

导读

一版:全国工商联名誉主席
黄孟复再度来集团考察

二版:黄骅港石化:
“用海”记

三版:打造最美海沧湾 泰地
海西中心底气何在?

四版:文艺花絮

原全国政协副主席、全国工商联名誉主席 黄孟复再度来集团考察

本报讯 4月16日,原全国政协副主席、全国工商联名誉主席黄孟复来集团考察,是时隔一年之后的再度来访。

黄孟复主席首先听取了全国工商联石油商会会长、泰地控股集团董事局主席张跃有关集团过去一年来经营发展的介绍。对张跃会长积极向中央建言献策,打破国有石油垄断,推进石油体制改革多年所做的努力,今年有了实质性的突破和进展表示敬佩和赞赏。他指出,这表明民营石油企业的春天已经来临,希望抓住机会,提高企业自主创新能力和市场竞争力,推进企业可持续发展。

黄孟复主席饶有兴趣地考察了集团珠宝公司,详细询问了珠宝公司经营模式和产品情况,对泰地集团实施多元化发展战略,并取得的成就表示赞赏。



原全国政协副主席、全国工商联名誉主席黄孟复(左)与集团董事局主席张跃(右)亲切交谈。

张跃总裁会见意大利客人



本报讯 2014年4月17日下午,泰地集团总裁张跃在总裁室会见了来访的意大利迪卡仓储公司中国首席代表多蒙·布鲁佐内先生。

张跃总裁首先向多蒙·布鲁佐内先生的到访表示欢迎,并着重介绍了泰地石化集团的经营情况和未来发展规划。张跃总裁表示,集团高度重视国际合作与交流,通过开展海外合作,加快实现集团跨越式发展目标。希望通过多蒙·布鲁佐内的此次来访,增进双方的了解,促进在石化仓储物流方面开展合作。张跃总裁特别提到,希望泰地石化集团能够借助笛卡公司在石化仓储国际化运营的成功经验,共同寻找海外仓储项目的合作机会,同时也希望两家公司在石油化工产品的进出口贸易开展合作。

多蒙·布鲁佐内对张跃总裁的热情接待表示感谢,他说,笛卡(DECAL)公司是经营石油化工产品,液化石油气的储存和石化产品贸易的化工类综合企业,在意大利、巴西、西班牙、俄罗斯、巴拿马等国家经营6个码头,库区总容量达200万立方米。此次拜访是为笛卡公司在中国的仓储建设项目寻求合作伙伴,利用笛卡公司在仓储运营管理及技术上的优势,依托泰地石化集团在国内市场的客户资源和行业背景,双方优势互补,共同开拓国内石油化工仓储物流市场。

双方在友好的气氛中进行了深入洽谈,并就仓储贸易达成了初步的合作意向。

据悉,4月17日上午,泰地集团执行总裁李临陪同多蒙·布鲁佐内先期来到泰地石化乍浦港码头,实地考察公司码头、岸罐、泊位。嘉兴分公司经理梅立峰向客人介绍了公司码头、岸罐建设运营的情况。

本报记者/通讯员 乔采星

张跃总裁:厦门海西中心“快马加鞭”迎入驻

本报讯 2014年4月3日,泰地控股集团总裁张跃在集团厦门区域总裁兼厦门泰地置业总经理李浩然、厦门泰地置业有限公司副总经理胡尉彬、孙俊杰、牛士霞、洪宇等厦门公司负责人的陪同下,亲自来到厦门泰地海西中心项目工地现场视察项目整体进度与石油交易中心工程进展并做重要指示。

作为省市重点工程项目,泰地海西中心不仅要在进度上快马加鞭,更要在形象上配合落实政府的各项指示和检查工作。本月25日,厦门石油交易中心将正式搬入驻泰地海西中心项目并启动正式运营。为满足这一要求,张跃总裁率队走访项目工地现场各个区域,并到海沧大道等多个远景角度观察项目形象。张跃总裁指出,工地现场还处于幕墙施工阶段,相关工程人员需要督促幕墙施工单位加班加点地完成幕墙工程,以完整、宏伟的项目形象来迎接石油交易中心的入驻和政府的检查工作。同时,巨岸入口处到石油交易中心沿路的工程建设、绿化种植及办公设施等筹备工作要在石油交易中心入驻前全面完成,给石油交易中心创造良好的办公环境。



图为张跃总裁(左四)在海沧大道上对望项目并与厦门公司主要领导探讨工程进展

厦门公司负责人表示一定会遵照张跃总裁要求加快工程建设进度,以良好的项目形象和状态来迎接石油交易中心的入驻,配合政府的各项检查工作。

本报记者/通讯员 鞠伟

房产集团总裁张朱奔:金华泰地·金水湾“紧抓苦战”保交付

本报讯 4月21日下午,泰地控股集团执行总裁,房产集团总裁张朱奔,在金华公司总经理王清平的陪同下,视察泰地·金水湾项目工程进展。

张朱奔总裁听取了王清平总经理有关泰地·金水湾项目的整体施工进度,并认真检查了项目部的各项工程施工现场情况。张总对泰地·金水湾项目有条不紊的施工现场和供水、电力、消防、煤气、景观等各项建设工程给予了充分的肯定和认可。

