

导读

一版:泰地集团与民生银行杭州分行结成战略合作伙伴

二版:厦门市副市长黄强一行莅临厦门石化码头调研指导

三版:泰地的梦在哪儿
泰地的希望就在哪儿

四版:文艺花絮

庆祝中华人民共和国成立65周年

张跃会长主持召开全国工商联石油商会三届三次会长会议

本报讯 8月份,新疆广汇石油有限公司获批20万吨原油非国营贸易进口资质,成为首家拥有原油进口权的民营企业,这表明石油产业链上游绝对垄断的坚冰已渐融化,我国石油体制改革正在提速。

随着国家对石油行业体制改革的推进,在混合所有制改革启动之后,原油进口权也再度成为了石油民企的核心议题。全国工商联石油商会三届三次会长(扩大)会议于9月19日在北京新闻大厦酒店召开。会议由商会会长、泰地集团董事局主席张跃主持。

对于石油企业来说,有了原油进口资质就相当于有了相对自主的食材来源。在石油行业的垄断体制下,我国的原油进口几乎是被“三桶油”等国有企业掌握。即使是有一些进口配额的非国有单位,受排产计划影响,也无法在市场上自由销售,最终只能把配额或者进口原油卖给三桶油。

张跃会长指出,在过去的七八年间,石化行业保持了几乎每年平均9%的增长速度,但今年石油需求量仅仅增长1.5%左右,石油市场产能相对过剩在未来几年会逐步显现出来。我国当前石油市场的现状显示,民营企业整个市场份额缩小的状态没有改变;民营企业在石油市场的生存越来越艰难的状态也没有真正改变。

会上,石油民营企业家纷纷提出,希望国家能再向更多的民企放开原油进口渠道,只有真正放开进口权



石油商会会长、泰地集团董事局主席张跃(左三)主持会议

是石化产业发展的突破口。此外,也有与会代表提出,石油行业不仅仅是原油进口权一项问题,油气勘探和开采方面,民营企业能不能介入也是值得探讨的问题。

会议还组织学习了习近平总书记近期重要讲话和给福建企业家的回信,总结了商会一个时期来的工作,结合我国当前石油体制改革进程,分析了目前石油行业现状,讨论混合所有制、原油进出口权所面临的问题等,抓住有利时机,研究和制定商会下一步的工作计划。

本报记者

本报讯 9月10日至11日,2014上半年集团总经理会议在厦门鼓浪屿大酒店隆重召开,集团总裁班子成员、各部门负责人、各下属公司总经理、副总经理、总经理助理、财务总监(经理)等60人参加会议。

张跃总裁回顾和分析了国内经济形势的深刻变化,总结了集团上半年来的工作,并提出了下一步工作思路和要求。积极探索适合集团自身发展特色的房产发展新路;确立中国民营最大的石化企业的发展目标;形成多元化、高精端的经营发展格局,实现泰地强企之梦!

会上,房产总裁张朱奔、石化总裁李临分别作了房产销售工作讲话和石化贸易工作讲话。集团财务总监林怡、工程总监王绪贵、总会计师刘晓尊分别作了专题工作发言;厦门公司李浩然总经理、嘉兴公司梅立峰总经理、黄骅港公司张林总经理分别作总结发言。

会议还组织召开了石化销售、商业房产运营和物业管理、连云港仓储项目、周口销售、集团财务五个专题工作会议。

本报记者



泰地集团2014上半年总经理会议在厦门召开

张跃总裁应邀出席浙江工商领袖圆桌会议



全国工商联石油商会会长、泰地董事局主席张跃会长(前一排右一)应邀出席会议。

本报讯,9月6日,由浙江省商会主办,浙江省商会发展研究院、正泰集团承办的浙江工商领袖圆桌会议(第一期)在杭州举行。

会议以“经济新常态下的浙商应对”为主题,邀请北京大学国家发展研究院院长周其仁作主旨演讲,省工商联主席、省商会会长、正泰集团董事长南存辉,省委统战部副部长、省工商联党组书记、常务副主席李剑飞,省工商联驻会领导以及20多名

