

导读

一版:泰地集团召开2013年度总结表彰大会

二版:总结过去,继往开来

三版:大力表彰先进
弘扬企业正能量

四版:文艺花絮

泰地集团召开2013年度总结表彰大会



泰地集团董事局主席、总裁张跃作《泰地集团2013年度工作报告》

本报讯 2月22日-23日,泰地控股集团2013年度总结表彰大会在杭州金溪山庄隆重举行。

会议分别由温州新世纪集团执行总裁王建新、泰地控股集团执行总裁李临和张朱奔主持。

会上,泰地集团董事长、总裁张跃作了《集团2013年度工作报告》。张跃总裁指出,2013年是泰地集团实现跨越式迈进的重要一年,集团上下团结务实、开拓创新,实施“十二五”规划纲要,全力以赴推进稳增长、促发展,各项工作在加快投资升级中保持平稳发展。

2013年集团实现销售100多亿元;厦门石油交易中心交易额达到1000多亿元;取得了历史性的辉煌成就。集团综合实力,品牌影响力都得到了大幅度提升,保持着稳定增长的良好态势。泰地集团荣登“中国民营企业500强”(位居241位)、“中国民营服务业100强”(位居54位),迈入国内

知名民营企业集团之列。

张跃总裁在会上还就2014年国内、国际形势及政治格局进行了综合分析和阐述,并就集团所面临的挑战和任务,作出了决策和部署。

张跃总裁强调,世界经济格局中,不论是软环境还是硬环境,中国在世界经济舞台上是一枝独秀,世界未来的热点一定是在中国。为此,我们集团将立足中国、着眼世界!在政治进程中,中国经历了二次最关键的政治改革,十一届三中全会和十八届三中全会,中央提出了,要分享中国经济改革和发展的最大红利,进一步确立和巩固了民营经济在推动中国经济发展的重要作用 and 地位。从长远来看,为我们集团大发展、大跨越提供了发展良机,同时,我们也应当清醒地看到,今年的改革调整力度进一步加大,经济形势十分的严峻,企业要适应这种不断变化的调整,上下要有深度认识,作出正确的决策和判断。2014年集团将面临更重的任务、更高的要求和更大的责任。

张跃总裁认为,通过全国工商联石油商会向国务院及有关部门积极诉求,经过努力石油改革出现转机,打破国有垄断的格局,石油将逐步放开已成为现实,集团石油发展战略奠定了基础,石化集团要抓住机遇,积极推进。

张跃总裁指出:集团目前的规模大却不强,石油贸易进行大胆探索,也遇到一些曲折,今年通过调整,贸易开始有了转机,化工贸易还要深入做大做强,但不能盲目冒进。

张跃总裁报告提出了四点希望和要求。一.在石化建设方面。连云港石化建设库

区争取在8、9月份完成;黄骅港石化2个5万吨级的码头环评抓紧完成;厦门石化码头2月底动工建设;连同温州港、乍浦港,集团目前有6个码头,二个储备码头(温州港码头和北海码头),将累计将达到8-9个码头。码头、贸易两手并举,为未来石化大发展奠定了基础,力争2-3年实现未来国内物流、贸易最大的石化集团。二.在房产建设方面。集团进行战略性调整,对15万平方以下项目规模不考虑投资,着重开发城市综合体项目,做大房产规模,做出泰地的特色,以点取胜。三、在融资筹划方面。2014年要完成新增融资21亿元的目标;四、在企业文化建设方面。树立以公司为荣,以公司作为人生价值的大舞台,将国外好的管理经验和企业文化融入到泰地文化之中;要大力宣传企业廉政建设,要传承好的作风。今年要把廉政建设作为重点

工作,采取零容忍度,大力弘扬企业正能量;要树立“泰地梦”的核心价值观,打造一支优秀的团队,共同认同的泰地企业文化,实现企业与个人的有机融合,实现自我的人生价值,服务于企业,回馈社会。

根据议程安排,大会还组织各公司负责人进行述职报告,并由集团房产总裁张朱奔分别对各公司老总述职进行了客观公正的点评,起到了很好的效果。同时,大会还安排了对总裁《集团2013年度工作报告》进行分组讨论;还邀请原省检察院赵副院长讲授“廉政建设”的主题讲座,使在座的参会同志得到了很好的教育和启发。

