



灞水岸·典藏级河畔院墅

高科集团 高新地产 品质生活家 高新地产20周年 礼献全城



内部资料 免费交流



晶彩人生 梦想启城
Dream enlightens life

2012 No.02 Vol.055
服务热线: 400-899-9988
售楼热线: 029-8424 8888
官方微信: 高新地产

高新地产
红森林

美在社区情系五月

高新枫华会2012年社区风采摄影大赛

生活的姿态总在一转身的瞬间变得美好。那也许是父母开怀的笑容，也许是孩子天真的双眸，也许是善良的人帮你拎上楼的购物袋，也许只是楼下又一次绽放的夏花……

那些我们时常不以为然的美，只需要换个心情，就能看见。

拿起手中的相机，用快门捕捉美丽瞬间，用影像锁住珍贵记忆。



征集时间:2012年5月9日—6月30日

奖项设置

- 一等奖/1名: 奖励价值1000元奖品一件;
- 二等奖/2名: 奖励价值500元奖品一件;
- 三等奖/3名: 奖励价值200元奖品一件;
- 优秀奖/若干: 奖励价值100元奖品一件;
- 参与奖: 奖励图书一本。

参与方式

- 参与者可以电子邮件将照片整理附件发至gxwyfei@163.com;
- 参与者也可直接将照片作品携至各小区物业办;
- 所有作品注明题目、拍摄地点、作者姓名、所属部门、所属小区楼宇门牌号码。

活动说明

- 本次活动征集到的摄影作品版权归高新物业公司所有，并可用于内部刊物编排发表;
- 参赛作品根据主题、色彩、光影、构图等方面由评审组打分评选;
- 获奖参与者将在第十二届文化艺术节中接受颁奖;
- 本次比赛前参加过高新地产同类比赛或在各刊物中发表过的作品参展不评奖。



再上净业寺

一直喜欢净业寺。

她不在城中却离城不远，进山即到。她虽不高，但并非没有高度。她虽是观音，却并未高高在上——大气慈祥，很有亲和力。寺名也没有过多的金粉气和古董味。

当然，她还不要收费。从踏进门你心理的感觉就是平等的，起步是公平的。因为不收费，所以人多，但多的人都在寺门口。因坡陡且长，便是愈爬人愈少，越走心越静。而就是体力好的人不费点劲，不流点汗也是到不了顶的。

喜欢净业寺，是因为她的变与不变。

质朴的山石与山路;

原生的树林与灌木;

透过树荫洒下来的阳光和阳光中的飞虫;

忽来忽去的山风和时隐时显的山雾;

隐于树梢的屋顶与间或一两声的犬吠;

香火中若有若无的诵经声和殿阁间矫健迅疾的僧人与居士。

于是，净业寺有三个是不变的：景、静、净。这三个字的意境我深以为爱，而且在“枫林·九溪”销售中心的风格与气度中有所引入和表现。而路边不时更换的佛经与偈语却在你身乏脚困时，让心境在沉思冥想中净意、净身、净口。净是一种愈来愈高尚的取舍，这也是净业寺因时因势因人而变，让人不舍并有所爱的真实所在。

归结于目前艰难时局下的企业，尤其是前寻出路后有追兵的房地产企业，则更需要净意、净身、净口。通俗的讲，就是需要我们做房地产企业的，站在市场需求和宏观环境变化中，围绕客户和业主需求专心、专注、专业。唯其这样，我们才会拥有生存的方法和今后发展的本钱。

张子涛

THE RED MAPLE FOREST

2012年第2期

总第 55 期

- 04 聚焦** 水晶SOHO 引领时尚新办公——突破传统模式的“50”产品
三盘跨南北 水晶耀古城
城市到此为止 浮华到此为止——C.C PARK设计定位谈
谋定而后动——试论商业地产的开发思路
- 15 视点** 集团韩总莅临高新地产调研考察
集团韩总调研高新地产讲话学习
- 21 论道** 持续深入开展“三个缺失、三个不够”大讨论、大整顿活动优秀心得
浅谈示范区物业管理服务品质提升
- 25 掠影** 团结一心 破解难题 创新服务 提升效益
2012高新·红枫林夏季游园会浓情盛启
盛夏采摘季 回馈新老业主
春暖花开日 烧烤DIY
迹象·川渝
- 37 枫情** 我愿意 我相信 我等待
九溪·景
幸福不远
那支钢笔
川渝行
远去的绿皮火车
赶路
梦中的战神
品茶感悟
夏至又至
- 49 枫华会** 家装进社区 高新物业为业主打造一站式服务
春意寻道 雅趣人生——枫华会2012老年业主健康养生之旅
从小区变化喜看高新区发展
感动在身边
这里生活很幸福
掌心的赤红
让我深爱的人
诗二首
春之声
石之歌
映日荷花别样红
- 58 快讯**
- 63 枫尚** 宣传画的收藏与鉴赏
高新区的春天



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有限公司

编辑委员会

名誉主任 西安高科(集团)公司董事长 安建利
西安高科(集团)公司总经理 韩红丽
主 任 张彦峰
委 员 陈慧 马毅 李农 张琴 杨桂芳 乔凯峰
主 编 乔凯峰
编 辑 王景 华丽 王强 翟向杰 吴红英
执行编辑 赵群
编辑助理 李品

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
高得生 全国工商联房地产业商会名誉会长、清华大学教授
王 石 万科企业董事长
卢 轲 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
林少雄 深圳招商地产总裁
任志强 北京华远集团董事长兼总裁
张宝金 今典集团董事长

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 / gaixin@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 / 2012年6月



水晶SOHO 引领时尚新办公 突破传统模式的 “50” 产品

文/全耀武(规划设计部)



那些年，我们对办公楼的印象：你可曾记得排队乘电梯时的焦虑；你可曾为午饭要走多远、吃什么而发愁；又可曾因为加班停电停暖，在黑漆漆的写字楼里瑟瑟冷怯怯……

抛却这种种思维桎梏，水晶SOHO让你体会不一样的新型“50”办公、自由、活力、健康、个性的生态办公概念，高尚而不低俗的Office Park诠释朴素、简约、创意带来的高品位时尚，凸显健康与活力，这正是“50”产品的核心力量。

复旦大学教授钱文忠在接受媒体采访时曾表示，国内写字楼一味追求外在的物质条件、华丽的造型和昂贵的设备，却没有从生活在建筑中的工作者的角度考虑问题。我们需要的是比高档产品更适用、让企业更有面子、更有Feel的产品，它是上一秒开会、下一秒Happy的现代化办公模式。中国商业地产并不缺乏写字楼，缺乏的是个性。

水晶SOHO正是立足健康、活力的现代办公模式，研发了拥有“Oxygen氧气、Opportunity发展前景、Office Park花园办公、Own独立电梯/空调、Open开放而自由”这样五个特性的“50”绿色办公类产品。



“50”的办公空间

水晶SOHO建设用地13333平方米，由两栋25层办公塔楼组成，其中1-3层为商业裙房。利用地块产业优势，以成长型、创意型企业为核心目标群，打造开放姿态、灵活布局的现代城市型企业园区。

办公户型面积段跨越100至400平方米，室内空间可塑性强，创意活力凸显，更重要的是Open。建筑与公共景观的互动；底层与城市密切结合，以开放的姿态与街区衔接；大堂会所空间的活跃性；为中小型成长企业领导层专设的VIP直到电梯；把健康、绿色引入到办公空间中来的新风系统……这些都最大程度体现了产品自由而开放的“50”特性。

其中，电梯间出口处层层挑台，全楼共享Open而自由的空间，提高了办公品质，增加了各个业主间的交流与互动，充分体现出50产品系列中的Oxygen。空前的电梯数量与户内的户式VRV空调系统也让工作变得更加惬意。

Office park
Oxygen Own Open
Own Open Opportunity



此次水晶SOHO的商业设计评审引入全新机制，以规划设计牵头，招商、销售、成本、工程进行全系统化的方案评审，在平面布局和建筑配套方面，采用了商业先行、调研先行、市场为主导的理念。高新地产业力争将水晶SOHO打造成高新区乃至西安市首家餐饮城市综合体，汇集世界美食、创业办公，快乐工作，快乐生活。

高新地产通过水晶SOHO项目，用一点一滴的细节用心经营“50”产品，想要得到的不仅仅是认可，更多的是一种认知，从思想的共鸣达到利益、收获共赢，让健康与绿色围绕你、我、他！



OPEN

Open commercial space
开放的商业空间

水晶SOHO除了创新型的办公设计，在裙房部分更是呕心沥血，打造充满机遇且对城市开放的商业空间。

项目设计将裙房抬高，使得首层商业独立于整个裙房系统，形成开放的首层商业广场，提供更多半室外的娱乐休憩空间吸引人流，结合室外中庭和屋顶生态广场打造立体景观商业。二、三层弧线形立面提高了商业辨识度，立面设计效果的唯一性为园区商业增色不少。

商业布局一层以灵活小面积商业为主，沿街布局透明弧形“盒子”，形成独特的“有弹性”的商业沿街面引入人流；二、三层布局餐饮商业街，以中庭为景观和人流中心；四层结合裙房屋顶生态休闲广场，打造更开放的商业平台。

在商业内部，合理规划动线，提供消费人群疏导力；以高档写字楼为依托，为高消费人群提供聚合能力；规划后进行业态组合优化，为其他商业提供补充力；从内部辐射到区域人群的聚合，从而超越传统底商的价值体系。





三盘跨南北 水晶耀古城

文/赵鲜（总经理办公室）

品的同时，开始思考高端住宅产品和商务、商业产品开发的系统性及品牌性，于是，枫林系列和水晶系列的产品应运而生，掀开了高新地产产品品牌的新篇章，创作了一个又一个的西安人居生活典范。

水晶，晶莹剔透、光彩夺目，它所特有的磁场能带来正面的能量。由高新地产开发的水晶系列商务、商业产品，正是以其优越的地理位置、综合发展的规划模式、过硬的工程质量和严格的项目管理等如水晶般耀眼的光芒，吸引着人们的视线，打造出最优质的商业综合区域，丰富了城市的空间形象。同时，它又如水晶般纯净透明，毫无保留地展现在消费者眼前，时刻接受消费者的考验。

2003年，作为高新地产水晶系列的开山之作，集商务、居住、办公为一体的复合型酒店物业高新·水晶岛在唐延路南端拔地而起，成为高新区的又一标志性建筑，为高新区的高科技产业从业者提供了服务完善的精品生活空间。随后的高新·水晶国际是集商业、居住为一体的高性价比集约式建筑街区，坐拥高新区一期成熟生活圈。

如今，高新地产的第四代商业地产项目高新·水晶城、水晶SOHO、水晶·卡芭拉（C.C PARK）作为高新地产商业综合体的升级作品，横跨城市南北，全力倾注高新地产人20年心血，以再筑品质生活高度、升级城市功能的愿景点亮西安商业生活，精益求精，一鸣惊人，闪耀古城！

2012年是高新地产成立20周年，历经20年深耕淬炼的高新地产迎来了又一个收获的季节。然而，辉煌的历史只属于过去，经历了房地产行业曾经盛极一时的繁荣，面对现在严峻的市场环境，我们更期待积累成功经验之后的战略转型。高新地产的战略转型将通过商业地产的持有和经营来完成，可以说，高新地产下一步能不能实现一个可持续的稳定健康的发展，取决于能不能成功实现向商业地产的转型，取决于我们是否善于寻找商机、抓住商机、启动商机。

其实，商业地产对于高新地产来说并不陌生。早在1993年，高新区最早最知名的专业写字楼、原高新区管委会办公所在地“火炬大厦”就由高新地产投资开发建成，随后的枫叶大厦和枫叶广场至今仍是高新区主干道高新路两侧最繁华的地段之一。1999年，高新·国际商务中心的建成成为高新区当时高度最高、规模最大和最领先的办公场所，由数码大厦、国际会议中心、国际购物中心、国际商务俱乐部等建筑群体组成，是专为世界财富500强打造的西北地区第一个国际资讯商务社区。

时间进入21世纪，高新地产在成功开发枫叶系列经济住宅产

Amethyst

紫水晶：高新·水晶城

紫水晶象征着智慧、浪漫、高雅。

高新·水晶城位于高新区CBD核心地带，是高新区的重点商业发展项目之一。它的建成将成为高新区核心地段的新地标，从而提升高新区的城市空间形象，并以此带动区域商业发展，逐步确立

高新区在西安的副商业中心地位。高新·水晶城有公寓、商务、商业三大产品形态，其中，公寓产品为42-89平米区间的国际级全精装标准户型，除了享有高新区优越的配套条件外，自身也拥有国际化的配套设施，如城市广场、空中花园、屋顶绿化、立体车位等。

而时尚的大型商业中心无疑是高新·水晶城最具诱惑力的竞争优势，它将改变我们的生活模式，实现集购物、餐饮、娱乐、教育于一体的全新生活体验，使第四代购物中心的概念现实化，让生活真正HIGH起来！



Green Crystal

绿水晶：水晶SOHO

绿水晶象征着财富、发展、健康。

水晶SOHO位于高新区科技六路以北、团结南路以西，环境清幽，交通便利。项目突破传统5A办公楼模式，打造自由、活力、健康、空间可塑性强的“5O”个性办公（即Office Park花园办公、Open开放而自由、Own独立电梯/空调、Opportunity发展前景、Oxygen氧气），塑造开放、灵动的街区格局，以开放式街区对接城市关系，实现与城市的和谐、共融。

项目通过外部花园、楼内公共花园、私有花园等各种花园的形式来体现“绿”这一“5O”的核心产品，通过外设阳台实现私有花园，花园与室内空间相互渗透，使得每个户型都能成为景观房。同时配有新风系统和分户式空调，实现“5O”诉求。

White crystal

白水晶：C.C.PARK

白水晶象征着亲和、纯粹、包容。

水晶·卡芭拉简称C.C PARK，位于凤城八路与渭滨路交汇处西北角，处于新行政中心核心区域，是涵盖商业、办公、住宅的复合型项目。商业区域以集多种消费服务于一身的特色吸引人们的关注，彰显年轻、活力、动感的商业氛围，能够为受众提供一个时尚化的沟通、交流、展示以及休闲、娱乐、购物的综合平台，同时设有室外展示空间，可举办小型户外展示、表演等活动，是时尚潮人的聚集地。

C.C PARK是高新地产首个向北发展的商业项目，因此项目全面挖掘自身特色，在城北开创一条差异化道路，针对不同的客户群体开展专属、特色服务，通过特色化服务达到辐射全城的商业影响力，同时提升项目品牌知名度，将项目打造成为消费热点，实现后来居上。

城市到此为止 浮华到此为止

C.C PARK设计定位谈

文/张育红（规划设计部）



为什么有些东西一见就会像磁铁般被它吸引住？因为那是我们文化的根。房子，不该是钢筋水泥让人只想到吃饭睡觉的生硬建筑物，它还应该包括风格、情趣、思想以及文化的基因。

徐家湾、河止西、河底、水腰、漕渠、新渡（今新筑）村……西安北郊由西至东一线八个村庄名称均与汉漕运有关，这就是西汉供给长安粮食的生命线漕渠遗留下来的地名。西汉武帝元光六年（公元前129年），由当时的大司农政率众数万修漕渠，四百余里直通黄河。河止西村就是漕渠西止终端，村西侧即汉太仓遗址（城运村西）。武帝时国力强盛，运抵长安积谷万石，腐不能食，用车运往渭河倾倒。西汉末，一度漕运中断，长安断粮，元帝刘立在长安城东望漕运西止处，当看到有船来时，他大声对太子说

“我父子有救矣！”

两千多年后的今天，漕渠早已干涸，当年的繁华也已飘散在历史的时空中。高新地产于此时毅然北上，要在这片土地上再现当年的富饶繁盛……

一、项目概况

水晶·卡芭拉项目（以下简称C.C PARK）属于徐家湾片区，位于凤城八路以北、清滨路以西交汇处，紧邻西安市政府新址，距离城市运动公园仅需8分钟车程，地理条件优越。项目总占地面积约110.992亩，其中建设用地面积约85.815亩，总建筑面积约27万平方米，其中住宅约11万平方米，商业约为8万平方米，容积率约3.7，建筑密度约35%，绿地率约35%。

二、项目定位

C.C PARK周边项目多，主要商圈布局已基本成形，且符合商业布局基本规律，而我们的项目距离主要商业轴线仍有一定距离，同质竞争相对劣势。同时，C.C PARK是一个涵盖商业、办公、住宅的复合型项目，周边生活配套整体水平较低，区域内购买力不足对我们也是巨大的考验。商业项目如何开发将是我们要解决的核心问题，因此，挖掘自身特色开创一条差异化道路成为我们的首选思路。融入片区即是沉默，我们必须从区域内跳出来，既不从新也不随旧，以自己的特色吸引人们的关注，成为未来区域的标杆，引领片区重新认识世界。

在商业方面，C.C PARK将主打时尚、潮人聚集地，为受众提供一个时尚化的沟通、交流、展示以及休闲、娱乐、购物的综合平台。除了白天的活动之外也强调夜生活的全天候模式，打造一个具有自身文化内涵的时尚及旅游消费地标项目。

对于C.C PARK而言，街区商业更具活力、更加放松，而通过动感的街区将商业串联起来，对城市的态度也更加开放、包容。Park的形式更贴合项目的复合功能，强调娱乐、休闲功能，形象地诠释了购物、休闲复合型公园的模式及诉求。这种非目的性购物场所，使得“Relax”成为核心主题。

在住宅方面，因目前城北的住宅市场，经济型刚需产品仍是主流需求，结合项目自身特性规模不算大、与商业密切结合、位于热点边缘区域，项目住宅将打造成具有一定品质的经济型住宅产品，以面积赠送、户型舒适为卖点，以卓越的产品性价比吸引城北首置客户。

三、总体规划

随着未央区城市建设和西安市政府的北迁，区内未来商圈将沿着未央路向北扩展，无论从整个未央区的区位还是未来的商业规模来看，未央路沿线及辐射区域都将成为未央区的商业及住宅核心。为了配合政府的规划目标，我们的方案力求通过设计出舒适、健康、环保、节能的社区以及能够彰显年轻气息、活力、动感的商业氛围，来带动该区域高品质的居住生活，提升区域价值，打造城市新生活示范区域。



意向总平

C.C PARK的建筑造型风格以现代、简洁、大气为主，打造区域内具有地标气质的现代化城市综合体，符合西安作为国际化大都市的建设潮流，彰显现代豪华的建筑气质。

整个项目的停车主要为地下停车库，分为三个相互连通的停车区域：商业停车库、办公停车库以及住宅停车库。三个停车库分别设置独立的出入口，这样整个项目的车辆流线就明显区分开来，做到了流线的清晰合理，避免了流线的混杂。纯地下停车库的设计保证了纯步行式的商业街区住宅小区环境设计，同时为了提高商业品质，还预留少量的地面停车位供商业使用。

