



广厦控股集团有限公司主办
www.guangsha.com

2019年9月

3
总第640期

广厦报

G U A N G S H A B A O

追踪时代脚步 推动改革创新

中国企业联合会
中国企业内部报刊一等奖
中国报业协会
中国品牌企业报刊百强
中国内刊协会
中国内刊“好报纸”特等奖
中国建筑业协会
十大精品报纸
中华全国工商业联合会
中国民营企业优秀报刊

广厦连续18年入围中国企业500强 井位列中国民企500强第79位

本报讯 9月1日,中国企业联合会、中国企业家协会发布2019中国企业500强榜单,广厦控股集团以812.68亿元的营业收入位列榜单第240位,这也是广厦连续18年入围中国企业500强榜单。8月22日全国工商联在青海西宁发布了“2019中国民营企业500强”榜单,广厦控股集团位列榜单第79位。

去年,广厦建筑业继续保持稳健发展态势,完成任务量同比增长17.3%,新承接业务量增长18.4%,其中东阳三建完成产值同比增长35.41%。今年上半年,杭州建工产值同比增长18%,新承接业务同比增长23%;上海明凯市政产值同比增长55%,新承接业务同比增长99%。

此外,广厦房地产业坚持实力开发、品质开发,天都城项目的销售套数和销售面积继续领跑杭州市场,并积极寻求省内外优质项目。其他产业已经逐渐从培育期向发展期迈进,呈现良好的发展势头。广厦学院积极推进升本对标建设,综合实力有较大提升。

(本报记者 班艳民)

东阳三建入围 全球最大250家国际承包商

本报讯 日前,2019年度美国《工程新闻纪录(ENR)》“全球最大250家国际承包商”榜单发布,东阳三建位列中资企业第55名,全球第194名。值得一提的是,东阳三建也成为金华地区首家登榜的企业。

美国《工程新闻纪录》(ENR)杂志是全球工程建设领域最权威的学术杂志,其每年发布的“全球最大250家国际承包商”榜单是建筑行业公认的、较为全面反映年度全球建筑市场发展状况的权威排名。

(周高良)

《中国教育报》报道 广厦学院匠心培养木雕人才

本报讯 8月22日,《中国教育报》第3版以“浙江广厦建设职院培养非遗传承人——匠心培育木雕人才”为题,介绍了广厦学院在木雕专业人才培养上的办学经验和做法。

文章说,雕刻艺术,世上以中国为最,木雕技艺,又以浙江东阳为佳。东阳木雕传承千年,是国家级非遗重点保护项目,广泛用于红木家具、古建筑修缮、传统民居营造等领域。

然而,老手艺也遇到了新问题。当地10余万从业者,各类专业技能人才仅3000余人,产业发展面临着从业人员年龄偏大、技艺传承偏少的现状。

2008年,该校创办全国高校首个木雕设计与制作专业。学校将当地的7位国家级工艺大师悉数聘请来,共建大师工作室和校外实训基地,传承经典的东阳手艺。每学期,大师们来校开设讲座,遇到“好苗子”还会进行一对一师徒结对。

徐庆幸入校前是个没有一点儿木雕基础的美术生。有一天他问起结对师傅夏浪:“师傅,如何能成为像你一样的大师?”夏浪笑笑:“大师是社会给的褒奖,我们只是敬重手艺、用心做事而已。”

这番话让徐庆幸被手艺人淳朴、内敛的特质打动,他向往成为其中一员。日积月累,徐庆幸的木雕技艺不断成熟,2017年,厦门金砖国家领导人会议所用的三套主会议桌精美图案设计,全部出自徐庆幸之手,这在东阳木雕界引起了轰动。

“除了大师引领,我们还自编教材,聘请专业工匠来授课。”木雕设计与制作教研室主任陈霞艳说,因为没有经验可循,编教材时老师们跑了几百家地方木雕企业,把理论知识与实践技艺、市场动向等结合起来,力求教给学生“真本事”。

尽管学生的木雕基础和风格各有不同,但学院的一个育人宗旨是:重视营造非遗传承的文化氛围,“以诗作画,以刀代笔”,打造工艺教学和美育教学交替进行的创意课堂。

据统计,11年来,学院为地方企业培养了800多名“有文化、会设计、能制作、出创意”的木雕非遗传承人,被业界誉为“木雕界的黄埔军校”。

(《中国教育报》记者 蒋亦丰)

广厦男篮新外援近期将亮相 孙铭徽入选国家队出战世界杯创队史

本报讯 8月19日,浙江广厦男篮官方宣布,球队两名新外援文埃·杰克逊和杰伦·雷诺兹加盟球队。据悉,这两人下个月就将亮相,随队参加9月17日—22日在澳门举行的东亚超级联赛。

