



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

仰·望
Admire

2012 No.03 Vol.056
西安高新地产产业开发股份有限公司 主办
联系电话: 400-899-0008
销售热线: 029-8424 8888
售后服务: 029-8424 8888

高新地产
红森林



墅境洋房 收官钜献

精华尽现于高新，外拥现代繁华，内浸文化厚壤，
深谙传世远见，以稀缺低密洋房，觐献城市价值。



高新区稀有低密度
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



超低容积率，58米超宽楼距
95㎡超大赠送庭院面积



500米林荫大道，600棵
原生大树，70余种乔木



百万平米成熟人文板块，1万㎡社区
专属商业，2000㎡尊贵会所



高新联手重庆金科，国家一级
物业，人居服务新标准

为百姓服务

这是2012年的秋季！

在秋风秋雨的郁闷中到处充斥着愤青民族者关于钓鱼岛的喧嚣！而曾令人揪心的大学师生，则无论是从行为上，还是思想上，都显得异常的和声和冷静！

当下的房地产业也很无语，也很沉默。沉默的令人紧张，甚至有一些恐惧！

然而，我一直坚信一个经济道理：只有资金在流动，物品在交换，财富才能产生和增加，才能产生税收。流动和交换发生的越多则税收越多。尤其是主动的流动和交换，更是如此。

之所以说起这个话题，是因为今年税收压力大，基层税务人员正在寻找各种创新方法以完成任务。

其实，任何一个税收政策，目的有二。一是用于维护国家秩序和利益；二是为了财富的再分配，以解决贫富差距这个社会公平问题。后者就是政府以公民赋予的权力，运用公权力“引富济贫”。这不仅是对富人，也包括企业和行业。

这个税收政策的运用应该有三个关键环节：

其一，目标明确。政府以公权力进行财富再分配，“引富济贫”，使社会趋于公平。

其二，政府的税收政策与经济政策应该是一致的、协调的，能形成良性互动，促进经济发展和社会公平。

其三，所获得再分配的税收是用在了解决贫富差距的社会问题上，促使贫富阶层矛盾和对立情绪的缓和，社会变得更加公平了。

在此，仅就其二，就房地产目前调控政策，谈点自己的看法。

前面说过，资金只有流动，物品只有交换，才能带来财富和税收。而目前的限购政策对于财富和税收的异常影响不容忽视，因为房地产业给国家GDP的贡献毕竟在四分之一左右，这还未考虑其上下游的延伸影响性。

限购，限制谁？又鼓励谁？

事实上，三十年的改革开放，给参与改革、投身改革、创新发展的大部分人们带来的最大资产也就是几套房子和累积起来的存款。而那一小部分受鼓励先富起来的人就更不用说了！

而限购，等于把这批人，无论是改善型还是投资型的有效需求都限制了！这批人虽然有购房的实力却失去了购房资格。而另一部分刚在城市就业的城市下层和农村的年轻一代，或者进城谋生的农民工，虽有购房的资格却没有购房的实力。

其实，表面看，这是个资格与能力的问题，其实是城乡差别、身份差别和贫富差距导致的社会公平问题。显然，限购无法解决这个问题，只会让矛盾积聚。

那么，只有通过有效的税收政策来调整贫富差距，调和资格与实力所造成的社会公平问题；通过金融政策来引导和刺激消费者行为的趋向和理性。

就个人而言，我主张以下经济手段：

首先，地方政府可以设立市民住房保障基金，用于解决中低收入者保障房的土地、建设及配套资金问题。来源有五方面：

- 1.地方土地招拍挂所获得的收入，除去征地成本和政府公共配套开支外的部分。
- 2.地方财政收入今后年度增量中的10%左右。
- 3.房地产开发商前利润的10%-15%，可抵扣所得税。
- 4.各种房屋买卖及转让过程中形成的税费收入。
- 5.中央财政收入中的一部分。

这个基金是专门为城市低收入居民的住房服务的。这个问题政府一要义不容辞，二要敢于担当，三要善于解决。也就是政府用税收工具把开发企业和富人的增量财富调节一部分用来分配给低收入阶层以缓和社会矛盾。促使开发企业的行为彻底市场化，政府的社会公平解决者的角色明确化。把政府应承担的责任和开发企业的市场行为切割开来，让开发企业去挣富人的钱，让富人的钱流动起来。用税收工具让富人和开发商为贫富差距的公平解决作贡献，而非所谓的道德舆论！

第二，全面放开市场化土地出让和房屋销售的价格。规划除城市总体规划要求外，其余全部放开，开发企业自行申报规划部门备案即可。尽最大可能激活有效需求，使资金流动起来，使物业交易起来。

第三，以“引富济贫”来解决社会公平，保障中低收入者住房基金来源为目标，合理确定物业税率和按揭贷款比率和利率。

1.免除保障房征地、建设及配套的一切税费。合理确定保障房使用者的物业费收费标准，包括水、电、煤气、有线电视、网络等，设定上限。

2.对投资型物业征收特殊物业调节税，税收用作保障房基金。提高投资型物业的贷款按揭利率，增收部分也进入保障基金。

3.对于住宅物业，可根据户型面积、售价、区域，采用不同类型的差别税率和按揭利息。

比如，100㎡以下的执行现有政策；100-150㎡的买卖税率和按揭利息增加20%；150-200㎡的各种税率和按揭利息增加50%；200㎡以上的特种住宅物业税率上浮100%，所增收的部分划归保障住房基金。

这样，使有效需求得以释放，使在改革开放中先富起来的和有能力购买市场化供应房子的人，一能住的好心，二有能保值增值的投资渠道，以享受改革开放带来的美好生活！

在税收和经济政策的良性互动中，资金流动了，物业交换了，财富增加了，税收增加了，贫富差距缩小了！

事实上，在医疗、教育领域，政府也必须有所担当，也可以按此方式去解决医疗和教育公平问题。如果住房、医疗和教育领域的公平有一个良性的发展趋势，社会就会趋于公平，不管和谐社会也罢，幸福社会也好，我深信都会成为政府和国民一起追求并努力去实现的目标！

11月8日，十八大将要召开，按国人的习惯118再加18，那是一定要发的！一定会民富国强的！

张其成

THE RED MAPLE FOREST

2012年第3期

总第 56 期



04 聚焦 磨砺团队寒彻骨 迎得梅花扑鼻香
采得百花酿成蜜 千淘万漉始得金
有情文化聚人心 为有源头活水来
泉眼无声 小荷初露

09 论道 “雷”道发微

11 视点 房地产公司的竞争力在哪里
从房地产三大竞争力看高新地产
事业发展的根本在于人
从服务看房地产企业的核心竞争力
新的理念 新的方向

18 掠影 陈婉丽女士莅临高新地产枫林·九溪项目参观考察
塞上之行 壮美宁夏
高新地产党支部“七一”建党节主题活动
悠悠民俗风 浓浓关中味
挑战自我 锤炼团队
真善美——拓展心得体会

29 枫情 曼谷杂记
初为人母
奶茶
赠 湖
秋天的夜晚
怀念我的先生
写给小德——请笑着流泪
心境浅谈

37 枫华会 第十二届枫叶家园社区文化艺术节系列报道
感动在身边
创造幸福
承于爱的荫蔽
细节中看到的感动
新新家园的保安们
写给爸爸妈妈的一封信
诗两首

60 快讯

65 枫尚
澄净阳光

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 张华 杨桂芳 乔凯峰
主 编 乔凯峰
编 辑 赵勤 华丽 王景 江衍红 王强
执行编辑 赵勤
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
高梅生 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 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

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 / gaoxin@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11月

FOCUS / 聚焦



前言

2012年是高新地产“健康成长年”，也是“十二五”至关重要的一年，面对目前艰难时局和日益严峻的市场竞争，我们需要为公司未来发展献计献策。集思广益，采纳大家的智慧，只有这样才能发展，要打开，让大家来谈，才能提供很多智慧及思想，我们要主动走出去，多采纳其他部门思想，人可以不成功，但必须成长。

磨砺团队寒彻骨 迎得梅花扑鼻香

文/王强（销售分公司）

2012年，是高新地产的“健康成长年”，面对日益严峻的行业经营环境压力与国家调控政策的不断深化，目前房地产企业可谓“前寻出路、后有追兵”。销售分公司在高新地产的坚强领导和大力支持下，直面房地产调控政策严厉的持续深化，销售思路如下：

为配合计划目标的落实，要求我们必须针对目前的营销工作进行全面的创新与提升，在营销管理上要从原有单纯的注重结果管理，上升到与过程管理双并重的目标发展。具体体现在如下几个方面：

一、强化信心、带好团队

由于政策深化对市场的巨大冲击，今年上半年房地产行业从业人员流动性较大，特别是销售人员的信心受到了前所未有的考验。下半年要从本岗位自身做起，强化自我信心，做好带头模范作用。

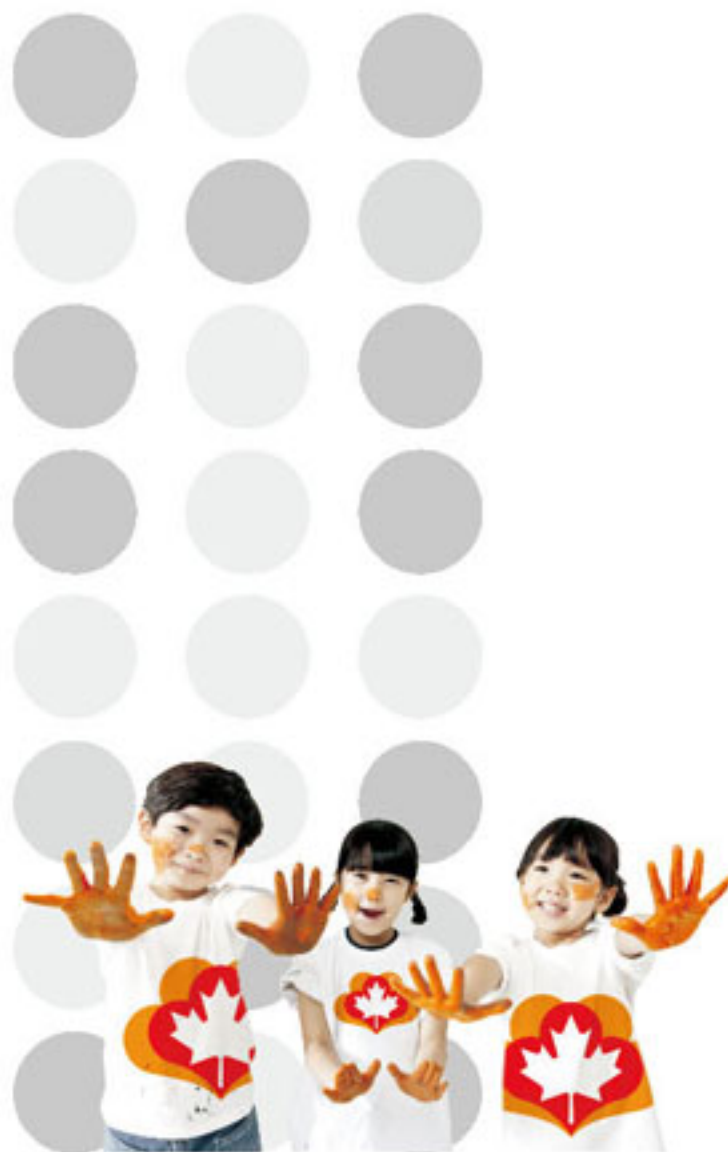
加大开展团队建设，通过组织工勤评优，树立模范榜样。开展技术比武、模拟考核演练等活动，强化心理素质，提高人员主动精神，增强团队的协作能力。

深化开展培训，同行交流、参观学习考察等活动，活跃团队气氛，开拓员工视野、增加知识储备，提高个人素质，增强持续作战能力。

二、以人为本、狠抓养成

以来电转来访率、来访转成交率、成交连带率作为评价销售能力的参照标准，将营销过程进行环节细分，将营销计划任务细分到以周为单位进行落实考核，用绩效考核与神秘客户评价作为保障手段体系，同时重点加强营销推广的系统性、前瞻性、计划性、创新性等工作，以进行阶段性岗位能力评估为评价手段，狠抓销售人员养成好的习惯、专业的工作思维、有效的工作方法，从而实现强化过程管理。





三、创新思路、改变模式

为应对计划的完成及未来公司营销跨越式发展的需要，应在管理中不拘泥固化思维、大胆创新，主动寻找突破。向制造业学习管控、向服务业学习管理，积极推行运营思路、管理流程、管理规则的创新。

以品牌营销为主要手段，确立“以品牌营销带动项目销售、以项目销售促进品牌提升”为主要思路，改变原有营销“广告活动—销讲介绍—价格谈判—促销成交”的模式，为“品牌宣传打造市场基础—广告确立价格启示—公关活动提升项目价值—渠道营销强化客户成交”的创新模式。推广与销售互为表里紧密结合，实现在推广中销售，在销售中推广，“推广人员就是销售人员，销售人员也是推广人员”。改变原有注重平面媒体的推广模式，加大对非平面媒体及公关渠道的工作关注，同时把项目营销的重点放在销售案场的渠道拓客与客勤工作上来。

设立品牌营销中心，设立品牌专项管理人员，专项营销人员，针对公司多项目联动的需求，以品牌宣传为主题，项目营销为

导向，集中展示为手段，品牌主题为主线，将所有项目营销的活动、推广、媒体广告投放，全部并入到以品牌营销为主线的品牌营销计划中，形成关键节点，相互呼应。

设立项目经理负责制，统领项目推广与销售管理，将项目营销推广人员安排驻场办公，第一时间掌握市场动向，第一时间制定应对方案，缩短信息传递时间，缩短决策链条，加快营销进程，有效提升工作业绩。同时，配备有竞争力的项目经理负责激励机制，积极实现人才的引进与提拔，使营销工作进入全新的良性轨道。

组建以销售总监牵头的大客户销售团队，主要针对陕北大客户、商会、私营业主、政府部门、企业高管、外地客户等人群进行公关，促进新项目前期预售和大宗团购活动。

在总人力资源成本不变的前提下，根据项目的不同特点，灵活调整销售序列人员的薪酬分配方案，以达到：稳定队伍、提升业绩、发展组织、提升素质的目的。

四、强化执行、重于落实

在市场客观条件恶劣的背景下，主观执行就尤为重要，“营销就是执行、执行、再执行”，执行的好坏直接关系到营销的结果，继续发扬销售分公司执行力强的核心竞争力与光荣传统，以重于落实为执行工作的思路，把提升工作的执行力作为一项重点工作，以我为先，落实好各项工作的执行。培养员工的雷厉风行、贯彻到底的工作作风。不但要强化执行的意识，还要增强行动的能力。

2012年，房地产业面临着政策深化打压，销售市场遭受着低迷的严峻态势，给销售分公司的各项工作带来了前所未有的挑战。面对困难，销售分公司全体将秉承“坚守、坚强、坚持”的心态，以“2012年健康成长年”为指导思想，以“品质生活家”为终极目标，攻坚克难、化解危机，为圆满完成2012年的销售目标而努力奋斗！



采得百花酿成蜜 千淘万漉始得金

文/王振江（财务部）



INNOVATE

为了实现公司跨越式发展，今后的工作中，财务部将围绕“一个目标，两个抓手，三个方面”开展工作：

一个目标：服务好；

两个抓手：资金管理、核算服务；

三个方面：管理动态化、核算标准化、团队专业化。

一个目标为服务好，即：为公司持续、健康的跨越式发展做好财务服务。也就是说，以实现公司跨越式发展为目标，做好资金管理、融资创新、财务管控及财务核算等各方面的财务服务工作，确保公司持续健康的发展。

两个抓手：一手抓资金管理，为公司健康持续发展，做好融资创新服务及资金管理服务，可通过探索拓展资本融资平台，创新融资方式，确保公司资金链安全稳定，防范财务风险。

一手抓核算服务，做好会计的核算、监督及服务职能，为公司有效开展综合成本控制、经营管理和经营预测服务，同时，夯实会计核算基础，防范各项税务风险、审计风险等。

三个方面：管理动态化，以项目动态利润管理为核心，以资金动态管理、资源动态管理、税金动态管理、成本费用动态管理五大模块作支撑，搭建一个以利润为核心的动态管理框架，对项目的运行情况进行事中监控、对项目的盈利状况进行动态管理，以最优性价比为目标，为公司经营决策提供全方位的财务支持。

核算标准化，以标准化为手段，通过会计核算及稽核流程标准化（包括：帐套设置标准化、凭证附件标准化、会计核算标准化、报表格式标准化、报表附表标准化、项目资源台帐标准化、税收台帐标准化、项目融资台帐标准化等），来实现财务核算的规范化，从而不断提高财务信息质量，提升财务服务水平。

团队专业化，目前财务部在编人员14人（含物业公司外派2名），建议开展财务人员项目负责制核算管理设想，不断提升财务人员综合管理能力，为个人发展提升空间。

有情文化聚人心 为有源头活水来

NOT ONE LESS

我们经常都说，人力资源是什么，就是如何把人才引进、留住、发挥作用，如何把现有人才的积极性、创造性和主动性发挥好、引导好和保护好。2012年虽然我们在人力资源管理方面做了大量工作，但还是存在一些需要改进的问题：

文/许英（总经理办公室）

一、强化人力资源管理

第一：构建制度化管理。重点在于完善各项规章制度，根据目前公司发展现状，对现有人力资源管理制度进行修订，优化人力资源管理流程，建立各种标准化的人力资源管理模板文件，实现人力资源管理的标准化。

第二：实现客户化人力资源管理。就是视员工为客户，积极开发令客户满意的人力资源产品和服务，关注员工在发展过程中的个性化需求，建立人力资源部门与员工的合作伙伴关系。使传统的人力资源调控变为人力资源客户服务，帮助各部门提供有关二次分配，团队激励，部门人才培养，绩效改进以及培训组织等建议方案，从而实现人力资源服务价值的最大化。

第三：加强员工关系管理。在这里最重要的内容就是构建企业内部信息沟通反馈渠道。因为执行制度是企业管理的必然手段，但制度本身的合理性、科学性就需要依靠执行后的反馈信息来评估。

二、完善招聘工作，提高招聘质量

在招聘与选择方面：拓宽招聘渠道，依据不同招聘媒体的特点，针对稀缺岗位定期进行信息发布，必要时对于特殊岗位可采取猎头的方式，为各部门提供适合的人才。

在录用与评估方面：录用过程中加强对应聘人员的资格审查及背景调查，确保为企业录用到合格人才。

录用后要加强对新员工的情况了解及质量评估。尤其在试用期间，一方面加强与新员工之间的沟通，通过定期与新员工、入职引导人、部门经理进行面谈，使新员工尽快融入企业，适应岗位。另一方面由部门经理及入职引导人对新员工的工作表现作出评估，了解新员工工作情况及思想动态，随时发现问题及时解决。

储备人才库建立方面：首先，要建立符合公司实际需要并且是切实可行的人才选拔制度，将公司各级人才层层筛选到人才库，纳入储备人才的统一考核和管理。其次要加强人才的培养力度，主要通过内部轮岗、跨部门交流、重点项目参与以及各种互动式培训等方式，帮助他们丰富岗位经验，逐步实现“可造之才”到“可用之才”的转化。

三、企业文化建设方面

1、定期连续性宣贯培训，增强员工认同感。

通过对员工进行定期的企业文化宣贯培训，为员工搭建沟通平台，信任员工、尊重员工，引导员工积极参与企业决策、管理，使员工将企业文化中宣导的“专业、学习、主创”的核心价值理

念转化成一种习惯，提升员工对企业的认同感。

2、利益回报，增强员工归属感。

完善现有的激励机制，激发员工主动性和创造性，为公司获得实际效益的员工除得到尊重外，还应获得相应的物质利益和培训、甚至是提升机会，形成员工奉献企业，企业回报员工的良性循环。

3、职业生涯规划，增强员工成就感。

为员工建立职业生涯规划，通过为员工搭建提升素质、实现个人人生价值的平台，实现企业与员工的利益共同体，增强员工在企业的成就感，从而增加员工忠诚度。

4、加大自身学习力度，提高管理水平。

总经办员工整体比较年轻，工作经验、知识和能力还有一定的欠缺，我们需要加大自身的学习力度，走出去，一方面向兄弟公司学习、向行业标杆学习、甚至向物业公司学习，学习他们好的管理经验，把先进的东西拿来为我所用；另一方面鼓励员工努力加强自身专业知识的学习，帮助他们进行合理的时间规划，让他们可以有更多的时间学习，从根本上使办公室整体服务工作上一个台阶。