浙商领袖人物围绕主题开展了交流讨论。

据悉,浙江工商领袖圆桌会议是一个非营利、民间性、公益性的交流平台,以浙江省或浙江籍工商领袖为核心服务群体,以浙江工商发展大业为核心议题,旨在关注企业的内部、企业发展的内涵、企业家的内心,围绕发展话题,交流智慧,分享价值,整合资源,共同发展。

本报记者

泰地集团与民生银行杭州分行结成战略合作伙伴

本报讯 9月26日泰地集团与民生银行杭州分行在泰地万新大厦签署战略合作协议,双方致力于建立长期、稳定、互利、共赢的全面战略合作伙伴关系,全面加强各业务领域的合作。标志着双方不仅进一步深化和密切了之前的合作关系,而且为双方实现更深层次、更宽领域、可持续的战略合作奠定了良好的基础。

根据双方签署的合作协议,民生银行杭州分行将在传统融资、交易融资、投资银行、贸易金融等方面为泰地集团及其下属企业“一揽子”提供全面优质、高效、便捷的金融服务,满足于集团多层次、多元化的金融需求。双方同意建立多层次的信息交流机制,确保合



作协议的顺利实施。

集团董事局主席、总裁张跃,民生银行杭州分行行长方舟分别在《战略合作协议》上签字。集团公司领导张铮、林怡等与民生银行杭州分行相关领导共同参加了签约仪式。

本报记者

张跃总裁视察厦门泰地石化码头项目

本报讯 9 月 12 日上午,张跃总裁在厦门泰地石化公司常务副总经理朱晓峰、副总经理唐刚及代建、施工、监理等参建单位领导的陪同下,亲临厦门海沧港区 11# 液体化码头现场视察并指导工作。

在炎炎烈日之下,张跃总裁在施工现场详细询问了项目建设进度、存在困难等情况,公司朱总对项目进展情况作汇报,截止目前项目已经完成了临时围墙和施工办公用房的建设,展开了码头沉箱的预制工作,完成码头前沿基槽和西护岸挖泥 20 万方,抛砂回填完成 10 万方,以合同单价计算已完成投入的工程款约 800 万元。代建单位项目负责人林钟喜介绍了 11# 与

12# 泊位以钢架桥相互连接的方式,并希望双方码头能够按照 10 万吨级的水工结构进行建造。施工单位副总经理王东水向张总裁介绍了项目施工组织顺序情况,并表达了能够按期完成建设任务的决心。

张跃总裁在认真听取了项目情况的介绍后,肯定了公司团队的工作表现,对项目施工进度比较满意。强调要落实好后期施工进度计划,全面展开施工,并要及时抓紧落实完成罐区的设计工作;并对项目存在的问题及时与王军助理做好沟通,抓紧解决问题,为项目的顺利开展做好充分的准备工作。另外,张总裁要求公司做好项目建设

期间的资料收集整理,为日后公司企业文化的建设做好铺垫。

正值 2014 年半年度集团总经理会议在厦门召开之际,9 月 11 日,石化集团总裁李临率领总裁助理王军、工程总监室副总监章云标及连云港、黄骅港石化公司同行一同参观公司码头泊位,了解项目概况和建设进度,分享项目建设经验。李临总裁指出,目前公司项目阻工情况已经得到解决,并展开了全面施工,要把握好各个施工环节的关键节点,掌控施工进度,有力有序的推进项目开发建设,为泰地控股集团石化事业发展做出贡献。

本报记者/通讯员 余彩玲



厦门市副市长黄强一行莅临厦门石化码头调研指导

本报讯 日前,厦门市政府黄强副市长率队考察厦门泰地码头工程项目——海沧港区 11# 液体化工码头。市府办、市发改委等相关单位领导以及公司朱晓峰副总经理陪同调研。

在项目工程现场,黄强副市长认真听取了海沧保税港区领导和我司朱晓峰副总经理对于码头工程项目的介绍,随后专门召开专题会议,详细了解港口设施建设情况和存在问题。会上,我司汇报了 11# 泊位项目工程自 3 月 7 日开工以来被阻碍而停工四个多月的协调情况,特别强调在政府相关部门的大力支持下,阻工问题已基本得到解决,8 月 10 日再次恢复了施工,并就项目前期报批时环保部门要求的“后井村整体搬迁”问题特别提请政府部门协调解决,如不及时解决此问题将影响到我司项目建成后的竣工投产。