张总同时指出,金华公司接下来在工作和管理上要抓大放小,把工程竣工验收和房屋交付的时间节点形成一份详细的计划书,明确时间节点、责任人、工程完成要求(标准)和相关配合人。完成一项圈掉一项,对有疑难的问题,要及时用书面材料汇报到集团总公司,请求帮忙解决,不留一点后遗症;涉及到消防、水、电、景观、人防等工程的验收,要提

提前做好准备工作,要有目标计划、有时间节点、有方法措施,按计划分步骤来完成。在各项验收工作中涉及到的费用,集团总公司将给予倾斜和特事特办。物业方面也要抓紧时间做好对接工作,要提前做好物业人员的储备以及学习培训工作;要提前做好交房时的各项材料准备工作,要把金水湾小区的物业管理当作我们泰地物业的榜样来做。最后,我相信在以王总为核心的班子领导下,金华公司一定能够克服种种困难,苦战五、六两个月,圆满完成金水湾项目的验收与交付任务。

在领导的肯定和鼓励下,金华公司上下表示将在泰地·金水湾项目建设工作中,继续提高效率、紧抓工作,通过抢时间、抓节点、保质量来确保泰地·金水湾项目顺利圆满完工和交付。

本报记者/通讯员 唐宁

周口现代城 全员营销 还看今朝

2014年3月21日上午九点,周口现代城二楼会议室掌声连连,热情高涨,公司正在召开全民营销动员大会。

会议由公司副总王乐强主持,首先由



王宁总工宣读了《关于开展现代城全体员工销售房产的通知》。这次营销活动是为了加快现代城的房产销售,促进现代城房产优良品质对外推广,充分发挥全体员工无限的工作动能,营造一个团结协作、全员促销的工作氛围,努力实现今年集团下达的销售任务。公司决定举行全民营销活动,争取达到员工和公司互利共赢,资源变现的效果。在楼市变冷的大环境下,公司全体员工在不影响本职工作的前提下,尝试接触营销工作,充分利用内部资源,挖掘潜在客户,跟身边的亲戚朋友做些公司楼盘品质的宣传工作,能够大范围的为公司的口碑做好推广。营销活动期间,凡是在员工的介绍下购买本公司指定的房

源,能够享受到促销的优惠政策和叁仟元奖励。

会上,由公司营销经理详细解说了这次活动方案的执行时间,营销范围及执行方法等,公司的领导和员工代表结合自身的工作实际,斗志昂扬的发言,决心和公司攻坚克难,共度难关,为现代城的销售贡献自己的一份力量。杜总肯定了代表们的发言,并为大家讲解了全民营销的重要性和必要性,浅析了营销活动对公司发展的影响,倡导每一位员工提高主观能动性,发挥自己的能力和能力,树立全局思想,立足本职工作,明确任务,为公司发展助力。

通讯员 王凯

黄骅港石化 “用海”记

黄骅港泰地工程港池开挖已开始扫尾,陆域已露出滩涂,吹填初现战绩,前期手续办理又向前迈进了一步。用海预审意见是核准项目极其重要的一环,用海预审意见的取得,无疑是黄骅港工程重要成果和阶段性的胜利。

用海预审意见的取得对于公司来说是颇费艰辛和周折。年初的时候,海洋管理部门把我们的用海预审全盘否定了,原因是总体规划与海洋区划不一致。这一消息犹如给了我们当头一棒,如果用海发生变化等于前面的所有努力全部白费。对于我们公司来说,前期手续的办理完全按照当地总体规划和相关规定进行的,如果重新返工不但浪费了人力、财力,还严重影响项目的建设工期,集团的总体目标都会被打乱!可是,公司领导多次与新区海洋局一起前往市局协商也不成功,市海洋局相关部门表示照章办事。

石化集团李临总裁听到这一消息,连夜坐飞机赶往黄骅港,屋漏偏逢连夜雨,没想到的是,原计划11点到港的飞机,凌晨3点才到,公司的公务用车也比较老了吧,接李总回来的路上车子又抛锚了,直到早上5点半钟才到达住的地方。

服务员一看就说你看你们预订的房间是昨天晚上的,怎么今天才来?!说话间天已经亮了就按当天入住办理吧。李总放下行李也顾不上休息,在了解具体情况后商讨解决方法,等上午政府机关刚上班,李临总裁亲自带领公司相关人员赶往沧州,拜访正在参加两会的新区领导。