泉眼无声 小荷初露

文/马小勇（水晶城商业公司）

在公司领导的大力支持下，水晶城商业公司顺利组建，现已完成公司各项规章制度制定及组织架构的搭建，并逐步进入运营阶段。现就说说商业公司的工作思路：



一、深入研究市场、快速提升业务，为公司商业项目助力献策。

2012年，公司明确了向商业地产转型的经营战略，商业公司也清晰认识到所扮演角色的重要性。随着公司几个大型商业项目的启动建设，对商业地产前期策划，主力店谈判，及后期的招商运营业务的提升尤为重要，这就要求我们商业公司要加强业务素质的提升，要深入研究市场，掌握大量信息，要不断积累商业客户资源，要加大培训和考察力度，不断开拓眼界，迅速积累经验。

同时，要系统研究商业地产，要结合公司实际，提出可行的经营策略，尤其是在开发顺序，销售顺序，持有和销售的比例等重要方面提出专业的意见，要切实实际还要确保公司利益的最大化。另外，要积极探索具有自身特点的商业模式，要一步一步的形成自己鲜明的特点，如此才能形成品牌效应以实现公司的成功转型。

二、积极开拓对外业务、加速商业资源整合。

经过一段时间的学习和调研，我们发现商业地产现已逐步走向成熟，最初的散售模式已逐渐暴露出其缺点，越来越多的开发

商渐渐接受持有的经营模式。然而，能提供商业策划及招商运营服务的专业性公司屈指可数，商业服务领域尚没有专业化、规范化，该领域的人才也基本处于游离状态，流动性大，团队不稳定。介于这些现状，商业公司将加大外联项目的谈判力度，一来可以借高新地产强大的品牌号召力，快速组建出一支专业性强、竞争力强的队伍，二来业务量的加大有利于商户资源的积累，三来可以迅速拓展在商业地产领域的经营面，已实现更多的资源共享。最终，可以实现水晶城商业公司和高新地产商业项目两个品牌的叠加效应，从而为商业转型创造条件。

2012年，是高新地产的“健康成长年”，公司也提出了商业转型、生活服务、优化性价比、多元融资四个重要举措，商业公司将紧密围绕地产公司的年度主题，团结在公司周围，用一个健康的心态、健康的经营，努力为商业转型做好服务，为生活服务业务拓展继续努力，为实现公司年度经营目标贡献力量！



“啬”道发微

文/王录（企业发展部）

一、“啬”之训诂

今天，说起“啬”字，人们首先都会想到吝啬，就是小气的意思，是个典型的贬义词。但是追本溯源，“啬”字的本意远非如此。“蓄”与“穡”通假，最初的本意是收谷入仓，取收获、储藏、收藏之意。后来逐渐发展出新意：庄稼收获之后储存起来，是为未来做好准备，以应不时之需，所以就引申出储备、准备、未雨绸缪之意。自己的东西储存着，人人都有敝帚自珍心理，当然舍不得浪费，自然引申出珍藏、珍惜、吝惜、爱惜之意。怜惜源自内心节省的本性，于是又引申出节约、节俭、节制、俭朴、保养之意。节俭上升到哲学高度，就暗含大道至简、无为而治思想，于是进一步有了简单、简约、简洁等意。虽然曲折隐晦，但均是从道家修炼所讲的固本培元、保养精气神之意发挥出来。

二、啬道之治国与养生

首先，从治国层面讲，“治人”和“事天”就是统治阶层治理民众和尊奉天地

。所谓齐家治国平天下，乃至敬畏自然，都要遵从啬道法则。政府统治万民，要无为而治，少加干涉；要勤俭节约，与民休息；要藏富于民，富民才能强国等等。

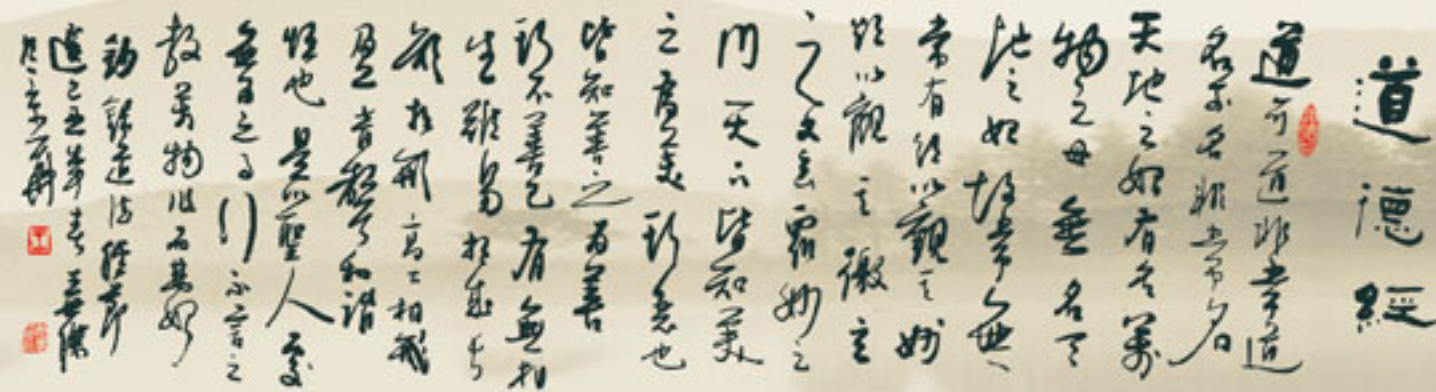
其次，从个人层面讲，“治人”和“事天”就是修身和养生。“人”就是自己，“天”就是天道，这个“天”也可以理解为传统理论认为的人体是个小周天，要效法自然的大周天运行，也就是内修道德，外顺天道，内外兼修。因此，修身养生也须遵从啬道法则，通过固本培元、保养精气神、减少消耗等一系列方法，达到延年益寿、修养身心目的。

三、啬道之经营与管理

既然啬道在治国养生方面如此高妙，那么，同样的道理，应用到企业管理中也是妙不可言。

（一）越冬之法：养藏

中国传统文化认为，天道循环往复，正如一年四季，春生夏长秋收冬藏，周而复始，无有穷尽。《黄帝内经·四气调神大论》云：春天是养生的季节，“春三月



，此谓发陈。天地俱生，万物以荣，夜卧早起，广步于庭，被发缓形，以使志生，生而勿杀，予而勿夺，赏而勿罚，此春气之应，养生之道也。”而春天养生是从冬天养藏开始的，养生要从冬季早作准备。

“冬三月，此谓闭藏。水冰地坼，勿扰乎阳，早卧晚起，必待日光，使志若伏若匿，若有私意，若已有得，去寒就温，无泄皮肤，使气亟夺。此冬气之应，养藏之道也；逆之则伤肾，春为痿痹，奉生者少。”这两段话说出一个道理，只有冬季通过固本培元，积蓄了足够的精气神，到春天时才有能量供给，才有养生的本钱。

房地产企业目前的境遇可以用寒冬来形容，既然是冬天，就要用冬天的方式方法越冬，即冬季养藏，苦练内功，对内部组织体系、制度流程、运营模式、人力资源储备、企业文化等进行优化调整，培育企业的精气神。“夫为啬，是以早服。”早服就是早做准备。只有提前做好养藏的功夫，积蓄力量，做好准备，在春天的时候才有战斗力，才能迎接大发展的到来。

（二）经营之策：节俭

企业经营的外现特征，归根结底无外乎开源和节流两个方面。在国家政策调控手段收紧、房地产行业遭遇冬天的格局下，要想逆势突破，畅通开源的通道，难

度可想而知。因此，有保有放，收缩开发战线，放慢开发节奏，成了房地产企业共同的选择。在这样的形势下，老子《道德经》中倡导的啬道法则对于节流来说，具有特殊重要的借鉴意义。节流就是一种常规措施，也是一种平衡艺术。以项目开发节奏为例，在有保有放的前提下，该倾斜的倾斜，该缩减的缩减，兼顾当前目标与长远发展战略的均衡。老子用“治人事天，莫若啬”的道理告诉我们，做人做事要节省，不铺张浪费，集中精力做正确的事。古人修道，欲求长生不老，关键就是不浪费生命。“是谓深根固抵、长生久视之道。”企业通过自我修炼做强做大做久，啬道法则具有浓厚的参考意味。

（三）管理之道：简单

随着企业规模化发展，制度流程都会越来越健全，各种各类操作手册可以用汗牛充栋形容；管理手段也总是推陈出新，各级各岗控制机制可以用疏而不失形容。但是相伴相生的往往是效率与效果之间的悖论。制度流程越复杂，管控手段越丰富，管理效果往往越令人困惑。以计划管理的模式为例，计划安排再细密，也难免挂万漏一。而计划管理部门跟在执行部门屁股后边持续督办，更造成了执行部门与督办部门之间的对立，出现了“督办——被

动应付——再督办——继续被动应付”的躲猫猫局面，管理手段和效果不成正比。根本的道理还在于“富”，也就是简化、简单。俗话说，将简单的问题复杂化不是能力，把复杂的问题简单化才显水平。简单管理的境界就是抓关键环节，抓纲，以纲统目，纲举目张。从自我管理角度看，调动了员工主动性、积极性，各司其职，各负其责，管理就会变得简单有效，工作就变得快乐多彩，各层级也就体会到了无为而治的境界和乐趣。老子有句著名的话：“我有三宝，持而保之，一曰慈，二曰俭，三曰不敢为天下先。”其中的“俭”与“啬”有异曲同工之妙。“俭”除了前述节俭之意外，也有简单、无为而治的思想，其中蕴涵的高度智慧值得我们在管理实践中学习、拿捏。各级管理者应有一种夸父逐日的精神，去追求管理智慧的至境。

题记：房地产公司的竞争力是基于客户价值的产品设计能力，基于业主幸福感的物业服务能力，以及基于社会资源的金融创新能力。

房地产公司的竞争力在哪里？

文/著名企业战略专家 姜汝祥 摘自《中国经营报》



记得很多年前，我看过专业期刊《阿尔法》公布的全球最高薪酬调查，全球薪酬最高的是基金经理。其中，Renaissance Technologies公司创始人詹姆斯·西蒙斯当年以17亿美元的收入高居榜首。而《福布斯》2006年公布的美国500强企业CEO薪酬排行榜前十名中，第一名是苹果公司的史蒂夫·乔布斯，才有6.47亿美元。

到了2011年，排在第一位的是：苹果CEO蒂姆·库克，3.78亿美元，第二位：甲骨文CEO拉里·埃里森，7760万美元，第三位：J.C. Penny公司的CEO罗纳德·约翰逊，5330万美元。数据显示，实体公司如苹果创造的利润在增长，但苹果CEO的薪酬在降低。

根据2011年《阿尔法》公布的数据，全球最高薪酬的是新一代“对冲之王”西蒙斯，他的薪酬是25亿美元，名列第二的保尔森收入为20亿美元，排在第三的阿罗德是15亿美元。对比一下，实体公司CEO的第三名收入，也就是基金公司第三名的零头而已，实在令人伤心。

我相信，没有人认为苹果公司的史蒂夫·乔布斯、库克，戴尔公司CEO迈克尔·戴尔，思科首席执行官约翰·钱伯斯等等这些世界一流CEO，创造的价值会比那些基金经理少，但为什么他们的薪酬却大大不如顶级的基金经理呢？

答案在于资源使用效率与制度设计。沃尔玛的利润有几百亿美元，但沃尔玛的员工超过两百万人，在全球有成千上万的大卖场，所以人均利润并不高，而且占用了大量的有形资源。而同样的人均利润，可能一个基金经理顶沃尔玛几个员工，比如2011年全球薪酬最高的西蒙斯，他供职于Renaissance Technologies对冲基金公司，但他本身却是一名数学教授，他利用计算机模型获利，基本不用人！

另一方面，越是依赖有形资产创造的效益，其制度安排就越简单，工业化复制越容易，管理的难度就会小一些（薪酬自然就少）。而越是依赖无形资产创造的效益，其制度安排越复杂，工业化复制越难，管理的难度就大一些（薪酬自然就高）。

这一点也可从行业的统计数据得到证明。中国内地22个行业的上市公司高管中，人均年薪最高的是金融、保险公司，达到75.76万元；最低的是木材家具行业与纺织服装行业，仅为8.81万元与11.56万元。

所以，市场回报的规则是：从个人看是人均创造利润，而从行业看是资产性质（有形或无形）。从这个角度看房地产公司的竞争力，会有一个完全不同的视角。

房地产行业如果把从设计到建筑到物业全算上的话，人均利润是很低的，扩张复制的难度也非常大。所以，严格地说，房地产公司其实是一个“整合集成”性质的公司，创造房地产公司利润的核心是其“整合点”，而不在其业务。

这样一来，问题就简单了。房地产公司选择的整合点是什么？答案也不难回答，那就是市场交换中最有价值的那部分——从长周期看，最有客户价值的稀缺资源决定了利润产出。

还是以基金为例。基金经理的薪酬为什么高？道理在于产权设计与市场化运营方式。股票市场是一个市场信息分析与直觉判断并存的市场，更是一个存在着可以“坐庄”去对赌的市场。一般人缺乏如此巨大的信息处理能力，更缺乏足够的资金

land value



去对赌，所以，最好的方式就是把钱投入到基金公司，而选择基金公司最简单的方式，就是选择基金经理。

另一方面，股票市场本质上是一个交易市场，这决定了其产出的即时性，也就是好与坏，可以立即分高下，得与失，可以立即证明，游戏规则很明确。“大户型”的市场设计，让基金经理成为人力资源价值最高的人，反过来，基金经理也是市场透明度最高的人之一，其透明度与娱乐明星可以一比。

按这样的原理，房地产公司的竞争力，其实取决于在房地产公司中，哪一个要素对利润的影响最大？过去的房地产是靠土地与金融来整合资源，尤其是土地。但土地的价值又由谁决定？回答是城市化（土地价值）与业主的居住价值（生命价值）。

这就意味着，房地产整合产业的能力，从根本上讲，是土地价值的设计能力，以及生命价值的服务能力（金融其实是由此而产生的，是业主生命价值的时间与空间的安排），这两个能力对产业链的价值是最高的。

这一定位对房地产公司是很重要的，因为这样就把房地产第三产业的属性真正解放出来了，房地产的本质是服务，而不是制造（中国房地产开发商目前这种把房子制出来赚钱，理论上讲，还是第二产业的玩法）。

区别也正在这里，第三产业对制度的要求远比第一产业，第二产业要高很多。

这是因为制造业中，主要以劳动力优势与所谓的产品性价比获得，这两点对制度的要求并不高。反过来，服务业更讲究诚信与合约的价值，对制度机制的要求也就较高。这就解释了为什么制造业在中国也可以发展很好，而证券市场在中国则发展艰难。

显然，中国房地产公司走的是制造业之路，它的做法更接近第二产业，而离真正意义上的第三产业要远很多，不少房地产公司就是“项目公司”，而项目公司本质上从事的就是“制造”，而不是服务。

从这个角度，我们很容易看到房地产公司的竞争力，在于人的能力，而不在于资源的能力；在于服务能力，而不在于硬件能力；具体说来，体现在产业要素上，房地产公司的竞争力是基于客户价值的产品设计能力，基于业主幸福感的物业服务能力，以及基于社会资源的金融创新能力。这三大能力才是真正的房地产竞争力，而如果这三大能力错位，必然导致这一产业出现“劣币驱逐良币”的现象，在这个意义上讲，宏观调控的目的是什么？我觉得就是提高房地产公司竞争力，而让一部分无能的公司退出这个行业，实现经济平衡增长。

从房地产三大竞争力看高新地产

读《姜汝祥：房地产公司的竞争力在哪里？》有感

文/华丽（客户服务部）

THREE REAL ESTATE COMPETITION

近期，详细拜读了集团公司推荐的《姜汝祥：房地产公司的竞争力在哪里？》一文，感触颇多，受益匪浅。现在文章中提到房地产三大核心竞争力，结合高新地产的现状，谈下我浅显的认识。

姜汝祥先生先是从实体公司和基金公司CEO薪酬谈起，实体公司CEO薪酬不及基金公司CEO薪酬，仅是对方零头而已，着实让人伤心。究其原因在于资源使用效率和制度设计，在于资产的性质。从这个角度讲，房地产公司其实就是一个“整合集成”性质的公司，创造房地产公司利润的核心是其“整合点”，而不在其业务。“整合点”又是什么呢？就是市场交换中最有价值的部分——从长周期看，最有客户价值的稀缺资源决定了利润产出。同时，姜汝祥先生提出了“房地产本质是服务，而不是制造”的观点，直接将房地产行业定义为“第三产业”。

最后，文中提到，房地产公司的竞争力，在于人的能力，而不在于资源的能力；在于服务能力，而不在于硬件能力；具体说来，体现在产业要素上，房地产公司的竞争力是基于客户价值的产品设计能力，基于业主幸福感的物业服务能力，以及基于社会资源的金融创新能力。

一、产品设计能力——客户价值

高新地产多年来一直将研发设计的发点定义为：客户需求。也就是说产品研发要“满足并持续超越客户需求”。同时，也将履行产品研发的设计部门定为公司“龙头部门”。文中提到的，房地产公司第一竞争力就是：基于客户价值的产品设计能力。这就要求，我们要以全新的理念去认识产品设计工作，去武装产品设计人员的“大脑”。“客户价值”源于“客户需求”，又高于“客户需求”，这就顺理成章地成为产品设计工作的“指挥棒”。那么如何实现不断提升产品设计能力，不断提升客户价值？

对于高新地产来说，客户的价值是什么呢？我觉得客户的价值不仅体现在产品的不断保值增值，而且还体现在客户内心体验的不断增强。我们的客户借助产品的平台，一方面欣喜于基本需求及更高需求的满足；另一方面欣慰于自我价值的不断实现，这不仅仅是指身份价值，还包括更多无形价值。

我们的产品研发人员，对客户价值的认知程度直接影响研发设计深度和高度。因此，一个合格的产品研发人员，首先是一个具备洞察目标客户需求的人，并能够敏锐地捕捉到客户的需求；其次，具备实现客户价值的研发设计能力，这种能力的获取来源于生活体验和经历积累。

基于房地产公司的“整合集成”性来说，在产品研发设计中，房地产企业如果具备这方面的能力，就可亲力亲为；如果不具备，一定要知道谁具备，而且有一套选择“志同道合”朋友的方法，借助外力，实现自我成长，持续发展。

二、物业服务能力——业主幸福感

物业服务是最能体现房产行业“第三产业”属性的环节。或许一个产品从研发到建筑只需要2-3年的时间，但一个房地产产品的服务确是整个生命周期。高新地产提出的“诗意栖居生活”和“幸福社区”与姜先生提出的房地产第二竞争力不谋而合。这么多

年，高新地产一直致力于物业服务能力的不断提升和打造，从而让我们的业主居住在小区中感受到发自内心的“幸福感”和“愉悦感”。

物业服务能力其实就是一种综合能力的集中表现。物业行业历经多年发展有处在顶尖地位的企业，也有不足以称为“物业服务”的企业。我们的物业服务能力到底怎么样？谁能给予最佳的评判？我觉得由于物业行业是一个劳动密集型行业，许多文化程度低、素质有待提高的员工在这个行业中占有大量席位。因此，衡量物业服务能力的只有一个“满意度”，评价的人就是我们的“员工”和“业主”。

如果没有一个满意的员工，就不会产生满意的服务，更不会有满意的“业主”。物业服务企业的服务能力不在于硬件能力，而在于软件能力，有时一声亲切的问候会带来业主无限的欣慰。在此，我们这么多年一直在进行员工满意度调研，该项工作更应该向底层员工进行辐射，让他们成为自己命运的主宰者，听取内心最真实的声音；同时，改变业主满意度调研方式，定期与不定期结合起来，收集业主客观真实的信息，有针对性地提高业主满意度。

最后，物业服务企业当学“海底捞”。海底捞火锅属于餐饮行业，餐饮行业又是劳动力比较密集的服务产业。一夜之间，火锅

开始风靡大江南北，人们对于火锅由最初的好奇，到最后的评头论足，以致于最后只钟情于一家。曾经黄铁鹰、梁均平历时一年，亲历海底捞，总结出的海底捞四点（用心创造差异化、把员工当成家人、尊敬希望和公平、造人优先）优势，我觉得最精髓的就是要“把员工当成家人”。仅此一点，就值得物业服务企业好好反思，深入研究。

三、金融创新能力——社会资源

房地产行业属于资金密集型行业。一个项目资金动辄就是千万、亿元，目前能够依靠自身资金进行项目全案运作的企业不多，更多地是依赖于融资。高新地产在多年房地产开发中，为解决项目资金问题，在银行融资之外，也尝试性地进行了集团内资金拆借、项目合作、信托等方式，获取项目资金范围不断扩大，方式更加灵活多样。

文中提到了基金公司CEO薪酬高，文中解释说，越是依赖无形资产创造的效益，其制度安排越复杂，工业化复制越难，管理的

难度就大一些（薪酬自然就高）。中国上市公司中高管薪酬最高的是金融和保险行业；最低木材家具和纺织服装，这就是做好的佐证。

房地产企业面临国家不断调整的严峻局面，资金就如同一个人体中的“血液”一样，只有有了“血液”才能维持生命。近两年，一些企业为了保持“血液”的顺畅，做出了很多种探索和实践，如：企业并购、项目转让等等。我觉得，在这样的行业形势背景下，高新地产要提升金融创新能力，就是以最低的成本获取企业发展资金；以最有效的方式获取企业发展规模。

为此，我们要未雨绸缪，提前做好充分的准备，金融创新要从社会资源入手，着重解决资金需求，“只有生存者才能成为建设者”。这一次大规模调整中，将有一大部分房地产企业退出，也有一些企业势必在竞争力不断提升的基础上，实现更快更好发展，我们就是后面的这些企业。

事业发展的根本在于人

文/王录(企业发展部)



一、关于三大能力的启发

姜汝祥在《房地产公司的竞争力在哪里》一文中,提出这样的论断:“房地产公司的竞争力,在于人的能力,而不在于资源的能力;在于服务能力,而不在于硬件能力。具体说来,体现在产业要素上,房地产公司的竞争力是基于客户价值的产品设计能力,基于业主幸福感的物业服务能力,以及基于社会资源的金融创新能力。”细究这三项能力,其实最终都归为一点,即人的能力。以上任何一项能力的提升和超越都在于具体从事这些工作的人的能力全面超越和领先。那么,进一步追根溯源,这又为我们提出新的课题:人的能力从哪里来?有了具备这种能力的人,团队的能力又从哪里来?这就是作为个体的人的能力和聚合在一起的团队的能力得到充分有效发挥,从而去实现超越同行的三大能力。因此,找到房地产公司提升竞争力的整合点容易(事实也确实如此,国内领先的房地产企业早已在这些方面迈出探索的脚步),而发挥人的能力以实现目标不易。在此仅就以上个人和集体能力的发挥两点谈一下自己的观点。

▼ 一是个人的能力从哪里来?

