

导读

一版: 国家能源局领导来泰地集团调研

二版: 总结过去, 继往开来

三版: 厦门公司掀起全员营销热

四版: 文艺花絮

国家能源局领导来泰地集团调研

本报讯 为贯彻十八届三中全会会议精神, 推动油气行业改革和鼓励民间投资, 结合国家石油储备条例的立法起草工作, 国家能源局法制和体制改革司丁志敏副司长携调研组, 于2月24日来集团调研, 泰地控股集团董事局主席张跃亲自会见并洽谈。

在座谈会上, 丁副司长向全国工商联石油商会会长张跃征求并了解关于油气行业向民营开放情况, 民营企业参与石油储备情况, 以及当前民营石油企业面临的问题和建议。

张跃会长认为, 国内的石油供需矛盾, 是长期垄断的结果。通过国外考察, 发现国外的成品油价格体系合理规范, 体现了市场公平的原则。我们要推行市场化改革, 找准市场切入点, 改变民营仓储类企业的生存环境; 要降低原油进口的门槛, 改变目前集中央企经营的不合理现状; 另外在成品油进口、能源战略储备、油气(液岩气)开发等方面, 张会长提出了自己的看法和建议, 并希望尽快出台实质性、可操作性的政策, 加大开放的力度和进程, 给予民企平等的待遇和支持, 丁副司长对此表示认同。

在谈到能源贸易时, 中球冠集团公司董事长任文达认为, 企业主要涉及到成品油、原油贸易及仓储经营, 多年来通过挂靠中石油开展进出口贸易, 经营规模始终做不大, 只有真正打破市场垄断,



国家能源局法制和体制改革司丁志敏副司长(左二)与全国工商联石油商会会长、泰地集团董事局主席张跃(右二)及民营石油企业代表进行座谈。

放开对民营石油的种种限制, 形成混合性经济的机制, 才能发挥民企机制灵活的作用和优势, 同时在 LNG 仓储的规模、能力及运营等方面提出了一些实质性的建议。

三江石化公司董事长管建中在管道建设运营上, 结合企业多年经营的经验, 就仓储设施的建设质量标准、监督以及应急措施等方面提出了一系列中肯的建议。

座谈会还就民营企业进入油气领

域、企业义务储备、国家储备的品种等方面进行了深入的探讨。

浙江省发改委副主任、省能源局局长陈智伟、全国工商联石油业商会秘书长马莉、浙江能源监管的负责同志以及民企代表中球冠集团公司董事长任文达、三江石化公司董事长管建中参加了此次座谈。

座谈会结束后, 调研组成员还实地考察了嘉兴泰地石化集团乍浦石化库区。

本报记者

把握机遇 再创佳绩

评论员

2月22日-23日, 泰地控股集团2013年度总结表彰大会圆满落下了帷幕。会议总结成绩、直面困难, 明确提出要进一步解放思想、改革创新, 为公司今年和一个时期发展作出总动员、总部署, 为新一轮发展凝心聚力蓄势。

2013年, 对泰地集团公司来说, 是极不平凡的一年。面对房市下行、成品油价格大幅波动的巨大压力, 我们正视困难、迎接挑战, 化压力为动力, 逆势闯出一片新天地, 继续保持平稳发展的良好势头, 为全面实现“十二五”战略目标、全面提升公司综合竞争力打下了坚实基础。

去年的经验表明, 困难再大也可以战胜, 形势再严峻也可以转化为机遇。越是面对困难, 越要沉着冷静、越要坚定信心, 既要困难有足够估计, 做充分准备; 又要辩证看待困难, 在困难中寻找机遇、议形势、看趋势、谋对策, 统一思想, 形成应对困难的共识与合力。

困难是“绊脚石”, 也是“磨刀石”。纵观集团公司近几年的发展, 靠的是思想解放激发活力、改革创新创造动力。党的十八届三中全会为我国全面深化改革描绘了

宏伟蓝图, 也为民营企业发展提供了强大的动力。泰地集团公司应以此为契机, 敢于打破常规, 积极探索和创新房产、石化领域的新途径, 分享“改革红利”。

在石油体制改革加速推进, 逐步放开的大好时机, 泰地集团公司十年磨一剑, 应抓住千载难逢的机会, 成为石油体制改革的受益者, 勇夺二次创业的第一桶金! 为下一步企业实现跨越式发展, 做大做强泰地, 奠定基础乾坤! 我们充分做好应对政策和市场环境变化的准备, 提高风险防范能力; 加强战略思维, 以全球化的眼光寻找机会, 壮大自己。我们应成为改革创新的促进派、实践者, 既要突破现有模式的樊篱, 在技术创新、管理创新和金融创新上狠下功夫, 把各项工作做实做细, 开拓市场敢争先, 创新不止上台阶, 在冲击历练下成长壮大, 成为一流业绩的创造者和受益者。