四、景观绿化

商业街区内采用局部硬质铺装结合少部分的草坪，浅水池以及旱喷泉等创造层次丰富的景观元素，结合商业玻璃体的视觉效果，使得整个前广场极具动感活力又不失宜人亲切的尺度。在商业综合体局部退台的屋面，采用屋顶绿化达到增加绿化面积、美化屋面的效果。

住宅区内为纯步行的花园式景观，通过大面积的绿化、灌木结合水景，形成了公园式的住宅小区环境。

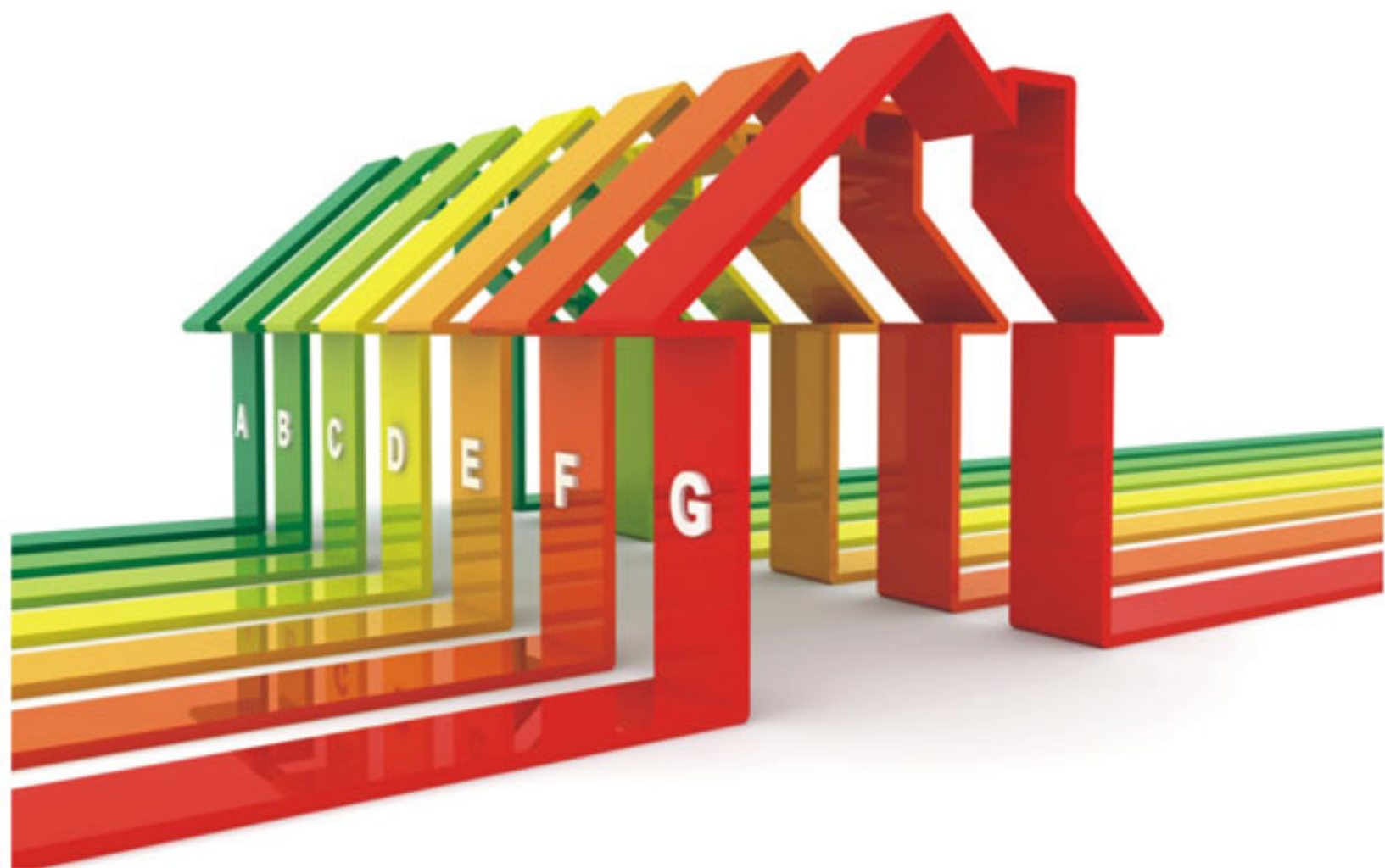
C.C PARK建成后，将成为区域核心来带动周边商业及各项产业的开发，利用住宅及商业打造城北新亮点，使城市面貌更亮丽，让市民生活更美好。从简单意义的起居，到舒适的栖居，再到一站式的购物，以及文化情感、精神情感的全然回归，高新地产对购房者不仅是物质层面的满足，更是精神层面的尊重。



谋定而后动

——试论商业地产的开发思路

文/王颂直（规划设计部）



商业地产 机遇与挑战并存

商业地产开发像一块诱人的蛋糕，给众多房地产商的未来带来很多憧憬，但现实是残酷的，80%的商业项目并不成功，资金、人力、选址等很多原因都会导致项目的先天不足、发育不良。要么是抢地式开发，要么是疾病缠身的项目拖垮开发商，行业的蜜月期往往伴随着项目的竣工暴露无疑。盲目转型、冲动投资、没有战略的开发将是注定要失败的开发。

在传统战略规划框架下，“依靠高周转率实现规模化扩张”的经典战略模式，曾被我国房地产界特别是住宅地产企业反复复制。这样的地产公司其实就是项目公司（或若干项目公司的简单叠加），其资产基本以在建工程的形式存在，负债率高、现金压力大，稍有差池项目就会烂尾。



而原有的商业模式，对住宅地产公司而言，也是非常简单的模式创造财富，“不断拿地盖房子，然后按预期价格售出”。资源（主要是资金）拥有的程度决定了其扩张的速度，更决定了企业的竞争优势。

因为我国资源要素尚未完全市场化，产业还处于成长初期，“没有卖不掉的房子，只有卖不掉的价格”。所以企业在做战略规划时，都是基于国家宏观经济的稳定增长，隐含假设房地产行业将持续符合传统战略规划框架的适应性条件。在战略落地的过程中，多数企业只重视通过不断地增加土地储备实现规模扩张，却忽略了该模式下需要通过提高存货周转率以控制短期风险头寸的战略核心。

行业上来讲，商业地产项目很难取得较高比例和长期的融资支持，如果搞出租型商业地产而自身没有资金实力，则必死无疑；如果搞出售型商业地产，则会遇到经营管理上的致命麻烦。这就是目前商业地产面临的一个死结，一方面前途光明，一方面门槛很高，如果贸然决策，就会身陷泥潭之中。

高新地产作为一个品牌实力开发商，在住宅项目开发中已经积累了强大的开发优势，现在，面临商业地产转型，突然发现手头这么多项目多少都涉及商业，该如何开发？采用何种模式？我们的收益目标是什么？我们应该选择什么样的开发模式？短期利益和长期收益如何权衡？这都是我们要寻找的方法和目标。



水晶SOHO —— 彰显小体量商业 个性空间

水晶SOHO的商业是配套商业，其体量和建筑形式决定了定位和业态组合的方向。

很久以来，小体量的裙房商业要么落入传统社区配套，要么成为松散的商务配套，很难跳出市场怪圈并凸显自己的商业个性、拥有很好的成长空间。

经过反复的调研和论证，结合长期和短期的利益平衡点，水晶SOHO的商业清晰地定位为高新区首家餐饮综合体，力图打造和整合商务餐饮及品牌餐饮，适应当前市场的需要，同时兼顾未来市场发展的需要。

水晶SOHO面临的课题就是如何实现“设计推动价值最大化”。商业平面的设计是项目开发的关键所在，我们要研究每个楼层的平面，推敲每一个商铺的布局，琢磨如何降低公摊，如何建立完美的交通体系。

既然是餐饮综合体，做什么样的餐饮、面积如何划分、交付标准如何？品牌餐饮、商务餐饮、休闲餐饮、美食广场的物业需求标准等一系列新课题摆在面前，通过大量的数据

和研究资料，我们逐步将原来的概念方案，变成清晰的商业平面布局。

通过项目的规划设计论证，我们感觉到设计商业物业的产品，就要清晰掌握未来的商家要求，同时又要平衡塔楼功能的定位关系，还要兼顾到未来商业业态调整的需要。当然所有的设计必须要满足消防规划等指标的限制，如何突破指标约束、创新地实现商业和办公的完美结合是规划设计的最终目标。

作为小体量的商业，如果是前期持有的话，首先资金压力不大，再者招商和运营风险相对较低。因此，水晶SOHO应尽可能采用全部持有的策略，其优势一是通过项目锻炼和磨合自己的商业团队，建立商业品牌；二是可以通过项目的规划实现，设计、成本、工程、财务、营销、招商、运营等进行相关的管理磨合，最终总结出一套商业开发的标准体系，为下一步商业的开发奠定坚实的基础。

C.C PARK资本运作和商业模式要两条腿走路
C.C PARK的关注点，就是如何实现“资本运作艺术和商业模式的成功”。

做商业地产开发就是资金和管理模式的挑战，既要转型，首先要明确战略，就是“谋定而后动”的策略。最后还要有敢闯、敢干、摸着石头过河的精神。

蜀之鄙有二僧，其一贫，其一富。贫者语于富者曰：“吾欲之南海，何如？”富者曰：“子何持而往？”曰：“吾一瓶一钵足矣。”富者曰：“吾数年来欲买舟而下，犹未能也。子何持而往？”越明年，贫者自南海还，以告富者。富者有惭色。西蜀之去南海，不知几千里也，富者不能至而贫者至焉。人之立志，顾不如蜀鄙僧哉？

大家都看到万达的辉煌，但是要同时看到其付出的艰辛和代价，任何项目的开发都是伴随风险和机遇的，我们不要学它的“订单式设计”、“现金流滚资产”的方法，关键要学习其勇于探索和前进的精神。

商业地产开发首先要解决的就是资金问题。目前商业地产资金渠道主要有REITS，其次是2010年7月30日公布的《保险投资运用管理暂行规定》准许保险公司使用总资产的10%投资不动产，预计千亿资金可用在商业地产上，最后是商业地产基金。

但这些渠道还处于初级阶段，想解燃眉之急难度比较大。开发商如何开放思路、积极利用各种金融手段，是推动商业地产建

设和发展的重要基础。如何把握资金方程式两端的平衡，即持有型物业沉淀的大笔资产与快速发展的资金再循环，是实现财务稳健的关键。

万达的土地溢价足以覆盖商业物业的成本，这是其他开发商没法具有的优势之一。两年期的银行贷款根本无法支撑有长期经营需要的商业地产开发，我们如何利用各类贷款和融资渠道，来完成兵马未动粮草先行的目标？土地抵押贷款、开发贷款、资产抵押贷款、资金抵押贷款、租金抵押贷款、股权融资……摆在面前的选择好像很多，其实最重要的是如何发挥“资产抵押贷款”和“租金抵押贷款”的有效运用。

C.C PARK的项目开发初期，我们反复研究寻找一个适合的开发模式。资金如何平衡是第一要务，开发项目就是要赢利，不是沉淀一大堆资产发挥不出经济效益。因此，我们首先要通过研究和论证，找到适合我们的租售模式卖多少？卖什么产品？持有型物业是阶段性持有还是长期持有？预售和定制能否降低资金压力？搞清楚这些就会大致了解我们的产品布局，哪些产品放到哪里、做多大体量、开发的先后次序等。资金的平衡艺术是这个项目开发的成功所在，至于招商定位和业态组合都是建立在这个开发模式和资金策略上的。

所以，我认为选择明确一个合适的租售模式，组成一套融资方案，建立周密的资金计划，遵守一套严格的管理标准，是保证C.C PARK项目开发成功的关键所在。



战略转型各项目商业部分的分析思考

要转型商业地产的开发，必须建立非常高效的业务运作体系和非常清晰的市场产品战略。我们到底要做什么？我们靠什么来赢取市场？我们都有哪些产品？这些产品怎样进入市场并被消费者接受？

对于我们目前开发的水晶系列的三个商业项目与两个住宅项目的配套商业，可以运用“波士顿矩阵”定位各个项目的属性及目标：

项目	商业定位	产品定位属性	产品组合	租售模式	收益目标
水晶城	购物广场	明星类	办公+商业	全部持有	优质商业资产，品牌扩张
C.CPARK	购物中心	问号类	住宅+酒店+办公+商业	部分持有	现金流，均衡性内循环
水晶SOHO	商务配套	瘦狗类	办公+商业	阶段性持有，逐步销售	形成团队和品牌，溢价销售
枫林·九溪	社区配套	现金牛类	住宅+商业+会所	全面销售	现金流，利润增长型
经适房	复合型	待定	待定	待定	现金流

鉴于以上分析，对于公司目前各项目的商业部分，我们的建议：

- 1、水晶城全部持有：城市核心地段，周边环境较为成熟，出租率和租金收益达到一定水平的物业。
- 2、C.C PARK部分持有部分销售：具有潜力但周边市场处于不太成熟阶段的物业。
- 3、水晶SOHO阶段性持有溢价出售：项目未来成长空间大，但目前属于培育期，通过阶段性持有，完成项目招商运营管理，等到商业成熟期分批溢价销售，全身而退。
- 4、住宅配套裙房商业全部销售：一些虽然有价值但增长空间不大的项目，为了保证其他项目的资金支持，采用全部销售的策略，包装后溢价售出。

运用SWOT分析各个项目的策略类型：



集团韩总 ^{HOT} 莅临高新地产调研考察

文/赵鲜（总经理办公室）



5月21日下午，集团韩总来到高新地产调研考察，听取了高新地产的情况汇报，并就公司经营发展工作提出了重要指导意见。高新地产全体领导班子及各部门负责人参与了调研。

汇报会上，张彦峰总经理首先对韩总及集团相关领导的莅临表示热烈欢迎，并向韩总介绍了高新地产目前状况和各项经营开发情况。韩总认真听取了汇报，对高新地产近年来的团队建设和经营工作给予充分肯定，同时针对目前形势及市场状况提出了高屋建瓴的意见。并要求，在今后的项目开发中要以质量安全为核心，有保有放、细化产品、硬化节点，确保今年任务的全面完成，同时为集团公司明年实现百亿目标奠定坚实的基础。随后，韩总一行前往高新地产代建工程西滩村安置小区项目现场进行了实地调研，详细了解了项目进度、质量管理、安全生产情况。

Study Research



■ 韩总对高新地产的工作给予充分肯定并提出宝贵意见



■ 韩总一行前往西滩村安置小区现场进行实地调研



■ 集团韩总及相关领导听取高新地产的汇报



■ 韩总详细了解项目的质量管理及施工进度情况



■ 张彦峰总经理向韩总一行人员介绍高新地产经营
状况及各项目经营开发情况



■ 高新地产全体管理人员深受韩总讲话鼓舞

Research work
conference

集团韩总在新高地地产 工作调研会上的讲话

新高地地产是这次调研的第一个单位，刚才张总就公司目前情况做了全面、详细的汇报。通过我对房地产的一些认知，对新高地地产的初步了解，及张总刚才提到的一些问题，说几点简单建议，供新高地地产作一个参考。

一、管理状况

从张总刚才的介绍中可以看出，新高地地产经过这么多年的发展，不仅企业的经营状况和财力状况得到了大幅度地提升，更值得我们欣慰的是，新高地地产培养了一支优秀的团队。刚才谈到员工的平均年龄，我们在座的中层包括整个团队都很年轻，年轻是优势，但同时年轻也说明我们还需要积累更多的经验。房地产行业这两年发展很快，企业培养的优秀人才容易流失，不仅新高地地产存在这样的问题，紫薇也存在这样的问题，一旦外界给出高工资，就容易流失。我觉得我们对优秀人才的培养做得非常好，下一步就是如何加强员工的稳定性。作为一个发展十几年的老企业来说，新高地地产的领导班子很年轻，专业性很强，在座的大多数都有专业技术，这也是我们的优势。

二、财务状况

刚才张总说公司账面上有2.83个亿，对于新高地地产这么大的一个摊子，可用资金也就6、7千万。一旦我们销售回款或者按揭这个月出现一点点问题，可能压力就会很大。刚才张总也提了一些举措，应该把这些举措落到实处，这能让我们过得更踏实一些。在资金方面，包括集团财务和新高地地产财务需要再加强一下，年末资金余额4900万还是有较大财务风险。

要想降低财务风险就必须开源节流，这就要求有些项目开发进度可以放缓一些，减少一下我们的投入。有些项目工程款今年紧张了，就要求合作单位和我们一起过紧日子，加强沟通和协调，这就是“节流”。对于“开源”，就需要加大公司一些项目的销售，包括尾盘的销售。我们的优势是土地储备量非常大，关键在于如何才能让土地储备快速变现。

这个阶段坚持过去，企业的发展后劲会非常强，但是在资金链上一旦出现问题，5000万资金余额对于我们40个亿总资产的企业来说，还是存在一些问题。

三、经营状况及项目状况

新高地地产上半年的任务完成情况还是相当不错的，这一点非常值得欣慰，这也是在座各位共同努力和辛苦工作的结果，我们要保持上半年的良好势头，下半年要确保全年任务的完成。最近，赵主任在多次会议上也讲到，集团明年过百亿的目标不能变。也就是说集团各个公司在完成今年年度任务的基础上，要上涨30%以上，明年才能过百亿。下半年，在保证全年任务完成的同时，我们还要有一个继续过冬的思想准备，争取给明年留一些余量储备。

对于房地产项目运营，我有一些认知，相对于经营状况，我说一些项目状况。先从水晶城东区说起，以精装修公寓为主。既然是以公寓为主，从去年到今年的市场状况来说，公寓应该不在限购范围内，并且我们是精装修，区域位置非常好，可以加大一些投资客户的力度。对于精装公寓，我们需要给投资者算个帐，要从客户的投资回报率、银行利率和现在的市场状况做测算，通过对销售人员有针对性培训，告诉客户投资是物有所值的。现在大家有钱，明明知道人民币在不停贬值，通货膨胀越来越大，如何把这些钱变成有效的钱，需要我们去深入研究客户的心理。精装房在目前市场状况下，对于投资性物业来说，应该是个不错的思路。我提一个建议，既然是精装房，就一定要保证质量，新高地地产在这一块还是先走了一步，成立了专门的装修事业部。另外，精装一定要在未来的装修材料上留下足够的余量，以备后续维修，10%到15%都不为过。过了维修期，我们可以将材料销售给客户，比如说一个瓷片坏了，我们可以一年加上10%的利息卖给他。我们可以这样销售，但不能不预留材料，不留就是我们的责任，包括一些易损件，特别是易损五金件，这也是很多做精装房同行的经验。