个人能力的保有和提升,涉及的就是人力资源建设问题。公司在人力资源建设方面有一套比较成熟的选用育留的套路和方法,从人才的进口关开始严格挑选,尽量选择具备以上整合能力的人才,到进入公司以后的学习培育、实践操作,再到能力成长过程中的合理使用等,都有完善的规定和流程。总之,还是老生常谈的通过内部培养和外部引进两个渠道,锻造合格的各类人才。在此不多赘述。

▼ 二是团队的能力从哪里来?

进一步说,就是团队的三大能力从哪里来?自己认为应分三个步骤考虑:组织设计、制度建设、文化引领。

首先,最重要的是第一步,组织设计要符合需要,即匹配三大能力设计组织架构。在公司的组织架构中要突出明确的体现产品设计能力、物业服务能力、金融创新能力的打造组织,以这些组织机构为核心,展开公司运营模式和盈利模式的设计,找到公司发展的主线和脉络。这是对目前组织架构体系革故鼎新的步骤。

第二步,就是新的组织模式下,以三大能力实现为主线,开展制度流程设计。

第三步,塑造特色鲜明、具有凝聚力的企业文化。

这三个步骤,都可以归为企业内功的修炼,房地产企业目前的境遇可以用寒冬来形容,既然是冬天,就要用冬天的方式方法越冬,即冬季养藏,苦练内功,对内部组织体系、制度流程、运营模式等进行优化调整,培育企业的精气神,迎接春天的到来,迎接大发展的到来。

二、关于第四大能力的探讨

姜汝祥认为:“房地产公司其实是一个‘整合集成’性质的公司”、“房地产整合产业的能力,从根本上讲,是土地价值的设计能力,以及生命价值的服务能力”、“房地产的本质是服务,而不是制造”。这些论述也是切中要害,但是我们如果按照其所提出的三大能力设计组织架构,会发现产品制造这个阶段无法回避。再好的设计也要制造环节去实现,再好的服务也奠定在高品质的产品之上。假设一套房子质量过关,用上几十年几乎不出大问题;而另外一套房子质量差强人意,三天两头出问题,不是漏水,就是电梯罢工。那套房子业主幸福感更高,这不需要判断。

把房地产业划归第三产业,就与第二产业似乎没有关系,这种非此即彼的思维方式,既不客观,也不现实。既然房地产业还是整合集成性质的公司,那整合资源,制造产品并且制造高品质产品这个功能就不能忽视。因此,立足我公司目前发展阶段,我们还是要理直气壮地提出第四大能力:产品制造能力。

结论:无论三大能力还是四大能力,归结起来都来源于——人的能力。

从服务看房地产企业的核心竞争力

文/崔金城(工程管理部)



学习了集团公司下发的《房地产公司的竞争力在哪里》的文章,让我对房地产公司的竞争力有了一个新的认识。

以前我个人一直认为房地产企业的竞争力主要是资金和关系,关系也就是拿地的能力,有了资金再有关系就无往不胜了。但是随着房地产调控的开始,我对上述的看法也在逐渐的改变。

现在房地产公司的竞争力体现在房地产公司的品牌上。同样的一个地段,销售情况好的肯定是知名房地产开发公司的项目,哪怕这个项目相对贵一点,业主认可的就是企业的品牌。而企业品牌的核心竞争力是什么呢?我认为就是服务。

一个有竞争力的企业是一个有良好服务的企业,不论是在前期项目设计上还是后期的服务上都有其优势。万科、龙湖等全国性的房地产企业,服务又是贯穿整个企业的灵魂。

我记得公司老总不止一次的说过,作为地产的一名员工,我们一定要从业主的角度去看待整个项目的建设。这就要求我们每个员工从项目开始就要考虑:如果我是业主,这个房子应该如何设计,才能让自己住着更舒服?如果我是业主,房屋的建筑质量出现问题我是多操心?如果我是业主,后期服务不好我们多操心?

而工程管理部的服务是什么呢?我认为就是施工质量。把项目当做自己的房子盖,一个项目建筑工程的质量搞上去了,才能有效地保证设计方案的实现,更是为后期物业的服务打下良好的基础。从这个角度上来说,工程管理部是前期设计和后期服务的纽带,起着承上启下的重要作用。

从2006年进入地产公司开始,我就开始关注建筑工程的质量。通过我这些年的观察,我个人认为,从水晶国际开始我公司项目的整体工程质量在公司全体同事特别是工程管理部的努力下,施工质量是在不断提升的,项目整体的品质是越来越好的。但是要提高我公司的品牌竞争力,我觉得工程质量还是要提升的,而且也有一定的提升空间。

如何不断地提高项目建筑质量,使项目品质不断提高,我觉得应该从下面几点入手。

1、对施工单位严格要求

随着公司项目的不断增加,越来越多的施工单位进入到我公司的

合作供应商的行列。施工单位的技术力量和施工能力参差不齐,而每一个施工单位的施工内容都牵扯项目的整体质量,影响项目的品质。这就要求工程管理部的员工在施工单位进场施工后对分管项目的施工单位严格要求,让施工单位从进场开始就树立安全第一,品质至上的理念,在保证质量和施工安全的前提下,按计划完成项目的建设。

2、建立工程管理的标准化体系

现在公司的项目越来越多,而随着社会项目的展开,工程管理部的员工也越来越多。大家都来自不同的岗位,个人能力有高低之分,对项目管理的理解也各有各的看法,造成了在工程部内部的差异,体现在公司项目上就让人感觉看一个不一样。所以工程部正在开展工程管理的标准化体系的建设,通过定期的培训,保证人员内部认识的统一。通过书面的标准化体系的建设,让每个人在项目管理上有统一的行为准则,保证公司的项目在整体形象和整体质量上形成统一,让公司的业主和集团领导在参观时达到满意。

3、服务从细节入手,质量从细节抓起

服务最难的是细节,在工程管理中也是,但是细节决定成败。作为工程管理部的一名员工,在施工质量的控制过程中,要求我们深入施工现场,从基础开始控制施工质量,在主体施工开始后更要加大巡查力度,关注项目细节,严格要求,加强控制,从楼地面的平整度到阴阳角的收口。而标准化的制定为细节的标准起到了规范的作用。只有这样才能更好地提升项目的品质,达到细节之处见成效的目的。

4、加大对监理公司的管理,充分发挥监理公司的作用

在公司工作的这几年还有一个深刻的体会。工程管理部的同事们是最辛苦的,冬天顶着严寒,夏天战酷暑,而在项目上,监理公司的作用不明显。我个人认为,在今后的项目管理中,应加大对监理公司的管理,并且监督监理公司,让监理公司的作用充分地发挥,要求监理公司增加人员并提高责任心,从项目质量上认真管理,从而减轻我部门的人员劳动强度,让我部门人员的精力转向项目的协调管理上。

只有把以上几点做好了,把施工质量提升了,才能充分发挥我们工程管理部的纽带作用,保证公司竞争力的不断提升。以上就是我对房地产企业竞争力的认识,不足之处请领导批评指正。

新的理念 新的方向 ——浅谈对精装修的理解

文/杨浩（装修事业部）

围绕集团制定的“百亿”目标，结合公司“十二五”发展规划，装修事业部深感责任重大。当今，精装修已经成为“绿色建筑”不可或缺的一部分。我们更应该抓住这个有利条件，在公司的“十二五”发展规划中提升公司产品品质，实现品质生活的理念，发挥精装修不可替代的作用。

通过这几年的精装修管理工作，我认为房地产公司的竞争力取决于产品的价值，而产品价值的提升，精装修是一个重要的手段。通过对《房地产公司的竞争力在哪里？》文章的学习，我充分认识到房地产的本质是“服务”而不是“制造”。

精装修作为项目开发的最后环节也被盖上了“制造”的烙印，被当做一种毛坯房的附属品。我们现在还把精装修划归到第二产业（把房子制造出来赚钱）的范畴内。而精装修直接为业主提供了方便舒适的居住空间，免除了因装修带来的麻烦及各种困扰，提升了业主的幸福感的这种属性却被忽略了。

在现今人们对生活方式的“朴实”的回归后，我们对居住的价值有了重新诠释，那就是“实用+个性”。新的理念让我们对精装修有了新的定位——精装修是一种“服务”而不是“制造”。以前我们说一个项目要不要做精装修，但是现在我们说一个项目要不要为客户提供精装修的“服务”，而服务能力是房地产开发产业链中价值最高的，更是房地产公司竞争力的根本。

精装修如何实现从“制造”向“服务”的转变，如何成为提升产品价值的重要手段。这就为高新地产精装修的发展提出了新的方向，而“公司”化的运营模式

是实现转变与提升的主要途径。这种模式为精装修实现“品质+个性”化提供了精装及部品、陈设等服务。特别是对高端产品需求的客户的个性化需求提供了系统化的解决方案，而实现精装修“公司”化的运营模式更有利于产业规模的全面提升。

装修事业部在经历了红枫林7#、8#楼精装修、枫林·九溪样板区装修和正在施工的水晶城精装修等大型项目，通过这些项目我们磨练了队伍，积累了丰富的精装修管理经验，并形成了针对批量精装修项目的一套成熟管理流程和办法。同时，在施工管理过程中也磨合出了一批可靠、有实力的精装施工单位。高新地产的精装修管理已走在了集团前列，我们已具备了进入全面精装修时代的条件。

在现今房地产市场低迷的环境下，将精装修作为提升产品附加值，提升高新地产品牌价值的作用充分发挥出来、将精装修提升业主居住价值的服务能力释放出来，为提高高新地产产品竞争力提供了新的方向。

中国风景园林协会理事长、原中国建设部总规划师

陈晓丽女士

莅临高新地产枫林·九溪项目参观考察

文/李品（总经理办公室）

9月6日上午，中国风景园林协会理事长、原中国建设部总规划师陈晓丽女士，在西安市人民政府副秘书长、西安市秦岭办主任、原西安市规划局局长和红星先生陪同下，来到高新地产枫林·九溪项目参观考察并座谈。高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰陪同考察，公司相关领导参加了此次座谈。

陈晓丽理事长、和红星主任一行首先实地参观了枫林·九溪项目销售中心及景观示范区，对九溪项目整体规划及设计理念给予了高度肯定。

座谈会上，高新地产领导对九溪项目进行了详细介绍，张彦峰表示：枫林·九溪是高新地产秉持20年建筑经验的典藏精品，集低密别墅、花园洋房、滨水高层于一体，河景与园景交相辉映，完美诠释滨水栖居的生活，使居住者在日常生活中就能得到精神的升华和心境的开悟。

听完介绍后，和主任首先表示，高新地产倡导的“高品质”生活理念是非常好的。同时希望，可以将口河渭河文化、西安文化融入到九溪文化里，达到和谐共生，将九溪文化的“魂”做足、做丰富。对于九溪项目整体规划以及设计理念，陈理事长最后提出建设性意见：一是要做出有西安地域特色的社区，必须在传承文化的过程中，将地域特色的元素融入到内在、外在以及景观中；二是要体现节能减排的理念，利用当地得天独厚的自然条件，改善人居环境；三是在设计中讲究细节，在追求舒适、实用的同时要更加精致宜居，在规划中提升细节尤为重要。





塞上之行 壮美宁夏

文/常晓菲（高新物业）

伴随着清晨列车响起的乐曲声，高新物业员工宁夏之行的第一站——中卫到了。在到达沙坡头之前，我们脑中都有自己不同的想象，那些画面里一定有层叠起伏的沙丘、一望无际的孤漠。然而当我们乘坐快艇渡过黄河到达对岸时，却都惊呆了。眼前的黄河水静静流过，脚下的金色沙海镶嵌着碧绿的浪花。这哪里是苍凉黄沙，这是大漠、黄河、青山和绿洲共同谱写的完美乐章啊！

导游指着眼前这座直线距离约一百米，将近六十度陡坡的沙山说：“翻过去就可以看到包兰铁路和腾格里沙漠了。”话音未落，一行的同事们就像出膛的子弹般冲了出去。

奇怪的是，奔跑的人群像是在攀登的第一步就被按了“慢动作”键，瞬间迟缓了下来。原来，大家踏出的每一步都被深深地陷进沙子里并且顺着陡坡向后退了半步，脚根本踩不实。导游喊道：“爬上去不是那么容易的，大家可以乘坐缆车啊。”可是大家却如孩童一般任性，鼓着劲说非要爬上去不可。

行进到三分之一的时候，大家的差距逐渐拉开。鞋里的沙子越灌越多，有的同事索性脱下鞋子赤脚前进，有的已经累得跪在原地，有的干脆四肢并用爬了起来。抬起头实在让人绝望，明明并尽全力一口气走了很多步，却还是离顶端那么遥远。烈日的照射和身体的疲惫让前行越来越困难，内心想要放弃的挣扎更是愈演愈烈。此刻男士们纷纷显示出“绅士风度”，接过女同事的包背在自己肩上或者借予一臂之力。

“耶——耶——”高处传来兴奋的欢呼声，有同事已经荣登顶峰了！他们挥手呐喊鼓励下面的同事再加一把劲，并总结经验喊道“侧身爬省力！侧身爬！”

一声声呐喊，一声声鼓励，看着成功的身影，谁也不甘成为弱者。终于，最后一位同事被拽了上来，大家鼓掌欢呼，像是庆祝共同努力完成的艰苦任务。脱下鞋子抖落的沙子，堆成一个个“小山包”，同事们赤红的脸上，除了疲倦却也增添了满足与骄傲。

“宁夏一怪”——火车沙漠里开。正是因为中国第一条沙漠铁路从这里通过，中卫腾格里沙漠段的防沙治沙工程为铁路五十公里沿线筑起了绿色的屏障，“麦草方格沙障”被誉为“人类治沙的奇迹”。



穿过铁路，便是万里黄沙。

“是骆驼！”有人喊道。

再走近些，竟是成群的驼队，数以百只骆驼排列整齐地卧在地上。我们哪里见过这么多骆驼，激动得找到自己的坐骑跃跃欲试。骆驼腿长，起身的时候真吓了大家一跳。一路上它们都很听话温顺，载着我们饱览了莽莽沙洲的风貌。

沙漠里还有一种交通工具，越野车。四人乘一车，在每一次登顶与俯冲中，领略驾驭浩瀚沙海的征服感受。下车后，同事们仍未尽兴，争相分享刺激感受。

返回时的羊皮筏子漂流，让我们与母亲河靠得更近了。将圆筒脱下的羊皮扎口充气，每个羊皮筏子都需要用十四只整羊的皮扎起来，它们被排成三排，两边各五只，中间四只。四人一筏，顺流而下，美景风情，宛若梦境。

第二天的行程，是贺兰山下的沙湖，宛如明镜一般的湖面和一丛丛一簇簇的芦苇，让她赢得“塞上江南”的美誉。沙湖是那样的温柔恬静，而远处的金沙大漠粗犷豪放，这是最美的自然构图，是唯有天地可营造的神奇家园。大家争相在船栏边拍照，闪动的快门记录着秀美和欢乐。

雄浑的沙坡头以其自然景观而独具魅力，镇北堡西部影视基地则是以其人文景观的古朴厚重与独特神奇。

镇北堡是明清时期为防御贺兰山以北各族入侵银川城而设置的军事要塞，城堡全部用黄土夯成。它的独特风貌最先吸引了谢晋导演的《牧马人》剧组在这里建立外景基地。之后的张艺谋、陈凯歌纷纷在这里完成了自己的重要影视拍摄。于是有了后来的“西部影视基地”之名。

大家在这里感受着时空的转换，按耐不住的好奇和欣喜，让他们在古代的客栈里喝酒吃肉，在舞台上大展拳脚，在动荡的文革年代浅尝历史，在西北农村感受别样风情。

五月的宁夏之行虽然短暂，但是这步步足迹里，有团队勇攀沙漠之巅的汗水，有我们急速翻越陡坡时的尖叫，有我们在骆驼背上的欢笑，更有我们在影像回顾里的嬉闹。





高新地产党支部 “七·一”建党节主题活动 ——慰问西安儿童福利院

文/米钰（规划设计部）

为庆祝建党91周年，由高新地产党支部发起慰问西安市儿童福利院的活动于2012年7月4日上午在西安市儿童福利院举行。高新地产党支部委员、副总经理马毅及党员代表为儿童福利院的孩子们带去了图书、文具等学习用品，并带去了对孩子们的美好祝福和对儿童福利院辛勤工作的教师、工作人员的崇高敬意。此次活动的目的在于唤起更多的人献出一片爱心，以感恩之心回报社会。

走出儿童福利院，每一个人的内心都很复杂。这个世界是很美好，但远没有我们想象的那样完美，在我们经常忽略的角落里，还生活着这样一群孩子，他们也有一个美好的梦想，他们也有权利得到关爱和呵护，他们也有充满求知和渴望爱的眼睛。他们的命运、人生和未来从一开始，就要承受被抛弃的痛苦。作为孤儿和弃

婴，这群孩子是不幸的。但作为社会的一份子，他们得到了党和政府的关怀和照顾。但这还远远不够，还需要全社会去共同关爱他们，帮助他们，这种爱不是蜻蜓点水式的浮光掠影，而是大爱无私的孜孜不倦。

尊老爱幼、扶弱助残是我们中华民族由来已久的人伦道德，蕴涵着我们民族的高尚情操和传统美德。作为这个大家庭的每一个成员，我们要懂得应该用感恩的心去对待身边的每一个人，从现在做起，从小事做起，从我做起，去矢志不移的坚守先辈们给我们传承下来的这片永恒的精神家园。

最后，祝福同样生活在这个蓝色星球的孩子们可以“健康成长”。



悠悠民俗风 浓浓关中味

——记高新地产第三季度员工生日及《红枫林》采风活动

文/李品（总经理办公室）

“好！”一小段华阴老腔表演结束后，伴随着掌声，台下同时发出了这个响亮而绵长的声音。而这只是高新地产第三季度员工生日活动及《红枫林》通讯员采风活动——走进西安关中民俗艺术博物院，当天一个很小的片段。

9月21日，高新地产第三季度过生日员工及《红枫林》通讯员在副总经理马毅的带领下，参观了被称为“地上兵马俑”的8600多根精美的拴马桩、上马石和一砖一瓦从原地搬迁集中复建起来的明清大宅院。

走进关中民俗艺术博物院，强烈的民族文化气氛扑面而来。数千个高约2米的石柱屹然耸立，这些拴马桩雕工

考究、神态各异、栩栩如生。据悉，博物馆内收藏的近8600多根拴马桩中最吸引人之处的是不到一尺见方的桩头雕塑。这些桩头雕塑千姿百态，惟妙惟肖，每一座都有着自己独特的表达内容，或人或兽、或喜或悲。

40所明、清古院落近千民居，以及33600余件(套)涉及人民生活风俗等各类遗物，从不同侧面集中反映了三秦大地各族人民在不同历史时期的民俗、民风等。走进一重又一重大门的古宅院，明代大商人的豪奢霸气、举人森严的官宅格局乃至三朝元老显赫高墙似乎都在诉说着曾见证过的历史兴衰。



