还甜。

唐春芳

几年来，瘫痪在床的母亲在他和妻子的细心照顾下，身上无一处溃烂，衣物、被褥干净整洁，房间空气清新。日子虽然很清苦，但生活充满了温情。

杜娥

“钱没了可以挣，亲情要没了，这家就散了。”简单的语言，体现了杜娥善良、淳朴的性格，一个家庭的和谐美好其实就是这么简单。

王艳芳

生活是平平淡淡的，幸福是用心感知的，王艳芳没有惊天动地的事迹，她用自己朴实的行动营造了一个和谐幸福的家，在这个家里人人都充满了爱。

孙少轩

他用自己的行动默默地诠释着“孝”字的内涵，感动着身边的每一个人。他说，在今后的工作中他会更加努力和勤奋，只为了家庭和亲人的幸福生活。

杨小军

杨小军经常说的一句话就是：“在老人的有生之年，我要尽自己最大的努力给老人一个舒适、温馨的环境，要常回家看看，因为孝敬是一种责任。”

刘燕

努力工作，哪怕再苦再累！不为别的，只想让母亲和孩子的生活好一点，再好一点。她坚信，只要努力，美好的生活就会不期而至。

姚新民

很多人一辈子都在悔恨父母在世时未能尽自己的一颗孝心，而姚新民用自己的行动告诉我们，与其事后后悔，不如做好现在的每一分钟。

赵存道

生活是窘迫的，但是赵存道心里充满希望，他坚信，用自己的一双手，能给家庭创造幸福、创造美好。

赵文涛

谁说“久病床前无孝子”？赵文涛用自己的行动告诉人们：“久病床前”不但有孝子，而且久病床前的孝子对父母的情意，会随着时间的推移历久弥真。

后记

在“十大孝星”的评比活动的过程中，经过走访，我们发现很多操作层员工生活非常贫困。有的家庭因为经济困难孩子早早辍学步入社会；有的家庭因为家人病重负债累累；有的家庭全家人挤住在不足10平方米没有取暖设备的空间；还有的员工一口一口省下钱供养一家老小，把吃水果当成奢侈的消费……

为此，新年伊始，高新物业向全体员工发出倡议“伸出双手，奉献爱心”，以捐赠方式为贫困家庭提供关怀和帮助，帮助他们减轻生活的压力。此次捐赠包括旧衣物、旧电器、日用品等闲置的物品。

2011年，是高新地产的绿色生活年，当我们努力降低自己消耗的同时，也请想和我们一起工作，一起为高新物业默默奉献的一线员工吧！高新物业是一个大家庭，所有员工都是兄弟姐妹，我们理应互帮互助，让我们节约每一度电、每一吨水，节省每一件衣服，减少一次不必要的聚会，克制一次不理智的虚荣，伸出双手，献出爱心，给我们还在贫困线上的同事一些切实的帮助！

捐助热线：88396979 捐助地址：枫景观天下二楼库房 联系人：李红霞



许美好愿望 GOOD WISHES OFFERING GREEN CARE 献绿色爱心

高新枫华会2011年环保绿色植树活动纪实

文/ 邵宇红 (高新物业)



种下一棵树，播下一片绿

许美好愿望，献绿色爱心。3月11日下午，在这个春意盎然的美丽季节，高新枫华会邀请业主分别前往第四安置小区和高新·红枫林现场植树，高新地产领导班子及员工代表也参加了此次活动。

为了方便业主和员工植树，枫华会的工作人员事前做好了充分的准备工作，不但提前将树苗运到小区内，还为业主准备了手套、水桶、铁锹等工具，并接通了专用的取水口，方便业主们为树苗浇水。

下午两点，阳光明媚，业主和员工们陆续来到了植树活动现场。高新地产副总经理马毅首先发表致辞，他表示，2011年是高新地产的“绿色生活年”，营造一个绿色健康的生活环境是我们每一个人的义务，希望通过此次植树活动能增强大家的环保意识，共创绿色家园。