关于水晶SOHO项目，根据现在的进度，我觉得应该加快手续办理，加快融资进度。刚才张总谈到，我们所有的融资都在年底，应该说从现在到年底并不是一个好的放款时机，银行明年的任务没下来，今年的已经完成了。手续的办理和融资计划的安排还是需要有一个工作节点，要为融资做准备，为了融资也要加快进度，要对资金投入和现金流的安排做一个全面考量。

从集团所有的项目来说，应该说新高地地产在高新区范围内的项目位置都特别好，要调研一下需求。我们现在有三个项目都面临着何时入市的问题，我在我们的报告里没有看到，我个人的感觉，现在枫林·九溪是进展最快的，下半年安排了近1个亿的建设方面支出。我觉得这三个项目，需要根据最近的市场状况和调研状况，做到有保有放，哪些用来开源哪些用来节流？哪些用来为融资做铺垫？这样运作，就会把我们的资金总体盘活，因为它们都是息息相关的。

C.C Park 这个项目既有商业也有住宅，从紫薇现在在北郊的几个项目来看，应该说最近100平方米左右的刚需市场需求比较旺盛，所以我认为我们应该抓住这个时机，讨论一下到底是用枫林·九溪还是C.C Park来满足这种刚性需求，甚至在价位上给客户以吸引力。新高地地产这几年的开发，相对来说单项目的利润很高，但项目开发周期相对较长，这就是一个矛盾。

今年，在市场状况不好而我们又面对资金压力的情况下，有没有个别项目或者个别楼位可以低价位快速入市、快速回笼资金，来实现盘活。比如说枫林·九溪在进行市场调研之后就开蓄水，一旦开盘，假如一共10万平米卖了9万平米，那对后续宣传的铺垫和对市场的带动作用及影响力是至关重要的，这就会吸引所有的眼球。我觉得国际港务区的项目是在细水长流，它的销售一直没有掀起高潮，那我们的九溪有没有可能在这个区域掀起高潮？用我们新高地地产的品牌及我们的价位、品质和营销造势等掀起一个高潮。我们可以考虑用一些边角楼位进行低价位入市，首先把周边的刚性需求快速地抓到我们手上来。我们的这三个储备项目——水晶SOHO、C.C Park和枫林·九溪应该有保有放，这就需要在对市场进行详细调研之后，再探讨保哪个、放哪个。

红枫林因为是尾房，现在面临的共同问题就是高端项目的尾房销售（其实也不算是尾房，剩下的都是大户型）。从项目上来说，85%基本上到了尾房，但是剩下的产品还是比较单一，我觉得可以在产品定位上进行一些调整，另外增加一些产品的附加值，真正让产品呈现出高端的品质。高端市场的需求不是快速的销售，它总归是有市场的，我们就等着鱼上钩。这也是一个思路，就像当年群贤庄一度卖的很着急，但是从长远来看，现在还是有很多人非常喜欢群贤庄，一房难求，等着买二手房，这就是个性化需求。所以，我们对于这部分产品除了进行改善之外，要进一步加强它的高端定位形象，把区域周边的高端客户吸引过来。如果我们把其他的盘活了，这个项目就作为高端产品慢慢销售，也没有压力。

对于代建项目，就是要确保质量、进度和安全，这是管委会对我们的信任，是我们集团作为国企义不容辞的责任，同时也展示集团的社会形象。从在商言商的角度来说，也许把这一块做好了，未来对于我们的口碑、潜在客户和形象的提升都会有一定的基础。以紫薇为例，这几年的代建项目虽然利润不高，但是投入也不大，就投入产出比来说还是比较高的，但是我们也不能顾此失彼，还是要增加管理力度，确保质量和进度。这是农民安置

房，不要把前期拆迁中的一些积怨最后反馈在我们的项目质量上，让我们成为矛盾的焦点。所以质量、安全和进度是一定要确保的，也是责任重大的一件事情。

最后就储备项目这一块，我有简单的一个感觉，就是要有计划节点、要有一个安排。无论是曹里村、郝家村还是水晶城西组团，实际上还是和拆迁安置有很大关系，这不是我们这种企业所擅长的，我们的掌控水平和能力很有限，也有一些经验和教训，还需要全面考虑。另外，从成本角度来说，前期已经投入了，我们的成本会越来越高，若不快速拆的话，拆迁成本也会越来越高。鱼化区域的那几个城中村，去年年底之前拆迁，计划20个亿就可以完成，若放在今年，估计30个亿都不一定能包住。所以我觉得定下来了就要做，不要因为心疼那一千万最后变成了三千万，当断则断。

经适房项目，要加快进度。经适房目前的销售状况并不是很理想，很多人宁愿买双限房也不愿买经适房。咱们原来做经适房的目的很明确，就是占一块地，看后期有没有可能变性，但现在看来，在国家政策上存在较大难度。我觉得可以借着鱼化区域的开发机遇再思考一下。

其他的问题和举措张总刚才说得都很详细，总之这是我第一次比较全面地对新高地地产有了一个简单的认知，无论是团队还是这些年的经营工作做得都非常不错。刚才我提的几个关于项目的建议仅供你们参考。最后要总结和强调的就是：第一，确保资金安全；第二，工作的节点性相关部门需要再细化，无论是土地储备还是新开的的项目，都要有节点计划，没有节点大家心里就没有紧张感和压力感，说在努力，但是努力的结果和状况却不是很清楚。

今天我就说这些，谢谢大家！



壹

认真工作 严以律己 努力实现商业转型

——关于“三个缺失、三个不够”心得体会

文/王晓娟(成本管理部)

2011年已经过去，房地产行业的严冬2012年已经到来，各个房地产大鳄压缩项目、消减开支、裁员、减薪都在暗暗进行，如何在这样的不利的大势中使自己、使部门、使公司都能继续存活并且能够持续发展，是我们每个人都需要思考的问题。

随着“三个缺失、三个不够”大讨论、大整顿活动的进行，结合高新地产成立二十周年，结合高新地产“十二五”规划，对照自己存在的问题，谈谈自己的心得体会：

公司有很好的平台，公司有很完备的机构和制度流程及在西安市积蓄下来20年的口碑，加上目前的土地储备及准确的定位，公司的发展前景很好，如何在公司的发展上添自己的一片瓦，尽自己的一份力，是需要认真思考的问题。

认真工作说起来其实很简单，提高专业水平，提高管理能力，严格要求自己，把公司交给我们的事情做好，调动每个员工的积极性，发挥每个员工的长处，把部门团结起来，把部门的工作做出亮点，做出新意，提高工作效率。这些事情说起来很容易，但如何才能身体力行的做到呢？



工作要认真，责任不缺失

要保证成本管理部每个人手里出来的东西都能经得起检验。大到流程、价格，小到资料的完整，甚至一个错别字等等都需要我们认真对待，降低我们的出错率。有问题出了，不要找借口，多从自身找原因，我们自身还有哪里没有做好，还有哪里可以做的更好，问题有什么方式可以解决，需要那些人员和部门配合，需要领导哪些支持，多从这些方面想想。

工作要用心，管理不缺失

成本管理需要真正前移到项目前期，从项目拿地、方案阶段开始参与，在工作中及时总结，把我们部门总结出来的以往项目的数据指标用在我们的新项目上，材料什么时候需要封样，材料的性能参数、材料的价格区间等等；对新材料的学习，如水晶城的外墙石材，电解石，就是新材料，大家要了解规范，切实的深入到项目上去，不要浮在表面。

工作要严格，正气不缺失

做一个职业人，工作的事尽心尽力完成，按时间节点要求。工作中要以身作则，起到表率作用。团结同志，充分调动大家的主动性和积极性。流程制度要坚决不打折扣的贯彻执行。

工作要保质，考核不缺失

培训工作是一件常抓不懈的工作，需要持之以恒，每月都需要进行一次到两次。不但要根据项目进展及需要安排，对于外出培训及项目考察，都应该根据需要安排。

流程的执行，首先对流程进行培训，大家都熟悉起来，平时工作中就按照流程执行。工作效果的考核，首先是严格按照工作节点完成工作，其次是完成工作的质量。安排的工作，培训，稿件，具体的工作都要按期、保质完成。



2012年，张总在总结会上明确提出了公司的发展方向，实现发展转型和产品、服务的高性价比。要求我们从以下几点做起：

一、注重商业地产的学习与交流

2012年住宅地产的严冬已来，但商业地产的春天也来了，公司目前也有商业地产的项目，以前对公司住宅地产的交房标准比较明确，但对商业地产来说，还不特别清楚，通过学习万达等成熟的商业地产交房标准，结合公司自己的实际情况，对商业地产的运作有所了解并可用到工作当中，使工作游刃有余。

二、加强新材料设备了解与应用

加强对新材料设备的了解与应用，才能准确测算商业地产投资。在项目定位及方案比选进行投资估算时，由于土地费用已明确，设计费等前期费用也有据可依，最难的是主体建安成本的估计，而在建安成本中最不确定的是外墙材料，外墙材料门类多，工艺及价格差异很大，鉴于此，根据建筑中式、欧式、现代等风格，将目前常用的外墙材料进行分类整理，相关的生产厂家进行了解，如综合实力、生产地点、供货能力、到货时间等方面进行系统研究，使工作由被动变主动。对材料设备的学习和了解系统化，制度

化，对一些新的材料设备的施工工艺，有所了解。并且商业地产的利润测算不仅仅是一个静态的概念，而且影响测算结果的因素较多，更要求我们要系统、全面考虑做好测算，给公司领导决策提供依据。

三、实现规模经济确保量增质不降

在集团100亿目标的前提下，我公司规模也会上台阶，实现规模经济，如何在保证品质的前提下，实现量增质不降？我认为可以依据公司产品线，进行产品标准化，如不能大面积标准化，可尝试小范围，或某个专业的标准化，这样就可以进行产品复制，同时也可实现采购性价比最高。

四、将钱花得有价值

房地产的成本管理不是研究如何控制成本，而是研究如何花钱。就是通过市场定位和产品匹配，将钱花在最有价值的地方，以此获得较高的回报率。直接找厂家，减少中间环节，做到所用产品质优价廉。

虽然充分调动部门每个员工的积极性、主动性、创造性、增强部门活力仍然是一个长期的课题，我们也将不断探索，寻求合理、高效的办法，但始终相信高新地产成本管理之路将越走越好，为公司的发展壮大添砖加瓦！



对照自查 切实整改 持续精进 不断提高 ——学习“三个缺失、三个不够”心得体会

文/许英（企业发展部）



作为高新地产这个大家庭中的一员，我们在企业中必须起到中流砥柱的作用，这些都要求我们要在工作主动性、执行力、关注细节、影响力、培养他人的能力、带领团队的能力以及专业知识与技能方面不断学习、提升。如果认为工作只是应付不完的事务处理，那就显得过于苍白和沉重；如果付诸激情，再枯燥乏味的工作也会焕发光彩，富有成就感。

经过认真学习“三个缺失、三个不够”大讨论、大整顿活动精神，结合自己平时的思想动态及实际工作，检查自身存在的问题，通过深刻的反思，谈谈自己的心得体会。

增强工作前瞻性，延伸视野宽度

十二五规划的开局之年，集团提出以开放的思维、改革的办法、灵活的体制机制、饱满的工作热情、扎实的工作作风、顽强的工作斗志、良好的精神状态，凝心聚力，坚持“一主两翼”产业发展方向，大力发展经营性业务，着力打造百亿现代企业集团

的十二五规划目标。公司也明确提出以品质生活家为旗帜，以客户需求为导向，尽心、尽责、尽力，力争在二到三年内，成为“西安市房地产行业的第一品牌”的五年发展战略规划。

企业发展部作为公司的发动机和总调度，日常工作中，我们除了考核、工程稽核、企业发展规划制定、各项指导督查外，有一部分最重要的职能就是计划的制定。计划的制定是在预测的基础上进行的，但在我们实际工作中，固定不变的计划很难适应未来企业发展的需要。计划工作方法制定过程将战略制定与战略实施截然分开，企业战略、工作计划的制定必须因时、因地适时变化。我们需要站在公司发展的高度，去审视公司业务各个方面，对于问题要能提前想到，提前预警，及时发现，及时反馈；光发现问题还不够，还需要用全局的思维，提出切实可行的解决办法，防微杜渐。

加强理论学习，坚定理想信念

作为企业发展部的一员，就是要坚定正确的理想和信念，坚持工作第一，实际为主的信念，开拓进取的信念，任何时候都不动摇，并在日常的工作和生活中努力实践。学习理论，要与实际紧密地结合起来，克服“两张皮”的现象，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。

2011年公司在员工手册中提出学习理念：学以致用，稳长补短。要想具备较宽的视野，想具备创新思维，就必须多补充学习专业知识，长处若不及时补充，就会变为短板。2011年我们外出学习龙湖的运营管理，学习金地的考核管理，也同兄弟公司交流相关管理经验，学到了一些知识，怎么用才是最关键问题，吃下去，细细品味，充分吸收，才能日有所进。

“学而能用，是真学；知而能行，是真知；真学真知，是智慧。”我们只有通过专业知识的广泛学习，向同事学习，向同行请教，避免闭门造车，才能让我们的价值保值增值，视野才能开阔，思维才能不至于固化。

正视各种利益关系，发扬吃苦耐劳精神

在获得自己利益的时候，更应该立足本职多作贡献。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

要有“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的宽广胸怀，应该有多为公司发展、管理出谋划策的积极态度。我们不光是要管理，更重要的是要“服务”，这里的服务主要是要帮助其他部门拿出解决问题的措施，帮助他们想办法。不能只是停留在督查、考核的层面，更应多在理顺企业管理、如何把内部管理进行提升上下功夫。这就要求我们在今后工作中努力做到想公司所想，急

公司所急，在管理的同时为各部门做好服务，并在服务中，注意自己的服务方式和服务态度。把公司的根本利益放在第一位，做好、做深、做细、做实。

不断创新，持续提高

在今后的工作中加大深入现场的力度和深度，集思广益，不仅要善于了解一线员工对项目管理的意见和建议，而且还要了解大家对公司发展的好意见和合理建议，对好的建议逐条加以落实执行。要善于发现新问题，积极探索新情况，不断总结新经验，解决在工作上存在的一些问题。

健康管理，规范管理

企业健康最主要的是制度流程健康，是制度流程的完善和梳理。

从去年年底开展的“创意2012”合理化建议征集评选过程中，我们发现大家提出的一些建议都是我们现在或者以前就有的制度流程，只是没有很好的执行或者需要修订完善。规范企业内部运营管理是企业运营部重要的职责，2012年企业发展部重要的一项工作就是对现行的部分制度流程进行修订完善，从提升管理的角度赶上企业发展步伐。对于2012年的工作要重在管理而非考核，严谨的工作流程本身就能达到促进绩效的目的。

我们不但要规范管理，还要对现行的制度流程分重点、分环节、分部门进行梳理完善，更要强化责任以及执行过程的把控，不能总做事后监督，而应多做事前、事中控制。

健康团队，快乐工作

要想团队健康，就是要让员工快乐。对员工而言，快乐是一种心态，只有员工以快乐的心态工作，和谐地融入企业中，整个团队才能有力量，创造出更多的财富。快乐工作，健康成长同样也是我们职业健康目标。

如何能让团队健康发展，最应做的就是岗位设置上的优化调整。不能把员工模式化，让每一位员工都能发挥自己的优点和长处，给员工准确定位，在适合自己的岗位中实现自我，找到工作成就，就能快乐健康工作，提高工作效率。

给大家充分的自由思想是保持员工创新思维的法宝。我们平时埋头工作时候多，大家多于干自己的事情，抬头交流时间机会少。给大家充分的自由思想，就是为员工多寻找机会，让大家在工作中畅所欲言，通过内部交流、案例事件探讨、内部培训、外出学习考察等活动，让大家能够畅通无阻的沟通交流学习，提高相互之间的业务知识及技能，充分发挥个人能力，以最好最快的方法完成任务。

通过这次学习活动，让我们认识到自身的差距及今后努力的方向和目标，追逐品质生活的理念不是轻易可以达到的，我们只有更加严格要求自己，不断学习与积累，不断发现问题、提出问题、解决问题，改进自身的缺点，不断完善自我，把细节溶入工作，把敬业付诸行动，才能向更高的目标迈进。

浅谈示范区物业管理服务品质提升

IMPROVE
QUALITY

文/丁现晶（高新物业）

物业管理是一个新兴行业，伴随着房地产市场十几年来高速平稳发展，物业管理行业也得到了蓬勃发展，取得了令人瞩目的成就，被称为“朝阳行业”，其巨大、优良和快速发展的市场空间，孕育了一大批信誉良好、实力雄厚的物业管理企业，物业管理市场非常庞大，且有着巨大的增值空间。

我所管辖的枫叶新都市大区由三个项目组成：枫叶新都市、枫林华府、红枫林。枫叶新都市早在2005年就被评为全国物业管理示范住宅小区，2011年，高新示范项目枫林华府通过“全国物业管理示范住宅小区”考评验收，成为高新物业第十三个国优项目。我从事物业行业近四年，所管辖的项目均荣获“全国物业管理示范住宅小区”称号，为此，我结合个人在不断学习、摸索和管理过程中积累的一些经验，谈谈示范区管理的心得。

“全国物业管理示范小区”称号是全国物业管理界的最高荣誉，是针对住宅小区达到物业管理行业最高标准的称号，参与评选并通过的难度可见一斑，作为项目的大区经理，我深知责任重大。为确保创建顺利，我带领我的团队自2010年底就开始积极筹备，组织成立了创优小组，小组成员认真学习了国优标准及细则，向同行、优秀项目取经，根据枫林华府的硬件设施和物业服务状况制定了详细的创优工作规划和实施方案，在各项管理中查找问题，逐项完善。经过一段时期的努力工作，枫林华府的物业服务状况得到了良好的改观，但在整改完善过程中我逐步发现我们所提供的各项服务管理工作仅仅局限于我们与业主所签订的契约内容，何谈示范区？！

▶ 示范区的服务意识

任何一个高效率高品质的企业归功于杰出的团队力量，而这个团队力量则建立在每个人、每个部门的“服务意识”基础上。有很多的企业把原先组织内的“管理部”更名为“服务部”，这样做，也许工作性质没有太大的变动，但各部门成员的心态，已从原先的干预、要求、等待心态转换成主动、支援、服务心态了，即非常自然地原先要求别人怎么样，调整为要求自己应该怎么样，对待业主的态度改变了，考虑更多的是如何让业主更满意。

在创优期间，华府管理团队从工作人员服务意识抓起促进品质提升。例如定期组织所有管理层在小区主出入口开展“迎来自送”活动，旨在面对收集业主意见的同时进一步加深员工主动服务的意识；要求物业所有工作人员在园区内遇到业主要微笑并主动问好，业主来访时前台接待需做到“三声服务”，即来有问声、问有答声、走有送声等，在推行过程中，工作人员从当初的不适应逐步发展到流畅、自然，发自内心，给业主留下了礼貌、热情、亲切的印象，不但促进了物业和业主之间的融洽关系，也让我们对主动服务的效果有了直观的感受、对品质提升的各项举措能否取得实效信心倍增。