大会最后,由泰地集团办公室主任虞锦贵宣读“2013年度集团先进个人、优秀通讯员的表彰决定”。集团班子成员为获得“优秀员工”、“优秀通讯员”的8位先进个人进行颁奖。



集团年会会场全景

开拓新思路 优化治理结构 弘扬企业正能量 为加快推进集团公司做强做优而努力奋斗

《泰地控股集团公司2013年工作报告》摘要

房地产业项目建设扎实推进

厦门泰地海西中心 厦门泰地置业公司坚持走高端精品路线,接轨国际打造一流的城市综合体,坚持抓好酒店项目的引进工作,与国际知名五星酒店万豪集团成功签约。在房产销售上,依托品牌优势和良好的营销策划,全年累计销售达11.9亿元,比去年近增一倍,有力地促进了企业良性循环的发展。

泰地房地产集团公司 围绕“效益年”主题开展工作,在工程建设上主抓“金水湾”项目的整体推进和世锦园后续扫尾工作,工程量完成90%,完成产值1.15亿元,土建工程已竣工验收。在“金水湾”销售上,全年累计回笼销售资金3.6亿元。

周口现代城公司 2013年开发的体量是历年累计开发量的2倍之多,产值达2亿元。顺利完成大二期世锦园的二次交付,高层10栋主体结顶;大三期悦馨园A1组团

装饰工程完成,E组团开工建设;大四期鸿泰园桩基施工完成。全年销售356套,销售金额为1.2亿元,是历年销售取得最好的一年。

杭州泰地置业公司 北上新城项目7幢小高层在5月份按时交付使用。目前7#、8#楼精装修已完成80%,9#、10#酒店部分外墙全面已全部完工。这一年,杭州公司在销售市场持续低迷的情况下,经过全体员工的努力,销售房产171套,取得了较好的业绩。

绍兴房产公司 注重开拓思路,创新手段,招商工作取得了新的进展,全年签约承租合同面积8467.89平方米;商业中心商业租赁收益的大幅增长,为经营收入的增加提供了保证。公司通过加强管理,开源节流,酒店经营整体效益实现全年目标。

温州新世纪房开公司 利用社会资源主动寻找代建项目,累计承接了3个工程,累计建筑面积达10万平方米。

(下转3版)



泰地集团执行总裁、泰地房地产集团总裁张朱奔主持会议并点评



泰地集团执行总裁、泰地石化集团总裁李临主持会议



浙江温州新世纪集团执行总裁王建新主持会议



特邀原省检察院赵副院长作“企业廉政建设”主题讲座

总结过去，继往开来



泰地集团厦门区域总裁、厦门泰地置业公司总经理李浩然

回顾一年来的工作，我们厦门泰地置业公司主要突出抓了以下三个方面：

一是面对极不确定、极具挑战性又极具想象的 2013 年房地产市场，我们审时度势、精心运作、大手笔策划、大思路营销。第

一，我们策划了包括工行入驻签约仪式、泰地·万豪酒店全程合作发布会、石油交易中心平台启动在内的 22 场公关营销活动，提升了泰地在厦门的品牌知名度、品质感知度，客户忠诚度和市场美誉度。第二，配合营销节点在各大媒体上打出了三个有创意的主题：一是提出“打造独具优势的湾区综合体”概念；二是提出“石油交易中心的核心竞争力”概念；三是提出“综合体产业集群”概念。这三个主题均获得了客户、业内及政府的高度认可。第三，运用品牌定位理论和“低、中、高”三区价格创新体系，把楼盘均价从开盘初的 1.3 万元到目前的 1.8 万元。这不仅提升了我们楼盘的销售利润，更为重要的是我们取得了海沧众多楼盘市场

竞争的定价权，释放出泰地产品定价的力量和泰地品牌的影响力。

二是工程建设亮点与问题共存，在众多矛盾展开中推进。面对复杂的综合体建设，由于整个工程管理团队年轻、经验不足，致使项目全年仅完成工程量 5 亿元，严重滞后于年初的计划进度。另一方面，在集团领导与工程部的大力支持下，成功地完成了交易中心平台的建设和试运行，配合推动了国际石油商业大会的召开，这些都体现了我们的工程管理团队有较好的素质，有责任感和使命感，是一支能顾全大局、能协调作战的队伍。同时，完成名目繁多的招投标任务，全年完成 56 项招投标工作，签订 61 份合同，确定 32 种甲定乙供