此外，宅子里陈列的物事千奇百怪却又在当时大有用途，商人做买卖时量米的升、斗，官场的乌纱帽，吸大烟的烟斗，武术世界的刀枪剑戟十八般兵器等等，让此次一行员工大饱眼福。

为了进一步加深对陕西民俗的认识，公司组织大家观赏了一场华阴老腔的演出，苍凉厚重的华阴老腔获得了在场观众的阵阵掌声。一些员工表示，虽然对说唱的内容并不完全明白，老艺人们投入的演出以及原生态的表现依旧

深深的打动他们，让他们对这种古老的民族文化产生了极大的兴趣和喜爱。

随后，一行人员来到现代农业示范园，进大棚、入温室参观无土栽培蔬菜、花卉。各展馆展示的果蔬新品种、奇异花草、空心菜葫芦藤给员工留下了深刻印象。品尝完无土栽培出来的新鲜蔬菜，大家纷纷表示，今年是公司“绿色生活年”，有这样一次“绿色生活”的体验是很有意义的。

挑战自我 熔炼团队

——高新地产销售分公司举行2012年拓展训练活动

文 / 周雯（销售分公司）



正值秋高气爽的季节，10月19日在湛蓝湛蓝的天空下，高新地产销售分公司迎来了秋季团队拓展训练。此次训练的主要目的：一是提升员工之间相互配合、互相支持的团队精神和意识，形成积极向上的组织氛围；二是缓解压力、释放激情，树立高度的责任心、勇于承担责任，迎接挑战，并体验成功；三是培养积极进取的意识，锻炼良好的心理素质，从而打造一支高效团队。

军营的气氛紧张严肃，60余名员工根据教官的指挥分为三组，并由小组推选出各自的队长。随后，各小组在教官的带领下依次进行了高空跳跃、高空走钢丝、穿越电网、信任背摔等挑战项目。在每项挑战结束后，大家都不约而同地意识到了团队协作和信任的重要性。尤其在最后一个所有人参与的挑战项目“穿越大渡河”中，更是将团队凝聚力发挥到淋漓尽致。一部分人手搭着手蹲下来当桥墩，另外一部分人从队友搭建的人桥上过去，在“渡河”的过程中如果有一人触碰两边的铁杆或是有人说话，都要再重新开始，限时20分钟。大家用时18分钟完成了该项挑战，看着队友们被踩得红肿的双手，所有人都禁不住悄然泪下，活动在一片感动中圆满落幕。

“小成功靠个人，大成功靠团队”。在一天的拓展训练中，有感动，有汗水，有泪水，有付出，也更有收获，每个人成功挑战自我而踏出的那一步将会在大家的脑海中永久弥新。整个拓展训练下来，从所有的辛酸和泪水中，从每一个笑声与汗水中，所有人都读懂了每一个项目带给我们的启发，也重新认识了自己的工作。这次拓展给大家带来的，不仅仅是大家在生活与工作中大家的改变，更重要的是心态的改变。经过这一次的历练，高新地产销售分公司这个充满凝聚力的团队将会更加团结，更加协作，也势必会创造更多的骄人业绩。



真善美

——拓展心得体会

文/陈阳（销售分公司）

10月18日，高新地产销售分公司全体员工进行了为期一天的拓展训练，这不是一次普通的旅游或者是娱乐活动，而是从具有教育和纪念意义的体验式训练中体会生活中的真善美。一天的训练，使平时耳熟能详的“团队意识、团队协作”变得如此有内容而又有意义。训练给我们带来了心灵的豁达，引发内心的思考。

那天，秋高气爽，我们迫不及待地驶向营地，任凭夜幕降临也遮不住我们无比激动的心情，也挡不住我们早已笑开花的面容。随着教官的哨声，我们迅速地按照大小个头站成3排，立正、稍息、向右看齐是站立之后不可少的程序。教官告诉我们，在这里我们是朋友，是要一起经历磨练的战友、在这里请大家放下面子、放下压力、好好地找回最真实的自己。看着身边个个精神头十足的战友们，突然间觉得这个夜不再那么的冷。

我们按照报号的顺序分成了3个队，待教官宣布完解散后，我们大家顺着香气扑鼻的饭桌奔去了。8、9个人一桌，大家来不急说话，已经在黑暗中开动了。有同事调侃说：这么黑会不会吃不到嘴里。大家笑了……篝火晚会在大家意犹未尽的晚餐后开始了，看着红红的火焰，大家的心情也瞬间随着火焰升华了，手拉手，心也连着心。欢呼声、呐喊声，似乎想把所有的感情都释放出来。笑声随着火焰的渐渐变小而接近尾声，午夜降至，大家纷纷地散开了。

第二天一大早随着教官的哨声我们迅速集合了，进行简单的操练之后，我们的团队各自有了自己的队名及队呼。海洋队、阳光队、梦想队……每一个名字都象征着希望、积极、乐观。

跟随着教官的脚步，我们来到了我们的第一战壕——信任背摔。背摔，这是拓展训练中最具典型意义的项目之一。当人站在1.4米的跳台上直挺挺地向后倒下的时候，在台下方的同事会用手托起成一个“人床”把台上摔下的人接住。不少队友出于本能的恐惧，在后倒时心理上出现犹豫，弓起身子，这样的话底下的人床战友们会受到伤害。当台上的人问到：“你们准备好了吗？我来了！”台下所有组成人床的同伴异口同声地回答：“我们准备好了，请相信我们！我们爱你！”这就是承诺。团队同伴的承诺是一种宝贵的资源，是勇气、力量和信心的源泉。

穿越电网则是由2个杆子之间挂着一张网，由大小不一的格子布局出的，要求每一个人都不能碰到电网，只要有一个人碰到，先前通过的人都要返回，重新来过。在队长的带领下我们商议了方案，教官的要求是不能发出任何声音。虽然通过的过程比较艰难，但是

我们还是冷静下来进行了严密的分工，有人帮助、有人指挥、有人抱、抬、举。经过2次的返工，我们顺利通过了。

高空跨越断桥可以说是最能磨练人的项目，安全设施装配齐全后，我们互相加油。有哭有笑，有感动也有感情。走钢丝是双人项目，男孩子们展现出了气场，紧紧地护着弱小的女孩子，相互帮助走过这段有意义的路程。

拓展接近尾声了，飞夺泸定桥的项目开始了，也就是从这一刻开始，所有的感动都一涌而出，所有的感情都在这里聚集，所有的感触都在这里汇集。

团队协作就在这里开始，我们亲爱的14名勇敢的战友带上手套为我们陆陆续续地搭成桥。当财务总监第四个踩着前两个人的手过来时，我的眼睛都已经湿润了，旁边有几个同事笑话我说到，你哭是什么意思呢？我沉默了，一句话也说不出，每一个穿过的人都要通过他们14个人的手，每一个穿过的人都不能踩到两头放的铁杠子，每个人都不能出声，伴随着《我的好兄弟》这首歌，大家陆陆续续地过着。因为紧张有几个同事犯规了，所有的人都必须返回去重新来过，气氛紧张了，伴随着催泪式的音乐，大家的集中力也更加集中了。“桥墩们”承受不住了，表情狰狞，女孩子们哭了，男孩子们哭了，跟着他们手路过的人哭了。所有的眼泪都让我们心里荡漾，因为感动、因为感情、因为这份来之不易的缘分。当最高的欢呼声响起的时候我知道，我们成功了。所有的感动所有的付出都有了美满的结束。

感谢一路走来的战友们，感谢带给我们感动的朋友们，因为有你，我们对生活又有了更好的诠释，感谢有你。



曼谷杂记

文/张雅轩（总经理办公室）



早上6点起床，从西安飞广州，广州飞曼谷，长时间的飞行让人疲惫不堪。泰航空姐身上鲜艳的民族服装，周遭完全不懂的泰文，这一切的一切都刺激着我的神经末梢，异域风情带来的兴奋感早已战胜了疲惫。

旅行对于我来说不是游览名胜古迹，而是在一个陌生的城市里走街串巷，深度体会当地人的生活方式。我想只有这样，才算真正的旅行，而不是做一个只会“上车睡觉，下车拍照”的典型观光客。

晚上11点入住酒店后我就迫不及待地出去找吃的。走在曼谷街头，看着熙熙攘攘的人群，感到头发搭在后背上潮湿而闷热，我才恍然自己已身处泰国。在路边的小摊上吃了一碗牛肉河粉，40B（人民币8元），好吃得让人泪流满面。泰国的米粉都是佐以清汤配少许肉块、鱼丸，搭一盘豆芽和九层塔，豆芽埋在米粉下焖至半熟，九层塔则用来调味（类似中国香菜一样的调味品）。桌上一般都会放鱼露、花生粉、干辣椒、酸辣汁等佐料供客人自行搭配。之所以泪流满面有两个原因，一是实在太好吃，二是出于好奇我加了所有的调料以至于辣到要流眼泪了。说起来曼谷街头的小吃不贵，跟西安的物价差不多，味道却是甚好的。

吃完一抹嘴我就开始在曼谷街头闲逛。曼谷人称不夜之都，歌舞升平，灯红酒绿。还记得预订酒店时看到莲花大厦是如此豪华气派，东南亚第一高的摩天旋转餐厅尽显奢华。然而，此时此刻我眼前的曼谷街头却显得十分的平凡与质朴，街道不宽，两旁的设施看起来有些陈旧，晚上11点还在堵车，满大街的摩托从车流的夹缝中穿梭而过。曼谷的公共交通并不发达，没有地铁，公车不多，道路上以摩托车、私家车和出租车为主，与中国不同，在泰国是左轮驾驶。这里的建筑比较密集，特点是颜色各异，以粉红色、绿色、黄色为主，街上的出租车大都是艳丽鲜艳的红色，放眼望去，总觉得五彩斑斓的。一栋栋五星酒店高耸错落落在民居的包围，路旁却尽是破旧的门面与小摊，就不免有一种“朱门肉臭，路有冻死骨”的感觉。

说起曼谷逛街的好去处，暹罗广场当仁不让。然而第一次去暹罗广场还真不是为了去逛街，而是为了寻找一家叫做Ban Kun Mae的传统泰国料理店。出租车司机没法把英文名跟餐馆对上号，

只能勉强带我们走到暹罗广场。下了车，只好拿着地图满大街问路。泰国人整体的英文水平比起大陆还是好很多的，而且人们都非常热情。但是问题出在地图上，我们在酒店拿的地图都是英文的，然而泰国的街道名称在英文跟泰文的表述上有很大的出入，所以就算是知道英文路名，问路人也无济于事。我们拿着地图东翻西望，急得像热锅上的蚂蚁，然而就在此时，有一位戴着墨镜的大叔上前主动询问我们要去哪里。我出英文餐馆名称，大叔一乐，说餐馆就在隔壁两条街。大叔英文不错，还跟我们热情地攀谈了一阵，得知他就是旁边一所大学的教授，下班闲逛正好遇到了我们。我猜，上天大概对认真寻找美食的吃货都是有一丝眷顾的。

说起这家Ban Kun Mae，它有着几十年的历史，是一家古色古香的正统泰国餐馆。推门而入犹如进入一座具有年代感的木屋，连菜单的封面都是木质的，空气里弥漫着泰国特有的香气，耳边是暹罗传统歌曲，服务员都穿着民族服装，灯光柔和，有一种特别的亲切与温馨。心中一阵雀跃——这正是我想要的真正的泰式！由于曾经被殖民的关系，泰国街头的餐馆大多都是fusion（有世界各国的菜式），很少见到只做泰国菜的餐馆。我们点了冬阴功汤、香叶肉碎、青木瓜沙拉、泰式炒粉、红咖喱虾、芒果糯米（见照片）等著名泰国代表菜式，口味正宗地道，性价比极高。曾经在西安的某大牌酒店的暹罗园吃过一次泰国菜，吃完之后大呼上当，价格昂贵不说，菜品从食材到口味早已跟正宗泰国菜相去甚远。所以这一顿泰国大餐吃下来真是有一种从头到脚的淋漓舒畅。

吃完泰国大餐，就来逛逛这暹罗广场。称之为广场，其实是几座大型的mall连在一起，这里是曼谷的时尚心脏，汇聚世界各国名品。一进到Siam Mall里面，就看到一家手表公司正在举办新品发布会，泰国的明星大部分都是混血，长得十分漂亮，穿着相当时尚，然而曼谷街头的百姓大众就相去甚远了，远不如北京、上海的街头潮人来得出位。大楼一层全都是世界奢侈品，从香奈儿到爱马仕，再到玛莎拉蒂、兰博基尼，真是应有尽有，而再往上面的楼层就显得平易近人多了，大部分的欧美日韩名牌都有，比起中国的专柜，那真是丰富得多，价格也相对便宜，但还是不及在欧美逛街来得实惠。

除了商场和餐馆，曼谷街头最多的就是按摩SPA馆了，说起来泰国人也真是会享受。无论你在曼谷的哪条街，你都一定能找到一家按摩SPA馆，价位从一两百到三千块人民币不等。泰式按摩享誉全球，以力道重、动作幅度大著称。逛完街，累的快要散架，晚饭后就来体验了一下泰式按摩。选了一家看起来古色古香的按摩馆，做了一小时泰式按摩，真是身心舒畅，可以睡个好觉了。

在曼谷停留的时日不多，可是却深深被这座东南亚的城市所吸引，她所带给我们的那种随性与悠闲，带给我们的那种友好与欢乐，还是时常会让我惦念，惦念那路边的一碗鱼丸粉，惦念那雨后小巷里那干净的石板路，惦念大学毕业的那个夏天所遇到的那些美好的人和事。

初为人母

文/于晶（成本管理部）

“身为人母”这个词对于以前的我来说是多么的陌生，总是觉得自己还是孩子，需要别人来照顾，怎么能担负起生儿育女的责任。不是说儿女是父母的缘吗？这缘分没有计划的就来了，总说自己是个不负责任的妈妈（宝宝一直吃的奶粉），总说自己对孩子的心不是很重（可能自己和别人比较起来确实没有别人对孩子上心），但自从有了宝宝还是觉得自己从心理上发生了不小的变化。成为母亲意味着，曾经一身轻快的我，从此有了牵挂；曾经任性的我，从此有了耐心和自制；曾经胆小的我，从此有了勇气；曾经脆弱的我，从此变得更加的坚强。

孩子来到这个世界，我和他就如同原野上的两棵树，枝叶相牵，根须相系，他不经意间的一颦一笑，一举一动，都会让初为人母的我感到莫大的欣慰与自豪。但是，他偶尔一次生病也会让我手足无措，心力交瘁，打针、抽血这些连我听都觉得可怕的字眼却在5个多月宝宝身上发生着。作为母亲在他最无助的时候没有在身

边安抚，感到些许惭愧，原来这就是当妈的心情，总是潜意识中赋予自己保护神的责任。每当孩子香甜地睡去，我都会悄悄地端详，感叹造物的奇妙。这是我用全副身心创造的生命，我们的生命获得了另外一种实现。这是毫无条件的亲情，是毫无条件地相互依赖，填满可能会孤独寂寞的所有缝隙。

他是我的孩子，我是他的母亲，我们之间是如此简单又是如此千丝万缕。如果我和朋友吵架，我可以拂袖而去，和丈夫拌嘴，我可以赌气不理他，然而对于他，我还没权利生气，没权力离开。他那脆弱、幼小的生命，完全依赖我对他的滋养和呵护，他的未来几乎全捏在我的手里，这是何等的信赖和责任！他就如一枚种子，深深地植于我这块土壤之中，需要沐浴雨露、阳光，需要充足的养分，才能逐渐枝繁叶茂。初为人母的我“母亲”一词也许体会还没有那么深，但我相信随着时间的增长，我会明白，孩子的意义，母亲的意义！

奶茶

文/吴红英（高新物业）



奶茶，一个唱着《一辈子的孤单》的女子，也终于结婚了。刚看到消息时我惊讶了一下，可随即，一种温馨在心中荡漾，就如自己的闺蜜出嫁一样欣慰。

最早是因为《粉红女郎》知道了“结婚狂”方小萍，因为《似水流年》认识了文气满满的“英”，因为《人间四月天》看到了一个被迫自立的旧式女子“张幼仪”。朱军曾经问过黄磊和刘若英同一个问题

“如何去演绎一个角色”，意外的是他们的回答完全一致，就是“自己”。后来看了《全城热恋》、《生日快乐》、《天下无贼》等影片，乐此不疲地看着刘若英在诠释一个个不同的角色却始终散发着一一种特有的奶茶味道。往往被奶茶的眼泪所触动，无声地抽噎在哭诉情感之路的艰辛，无措的手足展现出命运的无奈。奶茶所演绎的大多数是苦情戏，以泪水结束，在观众心中产生了一股回肠荡气的纠葛。

从最初的《后来》到《知道不知道》到《听说》，慢慢地喜欢上了刘若英和她的歌，也许是因为歌词，也许是因为她歌声散发的气质，勾起了许多人心底的那份

怅然——那种遗失在旧日时光里的淡淡的遗憾和感伤。在歌中感受生活滋味，在旋律中品味人生，听懂了感觉，走进了意境，触摸那份真挚。

走进奶茶，仿佛置身于一片山水画卷之中，没有了喧嚣与争执，多了一份恬静，少了花花绿绿的纷扰，增添了真真切切的感知，是一条河，透彻清凉、细水长流、奏响爱的乐章，是一山绿草悠悠、花开芬芳、飘香天地的安宁。写到这里，不由得播放起了那首《听，是谁在唱歌》，多少年前，一遍一遍反复体味着“是谁在唱歌”所要传达的内容，现在再次聆听，那种感动油然而生。

如今，这个清淡如菊的女子，也结束了多年的孤单。听，此刻的刘若英或许与心仪的人，面对面坐在24楼，望着窗外的夜空，品味“奶茶”的甘醇和恬淡，一起哼唱着《很爱很爱你》的旋律。只愿在这似水年华里，看这个女子底色依旧，精彩迭出，过得幸福。

赠湖 窗外，有湖



文/文博辉（城中村改造管理中心）

我初次见这湖，是盛夏时节。烈日之下，独自停在七月的依依杨柳之下，静看沿湖的大片莲花。那时花苞始开，一朵一朵点缀在青绿的荷叶之间，细瘦的粉红含羞般，星星点点散落于其间，虽有遮蔽之嫌，却更显得青涩可爱。我于是想起了王昌龄的《采莲曲》：荷叶罗裙一色裁，芙蓉向脸两边开。乱入池中看不见，闻歌始觉有人来。这莲花，不正如诗中那位身着青色罗长裙，游戏婉转于湖光之间的美丽女子姣好粉嫩的面容？只不过这一位，更添了几分自然之灵，却因此愈发美妙地扣动了维系于自然与人之间的心弦。

弦是自然的，也是心的。然只限于某一片刻的湖光水色，流失了未免可惜。幸而夏秋之交的九月，我到了临湖的宿舍，三楼。从窗外看出去，正是这片我喜而拥有过片刻的湖。

从三楼临高下望，勉强也能穷尽整片湖域。湖心两座小岛遥相呼应，一大一小，一丰盈一纤柔，所谓环肥燕瘦，大约也是应了这景的。推而及远，湖的那头依稀连接着天际。晴好的时日，碧空映着黛绿的水面，两相探望，你依我依。而云雨之日，水天相接，仿佛连天也成了流动的液体，彼融入此，此融入彼，他们有着共通的

灵与魂，叫做自然。

人在楼上观望，可以融入，也可以孤独。融入时忘我，孤独时依然忘我，而那根心弦，则在忘我时，似多情又似无情地拨动，扣人心扉。人与自然的共鸣之美，由此而生。

然而这湖给予我的，已远不止美景了。清晨昏昧之时，开窗则有湖风迎面，这风吹散了昨夜星辰，卷着新鲜的晨雾而来，又仿佛是陶醉于夜中繁星间呢喃的情话，清冷却别样的柔和，醒人心绪。临窗而立，眺望朝阳的温暖洒落湖间，不知不觉间发现，晨曦中，当日还是花苞的粉面佳人，已经长成丰满而妖娆的新妇。之子于归，归的又是何处？我暗想，或许是夜间那一轮清月，在人与周遭万物都熟睡时，洒下一路的银辉，将她迎上了高天，又与她一处沉落于湖面，如胶似漆，不肯分离。不然为什么月，总有倒影？

这湖于我，则是一天中最美的礼物。若“说山有扶苏，愿有荷花”，我希望我是楼上的子充，以我的一颗情情不安又满怀期待的心，作为馈赠，以答谢小湖给我的一切爱。

秋天的夜晚

文/王文杰（成本管理部）

已经立秋多日了，骄阳依然在天空撒野，白天的气温甚至比夏天那时还高。然而，一到夜晚，一丝丝吹来的凉风，才让人感受到一点点秋的味道。几日的忙碌，终于等到一个可以放松的周末。现在有这么清凉的夜晚，心情一下子好了起来，散步在小区弯曲的小路上，抬头望着夜空中，心中涌出无限的感慨，季节在悄然无声变换了，岁月的痕迹正悄悄的爬上自己的额头。不知不觉中已经走到了秋天了，心中不由闪过一抹淡淡的忧伤。