▶ 示范区的服务品质

我认为示范区不仅仅是园区环境、设备管理起到优秀示范作用，更重要的是要发挥服务品质的示范作用。物业管理属于服务性行业，所提供的商品是无形的“服务”，说到底是为业主提供各项满意的服务，如何使顾客满意才是每一个示范区物业管理从业人员应不断思考和探索的问题，示范区的物业管理必须持续改进自己的服务质量才能够满足业主日益提高的需求。“勿以善小而不为”，改善服务的每一个细微举措都要当作大事来切实落实；“勿以恶小而为之”，任何损害形象的细枝末节都不能当作小事而置之不理。改善服务品质要靠点点滴滴的积累，不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海，要使每一点改善都能带给业主更大的方便与满意，这才是示范区物业管理服务的生命源泉。

服务意识树立起来之后，管理团队便开始狠抓品质，要求每位管理层员工每人每周提出一项创新服务举措。大家集思广益，提出了园区树木绿色围挡、温馨便民包、各类灯具分类、编号、制作、分布图、定期月刊的出版、离家勿忘三件事的温馨提示语等等很多很多建议，这些细小却能体现物业用心服务的亮点都是在该时期出炉并推行的，是枫林华府服务品质提升的有力举措，正是这些努力赢得了园区业主对物业高分值的满意度和98%的收费率，为我们赢得了“全国物业管理示范住宅小区”的称号。

▶ 示范区的满意度

在示范区的物业服务过程中，不管以前业主满意度如何，我们都要关注不断变化的业主需求，与时俱进。要始终使业主满意度达到较高水平，就得不断调整服务内容，提高服务水平，这样才能确保业主对示范区物业服务品牌的认可。当示范区管理者的标准高于操作者的标准，操作者的标准又高于业主的标准，服务质量才能得到持续提升。把业主作为上帝去迎合，可以一时取悦于他，但有时迎合并不讨好，业主虽觉得好，但不会觉得惊喜。只有改变思路，变被动服务为主动服务，才能长久地把握业主的心理，这是一个观念的转变。示范区的物业管理人员要懂得比业主多，想得比业主远，能回答业主提出的所有问题，承担业主自己都没想到的责任。如果做到了这些，就能抓住业主的心。了解了业主的心理后，就要进一步引导他们向积极的方向发展。有些业主比较固执，有些业主心理波动性很大，他们的潜在需求很多，要很好地把握不太容易，但有一点是非常有效的，那就是体现公司的专业性和权威性，即提高服务的专业化程度与水平。要持之以恒，定期拜访，随时掌握业主的心理与需求。以良好的职业素养和敬业精神感染业主，让业主有一种感觉：不与物业合作有点过意不去。以高度的责任心为业主服务，业主才会认可企业的品牌，以精湛的专业技能为业主服务，业主才会感受到我们的价值。业主在“认可”与“感受”的同时，就逐步强化了对物业公司品牌的忠诚度。总而言之，示范区的物业服务必须以树立主动的服务意识、不断提升服务品质、不断提高业主满意度为主线来开展各项工作，才能称之为示范区。枫林华府项目在创“全国物业管理示范住宅小区”经历长达近一年时间的悉心准备，全体员工加班加点、团结协作、共克难题、历经了自检、专家指导检查、正式考评验收等环节，成功摘得国优桂冠，成绩离不开枫林华府项目每一位员工的辛勤劳动，问起他们中任何一位的感受，辛苦是一定的，但更多的是收获、是成长！

“逆水行舟，不进则退”，物业行业的蓬勃发展带来更多的机遇与挑战。如何才能在激烈的竞争中立于不败之地，物业公司唯有走提升服务品质、创立服务品牌之路。示范区是品牌的象征，品牌是物业管理公司综合管理、经营服务、公众信誉等多种因素在广大业主以至社会公众心中的综合反映。良好的品牌不仅可以赢得业主的认可，带来良好的经济效益，而且可以作为物业管理公司长远发展和规模效益的坚强后盾。展望未来，我们任重而道远，我们深知，只有不断地提升服务品质，才能适应社会发展的需要，并使物业服务成为持续发展的有力保障。



团结一心 破解难题 创新服务 提升效益

——高新物业召开项目管理对策研讨会

文/邵宇红（高新物业）

2012年，正值高新地产成立20年，高新物业成立15年之际，15年苦心经营，高新物业作为西北地区第一家一级资质的物业企业，其枫叶品牌的魅力赢得了业主广泛认可。然而，物业企业面临的大环境也让高新物业举步维艰，物业费难以上调、人员招聘难、人力成本上涨等问题使物业管理陷入困境，高新物业面临了更加严峻的市场考验。如何绝境突围？高新物业在思考，也在行动。为更好地应对新形势下物业管理面临的难题，3月29日，高新物业组织召开了为期两天的物业管理对策研讨会。

与会人员围绕如何有序进行设备设施的更新改造、如何提升物业费收费标准、如何提升管理和服务水平以及如何做好花园洋房、别墅等高端项目物业管理和商业物业项目的拓展等问题进行了深入探讨与交流，提出开拓经营收入、节能降耗、减员增效、调整物业费收费标准、尝试酬金制或承包过渡制等举措，并提出进一步加强细节服务以提高物业服务满意度。

会上，大家畅所欲言，提出了具有可行性的建议和措施，表达了做强、做大、做精枫叶服务品牌的迫切心声。

开源节流，我们在行动

李红：回顾与反思15年的发展，高新物业要建立起评估机制，开发第三产业、拓展高端项目、收购二线物业公司、组建专业分公司，壮大企业经济实力、弥补物业费收费不足。



副总经理 李红

赵伟：加大力度对供水、供电设备设施的巡查和维护，重点做好用电用户检查、管线巡查、计量校验等，尽可能减少水电损耗。



总经理助理 赵伟

骆军：清理欠费是老小区今年的重点工作，各小区已层层下达目标任务，层层落实到责任人，开始采取各种方法进行全面清欠，力争超额完成清欠目标任务。



枫叶家园物业中心副总经理 骆军

张传宝：针对老旧项目，一是积极推进大维修资金的续筹，解决老旧项目设备设施改造，减少水电亏损。二是提升物业费标准，取得业委会支持，及时向业主进行宣传，以组织业主参观办公区、开座谈会等形式，取得业主对服务的认可和同意。



枫叶新都物业中心经理 张传宝

王斌：对老产业区一是处理好服务与经营的关系，二是做好显性服务，让业主感知，三针对老项目设施设备老化、环境配套差等问题，积极主动联系业主自行改造或通过业委会筹措大维修基金。



枫叶产业物业中心经理 王斌

王术：项目前期设计对后期物业管理成本有很大关系，管理项目要做管理70年的长期打算，这样才能保证项目持续盈利，所以物业前期介入对后期管理成本的降低至关重要。



行政人事中心财务结算中心经理 王术



减员增效，我们有方法

丁现晶：日常服务中业主投诉较多的工作在于安全和工程方面，体现在物业基层人员专业技能和服务意识差，所以优胜劣汰，提高操作层员工的服务技巧和服务质量是势在必行的头等工作。



副总经理 丁现晶

敬青川：在保障小区基本服务的基础上，激励和充分发挥现有人员的专业技能，达到减员增效，其次开展新的服务项目以创造收益。



枫叶家园物业中心经理助理 敬青川

贾芳：物业管理关键在人力成本，减少人员配置20%，人工成本相应减少，物料消耗、电话费、办公费等也按比例减少；提高暖气收费率，增加项目赢利点，提高物业收费标准。



财务结算中心经理助理 贾芳

李丹：要培养高端物业项目HR经理，对内要加强培训、坚持做好新员工入职引导和老带新传帮带并通过头脑风暴激发员工主动思考，对外要通过增加与业主的互动、主动了解业主需求，扩大物业工作对外部的影响。



枫叶水晶岛物业中心副经理 李丹

提升服务，我们要创新

柳海军：物业公司以其拥有的业主及相关客户的资源优势，积极利用外部资源，寻找合作伙伴，充分利用“枫华会”的形式，进军新领域，实现“华丽转身”。其主要包括战略合作和商业合作两个方面。



副总经理 柳海军

李建军：定期对客户进行分类分级，关注重点客户、言论客户，抓住铁杆客户，利用宣传平台树立正确舆论导向，引领业主生活方式。



副总经理 李建军

何艳玲：建立专门服务于高端住宅项目的示范区服务团队和各项规范化作业指导书，用更加规范的物业管理模式提高服务效率和服务效果。



枫叶新家园物业中心副经理 何艳玲

李婧：向“服务式写字楼”的理念改进和提升物业服务，根据写字楼客户的具体需要提供周到的个性化服务。



枫叶水晶岛物业中心经理 李婧

姚燕：针对地产开发的高端项目就应该有相对应的高端物业，如何体现高端物业，除了要有过硬的台阶团队外，更需要专业的设备来维护，如专业的洗地机、清扫车、绿化、保洁专业工具等等。



枫叶新都市物业中心经理助理 姚燕

增加收入，我们抓需求

骆军：处理好服务与经营的关系，不断拓展有偿服务项目。不能只强调经营而降低服务，也不能强调服务而忽视经营，要在加强服务的基础上强化经营，通过大力宣传，引导业主增强有偿意识，告示业主我们所有的有偿服务项目及收费标准，服务是我们职责，付费是你的义务。



枫叶家园物业中心副经理 骆军

吴晓妹：在我们今后对老旧项目的管理中，应当把生活服务收入做为主要的经营管理来抓，多联系一些商户，帮助业主挑选一些高品质的健康产品，我们只需把好质量关，做好资源整合即可。



生活服务部主任 吴晓妹

何蓉：我们要始终以客户需求，市场发展为关注焦点，与“业主、商户、开发商”真诚合作，通过对项目精细化、专业化、前瞻性的运营管理，塑造项目市场品牌形象，带动项目物业市场价值的稳步提升，实现项目在区域市场内可持续发展，创造属于业主的共同价值。



枫叶新都市物业中心副经理 何蓉

2012年是高新地产“健康成长年”，高新物业通过此次研讨深入分析了目前物业管理的新形势，围绕“健康、低碳、智能、幸福”八字方针，高新物业常务副总江行红做了总结发言。针对物业需要破解的难题，她要求全员献计献策，团结一心，想办法、拿措施、抓落实，打破人才困局，拓展招聘渠道；精简架构，简单高效；深挖企业潜力，提升高效运作模式；创新服务模式，增加生活收入，提升企业盈利水平；实抓节能降耗，改善和提升设施设备管理水平；做好业委会工作，提高服务收费标准。

高新地产副总经理马毅对此次研讨给予了充分肯定，要求物业公司要以客户需求为导向，以创新的思想观念、良好的精神状态、扎实的工作作风做好物业安全管理、大维基金落实及清欠工作，推进高新物业服务管理水平更好更快地提升。



Unite as one
to solve the problem

Service innovation to
enhance the efficiency of

SPRING

2012高新·红枫林 夏季游园会浓情盛启

文/周雯（销售分公司）

5月5日上午，高新·红枫林VIP专场游园会在枫林华府园区内举办，本次活动以“相约红枫林 健康春常在”为主题，邀请广大业主及员工家属积极参与。

早上十点活动正式开始，业主们早早来到了活动地点，投篮机、捞金鱼、射击打靶等各种有趣的活动吸引了众多新老业主的参与。体感“切水果”游戏精彩不断，引来笑声连连；小丑互动最吸引孩子，许多业主陪伴孩子一起观看小丑幽默滑稽的表演；DIY插花区女性业主们诠释着对美的独到认识，制作出各种各样的插花；而石膏涂鸦区则是孩子们展现丰富想象力的地方，白色的石膏娃娃在他们的笔下瞬间有了色彩……大家都玩得非常开心，乐此不疲，现场还准备了精美的礼品送给广大业主。活动结束后，有的业主还意犹未尽、恋恋不舍。

2012年是高新地产成立20周年，也是高新地产的“健康成长年”。本次活动旨在为平日忙碌工作的业主提供更好的交流平台和关注健康的话题，调动业主的生活情趣，形成红枫林良好的口碑传播，更好地促进红枫林项目销售。





盛夏采摘季 回馈新老业主

文/周雯（销售分公司）



阳光普照，瓜果飘香。5月20日，高新地产夏季采摘活动在户县福缘休闲农庄成功举行。此次活动共聚集了红枫林、水晶城新老客户百余人，在香气四溢的果园里，大家淋漓尽致地体验了一次户外采摘的乐趣。

早上8点半，红枫林销售中心已经聚集了耐心等待的业主，签到、领礼品后登上旅游大巴，工作人员将一切都安排得井然有序。9点钟，三辆旅游大巴同时启动向福缘休闲农庄出发，途中工作人员还特别向大家宣读了温馨提示。车上，欢声笑语伴我们前行。

经过一个多小时的车程，大家抵达了位于户县的活动目的地。一行人对此次高新地产举办的采摘活动充满了期待，个个摩拳擦掌，跃跃欲试。在对采摘活动进行简单说明之后，全体业主合影留念，向农场进发。工作人员向每位业主发放了采摘票和餐票，并引领大家进入采摘园区。所有的果树都种在大棚中，杏、桑葚、桃子……孩子们欢乐地在果树间嬉戏，大人们则边品尝、边挑选要带走的果子。伸手摘一个油桃，轻擦浮尘，放入口中一咬，脆甜爽口，齿间弥漫着微微的甜，满足的笑容在脸上绽放开来！在园区中，摘采、品味、聊天、漫步……大家玩得真不亦乐乎。



业主们对于高新地产举办的这次活动给予了高度评价，业主刘女士说：“平时在外面买水果吃，都对水果的安全不太放心，这次在农场里自己亲自动手采摘，不仅安全放心，而且吃起来似乎更加香甜。”带着孩子和老人一起来的王先生说：“这个周末特别值得纪念，平时孩子很少接触大自然，这次的活动让孩子学到了许多课本里学不到的知识，寓教于乐是最大的收获。”

2012年是高新地产成立20周年，也是公司的“健康成长年”，水果采摘、农家乐、户外游园之类的健康活动将会陆续启动。希望广大业主能够积极参与，我们的宗旨是让每位业主都可以成为健康的“品质生活家”。

春暖花开日·烧·烤·DIY—

——记第一季度员工生日活动 文/张皓（总经理办公室）



春光明媚，草长莺飞，在这春意盎然的季节，我们迎来了第一季度员工生日活动。未央湖畔，杨柳树下，体验绝妙的味蕾享受，今天，我们是开心的寿星，也是手艺精巧的食神！

3月31日下午，生日员工首先来到国际港务区，参观了公司北上灞河的开山之作枫林·九溪项目。花木萦绕、错落有致的景观示范区，富丽堂皇、功能齐全的会所，布局合理、温馨舒适的样板间，无不体现出高新地产“品质生活家”的企业愿景，也让各位生日员工自豪地赞叹这巧夺天工之作。

随后，一行人抵达了今天的活动主场未央湖公园，自助烧烤是这里的一大特色，烧烤炉、木炭、酒精、作料都准备就绪，不过时间尚早，于是特意准备的棋牌比赛让现场的气氛顿时活跃了起来。经过一个小时的角逐，工程管理部的王志坚凭借技巧和胆识赢得了冠军大奖。

这时，很多同事已经迫不及待地等在烧烤炉前要大展身手了，自助烧烤正式开始。各组的男同事主动生火，更有“敬业”者单膝跪地，侧身低头，一边焦急地观察炉内情况，一边

在下面扇着风，不一会儿便已火焰熊熊。有的小组缺乏经验，虽呛得眼泪直流却不见火焰升腾，只得求助别人。

“快！把孜然递给我。”经验丰富的小组已经开始了第一波烧烤，几位男同事动作熟练，在鲜嫩的鸡翅上加入黑胡椒、辣椒等多种香料，放在炉火上慢慢熏烤，当火候恰到好处之时洒上一抹孜然，烤炉上立刻发出“滋滋滋”的声音，肉汁从烤肉中渗出，独有的肉香令人食指大动！炭火上青烟袅娜，第一批肉串、鸡翅、火腿新鲜出炉，鲜而不腻、嫩中蕴香，浓浓的香味招来好吃之徒，一群人蜂拥而上，个个垂涎欲滴，美食瞬间被抢夺一空。美女们享受起美食来也顾不得低调了，嘴角的油迹和夸张的表情让平日的淑女形象全无。有的同事则是流窜作案，挨桌乞讨，吃着点评着，很有几分美食家的范儿。随后，各小组也都陆续有美食出炉，大家围坐在一起，津津有味地享受着亲手制作的晚餐，整个烧烤区，欢声笑语连成片，其乐融融。



夕阳西下，霞光洒在广阔的湖面上，闪耀出灿烂的光辉。春风轻拂，吹的湖边的杨柳婀娜摇曳，吹的湖波欢快跳跃，就像有无数双眼睛一眨一眨，欣赏着我们精彩的生日晚宴，欣赏着我们别样的幸福生活！

迹象 · 川渝

文/李品（装修事业部）

春天迈着轻盈的脚步走来了，温暖的阳光飘然洒向大地，春风拂面，鸟语花香。在这样生机勃勃的春天，高新地产员工一行来到了天府川渝，在繁忙的工作之余放慢了脚步，放松了心情。

成都 · 享受慢生活

时间是一段过而不返的旅途，踏着时间的脉搏走过每一寸未曾谋面的土地。在城市留下自己的记忆，附在心底的某个角落偶然想起。

有着三千年文明史的成都，被人们更多记起的地方大概就是宽窄巷子和锦里。步入宽窄巷，犹如穿越时光流逝、滑过岁月的脉搏，既可以感受到历史的悠长，也能体味到成都最本土的生活方式。左右古朴的街巷、上下斑驳的瓦墙，各式各样的懒散如春雨洗面般前后袭来。当你悄悄融入这一番风景之中，那种悠闲和缓慢，仿佛让你错以为过往不曾溜走，情节还交织在昨日。柔美的阳光闪烁着古色古香，映照着你脸庞拼凑成某位游客相机中的美景。而锦里数百米的街道更是将成都生活的精华浓缩其中：客栈、茶楼、酒楼、戏台、风味小吃、手工艺品……充分展现了三国文化和四川民俗民风的魅力。食肆里的美食有张飞牛肉、三大炮、肥肠粉，一箸一杯都是冲着味道去的，不花俏，没有噱头，讲究的是实惠。还有手艺人的玩艺儿，捏个泥人、转个糖画儿、买张剪纸，都是包含童趣的东西，怀旧也是怀念童年淳朴的快乐。