材料和设备，及时审核 224 份联系单。

三是充分发挥职能部门管理的综合服务功能，控制工程成本和风险，促进销售资金回笼。首先是严格审核工程各项付款，核心环节坚持两人操作，完善销售收款流程、工程付款流程和业务报销流程；二是配合销售按揭、加快资金回笼，使得在银行按揭额度趋减的情况下，达到考核年度销售按揭回款超 3 亿元；三是积极推进码头和酒店项目的贷款，同时归还银行贷款 2 亿元。公司全年公关接待达 120 多场次，同时做到有主题接待、有事公关。加强廉洁自律建设，设立了举报热线电话。

新的一年，厦门区域房地产开始转入平稳阶段，我们项目

在旺销后剩下的均是大户型、大单元等等。我们面临着既要抓住眼前雾里看花的机会，又要防止出现市场“滞销”的应对措施；工程进入装修阶段后，面临着更大的各种配套项目的协调问题，沟通整合任务需要不断提升管理执行能力。项目开工以来资金沉淀达 20 多亿元，今年年底必须完成竣工验收的要求，所有这些都要求我们必须加快建设步伐，同时应对支付工程款 10 亿元、银行还款 10 亿元的压力，必须完成月销售额超亿元、全年销售达 12 亿元的任务。为此，我们将实施“大户型销售战”、“配套工程协调战”、“项目融资战”的三大战略，顺利完成今年 5 月福建省委省政府“拉练检查”，年底完成竣工验收的宏伟任务。



泰地石化集团嘉兴分公司总经理梅立峰

今天在这里向大家汇报过去一年的工作情况和新一年的工作计划。

一、2013 基本工作情况

1、抓业务拓展，努力扩大营业收入

2013 年，嘉兴分公司在集团公司的正确领导和各部门的紧密

配合下，全年共靠离泊 316 船次，较去年增长 2%，码头年吞吐量达 99 万吨，较去年增长 25%。全年完成仓储收入 5411 万元，同比增长 37.4%，超额 1111 万元完成了集团公司年初下达的任务指标。同时被嘉兴港区管理委员会评为“港区十强服务业企业”、被嘉兴市港务管理局评为“安全生产先进集体”、被嘉兴边防检查站评为“嘉兴口岸诚信企业”等荣誉称号。

2、紧抓安全生产，建设平安公司

(1) 高度重视安全生产，狠抓规章制度的贯彻落实。层层签订安全生产责任制，年度、季度有安全工作部署，月月有安全工作检查，每周定时的安全例会，把安全工作落到实处。(2) 加强员工责任心教育，开展员工培训，坚持持证上岗，并组织预案演练，提高应对

各种突发事故能力。(3) 加强设备维修、维护，安全投入达到 109.30 万元，确保设备完好率。(4) 结合港区开展“打非治违”创建“平安港口”等大排查大整治专项活动。

3、狠抓优质服务，吸引客户

(1) 狠抓石化产品库存期间的自然损耗，防止跑、冒、滴、漏，防止出差错给客户存货造成不必要损失，让客户放心。(2) 狠抓从接船到开单到发货各环节的优质服务，节省时间，让客户满意。(3) 请客户提批评、建议，不断改进工作作风，博得客户的信赖。(4) 由于狠抓服务质量，开展评选优秀员工活动。

4、抓工程建设，大力推进产业发展

(1) 完成了在码头中间平台到西侧平台增加两条 DN200 不锈钢公用连通管道工作，于 2013 年 9 月完工并投入使用；(2) 通过

省港航局对公司码头及仓储项目二期工程安全设施专项验收工作；(3) 完成废气处理站改造工程调试并通过嘉兴港区环境监测有限的监测；(4) 成功申请码头技改并得到批复，现码头连通技改工程进入“工可”报告和施工图编制过程中；(5) 11 月完成嘉兴港区环保局组织的突发环境事件应急预案评估及备案登记工作。