最后,黄副市长做了总结讲话,首先肯定了海沧港区作为多功能的综合性港区,是厦门市港口建设的主力军,并强调相关政府部门要为企业排忧解难,帮助企业尽早实现预期目标,共同推进港口基础设施建设,加快促进海沧港向“智慧经济化”港口转型升级。

本报记者/通讯员 余彩玲



2014 年 9 月 19 日,泰地现代城参加了由周口报业集团举办的第 14 届大型房展会暨家具家电婚庆博览会。本届展会为期三天,汇集了周口市 31 家知名房产公司参加,也是给房企搭建了一个展示楼盘品质,亮相房源风采的平台。

周口持续半月的阴雨天气,开幕式当日天空放晴,久违的阳光让

人感觉心情倍好,更增添了大家对展会的期待。开幕式在精彩的少儿武术表演中拉开帷幕,十几名身着白衣套装的表演者依次亮相。在音乐的伴奏下,他们缓缓“武”动,一招一式刚柔相济,尽展武术的魅力。在精彩的武术表演后,2014 秋季“中悦上尊杯”周口大型房展会开幕式正式拉开序幕,周口报业传媒集团、房

展会的冠名单位负责人分别代表主办方及参展楼盘致词。参展的 31 家楼盘是目前周口房地产市场的主力军,遍布于周口老城区、东新区、西区、南区及川汇新区,品质各具特色,各有千秋,能满足不同购房者、不同投资者的需求。据统计,在本届房展会期间,31 家楼盘现场共售出商品房 35 套,排号 114 个,接受意向客户登记 1922 组,到访客户 15232 人次。

公司为了扩大知名度,促进销售工作,特制定出针对房展会的购房优惠政策。公司在 3 天的展会期间,大约迎来 200 多位市民前来观展。不少市民十分看好现代城楼盘的建筑品质、配套设施和景观绿化等,纷纷留下联系方式成为公司的意向客户。泰地现代城经过房展会三天的对外展示,增强了影响力,积累了众多的意向客户,为下一步的销售工作做好基础铺垫。

通讯员 王凯

乒乓交流 谱写友谊新曲

2014 年 9 月 26 日下午 1 点,我公司与连云港千红石化仓储有限公司在公司活动室举行了一场“迎国庆”乒乓球友谊赛,来自两家单位共十余名乒乓球爱好者参加了比赛。

本次比赛以弘扬“团队、责任、荣誉、奉献、尊重”的企业精神,崇尚“友谊第一,比赛第二”的体育精神为宗旨。比赛分预赛、半决赛、决赛三个阶段进行,预赛通过抽签进行,采取三局两胜制。

比赛现场,呐喊声、掌声和喝彩声不断,选手们个个沉着冷静,小白球上下翻飞,阻挡、扣杀让人目不暇接,赛场气氛紧张、热烈。参加比赛的人员虽然没有经过专门的训练,但两公司的队员都奋力拼搏,不到最后一秒决不放弃,经过一番激烈的争夺,千红公司靳春获得第一名,我公司董事长陈剑武获得第二名,千红公司王志成获得第三名;我公司总经理郑永乐给所有获奖选手颁发了荣誉证书和纪念品。

本次比赛在一片和谐的欢笑中圆满结束,通过比赛不仅丰富了员工们的业余文化生活,培养了员工永不言弃、积极向上的精神,在今后工作将以更积极、更饱满的状态投入到工作中,也增进了双方的友谊、加深了彼此的交流与合作。

通讯员 王金玲



浓情中秋 “惠”聚泰地

“海上生明月,天涯共此时”在这金秋送爽的季节,我们又将迎来中秋佳节,同时也迎来泰地第二届客户博饼文化节。9 月 6 日,泰地海西中心泳池湖畔热闹非凡,为了回馈新老业主们对泰地一路来的信任与支持,泰地特别准备了丰厚的礼品,展开一年一度的中秋博饼嘉年华,上千业主齐聚泰地泳池湖畔,共度佳节!