成都的时光是缓慢的，任你用何种方法荒废，都会显得弥足珍贵。发呆在风景中，凝视在建筑下，沉迷在孤单里忘掉自己。品一盏清茶，静看日落余晖洒满巷尾。在匆忙的人生中体味散漫的舒适，一眼望穿夜幕将至。人生最惬意的一些事，大概都不会有太多次。

重庆 · 夜色撩人醉

重庆，一座以辉煌夜景而驰名海内外的城市。重庆市区三面临江，一面靠山，依山筑城，建筑层叠耸起，道路依山盘旋而上，城市风景十分独特，从而形成了璀璨的夜景。“不览夜景，未到重庆”，重庆的夜景必须身临其境地细细去品味、去感受、去理解。

观赏重庆美景最具盛名的地方便是南山一棵树。在那里，可以俯瞰山城全景，伟岸的渝中半岛尽收眼底。夕阳收起了它霓虹的微笑，暮霭轻轻地散下来。夜幕笼罩下的高楼大厦欲与南山一比高低，那无数只装饰着白色、绿色、红色、黄色、蓝色的灯光也一

齐亮了起来，好似各种颜色的宝石装饰着重庆的夜晚。一幢幢高楼大厦肩并着肩紧挨着，在璀璨灯光的烘托下，犹如重庆美艳绝世的少女，顾影弄姿，闪烁着的霓虹灯光就像是她的美目环顾四周。放眼望去，渝中半岛两岸的灯火与来来往往、金碧辉煌的游轮交辉相应，形成一幅让人赏心悦目的画卷，珠围翠绕的耀眼，雍容尔雅的媚态，都给人一种难以抗拒的魅力。

美丽的文字永远无法书写出美丽的风景，我们愿用赞美的笔刻画出这一段让人难以忘怀的故事，记录下内心感受到的别样情怀。若有一天回忆泛黄，这温暖的情怀大概也会烙下印记让哪儿都无法取代。



Beautiful
scenery



Enjoy life



Delicious
food

■ The beauty of the night



Beautiful
scenery



Delicious
food



我愿意 我相信 我等待

文/陈阳 (销售分公司)

我不懂爱情 因为不曾经历
只是长久以来总结出自己的感情特质
无论是对谁都徘徊在一个点折回的轨迹上

出于好奇只要靠近就想去了解
简单的相识后又被纯粹的的目的性所烦恼
之后就过度到厌烦 甚至出言不逊的讽刺
直到伤害成型 逼至离开
一个人看着别人甜蜜又自嘲着果然是自作

这种模式由最初的the升级成了whoever
试着用星座理论来解释这一现象
所以每每心虚的解释时
只说本性所趋 无法改变
而且我的确也没那种魅力让人难以割舍
早放比晚放容易 祝福比伤害简单

我承认有时也是寂寞的 需要爱的
但这个理由不至于让我放弃去等待去相信那个人的出现
不至于失去理智的将划为过客的人当作要在心里安营扎寨的
经历了很多的故事也明白了专属这个词出现的概率微乎其微
但这是目前为止难能可贵的我始终在坚持的

短暂的怨甚至是恨我可以承受
因为这会换来我所珍惜的你以后更美的幸福
而这是我所不能给的 也给不起的
相信我们都会是幸福的
首先要学会忍受与选择

祝福我 祝福你们。
有一种感情会更长久。
它叫友情

九溪·景

文/冯文杰 (工程管理部)

清晨
朝阳、湖水，雾湿小径
青青的绿色，春的向往
引灞河之水，逐鹿中原
吸天地之气，风回路转

正午
金墙、红瓦，蝶舞花间
勃勃的生气，新的开始
取各家之长，铸造精品
融古今之风，万世流芳

傍晚
夕阳、枫叶，虫鸣丛林
轻轻的微风，吹红天际
夺塞上之景，流光飞逝
抢江南之色，如梦如幻

夜晚
星月、色光，蛙吟小湖
沉沉的暮霭，归于宁静
借高山之稳，伟岸苍翠
占大河之广，九水归一

幸福不远

文/常晓菲 (高新物业)

归宿？
生活的依靠总是飘忽不定
落叶般打着旋儿坠
还未有所着落，已又被凌风旋起

昨天那般逝去，明天无法想象
奔跑在别无他物一望无际的广场
零星的光点永远遥不可及
望着驻设在远方的未来
视线渐渐模糊，景物渐渐朦胧
能做的只是吞一口温热晶莹的水
双臂紧紧的抱住自己

窗外的绿叶被阳光浸染成了耀眼的翠绿
一切，都因为透过琉璃杯而温柔地摇曳起来
美轮美奂

终发现
喜悦是一种瞬间的情绪
快乐是对一件事情的感受
幸福是用一生去体会的一种状态
我们总以为疼痛比欢喜更深刻
然而记住了为何流泪
却忘记了笑容绽放时响亮的雀跃

我想试着寻找每一个喜悦的瞬间
我渴望记住那些快乐的感受
而我相信 幸福不远

那支钢笔

文/付战鹏 (成本管理部)

踮起脚尖
手指才碰到了书柜角落的那支钢笔
灰尘几乎都要渗透到了水管里
沧桑，冷漠
但，握着它
思绪却回到了那个意气风发的年代
我
舍弃不了那支钢笔

偶尔读书
脑海就浮现出笔筒中的那支钢笔
孤单却变成了它对我的坚守
毅然，无怨
而，望着它
思绪却填满了幸福生活的种种艰辛
我
珍藏着那支钢笔

每每感悟
思想就跳跃到铭刻心中的那支钢笔
坚持变成了它特定的存在符号
自信，改变
若，拥有它
思绪就化成为传播自由生命的种子
我
信奉着那支钢笔

川渝行

文/王雯(财务部)

2012年4月，赶在夏天的脚步到来之前，与公司同事一起故地重游了成都和重庆。

成都是一直喜欢的城市，慵懒而悠闲，一到成都，感觉做什么仿佛都慢了半拍，不急不躁，悠悠闲闲，浮去了心中的烦躁，让你久浮的心情仿佛一下子也沉静了许多、安静了许多，慢慢地去体味这一切。也许生活本该如此吧。

成都的宽窄巷子和锦里就很好地体现了这种生活方式。

宽窄巷子和井巷子，是成都有名的三条老巷子。宽、窄巷子是两条紧靠着的平行小街，它们长度相等，因宽窄不同而得名。宽窄巷子的整体风格游走在传统和时尚之间，既可在宽巷子喝着盖碗茶吃着小吃，也可在窄巷子品着咖啡，享受着异域美食。在宽窄巷子里，弥漫着一种慵懒、悠闲、抒情的气氛。

与西安书院古街厚厚的历史沉淀不同，宽窄巷子更透露出比比皆是现代时尚元素，里面聚集了很多酒吧、餐馆和好玩的小店，特别到了晚上，已经变成了年轻人休闲娱乐的“小资巷子”。

走在宽巷子，你仿佛穿越时间隧道，游走在过去与现代之间，时间也凝滞了一般。徜徉在过去的时光中，人们悠闲地享受着午后懒散的阳光，三三两两，有些在品尝着大碗茶，有些在闭着眼睛享受掏耳朵的舒适，整个巷子以品茶、休闲、看戏、听书为主。

与宽巷子不同的窄巷子，似乎更迎合年轻人的口味，以洋餐馆、酒吧为主。一到晚上，烛光摇曳，一对对情侣的身影穿插其间，空气中弥漫着慵懒暧昧的感觉。其间不时有歌手舒缓深沉的声音飘荡过来，仿佛能触摸到你的心灵，更增加了浪漫的色彩。

窄巷子穿过去就是别具特色的井巷子，一幅幅历史相片的三维延伸场景墙，再现了宽窄巷子曾经的生活状态。在这里，平面与立体结合在一起的老照片，诉说着过去岁月中的生活场景，那一切的一切，就像父辈的生活，让你无限怀念起儿时的老时光来。

锦里是近些年才修建成的一条具有仿川西古镇风格的步行



杜甫草堂

街，给人的第一印象如同云南的丽江，仿古木楼，小桥流水，大红灯笼，张灯结彩，跟宽窄巷子风格类似。在这条不足400米长的老街上，集中了近百家的各色店铺，糖人、藏饰、泥人张、檀木梳、丝绸等特色物品令人目不暇接。逛着逛着，猛一回头，黑脸“张飞”正拿着刀在卖张飞牛肉；饿了去吃一碗肥肠粉、酸辣粉，来一串烤肉串，尝一下三响炮；渴了泡上一壶竹叶青，听听川剧，看看变脸，到街边的酒吧坐坐；累了依偎在水榭长廊，眼观身后池塘里的“锦鲤”；最后，再购买一些特色美食和纪念品给家人……吃喝玩乐，样样不少，这里真是让人待上一整天也不厌倦的地方。需要你慢慢地走，慢慢地品，慢慢地体味。

到了晚上，红色灯笼一串串亮起来，远远望去，灯光摇曳，人影攒动，一条灯的海洋、人的海洋。旁边的火锅店也热闹起来，成都的夜晚一下子鲜活起来，充满了成都市井特有的喧嚣和随意。锦里和宽窄巷子里大部分都是中青年，他们在这里吃饭、品茶、喝酒、聊天，随处可见一对对情侣在烛光下窃窃私语。这里，你能感受到成都人的闲适、成都人的夜生活、成都人的浪漫……待在这里越久，你就会越真切地体会到张艺谋的那句话：“成都，一座来了就不想离开的城市。”

成都到重庆，坐两个小时的动车就到了。最初的印象，就是重庆不愧以山城为名，高楼大厦倚山而建，层层叠起，道路盘旋而上，城市风貌十分独特。汽车行驶在街上，如同在秦岭山道上行走，大家啧啧称赞重庆司机水平很牛。

第一站是磁器口，天气还不错，前两天刚下了雨，没有那么炎热。磁器口古镇的街道由青石板铺就，两边多是建于民国抗战时期的两层木制房屋，一条正街和横街最是热闹，临街都是卖土特产的店铺。到磁器口就意味着不得不品其“三绝”：千张、麻花鱼、毛血旺，不过时间有限，只能走马观花，草草一逛。这里的商业气息也越来越浓，陈麻花前

排了好长的队，品味了一下，咸里带甜，对于北方人来说，也许甜味太重了吧，有些发腻。磁器口旁就是码头，当年因盛产瓷器而出名，看着码头旁的船只，可以想象当年的贸易繁华。

在品尝了地道的重庆火锅后，我们驱车前往南山看重庆夜景。由于重庆三面临江，一面靠山，独特的地势，构成了一幅高低井然、错落有致、曲直相映、远近互衬的奇丽夜景。重庆的夜景可谓天下闻名，清人王尔鉴有诗云：“高下渝州屋，参差俯石城。谁将万家炬，倒射一江明。浪卷光难掩，云流影自清。领看无尽意，天水共晶莹。”真是这一夜景的真实写照，可见重庆夜景也久负盛名，历史悠久。

重庆观夜景的地方很多，我们去的是南山“一棵树”观景点。站在观景台上，望眼望去，江面两边，高高低低，沿着山势，错落有致，遍地华灯若天河群星，满天繁星似人间灯火，星、灯已浑然一体，交相辉映，俯首顾盼，如梦如幻，如诗如歌。江上的虹桥如彩虹一样飞架于江面，大型彩船不停穿梭于茫茫灯海之中，对面的洪崖洞金碧辉煌，矗立在百丈悬崖峭壁之上，抬头仰视，一弯月牙挂在天边，璀璨的星星在月亮旁探出头来，似乎也被这人间的美景吸引，真是美轮美奂，让人流连忘返。

第二天，一行人来到解放碑，坐上轻轨欣赏重庆全貌。由于重庆的独特山势，轻轨也是高高低低地在城市间穿行。坐在轻轨里忽高忽低，感受着在高楼大厦间穿行的感觉，感觉有些像星球大战里飞机在高楼间穿梭的场景。重庆也是中国人口众多的城市，地下的地铁、地面的道路、立交桥、轻轨车，再加上天上的飞机，还有依着山势、层层叠叠的高楼大厦人们已经将有限的空间进行了最大化的利用。

晚上在解放碑附近吃了一顿地道的重庆当地菜，真是好不过瘾。晚餐后直奔机场，一路上又欣赏着重庆美丽的夜景，只想将着美景深深地印在脑中，带回家中……

远去的绿皮火车

文/米钰 (规划设计部)

年少时以为,世界总是在远方,而飞驰的火车就是通往世界的另一座天梯。于是,在四岁那年,我第一次坐上了绿皮火车……

二十五年后,时间定格在四月的一次春游,这是最近一次接触火车。在去往车站的路上,看到最多的是同事们脸上洋溢着出行的喜悦,而听到最多的是大家对火车不绝的感叹:“好久都没坐火车了……”。一时间,火车这个名字显得是那么的熟悉而又陌生。

如今的火车,有了大红,中蓝和小白,华丽俏转身,旧貌出新颜。“老绿在哪里?老绿在我们还是小朋友的记忆里”。关于绿皮火车,我相信比我年长的人们都会留有属于自己的“绿色记忆”。

那个年代的人对绿皮火车有种特殊的感情,从东到西,从南到北,从家乡到城市,从梦想到现实,都是在这一节一节的车厢里完成的。那时候的人很纯洁,很朴实,也很简单。大家上了车,坐在一起素不相识的人都能成为朋友。南来的往北去的,走亲的访友的,求学的挑担儿的,进米的买面儿的,倒腾的卖蒜儿的,铜锅的挖炭儿的,大家在一起,一壶茶,几个小吃,就是一段愉快的旅程。在那个年代,甚至有很多人都是在火车上遇见自己喜欢的女孩,然后恋爱结婚、生子敬老,平凡地走过自己的一生。

这是一种多么美好的记忆啊!而现在我们生活的年代,这样的情况大概是不可能了。一是不安全,不敢和陌生人说话,更怕陌生人找你说话;二是现在有些女孩儿,多半会选择在VIP厅、高档机舱或者是豪华游艇上遇到一个高财富,创造邂逅,百般搭讪,随即闪婚,在不断对老公的怀疑和检查中过完自己光鲜而疲乏的一生。

不得不承认,现在人们追求快捷,追求效率,追求结果,却忽略了人情的东西,在一切以“高速”为标签的时代,精神的东西变得越来越匮乏。地铁、高铁、机舱里出现了许多麻木僵硬的面孔,快速的交通工具上人们变得越来越冷漠,目的性越来越强,忽略了身边的风景,因为速度不给他们为此停留的机会。

现在交通工具多了,绿皮火车已经很少被人们再使用。正在被向“养老院”途中,成了记忆中的符号,思乡怀旧的元素和一个关于纯真年代的缩影,慢慢泛黄,逐渐模糊。也许,只有在文学中电影里,绿皮火车才会散发出迷人的气息:朱自清笔下父亲那肥胖臃肿,青布棉袍,黑布马褂的《背影》;《天下无贼》里人性的纠结,《周渔的火车》里梦中情人的邂逅,《全城热恋》里小方含泪为爱出走……可是,如果换成高速的CRH、TGV,这些桥段,这些故事,不会有生存的空间——还没来得及看清,还没来得及出手,还没来得及邂逅,还没来得及惆怅,火车早已抵达目的地了。

有句话,爱情是光阴的故事,没有了光阴,也就没有了故事,绿皮火车应该是最有故事的。如果可以,我还是真的希望绿皮火车能够留下来,继续被我们使用,假如绿皮火车还在,我觉得会有人去乘坐的,至少有这样的一个载体,有这样的一个空间,有这样一个机会让你接触纯真,接触记忆!冯骥才曾写过老的东西之所以让人着迷,是因为它身上有记忆。那些住在老街里和生活在小区里的人们,他们的精神状态是不一样的,有时候周围的环境变了,身处其中的人的价值观也就变了。我相信总会有一批人在坐上绿皮火车的时候,他们的记忆会被拽回到曾经的某一点,不会随之若鹜,不会随波逐流。



情怀是一种很奇妙的东西,可以把事物、人、时代联系在一起……不是时代抛弃了我们,是我们嫌弃了这个浮躁的时代。在浮躁的时代里,不如停下来恋恋旧吧,不伤感,不颓废,可喜的是我们在坚持,不随波逐流……有传奇故事的盲人歌手周云蓬,在《绿皮火车》的结尾写道:“最后再来说说诗人海子吧。他于1989年3月26日选择火车结束了自己的生命,现在已经整整20年了。如果他还活着,估计已经成为了诗坛的名宿,开始发福、酗酒、婚变,估计还会去写电视剧。站在喧嚣浮躁的90年代的门口,海子说:要不我就不进去了,你们自己玩吧……”海子,稍微有点八十年代记忆的人都知道,他也是一个传奇。

从成都到重庆,我们坐的是小白,与记忆中的绿皮形成了鲜明对比:过于干净的车头与车厢,没有了喷云吐雾的效果;快速运行的CRH,封闭、削弱了自然气息和零乱的钢铁音响,心脏不能再配合着铁轨咣当激荡;闻不到邻座那人自带饭菜和茶蛋的飘香;也听不到在陌生的小站,同一个口音难辨的妇女在窗边讨价还价……过隧道的时候,黑压压的,反倒是白色的避车门显目而刺痛神经,恍惚间觉得每一个人从呱呱坠地的那一刻起,就登上了自己的生命列车,并与一些人结伴而行。旅途中的人们上上下下、聚聚散散,分分离离,以及那不时发生的意外。有些意外因为亲友不可挽留的下车,而深深的悲切;有些意外因为这个特殊位置被重新占据,而感到格外的欣喜。这些与我们同乘一列车的人们,有的仅作了短暂逗留,有的在旅途中遭遇了伤痛,还有的在一直为他人默默帮助;有的人会在下车时打个招呼,留下一些念想,有的人则悄然离去,以至于我们都觉察不到他是何时离开。

最惊讶的是当两车相错时,蓦然发现有些亲密的人们竟然坐在另一列的车厢里。他们是悄然离开,还是无奈分离?尴尬且悲哀的我们都不清楚是一种什么样的力量造成如此结果。诚然,这并不能阻碍我们艰难地翻越沟壑与他们会合……但遗憾的是,我们不能再坐在他们的旁边了,因为其他人已占据了紧邻的座位。



尽管旅途中充满了等待与别离,梦想与挑战,但我们最终都没有回头,这是一趟没有回程的旅行,后来的列车也不允许你有半点的停留。

往者不可谏,来者犹可追。前面总会有鲜花在摇曳、总会有天籁在悠扬。我们要把握旅行中共聚的每一刻,陪伴着你左右的人一起欣赏沿途风景,使这段有意义的旅行变得平静而安稳。你坐在车上看风景,看风景的人在车外看你,别人装饰了你的车窗,你装饰了别人的梦。当轮到下车的时候,我们空出的位置,留给继续乘车旅行的人们,为他们复刻榜样,珍留回忆。