杰克逊此前代表北京首钢队打过两个赛季。上赛季,杰克逊出场47次,场均得到24.3分、7.5次助攻和5.4个篮板。雷诺兹出生于1992年,上赛季他在俄罗斯甲级联赛中出战16场,场均得到16.7分和8.5个篮板。

另讯 8月29日,中国男篮国家队公布了中国男篮参加2019国际篮联篮球世界杯的12人参赛名单,广厦队孙铭徽入选,他也成为广厦队中首个代表国家队参加世界最高水平比赛的球员。8月23日,2019-2020赛季CBA联赛赛程公布,广厦队首轮是于11月2日在诸暨主场迎战福建队。

(本报记者 班艳民)

5台挖掘机、3台推土机正在紧张作业,一辆辆运渣车往返运土,施工人员正加紧施工……8月29日,广厦下属东阳三建位于柬埔寨西哈努克港的海景湾项目建设现场一派繁忙。该项目是广厦集团进军柬埔寨市场的首个项目,也是该集团坚持“走出去”战略,在海外承接的第100个项目,更是这家民营企业把“中国建造”品牌播撒世界的第100张“名片”。

作为国内率先以独立总承包商身份,并按EPC总承包模式承揽国际工程业务的施工企业之一,广厦早在上世纪八十年代就出国门,赴俄罗斯、塞拉利昂等国家进行外派劳务分包。1999年,东阳三建获商务部对外承包工程经营资格后,更是如虎添翼,加快了进军海外的步伐。

阿尔及利亚是广厦首个连片开发的海外国家,该国是“一带一路”上的“土地大国”,其国土面积位居非洲之冠,在全球也能排进前十。作为拥有建筑工程施工总承包特级资质的企业,东阳三建积极响应国家“走出去”战略,专门派工程技术人员考察阿国市场。2001年,当地政府提出在全国开发“百万套社会福利住房”,东阳三建经过充分准备,一举中标阿住房部AADL一期704套住宅项目。因为工程质量高、交付时间及时,东阳三建逐渐打开了阿国市场。之后,不仅阿国住房部主动邀请东阳三建继续承建二期住房项目,东阳三建还承建了该国司法部办公楼、穆斯达嘎内姆法院和税务楼、吉杰勒机场航站楼、及尔审判庭、奥兰污水处理厂等政府公建项目。东阳三建也因此成了当地的“明星”企业。阿住房部确定的15家可以在阿享受投标资格的中资企业中,东阳三建是其中唯一一家民营企业。



业,并先后两次被阿国总统授予“中阿合作杰出贡献奖”。

广厦人始终有一个信念:走出去就要敢打硬仗,敢啃硬骨头。2008年,阿联酋迪拜为举办第15届迪拜赛马世界杯,筹划在沙漠中新建一座80万平方米的世界顶级赛马场及附属设施,而工期只有一年半,是很多同行认为“无法完成的任务”。广厦经过深入调研,创新性地提出了用钢结构代替混凝土的施工方案,大大缩短了工期。在赛马场众多的工程队伍中,广厦成了一匹“黑马”。迪拜酋长来到工程现场后,记住了广厦集团的名字,他还饶有兴趣地问:“广厦集团来自中国的哪个地方?”由此,只来过上海的迪拜酋长记住了另一个中国城市——杭州,感受到了中国民营企业的实力。

最终,迪拜赛马场停车场项目成为当时中国民营企业在境外第一个总承包、单体标的和规模第一、完成时间第一的工程。中央电视台《新闻联播》栏目也进行了报道。

近年来,广厦还在国际高端建筑市场发力。2017年,东阳三建承建了马来西亚碧桂园森林城市4栋40层的超高层项目。这个可容纳几十万人的智慧生态大城,被视为“全球首个分层现代城市”“未来城市发展的榜样”。东阳三建在项目施工过程中,克服了热带地区全年高温、当地劳务用工人员少、建造技术水平相对落后、建筑材料断供等困难,首次在超高层建造中采用铝模施工等一系列先进工艺,在全部承包商中提前一个月结顶,并在今年6月最早一次性通过消防验收。凭借精湛的施工和周密的安全管控,东阳三建还被马来西亚柔佛州政府安全及卫生局(简称JKKP)授予“200万工时安全文明