风从树叶的缝隙间蹿过来，凉凉的，吹在人身上升暖极了。薄薄的轻雾如纱般漂浮起来，四周朦朦胧胧的，让人仿佛走进一个梦幻般的世界。小路若有若无，在脚下蜿蜒而去，让人倍感惬意。高楼内的灯光，一束束地透过树荫照过来，给这个宁静的夜晚增添了几分温馨。我陶醉在这寂静的夜色里，心儿沐浴在清凉的月光中，静静地入睡。此时，什么都可以不想，任月光柔柔的手，轻轻拂过心间。让时间慢慢的凝固，去尽情享受夜晚带来的那份宁静。心静

如水，淡泊明志是一种人生的高境界。我在这美丽的秋夜里，慢慢悟出些道理。我们在追求人生的目标时，都有些好高骛远，那颗浮躁的心从未静下来过。几次挫折的打击后，就变得心灰意懒，失去了信心。结果就可想而知了。慢慢经过岁月的磨砺，就会明白。如果若能静心思考，坦然面对挫折失败，坚持不懈去努力，那可能将是另一种可喜的结果。

也许，生活也像这绵绵长夜似的，让你在静静的夜色里，慢慢去品味。一开始一切都是模糊不清，让你看不清楚。随着夜幕凝重，把你包裹让你无法挣脱。你在无力的挣脱中，像河里的卵石一样被消磨掉了棱角。慢慢云消雾散了，月亮的光辉普照大地，前面的路已经依稀可见。于是，你在静心的等待中，终于看清了自己人生的方向。

IN MEMORY OF MY TEACHERS

怀念我的先生

文/王达湘(工程管理部)

九月金秋，一个收获的季节，一个感恩的季节，一个属于教师的季节。今年的9月10日，共和国第二十七个教师节，在教师节到来之际，我最怀念的是我第一任老师刘国龙先生的顾国龙先生（在当地习惯将老师尊称为先生）。

我的老家住在江苏省泰州市泰兴市刘家控村，苏北水乡的一个小村庄，60年代初，我的家乡还很贫穷，没有公路，只

有水上交通。汽车要到离家近20公里以外的黄桥镇才能看到。80%的村民家住的是土墙茅草房，少部分村民的瓦房是解放时从地主和富农手上分到的。但是，我们的刘国龙小学当年就是一座七架梁的高大瓦房，高约9米，面积约150多平方米，并单独设计一个约20平方米老师办公室（兼宿舍），对当时的农村来讲，是非常豪华的，在方圆几十里内都是赫赫有名

的。不仅是教室漂亮，学校唯一的先生也非常有名气，因为从这里送出去的学生有很多考上了大学。

邻近好几个村的孩子慕名来学校学习，七、八十人都挤在一个教室里上课，一个年级坐一排，四个年级就分成四排，每个年级大约有20多个学生，而顾先生一个人承担了四个年级的所有教学任务。上课铃过后，先生首先给一年级上

课。其他高年级的学生自习，一年级讲完后，先生再给二年级讲课，依次类推，上午上语文课，下午上算术课。另外，每周还有两节音乐和体育课，所有年级的学生一起参加。每天下午4:30学生放学，晚上，常常看到先生一人在煤油灯下做作业。回家很晚。先生每周给我们学生上一次读报大课，什么越南战争、珍宝岛事件和毛主席接见红卫兵等国内外大事能够来让学生知道。是先生教会我写字、作文和算术，没有先生启蒙教育，就没有我的今天。

现在我还清楚地记得，在开学的第一天，我背上新书包，母亲拉着我的手到学校去见顾先生的情景。母亲很热情地和顾先生打招呼，告诉先生我家哪个村的，我父亲是谁。先生非常热情地接待我们母子，听说我还没有学名，先生根据家族辈分和排行思索片刻就给我取了现在的名字，供我终生享用。现在仔细想想先生给

取的学名还挺有诗情画意的。自从我记事的时候起到我18岁参军离家，先生一直在我们村的小学教书，风雨无阻，几十年如一日。虽然先生很清贫，但在当地威望很高，非常受人尊敬。

为了感谢先生对自己孩子的培养和教育，同时家长也想听听先生对孩子的评价，看看自己的孩子将来有没有出息，按当地老家的习惯，对先生最客气的表示方式就是在过年的时候，每个学生都要请先生到家中吃顿年夜饭。每次父母请先生到家中吃年夜饭的时候，我都装得非常乖巧，希望先生在父母面前多美言几句，在那个年代，老家流传着“学生怕先生”的顺口溜。

每当到年关是顾先生最忙的时候，家家户户买几张红纸并裁好，送到学校请先生帮助写对联，先生总是要加班加点，不但没有埋怨，反而感到非常的自豪，因为他清楚在我们当地，他的毛笔字是无人能比的。我最喜欢先生给我家大门上写的对联，“好好学习，天天向上”8个字，在家时候我时常对着门上的对联，反复练习，因为基础太差，写得实在不像样子。到部队以后仍不甘心，尤其在退休以后，专心练习近十年，但是自己的功力和顾先生相比仍然差得甚远，从内心佩服先生书法功力了得。

在文革期间，小学3年级我也给先生写“大字报”，现在还记着大字报的大概内容：顾国龙是什么什么错误路线在刘国龙小学的代表，试图和无产阶级抢夺接班人，打倒顾国龙。什么是正确路线？什么是错误路线？一个小学生知道什么。现在想起来很可笑，但是当年就发生在我的身上，每当想起这张大字报，总感觉到愧对我的顾先生。

小学离我家只有200米，所以每次回家探亲，都要去学校看望先生和母校，先生对我在部队的工作和学习非常感兴趣，每次能聊很长的时间，尤其是我考上军校以后，先生非常的自豪和高兴，他说，他的学生考上复旦大学和南京大学等地方名校有好几名，但是，考上部队院校的我第一。

汶川5.12大地震已经过去4年多，我们深深地怀念那些为了保护学生的生命而英勇献身的老师们。谭千秋是四川德阳市东汽中学的一位数学老师，面对地震，在最后时刻双臂护住4个学生，献出了年仅51岁的生命，而四名学生在他的保护下成功获救。向倩老师去年大学毕业，被分配到四川什邡龙居小学当英语老师，地震发生时，她正在疏散学生离开教室。看到有两个学生手足无措，她大步跑过去，一手搂住一个，朝门外冲。教学楼突然垮塌，她和几名学生被埋在废墟中。向倩的父亲向忠海是什邡南泉小学副校长，他悲痛欲绝：“我可以理解，作为教师，应该这样！应该这样！”

老师不仅给我们传授知识，同时还教我们如何做人，危机时刻，老师义无反顾地用自己的生命来保护自己的学生，这就是我们的人民教师。

我也曾经是这个队伍中的一员，在军校担任了近30年教学工作，一直以来都觉得那是自己最值得骄傲、自豪和怀念的一段岁月。教学工作平凡而伟大，在备课、试讲和讲课等教学过程中免不了有不开心的时候，但是，每当接到来自千里之外的电话，电话中传来学员晋级或立功喜讯，听到我的学员给我的祝福，给我的问候，心里有一种莫大的安慰。所以，一直以来我认定自己生活中最难忘的只有两个日子，一个是生日，因为那是母亲的受难日，所以没有理由不重视；另一个就是教师节，不仅因为我自己也曾经是一名老师；同时，我老岳父和我的妻子也是老师，我女儿的梦想也是当一名老师，老师的职业在我们家代代相传。虽然现在的我已经离开了那个岗位，但是正是曾经的那段岁月让我明白了，人民教师的伟大与朴实，三尺讲台的神圣与庄严。

年华似水，一去不返，转眼已是沧海变桑田，物是人非了，先生永远离开了我们。但是无论岁月如何变幻，顾国龙先生、谭千秋老师、向倩老师……都永远让我怀念。



写给小德——请笑着流泪

文/周雯（销售分公司）

2012年法国网球公开赛终于在罗兰·加洛斯的非利普·夏蒂埃球场落下了帷幕，戏剧般的比赛，却没有戏剧般的结局，上天的仁慈，只有一次。尽管，他曾经距离那个梦，那么近，那么近……德约科维奇——当今男子网坛的世界第一。2011年，他连夺温网、美网以及今年澳网冠军后，成功突破费德勒和纳达尔的垄断，登上球王宝座，也让我随之为他倾倒。他浑身散发的青春气息，带着阳光灿烂的笑脸，坚定的意志力以及必胜的信念吸引了我的目光。2012年头顶世界第一的光环，怀着对全满贯的无限憧憬，小德踏上了罗兰·加洛斯的红土地，目标只有一个——捧起火枪手杯！

罗兰·加洛斯，从不是个容易征服的地方，这里的观众最挑剔，这里的场地球速最慢。从开赛起，小德就一路磕磕绊绊地挣扎着前进，我担心着那些原本看来应该波澜不惊的比赛，我感受到的16强后每一场的比赛随时可能出局的压力，这实在不是一届平常的法网，众多名将的爆冷出局，让我的期望值在这个波折不断的过程中已经逐渐放任。然而小德一次次出乎了所有人的预料，并不在状态的他，撑过了一场又一场，直到进入决赛。

决赛场上，球网的另一端，站着历史上最好的红土选手——纳达尔，此前他已经六夺法网冠军，再拿一冠，他将创造历史。和小德一样，这个冠军对他同样重要！七冠王VS全满贯，赛前媒体的大肆渲染，让这场火药味十足的比赛座无虚席。比赛开始后，纳达尔迅速以2:0占据领先，我并不担心，因为此次法网征程小德已经习惯了逆转。第三局如我所料，小德猛烈的反扑成功拿下这一局。然而，第四盘刚开始，天空就飘下大雨，比赛被迫中断，延迟到第二天举行。这场大雨浇灭了小德火热的手感，也成就了纳达尔的伟业。第二天，纳达尔兵不血刃，拿下胜赛局，跪地庆祝、奔向亲友团、激动流泪，这一系列的举动原本是我为小德设想的，此刻却显得那么刺眼！赛后小德静静地坐在位置上垂着头，表情失落，也许那一刻他的心在滴血吧，梦想近在咫尺却是远在天涯。看着他一路走来，看着他开始泛红的眼眶，让我那颗的心疼那样的强烈和真实。

在我眼里，小德不是失败，只是少了那么一点运气，卡卡西说：“运气也是实力的表现”。也许吧！纳达尔是红土地的宠儿，所以法网的天空也在帮助他，不合时宜地下雨。不过，只要看到小德的目光依然坚定，我便知道他依旧是王者！无需多言承诺沉淀于心底。

当了解了一个人的内心，无论他有着怎样的成绩，世界第一也好，拿不拿冠军也罢，跟着他的心情，起起落落，岂不也是对体育、对人生的另一种享受么？既然上帝让一个人死之前必先使其疯狂，而只有死亡才能带来重生，我是不是可以将今年法网的失利，看成是明年的涅槃！小德不会轻易地放弃全满贯的梦想，更不会停止前进的步伐！

曾经那么接近胜利，于是在如此的结局之后，怎样的安慰都显得那样的苍白……小德，就算是流泪，也请笑着，你的酸甜苦辣，我会品尝到底，你的兴衰荣辱，我愿见证到底，只要你笑着，我就有信心！

法网，罗兰·加洛斯，非利普·夏蒂埃球场，再见……明年见！



心境浅谈

文/周雯（销售分公司）

春雷隐隐绽开的四月，突然下起雨来，天儿又骤然冷了许多，烟波氤氲的临江，有一叶扁舟在风雨中飘零，乘着翻浪的江水一路北上。这时，雨又大了些，疾风骤雨追逐着波涛奔流，摇曳的扁舟亦是艰难，不过也正是为“如何舍此去，遥遥至西荆”。此去西荆，一不为晋升官阶，二不为聚敛金银，只愿“质性自然，非矫励所得”，五柳生终不为五斗米而折腰，自潜归田，躬耕自资，悠然自得。

少时读陶潜，直觉古人自私。竟为一时之气而舍弃功名、抛却前程，不是自命唯天下独尊，为黎民福祉以尽瘁的文人拜官，何以如此纤弱不堪。可心底，也暗暗赞叹古人气节。我既不能是非不分，不与尔同流合污，亦不想玷污德行，我宁愿收起羽翼，等待和风晴日里自由地飞翔，或是飓风狂雨里逆境地疏

散。我以为不曾有的修为，竟是简单化一。不过是抛了负重的繁华，轻装简行。无谓贫困，无谓潦倒，无谓卑微，亦不忌惮是这样了此残生。因为从未真正离开，何须恐惧。“结庐在人境，万物凌超脱”。

人，在尘世的阡陌，何尝不是躬耕不倦。奔波生计、计算前程、积攒财富，无不疲难安，孜孜不倦，必是食不亡，鸟不惊。而当代社会过于浮华、躁动，人人都有不自知的恐怖，总有剪不断、理还乱，割舍不下的牵绊挂念，人心始终得不到安

宁。蹉跎的岁月悄悄流转，人的心事总会附着长河东进，不尽心事十之八九，既已回首百年，又何必抱怨还生，自艾自抑。原本世上极简单的事，做起来便困难巨艰。世间事本是浑然天成，人常心有挂碍，逆意擅自作为，始终难自作孽。

人心若静，慧自通达，何须煎熬，应是怡心乐呵，悠然见南山。然而，人的心境却犹如起伏的山峦，跌宕起伏，不知沟壑何时延伸，风穴何处。

一日，友人问我：可有信仰。

我答：似是有，似是没有。

又问：信什么。

我默然许久，说：自然恬淡、坦然平静、朴实真实。

“虚无、自然、清静、无为、纯粹、素朴、平易、恬淡、柔弱、不争”实乃大道，而求得道的最高境界为返璞归真。

健康·成长·幸福

高新地产第十二届枫叶家园社区文化艺术节盛大开幕

(通讯员 吴红英) 2012年8月10日晚,高新地产第十二届枫叶家园社区文化艺术节在枫叶新都市阿波罗广场璀璨绽放。露天舞台流光溢彩、大气时尚,现场热闹非凡,上千名嘉宾和业主代表参加了艺术节开幕式,陕西省物业管理协会、西安市物业管理协会、高新区管委会社会事业局、高科集团、高新地产相关领导出席了开幕式并观看了艺术节的首场文艺演出。

本届艺术节以“健康、成长、幸福”为主题,彰显高新地产“健康成长年”的年度主题,倡导社区健康发展,共筑幸福生活。社区文化艺术节是高新地产为枫叶家园业主量身打造的文化活动,是社区居民增进彼此关系、建立友爱和谐社区的嘉年华。艺术节自2001年以来已连续成功举办十一届,持续创新、发展与提升,影响力和辐射力不断加强,不仅成为高新地产重要的文化品牌,更成为枫叶社区业主精神文化生活不可或缺的一部分,是高新地产一年一度为广大业主献上浓浓的厚礼,致力于以社区文化的陶冶作用,营造业主精神上的安宁感和幸福感,实现诗意栖居的理想。

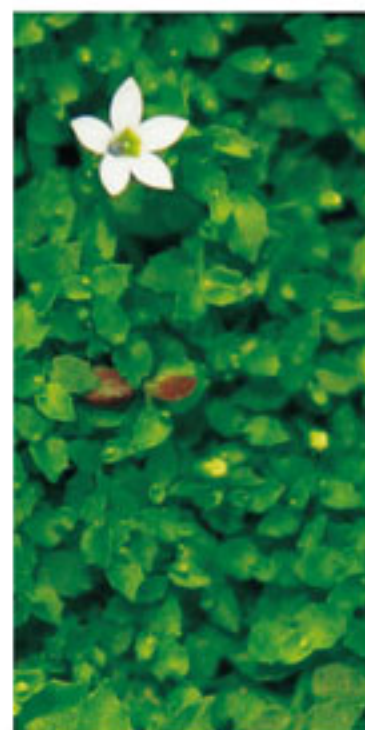
开幕式以东方唯美艺术——沙画表演展现高新地产二十年来的成长崛起与恢弘腾飞,让观众耳目一新,兴趣盎然。沙画表演后,无数彩带和气球从礼炮放飞,象征高新地产与业主共同放飞梦想,携手共建美好未来的愿望。

协防民鼓舞《盛世华章》震撼人心,新都市艺术团带来的歌

舞表演《映山红》雍容优美,儿童跆拳道《踢出一片天》萌趣天,让观众开怀不已,男女混搭版舞蹈《Nobody》热力四射、夸张诙谐,深受观众热捧,惊险刺激的小轮车表演展现了极限特技潮流时尚的街头魅力。民俗表演“变脸”绝活在一阵阵惊叹中将开幕式晚会推向高潮,老年业主华服走秀《荷塘月色》温婉动人,热情浪漫的西班牙斗牛舞尽显异域风采,精彩节目轮番上演,相得益彰,穿插其中的幸运小丑抽奖更是引爆全场,在现场掀起一次次欢笑和惊呼,整场晚会取得圆满成功。

本次艺术节为期十天,开幕式后将在高新地产各个社区举办“九溪欢乐垂钓”、“欢乐生活·社区达人秀”、“盛夏之夜·幸福电影周”、“许愿树·愿望大征集”、“棋乐无穷·老年棋类大赛”、“亲子乐融融·饼干创意DIY”、“岁月珍藏·跳蚤市场”等艺术节系列活动,构思新奇,创意迭出,精彩纷呈的社区文化活动已经吸引数百名枫叶家园业主报名参加。

社区文化艺术节旨在弘扬和谐健康、开放文明、互帮互助、自尊自信的文化生活氛围,增强业主之间的沟通交流,促进邻里文化建设,努力把枫叶社区建设成为“文明快乐、邻里和睦、家庭和谐、环境优美”的美好家园。与此同时,通过文化艺术节的各项活动,为广大枫叶家园业主提供秀出才华、成就梦想的舞台,鼓励业主发现幸福、创造幸福、享受幸福、维护幸福,让更多的业主参与、享受高新地产温馨、和谐、高雅、融合的小区文化。





露天电影花絮

“桃姐”——你我心中爱与孝的体现



(通讯员 冯苗)在8月9日枫华会北区放映的电影《桃姐》现场，我注意到一个老人，他静静地坐在一边，专注于大大的屏幕，沉浸在剧情发展中时而高兴时而消沉。影片讲述一位生长于大家庭的少爷Roger与自幼照顾自己长大的家佣桃姐之间所发生的一段触动人心的主仆情。在上演到桃姐住院后，Roger和他的朋友们聚在一起品尝、争抢桃姐做的牛舌时，老人满面笑容，他告诉我，以前他的孩子们吃他做的饭的时候也是这个样子，个个都馋的不行，真的是很热闹，但是现在孩子大了，都有自己的事业，很难得有这样的机会了，说着说着，老人叹气。看到桃姐在养老院坐立不安地探着头盼望着自己的干儿子来看望她，而表面上却又说没时间就不要来了。老人嘴角微微一翘，只说了一句话，“我们也是怕给他们工作和生活带来负担，孩子们在外也不容易啊。”心中有根弦被触动，我们的父母永远都在为我们考虑，为我们付出，孤独终老是每个老年人最为恐惧的生活，我们做儿女的是不是该努力给养育了我们的父母一个幸福的晚年生活，一个真正的天伦之乐呢？



跳蚤市场成功举办

(通讯员 常晓菲)8月11日傍晚，西安高新地产第十二届枫华会社区文化艺术节分项活动“岁月珍藏·跳蚤市场”在枫华会新家园社区广场顺利举行。本次活动吸引了众多业主的积极参与，反响热烈。

晚上七点，各位“摊主”陆续将自己的摊位铺开整理，经过一番精心的排列，各式的旧物商品呈现在大家的面前。小到一支笔，大到玩具公仔、跳舞毯，算得上是琳琅满目了。一位小朋友和妈妈——核对所有商品的定价，然后默默地“复习”着报价。

隔壁的一家三口中，爸爸从箱子里掏出一件商品，孩子将物品分别摆放，并在商品下注明每件的价格，当大家再回过头关注他们的时候发现“摊主”已经不见了踪影，只有箱子下的一张纸条写着“若想拥有请将money放进箱子里”。

孩子们在几十个摊位中穿梭，得到民间老手艺人捏的而人的孩子欢呼雀跃，笑声和着叫卖声、议价声，真如庙会般热闹非凡。

跳蚤市场的成功举办不但丰富了小业主们的暑期生活，更让他们在这里体验了扮演一个商人如何将商品推销给更需要的人。孩子们通过别样的交流方式相互认识成为新的伙伴，学习独立处理金钱，珍惜手边的幸福童年。