年轻的人们,等我们以后有了宝宝,在孩子十八岁之前,至少给他四样礼物,带他坐一次绿皮火车,给他一张旅途合影,带他听一场周云蓬的音乐会,送他一本《海子诗选》……



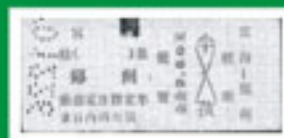
文章到此已接近尾声，最后用一些老照片来记录那个年代弥足珍贵的永恒回忆……

过去30年

不计其数的中国人在铁路上迁徙
求学、打工、经营生活
绿皮火车的记忆是许多中国人认识故土以外世界的开始

30年后

高铁时代的到来
让这种记忆越来越难以复制
因此我们希望透过这些正在慢慢消失的画面看看我们曾经的生活和憧憬



拥挤：这是一幕大多数人都经历过的场景，在滚滚涌动的人头面前，狭小的车门几乎要将人的身躯扭成一只麻花。

藏龙卧虎：江湖中还是藏龙卧虎啊，身轻如燕，捷如壁虎者不知几多。早在那个年代大家都懂得相安无事，构建和谐社会。



扒车族：1985至1995年，火车票价经过三次大幅调整，平均涨幅逾70%，不少人为了省钱不买形似“云糕片”的车票而“扒车”。当时全国列车时速平均只有48.3公里，让扒车变得可能。



侃大山：在信息闭塞年代，许多走出家门的人在火车上通过侃大山，第一次了解到新闻联播以外的世界。



Window Seat：相对于拥挤的硬座车厢里面的人来说，能坐在靠窗的位置应该是一件非常惬意的事情了。



车厢交际：麻将，扑克牌，用打牌消磨路上的时光，可谓中国式消遣。



晚点+喝水难：上世纪90年代，人工调度模式下，火车基本没有非常准时到站过。这种情况直至2003年铁路系统大规模改用电子调度后才逐渐改善。早年的绿皮火车上使用锅炉烧水，而炉中热水往往在列车开出后不久就被用完，再加上晚点，人何以堪啊？



一段旅程：几瓶酒，几个小菜；几瓶啤酒，几样小菜让坐在一起的陌生人变成了老朋友。



农民商贩：频繁的临时停车，为铁路沿线月收入仅为两三百元的甚至几十元的农民提供了商机。



山寨食品：2000年以后，“康师傅”和“雷碧”等各式各样的山寨食品在火车上大量涌现。

罐头盒里的团体操：这是一趟耗时3天3夜的长途旅行。为了缓解旅客的疲劳，列车员带领大家做起了广播体操。虽然此时同车共舞，但明日又将各奔东西，这种罐头盒里的团体操充满了人生的别样情趣。



泡沫盒饭：1985年前后，泡沫盒饭逐渐取代塑料盒饭开始在火车上广泛出现。90年代中期，两肉一菜的盒饭在火车上出售为约5元，普通中小城市为1-2元。



大城市，远去的绿皮火车：为了高收入和对幸福生活的追求，无数中国人通过铁路流向大城市。他们以绿皮火车为起点，寻找自己人生新方向，而他在大城市仅作短暂停留，又将驶向下一段旅程，头也不回地走向他影绰不清的将来……

——谨此献给那些有绿色回忆的人们

赶路 Road

文/全维蕊（高新物业）

前段时间看完了韩寒的那本记录与妓女一起赶路的小说。故事情节非常简单也非常平淡，完全没有小说应有的跌宕起伏和所谓的引人入胜。如果不是里面精彩的文字和通俗而深刻的道理，应该没有兴趣读下去吧。其中有句话印象挺深，“只有在不懂得生活艰辛的时候才会文艺的感叹”。我发现以前的我就是那样的，在所有的物质问题和基本的生活问题都由父母出面解决的这二十年里，无数次彷徨无数次抑郁，然后写下那些相关的所谓记录下琐碎情感之声的文字，在现在看起来，只觉得矫情。

当你食不果腹的时候，估计听到的不是什么落花的声音，而是自己前心贴后背摩擦的声音吧。当看着别人跟你一样花了父母的钱上大学后每月几千几千的往家里寄钱，而你拿到手的那点工资只够养活自己是养活不是享受时，还有心思把精力放在那些小情小爱上？生活问题多的没有一点空间和um间让你滋生那些牵肠挂肚要死不活的情愫。

要面对现实，拿什么去面对现实？

我说过也被说过，“年轻人嘛，初到社会最重要的是经验，是磨砺自己，不要把钱看得那么重。”并且在刚开始工作的这半年，也一直这样鞭策自己：“等我经验丰富了，能力强了，我就可以干这干那去赚大钱了。”而且从小到大我本身就对钱没有很强的占有欲，钱嘛，够用就好，太过奢侈的生活也不太好。我觉得只要我工作出色，能力优秀，生活就会充实，我就会满足。所以我不计成本、不在乎回报地努力过，也真正的充实过。

可是，看得多了，听得多了，想法就会变了。

每个人都在谈买房，每个人都在讲收入，回到家里每个父母都在比儿女谁孝顺。拿什么买房，拿什么比收入，又拿什么孝敬父母？矛头狠狠地直直地指向了钱。

我曾经甚至想过不买，打心里不愿意把半辈子耗在那不到百平米空间的所谓终身占有上。我也不虚荣，也不要最高档的名牌，有吃有穿，健健康康平平安安就快快乐乐了。还觉得那些为了钱去点头哈腰甚至失去尊严的人非常没

骨气，同时为自己有这么高尚的想法感到格外欣慰。可是后来发现不是这样的。

我可以租一辈子房。可是热水器坏了让房东修，人家说你就付那点房租还想住得舒服？让房东把我们用不上（其实她也不用上）的几个破家具弄走，人家说那是我的房子我放点东西怎么了？

我可以穷开心。可是听说一个亲戚得了种怪病，发了两个月的烧不见退，从一个医院转到另一个更大的医院，住最高档的病房，用最贵的药，儿女每天成万成万地往医院送钱，最后痊愈了。同时又在一本杂志上看到一个父亲得了重病，儿女没钱看病，从医院回来后不久就离开人世。如果我是那个得怪病的亲戚的儿女怎么办？我可以给自己成长的时间，稳步地成长成一个可以为所欲为不受限制的人，可是父母等不了。我甚至可以把自己的生命给他们，让他们继续健康，继续生龙活虎。

以前看过一句话，貌似是个同龄人说的，我们这一辈都是背着父辈赶路的。父辈没有囤积足够的资产，到了我们不但要赚够自己的，还要把父母和子女那份赚回来。

可是以现在的状态下去，要花多少年？无论父母有没有给我们丰富的物质生活，他们全心全意地将我们养成能够独立于现世的人就是对我们莫大的恩惠。我必须以最大程度去报答，我甚至在想，要将留给子女的那份也给父母。子女你可以让他在逆境中成长，但父母已经为我在逆境中煎熬了一辈子了，我怎么还可以只顾着穷开心，一门心思奔自己所谓充实的小日子？

以前听《无间道》的时候只觉得曲调很动感，歌词很深邃。可现在再听一遍看一遍，句句无奈，字字疼痛：

谁能改变，人生的长度，谁知道永恒有多么恐怖。

谁了解生存往往比命运还残酷，只是没有人愿意认输。

我们都在不断赶路忘记了出路，在失望中追求偶尔的满足，我们都在梦中解脱清醒地痛苦，流浪在灯火阑珊处。

去不了终点，就回到原点……

还可以回到原点吗？

梦想，幸福？让爱着自己并会继续爱下去的他们幸福才是我最大的梦想和幸福！原点的梦想和幸福的起点已经开始在一次次的无力感中模糊了。很多时候不是付出的越多得到的越多，很多时候不是你对别人好别人就会记住就会感激。无论是感情还是现实，对错好坏的标准都不再是简单的真诚真心和认真了。

生活即炼狱。这样的永恒还真挺恐怖。没有人认输，就只能承受。在这样的状态下，已经不是坚不坚强的问题了，是我能不能强大的问题。强大到可以在瞬间聚资数万；强大到不用钱仍然可以解决只有钱能解决的问题；强大到面对死亡与背叛也能不动声色地泰然处之；强大到天塌下来也敢用头去顶……

昨日已逝去，未来不可追，让我们活在当下，迅速让自己强大起来，这才是出路。

别开到荼蘼。



梦中的战神

文/周雯（销售分公司）

穿越小说、穿越剧眼下层出不穷，身边很多人都在讨论，如果自己能穿越时空，想回到哪个朝代？做些什么？而对于历史无比痴迷的我，当然也幻想过无数的可能：去秦朝，亲身感受始皇帝气吞山河的霸气；唐朝，去目睹盛世长安的繁华景象；抑或去清朝，见证千古一帝的传奇经历……可是，如果我真能站在时空隧道前决定去向时，一直有选择性障碍的我这次一定不会犹豫，我会回到西汉，回到汉武帝时代，回到那个英雄辈出的岁月，因为那里有我梦中的战神。

他，17岁两出定襄、19岁三征河西、21岁纵横漠北，杀到匈奴胆寒；他，年少封侯、勇冠三军，年仅21岁就身居大司马高位；他，23岁离开人间，被武帝厚葬茂陵，世代受人景仰；他，就是霍去病。也许霍去病的战功不是中华历史上最显赫的，也许中华第一战神的称号亦不能赋予他，但在我心里，他绝对是5000年历史长河中抵抗外族入侵的第一战神！

初识霍去病，不是从厚重的历史书中，而是王维的《少年行》：“出身仕汉羽林郎，初随骠骑战渔阳。孰知不向边庭苦，纵死犹闻侠骨香。”这首诗满含对霍去病的崇敬，也同样开启了我对于他无限的向往。我承认我从小就是一个有英雄主义情结的人，我崇拜英雄，也渴望有一天能成为英雄，霍去病不仅是英雄中的佼佼者，同样是我梦想的写照。纵使“滚滚长江东逝水，浪花淘尽英雄”，他一如明珠般在我心里闪耀。

自古英雄出少年，霍去病大概是中国历代名将中年龄最小的吧。可能18岁前就建立战功的不止他一个，但仅仅用了5年时间，还是弱冠之时就建立起如此赫赫战功的，纵观历史也仅有霍去病这位天生的帅才而已。18岁的年纪，当其他未来的名将在苦读兵书发愤图强之时，他却已经纵马疆场、封侯而还了；22岁，当大多数未来的名将开始崭露头角之时，霍去病已经创造了不败的神话，把他无敌统帅的形象写在了所有的汉朝子民和匈奴兵将的心里，成就了一个武将所能成就的一切辉煌。然而，似乎历史总爱开令人扼腕的玩笑上天赐给大汉朝这位千年难得的奇将后仅仅23年，就匆匆把他召唤了回去。如同一颗划过天漠的流星，那一瞬间的光芒照

亮了天地，然后就迅速地陨落了。也许他的早夭就像断臂的维纳斯一样，因为遗憾而更美、更令人难忘、更让人怀念，又或者我宁愿相信上天把这位战神派遣到了另一方天地，让他续写不败的神话。天的那一头，或许他正率骠骑兵将，谈笑于烽烟战火中……

也许有人会说霍去病不配“战神”二字，因为他不懂体恤士兵，更因为他射杀了飞将军李广的儿子李敢。而我只能说，他不懂体恤士兵是因为他的不羁和年少轻狂，如果他像卫青一样老成持重、瞻前顾后，他也就不是霍去病了。但尽管如此，还是有无数的将士愿投靠到他的麾下，渴望如他般功成名就。至于他杀李敢，更是不得已而为之，毕竟在那样一个家族观念极严重的朝代，一旦有人威胁到他的家族利益、荣誉，那就是他的敌人，对于敌人，霍去病向来不会心慈手软！敢杀李敢、敢周顾西汉约法三章中“杀人者死”的律条，却又有把握在杀死人后依然能活下来的人，恐怕只有霍去病。他用“匈奴未灭，何以家为”的豪言壮语，用一次次驰骋疆场、出生入死的实际行动，用封狼居胥的骄人战果报答着汉武帝的知遇之恩、不杀之情。如此的战神有血有肉、有情有义！

曾经看过一位网友这样描述霍去病：“我们纵容他的飞扬跋扈是因为我们自愧弗如，我们追忆他的辉煌，更是追忆我们渐行渐远的青春岁月里那些蹉跎了的凌云壮志。”我注定成为不了一个像他一样的英雄，但如果有一天真能穿越时空，我很想来到霍去病的身边，我可以做他的红颜知己，和他谈兵法；我也可以成为他的左膀右臂，伴他金戈铁马……



品茶感悟

文/李杰（销售分公司）

每天早上都会提前到办公室，第一件事便是烧水泡茶，喝一口身心气爽，美美的。办公室的同事都知道我有饮茶的习惯，有时也会到我的工位上凑热闹，喝口茶。我总觉得大家喝完茶的感觉都很好，心情自然也会很好。

每逢周末有空，便喜爱和爱人一起泡壶好茶，细细品着茶中味道，放松一下劳累的身心。茶喝得久了，看得久了，便慢慢地生出许多感叹，人生如茶，品茶如品人生。这不仅仅是因为喝茶对人体有很多好处，更因为品茶本身就能给人们带来无穷的乐趣。

茶叶的价值就在于溶入水中成为茶水。多好的茶叶，无论是西子湖畔的龙井，还是太湖洞庭山上的碧螺春，不管是武夷山绝壁的“大红袍”，还是福建安溪城中的铁观音，如果不溶于水，不为人所品、所尝、所饮，对于茶而言又有何用？作为一个人，学识再高，能力再强，不奉献于社会，又何足道哉？生命短暂犹若一片茶叶，如果一味去追求生前的功名显赫，富贵利禄，并为此穷尽一生，岂不是难有生活的快乐了？

通过饮茶便得到一些小小的感悟，人生的过程中，社会不会去刻意地留心每一个人，就像饮茶时很少有人会在意杯中的每一片茶叶一样。它不会因为溶入清水不为人在意而无奈，照样只留清香在人间；人也不必因为融入社会不被人关注而沮丧，当你成就了他人，帮助了社会，贡献了自己，陶冶了人生之后，你还要在意什么呢？茶树年年有新芽，生命之树常青，人生不过如此。

夏至又至

文/胡琛琛（销售分公司）

合起双手
闭上双眼
再许下心愿
在某一天
回到从前
让他们都没出现
当他们没改变
让时钟停在那年的夏天

——许飞《那年夏天》



天气突然热起来了，这才是西安的夏天呀！

记得那年，我拿着大杯的蜂蜜柚子茶坐在食堂前的台阶上，看着毕业生们摆摊卖旧书，猜测他们心里的感觉，是不舍还是兴奋或是悲伤……转眼，我们也毕业了。天气很热，我和欢收拾了一大堆东西去摆摊，乱七八糟的一大堆，有时候无人问津，我们就自娱自乐看看帅哥美女。偶尔也有生意好的时候，但每卖出去一件东西，我们多少有点心痛，毕竟大学的回忆也和它们有关……

我们俩放肆的笑，就好像毕业真的遥遥无期。欢说，我发现和你一起最好玩，大学里因为有了你，我的快乐才会这么多，也许有点傻气，有点神经质，但我们都是脆弱敏感的女生，所以，不

快乐的时候有了你就会很好。绕着操场一圈又一圈，我们永远有说不完的话，你我一人拎着一个水壶，就像当年一人一只滑冰鞋，手拉手在雁塔校区的夏天笑得很大声……亲爱的，我现在最大心愿就是你能快点找到属于你的他，能保护你，好好爱你。我们都没有想象中坚强，幸好，我们还有很多个夏天，可以手牵手，穿波西米亚的长裙，放肆的笑。

我是个脆弱的人，最讨厌离别的气氛，但有些人一分开也许真的再也见不了面了，天南海北，千山万水。费去南京前，约了几个好友，在校门外的烧烤摊，借着冰凉的啤酒，想起了好多好多。我和费大一时一起进了社团联合会，那时我是副主席他是外联部副部，随后一起进团委办公室，大三时我在大院学生会，而他做了经济学院的团工委

副书记。我们不但是朋友更是战友，很长一段时期当我郁郁不得志的时候，都是他在鼓励我支持我，真的很感谢他！

也许，只有在许多年后，风轻云淡，那些感慨和伤痛才能沉淀得如此清晰，才知道大学那几年自己是那么的忙碌和充实。大一的时候，我扎着小斜辫子，满腔热情地投入学生社团，学拉丁舞，磨坏了两双舞鞋。真的很感谢当时支持和鼓励我的杨贵渊学长和李盼学长，没有你们我不会学会勇敢和坚强，虽然好久不见，但希望你们一切顺利。现在的我换了发型，懂得碎花雪纺裙配流苏耳坠，不再抱着酷儿果汁，而是更喜欢喝茶，喜欢安静。但我仍要感谢那些年和我一起走过欢笑和泪水的人们，谢谢你们的支持和包容，无论以后你们在哪里，我都会深深地记住你们。

人总是恋旧的，可时间会推着你不向前走，不会给你太多的空闲去沉淀和留恋，当你意识到一些东西已经不复存在的时候，才会猛然醒悟自己其实得到过很多。不过，人总是要学会长大，也许某一天，我虽伤痕累累，却依旧能扬起笑脸，愿明天的阳光依旧灿烂，愿我们都会越来越好！

感谢春天给了我希望，夏天给了我热情，秋天给了我沉静，冬天给了我磨砺。世界若是个美丽的圆，我们会相逢在最初那一点。



ONE
STOP
SERVICE

家装进社区

高新物业为业主打造一站式服务

文/马龙 (高新物业)

春风送暖，春意盎然，3月24日，高新物业携手西安物业装饰诚信联盟在红枫林小区举办了“住高新物业，享受家门口的装修服务”主题社区活动，旨在提升服务水准，将家装艺术升级，让业主体会家门口的舒适服务。

红枫林花园洋房是高新物业近年接管的高端物业项目之一，为了让所有的花园洋房业主拥有舒适温馨的宜居环境，高新物业为业主提供了多项便捷的日常生活服务。为满足花园洋房业主的装修需求，高新物业量身定制了装修一站式服务，经过精挑细选，谨慎调研，将优秀的家装公司、建材商和家居产品请进社区，由工商、质监、厂家、物业、媒体等联手，把艺术扮家、环保装修、温馨舒适的家居体验带给业主，让业主足不出户也能了解装修知识，购买到经济实惠的家装用品。

活动中，高端家居建材产品品鉴、户型装修设计鉴赏、家装咨询等服务让业主耳目一新；幸运来电、1元竞拍、0元抢购等精彩环节将气氛推向高潮，现场欢声笑语、气氛活跃。业主们在活动现场订购到了自己满意的商品，还参与了抽奖，将好运带回家。