由于我们没有事先预约,没有办法,李总就带领大家到当地两会的会场门口等,新区的领导被我们的诚意所打动,利

用中午休息时间与国土局(海洋局)领导紧急协调。李总把公司遇到的困难阐述了一下,同时也提出我们自己的解决方案,经过沟通协商,最后海洋局领导同意按李总提出的方案办理,尽快为我们解决这个问题。

“别以为这样就可以松口气了,方案是同意了,如何办?什么时候能办好?哪一环节都非常重要!”李总叮嘱道。所以,为了趁热打铁尽快把方案落实,免得再节外生枝,我们兵分两路,李临总裁又带着张总直奔天津的交通运输部天津水运工程科学研究所修改海域论证报告书及宗海图,周利华副总经理陪同新区海洋局办事员一起准备相关报审手续。

就这样,沧州海洋局又因为送审材料的不符合要求多次将材料打回来重做。这期间我们也多次眼盯着审核主办人员,可是她们解释有些问题不是一次就能发现的!没办法,为了争取时间,有些问题还要当面核对,快递我们等不及了,因为多耽误一天,这个星期可能就过去了,所以我们就一次次地往返于天津与黄骅和沧州之间,每次都要跑400公里路。有几次,实在来不及,周总还请当地朋友帮忙跑了好几次。有几次等报告材料拿到公司时,天已经很晚了,按照报送要求,收到文件后还要再重新制作成符合要求的光盘电子版材料,由于外面专业制作的复印店晚上不营业,有时找到制作公司又说现在不做这个业务了,没办法就想办法,张总就发动公司有特长的员工自己制作材料光盘,于是我们就边学习边制作,为了保证制作的材料符合要求,张总想法设法邀请新区海洋局主管领导一起和我们加班,随

时对我们做的材料提出修改意见,就这样,在新区领导和有关主管人员的指导帮助下,经过多次修改,终于制作好“合格”的材料,沧州海洋局终于受理了。

2014年4月2日,周利华副总经理在石家庄河北省海洋局的办公室里拿到河北省海洋局下发的(冀海函[2014]92号)文件《关于黄骅港综合港区液体化工码头及罐区工程(CB-2013-001号宗海)用海预审意见》。文中指示该工程宗海面积为44.6182公顷,其中填海造地38.6169公顷,码头及前沿水域6.0013公顷;用海类型为交通运输用海和工业用海,用海方式为建设填海造地、透水构筑物和港池,用海性质为经营性,同意该项目申请立项核准等文件及用海手续。

想来也好,通过这样一个紧张的过程,我们虽然牺牲了个人休息时间,却为公司技能的跑办赢得了时间,同时自己的技能还提高了,还为公司节约了经费(虽然不多),公司领导也经常教育我们说,任何事情都有两面性,有失必有得,要用积极的心态去面对任何事情,困难也就不叫困难了——叫“机会”!

其实,我今天说的只不过是若干手续的其中之一,哪个手续的办理都只不过是相关动作的一个重复。现在,公司还有最后一个环评批复就可以进行项目核准了,在笔者发稿时候,公司负责手续跑办的周总还在石家庄日夜紧盯办理,公司其它相关开工前的准备工作也在集团总监室的指导下紧张有序地推进,我们知道,对整个工程项目建设来说,我现在只是迈出一小步,但是只要有目标,我就是离目标更进一步!

通讯员 冉姣姣

连云港石化 抓进度 保质量 不含糊!

2014年4月21日的工程会议上,郑永乐总经理在会议上要求,全体员工应尽心、尽职做好本职工作,工程部要严格管理现场,严把施工工序的质量,以确保工程质量稳中有升。

郑总强调,要保证工程施工质量,就必须加强现场和施工过程的管理。工程部管理人员要仔细审查各施工单位的施工方案、工艺流程及施工组织设计,是否符合相关的施工技术标准,各施工队伍是否严格执行施工图设计技术交底及现行规范要求,严格检查隐蔽工程施工监理旁站制度。

现在正在施工的罐组、工艺管道除锈、防腐,防腐第一道工序是焊缝喷砂除锈,第一道工序完成后要自查自检,必须经公司工程部和监理检查认可才可进行第二道工序,补刷底漆、补刷中层漆、刷面漆等每一道工序完成后的自查自检,需经公司工程部和监理检查认可方可进行下一道工序。

每周工程部、监理和各专业施工单位对现场进行质量联合检查,并召开工程质量与安全会议,对现场施工中存在的问题及时进行分析、研究和解决,明确下周现场质量控制要点、进度情况、安全要求。严格



把好各道工序关,港口工程质量监督站、公司工程部、监理、施工单位共同把好质量验收关,使项目的总体工程质量始终处于受控状态。

通讯员 王金玲

巴德尔泰地酒业 户外拓展 增凝聚

2014年4月12日早晨10点,巴德尔泰地酒业的12名员工,在盛总的带领下驱车前往安吉,开始了为期两天难忘的安吉拓展之旅。此次活动既丰富了员工的业余生活,又增强了部门之间的沟通协作,提升了企业的凝聚力。