在仿佛置身于比弗利山庄私人泳池会所的五星级泳池边,清脆的骰子声在现场此起彼伏,伴随着人群的欢呼声,“三红、对堂、状元”每每出现即引爆一阵愉悦的沸腾,现场气氛一阵阵推向高潮。现场奖品丰厚,让所有业主都满载而归。本次中秋博饼嘉年华,泰地海西中心更是创新性将购房抵用券作为博饼礼品回馈给客户,让客户享受再次购房的优惠,共享泰地海西中心优秀的产品品质和价值提升回报。



入厦四年以来,已有 1200 多位客户购买泰地的产品,其中有 200 多位成为泰地 VIP 客户,他们不仅自己购买泰地产品,还推荐其亲友购买。品牌的核心是客户,正因为有这批忠诚的客户,泰地在海沧、在厦门发展的基础不断扎实,充满动力。

泰地也将满怀感恩的心,将知名度、美誉度、品质感知度和客户忠诚度这品牌四度的打造视为重中之重,将回馈客户,提升客户忠诚度摆在第一位!

通讯员 鞠伟

泰地的梦在哪儿 泰地的希望就在哪儿

——张跃总裁在“2014 上半年集团总经理会议”上发表重要讲话

9 月 10 日至 11 日，张跃总裁出席 2014 上半年集团总经理会议，并作重要讲话。现将讲话内容摘录发表。

回顾和分析了国内经济形势的深刻变化

张跃总裁指出，过去的半年中国经济形势复杂多变，经济急剧下滑的态势明显。在 2 月份的集团年度总结会上，曾对 2014 年国内严峻的经济形势作出“六月飘雪”的预测，事实上不仅应验了我们当初的判断，而且当前的形势比我们想象的更糟。银行呆账、死帐率高达 20%左右；资金面短缺、企业倒闭潮大量出现；经济风暴使许多一般的企业难以生存，像杭州有些知名的房产企业也已风光不在。

在分析今后国内经济形势时，张跃总裁认为，中国经济结构优化升级，将趋于常态化的变化，增速放慢但结构在不断优化，下一波是金融浪潮，必须要量化宽松，中国经济才不会倒退。由于生产和销售模式改变，以及业态和意识形态的改变，去年年初至今是新型数字化企业冲击了传统产业和传统经营模式的企业，也冲击了每个企业家的经营理念。现在是互联网的时代，安邦、阿里巴巴发展迅猛，新思维、新模式产业独傲群雄。最近一个时期，是我们值得思考和把握的机会，希望大家共同努力，迎接挑战，赢得下一轮发展的新机遇。

简要回顾了集团上半年来的工作

张跃总裁指出，上半年来，泰地与大多数企业一样，面临着资金短缺的瓶颈困扰。集团总部从总体战略考虑，统筹资金、有序运作，通过严把资金调控关，合理有效地调拨资金，打赢了一场资金战役的攻坚战，取得了决定性的胜利！在这场危机的关键时刻，温州区域总裁林冬萍、杭州公司总经理郑安华等想方设法为企分忧，通过个人筹资，解决下属公司暂时的资金困难。在企业面临着艰难的困境时，我们的员工没有一个离开公司，也没有一个企业领导被打垮。正是有这样一支敢打敢拼的团队，才是企业攻坚克难的坚强力量，这是我们企业最大的财富。经过前一阶段大家的共同努力，

我们成功渡过了资金困难期，走出了困境，同时，我们有信心有能力迎接下一波严峻形势的到来。

提出下一步工作思路和要求

张跃总裁提出，“三确保、三个一”的总体工作思路。

“三确保”厦门泰地海西中心项目是今年房产集团工作的重中之重，要确保 10 月底交付；连云港项目是石化集团的重点工程，要确保资金的支持和工程的推进；黄骅港项目的融资工作是重点，要确保落实。