形势催人奋进, 时间耽误不起。2014年工作会议已经为泰地集团公司今年的发展指明了道路, 这要求泰地集团公司上下坚决贯彻执行集团公司的战略目标, 发扬团结实干的精神, 整理行装再上阵, 用实际行动注解不平凡的2014年, 努力再创佳绩, 争取更大的辉煌。

本报讯 2月25日, 泰地房产集团总裁张朱奔、集团工程总监王绪贵、销售总监董如华等一行6人到金华公司指导工作。金华公司王清平总经理以及各部门主管以上管理干部参加了会议。

王清平总经理首先对集团领导在过去的一年对金华公司的支持表示感谢, 并对公司的经营管理、企业文化和金水湾项目的六月份交付等问题做了全面的汇报。公司工程副总俞志华着重对金水湾工程的建设情况进行情况汇报, 销售部经理刘芳、财务部经理许建军、物业公司经理郭晓畅分别汇报了各自部门工作以及对新年度工作的思路。

听取汇报后, 张朱奔总裁作重要讲话, 对金华公司一年来取得的工作成绩给予了充分肯定, 并对明年各项工作提出了具体的要求和希望, 他强调: 各部门工作目标必须明确, 措施必须有力, 方法必须得当, 要把工作做扎实, 解决问题靠的是自己。今年的工作重点是一方面加强管理与考核, 另一方面是加大力度做好销售, 盘活资产, 回拢资金。要在科学、理性的基础上创新营销思路, 要宣传我们楼盘的区位优势、学区优势、公园景观优势。集团公司寄希望于金华公司能加大销售力度, 创新营销, 三月份有个大跨越!

最后, 王总感谢张朱奔总裁在控股集团年会后就带领总部高层来公司指导工作, 这充分体现集团对我们金华公司的高度重视与支持。我们将根据张总的要求, 在总部各部门的鼎力相助下, 完善与加快管理流程, 创新营销思路, 加快资金运转, 确保金水湾工程六月份的顺利交付!

本报记者 / 通讯员 唐宁

房产集团总裁张朱奔亲临金华公司指导工作

简讯

1. 3月13日总部召开全体管理层工作会议。
2. 近日, 金华公司荣获“金华市百佳守银行信用企业”。
3. 3月8日 厦门公司组织举办“美丽女人节 情暖半边天”主题营销活动。
4. 3月27日 厦门公司组织参加“2014年厦门节能汽车暨生态人居博览会”。
5. 巴德尔泰地酒业公司参加3月28日在成都召开的“2014年第90届全国糖酒商品交易会”。
6. 金华公司参加“开发区商会组织的应急救援培训”。

总结过去，继往开来（二）



周口现代城建设有限公司
总经理 杜润根

一年一度的集团公司年会，今天在美丽的杭州召开，我们很高兴地相聚在一起，倾听集团总

裁2013年的工作回顾和对2014年的展望，使我们有憧憬，有压力，也有期盼。

2013年中最让人困扰的就是资金的问题。周口现代城金融人在历年的生产经营过程中始终达不到资金平衡，仅在去年资金的缺口占总计划用量的50%以上。今年仅靠细水潺潺流入的销售收入是远远支付不了不断攀升的各项支出。

目前现代城可销售房源有10多万㎡，销售额约在4亿元左右。张总裁多次指示我们进一步加大销售力度，并派集团公司营销总监董如华等亲自到周口指导营

销工作，并针对周口实际搞了一系列的促销活动，我们在营销队伍中调整了营销经理，充入了新的营销人员，并对新老员工进行培训，还对考核奖励制度进行了调整等等，结起到了较好的效果，比以前每月个位数的销售量有较大的改观，达到了每月30-40套，合同销售额在1000-1500万元左右。通过这一番的努力使现代城销售回款完成了近亿元，约占全年回款计划的三分之一。虽然销售比以往有所好转，但每月1000万左右的销售额还是远远不能满足公司每月支付工程款，根据公司的实际资金需求，需要每月销

售在近100套左右，实际销售量与需求还有较大的距离。

现代城还有诸多因素影响销售，如产品定位，环境改造，配套功能的完善等，这些大的硬伤存在，一时难以改观，不下大力气改造，还将继续影响着我们的销售，所以在今年要加大投资改变这一现象。

产生资金收不抵支的另一个原因是我们实际开发量大于营销收入，形成了剪刀叉，支付的差距将更大。我们积极地向各银行申请，不放弃商业银行有一线希望百分百的努力争取，虽还没成功，与地方金融部门仍保持着信贷关系，我们的努力没有停，进展仍在继续。这当中，集