整个旅程始终被一种和谐、温馨的氛围笼罩着,中午12点所有人抵达安吉中南百草园进行烧烤,中南百草园是长三角地

区最大的生态休闲观光景区之一,是国家AAAA级景区,拥有森林、草原、湿地、竹海、野生动物等资源和餐饮、会议、住宿、娱乐、拓展运动等众多项目。大家各自分工把前一天准备好的食材刷油、涂料,忙的不亦乐乎。

在百草园这个自然氧吧里,我们尽情地呼吸着春的气息,摩天轮、碰碰车、骑马、大摆锤等娱乐项目更是让大家全身心

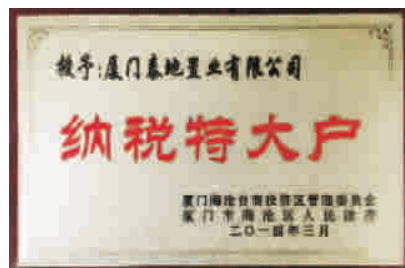
地放松自己。农家乐具有当地特色的晚餐以及篝火晚会让整个旅程充满了欢声笑语,我们的热情就像那篝火里跳动的火苗,燃烧着点亮了这个黑夜。

次日清晨,我们走进安吉竹海,再次投入大自然的怀抱。中午返杭结束了这次愉快的旅程,开始筹备新一轮的工作,相信每个人都会以更充沛的精力,更高涨的热情投入到工作中。

通讯员 姜竹林

荣誉台

厦门泰地置业公司
 荣获2013年
 “纳税特大户”荣誉



4月3日下午,海沧区政府对2013年134家纳税超过500万元的纳税大户进行表彰,并提出今年,区直机关要“与企业做朋友”,切实帮助企业解决实际困难。在这134家纳税大户中,工业企业占了80家,还有28家房地产及建安企业和26家其他商业服务业企业。

厦门泰地置业有限公司作为海沧区大型房地产开发企业,对海沧区的城市发展建设及纳税事业做出重大贡献,获得了海沧区政府的高度评价。厦门泰地置业有限公司从2011年起已连续三年获得纳税先进单位荣誉。

泰地·世锦园被授予
 “市园林式单位”



2014年3月27日上午,金华市人民政府在市文化中心举行“金华市创建国家园林城市表彰大会”,会上,泰地·世锦园小区被市人民政府授予金华市“园林式单位”称号。这是泰地房地产集团公司继新世纪小区获此殊荣后的又一个园林式单位,也是在20多个物业小区参与两年一度的金华市园林单位评选中,经初选、核查、复查、现场考评等一系列考核之后脱颖而出,成为三家获此殊荣的单位之一。

泰地物业与戴德梁行共同管理 厦门泰地海西项目物业工作

浙江泰地新世纪物业管理有限公司曾多次与戴德梁行洽谈,最终确立戴德梁行在泰地海西中心售楼处与石油交易中心二项目开展物业管理合作试点。戴德梁行将负责人员的培训和管理的工作;现场勘查石油交易中心布局、供电、暖通、电梯、智能化、给排水、消防等各项设施设备,进行各设施设备的验收和联动的试运行;对停车场、绿化、出入管理等作出相关方案。按计划于4月25日正式搬迁入驻,相关物业管理工作也正在有序的展开。

戴德梁行作为世界顶尖的物业顾问之一,具有深远悠久的历史。此次我司与戴德梁行的合作,对于提高泰地海西项目的物业管理服务品质,提升公司物业管理水平,打下更加坚实的基础。

通讯员 李彤

编者按:城市综合体开发是以“造城”的方式进行房地产综合开发,改变了传统或住宅或商业的单一开发形式,属于一种新型的房地产开发模式。一个总投资近50亿元,建筑总面积达50多万平方的“泰地·海西中心”城市综合体项目雄姿呈现,在集团房地产发展史谱写了新的历史篇章。“泰地·海西中心”一直倍受当地媒体和社会各界的关注,它的成功开发对于一座城市的发展产生了深远的影响。

打造最美海沧湾 泰地海西中心底气何在?

很难想象,一个项目是如何成为区域发展支点,带动区域的快速崛起。

无疑,泰地海西中心做到了这一点。从2012年7月首次开盘至今,泰地海西中心次次开盘、次次热销的记录已成为业内热议的焦点,在不足两年的时间里,项目已凭借总销28亿元的优异成绩傲视群雄,并且这个数字仍呈不断攀升之势。

究竟是什么样的品质,能够让曾经“名不见经传”的项目一战成名?究竟是什么样的营销手法,能够让购房者趋之若鹜?究竟是什么的产业动力,能够撬动海沧经济再腾飞带着一系列疑问,《厦门日报》记者采访了泰地集团厦门区域总裁李浩然,一窥成功背后的奥秘。