“三个一”在加强管理上，强调财务协调的高度统一，管好每一笔钱，要付该付的地方，将集团利益放在第一位；在加强销售上，强调要加速 100 亿自有物业的销售回笼，将房产销售作为第一要务；在加强融资上，周口有 10 亿的存量资源，将融资作为第一要务。同时，今年要大力下降融资成本，还贷为主，用一年的时间将个人的集资清退完成。

张跃总裁强调，“三个严肃性”的现实意义。

1.重申资金调拨的严肃性。在谈到资金调拨的重要性时，张跃总裁形象地将它

比喻为军队，在一场资金战斗中，军队不听指挥，调遣不过来，企业就死定了。张总裁认为，我们挺过了难关，其中很重要的因素就是我们赢得了资金统筹的主动权，将资金资源整合利用到了极致，从而保证了没有一个项目停工。并强调，今后对于集团资金调拨，下属公司没有讨价还价的余地，必须不折不扣、无条件地执行；同时要求各位总经理，财务负责人在今后工作中，对于资金调拨有想法的，可以保留个人的意见，但必须严格按资金调拨令执行，对于消极对待或不执行的，给予严肃处理。

2.重申廉政建设的严肃性。在谈到廉政建设时，张总裁认为，企业大发展，廉

政建设很重要。我们的团队总体素质非常好，非常廉洁。集团总监室是指导下属的工作的监督部门，应加强自身廉洁和修养，把好自身廉洁关，不允许总监室向下属公司打招呼，要接受大家的监督和举报。在



今后工作中，各部门、各下属公司如出现廉政上的问题，该开除的就开除，该移交司法部门处理的就移交司法部门。

3.维护企业规章制度的严肃性。会上明确了各总监请假和公务出差，一律向总裁请示并同意；副总监请假和公务出差，一律向总监请示并同意；下属各房产公司总经理请假必须向房产集团总裁请示并同意；下属石化公司总经理请假必须向石化集团总裁请示并同意。会上，张跃总裁对厦门公司在制度建设上所取得的成绩给予了肯定。

在下一轮经济增长中赢得更好的发展机遇

张跃总裁最后认为，泰地的梦在哪儿，泰地的希望就在哪儿。

1.集团未来房产如何持续发展？是当前集团思考的一个新的课题。集团将集体研究并探讨未来特色房产、创新发展的经营思路，立足城市经济做精品房产，探索出一条适合集团自身发展特色的房产发展新

路。

2.做中国民营最大的石化企业为目标。在国内民营企业中，目前我们石化码

头的库容最大，码头最多，要充分发挥港口的资源效益，做强做大我们的石化企业。当前我们要做好石化贸易的关键课题，未来我们要做好现货和期货与互联网相结合的重要课题。以仓储、码头为依托，实现泰地集团做中国民营石化最强的企业，贸易最大的企业！

3.开拓思路，转型升级。要大胆探索和涉足高附加值产业领域（如互联网）的可行性，实现集团向多元化、高精端的经营格局迈进。

4.培养高素质的人才队伍。形势的发展，对我们全体员工的要求也越高，责任性也越强。谈到未来总经理的素质时，张总裁认为，要求总经理具备对行业熟悉，专业性强，品德高尚的基本条件，同时，具备良好的包容性，这是体现每个总经理的智慧。

本报记者

■ 石化动向

放开原油进口权 解决民营油企长期的困境

一方面是全球能源消费格局在悄然变化，另一方面是民营油企的经营困难日趋显现。面对这种局面，在京召开的全国工商联石油业商会三届三次会长（扩大）会议上，多位民营油企负责人呼吁：

2002 年~2007 年间，商务部共发布了九批获得原油进口权的企业名单。但之后的七年，这一名单再无任何变化。并且，已经获批的企业多少都带着国企背景。目前，加上新疆广汇，全国共有 23 家企业拥有原油非国营贸易经营资质。在全国工商联石油业商会的会长（扩大）会议上，石油民营企业家纷纷提出，希望国家能再向更多的民企放开原油进口渠道。