随后，大家在工作人员处领取了水桶和铁锹，兴致盎然、浩浩荡荡地分散到各个植树点开始植树了。业主们有的全家出动，一起选树，一起挖坑，一起埋土；有的则分配任务，爸爸挖坑，妈妈扶树填土，孩子浇水。一位老大爷深情地说，他们家来了六个人，种了三棵树，他们觉得这样的活动既锻炼了身体，全家人有一个团聚互动的机会，又达到了绿化的效果。很多家庭还自带了DV、照相机，记录植树的闪亮瞬间。一时间，搬树苗、挖坑、提水……到处都是忙碌的身影，一片热火朝天、暖意浓浓的景象。

100多位枫华会业主和高新地产员工齐心协力，在第四安置小区和高新·红枫林内共同种下了近百棵紫薇、火炬、女贞等树种。孩子们种下一棵小树，希望自己和它一样能够茁壮成长；为了家庭和事业而奔波的中年一代，也种下树苗，希望能够幸福快乐；老人们种下树苗，希望全家人都能快乐，健康长寿……在这里，人们种下得更多的是心愿，是憧憬，是对生活的感悟和对幸福的理解。

“许美好愿望，献绿色爱心”，相信会有越来越多的人融入到高新枫华会这个大家庭中来，共同建设我们的绿色家园。



为小区植下一抹绿，为业主送上一片情



种好树，浇上水，小树苗和我一起快成长



一起动手来植树，共创绿色生活年



做一个执着的人

To be a dedicated person 观《喜羊羊与灰太狼》有感

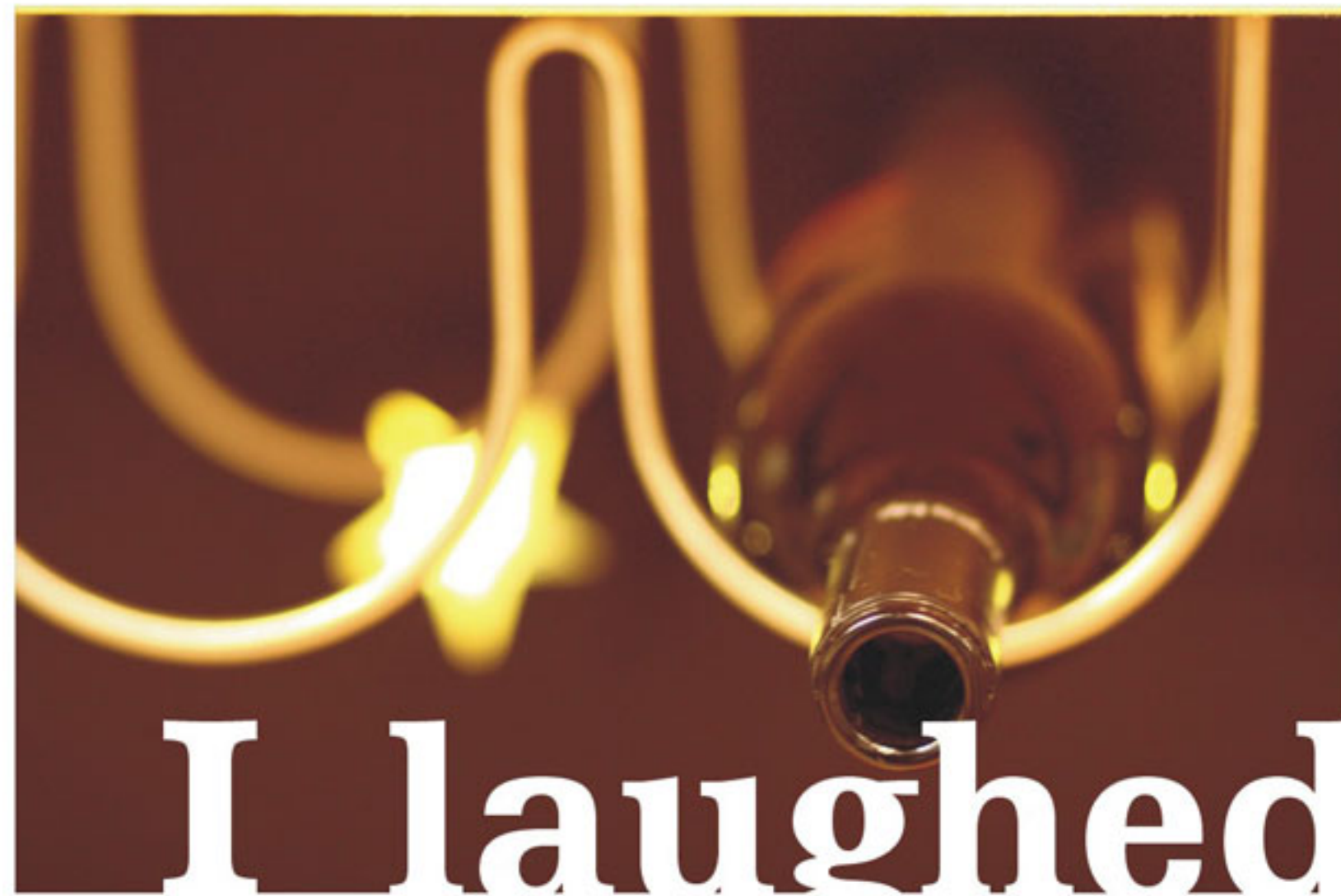
文/ 蔡齐悦 (枫叶新都市小业主)