经济大户引入区域发展活水

驱车行驶于海沧大道,泰地海西中心7栋建筑的外立面正在施工,不少楼栋已安装上颇具现代感的玻璃幕墙,在阳光、海面的映衬下,甚是壮观。作为海沧首座进入竣工阶段的城市综合体,泰地海西中心所带来的“泰地速度”着实令人惊叹。

“弹指一挥间,泰地置业已在厦门建设3年多,从2012年项目首次开盘至今,短短两年的时间里,我们见证了海沧新城建设的崛起,亦为区域升级做出了自己的贡献。”李浩然感慨地说道。

作为海沧新城十大项目的第一期工程,同时也是福建省重点项目的泰地海西中心,今年第一季度入库税额7007万元,而由泰地建引入的石油交易中心入库税额达2197万元,两者第一季度总纳税金额高达9000多万元,对一季度税收收入11亿元左右的海沧来说,泰地的贡献力度不言而喻。

“数字说明一切。泰地海西中心作为海

沧区的纳税大户,自然得益于项目销售的全面飘红,成为当之无愧的明星楼盘。”李浩然介绍,而更让人可喜的是,石油交易中心如今已吸引300多家企业入驻,石油交易平台亦发挥出愈来愈突出的作用。

在“美丽厦门战略规划”全面推进之时,“美丽海沧”发展规划作为其中的重要分支正得到稳步推进,而在规划推行之际,泰地海西中心凭借独特优势助力海沧升级,让区域经济增长的量、质都得到了巨大提升。

产城一体谋求地产创新变革

面对瞬息万变的市场,以多重经营业态行走江湖者不在少数。不过面对如何跨界的难题,不少企业难以打通手中资源实现利益最大化。但对于泰地集团,玩转资源似乎并非难事。

在泰地集团的发展版图中,石油能源和房地产两大产业是企业大步前行的基石,而在泰地海西中心这一高端项目,跨行业联动得到了最完美的演绎。李浩然介绍,泰地海西中心引入华南地区唯一的石油现货、电子交易平台,此举不仅能够吸引众多上下游企业入驻海沧,带来直接的经济收益,更有利于发展石油投融资平台等业务,坐实厦门金融中心定位。

正是有着石油与房地产资源的良好互动,泰地海西中心被不少业内学者冠以“带产业的综合体”、“具有内生机能综合体”的美誉。“地产时代如今已摆脱了过去单纯开发的模式,面临着改革、创新、转型的需要,因此现在不少养老地产、旅游、文化地产等层出不穷。”李浩然说,而泰地海西中心所打造的产业地产,正代表着新时代下房地产行业的发展趋势,是产业链发展的必然需求。



经过短短两年的建设,泰地海西中心成为海沧城市化发展的亮点。

而对于居者而言,产城一体的最直接利好便是能够吸引大量人流。“人气是决定区域发展前景的重要指标。通过产业聚集人气盘活配套,依托配套留住人气发展产业,在双向互利中实现区域的快速发展,这也就是泰地成为厦门乃至海西标杆综合体的原因所在。”李浩然指出。

未演先红稀缺资源已成产品价值保障

如今,国内楼市风声不断,“降价”、“滞销”等新闻不时见诸报端,更有看空者直言“楼市拐点已到,房地产市场前景堪忧”的论调。而对于厦门这片热土,不少业内专家则驳斥道:目前仅是短时观望,长久周期来看仍旧“涨势良好”。

无论是看空或是看多,李浩然用“占据稀缺资源”的观点从更深层次解读了房地产市场,“当产品占据了稀缺资源,市场恶化时它将有更强的保值性,当市场回暖时它则具有更强的增值性。而市场需求总是存在,只是多寡的变化,稀缺产品将永远是这些需求者眼中的‘香饽饽’。”

而在泰地海西中心,这种稀缺性正日益凸显。占据海沧南部新城CBD核心区,规划中的地铁2号线紧邻左右;长约6公里的黄金海岸线,使海沧大道成为媲美岛内环岛路的优美景观带;环湖14公里的

海沧自行车道,在倡导绿色出行的同时,更引领全新的城市“慢生活”;未来即将呈现的海沧游艇码头、海滨浴场等配套,让居者“近海更亲海”……

优势叠加,价格自然稳步直升。回首过去,泰地海西中心开盘初期均价15000元/平方米,销售中期时楼盘均价涨至18000元/平方米,如今项目均价已达22000元/平方米。“价格是价值的最好体现。当项目稀缺性凸显时,其自身的价格成长会高于周边楼盘波动,得到广大消费者的认可。”李浩然说。

李浩然的说法,在市场上得到了最好的验证。泰地海西中心即将于近期推出的2号楼产品,紧邻海沧大道,扇面视野更为通透,实现所有户型均能正面看海;户型涵盖51-240平方米SOHO,产品结构更丰富,满足多层次客户需求。该产品目前虽处于预约阶段,但已未演先红,成为不少置业者的关注重点。