花絮一 自动售卖

文/常晓菲(高新物业)

“这个摊位为什么没有主人？”很多经过的行人都发出这样的疑问。出于好奇我也上前一探究竟。摊位顶端放着一个收纳箱，边上贴着一个字条写着“绝对增值！若想拥有请把你的money放在箱子里”，箱子前摆着各式的毛绒玩具、文具袋等待售卖，每个商品旁都清晰地写着定价“五元”、“两元”……这时，隔壁摊位的小姑娘掏出五元钱放进收纳箱里拿走了一个“疯狂的小鸟”文具袋。这是自动售卖摊位吗，我努力寻找摊主而不得，甚至人们都没有注意何时来摆放又何时离开这里。随着一张张五元被放进摊主准备的收纳箱，地上的玩具也一个个被新的主人带走了。



花絮二 糊涂“生意”

文/常晓菲(高新物业)

“这个玩具多少钱？”
“十块”
“便宜一点吧”
“五块”
“两块行不行？”
“可以”
……



这是多么愉快的交易场景，精明的买家遇上慷慨的老板。六岁的男孩想要漂亮的兄妹俩的玩具，于是愉快地成交了。

漂亮的哥哥拿着半个小时的“成交款”对妹妹说：“你在这里看着，我去逛逛！”还没等妹妹回过神来，哥哥已经饶有兴致地和别的摊主攀谈起来。

“这个多少钱？”哥哥指着左边一套精致的藤编微型小桌椅问道。

“十块钱”害羞的小姑娘看了妈妈一眼回答。

哥哥爽快地从之前的收入里抽出十元钱递给小姑娘，心满意足地带走了玩具桌椅。

价格对他们来说只是个数字的概念，还没有价值的意义。

趣味运动 畅想生活

——高新地产第十二届文化艺术节之家庭趣味运动会



多数参赛者以家庭为单位参赛，使出浑身解数默契配合，宝宝们一路跟着跑大喊“爸爸加油，妈妈加油！”，有的还小心翼翼地扶着爷爷的手。起跑线上整装待发的各色毛毛虫背上，有的队员还没有等到裁判的哨声响起，就迫不及待窜了出去，引得大家哄堂大笑；“两人三足”环节中让人难忘的一幕是一对年迈的母亲和中年儿子组成的母子档，老人在老伴和孩子的搀扶下，专注的默念着节拍，争取将比分追平，“快乐大脚”更是让参赛的年轻爸爸妈妈们大显身手，他们跨着步子飞一般地越过一个个竞争对手，真是矫健灵活；“袋鼠运球”可乐坏了周围加油的观众，只见一个个袋鼠们怀抱彩球一蹦一蹦、步履蹒跚地前行，极度的不平衡和急于前进的迫切心情形成了强烈的反差，喜感十足。参赛者们闯过层层关卡，越过重重的水枪防线，最终奔向终点，整个过程气氛热烈而又紧张，扣人心弦而又不失活泼。

此次活动为社区家庭提供了亲子互动平台，让家长多了一次与孩子同喜共乐、展现自我的机会。活动也拉近了邻里的距离，加深了家长与孩子的感情，使家长和孩子在一片轻松愉快的气氛中体验到亲子活动所带来的温馨与幸福，展现了枫叶社区居民家庭幸福快乐的景象。

（通讯员 芮莎）8月12日上午，高新地产第12届枫叶家园社区文化艺术节之家庭趣味运动会在枫林华府拉开序幕，吸引了众多业主的热情参与。趣味运动会设置“毛毛虫”、“三人两足”、“快乐大脚”等项目，均为趣味横生的亲子游戏，注重趣味性的同时尤其考验家庭协作能力。



（通讯员 刘静征）上午九点多，枫林华府中心花园已经热闹非凡了，因为艺术节要在这里举办趣味运动会。

三条可爱的“大毛毛虫”懒洋洋地趴在地上，随时准备“开战”。放眼望去，从3岁天真烂漫的宝贝到73岁拄着拐杖笑容满面的奶奶，都兴高采烈，摩拳擦掌的准备进入比赛。中心花园是起点，以家庭为单位，三人一组，“驾驶”一条毛毛虫，最先冲到终点的家庭，迅速奔向第二站——快乐的大脚，由家庭成员中一位穿上工作人员准备好的大脚，其余人员在帮助下进入第三站——袋鼠蹦蹦跳，仍然是家庭成员中派出一名队员套上袋鼠装，抱着皮球跳一圈，成功返回后迅速进入第四站——枪林弹雨，在炎热的夏天尽情一下水枪的冰霜，最后达到了我们的终点——领奖台，大功告成！通关路上，你可以看到爷爷奶奶拉着手一起蹒跚小跑，可以看到爸爸背着孩子，牵着妈妈一路狂奔，可以看见蹒跚学步的孩童摔倒了又站起来，可以看到相濡以沫的感情，可以看到家庭的温暖，可以看到严父的微笑，可以看到慈母的期盼。全民健身，我们来了！



花絮
3岁到73岁
全民健身



老年业主棋类比赛

幸福晚年, 棋乐无穷

(通讯员 陈红) 楚河汉界中“厮杀”，无声战争里斗智。8月13日上午，高新地产第12届枫叶家园社区文化艺术节老年象棋比赛在惠智社区中心落下帷幕。

本次参赛选手平均年龄六十余岁，经多场初赛选拔，半决赛淘汰，胜出者4人参加决赛，决赛现场，大家冷静思考，沉着应对，谨慎落子，在方寸棋盘上斗智斗勇，调兵遣将、冲锋陷阵，拿出看家本领与对手一决高下，在无声的战场上进行着激烈地拼杀，出车、跳马、飞象、上士，见招拆招、你来我挡，一时间硝烟弥漫。经过一上午五轮二十五局紧张的博弈，枫叶新都市小区毕大勇获得了冠军，枫林华府73岁高龄的刘国良老人获得亚军，枫叶北区王凯获得季军。

此次象棋比赛活动不但丰富了社区老年人的业余文体生活，增进了邻居之间的交流和友谊，还为老年象棋爱好者提供了一个学习和交流的平台。



老年象棋比赛赛场花絮

花絮一

大器“晚”成

(通讯员 陈红) 刘国良老人今年73岁高龄，他从五十多岁才真正迷上象棋，而且是个地地道道的网络棋手，今天决赛刘老还带着孙女一起助阵，刘老孙女告诉我们，“爷爷以前经常在小区跟其他老爷爷一起下棋，从去年开始迷恋上网络象棋，有时下起棋来，连吃饭都忘啦……”

“年轻时候都没怎么下棋，直到后来有时间了，空闲了，才能静下心来下棋。”刘老说。

比赛夺得亚军着实是个惊喜，刘老初赛时就显得格外谦虚，告诉我们，“年龄大啦，可能下不过的……”但通过初赛、半决赛、直到决赛这一路过关斩将，最终捧回亚军。



花絮二

棋盘上的“马拉松”

(通讯员 陈红) 冠亚军争夺赛上，对局是枫叶新都市毕大勇和枫林华府刘国良两位业主。比赛一开始，赛场就变得静悄悄，只有移动棋子的声音。所谓“一着不慎，满盘皆输”，围观者都为之一捏了一把汗，但二者心平气和，每走一步，都要思考良久。眼看10分钟、20分钟……1小时过去了，随着比赛进入高潮，现场反而安静下来。

只见棋局复杂，进退难定时，毕大勇老人使出杀手锏，最后兵临城下迫使对手败下阵来，获得本次比赛冠军。刘国良老人也坦然面对胜负，感叹对方棋高一着。



花絮三

博弈赛场交棋友



九溪欢乐垂钓圆满举行

文/崔蕾（物业公司）



第十二届枫叶家园文化艺术节之“九溪欢乐垂钓”活动于8月15日在枫林九溪项目开赛，此项活动吸引了一批来自枫叶社区的钓鱼爱好者踊跃参加。

前来垂钓的业主热情高涨，一进现场就争先恐后为自己抢占有利地形，支开鱼竿将饵料上钩，陆续抛下了鱼钩，等待鱼儿的到

来。他们带的渔具也相当专业，有的光钓竿就带了九把，饵料也是种类繁多，一看就是经验丰富的老手。不少业主都带着家人，一边钓鱼一边讲解示范，传授自己的钓鱼经验，整场比赛其乐融融，气氛融洽。在众多的选手中，7号选手史良的钓鱼技术尤为出众，他抛竿、坐稳后便聚精会神，紧盯着眼前的鱼漂，等待时机，20分钟后钓出了第一条鱼，引得大家个个摩拳擦掌、跃跃试试……一时间，只见钓竿上下舞动，不时传来上钩鱼儿的拍水声和选手在鱼儿“侥幸”脱钩后的惋惜声，场面十分热烈。活动一直进行到下午，钓鱼高手们竞争激烈。最后，主办方根据钓到尾数最多评出一二三等并颁发了丰富的奖品。业主们既享受了钓鱼休闲的乐趣，又拿到了丰富的奖品，笑得合不拢嘴。

本次“九溪欢乐垂钓”活动让业主们在充分享受到九溪自然景观之美的同时，还增进了社区邻里间的交流，让志同道合的钓鱼发烧友同台竞技，切磋交流，给业主在忙碌生活之余提供了放松和交流的机会，受到业主的一致好评。



花絮

有舍才有得

（通讯员 崔蕾）在众多的钓鱼业主中，徐新康先生携带一个大箱子，显得格外胸有成竹，看来是有备而来。果然，到现场一打开箱子，里面钓鱼用具非常专业、一应俱全。他的钓鱼手法非常娴熟，打窝、支钓竿、挂饵料，一气呵成。徐先生提竿的频率很高，差不多每一两分钟都会提一次，可每次提上来饵料都是空空的，狡猾的鱼儿就这样一次次的享受着美食乐此不疲。这是什么情况，饵料、鱼钩还是技术问题？在一旁看的人都觉得着急，不时的发出惋惜的声音，可徐先生一边继续挂他的饵料一边不在意的说“有舍才有得嘛”。虽然他最终只钓上来一条鱼，但结果并不重要，对于钓鱼爱好者来说，钓鱼更多的是一种陶冶情操，愉悦身心的健康娱乐活动。



“亲子乐融融·饼干DIY”活动顺利举行

(通讯员 吴红英) 8月16日,第十二届枫叶家园社区文化艺术节分项活动之“亲子乐融融·饼干DIY”活动在红枫林销售大厅举行,吸引了众多业主前来参加。

活动当天,工作人员早早布置好了烤箱、面团、果酱、模具等。不到早上九点,业主们就带着孩子兴致勃勃的来到现场,一个个摩拳擦掌、兴致盎然,开始了富于创意和灵感的“饼干艺术”。

有的业主一家老小齐上阵,擀面团、印模具,忙得不亦乐乎。形状不一的饼干激发了孩子无限的想象力,一块块干巴巴的饼干仿佛被赋予了生命,在桌面上欢腾起来,兔子、机器猫、姜饼人、小汽车等形象栩栩如生的呈现在面团上,再点上自己喜欢的果酱,亲手将塑好形的饼干放入烤箱,孩子们趴在烤箱一旁,盯着烤箱眼巴巴的等待自己的劳动成果。叮咚一声,自己的创意饼干终于新鲜出炉了,轻轻咬一口,果然跟买来的大不相同啊!自制饼干,收获的不仅仅是那一份美食,更是一种惬意的心情。

本次活动让业主们过了一把DIY的瘾,尽情享受烘焙的乐趣,不但愉悦了心情,增进了亲子之间的感情交流,也感受到邻里之间的友善互助,其乐融融,为大家留下了欢乐温馨的珍贵记忆。



我要自己动手

花絮一

(通讯员 惠莹) 这次来参加饼干DIY活动的很多小朋友年龄都比较小,在工作人员讲解完制作方法和流程后,他们的爸爸妈妈、爷爷奶奶开始帮助小朋友揉面、擀面饼,小朋友们不乐意了:“我要弄!我要弄!”看这个小帅哥,小小的人跟制作台一般高,柔嫩的小手握着擀杖,专注地对付着面团,虽然用了很长时间,可是我们的面饼也终于擀好了,看着自己的劳动果实,小家伙举着小擀杖开心的喊:“妈妈、阿姨你们看,你们看我做的,我弄出了一个圆圆的饼饼。”一边喊一边拿小擀杖在自己擀好的面饼旁边敲几下,向大家示意这是我弄的,让在场的人员都忍俊不禁。



我的饼干怎么还没好

花絮二

(通讯员 惠莹) 小朋友们经过亲手揉面、擀面饼,制作好各种可爱的卡通饼干后,用小手将饼干一个个小心翼翼地放在盘子里,端到烤箱旁放着排起小队,“1、2、3、4、5、5、恩……”数数还有几个才能轮到自己,可惜数字还没学全。排着小队的时候,小朋友们都说自己做的猫猫啊、兔子啊、小鱼什么的是最好看的,你一句我一句特别热闹。排到的小朋友看着自己的饼干被放进烤箱,随着烤箱门的关闭,小家伙就趴在烤箱前,目不转睛、眼睛都舍不得眨一下地看着烤箱里自己的饼干,眼神充满好奇和期待。那天在孩子们眼里,烤箱发出的叮咚声是世界上最好听的声音了。



同筑和谐邻里 谱写幸福生活

高新地产第十二届枫叶家园社区文化艺术节圆满结束



(通讯员 吴红英) 2012年8月17日,高新地产“健康、成长、幸福”第十二届枫叶家园社区文化艺术节在枫叶新家园广场举行了隆重的闭幕式及文艺演出。杂技、情景剧、舞蹈、达人秀才艺联展等精彩连连,异彩纷呈,令人目不暇接,抽奖、征文及摄影大赛颁奖活动穿插其中,闭幕式演出在大型舞蹈《盛世欢歌》中圆满落幕。

艺术节期间,“幸福电影院”活动在各小区上映了《金陵十三钗》、《桃姐》、《海底总动员》等一系列精彩影片,结合奥运会精彩赛事回放,为广大业主打造了一场视觉盛宴,为盛夏之夜带来浓浓乐趣。

8月11日,“岁月珍藏·跳蚤市场”在枫叶新家园开市,琳琅满目的饰品、模型、图书等都成了市场上销售的主角,让闲置物品发挥了作用,孩子们在各个摊位间穿梭,买得高兴,卖得开心。

家庭趣味运动会比赛项目均为妙趣横生的亲子游戏,注重趣味性的同时尤其考验家庭协作能力,大家使出浑身解数,齐心协力默契配合,共同度过了一段温馨快乐的时光。

楚河汉界中“厮杀”,无声战争里斗智。8月13日上午,“棋乐无穷·老年棋类大赛”决赛在惠智社区中心举行,参赛者冷静思考,谨慎落子,在方寸棋盘上调兵遣将、运筹帷幄,这看不见硝烟的战场魔力十足。“九溪欢乐垂钓”于8月15日在枫林九溪项目开赛,让志同道合的钓鱼发烧友同台竞技,切磋交流,大家在欣赏到九溪自然景观之美的同时,也享受了垂钓的悠闲时光。

“欢乐你我——社区达人秀”为社区业主打造秀出才艺的舞台,8月15日晚,16位在预选赛脱颖而出的达人在枫叶新都市网罗广场进行最终PK,争夺达人秀总决赛优胜名次。“武当剑”飘逸潇洒;

“抖空竹”游若蛟龙;街舞表演动感炫目,一曲《My Logo》hold住全场……最终,通过专业评委现场打分,街舞达人张李雨辰以绝对人气夺得冠军。

“亲子乐融融·饼干DIY”活动当天,家长孩子一起动手自制饼干,别出心裁的手工活动让业主们过了一把DIY的瘾,尽情享受烘焙的乐趣,满室的香气吸引了更多的业主参与其中,有的业主一家老小齐上阵,擀面团、印模具,忙得不亦乐乎,现场洋溢着欢声笑语,为大家留下了温馨的亲情记忆。

枫叶家园社区文化艺术节不断创新、形式多样、群众喜闻乐见赢得了各年龄层次业主的积极参与,起到提升枫叶社区文化品位、促进家庭和睦、邻里和谐、社区和美的作用。今后,高新地产还将继续推出令业主耳目一新的文化活动,与业主共同营造诗意栖居的幸福家园。

闭幕式花絮

热情的“护卫军”

(通讯员 吴红英) 闭幕式是在新家园广场举行的,这样的活动,最兴奋的莫过于孩子们,追逐打闹嬉戏的,围着爆米花机的,在台边蹦蹦跳跳模仿台上舞蹈的,笑闹稚嫩清脆,真是好热闹!当晚设有三轮抽奖,主持人邀请现场观众担任首轮抽奖的嘉宾,于是一个小姑娘在父母的鼓励下上台。接下来,有趣的事情发生了,闭幕式每进行到互动环节,例如抽奖和征文、摄影大赛颁奖,就有一群小朋友自动自发地簇拥着嘉宾上台,然后合影,最后一起下场,就像是一群小护卫军,起初是两三个人有点羞涩的上台,后来越来越多小朋友一有机会就上台“出镜”。在最后的大合影上,最前排就是这些可爱的“护卫军”,天真的小脸给照片增色不少。



心有多大 舞台就有多广

——记街舞小王子雨辰劲爆舞台

文/ 陈敏 (高新物业)

“欢乐生活，有你有我”社区达人秀决赛于8月15日晚上7点在新都市阿波罗广场精彩上演，炫动高新！这是高新地产枫叶家园社区文化艺术节分项活动之一，今年已经是连续第12届。

当晚十六个精彩演出牢牢吸引了现场观众，特别是张李雨辰以时尚的元素、炫目的造型、精湛的街舞夺人眼球，动感十足的节奏与舞蹈的巧妙配合夺得了现场观众的阵阵掌声，一曲《MY Logo》HOLD住全场，一举夺得冠军，取得千元大奖！

“街舞小王子”张李雨辰今年九岁了，是一个帅气的小男孩，现就读于中华世纪城小学三年级。他从小酷爱舞蹈、音乐，阳光，活泼，开朗，对音乐的节奏，动律以及肢体语言和协调性有着非一般的天赋，所以经常在网上搜索一些现代舞蹈，自学自练，自编自导。由于他的浓厚的兴趣，孜孜不倦的刻苦努力，经常在学校的大型晚会上脱颖而出，受到了校领导的高度赞赏，今年随学校赴新加坡交流活动中表演了机械舞，获得新加坡的同学和校方的青睐和肯定，甚至还得到舞王WINJ的肯定。



网上视频自学街舞

雨辰家住枫林华府，刚接触街舞时差不多8岁，学习街舞也就一年多时间，当时非常崇拜迈克尔·杰克逊。当他看着偶像在舞台上夸张、动感的舞姿，感觉非常心动，“我当时非常喜欢，就打算要学了”。从此以后，雨辰便开始摸索着学起街舞来，在网络上搜索一些现代舞蹈学习。

据雨辰的妈妈李女士介绍，平时一有时间，雨辰就一边看网上的视频，一边练习，遇到难度高的动作时，就反复观看，“就像看好电影一样，从来不厌倦，这么小的孩子，难得这样坚持！”

用背部，用肩膀，用头顶，雨辰连续几个倒立旋转，精准利落。“Breaking跳的是力量”，撑地、倒立、跳跃、翻滚。Breaking的每一个动作都要干脆、美观，这对上肢力量和灵活性要求很高。街舞是一种潮流的发展方向，有助于锻炼肢体动作的协调性和灵活性，动作优美、随意，对身体健康有巨大好处，所以张李雨辰父母也很支持，帮忙找找资料，遇到有街舞高手，就带他去请教、指点，有街舞表演或比赛就带去看看、观摩。雨辰的街舞表演也越来越像模像样。

亚洲舞王赞许肯定

韩国人WINJ许多人都不熟悉，但在街舞行可是大名鼎鼎，这位可是亚洲舞王，2008年世界街舞冠军。今年5月，在西安体育馆有一个成人街舞比赛，雨辰观看并客串表演，当时WINJ是评委，当他看到雨辰表演时，情不自禁的竖起大拇指，并说：“不错，不错！”雨辰表演完后，与WINJ握手，交流并合影，亚洲舞王对于雨辰的赞许肯定，当场令周围的街舞达人、舞迷直接羡慕、嫉妒、恨啊！

新加坡演出获得成功

由于浓厚的兴趣和孜孜不倦的刻苦努力，雨辰的街舞表演在中华世纪城小学已小有名气。街舞小王子可不是浪得虚名的，据雨辰爸爸张先生介绍，今年7月，学校与新加坡桥南小学进行文化交流，雨



辰作为中国西安的小学生，代表学校站在国外舞台上展示了自己的街舞。

在那次演出中，雨辰的舞蹈《机器人》给人以耳目一新的感觉，充分展示了中国小学生形象，受到了校领导的高度赞赏，获得新加坡的同学和校方的青睐和肯定，街舞小王子再一次叫响。