东阳三建承建的阿尔及利亚司法部办公楼

施工无事故”荣誉奖牌。

在海外市场赢得的好口碑,为广厦建筑企业带来了内生动力和竞争活力。2018年,东阳三建阿尔及利亚公司新签合同金额21.7亿元,新中标了谢拉加·阿马拉2121套住宅项目和奥林匹克游泳池等20多个重大项目。马来西亚的当地项目业主更是主动寻求合作,一个月前,东阳三建刚刚中标两个项目,分别是安四方超高层住宅项目和沙亚南D10项目,合同总造价超4.2亿元。此外,总造价2.1亿元的马来西亚某项目,东阳三建已经进入二次投标及后期谈判阶段。

“广厦在海外一定要有所作为,要在全球

经济发展中争得中国民营建筑企业的发展空间。”早在创业初期,广厦创始人楼忠福就立下雄心壮志。

目前,包括东阳三建、杭州建工、广厦建设、陕西路桥、上海明凯市政在内的广厦各建筑企业的触角已延伸至欧、亚、非、澳等地的10多个国家与地区,并把“一带一路”沿线国家,作为广厦海外建筑市场拓展的重点。

同时,积极了解、研究相关国家的市场情况、法律法规、劳务用工、材料供给、文化习俗等各种第一手情况,力求使广厦海外建设项目达到“落地精准、施工精湛、产品精良”的目标,让“中国建造”享誉世界。

(本报记者 班艳民)

不负韶华的先行者

本报记者 冯程程



8月29日,广厦天都城·滨沁公寓公布了公证摇号报名人数,178套可售房源,有27118户购房者登记成功,综合中签率仅0.66%,登顶“杭州最难摇号盘”,并刷新了杭州摇号以来的报名人数、中签率、无房家庭数三重纪录。这座网红大盘火爆的背后,一方面是价格亲民,另一原因是购房者看中的卫星城生活。

“企业经营城市”的广厦样板诞生记

世界上最早出现的卫星城诞生在英国,社会活动家E·霍华德先提出了“田园城市”,即一种兼有城市和乡村优点的新型城市结构形式,在中心城市周围建立一圈较小的城镇,形式上有如行星周围的“卫星”,这便是卫星城镇的思想萌芽。

在距离杭州城北有一颗旋转了19年的“卫星”,成为杭州人每每提起广厦都津津乐道的地方——天都城。

19年的枝繁叶茂,一晃,天都城已是两代人的天都城,摄影师黄先生是最早的一拨受益

者。回想2003年入住天湖苑的情景,黄先生历历在目。那天的杭城阳光灿烂,他从售楼处出来,直接登上天湖苑的楼顶,眺望着这座被誉为“浪漫小巴黎”的城市:尖顶、石阶、雕塑、水景、突突而行的马车,气势恢宏的叠泉广场,五六个孩子在公园前拎着风筝奔跑。看到这些,他忍不住用相机定格了这一经典的时刻。

说起广厦天都城,它有很多“奇迹标签”,而排第一位的永远是广厦企业经营城市的独创做法。光明网曾以“天都城,16年企业运营城市的先行探索”为题,说天都城较早提出“企业经营城市”、打造“国际生活示范卫星城”的超前理念。凤凰网随后推出“天都城变形记”专题,新浪网也连发四篇文章称赞天都城的开发是一场关于居住梦想的造城运动。

2003年9月,由国务院发展研究中心和经济日报社主办的“中国特色城镇化论坛”的研讨会在北京召开,广厦作为此次会议特邀单位作了《小城镇,大文章》的演讲,向出席论坛的嘉宾介绍了广厦天都城的运作经验和思路。

这次高规格论坛的主题是中国城镇化这一相对宏观的大问题,但天都城却成为现场讨论最热烈的案例,业界和专家却把它定义为“中国企业经营城市的广厦样板”。

为什么广厦在天都城开发的另辟蹊径的独特做法迎来那么多的关注?

从传统的理念来看,房地产开发商只要把房子建好,卖掉,企业赚到钱就行了,至于为居民提供的配套设施以及各项生活服务,那是政府的事情。然而,广厦在天都城的开发和经营上却站在“跳出建筑做建筑”的战略高度。以提高居民生活品质为己任,主动承担社会责任,将自己从一个单纯的房地产开发商,变成城市的规划者、建设者、管理者和服务者。

2000年初,当时余杭还只是个县级市,规划上未纳入杭州市区。面对这样一个“被遗忘的角落”,刚好杭州正准备将市区扩张到余杭,星桥镇政府希望借机寻求发展,听闻广厦提出创建“卫星城”的设想,于是二者一拍即合。这个占地6500亩的全国新型示范卫星城的开发理念,无疑是对政府长远规划和部署的最大支持。