团公司给予我们支持，但仍不能摆脱现代城目前的窘境。

由于资金的短缺，公司的各项问题层出不穷，施工单位工程进度上不去，工期拖延等新问题、新矛盾不断涌现，我们尽自己最大的努力去克服。

2014年我们将再次面对2013年的困难，将担负起2013年遗留下来的沉重包袱。今天又迎接了总裁新布置的2014年开发任务，在面对市场宏观环境更加严峻，我们又一次美好的梦想在逆境中形成，不希望严酷的事实将我们美好的梦想又成为泡影。2014，我们共同努力吧！



温州中油油品有限公司
总经理 林冬

二〇一三年我们温州新世纪中油公司走过了不寻常的一年，这年是我公司管理上台阶、稳中求发展的一年，2013年我公司共销售成品油2.9万吨，销售额

2.2亿元。新世纪油库接卸油轮24艘次，吞吐量6万余吨，全年作业安全，未发生重大安全事故，圆满的完成了“重大安全事故为零”的目标。

一、抓管理，努力提升经营管理水平。

今年在销售方面以围绕管理？信誉？品牌？服务入手夯实根基。管理上延用了泰地石化集团的销售管理软件体系，使整个销售流程更规范，便于泰地石化集团的直接管控。同时对客户进行信誉分级管理，不同级别给予相应级别的账期和账额，每月月中月末核对应收账款，并及时回收应收账款，保证应收账款余

额在合理范围之内，从而确保了公司资金链的运作。

今年我们严把油品质量关，继续做好“每批必送检，不合格必退货”，不仅确保了温州地区优质油品的供应，树立了品牌，而且在引领市场创新方面也做了贡献，2013年我公司是全温州地区率先销售国四汽油的企业，得到了主管部门的肯定，大大提升了企业的社会效益。

在安全管理方面，我们从制度管理向文化管理迈进。每年6月的“安全月活动”、“11.9消防演练”等已形成了一种企业文化，安全意识深入人心。2013年通过安全生产标准化体系的评审，使各项安全管

理达到了国家标准化水平。

今年我们还在新世纪油库的设备安全隐患排查及大修理上做了大量工作。2013年针对专家们提出了一系列的整改意见，以及我们定期检查已发现许多安全隐患，我们进行了整改修理，据统计2013年油库大修理共投入资金约310万元。

二、抓发展，力争销售稳中求发展。

今年以来，我公司把稳中求发展作为第一要务。在销售上要求保持上年度原有市场份

额，同时要求在原有基础上有新突破。在销售上坚持上下联动，科学分析市场，合理把握库

存，严格按照市场规律办事。在成品油定价方面采取多种灵活作价形式，把握市场有利时机，适时上下浮动，发挥价格杠杆调节作用去抢占市场。同时以提高综合形象水平？综合服务水平，综合效益水平为工作目标，加强与客户间的沟通，增进与客户友好合作，为来年的销售铺好路、搭好桥。

2013年我公司由于采购资金缺乏，致使销售的产品单一，有限的资金只能支撑汽油的销售。希望在新的一年里集团公司能加大对我的资金支持，使我公司重新开拓柴油市场，努力挖掘市场潜力，想方设法开拓销售市场，开创我公司发展的新局面，再上新台阶。



绍兴万通房产公司
总经理 杨友法

为了更好地迎接2014年工作，明确各项工作目标，我们需要做好更充分的准备。在这里，我总结一下去年工作经验，以更好地推动今年的工作开展。

一、商业公司的情况。

去年总体来说还是不错的。面对经济乏力的“大气候”以及火车站动车的搬迁等种种因素，使得一些已经入住的商户倍感压力，一些准备进场的商户举棋不定，等待观望。在这样的情况下，商业公司去年的经营收入还是超过了12年。

去年商业公司新签订合同29份，新签订面积约8500m²。新增商户业态大致分为：连锁宾馆、酒吧、美容会所、婚庆服务等。去年合同到期的续租商户有30户，面积约2400m²。同时调整及提前退场的有27户商户，为此我们也做了大量工作。去年商业公司中心广场举办了以服装、日用品、珠宝

玉器为主题的6场大型活动，为广场聚集了人气、提高了商业中心的知名度。

二、物业管理方面情况

2013年度物业费收缴不是很理想，业主“不交、少交、欠交”现象依然比较严重，这是长期以来困扰物业公司发展的最大问题。为了较好的做到成本管理费用的支出，在不影响工作的前提下物业公司根据实际情况开展了一系列的工作，包括调整优化人员的组织结构，降低人员的数量。推出员工扩大管理范围，精简岗位的举措。希望在2014年通过成立业主委员会来提高绍兴物业公司的收入。