油企生存空间缩小 风险加剧

前几年油品贸易市场需求旺盛，资金回笼速度很快，风险较小。但在市场低迷，贸易周期拉长的大背景下，资金回笼不及时，资金链断裂风险大大增加，最终也就出现了资金链断裂而官司缠身，油品业务基本停滞的困境。

全国工商联石油业商会数据显示，石化行业此前连续七、八年以年均 9%的速度

增长，然而今年石油需求量仅增长 1.5%左右，随着新能源发展和页岩气开采，产能相对过剩将在未来很长时间逐步显现，民营油企困境短期内难以改变，根本出路还是依靠改革。

全国工商联石油业商会会长张跃在日前召开的全国工商联石油业商会三届三次会长（扩大）会议上就指出，“我国当前石油市场的现状显示，民营企业整个市场份额缩小的状态没有改变，还在继续缩小；民营企业在石油市场的生存状态亦越来越艰难；垄断进一步加剧和衍生的腐败愈演愈烈；如石油领域管理、审批、流程以及一些政策上赋予企业垄断的方式没有改变，垄断产生对消费者利益的损害也没有改变。”因此，解决民营油企的困境，业内人士认为继续推行石油体制改革仍然是最大的出路。

尽快建立原油进口权开放体制

商会执行会长、张家口联合石化董事长齐放认为，石化行业产业链非常长，现在我们国家石化产业关键问题还是原油不能进口，现在在很多炼油企业，工艺水平像山东非常高，甚至超过两桶油，为什么化工行业发展不起来，关键问题还是原油不能进口。

山东金诚石化副总经理马振生建议，原油放开要进一步确保放开企业的质量，民营企业取得原油许可证怎么操作，应该引入第三方进行权威评估，拿出具体的周期，保证环保和各项产品质量。

而对于众多的地炼企业来说，发展最大的制约瓶颈仍然在于原料，即使有再多的炼油能力，也都需要从三桶油手中购入原油，这也是导致我国现在炼化能力过剩的原因之一。

商会会长、泰地控股集团有限公司董事局主席张跃表示，商会下一步将组织民营企业合作，资源共享，产业链上油田、勘探、炼油、仓储、天然气、化工实现产能升级的联合，并进行相应的课题研究。

中石化混改愈演愈烈

随着中石化的高调推进，混合所有制改革大有愈演愈烈之势，与中石化混改相关的消息和观点更是铺天盖地。那么，石油领域的民营企业对于行业老大中石化的混改，民营油企负责人如是说：

商会执行会长、张家口联合石化董事长齐放认为，中石油、中石化拿出销售板块的 30%向民营开放，仅仅是皮毛上的修补，

改变不了中石油、中石化强势的市场主体地位，还可能发展成为新的寡头垄断。

南京蓝燕石化储运事业有限公司董事长钱其连表示，要防止垄断集团产生，混合制实际上没有多大必要。真正意义上的改革，应该是从上游到下游整个产业链上的混合所有制，“光拿出下游这一块，是福是祸不清楚。”

厦门海澳集团有限公司董事长郑金泉在接受凤凰财经记者采访时表示，倡导混合所有制的最终目的还是要推动经济发展，至于到底谁混谁，怎么混倒是次要，关键是要按照市场化的机制去运作。

陕西大运石化（物资）集团有限公司（以下简称“大运石化”）董事长张学斌表示，混合经济能从政治上利好民营企业，但经济上则不一定。

四川巨能天然气股份有限公司（以下简称“四川巨能”）董事长兼总经理曾国勇表示，90 年代推行的国企改制，当时有很多民营企业参与其中，但是等到国营企业经营管得到改善以后，当年参与国有企业改造的民营企业就纷纷出事，这一点民营企业有担心和顾虑。

本报记者整理

名家名作欣赏

你是裹在秋风里第一次打在人们脸卜的雨滴，随着幽幽的雨声，我仿佛走过一个边缘，心里十分空凉。

季节的行走十分的匆忙，它无需抬头看路，亦能找到远逝的方向。而且它走路的姿势里有一种不可捕捉的、伤楚的美，一直深入到生命的内部，那视野的尽头。

采风的人行走在田埂上，向农人打听秋妹的家乡。农人说：那首歌……

村街的尽头，一簇野菊放眼地开着，你可以有足够的时间大把地采摘。而现在，钢琴架的那一曲正迅速凋去，散落成残败的音符。凶它脱离了秋的抚慰，才有那一缕忧伤，一夜的惆怅。