5、抓保障，促年度工作全面完成

(1) 财务保障方面，为了贷款资金的安全且及时使用，安排人员往返厦门送汇票达 20 余次，保障了集团公司对资金的调度。(2) 后勤保障方面，公司十分重视联系政府有关部门，公司领导亲自拜访，主动向他们汇报工作，取得他们的支持，保证企业正常运行。

二、2014 年工作的初步安排

(1) 制定并执行更完善的巡检制度。针对公司库区建设投产已近十年，设备设施老化、储罐、管道锈蚀比较严重，我们将依据实际情况，加大管道、设备的巡检力度，做到及时发现问题并处理问题，确保安全生产。(2) 加强以岗位责任制为中心的基础工作。以加强现场管理为着力点，重视精细管理、分级负责，化服务意识，明确岗位责任，完善岗位制度。(3) 积极参与基层文化建设。大力弘扬“爱国、创业、求实、奉献”的企业精神文化，通过踏实有效的安全工作和岗位奉献；通过贴近一线、贴近员工、贴近生活的思想工作，不断提升公司的凝聚力、执行力和创造力。(4) 完成码头技改工程建设，扩大储运能力，在码头技改工程建设过程中，力争保持前几个年度的经营业绩。



泰地房地产集团公司总经理王清平

公司在控股集团的正确决策和领导下，坚持以“效益年”为主题，发扬“泰地”人“团结、拼搏、求实、创新”的精神，努力克服各种不利因素，扬长避短、齐心协力、扎实工作，妥善处理了历史遗留

的疑难问题，展开了各项卓有成效的工作，基本完成了年初制订的工作目标和任务。

一、“两手抓，两手硬”，促进销售目标完成

全年(2013 年 2 月—2014 年 1 月)完成销售 3.6 亿，完成年度任务的 78%，其中：世锦园二期销售 0.9 亿，完成年度任务的 82%；金水湾销售 2.7 亿，完成年度任务的 77%。

营销中心逐步把工作细化，加强基础工作和完善制度、流程。营销中心明确人员配置和组织架构，出台了报表、台账管理和销售奖励办法；根据市场和人员结构，对“世锦园”二期和“金水湾”项目进行合理的销售分工，有的放矢

地开展营销，严峻形势下营销工作呈良好状态。

二、以财务管理为归宿点，促进企业管理工作稳健提高

一是积极做好汇算清缴工作，合理运用政策，合法合理节税。“世锦园”二期于去年 7 月底竣工交付，涉及到收入、成本、费用结转，并且 2012 年国家部分行业进行营改增试点改革；二是做好资金筹划与调度工作，保障公司资金安全有效使用；三是认真做好经营责任目标的细化、量化考核工作，按照集团统一布置，清理各内部公司往来款项。

三、保质量，赶工期，加快工程进度

去年是工程部繁忙的一年，

既要抓“金水湾”项目的整体进度，又不能落下“世锦园”二期景观绿化的进度。“金水湾”项目总包单位的工程量已完成约 90%，累计完成工程总产值约 2.75 亿元，并争取在六月份顺利交房。

在工程管理中，公司现场管理人员与监理公司严格把关，发现不符合要求的材料，做好标记后清退出工地，并对钢管、铝合金进行严格复核，而且工程技术人员放弃休息天，加班加点在工地。

四、以管理促效率，牢固树立员工的效益观

以完善制度、规范管理为中心，每月工作计划和考勤制度、定期查岗工作，有效地规范了员工工作的自觉性和纪律性；规范合

理的公出、请假及申购制度，也使得公司的行政工作更有条理性。还密切联系沟通职能部门，使得公司在突发性和日常工作中，得到相关部门的支持。

五、“服务小区，走向市场”，物业公司整装待发

物业公司围绕泰地集团提出的“服务小区，走向市场”的发展思路，创新工作模式，强化内部管理，外树公司形象，努力营造符合物业管理工作的要求。在深化“发展精品战略，创建名牌企业”的基础上，通过全体员工的共同努力，较好地完成了各项工作任务。2013 年全年收取物业管理费 243 万元，物业公司划归属地管理后，总收入达 120.03 万元。