提到《喜羊羊与灰太狼》这个名字，大家一定不陌生吧，在我看过的动画片中，就属这个留下的印象最深。如果问你最喜欢里面哪一个人物？你可能会喜欢足智多谋的喜羊羊，可能会喜欢秀外慧中的美羊羊……但我却喜欢灰太狼！虽然，他在里面扮演的是一个反面角色，捉羊屡屡失败，但是我喜欢他的聪明才智。每一次他都会发明一些稀奇古怪的东西，我相信这些东西在世界上都是独一无二的，只有特殊的“灰太狼”才会发明这件东西。

当然，我最钦佩他的，还是他执着的性格。虽然每一次计划都没有成功，但他气馁过吗？每一次计划失败，他灰心过吗？不！他没有，一次又一次的失败磨练了他，也许在一次又一次的失败之后，就会换来辉煌的成就。

试想，在日常生活当中，我们有做到过这样经历了一次又一次的失败仍不气馁、不灰心吗？！

所以，面对失败，做一个“灰太狼”这样的人吧，面对挫折，做一个执着的人吧！



我笑了

献给妈妈

文/ 田伟奇 (枫叶新都市小业主)



夜，很宁静。天上的星星已亮，地上的星星已熄。
我躺在床上，正要进入梦乡。

一种熟悉的声音，很小、很轻、很碎，一点点走进我的梦里来。伴着声音的，是熟悉的温暖……

门，开了。淡淡的光亮在门脚下扩大，在一个极合适的角度停住。那入梦的声音，进入我的房间。她，来了……

关上窗户，拉上窗帘，关掉电热褥，掖好被角轻盈、娴熟、优雅。未了，她仿佛在黑暗中轻轻叹了一口气，正欲离开，又停住脚步，用手在我头上抚一下，又在我额头上留下一个浅吻。

门角的光芒，无声地敛起。门落锁的声音，很好听，就像一首催眠曲的最后一个音符，一首抒情诗的最后一下句号……

我，笑了，笑得入梦、入心……

News

高新地产成功召开2010年工作总结暨2011年目标责任书签订大会

(通讯员 赵鲜) 1月19日下午, 高新地产2010年工作总结暨2011年目标责任书签订大会在协同大厦多功能厅成功召开。高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰在会上总结了公司在第一个五年计划中所取得的经验和成绩, 并对2011年的形势、工作指导思想及第二个五年计划的重点任务进行了思考与展望。高新地产公司领导班子、全体员工及高新物业部分操作层员工代表共300多人参加了大会。

会议首先对公司2010年经营运行情况和各项工作做了深入、翔实、细致的总结分析。2010年, 高新地产在集团公司的坚强领导下, 在公司领导班子的正确带领下, 上下团结一心, 紧紧围绕“品质成长年”的年度主题, 继续坚持“品质生活专家”的企业市场定位, 以开放的思维、创新的办法、实干的精神, 出色地完成了年初确定的各项任务指标, 在公司发展战略调整方面也迈出了新步伐、取得了新进展。同时, 会议也对2010年工作中存在的问题进行了详尽的剖析, 提出了切实可行的解决办法, 并对2011年的工作提出了清晰明确的思路。

会上还对2010年在各项工作中表现出色、成绩优异的部门、中层和员工进行了表彰, 鼓励全体员工能以优秀部门和优秀员工为榜样, 努力奋斗, 为高新地产实现跨越式发展贡献更大的力量。随后, 高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰与各副总经理、总经理助理, 各部门、分(子)公司和项目公司负责人分别签订了《2011年目标责任书》, 责任书内容包括经济任务考核指标、党风廉政建设、安全目标管理等三个方面。