我不能追踪即逝的阳光和温暖，很亲切地看见日光的残迹，和风雨的斑迹，从暮色染着的秋袁上。

诗人说：山里的孩子往田埂上随便放上一放，便已长大。

秋天，这一幅冷色调的油画，



秋歌

●流石子

是一个会唱歌的画家的杰作。写生的画家颓然地坐，他说：“我将就此搁笔”。

“因为我再也不可能画出比它更好的作品来”，他接着说。

现在，我合着眼，听取夜里的

秋声。在江边，北方来的马头琴弹奏着整秋的华章，将一段难以捉摸的思想悄悄融化。

秋，踏歌而来的精灵。

秋歌，在老哲人口中哼出的那一段千古传唱。

爱情的森林

●海娟



《挪威的森林》，你知道的，可以捧读的爱情故事，演绎着凄冷的美艳，美艳的凋零……

爱情是一座森林，覆盖着人迹所至之处，又回归广阔无边的心灵。

爱情是森林飞出一群鸟，它们终于熬过了黑夜，金色的阳光是她们的身体之外的羽毛。

爱情是鸟翅膀牵动的阳光，是阳光里穿行的风，是被风抬着以幸福的名义游行的白云。

爱情是森林新生的蘑菇。她们终于顶破了落叶或者泥土，她们小心翼翼，长成五颜六色。她们卑微但不卑俗。她们的芳香，让森林多了一种温馨的气息。

爱情是蘑菇旁的月光苔，是月光苔旁的美人蕨，是树上垂挂下来的藤，是把藤当作路的蜗牛，是蜗牛盖在树上的房子。她们的日常生活如此平淡，平淡里有着各种各样的惊喜。

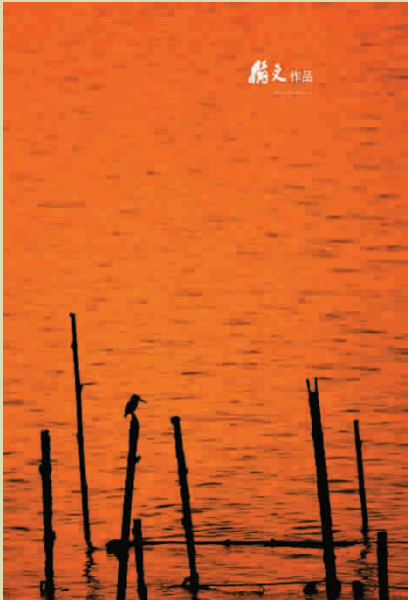
爱情这座森林，和许多的森林一样，正在萎缩，令我们担心。你知道，森林的重要，森林是我们生存的保证，爱情是我们活下去的勇气之一！

摄影天地

翰文作品



海西夜色



孤独



过客

爬山

●强子

他喜欢爬山，爬过很多山。谈恋爱时，他最多的时候是带着女友去爬山。当女友成为他妻子时，他还是喜欢带着她去爬山。

那天，他们到城郊的山中漫游。一路上，他都在搜寻值得一爬的山石。城郊并无高山峻岭，都是连绵起伏的丘陵山势。偶尔遇有突兀的小山，他便会立住看一看。随意浪漫的他会在一瞬间决定是攀爬还是弃之不顾。没多久，他便发现那座小山了。他感觉那座山挺有味道，光秃秃的，山顶上却长着齐崭崭的一片松树。毫不犹豫，他拉着妻子的手，钻过大片的竹林子，到了山脚。他朝着小山微微一笑，这是他爬山的习惯，就像一个侠客决斗前凝神注视他的对手。随后，他前一点，妻子后一点，拉着手，两人有说有笑地朝山顶去。妻子并不明白他上山的理由，但他要去，也就随他。一座无名小山而已，攀爬起来没什么难度，只是有点滑，但两人拉着手，互相借点力，几分钟工夫也就上去了。他爬上来只是想看看那几株松树而已，看了就觉得再平常不过，没什么。于是下山，却出了点小麻烦，此时才发现山势有点陡，不好下。当然这难不住他，他顺着岩体滑下去，然后张开双臂鼓励妻子滑进自己的怀里。