以唯美建筑实现自然与人文的完美结合,用产业经济实现总部经济群的可持续发展,在外在美与内在美的双向维度中,泰地海西中心成为海沧城市化发展的亮点,成为美丽海沧湾的有力缔造者,成为美丽厦门的一大缩影。

转摘《厦门日报》

解密 BP 与壳牌：“百年老店”的生财之道（连载）

编者按:BP和壳牌在世界石油业享有盛誉,是国际石油公司中著名的“百年老店”,两家公司的共同特点是,实力雄厚,资产遍布全球,业务领域涉及油气勘探开发、管道运输、炼油化工、加油站和新能源等。由于在石油业有举足轻重的影响,其发展历程和模式长期以来一直被新兴石油公司加以研究。他山之石,可以攻玉。根据张跃董事长的推荐,我们将陆续刊登有关BP和壳牌经营发展的成功经验,从中给我们一些启示和借鉴,以饕读者。

回顾:石油“双雄”的发展历程



BP的历史

BP是由前英国石油、阿莫科、阿科和嘉实多等公司整合重组而成。前英国石油1935年改为英伊石油公司,主要业务是在波斯湾地区勘探石油。阿莫科前身是1889年成立的印第安纳美孚石油公司,成立之初业务以下游炼油和销售为主,之后向中上游的管道和开采领域转移,1985年更名为阿莫科公司。阿科成立于1965年,起初业务涵盖原油生产与销售,1967年在阿拉斯加发现普鲁德霍湾油田,1976年投产提升了美国油气产量,但其中下游炼化、运输和销售领域较薄弱,1976年以18.6亿美

元并购了拥有炼油、运输、销售系统的辛克莱公司。嘉实多成立于1899年,是全球著名润滑油生产商,有润滑油之王的美誉。

BP1998年收购阿莫科,成为当时全球石油业最大一笔并购,催生了英国最大的公司和世界石油业第三大公司,打破了长期以来石油业相对稳定的竞争结构。并购后,BP阿莫科成为继壳牌和埃克森美孚之后的第三家石油储量超过其他石油公司数倍的大型公司,新公司油气储量达148亿桶油当量,对世界石油市场产生了深远影响。

BP继续以资本运营为手段,实现内部增长与外部增长的有机结合。2000年,其先后并购了阿科和嘉实多,资产规模进一步扩大。

壳牌的历史

壳牌成立于1907年,前身是荷兰皇家石油公司与壳牌运输和贸易有限公司,前者成立于1890年,后者成立于1897年。合并后,壳牌运输和贸易公司占股40%,荷兰皇家石油公司占股60%,相继在墨西哥、委内瑞拉找到石油并投入生产,并从中东、罗马尼亚、俄罗斯、埃及和特立尼达购买油

田。到1920年,壳牌国际化业务已初具规模。

上世纪20-90年代是壳牌平稳发展与积累时期,随着中东石油的大发现和欧佩克的成立,壳牌的业务持续巩固和发展。1929年,中东伊拉克石油公司成立,壳牌通过参股方式获得24%的股份。

同年,壳牌在美国成立壳牌化学公司,开始用天然气生产化肥。1938年,壳牌原油年产量达2750万吨,占当年世界原油产量的10%。同时,壳牌开始调整发展战略,加大下游发展力度,在世界各主要石油消费地区大规模兴建炼厂并扩大销售网点,且继续寻找新的油气资源。

上世纪60-90年代,壳牌上游业务又一次得到快速发展,1959年该公司在荷兰的格罗宁根发现世界最大天然气田,1962年在阿曼发现了具有商业开采价值的石油资源,1966年在北海北部发现利曼天然气田。但其下游业务也没有停滞。

上世纪90年代,壳牌往墨西哥湾发现了潜在的大油藏。20世纪后期和21世纪初,壳牌的能源触角已伸向世界各地,在全

球140多个国家开展业务。

发展共同点

分析BP和壳牌的发展历史可以发现,两家公司的发展模式有很多相似性。除依靠并购扩大规模、实现跨越发展这一共同点外,业务由单一化走向上下游一体化和均衡发展是其发展模式的又一共同特征,验证了石油公司纵向一体化规律普遍而典型的基本认识。

壳牌成立之初以石油运输为主要业务,直至1912年才开始在全球范围开采石油。随着石油产量的增长,其下游炼化业务逐渐发展。当炼化业务发展起来的时候,壳牌进一步加大上游发展力度,逐步形成相对稳定的上下游一体化结构。

BP的并购利发展历程其实也体现了一体化的特点。其从一开始就从事原油生产,可以说是从上游业务起家的公司,后来在发展过程中通过并购阿莫科、阿科和嘉实多改变了结构的单一,走上一体化发展道路。但在上世纪90年代以前,跨国公司普遍重视下游石化产业的发展,因为下游的获利能力普遍强于上游。(待续)