2012年正值高新地产成立20周年，高新物业创新服务模式，不断汲取优秀物业管理经验，挑战高端物业管理标准，认真聆听业主需求，全心为业主创造感动和惊喜，通过社区活动增加与业主的沟通交流，满足业主需求，让业主享受服务的同时也感受到文化活动的乐趣，赢得广大业主的一致好评。



春意寻道 雅趣人生

枫华会2012年老年业主健康养生之旅

文/惠莹 (高新物业)

高新地产枫华会多年来坚持倾心关注业主生活，倡导幸福健康的生活理念。在2012高新地产“健康成长年”的主题引领下，枫华会于4月26日特举办以“春意寻道 雅趣人生”为主题的老年业主养生踏青活动，向老年业主表达健康长寿的美好祝愿。

迎着春色晨光，来自枫叶社区的50余名老年业主兴致勃勃地登上大巴，前往楼观台延生观景区。行进中，钢筋水泥的喧闹都市被远远抛在身后，迎面而来是翠绿的麦田、巍峨的青山，老年业主们不由地和声唱起了喜爱的歌曲，车厢里歌声欢笑声一片……

延生观始建于唐朝，是玉真公主为纪念母亲而修建，寓意天下老人益寿延年。经过一个小时的车程，充满道教文化氛围的景区映入眼帘，精神矍铄的老人们在导游及物业工作人员的陪同下，迫不及待地开始攀登延生观。老人们对延生观的历史，对延生观的建筑、雕刻、文物细细品味，逐一游览了戴庆门、延生殿、寿星宫等景观建筑，并在山顶的上清殿饶有兴致地学习道教叩拜，登高远眺。游览完景区，老年业主们在“长寿斋”品尝了枫华会的工作人员特地准备的爽口野菜和长寿面，借此祝愿老人们健康长寿。

观美景，寄祝福，枫华会工作人员的贴心照顾让老人们倍感温暖。返回途中，老人们不停向工作人员道谢，更感谢枫华会多年来对他们的惦念。

高新地产枫华会对于健康的倡导和行动得到了广大业主的认可和肯定，2012年，枫华会将会围绕高新地产“健康成长年”的年度主题，与业主们共创健康美好的幸福新生活。



从小区变化喜看高新区发展

文/江劲君（枫叶苑北区业主）

我们枫叶北区在高新区内只能算是个小社区，位于高新二路段，东邻高新一路，南为枫叶别墅区，西近新世纪公园，北靠林凯大厦，1994年动工，1998年全部建成，占地少、楼房少、住户少。

回想起1997年9月我刚入住小区时的情景，依然记忆犹新。房子是在一片荒芜的旧砖窑上修建的，远眺之处，满眼尽是田野空旷、杂草丛生的荒芜画面。出入没有大道、没有公交车，每遇雨雪天气，小道上泥水路滑，穿着长筒雨鞋都行走困难，我曾几次滑倒，全身沾满黄泥，难以清洗干净。真可谓：大道不平，路灯不明，通信不灵，购物不便，看医无院，入学无校……有朋友来家做客，戏称我住在“西伯利亚”大荒漠。

时至今日，在高新区管委会和高新地产、高新物业的重视支持下，经过十几年的发展，我们小区的面貌发生了巨大的变化。真是

改革开放机遇来，枫北小区盖高楼，植树种草搞绿化，优美环境业主夸，大路平，路灯明，晚上彩灯乐煞人。物业管理理念新，尊重关怀好精神，全心全意服务好，各项工作周到。经理群众意识强，有事大家来商量，业主满意事即办，损公利己事不干。管理人员素质高，服务热情又周到，办事麻利态度好，待人接物有礼貌。水工电工保洁员，分工明确负责任，随叫随到多热心，维修保养技术精。保安人员素质强，站岗巡逻警惕高，文明执勤形象好，电子监控“眼睛”多，违法分子打哆嗦，业主安全好工作。院内设有门诊部，看病购药很方便，

楼下便民小卖部，品种繁多货物鲜。业主活动有场所，麻将扑克任你选，露天广场器械多，锻炼身体又取乐。优美环境人气旺，和谐小区放光芒。周边环境样样好，小孩上学有一小，公交线路几十条，四面八方都能到。“华润”“莲花”大超市，吃穿用品任你挑，邮政电信盖高楼，情报信息通五洲，工行建行点不少，存取贷款很自由。世纪公园虽不大，有山有水空气鲜，练拳跳舞又长跑，坚持锻炼身体好。枫北小区变化大，高新建设步更快，20年创业成就多，艰苦奋斗不能丢，坚持科学发展观，喜看高新更辉煌。

DEVELOPMENT
CITY

感动在身边

文/孙娟（长安居小区业主）

生活中有无数感动，因为感动，生活才如此美好。可有一种感动，是心血与汗水浇筑而成，是勤劳与智慧融合而成。他们没有令人羡慕的财富与荣誉，没有悠闲自在的安逸与舒适，普普通通、平平常常，这就是我们小区的物业工作人员，就在我们身边，一直感动着我们……

入住长安居小区已经两年多了，清晨起床后总爱下楼到小区走一圈，这里的环境和氛围给人一种舒适安逸的感觉，让人心情舒畅。眼前不时映现着一幕幕让人温暖和感动的身影：协防员搀扶年老业主，技工师傅和保洁人员不辞劳苦地默默劳作，物业办人员接待业主时那热情的服务，这些看似微小却让我们感动的情景一直存在。

说说小区里一位我不知道名字的工作人员吧。每天他都

来得很早，顾不上休息就拿着自己的工具急急忙忙去清理小区的卫生，从垃圾桶到草坪落叶的清理，他都是那么细心认真。记得有一次，我刚下楼就碰见一个业主拎着一袋垃圾匆匆忙忙地走着，大概是因为上班时间紧的缘故，她一时心急就把垃圾径直扔过去，但是垃圾没有入桶，还有些零零散散地落在地上，那个业主很惭愧地给他示意了一下，他连忙点头挥手说：“姑娘，没事，你赶紧去上班吧，我一收拾就行，你路上注意安全，别急。”我当时听后，心里很是震惊，像这种事一般人都都会很反感地窃窃私语几句厌恶的话，就是在那一瞬间，我被他那朴实的话所感动。他不嫌弃工作上的脏和累，总是用一份热情的微笑去面对小区的业主，就算有再不开心的事，遇到他那温暖的笑容都让人很是感动。

奉献不止，感动常在。我们的生活因感动而精彩，我们的人生因奉献而闪光。感动是夏日一缕凉爽的清风，是冬日里一轮温暖的太阳，是沁人心脾的甘泉，是芳香四溢的热茶……拥有了感动，我们的心开始变得明亮、宽敞、纯净。

生活在这片清新优雅的净土上，每天都上演着一幕幕感动的画面，物业工作人员热情服务、认真负责、积极向上的态度围绕着我们，呈现出一幅和谐、亲切的画面，让身边的人倍感欣慰。

这里生活很幸福

文/白艳（丹枫国际业主）



每当夜幕降临，万家灯火星星点亮，在每一个灯火的背后，都有着一个家的故事。万家灯火的温馨，组成我们一个个和谐的“城市细胞”，而正因为这样的故事，这样的和谐，才让我们这座城市有着无以伦比的安居、宜居、乐居！也因为物业管理的“优保障”，让这样的都市生活更美丽更幸福！这差不多是丹枫国际大多数业主的感慨吧。

随着我们生活水平的日益提高，现在老百姓购房，不仅要选房子，还要选环境！楼盘的环境布局怎么样，套型是否合理，是否节能环保，有没有“好管家”……这些都成为了现在市民购房的重要因素。作为购房大军中的一员，我也深有感受。大概四年前，我们入住到丹枫国际，面对陌生的小区、陌生的“管家”，我们似乎感到前途渺茫大有提前进入“不惑”之年的感觉。可高新物业的工

作人员让我们感受到了别样的丹枫国际，他们是我们每位业主的定心丸。

在寒冷的冬季，为了保证业主室内温度正常，他们东奔西走、不辞辛苦、跑上跑下，可从未说过一句抱怨的话，这样的“他们”给我们留下了极其深刻的印象。他们不畏辛苦、任劳任怨的工作态度，让我们业主的心里深深体会到了温暖与欣慰，更感受到高新物业为业主服务的热情与周到。

每次到物业办公室见到的总是他们微笑的面容；每次带着疑惑寻求解决时得到的总是娓娓的解答、客气的回应；每次维修工作都及时规范，检查问题严格细致，热情有礼的态度让我们满意放心……高新物业的工作人员用实际行动践行了优质高效、真诚服务的物业承诺，成熟的物业管理使我们感受到了家的安宁与和谐。

“我在这里已经住了四年了，我把家安在这里，我很喜欢，这里就像公园一样，而且大家就像一家人，和睦共处，我今后会一直住在这里。”这是在这里居住的一位大爷所说，这是给物业的褒奖，也是给我们这个和谐小区的褒奖！

掌心的赤红

我还记得那天大雨滂沱，还记得你掌心赤红的颜色。

——题记

文/王美懿（枫叶苑南区小业主）

眼睛低低垂着，不敢直视我。你小心翼翼地托起我沾满泥巴的手臂，在全身上下胡乱翻找着纸巾，手忙脚乱了半天终是没有找到，于是抹了一把脸上的雨水，拾起自己“幸存”着的、没有被泥水沾染的一块衣角，帮我清理手臂上的污泥。

一霎间，我看到了你的手掌。

我不顾自己手肘的疼痛，用力掰开你蜷在一起的指头。你的手掌藏在指头下面，手心蹭破一块刺眼的伤口，缕缕殷红从那里淌出，和雨水、泥水搅混在一起，似乎在委屈地流着泪。

掌心的那块赤红，像一团火焰、一把利刃，深深地灼烧着我的眼睛。

我不做声了。

我的脑海里忽然闯进了许多零零碎碎的片段。

我想起了你炒的菜。香气浓郁的排骨，鲜脆爽口的土豆丝……我想起你一个大男人系着围裙在厨房里忙碌的身影为此我还常常嘲笑你。

我想起了你的帽子。那顶在我看来又老又土气的线帽，在某个寒冷的冬日的早晨，在我冻得瑟瑟发抖的时候，你摘下它扣在了我头上，我这才发现这顶帽子的温暖和柔软。

我想起了你的烟瘾。你知道我讨厌烟味，当我在家学习的时候，你总会轻手轻脚、心虚的小偷似的，在楼道里偷偷“过瘾”……

我感到眼睛很涩，你掌心的赤红色刺得我泪眼模糊。你似乎注意到了我久久的沉默，“没事的……”接着又半开玩笑地补充了一句，“你老爸皮糙肉厚的，不怕疼。”你把手掌在自己身上胡乱抹抹，扶起歪倒的自行车，拉上我那已经被你用衣角擦得干干净净的胳膊：“雨大，咱回家。”

我看了一眼你还带着一丝内疚的眼睛，你手掌上被抹得凌乱的颜色，你嘴角故作轻松牵扯出的那个微笑，释然了。

那么，爸，我们回家。

还记得，那天的云是阴沉的铅灰色。

我还记得，那天的雨好大。潮湿的风混杂着咸腥的泥土味，从发梢滑到鼻尖，一股股凉意无声无息地翻涌着。

“吱”刺耳的自行车轮胎皮的摩擦声，像是一声尖厉的喊叫，撕扯着耳膜在掠过那滩淤积的雨水时，你终是没能控制好方向，车轮折拐出一个扭曲的弧度，歪倒在了满是泥水的路面上。

我的脑海中忽然一片空白，唯一感觉到的，只是疼。又冷又疼。

我的手肘重重撞在地上，冰凉黏滑的泥水糊得满胳膊都是。一阵一阵的痛，丝丝缕缕地噬咬着我的神经末梢，眼角沁出几滴泪，我扭头正要对你狠狠发作，哽在喉头的怒斥却忽然止了。

因为，我看到你急急地朝我跑来了。刚从地上爬起的你，摔得比我更惨，那脏兮兮的泥水将你涂成了一只大棕熊，披在身上的雨衣皱巴巴地甩在背后，大滴的雨水在那上面打出了一个又一个浅浅的坑。

“摔痛了没有？”你的声音里满是歉意，一双通红的

让我深爱的人

文/李静洁（业主）

世上总会有那么些人不合群，总是有那么些人喜欢把自己隐藏起来，就像我。

小学时，同学们总是会说我没心没肺，那时候还不知所云，转过头来，不在乎的一笑，继续去做自己的事。就因为这满不在乎的态度，所以这名声倒也出乎意料的传得响。

其实六年的时间看似很长，实际却很短，难得的是在这六年的“漫长”岁月当中，我没交上一个知心朋友。

有的人说，成人的世界太虚伪，只有孩童之间的友谊才是最珍贵的。

有的人却说，孩子的友谊不过就是玩伴罢了，其实也无太多意义。

其实，直到现在，我还纠结在这两句话中，两个看起来都好似有道理。

就是喜欢下雨，喜欢凉凉的雨滴落在身上的感觉。那是一种莫名其妙的清爽感，那是雨水和泥土混杂在一起的芬芳，带着天生的忧郁和冰凉，在全身散开。

“我们一起玩吧”。这是闷在心里的一句话，闷了许久、许久，久得自己几乎忘记。那是闷热的六月，可能是天气原因，体育课在学校体育馆进行。呆立于原地，我找不到打发时间的方法，所以便站起来盼望时间快一些流逝。寂寞是什么？寂寞了会不会很难受？寂寞就像偌大的世界只有你一人，寂寞就像你此刻与外人隔开的感觉。

说实话，我观察她们好久了，每节课下都会偷偷瞄向那边。那几个女孩长得很漂亮，脸上无时无刻不是挂着粲然的笑意。

“我们……一起玩吧。”我第一次走向她们，挂着淡淡的笑意。的确，我厌了，厌了那样一个人的日子。

我尽量敛首低眉，显得恭顺，期盼着她们也可以像对他人那样的对我笑。

她们先是沉静了一会儿，然后反手指着自己，用极度夸张的语言说出几个字：“一起玩？”

“对啊，不可以么？”我尽量压低声音，幻想着之后的种种结局，心里有了最坏的打算。

“那个……还是……算了吧。”

我看见那个女孩，扯了扯嘴角，回敬了一个比哭还难看的笑容。她秀眉微皱一下，瞳中划过一丝细微的不耐，在双方之间环顾了一下，轻叹了一口气“我们性格不合。”

“那，算了。”

有些僵硬地抽回手，我没脸再去问她们，一口气走向那个寂静无人的小角落，一屁股坐下，双目无神地看向四周。

那里有正值花季的女孩，她们此刻无一不是嬉笑着，在原本就很夺目的面庞之上，再加入一抹青春稚嫩的羞涩感。

搓捻着校服，鼻尖微微发涩：“找个借口很简单，被人拒绝很艰难。”

是不是很可笑？我不记得发了多久的呆，只记得之后，我对“朋友”这个词已很是忌惮了。

毕业典礼很无聊，硕大的会议室，我只听见校长那一大篇的论文之外，便是无休止的嘈杂喧闹声。风微微拂到脸上，夏季独特的燥热感让人很不舒服，正午的阳光很刺眼，却又出奇的温暖。

我这六年来，究竟在做什么？由始至终都是一个配角，都只能一个人默默在角落看书，以寻求少许安慰。

突然间，想问一句“过去的我，满意么？”

我想，回答应该是“不满意”，但这个所谓的“不满意”，真的说的很揪心。我不是什么圣人，也不是什么看破尘世的隐者，更不是什么智者。我只知道，这就是我。那个沉默的、忧郁的、呆呆的人，是去掉一切面具后最真实的我。有人说过“面具戴久了，就放不下来了”，我想，也的确是。当年的那个我，戴上了多重面具，乖巧、隐忍、听话。一戴就发现放不下了，也不能放了，只能硬挺着往前走，一步一个脚印，有的深，有的浅。突然回头望去，才发现六年的脚印里，竟然都浅得可以不加计算，才发现在那么长的岁月中，自己竟然是那么孤单。

怎么办？我可不可以暂停一段时间，在人生漫长的道路中转过身来，满脸笑意地对自己说：“不用担心，现在的我，有了很多朋友；现在的我，有了一定的人缘，所以尽力地去笑吧。”

很想看看当年那个齐刘海的学生妹笑起来是怎样的？会不会很好看。

最终，还是要道路上大步向前走。

不用担心，我会忘记你，因为我爱你。

诗二首

文/尤丹（枫景观天下业主）

爱上一个叫海子的魂

一句“面朝大海，春暖花开”
你定格我心中亘古不变的传奇
追求幸福与希望的魂魄
遗落在那一年的铁路边上
世俗的躯体绽放出一朵血色的寂寞
传说，春天十个海子全部复活
但愿会有一个，只属于我
于是，我站在春天的风口
等待魂飞魄散的美丽……



望山河

几许沧桑，几世辉煌
夕阳西去，总是悲壮
江河远去，总是向往
俯首江水，放眼群山
回首眺望，千年沧桑
旧时烽火，今人凭吊
如诗山峰，峰绝天地
如歌卷云，云翻飞翼
百川归海，从春风范
何等气魄，何等壮观
诗人作赋，画家丹青
豪迈江山，倾诉忠情
太阳落，山河不落
玉可碎，志不可夺
且看春天，生机盎然
三月铃铛，唤醒雄狮
承担命运，天地动容
高山耸，大河壮
血液奔流，畅情怀
血液铸成，新长城
千秋万代，望山河
气势磅礴，金的光泽

春之声

文/王积均（枫景观天下业主）

壹 清风

春之声里生春苔，
门里门外百花开。
清风一夜冬剩几？
长安又遇伯乐来。

贰 兰花

春风细雨落不尽，
轻歌漫舞曲又生。
不知蔷薇何处开，
却有兰花东麓来。

叁 报春

细雨纷纷落石苔，
引得幽兰山湾开。
青山侧听流水意，
方知琴声报春来。

肆 春梦

白雪难融青石苔，
雪莲梅花傲霜开。
冬日憧憬春时梦，
梦醒忽觉夏已来。

伍 惜春

春风起兮春已来，
惜春莫等百花开。
问谁扬帆行千里？
智者已过万重山。

陆 清晨

清晨布谷声声催，
桑榆未晚欲何为？
往事如烟随风去，
早春二月春又归。

柒 桃花

三月桃花初开放，
一抹柳翠舞霓裳。
似曾相识难相遇，
醉饮清风闻此香。



石之歌

文/李静洁

我是骨，
从大地母亲中生长出来，
累起层层叠叠，
搭建起千山万壑。

我是屏障，
从棱角处突出，
守护身边花草树木。

我粉身碎骨，
山体坍塌而下；
我粉身碎骨，
草木成灰。

我守护身后树木千年葱茏，
万古不灭。

我不会搔首弄姿，
也不是一无用处。

我不会装腔作势，
我不与鲜花比风姿，
不与百灵比歌喉，
我知趣避让，
不妒不恨。

我是大地的骨头，
我努力依起高山，
暗自泣泪。

我是草木的母亲，
我不能给予他们湿润的土地，
只能为他们遮风挡雨。

我暗自沉睡，
自知自足。





映日
荷花
别样红

王积均（枫华观天下业主）



NEWS

高新·枫林华府项目荣获 “全国物业管理示范住宅小区”称号

（通讯员 芮莎）2月13日，从国家住房和城乡建设部传来喜讯，高新·枫林华府项目顺利通过“全国物业管理示范住宅小区”考评验收，成为高新物业第十三个国优项目。

为创建全国物业管理示范住宅小区，高新物业自2011年初就开始积极筹备，根据枫林华府的硬件设施和物业服务状况制定了详细的创优工作规划和实施方案，在各项管理中查找问题，逐项完善。2011年11月18日，经过四次省、市创“国优”考评，枫林华府迎来最终的“国考”。评审中，枫林华府的工程设施管理、环境安全、标准化服务流程、社区文化建设、业主满意度等各方面得到了专家组的一致认可，一举通过评审，跻身国优项目行列。