三、玛格丽特酒店酒店情况

在去年面临了前所未有的恶

劣形势，政府部门相关政策的实施使酒店销售受到了很大的打击。特别是火车站动车的北移，使我们酒店失去了一大批客户。对此酒店及时调整了工作思路，采取了各种积极的应对措施，并狠抓经营管理；为了增强销售力量，酒店将前厅部划入销售部管理，以便更好完成销售工作，增强了销售队伍。同时酒店对销售渠道进行调整，在原有的协议公司、网络订房、上门散客三条自然销售渠道上拓展了团购、会员卡等其他销售渠道。并按各渠道的客源应占酒店总客源的比例相应地做了分解，并由专人负责。

随着政府的八项规定和六项禁令的落实，酒店在2014年面临

更大的销售困境，在今年酒店要做好重新确定酒店的定位，不断在拓展客源结构，还要做好旺季的合理预定，最大限度地提高销售额；同时要在不降低服务水准的基础上合理的控制好成本费用。

四、公司2014年努力的方向

克服经济大气候的影响，继续将招商工作作为整个公司的核心工作来抓，同时做好整个商业中心的运营管理，以服务广大商家为经营宗旨，争取招商工作取得突破性进展；

在新的一年里，我带领全体员工深化企业改革，继续围绕以招商运营管理为主线的经营方针。争取为公司取得更大的收益，不辜负集团领导对我们的厚望。



浙江泰地新世纪物业公司
总经理 张军

2013年在紧张忙碌中过去，回顾过去，虽然没有轰轰烈烈的成绩，但也不算经历了一场不平凡的考验，现将一年的工作情况总结如下：

配合做好物业属地管理和指

导工作，目前由我公司直接领导管理的有杭州分公司、厦门分公司、北上管理处和我们对外拓展的项目万事利管理处。在过去的2013年，我们帮助金华房开做好物业公司属地管理后的物业管理层的组建工作，招聘、面试总经理等管理人员。与河南房开一起洽谈新的物业公司进驻现代城的管理合作事宜，并已初步确定合作方。指导厦门物业公司开展售楼中心的物业管理，并及时和戴德梁行物业公司进行沟通，洽谈进一步的合作。

开展厉行勤俭节约精神、争取开源节流。在万新大厦的管理上，由于设施设备已运行七年，对设施设备的关注度必将提高。我们要求所有员工一经发现工程问题必须及时上报，以便工程部的

及时维修，保障设施的完好性。确保小区业主人身财产安全及生活用水电的正常供应。

2013年杭州分公司在兼顾的前提下尝试选择性地开展大堂经营创收以及电梯厅广告的选择性合作。在业户资源的挖潜中，用心捕捉时机，努力创造机会，主动寻求楼层开荒清洁业务、户内清洗工作等。

北上管理处为保障业主非机动车停放安全，我们设定了非机动车车库，安装防护栏及充电插座，并进行合理性收费。

克服困难，迎难而上，创造性地开展。

2013年我们面临着北上新城项目数次面临绝境，但都得到了领导的开导和支持，感触很多。首先，自交房以来，面对工程

装修等遗留问题，我们积极招聘人员，组织人员配合房产公司进行整改；配合房产公司9#、10#楼屋顶的预留井出口进行封堵工作；及时向房产公司提出合理化建议，并与房产公司进行部分设施设备的移交及公共设施的归类及保养。

其次，在“用工荒”的情况下，我们依然完成小区1200套房的保洁卫生工作，及时配合房开完成交房工作；完善业主档案的归档、建立收费等各种台账，并全面开展管理处的培训计划等工作，逐步完善各项管理处制度。

新的一年我们依然要有新的展望和规划。

保持良好的服务水准仍将是我们的2014年工作的重心，因此各项制度及流程的学习必被我们贯

穿于年度日常工作中进行。且要一如既往地重视安全防范工作，做好消防培训、演练、检查、管理工作；继续落实设备安全预防相关工作；不断探索治安工作的人防与技防完善，努力保障安全服务。在维护项目品质的前提下，加强项目资源的开发利用，为公司、为业主创收增收；争取95%以上的物业费能源费收费率。

就厦门泰地海西中心项目，我们将进一步与戴德梁行进行相关合同的洽谈，详细的交换双方意见和建议，争取达到符合双方要求的合同条件。河南周口现代城项目，我们将与河南房开确定、促进新的物业公司的引入工作。最后，面对市场化的压力和竞争，我们依然会积极对外拓展项目，以求更好更稳定的发展。

贯彻年会精神,厦门公司掀起全员营销热

近日,厦门泰地公司李浩然总经理在公司全体员工会议上,要求大家学习集团2013年度会议精神,做好2014年流程再造与创新,打好2014年厦门公司三大战役。

会上,针对2014年厦门公司的工作任务,李总强调各部门要有紧迫感、危机感、责任感和使命感,财务和办公室要服务配合好市场销售和工程建设工作,加强团队建设,打好“大户型营销战”、“配套工程协调战”和“配套工程协调战”三大战役。