连云港新世纪石化公司总经理郑永乐

连云港新世纪石油化工有限公司 2013 年初完成了地基处理工程，进入土方回填和仓储罐区的土建、安装施工阶段，因此

2013 年度工程管理是我的工作重心，同时兼顾公司的财务和行政管理。

在工程管理方面：在公司工程部原有员工基础上充实部分专业人员，调整了工程管理机构，将工程部进驻工程现场办公，制订总工程师、工程部经理等岗位职责，明确各工程管理人员的职责，做到分工明确，管理有序；其次，制订完善了《工程建设管理办法》、《工程款与支付办法》、《合同管理办法》等管理规定，保证工程管理的制度化、规范化；再者，年初认真分析工程现状，明确 2013 年度应达到的工程

进度目标，针对工程进度目标制订详细的施工进度计划，并在工程招投标、材料采购和工程实施过程予以落实；实行月例会、周例会制度；组织参建各方的现场管理人员召开月末、周末工程例会，对质量、进度进行汇总，提出解决问题的办法，为下步的工程建设扫清障碍，确保了工程顺利按期完成。2013 年我公司完成陆域全部工程桩 3680 根；完成全部储罐承台 36 个；完成主管架混凝土浇筑 80 樘；完成罐区初期雨水池 5 个；完成汽车装卸栈台一层土建；完成全部工程的地下基础部分；完成 3、5 罐组 18 个储罐主体制

作安装。

在财务管理方面：严格按照集团规范管理制度和公司内部制度，对工程和采购的招标、合同审核、汇签支付等流程上做到制度化、流程化、规范化管理。在公司管理费用的控制上，控制公司管理费用支出，审核费用报销凭证。2013 年度，在我公司工程在建需各方关系协调、施工图完善、工程招标事宜等较多的情况下，我公司管理办公费用依然控制在集团公司年初指定的范围内。2013 年计支出 9569.37 万元。目前共签订工程及采购合同 65 份，合同总额 3.34 亿元，完工量

为 2.1 亿元。

在行政管理方面：贯彻集团公司劳动管理制度、请假制度、员工招聘制度。周末及法定节假日工程施工现场安排工程管理人员值班，保证工程时时处于受控状态。关心员工生活，自办公司食堂，解除员工就餐后顾之忧，提高员工劳动积极性。在人事管理上，人员的招聘、职务变更，薪资调整都严格遵守集团公司规定报集团公司审批。积极协调公司和地方主管部门及周边企业的关系，使得工程报批备案手续能够顺利办理，工程施工能够顺利进行。

大力表彰先进 弘扬企业正能量



集团领导为先进个人颁奖



图为先进个人及优秀通讯员依次为(左起):张兆春、韦晓君、林洁、俞小玥、徐锡彬、鞠伟、张慧文、王金玲。

2013 年,在泰地控股集团的正确带领下,各部门、各下属公司圆满完成了全年的经营管理目标。一年来,广大员工齐心协力、勇于拼搏,在本职岗位上取得了显著成绩。为表彰先进、树立典型,通过业绩考核,并经集团研究,在“2013 年泰地集团年度工作总结暨表彰大会”上对 8 位员工予以表彰。他们是:

积蓄融资,巧抓管理的好管家

——厦门公司财务副经理**林洁**。

尽职尽责,管理有方的技术能手

——连云港公司工程部经理**张兆春**。

服务一流,创新营销的公关能手

——厦门公司市场客户部副经理**俞小璇**。

勇于挑战,敬业职守的财务领头羊

——绍兴公司财务副经理**张慧文**。

甘心吃苦,乐于奉献的实干家

——嘉兴分公司综合班班长**徐锡彬**。

挖掘企业正能量,发挥窗口作用的通讯员

——连云港公司**王金玲**。

心怀责任,不记得失的多面手

——杭州公司办公室文员**韦晓君**。

敏锐观察,不断学习,超越自我的通讯员

——厦门公司**鞠伟**。



办公主任组织讨论



财务组组织讨论



房产组组织讨论



石化组组织讨论

年会花絮



集团办公室主任**虞锦贵**作晚会祝酒词



石化集团常务副总裁**张铮**开奖



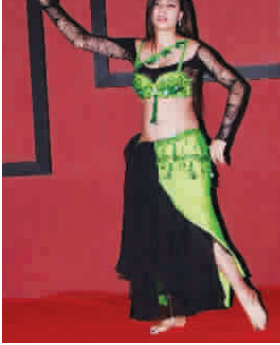
黄骅港**张林**总经理**蒯芦丝**独奏



厦门公司合唱



晚会主持**杨菊萍**



特邀肚皮舞表演

(上接 1 版)