最后, 高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰对高新地产在2010年所取得的成绩给予了充分肯定, 并对高新地产在第一个五年计划中的飞跃发展进行了回顾。他指出, 这一切都离不开管委会和集团领导的支持和帮助, 对此高新地产全体员工一定要怀着一颗感恩的心。2011年是第二个五年计划的启动元年, 张彦峰总经理提出了“绿色生活年”的年度主题, 旨在从全新的角度去诠释和引导现代人的居住理念。他希望全体员工要认清形势、顽强拼搏, 在2011年“绿色生活年”的主题引领下, 再接再厉, 不断创造新的辉煌!



高新地产领导班子新春佳节慰问基层员工

(通讯员 邵宇红) 农历大年初一一大早, 虽然春寒料峭, 高新地产领导班子仍然惦记着还在各项目忙碌的一线员工, 他们冒着寒风, 踏着瑞雪, 在祥和喜庆的鞭炮声中走访慰问了节日期间仍坚守在工作岗位的基层员工, 并为他们送上礼品和新春祝福。

领导班子一行首先来到枫叶新新家园项目, 看望和问候这里的员工, 为还在清理鞭炮碎屑的清洁工们送上春节礼品。曲江枫林溪园是离高新区较远的一个项目, 业主数量虽少, 春节期间的物业工作也丝毫没有放松, 协防员们收到春节礼品, 既兴奋又激动! 最后, 一行人来到枫林华府项目, 售楼中心彩灯高悬, 喜气盈盈, 冬日里的寒意抵挡不住浓浓的温暖, 领导们将装有春节礼品的礼盒亲自送到了一线员工的手中。

通过春节走访慰问, 一线员工在浓浓的寒冬感受到了企业的温暖之情和关爱之意, 也为高新地产的发展营造了和谐、稳定的良好氛围。



高新地产总经理张彦峰荣膺

2010年西安经济最具影响力人物

(通讯员 赵鲜) 1月9日, 西安发展论坛暨“2010中国西安·经济影响力”颁奖典礼在西安皇城豪门酒店隆重举行, 高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰荣膺“2010年西安经济十大最具影响力人物”。

2010年, 高新地产在张彦峰总经理的带领下区域突破、产品升级, 创造了一个又一个的巅峰: 高新区唯一的低密度别墅级花园洋房高新·红枫林完美呈现, 高新区首个真正意义的都市综合体高新·水晶城正式面市, 西安唯一的滨水城区枫林·九溪扬帆启航……

在取得成绩的同时, 张彦峰总经理还时刻不忘肩上的社会责任, 通过举办爱心互助基金、员工义务献血等公益活动来回馈社会, 并以此来践行高新地产的企业良心、彰显高新地产的企业信心。

活动结束后, 本次评审委员会主任、著名经济学家、清华大学经济管理学院博士生导师、清华大学中国经济研究中心主任魏杰教授, 还就西安房地产市场今后的走向与张彦峰总经理进行了对话。

据悉, “中国西安·经济影响力评选活动”是西安市委宣传部主办的陕西最具公信力的品牌之一, 采取公众投票和专家评审相结合的评选办法, 依据社会贡献力、社会影响力、社会推动力、自主创新力和时代感召力等五大标准进行评选。

责任人立下军令状

销售分公司举办2011年目标责任书签字仪式

(通讯员 张璐) 2月28日下午,高新地产销售分公司举行了2011年目标责任书签字仪式。高新地产总经理助理、销售分公司总经理张苇及各职能部门经理、销售分公司全体管理人员参加了此次签订仪式。

会议由张苇主持,他在会上简要回顾了公司在2010年所取得的主要业绩,对各责任人在过去一年中的工作进行了肯定。他指出,各责任人为了确保实现目标责任书的责任和目标,都做了大量的工作,付出了辛勤的努力,体现了高新地产的企业精神。希望大家再接再厉,确保实现2011年各项目标的圆满完成,全力推进公司的十二五发展计划。