销售是企业的生命,李总表示从“大户型营销战”开始,今年采取“新年新客户”的全员营销政策,围绕销售目标的达成,公司全体员工要群策群力,发挥各自潜能推进公司销售,实现个人理想和集团的“泰地

梦”;同时全体员工要转变思路,从人人都是经营者角度出发,做好流程再造与创新,将此行为方式推广到三大战役。全员营销与流程再造创新的内容包括:

人人都是经营者。公司全体员工都要学会进行思维转变、转换视角90°,拓展思维宽度,聚焦于流程的横向管理;学会换位思考,把自己当作公司总经理及经营者的角度来思考公司工作与执行,注重部门间沟通协调工作的交界处,不断提升经营质量、改善经营绩效。

销售是家事。销售不仅仅是企业的事,更不只是老板的事。销售是企业兴旺发达的标志,做好了销售,员工工作与生活也将变得更加美好。全体员工都要有销售观念,积极转动脑筋,走动关系,要有全员营销的

企业文化。

给员工更多的活干。企业要有活力,员工要有动力,就必须让销售拓展员工的工作范围和内容,让员工伴随企业一同成长,培养出真正符合标准的企业员工。

鼓励员工自主绩效管理。员工首先要学会独立思考,对自我工作进行量化分解分析,加强自我销售工作管理,在寻求持续改进销售的过程中迸发出创造力和智慧。

创造新型的销售工作环境和激励机制。公司应当给员工更为广阔的平台和更好的销售工作环境,以新型的激励机制(奖金)来鼓励员工在做好本职工作的前期下,积极参与销售。

(通讯员 鞠伟)



2月28日上午,绍兴玛格丽特商业中心花团锦簇,彩旗招展,人头攒动,一派节日喜庆,格外引人注目,伴随着阵阵礼炮和美妙的音乐,绍兴首家整形美容专科医院——绍兴施美尔医疗美容医院在这里举行了盛大的开业庆典仪式,揭开她神秘的面纱,与广大公众见面。

绍兴相关单位的领导、著名专家、厂商代表以及嘉宾500多人出席开业庆典仪式,共同见证施美尔盛大开业。韩国影视明星韩素媛、著名整形美容专家欧阳武、黄伟、赵得元等也纷纷到场助阵。

绍兴施美尔医疗美容医院,位于玛格丽特商业中心东区三幢,建筑面积6000多平方米,欧陆风情的建筑,设计别致的装饰,构成了玛格丽特商业中心的一道靓丽景色。据悉,施美尔医疗美容医院是绍兴唯一一家拥有专科整形医院执照的机构,也是绍兴第一家专业、标准、规范的美容专科医院,在大力满足都市女性对整容需求的同时,更开启了绍兴医疗美容服务模式多元化的新局面。

施美尔的应运而生,将成为绍兴玛格丽特商业中心众多业态中的一个新的亮点,对提升玛格丽特商业中心整个消费品质、消费档次以及商业配套水平具有十分重要的作用和意义。

一座规模空前、技术力量雄厚的美丽驿站将为绍兴人民奉献一份份美丽大餐!在“施美尔”,你就能成为明星!

通讯员 金小燕

绍兴首家整形美容专科医院入驻玛格丽特商业中心

泰地房产召开2014年工作会议暨职工(会员)大会

2014年3月6日,泰地房地产集团公司召开2014年度工作会议暨职工(会员)大会。会议结合控股集团2014年工作会议精神,全面总结了公司2013年的各项工作,提出了2014年的工作目标和主要思路。房产公司全体员工、物业公司部分员工代表参加会议。

会上,总经理王清平传达了控股集团2014年工作会议精神。会议听取并讨论了公司总经理王清平所做的《发扬传统、立足金华、鼓足干劲、争创效益》的工作报告,工会主席季敬彪和各部门负责人也在大会上做了2013年工作回顾和新年度工作思路的发言。

会议一致认为,2014年是公司面临严峻挑战的一年,也是全力加快金水湾项目按期交付、积极推进的一年。公司紧紧围绕“一确保二推进三提高七个一点”的工作目标,努力开源节流,全力降本增效,推进管理提升,从而在落实企业发展规划、开拓销售市场、推进管理创新、提升管理水平等方面取得较好业绩,完成控股集团下达的各

项任务指标。

会议强调,金水湾项目6月份交付,面临时间紧、任务急,全体工程技术人员和管理人员要以主人翁精神,发挥聪明才智,把问题解决在工地(项目现场),把矛盾消化在基层,把方法提供给对方,把任务完成在节点。公司上下必须团结一致,全力以赴,切实增强责任意识,防微虑远,牢牢把握工程竣工交付前的主动权,按照“服务、诚信、品质、创新”的工作目标,着力解决各个问题,确保按时交付。