此次“全国物业管理示范住宅小区”称号的获得，是业主及社会各界对高新物业服务水平的肯定与鼓励，高新物业人会以此为契机，竭尽全力为业主打造温馨舒适的宜居环境，使枫叶社区成为业主安居乐业的家园。



NEWS

用友搭建平台 提升信息化管理

（通讯员 王一雯）为了更好的提高资金使用效率，加强资金管理，提升各下属公司的资金管理水平，集团计划财会部于3月15日下午召开了“用友NC资金管理系统操作培训”，我公司财务部等系统使用人员参加了此次培训。

NC资金管理系统可以对企业资金业务和集团资金业务进行管理，实现集团集中资金管理业务与成员单位资金结算业务的集成应用。借助用友，直接搭建集团资金管理体系，建立集团资金集中监控模式，对资金进行统筹规划，平衡资金需求，实现资金的全面监控。通过此次培训，财务部对用友NC资金管理系统有了更进一步的认识，有助于我公司在资金计划、资金结算、资金调拨、财务核算方面加强管理力度，提高公司的信息化管理水平。

NEWS

高新地产喜获市建委企业信用加8分好成绩

（通讯员 刘瑞娟）近日，通过由西安市房地产行业协会评选的“西安市优秀住宅（唐城杯）”奖，高新地产获得了西安市建委企业信用加8分的好成绩。

在“2011年度西安市优秀住宅（唐城杯）”的评选中，高新地产认真配合专家评审团进行项目考察，高新·红枫林项目最终凭借规划设计中凸显的优势获得了西安市优秀住宅（唐城杯）的荣誉称号。因此，西安市建委对2011年高新地产等29家房地产公司的30项良好行为予以增加企业信用评分的奖励，获奖企业将被记入西安市城乡建设委员会、西安市住房保障和房屋管理局的“企业信用档案”。

此次信用加分是对高新地产优秀项目的高度认可，既收获了行业内的高度肯定，也印证了高新地产健康成长的足迹。高新地产将秉承一贯的职业精神和社会责任感，做出更符合人居新理念的优秀产品。

NEWS

高新物业连续四年荣获 “特种设备安全管理工作先进单位”称号

(通讯员 吴红英) 3月26日,在高新区2012年特种设备安全工作会议上,高新物业被授予“2011年度高新区特种设备安全管理先进单位”荣誉称号。

特种设备管理与业主及员工生命财产安全密切相关,长期以来,高新物业本着“安全第一、预防为主”的理念,将特种设备电梯运行安全、锅炉、高低压配电等作为公司品质检查重点,发现问题及时整改,不放任何隐患。在考评过程中,公司设备管理工作作为考察重点也得到了专家组的高度认可。

高新物业一贯坚持日常检查及定期报检,实行多级巡检制,对电梯进行严格检查及维护保养:每季度进行两次电梯困人应急演练;每半年对电梯维保单位进行维保质量综合考评;每年对电梯进行安全检验;年检到期的电梯提前一个月至电梯检验检测机构进行报检;每年对电梯作业人员及相关管理人员进行专业培训,确保作业人员持证上岗……所有工作精益求精,细致入微,坚决杜绝安全隐患,确保公司所辖区域的设施设备安全平稳运行。



2008年以来,高新物业已经连续四年获此殊荣,公司将以此为契机,再接再厉,持续提高特种设备安全管理水平,力求把特种设备安全工作做得更好更扎实。

NEWS

高新地产西滩安置新村项目荣获重点建设项目奖

(通讯员 徐娜) 3月28日,高新地产民生代建工程——西滩安置新村项目获得了由西安市发展和改革委员会、西安市重点建设项目领导小组办公室颁发的“西安市2012年重点建设项目”称号以及由高新区管委会颁发的“2011年重点建设项目三等奖”。

西滩安置新村项目位于科技八路以南、西三环以西、丈八西路以北、高新管委会以东,该项目占地面积约97亩,总建筑面积27万平方米,小区内将建设9栋高层住宅共1994户。项目自2010年9月15日全面动工以来,高新地产本着“安全文明第一、生产质量效益并举”的宗旨,针对该项目施工环境和工程的具体特点,从上到下高度重视、精心组织,认真落实管委会政策,创新现场管理的思路 and 模式。在管委会各级领导和公司领导的正确指导下,项目部全体人员严守岗位,加强现场质量、安全、进度管理,严格落实周检、月检、不定期检查等现场质量、安全检查制度,及时发现隐患,及时整改。



此次获奖为高新地产的工程施工树立了样板项目,西滩安置新村项目将以此为起点,不骄不躁,时刻绷紧文明安全生产这根弦,确保西滩村安置房小区早日保质保量地完成,为农民兄弟早日回迁做出贡献。

NEWS

高新物业组织员工外出参观学习

(通讯员 吴红英) 为进一步提升高端项目物业管理水平,拓宽工作思路,加强同行交流,4月18日,高新物业领导班子、中层及部分骨干员工20余人来到中海、龙湖及万科物业优秀项目进行交流学习。

当天,高新物业管理人员至中海铂宫、中海熙岸、龙湖盛景、万科新地城、龙湖香醍五个项目参观,与各专业口人员就高端项目安全管理、品质管理、基层员工管理、设备管理、特约服务、社区文化建设等方面进行了深入探讨与交流,对其优秀的管理方法和服务亮点进行借鉴与学习,收获了有益的工作思路。

为使此次交流活动取得实效,高新物业还组织召开了内部学习汇报会,参观人员基于各自岗位实际情况,形成了对本岗位现状进行改善的工作措施,并在实际工作中有效落实。



NEWS

销售分公司举行一季度工作会议

(通讯员 周雯) 4月19日上午,高新地产销售分公司举行了一季度工作会议。高新地产副总经理、销售分公司总经理张苇及销售分公司全体员工参加了此次会议。

会议由销售分公司常务副总王强主持。会上,各部门根据一季度的销售状况,结合市场发展动态、本部门工作和自身工作,谈方法、谈思路。大家站在各自岗位及部门的角度畅所欲言,探讨如何改进部门及自身的工作状况,如何提升工作效率。在会上提出的好建议被采纳后也将在随后的工作中进行落实。

最后,张苇对这次阶段工作会议给予了充分肯定。他指出,首先各部门要提升过程管理能力,做到过程和结果并重;其次,要加强案场的制度化、规范化、程序化管理。会后,大家纷纷表示要用实际行动努力完成公司下达的2012年各项指标任务。



NEWS

销售分公司举行2012年务虚会

(通讯员 周雯) 5月3日上午,高新地产销售分公司举行了2012年务虚会。高新地产副总经理、销售分公司总经理张苇及销售分公司全体管理人员参加了此次会议。

此次务虚会主要就营销推广部下阶段工作思路进行讨论。销售分公司常务副总王强及营销推广部所有员工根据现阶段的销售状况和岗位职责——发言,对在售各个项目下阶段的整体营销策略分别进行了汇报,会议气氛严肃紧张,大家提出的一些好的方法和建议也在会上得到充分肯定。

最后,张苇对发言员工的积极态度和充分准备给予了认可,并指出了目前各部门存在的问题、不足以及下阶段工作的改进方向。他表示,在目前销售困境的情况下,各部门员工应抱有激情、端正心态、坚持理想、坚定信念,在逆境中求生存,为销售指标的完成努力贡献自己的一份力量。◊



NEWS

高新区第八届运动会
“枫林·九溪杯”足球联赛启动

(通讯员 赵鲜) 5月5日,初夏的热潮吹响了高新区第八届运动会的号角,“枫林·九溪杯”足球联赛作为运动会中最受瞩目的比赛项目之一,于高新区体育训练中心内正式拉开了帷幕。本次联赛共吸引了包括高新地产足球队在内的18支代表队参加,赛程历时一个月。

作为卫冕冠军,高新地产足球队在揭幕战中以9:0的巨大优势战胜了高新医院足球队,胜利的喜悦令每一个人都兴奋不已,也来自于高新地产一直以来对于体育运动的重视。多年来,高新地产不仅在公司内部积极开展体育运动、增强员工体质、加强企业凝聚力,同时还大力支持全民体育事业的开展,通过多次冠名高新区足球联赛,让区内有共同兴趣的球队走到了一起,挥洒激情和汗水,为了同一个梦想而奋斗。如今,高新区足球联赛的规模日渐扩大,比赛也越来越规范,影响力逐年增加。



2012年的这个夏天,让我们共同期待高新区的18支足球队在绿茵场地上激情碰撞,演绎最快乐的足球盛宴,共享最纯粹的足球之夏。◊

NEWS

省、市及高新区地税局领导莅临高新地产调研

(通讯员 王涛) 6月11日,省地税局贡献副局长在西安市地税局李正平副局长及高新区地税局刘广生局长的陪同下莅临高新地产进行调研、座谈。

座谈会上,高新地产总经理张彦峰首先对省、市及高新区地税局的各位领导莅临高新地产指导工作表示热烈欢迎。随后,张彦峰总经理详细介绍了今年高新地产经营运转情况,就宏观调控政策对高新地产在经营运转、销售、资金链等方面造成的影响进行了深入的剖析。

贡献副局长认真听取了高新地产的汇报,对高新地产在生产运营困难的条件下所取得的成绩表示赞许,并充分肯定了我们在税收工作上取得的优异成绩和对国家所做出的突出贡献。同时指出,此次调研让政府部门更深入的了解调控政策对房地产行业的影响,以及房地产企业当前遇到的实际困难。并激励高新地产继续努力、克服困难,积极地为西安市、高新区的建设及税收事业做出应有贡献。◊



NEWS

2012年上半年财务决算及财务清查布置会

(通讯员 王一雯) 2012年6月14日,集团公司在高新地产召开2012年度半年财务决算工作部署会。集团公司总会计师宫总出席会议并讲话,集团下属各公司财务负责人、财务经理及主管,集团计划财务部相关人员参加了会议。

此次会议,结合集团公司上半年计划任务落实专题会议精神,按照《企业财务会计报告条例》、《企业会计准则》和集团公司有关规定,对集团公司上半年经营和资金工作所面临的政策和市场形势进行了分析。

依据集团要求,高新地产财务部在2012年6月21日召开了《2012年上半年财务决算及财务清查布置会》,会议要求,要积极面对集团改制这一重任,在公司半年决算中认真开展财产清查工作,核实资产,保质保量完成2012年度财务申报的编报工作,为集团公司整体改制有序推进打下坚实基础。◊



宣传画的收藏与鉴赏

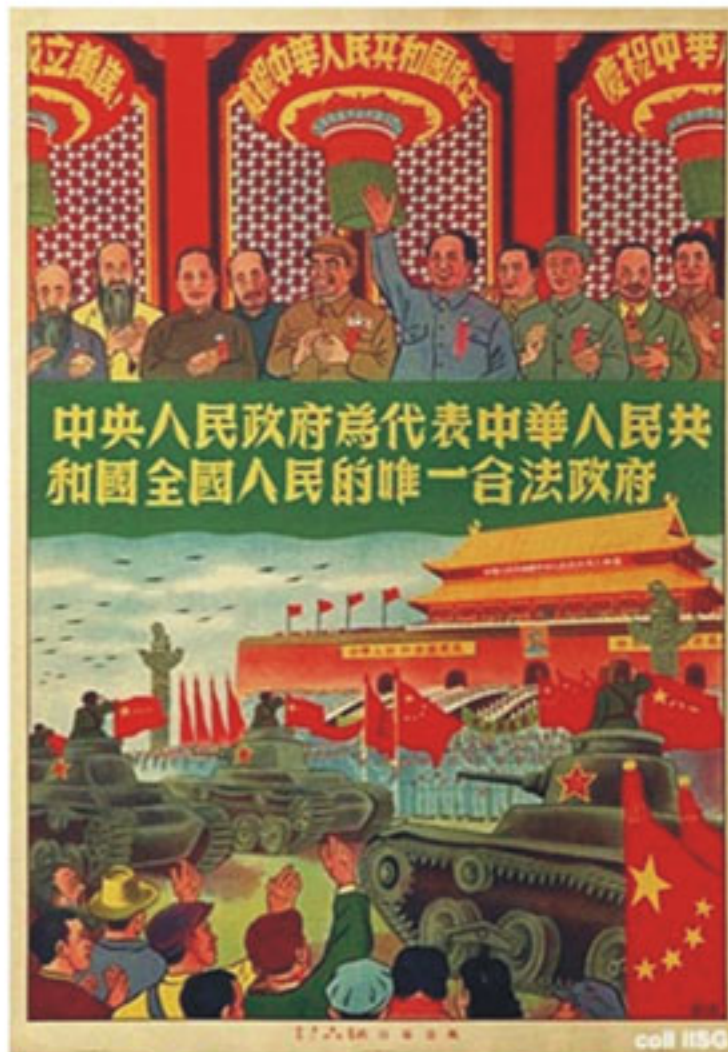
文/王颂道(规划设计部)

据了解,早期的宣传画源于广告和海报,是上个世纪的产物。在我国的出现,是由于上个世纪30年代革命运动和战争的需要。而宣传画进入高速发展期,还是在上世纪50年代末至60年代初。

近些年来宣传画的收藏日趋旺盛,一些有纪念价值的宣传画价格不断上涨,其中图文并茂的文革宣传画是特定时代的特殊美术作品,它那记载着特定历史时期的画面是其独特魅力所在,也是正在迅速升值的重要原因。

以前,宣传画的收藏投资和其他艺术品相比投入较少,也相对容易收集。最近在古玩城,和行业人士沟通,已经发现好题材、好品相的画越来越少。以前还可以和商家讨价还价,但现在有些特殊题材的,如带语录的宣传画,商家报价很死,回旋空间很小了。虽然目前增值幅度不大,但长期坚持下去,也会有不小的空间。

随着中国改革开放的进展,中国的艺术品越来越受到人们的注意。中国宣传画作为热门种类,也出现在国外的网站上和苏富比等国际大型拍卖公司的拍卖会上,而且中国宣传画在国外的价格要比国内高数倍。



我国宣传画在国际市场走俏主要有以下几个原因:

①、表现了强烈的历史事件,内容丰富多彩,包括政治、经济、外交、运动、妇女、儿童等题材,是研究现代中国艺术的绝好材料。

②、在国际宣传画的历史中有其独特的风格,尤其“三结合”方法“领导出题目、画家来创作、群众提意见”,色彩要“红、光、亮”,形象要“高、大、全”的独特风格,在世界各国的宣传画历史中是独放异彩的。

③、很多优秀的作品都有知名画家参与,或集体创作,那种时代烙印很突出的艺术张力,给人心灵的震撼,而且是不可再生的艺术品。

④、当时宣传画的发行数量一般在几十万张以上,有的印数超过了几百万张,但由于大多数宣传画是用来张贴的,具有一定的政治实效性,所以大部分宣传画都被损坏和散失。尽管如此大的发行量,市场上一些品相佳的、收藏者眼中的珍品宣传画仍然稀少,如《全国山河一片红》、《毛主席和我们心连心》、《大海航行靠舵手》等。



我们所看到的充斥市场的文革宣传画很大部分是赝品,根据了解和研究,谈谈对宣传画收藏的一些认识,和大家一起分享:

看纸张:纸张的鉴别一般并不太难,我们知道,当时我国经济还很不发达,纸张也相当紧张,除非有专门用途或是某种特殊情况,一般情况下是不会大量用既厚实又挺括的道林纸来印刷的。所以在当时,大多数宣传画使用的纸张是比较薄的。

当时的漂白技术还不高,纸张往往呈黄白色,很难与现在挺括、细腻而洁白的纸张相媲美。同时也要注意是不是用现代纸品熏染作旧的,一般作旧的虽然也呈黄白色,但细看纸的质地,和文革时期比较还是更加细腻柔滑的。

看颜色:有的赝品是新纸新印然后作旧的,有的是老纸新印的,纸张一关过了还要看画的颜色。从画的整体色彩看上去,赝品的颜色是相对比较鲜艳的,尤其是老纸新印的画,纸张颜色和画面颜色对比比较明显,不要轻信卖家什么“保存得好”之类的话。

真画色彩感觉会古朴柔和,让人直觉就有年份了,那是因为

文革宣传画印刷发行至今已约有三四十年,当时漂白的颜色多少都有一定程度的褪色。一般情况下,这种在当时需要张贴的老画由于历经沧桑,有的还会出现一些霉点、订书针的锈迹等破损,有些瑕疵在所难免。

看“像素”:文革时期的印刷技术还相对比较落后,与现在我国采用的先进印刷技术相比,有相当大的差距。所以当时除非是重大需要,一般情况下,宣传画的彩色印刷质量大都不高,主要是画面的密度不高,要用放大镜仔细观察,看颗粒是不是比较粗疏,色彩是不是较为黯淡,显得不够光鲜,这些都是文革宣传画较普遍的特征。

听价格:在一些古玩市场总能见到看起来品相很不错的文革宣传画,一问价格才几元一张,太便宜就有些名不符实了。一般的收购价格在200-400元之间,好品相的在700元以上,甚至上千元。要杜绝捡漏心理,仔细鉴别后再决定。

Spring 高新区的春天



一路芬芳 (郭磊 客户服务部)



繁花似锦 (崔江江 成本管理部)



花心 (郭磊 客户服务部)



身边的风景 (郭磊 客户服务部)



花廊 (郭磊 客户服务部)

D R E A M C I T Y
高新·水晶城



53-102m² 高新全教育指标房 限量发售
43m² 精装公馆 同期特价发售

- 全程教育
- 艺术设计
- 星级物业
- 智能系统
- 空间规划
- 时尚商业
- 创新产品
- 顶级精装

对学校远近没有要求的 请略过以下内容

学校的远近已经不是距离的问题，
如果上学路程很远的话，你应该在意的不是时间，而是健康。
让孩子多睡一会