泰国——没有终点的散章

●流石子

暹罗王国

1

我借用一个古老的词汇来形容该国的名字。
这里没有冬天和春天,三月已是残忍的炎热。
草地上已长满丁香,又让阵雨催促那些迟钝的根芽。
我们在柱廊下躲避,等着太阳出来又进入这一天曼谷自由日。

2

暹罗国的历史,是五世的王朝建立改写。
思想独立、自由选择和观念的颠覆,人们友好和平相处。
它们的国徽是一只大鹏鸟,鸟背上蹲坐那莱王;传说中大鹏鸟是一种带有双翼的神灵,那莱王是传说中的守护神。

泰国,奉信佛教。
这是一个混淆了天国与尘世的地方,居民与游客、神祇与幽灵,都在这里寻找或者寻到属于自己的栖身之所和灵魂通道。
这是一个另外的世界,俗世喧嚣和澄澈信仰共生,文明和外来文化并存,是独一无二、无法复制的彼岸,沿袭至今世。

每到节日,虔诚的佛教徒清晨前往佛寺斋僧布施,聆听高僧传经讲道,民众奉香奉花参加佛寺巡礼,高挂国旗。

3

在街边的咖啡店,品尝着泰国生产的咖啡,我们一行闲谈了一个小时。
我不是法国人,我是德国的,我是意大利来的,我是地道的中国人。
不同的语言,不同的眼神,用手势表示,来这个自由国度里旅游度假。
这里的人,沉浸于夏天,不能自拔,热爱着贫穷的土地而闷热的乡村。

骑上那飞奔而去的摩托车,尘土飞扬,扯乱你的黑头发,被劈开的疼痛在大地弥漫。

4

世界伊始,许多事物还没有名字,提到的时候尚需用手指指点点。
BBS时代已经结束,博客已死,微博岌岌可危。
娱乐精神在河床里洁白光滑,宛如史前巨蛋。



人妖艺术,是暹罗国散发着不绝如缕的余音。
这样不可思念的牵绊,在她们短暂的生命中,体味着简单的生活、简单的快乐与宕漾的精髓。
屑丝们,与其心碎了无痕。又向我们提示着什么?

5

曼谷,这座历史悠久的城,处处飘满了世代王朝的味道。
爱上它灰白色的主题,爱上它暖暖的姿态,缓缓的眼神,或者矫情,或者任性,或者浅绿。
在炽热的大地仰望:望天问天。云的言语能读懂多少。
那些落满尘土的事物,我用惊诧的眼神审视它今日的容颜。

夜游芭堤雅

夜幕降临,从一条1000米的长街到江边,有30多间的酒吧和夜总会,装修设计都堪称艺术和有型。
我努力按下内心的波澜,挡住喧哗杂质的声音,我没有理由止步,有树叶飘落在月光里,我看到。
一路和霓虹灯光闪烁交流,蓝色的、红色的,共享欢乐天堂。
某年某月。

世界如此辽阔,世界也如此苍茫。
夜色的芭堤雅涂上一层忐忑,风范尽显无遗。
色彩与剪辑并不夸张,各种元素都有。
她们能一直活在自己的理想王国里,完全是因为你们。
她们从打开第一扇门起,就隐在寂静里,选择不言语。

午夜之前,是一天最美好的时光。
美女像素花一样,

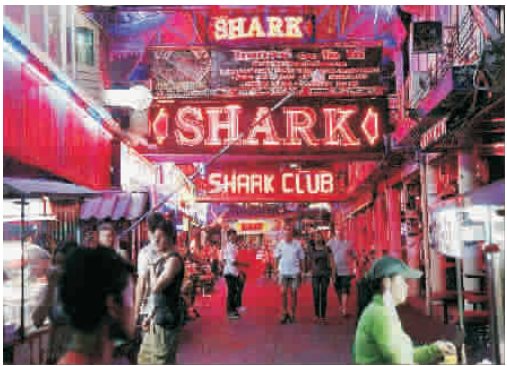
淡淡地开放。
半透明的上装,坚挺的胸忽隐忽现,随着身体在高低起伏之间的运动感,让人浮想联翩。
她们予以心灵的温暖、燃烧的目光和虔诚的职业,与身边的真实世界周旋。
本是一则美丽心灵的故事,读出来的却是潘金莲配武大郎的味道,总觉得还有西门庆等着亮相的下半场,罪过罪过。

群魔乱舞,撇开狼性。
伴着诡异的音乐与不断变换的节奏,“疯狂无阻”的主题呼之欲出。
与场外那些张牙舞爪男男女女的老外们激情四射,形成了强烈呼应。
多才多艺的G.O会大显身手,共同演绎一段极具当地风情的芭堤雅之舞,留下我们最美的身影。

一杯鸡尾酒倒肚已经小熏。
我感觉整个人有点儿飘飘然,云雾缭绕,脚都踏不着地了……
好像每个人都会向我行注目礼,连酒吧的老板看我的眼神也明显多了好几十分的尊敬。
保安就认定我是从中国来的有钱土豪。