会议指出,2014年的重点工作,一是确保金水湾项目6月份如期交付;二是推进现代企业管理制度的完善与落实以及推进经济目标管理的实施;三是要提高泰地品牌的知名度和美誉度,提高团队协作能力,提高员工幸福度;四是集团公司领导多支持一点,工程部员工平时努力一点,



造价部造价速度快一点,售楼部房子多卖一点,财务部付款及时一点,总包(分包)单位多配合一点,金水湾工程交付圆满一点。

会议号召,金水湾项目已进入了攻坚阶段和关键时期,全公司上下要认真贯彻落实控股集团2014年工作会议精神,脚踏实地争市场,分分秒秒抢工期,团结一致强团队,开源节流创效益,谱写公司更加辉煌的新篇章!

(通讯员 唐宁)

连云港公司快马加鞭 只争朝夕

3月3日上午,初春的连云港乍暖还寒,冬季的寒意尚未散去,冰冷的水花不时拍打着岸边,与空旷清冷的海边形成鲜明对比的却是新世纪石化工地一片热火朝天的繁忙景象,数百名头戴安全帽的工人



员正不停忙碌着,满载混凝土的运输车辆来回穿梭,大型吊车繁忙作业……,连云港新世纪石化码头目前已完成水工码头、陆域软基处理、三、五罐组的储罐主体安装,主管廊管架浇筑,办公楼基础等,整体工程

预计2014年底建成。

在陆域施工现场,有几名工人正在往绑扎好的钢筋笼里浇筑混凝土,管架模板安装、动力中心一层、办公楼二层施工、公用工程站屋面施工,储罐安装工人正在对一、二、四储罐主体制作安装以及底板、中腹板喷砂防腐及储罐底板的铺设和焊接。为了加快项目施工

进度,郑总经理与员工每周在现场召开周生产例会、监理例会、工程管理会议、安全与质量检查会议等,做到了第一时间掌握各项专业的施工进度。

截至目前,已经进场的有陆域土建、储罐制作安装、工业水电安装、工艺管道安装、码头钢结构制作安装共五家施工队伍在现场施工,还将陆续进场的有防腐、保温、消防、自控、绿化、环保、供电接入、高压配电、设备调试等施工队伍。

郑总经理要求参建的各专业队伍要强化安全意识,按照思想不松懈、工作不松劲、目标不松动的工作要求,共同努力克服各种不利因素,优化施工时序,抢抓工程进度,确保工程建设保质保量的完成。

通讯员 王金玲

种一棵树,添一抹绿,现代城开展“共建生态周口”活动

春回大地,万物复苏,全城上下都在积极行动,让绿色延续起来。3月8日,泰地集团周口现代城建设有限公司参加了由周口晚报携同农林局举办的“绿化家园,共建美丽周口”为主题的植树活动,为创建绿化模范城市尽心尽力,积极奉献。

上午八点半,在周口现代城售楼中心门口,公司各部门参加活动的员工已经积极准备,整装待发,组织好人员之后,大家驱车前往植树的地方——川汇区生态园。告别城市的喧嚣,投入绿色的怀抱。到了生态园,看到人山人海、热火朝天的场面,小记者绿色植树活动也在今日进行,孩子们欢天喜地认真地劳动着。作为有责任感的企业,我们更不能示弱,大家摩拳擦掌,纷纷投入到植树的活动去。大家分工明

确,挖坑是个体力活,男同胞们有了大显身手的机会;栽树,培土,大家积极配合,你扶树来我培土,很快一棵小树栽好了,最后要浇上一定量的水,保证小树苗吸收部分水分,更加有利于成活。半小时的功夫,大家已经栽好了二十棵树苗。大家身体有点劳累但心情格外舒畅。因为多一份绿叶,多一份温馨,为地球添一点色彩,自己已经行动起来。

作为一个有社会责任感的公司,希望通过此次植树活动,能为周口添一抹绿色,这也与公司打造高品质楼盘,创造高端生态社区,提供绿色居住家园的经营理念相吻合。为大家居住的周口大家园增添一份绿色,为周口的环境变得更加美好出一份力。

通讯员 王凯





故乡的雨

●流石子

1.