随后,张苇与各职能部门经理当场签订了2011年目标责任书。各责任人纷纷表示,勇于接受挑战,扎实工作,全力完成公司下达的2011年的各项任务指标。



高新地产携手《卡门》温暖古城

(通讯员 张璐) 1月2日晚,整个古城银装素裹。在索菲特大剧院里,“2011高新地产20年华诞VIP业主答谢盛宴‘卡门’之夜”,以弗拉明戈舞特有的西班牙式的热情似火温暖了寒冷的古城西安。

为答谢长期支持和关心高新地产的VIP业主,高新地产联手西安音乐厅盛邀西班牙国宝级舞团拉法叶·亚吉拉弗拉明戈舞团,上演著名的弗拉明戈舞剧《卡门》。由近40位舞者以激情四射的风姿带来不容错过的艺术盛宴。

“2011高新地产20年华诞VIP业主答谢盛宴‘卡门’之夜”是高新地产献给社会各界的一份新年大礼。作为西安本土知名的地产品牌,高新地产不仅为财富精英和新贵阶层量身打造专属的顶级产品,同时也致力于为广大业主营造高雅奢华的品质生活。据悉,高新·红枫林、高新·水晶城2011年新年促销活动已全面启动,枫华会会员全城招募中。

让人才自己“站”出来

高新地产销售分公司举行部门经理岗位竞聘大会

(通讯员 张璐) 1月13日,高新地产销售分公司举行了部门经理岗位竞聘大会,旨在通过公正、公平、公开的方式选拔优秀人才。经过层层筛选,共有九名员工参加了竞聘,角逐六个管理岗位。

竞聘大会上,竞聘人员针对自身的能力、优点与所竞聘的岗位,分别做了认真的述职,由评委当场打分投票,并对竞聘人员逐一进行面试提问和指导性点评。本次竞聘遵循“人员能进能出、职务能升能降、待遇能高能低、机构能设能撤”的原则,最终竞聘结果将在评委会议后宣布。

2011年是高新地产的绿色生活年,中层人员是推动公司快速发展的中流砥柱,提升中层人员的执行力和管理能力对销售分公司的持续发展具有深远的意义。此次竞聘为公司优秀人才的脱颖而出营造了良好的环境,充分调动了员工的工作积极性,提高了团队的活力。为2011年销售指标和任务的顺利完成打下了坚实的人力基础。

解密财富 投资有理

高新地产举办业主投资理财讲座

(通讯员 张璐) 1月15日下午,高新地产特别邀请西安交通大学金融经济学院李正大博士在水晶城项目现场为广大业主带来了一场精彩的理财大餐。

讲座从与投资业主的互动沟通开始,生动活泼的小测试令现场情绪高涨,听众纷纷热情参与。从“全国历年经济分析”、“西安地区经济分析”、“西安房地产投资市场”到“水晶城项目投资分析”,李正大博士专业的理论知识讲解让业主们有了一次全面学习理财知识的机会,讲座的举办也填补了大多数客户在理财投资方面的空白。

高新·水晶城项目处于高新区繁华经济核心区域,是高新区新近崛起的城市综合体项目,集精装修公寓、一站式办公、酒店式高级服务、24小时购物娱乐为一体,引领了高新区的新生活模式。43㎡畅销户型,新年热推,近期现场优惠活动不容错过!

高新·红枫林7#、8#楼

精装修项目交房在即

高品质产品为业主交上满意答卷

(通讯员 韩建雄) 高新·红枫林7#、8#楼精装修项目是高新地产战略转型的精品之作。为确保该项目顺利交房,为业主交上一份满意的答卷,2月28日,高新地产召开了红枫林7#、8#楼验收、交房工作动员会,成立了验收、交房工作小组,上下一心、高度重视、提前行动,统筹安排交房前的各项工作,并制定了详细的倒排计划,明确了责任人和时间要求,同时启动了“三级验房制度”,各项准备工作有条不紊进行。

会上,高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰要求高新地产全体同仁要以“客户需要为导向”,发扬“积极主动、互相补位、团结协作”的作风,严把工程验收关,保证将“高质量、高品质”的产品交付业主。

会后,在相关部门的陪同下,高新地产领导班子对红枫林7#、8#楼精装修项目进行了专项检查,并组织召开了施工现场会。据悉,2011年是高新地产的“绿色生活年”,高新地产将深入研究“绿色、环保、低碳”的产品,为西安人居品质的不断提升做出不懈努力!