达人秀取得冠军



参加高新地产举办的达人秀才艺展示纯属偶然，雨辰放暑假准备去爷爷家，路过小区时看到了墙上贴的海报，就问身边的爸爸，张先生告诉他是达人秀比赛，雨辰心中一动，随口就说：“我也想参加！”

于是，雨辰爸爸张先生立即带雨辰报了名，当看到比赛时间就是明天，雨辰也不去爷爷家了，回家就开始准备，找音乐、练动作，忙乎起来！预赛那天，不愧是街舞小王子，一出场就去取得阵阵掌声，拿到高分进入到决赛。三天以后就是决赛，准备时间也不多，雨辰妈妈帮忙准备演出服，爸爸在网上找新的视频，陪雨

辰练习，一家人忙的其乐融融！在当晚的决赛中，雨辰毫不怯场，身着一袭黑衣，随着动感节拍大展身手，动感十足、酷十足、冲击力极强的街舞秀，令现场观众如痴如醉，把赛场气氛推向了高潮。经过两个小时的激烈角逐，一曲《MY Logo》再次赢得全场的掌声，没有悬念，一举夺得冠军！街舞小王子兴奋的和爸爸、妈妈紧紧拥抱一起，这次夺冠可是全家人的付出啊！

心有多大，舞台就有多广

“街舞小王子”张李雨辰虽然以自己的天分和毅力取得了一定的成绩，但他始终觉得这是远远不够的，他向往着更大更广的舞台。有人问他：“你现在的舞蹈方面多少有些成就了，会不会有些骄傲啊？”他笑道：“没什么值得骄傲的，未来有更多的困难等着我去战胜。”他说参加过这么多次比赛和演出后，才发现原来高手那么多，现在正在加紧练习新的舞蹈。雨辰爸爸张先生说：“非常感谢高新地产能提供这次机会，让雨辰在舞台上再一次得到锻炼！”

对生活充满着热爱，带着自己对音乐，对舞蹈理解和执着，希望我们的“街舞小王子”继续努力，插上梦想的翅膀，越飞越高。心有多大，舞台就有多广！

雨辰一直在朝向更大的舞台迈出坚定的步伐……

感动在身边——记红枫林保安

文/戚艳军（红枫林业主）

转眼间，在红枫林居住了近一年，这里的绿化环境、物业、保安、保洁无不给人留下深刻的印象，体会到了“楼盘质量是基础，居住环境管心情”，再漂亮的房子都会和人一样有老去的一天，若干年后，或许小区的外立面看起来没有之前的光鲜，社区里的软件配套也不是当下最新的，但只要是高新地产的楼盘，道路总是干干净净，业主们总是其乐融融。几年前的小树已经长成苍天大树，但是干净整洁、温馨舒适的感觉始终萦绕在我们身边。

想当初买房时，由于没有过多的经验，且精力全部投入到房子的户型上，并没有全面考虑小区整体配套设施。从当时未盖起的高楼和忙碌的工地上也看不到未来小区的环境，所有的一切信息都是从沙盘上看到的。但是听说这是高新地产的楼盘且房型符合我们全家人的心意，觉得应该没有太大的问题，因此就匆忙的购买了红枫林的房子。待住进来之后，我有了一种中大奖的感觉。细心耐心的物业、兢兢业业的保安、认真细致的保洁无不给我留下了深刻的印象。

由于我以前的住宅被小偷在夜间光顾

过，心里对小区安全或多或少有一些疑虑，每次出门都反复查看门窗是否关好，鉴于这个原因，我对小区的保安印象也最为深刻。记得有一天，我和先生下班回家后将钥匙遗忘在门上，待晚上睡觉时也没有发现。凌晨1点多，一阵门铃声将我们从睡梦中惊醒，“谁呀？这么晚了谁会敲门，并且我们在小区里也没有熟人。”疑惑和紧张的情绪顿时油然而生。打开门，一个保安告诉我们钥匙落在门上了，并且再三叮嘱我们一定要把窗户关好，睡觉前将大门从里面反锁好。反复道谢之后，这位保安只说了“这是我们的工作”，我没有记住他的名字，但是整个小区的保安形象顿时在我心间变得高大起来。这一夜，感激和踏实伴随着我们！

冬天的夜晚是彻骨的寒冷，小区要求保安晚上要站岗巡逻，他（她）们一站就是一整夜，有一天晚上我工作到12点多，突然一阵刺耳的电动车报警声在夜空想起，我站起来走到窗口想一看究竟，这时只见到一个男保安骑着自行车飞快的向声音发源地骑去，看到只是一个意外，他慢慢地向其他地方骑去，继续他的巡逻工作。每当小区有车辆出入时，他们也是特

别的警惕。有一次，一位年轻的母亲带着她近2岁的女儿在楼下玩耍，这位母亲看到车辆进来，快速的跑向她的女儿让其远离，没想到一位女保安比这位母亲跑得还快，将小女孩拽到一边的安全地方。“敬业、负责”这是我对他们的又一次认识。

平时，和他们的交谈中也得知，高新物业规定他们一天要多次巡楼、要快速地认识小区的每一位业主，上班前的集合整队，对生人的巡查盘问等，点点滴滴，无不是为我们小区业主考虑，用他们的职业道德操守和对业主负责的态度来维护小区的安全。

职业的力量没有权利地位的争夺，没有金钱利益的蛊惑，职业在人格上没有高低贵贱之分，我们红枫林小区的保安便是这样一群人，他们坚守岗位、刻苦敬业、认真负责，从每一处细节之中最能体现他们的精神风貌。他们的一句话、一个动作、一个工作细节都可以感动他人甚至在深层次影响人的灵魂。我们在这里可以分享他们职业人生的喜悦，收获快乐，得到共鸣。

这就是我们红枫林小区的保安们，向他们致敬！

创造幸福——高新地产20年

文/闫昭成（产业B区业主）

目睹着每天都在变化的城市和生活，我感受着幸福的时光。因为幸福伴随着我们一路走来，幸福的歌儿永远唱不完。生活在高新区的我看见了惊人的改变，也不过是短短的二十年的时间，我惊叹这改革开放带来的变化，我陷入了沉思之中，沉思着高新区所发生着的每一个细微的变化。曾几何时，骑着自行车、住在平板房中的都市人群以为“楼上楼下，电灯电话”的生活目标仅是个美梦，谁想在这二十年时间里，这一切都真真切切地实现了。这一切变化都告诉我们一个事实：城市在变化中发展，生活在变化中改观，而起主导作用的就是创新。高新地产就是在不断创新中成为了开发区乃至整个西安发展的加速器。

二十年前，西安高新技术产业开发区成立了，两年之后我工作了，之后进入开发区。因为从最初住在开发区B区公司办公室到自己买房，到换房都没离开过高新地产开发的项目，所以对高新地产也是比较了解的。在我的印象中，93年西安城市外扩、高新技术产业开发区建设启动，当年高新地产的第一个项目“创业大厦火炬大厦”破土动工。其后，高新地产便迅速发展，开发了一个又一个项目。在高新区我们所看到的枫叶苑小区、枫叶别墅、枫叶新家园、枫叶广场、枫叶新都市、枫景观天下、水晶国际、水晶城、水晶岛等等，都成为了高新地产的成功作品，并且每开发一块就销售一块、管理一块，形成了一条龙的服务体系。他们坚持把质量放在第一位，以专业化的水准、负责任的态度进行工程施工、管理和监督，获得了客户的认可、市场的认同，每一个楼盘都成为经得起时间推敲的作品。

进入21世纪，真正意义上的商品房概念正式走进千家万户。在这样的大背景下，全国各地的大、中型城市房地产开发如日中天，轰轰烈烈，西安高新地产同样是阵阵春雷不绝于耳。此时，高新区、曲江新区、整个西安市也踏上经济发展的快车道，强劲的经济实力和丰厚的文化底蕴，吸引了众多外地房企在此开疆拓土。西安房地产业进入了一个全新的阶段，高新地产也进入了快速发展期。在此期间，高新地产又相继开发了曲江枫林溪园、枫林华府、红枫林等项目，缘于陪朋友选房的缘故，这些项目我也实地了解过，在我的眼中很多项目当属市场上的典范。一些系列项目完全体现了高新地产项目升级换代后的操作水平，并成为业界的标杆。

值得一提的是，在高新地产的品牌形象得到进一步深化、在坚持产品品质做精做优的同时，从多方面提升企业的品牌形象。他

们以教育启动房地产，在住宅区内大规模地规划建设高起点的中小学校，配备一流的软硬件，成就了高质量的教育服务。以“教育服务”为依托，努力打造卓越的人居环境。他们的服务是人性化的星级服务。一切开发和创造，都以住户为依归，都着眼于“人”。户型设计始终追求“雅尊贵”，布局始终讲究实用合理。在装修方面，用料不仅上乘，而且都采用高标准的环保材料。不管是别墅还是洋房，任何一扇视窗都有一片美丽的景致。大景观落地玻璃窗、外飘阳台、露台被他们的各个项目广泛应用，最大程度地保证每一户在通风、采光、景观等方面的要求，在建筑设计上精益求精，不断取得进步。

与众多房地产企业服务不同的是，高新地产的服务是不断增值的服务。为了使住户买得值、住得好，居住与投资两相宜，不断创新与丰富服务内容。他们还将后期的物业服务提高到了与之等量齐观的地位，西安高新枫叶物业服务管理公司为高新地产的所有项目提供着物业服务，在很大程度上保证了统一开发、统一管理、统一服务、统一标准。用“一荣俱荣一损俱损”模式，对每一个要求、每一个细节设定了更高的标准。高新枫叶物业服务管理公司本身就具有极强的自我完善的能力，除了社区管理、治安保卫、绿化修缮等，还有咨询答疑、公建维修等服务，还高度重视人文环境，经常举办丰富多彩的社区文化活动。服务内容不断创新，服务设施不断完善，服务理念不断深化，加上已有的卓越品质，高新地产的楼盘自然会不断增值升值。这样一来，高新地产就成功塑造了“高新地产”企业品牌、“枫叶家园”产品品牌、“高新物业”服务品牌。

高新地产经典的广告语：“品质生活家”处处吸引着人们的眼球，撞击着人们的心扉。除了“品质生活家”，现在高新地产又有一句经典话语让人无法忘怀和不断思索，那便是高新地产官方网站的第一句话：“只有高新能改变高新。”最近高新地产已成功摘取西安浐灞新区灞河水岸388亩原生林地，浐灞河既是自然的河流，更是文化的河流。未来浐灞生态区的居民将有幸体会到“水在城中，城在水间”的生态胜景。高新地产一定会在这片发展变革的版图上，留下浓墨重彩的一笔。

二十年来，高新地产对自己的定位不仅仅是开发商，更是城市文脉的传承者和城市未来的建设者。

二十年来，高新地产以至诚至真的服务精神，让他的建筑更具人文关怀，赋予建筑以时代体温。

二十年来，高新地产始终以质朴的人文情怀与人居理想，引领着中国居住文明的进程，因而博得了广大客户的支持与信赖。

二十年来，高新地产综合实力不断上升，如今已成为西安开发商的一面旗帜。

下一个二十年，高新地产定会以“品质生活专家”为旗帜，实现“立足西安，辐射全省”的战略。

下一个二十年，高新地产必将继续为我们居住的城市留下最优秀的产品，创造最能代表西安特色的居住文明。

下一个二十年，高新地产更精彩！

下一个二十年，高新地产一定会为我们创造更多的幸福。

承于爱的荫蔽



爱缔造了人类和睦的生活，给予了世界无限的广阔。在世界这扇窗中，看到一根根爱的棉絮，亿亿万万，聚集成厚实的冬装，温暖了整个世界。爱汇聚于生活的点点滴滴，母亲的爱更是如此。或许是我展翅欲飞时，或是羽翼未丰时，或是破壳之即，母亲总是用那双无尽宽厚的翅为我遮风避雨，挡开一切苦难。

我天生身体弱，一到冬天，我的手脚总是冷冰冰的。每次上学时，母亲总会送我，她一直走在我前面，我一不小心就会撞上她，每当这时，我总会生气地走到她前面，走不了多久，便会发现母亲又走在我的前面，一次偶尔间地抬头，我发现，母亲那么宽厚，像一面挡风的墙挡在我的面前，为我挡住了所有刺骨的寒风。我突然间发现，我多么像一只雏鸟，母亲用她的身体，护住了我，给予了我所有温暖，我一时便由此不知说什么好，我快步走上前，拉住妈妈的手，很大，很暖。“妈，你冷吗？”她笑，温暖让我觉得如玉春晖。

妈妈比我高不了多少，每当她走在我前面，我总会觉得，她是那么用力地挺起背，仰起头，寒风灌进衣领，一定很冷吧。只有妈妈才会这样。用尽她所用的能力，给予我温暖。用她一丝丝的爱与包容，汇成厚实的冬装，温暖了我的世界。有时我会觉得我很幸福，享受着母亲用爱为我撑起的一世荫凉。

以我为圆心，母亲用她的爱无止尽地围着我，画出了一个又一个爱的同心圆。将爱刻成一片片树叶，纹理是那样清晰，脉络是那样曲折，当它们合成一棵大树，我便可在爱的荫蔽下，享受沁人芬芳。

细节中看到的感动 ——记高新物业保洁员韩红

文/阿昭成 (产业B区业主)

韩红，她不是明星，她只是和著名歌唱家韩红同名，热情、有责任心是韩红在工作中给人的最深感受。在所有工作在思安大厦的人中，她是有口皆碑的。韩红今年已经60岁了，生活中一位平凡的女性，曾是西安冶金厂的一名正式职工，03年下岗后进入高新物业公司，成为了一名保洁员。用她的话说：“这几年来我一直从事着保洁工作，作为我这个年纪的人来说，是高新物业给了我重新工作的机会，能为思安大厦的业主和所有员工清扫卫生，我非常满足，也很珍惜这个岗位，我热爱着这份工作，我会尽最大的努力把这份工作完成得更加出色。”她是这样说的，也是这样做的，而且在平凡普通的岗位上辛勤耕耘，默默奉献，留下了很多感人的故事。

自从被安排到思安大厦做保洁员以来，她做到认真执行公司各项规章制度，按照保洁工作流程做好每天区内的卫生清洁工作，始终坚持在工作标准上做到一丝不苟，做事细致入微，从地面清扫到墙面、花桶、垃圾桶、凳子、楼梯每天做到清洁数次。有时一大早上班，还没来得及换工作服，遇到楼前的垃圾桶旁边有酒醉的人呕吐残饭、残食，一阵阵难闻的酒味扑鼻而来，真叫人恶心。为了楼内上班的员工有个好心情，为了不给来往的客户留下负面影响，她不顾一切忍着难闻异味，用扫把扫，用热水擦。尽管经常都会遇到这种情况，特别是那些见了让人恶心的粪便污物，她仍然要面对并要在大家上班前及时处理。她没有厌烦这项工作，而是默默无闻，无怨无悔。

2011年1月份，西安入冬以来最大的一场雪，路面遍地积雪和结冰，交通事故也是接二连三地发生，给人们的生产、生活造成极大不便。韩红提前两个小时就到了工作岗位，她不是考虑自己路上骑车的安全，而是考虑到自己的责任区的路是连接高新路和高新一路的通道，过往的人员较多，如果发生摔倒事件将会造成很坏影响。必须提前完成积雪清扫任务。特别是楼前的台阶，如果不及时清扫积雪，行人很容易滑倒，后果不堪设想。到八点半大家陆续上班到来的时候，韩红满头是汗水也顾不上去擦，用铁铲、扫把扫，已经以最快速度打通了一条通道。为过往职工及市民提供了方便，消除了安全隐患。

责任区大厦一楼有一家职工餐厅，每晚拉污水的车都会在楼前流下一道油污，责任区内有些位置的地面也不好擦洗，还有泡泡糖等地面顽固垃圾。韩红总是一点点的先铲后用开水泡，然后才用钢丝球擦，就这样把沾粘在地面上的污垢才彻底消灭。擦办公楼的

门上玻璃工作难度最大，要求又严，没有适合的工具工作起来十分不便利。又高又大的玻璃窗下，她不顾自己有高血压，站在凳子上拿起抹布，爬到窗口，将玻璃擦得干干净净。有一次，楼上一家单位的卫生间水管破裂，大量的水流在了地面，垃圾顺水又堵塞了下水道，造成排水不畅，维修人员一时还不能赶到。刚好被来这里送报纸的韩红碰到，她看在眼里，急在心里，顺手找到一根木棍，冒着高压水管喷出的水淋在身上去疏通被垃圾堵塞的下水道，看着积水越来越多，韩红干脆扔掉木棍，直接用手去掏垃圾。等维修人员赶到时，浑身湿透的韩红已经把下水道疏通了，避免了水流入办公室内。

人们最容易忽视的就是“细节”。但是在许多时候，人们并不只是被大事震撼，而常常被一些细节触动颇深。一天突然下起了阵雨，虽然雨刚下也不大，但淅淅沥沥的雨滴扫过几分钟也能让人变成落汤鸡。忽然看见雨中一个保洁员的背影在动，认真一看，是韩红正在扫地，她硬是把地面的垃圾清理完才到屋檐下躲雨。她是把自己当成这里的主人，才那么尽心维护着。

韩红25岁的女儿已经工作了，单位离母亲的岗位也不远，每次路过看到妈妈都在忙碌着，回到家也经常腰酸背痛，很是心痛，经常劝她别这么辛苦，别再干了，女儿可以养活她。韩红总是说：“干这点活算什么啊！根本累不着我。虽然我现在干的工作很简单很辛苦，但简单辛苦中也有快乐和感动，保洁工作的价值，就是体现在让业主满意，让业主感受到我的服务。在这里，我每天都会听到很多‘谢谢’，每当听到业主发自内心的‘谢谢’，我感到心里特别的温暖，因为这是对我工作的肯定，我的每一天都很愉快。”

岁月无痕，当我们蓦然回首，翻阅着自己的心灵，总有一股记忆在生命中留下深深的痕迹，无法忘却，每当我们拾起它时，心里总涌动着一种久违的冲动，这便是感动。其实，在生命的长河中，每时每刻都有感动存在，感动就在我们的身边，细节中就有感动。

管理学中有句很经典的名言：“大处着眼，小处着手，魔鬼就躲藏在细节当中。”尤其是对于以服务为企业生命的物业管理行业来说，没有细节就没有整体。高新物业之所以正在成为一流的物业品牌，注重的是培养员工细节意识，让每位像韩红一样的员工都成为品牌代表。

新新家园的保安们

文/李问圃（枫叶新新家园业主）

在人生的字典里，有一个频频出现的词语：感动。
现实的生活中，有许多许多的人在自己平凡的生命中感动着别人，也感动着社会。

割肝救子，捐肾救弟，固然使人感动不已；舍命擒凶，舍己救人，更是令人敬佩有加。可是，在日常生活中，发生这些事情的机率毕竟很少，我们面对的感动之事，常常是发生在身边的一些看来似乎微不足道的小事。风雨中的一把伞，干渴时的一杯水，失败时的一句鼓励，困境中的一句抚慰，也许足以为他人点亮一盏心灯，照亮别人的生命。

我们一家是去年年底入住新新家园的。自踏进新新家园的大门，第一个接触的就是保安，平日里出入门户，接触最多的也是保安，印象最深，感觉最好的还是保安。

这些保安们有男有女，有长有少，他们衣着整洁、精神饱满，彬彬有礼，绝对会让初次见面的人眼前一亮。在琐碎的工作中，他们任劳任怨、默默奉献。在平凡的岗位上，他们恪尽职守，无怨无悔，让执着的追求充满每一个细节。请读者跟随我的镜头，走进这些普通却又不普通，寻常而又不寻常的保安们。

第一组镜头：

清晨。鸟语花香。一位年轻的妈妈推着婴儿车，正对大门走来。

不待走近，保安已将大门开启。

婴儿车缓缓通过。

年轻的妈妈：“谢谢！”

保安：“不客气。”

第二组镜头：

一辆黑色的小汽车缓缓停在南门岗亭东边路旁。

一位身材健硕、穿花格衬衫的男子走下车来，一边示意妻子收拾行李，一边关锁车门。

一名保安快步走来：“您好！师傅，这儿不能停车！”

男子一边吐烟圈，一边用浓重的陕西口音说道：“只停一黑，明儿个一大早就走，咋样？”

保安一边轻轻挥手谢绝敬烟，一边坚持：“这不能停车，这是规定。”

男子似乎还想再说点什么。

妻子：“你就能得很！我说停不成停不成，你偏要

停……”

花格衬衫：“……我只说天都黑成这样啦，明个一大早……”

妻子明显加重了语气：“闲话少说！科利马康车！再再叫这娃为娘啦！”

花格衬衫不好意思地搔了搔头皮：“那！立马那！”