在江南古镇的版图之上，
我的爱那么渺小，却安静。
三月的雨，
河畔的新柳，远成缥缈的淡烟。
那雨，在大地的内心呈现博大，
淋漓有致，越过夏日的蛙鸣。
那雨，沙沙的声音吻遍树叶的舞蹈，
清凉如水，让干燥的梦潮湿一片。
那雨，贴着河面飞翔，
在深浅有度的水面泛绿。
护城河随波逐流，荷香随风隐现；

雨露在那一朵荷叶上，
仿佛隔着时空，轻轻掠过了屋檐，
向一口枯井和绳索发出诘问。
雨声，只需咖啡一杯，绿茶一壶，
打开窗户，让心扉和古典的诗词交融。
雨，滴落在屋檐上或瓦片间，
弹跳音阶的诗意。

这是属于我的故乡，
这里有生命中不可熄灭的火焰，
也有伟大的元素。
亲爱的故乡啊，
至此，我的抒情已不容荒芜。
我的爱涉雨而来，
我的乡愁涉雨而来，
三月的诗篇涉雨而来。
我握住岁月的风雨，握住乡音的呼唤；
回味着雨韵，
我是在凭吊过去，还是在冥想将来？
顺手给雨声按了回车键。

2.

细雨蒙蒙的夜晚，像漂浮在漩涡之中，

让我有一种无望的忧郁。
透过雨帘，
纷纷飘扬的音符以沉默敲响时钟。
一粒粒，晶莹的泪，淋湿我的心扉，
咕噜噜，咕噜噜。
一把废弃的手风琴，
它的心里藏着多少悲伤的乐章，
在今晚无法弹奏。

雨中的卫国寺，庄严、肃穆。
此时，和尚们集聚在一起，
进行一天的晚课；
而更多的信徒，从远方朝拜而来。
风雨中的幡旗在高处飘动，
说出了一个个信徒磕着长头，
将心灵放在低处时内心的安静。
在佛前点亮一盏灯，明亮、微微荡漾。
一卷平安经，人生过半，
让这些虔诚的心灵，让路。

雨中，树下的落叶又多一些，
仿佛人间的苦难，
在摇曳的灯影里，总是得不到平静。
一个沉默寡言的老女人，
她的皱纹里该有多少往事的粉底埋伏，
无人知晓。
若非岁月在她们的身上落下半尺厚的灰尘，
仿佛这遍地落叶，
就是无声叹息和隐藏着太多相似的忧伤。

我的家散落在大街小巷，
高悬在天际的大厦，
被镶进橱窗里的乡音。
小河已长成街道，山坡已发育成楼群，
已没有了童年坐在牛背上，

走在田埂的细雨。
从秋雨到落叶，一盏油灯在风雨中摇曳。
故乡已经消失，
我脚下没有一条可以回家的路。

3.

秋天的雨，寒冷刺骨，
使我单薄的影子躲闪不及。
我再次目睹那些生命枯萎和衰老的速度。
秋风经过夜色的发酵，
将人生的日记一页页打开又合上，
像一场没有做好准备而突醒的梦。
空旷的大地上，
我像一只蚂蚁找不到春天的洞口。

一整夜，滴打在屋檐上的雨点，
我听到它正在街道的车辙里流淌。
风钻进我的衣领，
人世间的风啊，吹得再荒凉，
也不要断了绝望者回家的道路。
冷冽的雨响在空中久久回荡。

因为苦涩，一杯咖啡一盏灯；
因为伤感，一杯酒似醉似醒。
孤独的身影背负了那么多的重量，
江湖在远去，
一截往事悬在半空，悠悠荡荡。
河水浑浊，汨汨流动，环城路的长椅上，
我与几只乌鸦，
一起占据随之而来的夜雨。

今夜的雨水在云端，
古城一滴上帝的眼泪，
掉落人间无人认领。
我站立于高处，遥望故乡，静静等待，
在秋雨洗涤后重建内心的次序。
多么暖昧的街口，
秋雨薄薄地铺在恍惚的路上，
在深夜里书写的灵魂，
让时间的流水推动我，
天上地下的合奏曲。
这一夜，花谢，花落。

无数褐色的小怪物，在那嵌着两片玻璃
的纸盒里骚动着、工作着。卖蚁人给它们一点
儿沙，它们便在沙里掘下一条条的坑道。当中
有一只比较大的蚂蚁，差不多始终伏着不动。
这是其余的蚂蚁敬畏供养
着的蚁后。

“这些蚂蚁是丝毫不
要人照顾的，”卖蚁人说，
“只要每月从这洞口投下
一滴蜜就够了……仅一滴
……蚂蚁自己会将它运走
并将它分派的。”

“一个月只要一滴
吗？”年轻的女人说，“一滴
蜜便可以把这许多蚂蚁养
活一个月吗？”

她头上戴着一顶阔边的白草帽，身上穿
着一件花色的褂子。她的两臂是赤裸着的。卖
蚁人凄寂地瞧着她。

“一滴就够了。”他重复着说。
“这多有趣。”她说。
于是她买了那透明的蚁窝。



生命之花 为谁独放

●春晓

暖春三月，春风拂绿了大地，为树木，青草撒
满了各种各样的鲜花。娇媚的太阳像个细心的红
娘，为一朵朵花儿装点着最美的妆容，成为明天耀
眼的新娘。走过乡间田园，漫步于绿树花丛中，只
闻花香，淡漠忧烦，远离都市的喧嚣，纷扰，携一份
宁静，处一身清雅。