石化产业结构升级开拓迈进

连云港新世纪石化公司 地基处理工程在 2013 年 2 月提前完成,比计划整整缩短近 9 个月。截止已完成全部工程的地下基础部分,以及 5 罐组,18 个储罐主体制作安装。目前总体进度已提前完成全年目标。

黄骅港泰地石化公司 在 5 月份获得交通运输部的岸线使用批复,相继取得了码头及罐区安全审查、环评批复、海域论证及行业审查等一系列工程项目的核准手续,确保了施工前期工作的稳定推进。

泰地石化集团嘉兴分公司 全年接卸船舶 316 船次,同比增长 20%;码头吞吐量 99 万吨,同比增长 25%。公司全年实现产值 5411 万元,超额完成集团 3400 万的任务指标;实现全年安全无事故的生产目标。

温州新世纪中油油品公司 科学分析市场,采取多种灵活作价形式,积极抢占市场份额,全年完成销售量 2.9 万吨;新世纪油库全年接卸油轮 24 艘,吞吐量达 6 万吨。

厦门泰地石化公司 前期工作取得了重大突破,获取了《海域使用权证》、环评审查等关键环节。公司工程建设招投标工作已基本完成。厦门泰地石化公司成为泰地集团第 6 家拥有万吨级全资控股的石化码头。

厦门石油交易中心 运行三年来,入驻企业近 300 家,交易额首次跨越 1000 亿元大关,提前实现了五年计划。“2013 国际石化商贸大会”9 月份在厦门召开,吸引着国内外许多知名客户开展洽谈,得到了中央、省、部委领导的高度肯定。

其他产业商机拓展齐驱并进

泰地物业总公司 充分利用一级物业资质的资源优势,为金华公司开展属地物业管理层的组建和技术指导;进驻周口现代城开展物业管理合作;同时,成功与香港戴德梁行合作,指导厦门公司开展物业管理咨询服务工作。

宁波巴德爾泰地酒业公司 相继在上海、杭州、福建、山东等地开发了 10 家分销客户,统一了价格营销体系,建立俱乐部章程和管理模式。目前酒业市场运营已步入正轨。

温州新世纪国贸公司 在全国外贸业市场低迷下,主动拓展海外市场,2013 年取得了 1.06 亿美元的经营业绩,经营收入比上年新增 800 多万美元,始终保持着持续稳步发展的良好态势。

集团总体实力高歌猛进

过去的一年,致力于石化民企创造公平的竞争环境。在 2013 年 5 月份由国家发

改委、全国工商联共同召开的“民营企业座谈会”上,集团作为全国工商联石油商会会长单位,提出“加快石油体制改革,放开成品油限制”的建设性意见,引起了国务院、部、委领导的高度重视,同时,引起与会代表的强烈共鸣。

过去的一年,加快了拓展海外的发展进程。密集出访了墨西哥、秘鲁、古巴拉美三国,以及韩国、法国等国家,开展国际经济贸易交流活动,进行海外企业收购“试水”。通过寻找海外拓展商机,对集团转型升级,海外经贸合作提供了创新思维和经验积累。

过去的一年,强化了财务的有效监管。为加强财务有序管理,形成全集团一盘棋,牢记“三条高压线”,实行统一资金调度;通过合理按排资金,有效的解决了各类资金需求,为集团经营的顺利实施提供了强有力的资金保障。同时,积极做好开源节流工作;强化一年二次的内部审计,促进企业健康发展。

过去的一年,规范了集团工程管理办法。在工程建设管理上,我们积极推行“工程模块化”新途径,以创新手段来提高管理效能,确保工程进度的完成。并完善了《招投标补充管理办法》,强化了工程投资管理。