厚积薄发展风采 传道授业为人师

(通讯员 邵宇红) 2010年12月22日,高新物业大会议室内人头攒动、掌声此起彼伏,《2010年高新物业内训师培训技能及级别评定大赛》决赛在这里隆重举行。12名管理人员纷纷走上讲台,分享自己物业管理的经验和技能,最终,曲江·枫林溪园的何银军获得此次内训师技能大赛的一等奖,被评为五星级内训师。

决赛要求每位选手每人进行15分钟的模拟培训,逻辑严谨、内容丰富、表达流利、层次清晰,同时在培训中要包含案例分析及互动环节。紧张的比赛开始了,选手们精辟的观点、深入浅出的分析、简单实用的技巧、优美标准的操作展示、从容镇定的演讲风采无不引来阵阵由衷的掌声。

比赛结束后,选手们讲授的精彩内容依然在员工中传颂,内训师们成为员工学习的榜样,也鼓励普通员工走上培训讲台,把各自的物业管理知识和服务经验传授给更多的员工,为高新物业培育优秀人才,推动高新物业培训管理工作的发展,让每一份耕耘都将成为高新物业前进的助推器。





你相 believe 不相信 Can you that

文/张璐(销售分公司)

请留下陪我

如果我害怕

你

还是遗忘了我

在一片橘色 回家的公车 遇见了路障

谁

拾走了我的鲜花

我曾经把它丢下

推窗

夏雨的气息

在我的血脉流淌

谁

为我吹起口琴

亲爱的人儿

我愿将心放下

II 我曾用颤抖的手在纸巾上写下上面的话，
眼睛不曾离开你镜头的摇晃，那也许不是摇晃，是心的震动。

Eternal and day

我一直记得电影的名字，《永恒的一天》，但是我错了，在我想要查找的时候，我发现他其实是，《永恒和一日》。如果不是重新回顾了电影，我早已忘记了故事的主题，只有那些醉人的画面在我的心里时而浮上眼帘。