妻子照着他的话做，果然滑到他的怀里。搂着尚在颤抖的妻子，他讶异地重新打量眼前这座小山，觉得山势真的有点陡。走时，他又回头看了一眼。

过了一段日子，他想起了那座小山，一个人又来了。他站在那里对小山审视了良久，心中渐渐生起一股敬意，山虽不高，却陡得颇有气势。他是一个有着强烈征服欲望的人，虽然他曾经和妻子爬上过这座山，但他还要再次品尝胜利的滋味。他朝手心吐口唾沫，信心十足地朝山上爬去。他将重心降得很低，手脚并用。起初十分顺利，到了半山腰，就身不由己地朝下滑落。皮鞋在山石上磨得咻咻响，却根本无法阻止下滑的势头。他气咻咻地立着喘息了片刻，后退数步，突然蓄势助跑，试图一鼓作气爬上去。这次还是在半山腰最陡的那段地方滑下来，而且因为用劲猛，滑下的势头更大，最后踉跄地摔倒在地。他很沮丧，呆望着小山，甚至怀疑自己是否真的爬上去过。事实上，就在不久前，自己当时还毫不费力地上去过，而且那次还拉着妻子。为什么拉着一个人比单身更轻松并且成功了呢？他想，难道两个人牵着手，互相借力，抵消了下滑的力吗？嗯，一定是的，那么，这个陡坡，一个人是上不去的，必须要两个人才行。他感觉自己想通了。想通了的他露出会心的微笑：我会再来的。

果然，不久，他再次来到小山。这次，他还带了一个人，他的情人。他的情人是他的一个同事，平日工作相当有默契，正是那份互相嘉许互相欣赏的默契使得两人走到了一起。他心情愉快地朝小山笑了一笑，轻轻地拉起情人的手，迈步往山上去。情人却站在那里不动，迎着他疑问的目光，她问道：“干什么？”他也有点奇怪地说：“爬山呀！”情人忽然咯咯咯地笑起来，说：“这么陡！怎么能爬上去呢？”他笑笑说：“能的，一定能的。”情人不置可否地摇摇头，但还是随着他开始往上走。他在前，她在后。她微微的一滑，牵他的手稍用力，便将他也带下来。又爬，爬了三两步，她回头去看了一下，突然呀地叫一声，松开手，落了回去。他心一惊，身不由己也落了回来。他依然不服气，可试了几次，就是不行。情人都生气了，死活不肯再做这无聊的游戏。

他很沮丧，无可奈何。但他知道，自己与情人无论如何也爬不上去。他想不通到底问题出在哪里，为什么曾经爬上去的山现在爬不上去了呢？

回忆的波影

●小影



男人有时候是很不解温柔的。

见面之后，他送你上车，大家挥手道别，车子缓缓开走，这个时候，你转过头去多望他一眼，谁知道他已经走开了。

你们在车站月台上分手，你一个人走进车厢，列车的门关上下班，你拼命在的拥挤的人群中探头出来，想跟他再交换一个眼神，可是，他并没有望出来，你温柔的眼波只好留给自己。

他从你家里出来，你连忙走到窗前，等候他在楼下经过，他经过了，你不断向他挥手，希望他会抬头看你，但他真是一个笨蛋，他不曾细心到抬头望望你家里的那一扇窗。

你开车送他去一个地方，他下车之后，你温柔地望着他的背影，希望他会回过头来跟你对望一眼，依依惜别，但是他竟然没想过你会在那里等他的眼波。

除了吻别和拥抱之外，但愿我们在道别时能再三回望，直到彼此也消失在对方瞳孔里。我的眼睛再看不见你了，在归途上，我会回忆那深深的波影！