过去的一年,完善了房产营销组织机构。集团设立房产销售总监室,对下属各房产公司营销策划、价格制订、团队组建、市场运作等统一管理和有效监督。通过推行《销售佣金激励机制》,极大地调动了营销人员的工作积极性。

过去的一年,加强了行政、人事、宣传及信息化工作。集团先后出台了《行政接待管理制度》、《人事管理制度》等制度,加强了行政工作的有序管理和办事效能,规范了集团内设机构和人事任免程序,优化了人力资源管理。《泰地报》、《集团网站》全新改版,打造成泰地人自己的文化平台。加快了信息一体化发展步伐过去的一年,迈出了石化贸易探索的步伐。顺应石化集团发展的趋势。在总部设立了石化贸易经营机构,涉足化工品期货、现货交易,进行了有效的探索和开创性的尝试,为今后做大贸易份额积累经验,做强石化规模奠定了基础。

过去的一年,巩固了安全生产的稳定局面。房产公司加强现场管理和安全监管工作到位;石化企业开展经常性的消防演练和技能比武,加强日常安全隐患的排查巡视工作。确保集团房产、石化企业安全生产管理,做到了设备事故、人身事故为零的满意答卷。



我的家乡，梦中的故乡

●流石子

一

我的家乡，是一座百年古城。它像一副绘在江南墙上的古画，任凭年轮留下多少痕迹，也不会更改最初的模样。

斑驳的瓦，青苔的砖，沉默的城墙，它安详、低调、淡定，贴上岁月的标签，匆匆装进我的行囊。

我在风雨飘摇的舟楫之上，阅尽历史的繁华与沧桑，它们一次次绽放，让我的记忆飘满花香。

如梦一般的幻影和诗一样的境界，行走在中国的南方。

二

我的家乡，古城已不见当年的辉煌。

那张陈旧的地图，折了又折叠了又叠，依然有令人魂牵梦萦的韵致守望。

站在明朝的石板路上，感受风与青砖呻吟的痛。回首，天空与大地一片落寞。

薄雾初起，隐去牌坊上的红纱灯笼，只剩下遗址的清冷惆怅。

朱漆剥落的古宅深院，低矮错落的粉墙素瓦，还有那摇曳着的枯草，波浪起伏的檐角，已在逝去的光阴里倾斜，失去了方向。

今夜我让酒千杯醉万盏，让浓浓的酒香沉醉于颜色的波涛，让星光为我们照亮。

三

我的家乡，已不再有童年的梦想。

我的梦，一直被风牵着流浪，断线的风筝，躺在泛黄的信笺里，走近你，却又不知所踪。

油菜花染黄旧日的思绪，异乡作故乡，我已多年未闻杏花的芬芳。

那座吱呀歌唱过的童年风磨，已在南门头沙土深藏；残垣的缝隙中，夹杂着遗漏的欢乐时光。

倾塌的老屋下，覆盖着游子伤痕累累的思念；在狮山树林里数星星的孩子们，已远走他乡。

故乡已不是我儿时的故乡，你我早已天各一方。

四

我的家乡，是江南的雨巷。

河边的石桌，卵石的小路；河道弯曲，池鱼欢跃。

我在梳理记忆，无论是衣锦还乡，还是孤独身影，都是走向你的斑斓和丰满。

在你的怀抱里，所有的重逢有了幸福的重量。

即使双鬓已白，乡音不改；那条通向生活的长路，已融入雨巷的合唱。

五

我的家乡，是我生命中的故乡。

我伫立狮子山头，守候几千年烟云。

请原谅我和你的失散，请原谅护城河边打了个弯。

可哪怕游失得再远，依然记得故乡——血脉里流淌着生生不息的河流。

故乡，在时光的潮湿里，我渴望重新找回它的气息。

你呈现时间、地点和方式，你把现代还给古典，给蓝天一个想像的牧场。

六

我的家乡，是诗的故乡。