第三组镜头：

夕阳如今。

一名衣着朴素的中年妇女推着轮椅向小区大门走来。

轮椅上的老头目光呆滞、面无表情，一只胳膊僵硬地屈在胸前，膝盖上搭着一块折叠起来的毛巾被，似乎眼前出现的一切都和他毫无关系。

轮椅后面跟随着似乎比老头更老的老太太。

老太太头发花白，手推一根下端有四个支点的拐杖。一边颤颤巍巍地走，一边含混不清的嘟囔着什么。

见状，值班保安快步走来。一只手拉近那扇只要一松手就会悍然关闭的铁门，另一只手则轻轻扶着轮椅，招呼老人：

“慢点慢点！”

铁门关闭。

保安的目光仍然注视着夕阳下渐行渐远的老人……

要认识一棵树，何必摘下所有的叶子？透过这一组组平时不经意间“抓拍”却又是人们并不陌生的镜头，我想读者会多一些对新新家园保安们的了解。他们执勤的岗亭，狭小而低矮；他们日常的工作，枯燥而单调。开门关门，车进车出，他们不厌其烦；一碗米皮、一杯开水，他们不嫌其简；冬冒寒风，夏顶烈日，他们不言其苦。每当看到保安们向出入车辆立正敬礼时，我都在心里向这些普普通通的劳动者、平安的守护神默默致敬。

也许我们永远都不知道他们的名字，但他们的名字却早已镌刻在我们心上，那就是：枫叶新新家园的保安！

没有鲜花，没有掌声，没有轰轰烈烈，没有惊天动地。他们只是平凡岗位上的普通员工。说平凡，他们平凡得好像是铺路的石子；说普通，他们普通得好像是树上的一片叶子。然而，正是这些淳朴、正直、善良、认真的保安们，忠实地履行着自己的工作职责，生动地诠释着新新家园的服务理念，释放着热情的服务的能量，见证着人与人之间久违的温暖。他们在守护新新家园的同时，也守护着中华传统文明的精神家园，为枫叶新新家园打造出一张闪闪发光的名片。

于是，我对感动的内涵有了更深一层的理解：感动是人性与人性在抚慰的过程中闪烁的火花，感动是心灵与心灵在感应过程中激荡的涟漪。

感动其实并不遥远，常常就发生在我们身边。

写给爸爸妈妈的一封信

文/张一薇（枫林华府小业主）

亲爱的爸爸妈妈：

这封信是有那么些突兀，可能学校不这样要求我也不会提笔写这样的信。不是我感情淡薄，我一直觉得我是个不善言语的人。我很爱你们，但我不想如此直白地说。

老师说要分别写给爸爸妈妈，我倒不愿意这样。写在一起才有温暖的感觉不是么？当你们拿到这信时，不用质疑这是什么通知或者成绩单，只是一个也许成熟但尚未成熟的孩子想说几句话给你们听。

001>>>

那天再一次看到收藏的绘本，小孩子想要寻找“永远站”最后发现其实完全不存在这种“永远”，他便跟母亲说起，最后一个画面是母亲宠溺地看着他说：“有永远啊，我永远爱你啊。”

也许我一直把你们给的爱当作了理所当然；也许那些母亲抱着孩子急切地去医院的故事已经被写烂了；也许有太多的也许，这些我都不想去顾及，我只想把想说的都写下来给你们看。

很小的时候好像只要有心事都想告诉你，然而随着年龄的增长，想对你说的话也愈来愈少，心事什么的都憋在了心里，那时不仅叛逆，而且固执任性地排挤你爱我的方式。总是把与你对着干当成一种“乐趣”，我真不懂事真调皮对不对。

我记得很清楚的是你每次训我的样子，总是凶巴巴的，印象中你也经常损我，说我不好好学习不认真不努力，我大声跟你争辩，每次我都没出息地流眼泪，你就更凶地说不许哭要争气。

亲爱的妈咪，我好像少之又少的这样称呼过你，不是我煽情，我知道你也并不愿意听这些，但是高中生活好像就离你们有了跨越南北郊的距离，离开了你这么久了，我还是很想念你损我的样子，还有每次你都拍着我的头说傻丫头，还不忘天冷了提醒我要多加衣服。

曾经有那么一个时期，我总是忍不住地想上大学赶快走，离得越远越好，我不怕你看到这里说我没心没肺。只是现在我还想去远方。却与那时的目的完全不同。那时，我想逃到更远的地方像马儿脱离你们的“束缚”，现在看来我还有那么些留恋你们的“缰绳”，而之后我想想去远方，却是因为我想让你们损我的时候无话可说，在别人问起的时候骄傲地说“我女儿……”你说是么，你会因为这而自豪么。我真的有努力着，我很需要你的鼓励。

002>>>

对于母亲的活好像很多很多，父亲当然也不例外。俗话果然说的没错，“慈母严父”。但这却在咱们家里发生

了颠倒。父亲很少发火，一直都与母亲统一战线。我记得你总是以鼓励为主给了我很大的动力。

很多的小事多年以后也历历在目。

有次去小学同学家中聚会，不知道你是否还有印象。我们产生了口角，我赌气而走却没想到最后你发疯似得找我，最后发现我们在十字路口走岔了。我看见你眉眼间全写满了焦急。

那时的我也许还小，贪玩、耐不住性子，总觉得你是好脾气，也自然而然不怕你，不那么听话。

之后的你总是很忙，过上两三周就要出差、开会，特别的频繁。每次你回来都要带回来很多好玩的好吃的东西，以至于我的床头柜上堆满了各式各样的布偶娃娃，这些我都当作珍宝对待。我还记得父亲节的时候你也会硬拉着让我去亲亲你，这样让我想起小时候你常跟我玩拨萝卜，还拿满是胡子茬的脸扎我。

也许还有太多太多的事情，我不愿一一说起，愿他们沉淀在心里，酝酿最甜的蜜流进心房。

其实最粗心的人也是你。你总是忘记关厕所的灯，忘性总是很大，也有几次忘记关掉厨房的煤气灶，睡觉的时候总说嫌闷要打开窗户，还有时候忘记锁门就去睡觉了。可能你实在太忙碌了，太累了有时候真的困了忘记了。高中以来我也记不清有多少次将你从睡梦中“唤醒”就是为了问你一句是否将煤气灶关掉，是否关了窗。

我实在是不能就此放心，就像你当初不放心我一样的，我会很快长大，因为马上你们需要我来照顾。

003>>>

总觉得还有许许多多的话想说。但也觉得这些话不用说。好像这些话我们都可以通过心灵感应彼此感知。

在你们眼中，估计我永远都是长不大的孩子，调皮而任性。我曾排挤你们爱我的方式想逃去远方，说什么可爱的冲动的活。而如今甚至以后当我陷落人群，我最想念的人却是你们。

对不起，是我让你们太过担心；谢谢，我们是这样一个温暖的大家庭，有你们有我也有爱。

当离开了你们，我想说我爱你们，当岁月过去我还欠一句我爱你们。也许一直还不清，现在说会不会太迟，你们别笑，别说我是傻孩子。因为我爱你们，这个理由，可以么。

还有一种永远叫做“我永远爱你们”。

女儿：张一薇

2012年5月21日

诗两首

Two poems

张瑞然（枫叶新都市小业主）

假如我是小鸟

如果我被女巫施了魔法，
我一定要变成一只小鸟，
我会有一个草编的小窝，
和一群很棒的朋友。

我要和鸟群飞上蓝天，
吃掉很多的害虫，
和人类作好朋友。

我一定不见人就飞走，
我想和你们说：“我们是你们的朋友！”

我想去找动物学家，
想告诉他们动物是人类最好的朋友。
我希望人不要捕杀我的朋友们。
我实在不愿看到朋友们流血，
发出感叹：“唉！朋友！安息吧！”

我要飞上树顶，
看人类改正错误的举动，
再飞去给朋友们报喜。
我真想说：“现在环境真好！”

哎呀，我真想真想，
快点变成一只小鸟，
那时候，不骗你，
我一定要看环境变得美好。

蔡齐悦（枫叶新都市小业主）

童年

童年就像一个朦胧的背影
只是朦朦胧胧地记得那些笑声
不应该只是这些吧，仔细想来
好多好多都遗漏在那些朦胧的笑声里了

高尔基的童年
连地上的枯树叶都在他的回忆里
鲁迅的童年
连教书先生脸上的胡须他都记得
可是为什么我就是什么都想不起来呢
只是记得为了抓蝴蝶
一脚踏在泥坑里
只是记得因为养死了一只小兔子
难过伤心了好几天
只是记得少儿频道看不完的动画片
只是记得下雨时故意踩水而被妈妈骂
只是记得故意撕奶奶的日历
看奶奶微微生气的表情
只是记得那些朦朦胧胧的背影
……

呵呵，真的再想不起来了
都去哪儿了呢
哦，是啊
好多好多都遗漏在那些朦胧的笑声里了

NEWS

红枫林花园洋房召开后评估现场会

（通讯员 郭磊）5月30日上午9点30分，客户服务部牵头相关部门，召开了红枫林花园洋房公司内部后评估现场会。

红枫林花园洋房自2011年11月份交房至今已半年时间，目前有部分业主装修完成并入住，为更好总结公司在开发过程中存在的问题，更细致的了解业主入住初期的需求，保证后期服务的品质，客户服务部组织公司相关部门在红枫林项目现场召开后评估会议。与会人员在现场对存在的问题进行了细致的摸排查看，部分问题还进行了现场讨论，对后期需要改进的方面也做了记录，尽快完成后期问题的处理。本次会议中相关部门对公司今后开发过程中更好地吸取经验教训，避免问题的重复发生也提出了中肯的建议。



NEWS

高新物业举办消防安全专题培训

（通讯员 陈红）为贯彻落实安全生产月活动精神，强化员工的安全意识，确保所管项目的消防安全。6月8日，高新物业邀请到西安市消防局高级工程师、西安市消防协会副理事长孙庆国为公司管理人员及安全骨干员工共计60余人进行了主题为“消防、火灾与责任”的培训。

培训中，讲师用大量案例和事实给大家讲述了消防安全教育的重要性，而后又详细介绍了实际生活中应具备的消防安全知识，包括燃烧常识、火场逃生及自救技能、以及如何扑救初期火灾等等，使得参训人员充分掌握“三懂、三会”的内容，即懂得本单位火灾危险性，懂得本单位火灾预防措施，懂得本单位火灾扑救方法；会报警，会使用灭火器，会扑救初期火灾。

此次培训为大家牢固树立了“消防工作人人有责，火灾危险无处不在”的观念，提升了管理人员的消防安全意识和突发事件应变能力，真正从源头上把好消防安全关口，为做好所管项目消防安全工作打下了坚实的基础，为实现公司“全年安全生产零事故”的目标提供了保障。



NEWS

高新物业全面开展安全生产月大检查

(通讯员 陈红)为切实做好安全生产工作,基于六月安全生产月工作安排,高新物业于6月10日到22日对所辖项目全面开展安全隐患大检查工作。

本次检查由安全服务中心统筹,各物业中心自查,主要针对公司管辖项目的消防设施、工程设备设施、安防技防设施、基础设施等。对于检查出的安全隐患,公司下发“整改通知书”要求项目限期整改,并对整改结果进行追踪督查,以弥补安全漏洞,保证项目安全运作。同时,为检验各项目突发事件反应能力,公司抽取部分项目,通过启动消防手报、翻越围墙、进入红外线探测范围、模拟业主或闲杂人员进入小区等方式进行隐蔽性突击模拟测试和指导,有效增强了项目应对安全事件的反应能力。

安全管理工作任重而道远,高新物业将时刻以“预防为主、排除隐患、确保安全”为方针,深入持久地抓好安全管理工作,积极履行职责,营造安全、文明、有序、和谐的园区氛围,为广大业主保驾护航! 



NEWS

高新·红枫林夏季电影节回馈新老业主

(通讯员 周雯)为感恩回馈高新地产新老业主,在6月17日父亲节到来之际,高新·红枫林在华大电影城举办夏季电影专场活动,感谢广大业主朋友一路同行的浓浓感情,并祝福全天下的父亲节日快乐!

此次为业主奉献的是美国梦工厂的动画大片《马达加斯加3》。下午3点半,业主们开始陆续进场。在影片正式放映前,现场播放了红枫林宣传片,同时主持人宣读了红枫林项目的基本信息并和业主们进行了有奖问答的互动,大家纷纷抢答,凡是答对的业主均有电影套票相赠。四点,电影正式放映。3D版的《马达加斯加3》让观众效果更胜,影厅里一时间笑声不断。随着影片结束本次活动圆满落幕。

此次电影节活动,不仅有效地传递了红枫林项目信息,也提升了企业知名度和美誉度,使其达到良好的线下口碑宣传,为后期红枫林的销售起到推动作用。 



NEWS

水晶城消防救援应急演练安全施工严抓到底

(通讯员 徐娜)为认真扎实做好建筑施工现场的消防安全应急工作,提高建筑工程突发事件的应急处置和救援能力,最大限度减少人员伤亡,2012年6月21日下午,高新地产安全生产管理办公室牵头,在高新·水晶城项目组织开展了消防救援应急演练。高新地产总经理助理杨桂芳到场进行观摩和指导,130余名现场管理人员及施工人员参加此次演练。

本次消防救援演练以火灾发生时如何处理为主要内容,演练之前,杨总强调了加强施工现场消防安全工作的重要意义,安全生产管理办公室为员工们认真细致地讲解了此次消防演练需领会的要领和注意事项。在此基础上,演练开始,工地报告有“火灾”发生,项目部立即启动应急预案,各部门各队分工负责,现场员工轮流进行了灭火实战练习,迅速将“火灾”扑灭。从示范讲解、火情发生、启动预案、扑灭火源到救护伤员用时60分钟。及时、有效地排除了险情,保障了人身安全,避免了财产损失,真正做到了分工明确、责任到人。

此次演练充分体现了“统一指挥、快速反应、各司其责、协同配合”的消防救援原则;整个演练现场和人员紧张有序、忙而不乱;组织工作细致周全,救援指挥有条不紊;应急处置方法灵活,程序符合实际需求。演练人员在模拟演



练中不但了解了消防知识,掌握了消防技能,而且让观摩人员受到了现场教育,为今后施工现场的消防安全工作起到了良好的示范作用。

通过此次参演不仅起到宣传消防安全知识的目的,同时,使员工提高了应对突发事件的应变能力,并增强消防安全意识,检验了消防应急预案的可行性,可操作性,熟悉了应急抢险流程,对应急指挥、协调和处置能力的提高起到了促进作用,对今后高效、有序开展安全生产工作奠定了基础。 

NEWS

高新地产荣获高新区2011-2012年度“最佳党日活动”

(通讯员 李品)“义务献血活动”是高新地产党支部加强党员思想觉悟,提高党员素质修养,发挥党员模范带头作用的一节生动“党课”。自2008年首次组织“义务献血活动”至今,已成功举办了四届。

据悉,在中国共产党成立91周年之际,高新地产“青春飞扬、让爱流动”义务献血活动荣获高新区2011-2012年度“最佳党日活动”称号,这份荣誉势必激发高新地产一如既往地,以高度的社会责任感,在公益事业的道路走得更远,让这份爱在青春飞扬中流动不息!

另悉,高新地产企业发展部综合计划岗员工韩建雄和枫叶新都市物业管理周军荣获高新区2011-2012年度创先争优“共产党员示范岗” 



NEWS

销售分公司举行2012年度下半年营销工作会议

(通讯员 周雯) 7月16日下午,高新地产销售分公司举行了2012年度下半年营销工作会议,高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰及销售分公司全体管理人员、部分置业顾问参加了此次大会。

会议首先由销售分公司一线部门销售部及营销推广部员工逐一发言,在对上半年工作进行总结的同时,更重要的是对下半年各项营销和销售工作的思路和预期。其次,综合计划部及客户服务部相关负责人也就本部门下阶段工作的开展给出了意见,以便更好地服务于一线部门的工作。

最后,张彦峰总经理对销售分公司在上半年的工作给予了充分肯定。他指出,目前销售分公司队伍年轻、充满活力但缺乏经验,需要向兄弟公司学习、向国内优秀的房地产公司学习。他希望销售分公司所有员工心往一处想、劲儿往一处使,全力完成公司下达的各项指标任务。◇



NEWS

高新物业全面开展“创卫”工作

(通讯员 吴红英) 为配合我市迎接“国家卫生城市”复审,高新物业根据市委、集团创建国家卫生城市工作的部署和要求,严格按照《国家卫生城市标准》,全面开展创卫工作。

为提升创卫管理水平,高新物业制定了详细的迎复审工作方案,做到高度重视,不松懈、不懈怠,明确责任,积极查找问题逐项整改。为保质保量完成该项任务,高新物业积极开展创卫宣传,引导居民形成文明健康的卫生习惯,并大力加强绿化养护,组织大擦洗、彻底清理卫生死角、投放病媒生物消杀药物对病媒生物进行消杀,坚持专项整治与全面提升相结合、阶段整治与长效管理相结合,营造整洁卫生的小区居住环境。

目前,市创卫复审工作已顺利通过省爱卫办检查验收,进入国家爱卫办审查阶段。在接下来的工作中,高新物业将在保持前期成果的基础上,对照省级复查中发现的问题和薄弱环节认真整改落实,全力以赴,组织动员一切力量,为我市以高标准通过国家卫生城市复审做出贡献。◇



NEWS

加强财务业务培训,提升业务管理水平

(通讯员 王一雯) 为了加强财务业务培训,提升财务管理水平,2012年7月19—20日,在西安市玉祥门的飞鹰酒店,财务部组织相关人员参加了中税网组织的《所得税会计及重点税法处理》的相关学习,主讲人为国家税务总局扬州税务进修学院涉税会计教研中心主任、教授赵建华老师。

本次培训围绕企业所得税的重点难点,结合企业的具体情况,详细讲解了税法理解和会计理解的偏差和相关的处理方法;所得税处理过程中应该注意的问题等。通过组织学习,帮助我们解决了许多会计操作过程中的困惑问题,对企业的财务工作具有很好的指导作用。

此次培训,也是财务部根据2012年的内部管理思路,在围绕“业务培养制度化”开展的。2012年财务部将立足实际,开阔思路、积极创新,以“规范管理”为主题,围绕

“业务培养制度化、财务管理经营化、财务核算标准化、资产管理全面化、费用管控动态化”开展工作。

在业务培训制度方面,财务部作为中税网会员,定期参加中税网的教育培训,根据工作需要,不定时安排1—2名财务人员参加培训学习,并将相关培训课件放在内部网上,供大家学习、沟通和交流。

目前已经组织大家参加了《所得税会计及重点税法处理》、《房地产税务稽查及防范》、《高效运用财务工具提升纳税管理》等几期的学习。通过学习,不仅开拓了眼界,丰富了工作思路,指导企业的实际工作,同时也提升了业务水平,规范了业务操作,为加强财务内部管理打下了良好的基础。◇

NEWS

炎炎夏日难阻情 丝丝凉意送工地

(通讯员 陈煜) 盛夏来临,气温持续攀升,为有效做好防暑降温工作,确保公司水晶城精装修项目施工生产的顺利进行,以及施工单位工人身体健康,装修事业部精心为精装修施工单位送去了夏日里一丝清凉。

眼下正是一年中最酷热的时期,水晶城精装修施工单位采用了“做两头、避中间”的工作方式,将施工时间安排在早晨和下午骄阳过后的两个时段,中午停工休息。为消暑,装修事业部为施工单位送去了茶叶、霍香正气水、十滴水、清凉油、风油精等防暑降温应急物品。

为保障施工安全,装修事业部要求施工单位加强宣传防暑知识,并一再强调在保证工期和质量的同时,要合理安排工作时间,避开高温时间作业;要注意身体健康,一旦出现头晕、恶心等不适,要立即停止工作,到阴凉处补充水分、降温、休息,一切要以保证施工人员的身体健康为前提,确保各项工作顺利开展。

面对如此贴心的举措,一位装修单位工长说到:“现在



天气这么热,项目部对我们非常关心,发放防暑降温物品,上班时间(比平时)也缩短了,我们在这里工作很安心。”纷纷表示一定不会辜负高新地产的期望,做出优质工程。◇

澄净阳光

王美懿 (枫林华府业主)



DREAM CITY

高新·水晶城

解放

精装准现房
明年4月入住

高新地产20周年 礼献全城

让利千万 解放高新购房压力

43m² 精装公馆 惊喜团购价开放
53-102m² 精装学位珍品

私享高新15年全程教育

高新路，地铁旁，24万m²都会综合体

紧邻华润万家、世纪金花/金鹰国际

专属9000m²城市休闲广场及5万m²名品商业街

地标	高新首席综合体	商街	5万m ² 顶级街区	学区	高新全程教育
地铁	地铁3号/6号线	商圈	金花/金鹰为邻	精装	国际精装标准

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

高科集团 高新地产 | 2012高新地产 健康成长年