你是不是和我一样，相信永恒？或者把每一日当成永恒？不，每一日都是永恒的一日，如果你记日记，你会发现这一切的奥秘。

亲爱的朋友，毋庸置疑，这是部让人怀念的电影。

电影：《永恒和一日》

导演：西奥·安哲罗普洛斯

编剧：托尼·诺格拉 / Petros Markaris / 西奥·安哲罗普洛斯

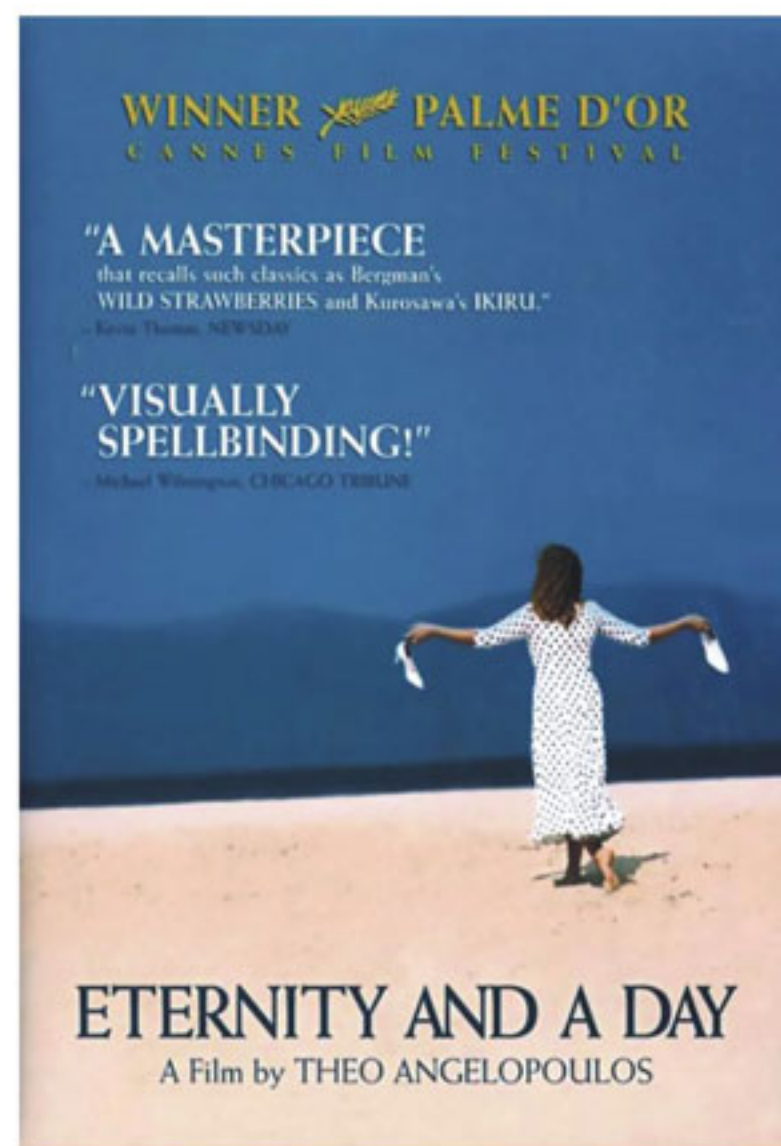
主演：布鲁诺·甘茨 / 伊莎贝拉·雷纳德 / 法布瑞齐奥·班提

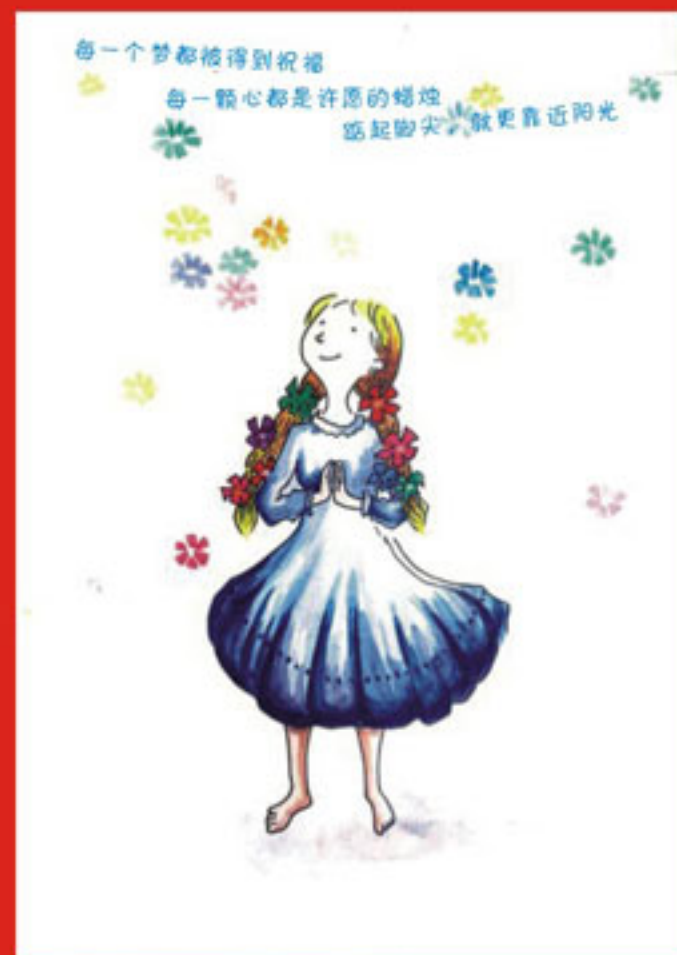
佛格里欧 / Achileas Skevis / Despina Bebedelli

剧情简介

患有癌症晚期的诗人亚历山大在进医院等待死亡的前一天，想将一直陪伴其左右的狗交托自己的亲生女儿，遭到对方拒绝。女儿对自己处境的不了解，以及女婿打算将自己的祖屋卖掉，令亚历山大神伤不已黯然离开。

在亚历山大孤独地面对自己生命的最后一天时，太太安娜在世时的诸多生活片段、探望独自生活在疗养院中的年迈衰弱母亲的情形、花费大半生心血研究的19世纪诗人所罗穆斯等，一一以或真实或梦幻的形态与他会面，来助他解除对“明天会持续多久”的困惑……





小小
心愿
wish

文图/刘瑞娟（规划设计部）

PHOTO

相濡以沫



摄影/ 敬青川（高新物业）



摄影/ 李灵椿（投资拓展部）