我踏着青石板的街巷而来，说那里有坛陈酿老窖昨夜已启封。

我忘记了疲惫的白天，走进和这巷名一样浓香的夜晚。

我写下，寒风中坚守的丁香树；写下刚冒新芽的青青小草。

我写下，一个陌生而熟悉的地名，黎明前的盛大光芒。

我写下：黑夜和白昼的两面，都市生活的诱惑。

故乡的夜，朦胧，远远近近，月光和灯光交集。

已分不清是我的故乡，还是诗的家乡。



水边的阿狄丽娜走进这个季节
忍不住对这个春天如醉如痴

一树的桃花羞红了天边的彩霞
等到桃子熟时
摘几颗品尝那种甜蜜的感觉
我才知道这个春天
跟往年很不一样

桃花幽梦

●游云



信步走进桃花林，满目光华灿烂，粉色的桃花漫漫纷飞。到处是桃花淡淡的香，置身于此，仿佛心都醉了。禁不住在这醉人的桃花雨中转啊转，随着片片桃花恣情飞舞，抛下尘世羁绊种种，忘情逍遥。

桃花林中，一直走、走到忘记时间，我只要沿着记忆的路线、生怕下一秒会回到滚滚的红尘之中，再不想为那些琐碎的烦恼所牵涉，只需在桃花林中享受这静谧的一切就好了。

眼前隐约出现了一条小溪，一片农田，一所华丽的草屋。

走近，还有炽热的目光让我悸动，心中激起一阵涟漪、难以平静！

是谁，许我这场华丽绝美的桃花梦？

彼此凝望许久，在桃花雨的祝福下，相守、足矣。

陶醉在桃花雨中，我们明白，桃花的灿烂仅仅如昙花一现般浪漫，但彼此会为对方盛开永久的桃花雨。

花开、花落又花开，日子一天天重复着，红颜也憔悴，执子之手与子偕老……

桃花雨中、平淡比逍遥，即使只是一场遥不可及的梦！

孤兰生幽

●春生



山上的兰花真不少，星星点点、片片簇簇的扎根在岩缝、松下、落叶堆中。

自小，就对兰花有所耳闻，而君子兰更是声名显赫，其实，自己并不懂的多少花花草草，更不具备弄花务草方方面面的天分。尽管如此，但丝毫不影响我对花草尤其是君子兰的衷心爱慕。

神农氏尝百草，李时珍着《本草纲目》，大贤对自然造化的花、草、石、木的珍爱，早已潜移默化的感染了我。我也非常喜欢自然界的花、鸟、鱼、虫，尤其，对兰花更是情有独钟。新居，屋后不远处的绿水青山中，就有野生的兰花，有人建议闲暇时去山上挖兰花，我说，行，但我内心并不赞成移植，我对兰花是充满敬意的，只是想去看看他。

看来，“爱不一定要拥有，拥有了不一定就是真爱”有一定道理，我若把兰花移植到住所，虽天天可见，但这也许就剥夺了他的自然天性，基于这种理念，我撇开了朋友，就独自去山中寻觅兰花，爬山越岭，走林串沟，终于在岩缝、树下、枯叶堆中发现了不少兰花，这些兰花叶子墨绿，簇簇拥拥，叶片刚劲有力，宛如利剑，不巧，因不在花期没看见兰花花朵，却想起了有关他的记载，其中李白《古风》诗云：孤兰生幽园，众草共芜没。虽照阳春晖，复悲高秋月。

飞霜早淅沥，绿艳恐休歇。若无清风吹，香气为谁发。郑板桥《题画兰》诗云：身在千山顶上头，突岩深缝妙香稠。非无脚下浮云端，来不相知去不留。孔子、屈原、鲁迅等对兰花都喜爱有加，兰花，真可谓：中国人喜爱之花！

野生的兰花，愿你扎根于深山，在青山、绿水、幽谷中，摇曳的生长吧！

摄影天地

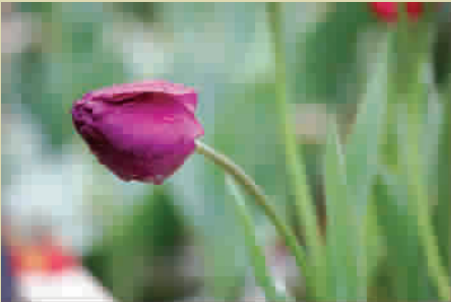
翰文作品



金溪幽深



花絮



含苞欲放



金溪恋曲