世界在我笔下,拒绝无病呻吟。
把今生和来世签定。

(待续)



《印相》

●采灵

似林中穿梭的蝶儿
袭一缕浪漫花香
染满身金黄灿烂
在光与影中跳跃
于落地窗前
定格住青春光芒

放飞于心灵的窗户
流光溢彩
春暖花开

如何让你遇见我
在我最美丽的时候
莫蓦然回首
且把记忆编织成一个镜框
将青春饰为一帧相片
镶在其中
永不老去。

乌云悄悄盘发
晚霞染红了双颊
掬一捧盈盈笑意
摇曳在浅浅的酒窝

人生若若

●丽君



许多年前的一天,我曾在算命的地摊上抽到一张牌,牌上原文已记不清,只记得算命的说,遇事要切忌眼高手低,虎头蛇尾。因为自恃年轻聪明,当时大不以为然,而今兜兜转转、磕磕绊绊地过了半生,整理一下逝去的年华,竟有了强烈的宿命感,发现自己这些年深深陷入追求短平快的“高效”烟雾,每每发展不利后又很快决然放弃。如同那些激荡在流年中的花蕊未曾怒放就凋落在漫天飞舞的伤逝里,随着韶华流淌渐行渐远地入了历史长河,终究画不出一轮涟漪。那些希冀能一举制胜,瞬间至于毫巅,扭颓败困顿于一计的奇思幻想、高着妙手也最终化入虚无。于是想起了李昌镐的“百分之五十一”。

韩国围棋国手李昌镐十六岁就拿了世界冠军,而后又成为韩流的砥柱级国宝,但是在他的棋坛生涯中却鲜有妙手。马晓春曾说如果一手棋的效率满分是十分的话,那么李昌镐的棋每手最多只能打到六到七分。李昌镐自己告诉记者说他从不追求妙手,并坦言:“每手棋,我只求百分之五十一的效率。”记者追问,他说,“我从不举一击溃对手。”

每手棋百分之五十一,也就是每个回合只追求比对手多百分之一,这微不足道的追求却成了他制胜的法宝,他几乎很少中盘就让对手臣服,而是一目胜甚至半目胜。他眼中极品的妙手大概就看破妙手的诱惑后落下的沉稳平凡的一手,而不是不能一以贯之自始至终的“乾坤”棋,就像繁华落尽后终于归于寂寂尘埃,不若一开始就有拒绝诱惑的心,致虚极守静笃,淡然面对宠辱得失,驾驭自己的人生旅程。

当花开到荼蘼时,我们关于春天的记忆还是执着地停留在百花争艳的灿烂里。每朵微小的花卉以它特有的风采展示着自身的美丽、独特的气质,诠释着自然界无声的竞技法则,也描绘着每个生命从辉煌到凋蔽之后沉淀出的个性痕迹。撇去这多彩世界表面不断变幻的泡沫,生活的内核其实可以很简单、很从容,就像云卷云舒,风吹落叶。

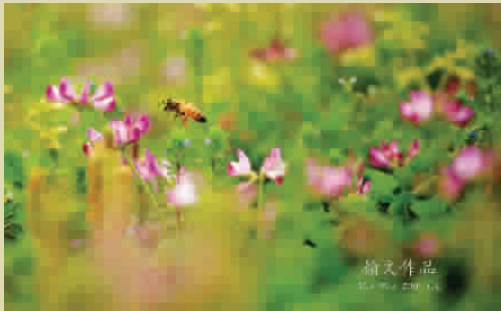
真水无香,真爱无言。人生的成功失落都是一笔成长的宝贵财富。那些能够在山巅上不失态,在泥潭里不抱怨,在乱花中不迷路,过尽千帆始终默默静守内心意志,努力追求当初的人,即便不能积跬步致千里,守得云开日出,展现最美光彩,也一定以微醺的春花般隽永沁人心脾,赢世界于无迹。

摄影天地

翰文作品



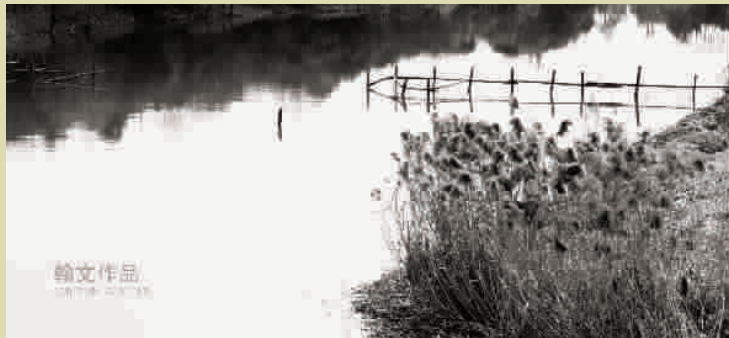
放飞未来



春的使者



满园春色



荷塘秋色