我喜欢花的芬芳，也喜欢春天泥土的淡淡清
香，感觉在它们之间还夹杂着秋叶的灵气。落叶在
秋风中辗转，在冬雪里安然，气息又在春泥里舒
展，在花香中徜徉。就这样我喜欢泥土的味儿，你
说你也喜欢，与你相识在茫茫人海，和许多情感故
事一样，在我心情最低谷的时候遇见了你，你陪我
走过那段阴晦的岁月，也许是在这种境遇里的故
事才最令人刻骨铭心。

生命中会遇到很多事，有些事淡了就忘了，但
有些事却舍不得遗忘，生命中会遇到很多人，有
的人走着走着就散了，可我最不愿和你走散。也许你
只当我是生命里的一个普通过客，而我，还曾经在
心里暗许：你若不离，便是我心底永远的春天……
没有你的岁月里，我把有你的记忆描绘成一幅幅
唯美的水墨丹青，在时光的剪影里流光溢彩。

花开倾城美，若说一树花开为倾城，那么一朵
花开就为倾心。我把一份真情种在心里，开成了一
朵不败的感情之花。春风慵懒的吹拂，几片花瓣儿
舞动着轻盈柔美的身姿，在空中一瞥一回眸，优雅
的飘然而落，这是它生命里最美的时光吧！“落红
不是无情物，化作春泥更护花”，我轻轻抓起一簇
香泥，闻着它的香味，把它的香味嗅进心里，滋养
我心中的那朵花。

倾心花开，暗淡了春光，唯美了岁月，花露醉
哭了烟雨，洗尽了红尘。展一纸书签，为你写诗，一
纸书签为你留白，待你书写。

“亲爱的，”她说，“你看到我养的蚂蚁吗？”

她用指甲上涂有颜色的苍白的的手指，捻着
那看得见蚂蚁在动的小玻璃匣。男子坐在地身
边，欣赏她的微俯的后颈。

“你是怎样使生活有趣
啊，亲爱的……有了你便什
么都是新鲜的，昨晚是听巴
赫……现在却是这些蚂蚁
……”

“瞧啊，亲爱的，”她带
着一种他所喜欢的（她知道
他喜欢的）小孩子的热情
说，“你瞧这巨大的蚂蚁啦。
这是蚁后……那些工蚁服
侍着她……我亲身饲养它
们……并且，你相信吗？亲
爱的，它们一个月只要有一
滴蜜就够了……这不颇有诗
意吗？”

八天之后，她的情人和她的丈夫两人都
厌倦了那蚁窝。她把它藏在自己房里壁炉上
的镜子后面。到了月末，她忘记了那一滴蜜，
蚂蚁都慢慢饿死了。它们直到末了还留着
一点儿蜜给那最后死去的蚁后。



蚁

●凌霖



每座城市都有自己的历史文化积淀，我的家
乡兰溪流传着一个神奇美丽的兰花女传说，她与
兰城的山水人文毫无罅隙地耦合着，一起诉说着
城市的信仰和品位。

咏兰花女

●丽君

如墨的夜色里
青墩微凉，
你用一种静默的姿势孑立，
聆听江天一韵、水拍沙暖。

春江花月夜，
古典的忧伤，
润酥十里春水。
江南三月，烟雨蒙蒙，
过往的渡口，思念成线。
青竹之韵，潇湘之魂，
能否拨动那未知的年轮，

折叠你的冰雪凄迷。

世间的花朵，淡如烟云，
粉若朝霞。
而你轻挑兰指，婉转抬手，
转折勾挑出青春的静美，
悲哀的迷离。

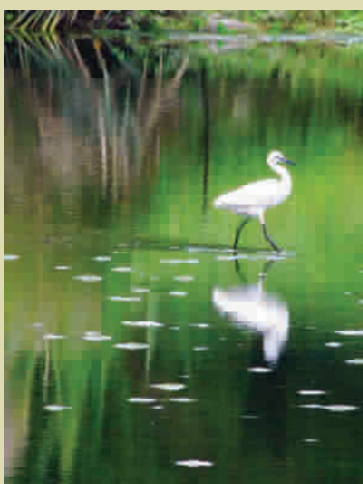
你的传说
那飘落踉跄的孤寂，
一如江南的雨雾，
氤氲了整个季节，

诉说着彩虹般的信念。

我相信，那条湿泱的石板路，
有你浅浅的笑容。
满庭芬芳，
只源于那冰雪中深埋的
几粒种子。
我也相信
你一生的单纯和温柔正
如投射的光影
摇曳千古。

摄影天地

翰文作品



悠哉



沐浴



偷乐



胭脂