面对这个“华东第一大盘”,广厦在开发前就定位于“经营城市,打造国际卫星城”上。因此,在对整个楼盘的开发设计中融入城市经营理念。前瞻性的规划设计和开发定位,使天都城不仅造福了每一位居民,也为中国商业地产的发展路径贡献了一个城镇化经营的创新选择。

经营这座堪称典范的卫星城,环境保护和再造是天都城建设中的第一件大事。广厦提出了“先造环境、后造房产”的超前开发理念。

天都城范围内的汤家村,有近百株树龄达几十年甚至上百年的香樟、朴树等。为了保护这片绿色,天都公司及园林人员挨家挨户与村民签协议,并给予适当补偿,规划中若有碍树木生长的地方,广厦“宁可移房,也要保树”。

得益于广厦在人与自然契合度上的不断努力,天都城的乔木、灌木和花草能合理搭配,保留了完善的生态效应,从而造就了天都城可

观可赏的自然景观。

让居民生享其“城”,给多业态预留空间

在尊重自然环境的前提下,根据“先造景,后造房”的规划,广厦汲取欧陆园林精髓,致力于将园区打造成巴洛克建筑风格和凡尔赛园艺相结合的艺术范本,还原法兰西文化精华建筑群。

为了让居民充分享受卫星城舒适的生活,广厦建造了天都公园。各式各样的法式人物雕像,城堡和城里按埃菲尔3:1建成的铁塔,在建设初期就已基本就绪。

不仅是环境吸引着年轻人的目光,由于天都娱乐设施和休闲场所照样不输“排面”。

不仅是环境吸引着年轻人的目光,由于天都商业配套预留了足够的成长空间。如今,大润发、星巴克、麦当劳、寰影影城、浮力森林等品牌店一应俱全,还有各式各样的新型店铺涌现,如萌宠+玩偶等主题商店、文艺小酒吧等。现在,天都城还规划了环铁塔的大型商业综合体,将形成“中轴商业+区苑综合体”的商业格局,“以点及面,以面带点”进行开发。

交通设施和道路建设,是广厦建造卫星城的另一张名片。在天都城规划中,广厦就样板与当地政府和市政部门等协作,调动各种力量,进行基础设施的及早安排,提前考量,用小城市的定位通盘考虑天都城的未来发展。正因为如此,提前一步预留许多城市的配套空间,使天都城与主城区无缝对接成为可能。一些市政规划人员曾经深有感触地说:“广厦在天都城建设的接收都很方便,这是广厦对杭州市政建设的一大贡献。”

在教育设施方面,也同样如此。在开发规划中,广厦就预留了学校、幼儿园配套设施建设的大空间,为日后一批知名学校、幼儿园入驻天都城创造了良好的条件。

“企业经营城市的广厦样板”,是广厦人创新开拓后的一大创举,广厦人敢为人先的成功案例。秀美的黄鹤山会记住这一切,碧波荡漾的天鹤湖,朵朵浪花里翻卷生活的美好与甘甜!

楼正文到各下属企业考察调研时强调

全力做优做强区域公司



本报讯 8 月份以来,东阳三建董事长楼正文、总经理张浙红先后赴辽宁分公司、江淮

公司、云海公司、广东公司、黔桂川公司调研,为各区域公司发展“问诊把脉”,并提出发展思

路,明确具体要求。

在辽宁分公司,楼正文对该公司长期以来核心管理队伍的稳定及工程项目始终保持较高施工质量提出了表扬,同时也对其未来发展规划和业务拓展提出了要求。

楼正文强调,安全、质量是确保施工生产正常进行的关键,没有进度就没有效益,而进度是在安全、质量都正常的前提下才能保证的,要切实强化安全、质量管理。他还要求辽宁分公司要针对用工荒和工人老龄化日益凸显、人工成本在不断增加的现状,及早应对,重视与成建制劳务班组建立长期合作,并大力开展信息化建设。

张浙红希望大家换位思考,把为业主建造房子的品质等同于自身居所的质量来重视。

在江淮公司,楼正文希望该公司全体人员要有作为、敢作为,有担当、敢担当。“越是困难越向前,越是困难越能磨炼人,一切要以结果讲话,把结果作为评价工作业绩的唯一标准。”楼正文指出,能拿出结果的能力就是执行力,管理者的使命就是通过少数人的辛苦让多数人受益,而绝不能让少数人的失误而使多数人受害。

张浙红对江淮公司做好清欠和遗留问题处置提出了要求。

在云海公司,楼正文说,今年 3 月揭牌仪式上,云海公司提出要在两年内达到双 15 亿目标,五年内达到双 20 亿目标。这是一种战略目标,也展现云海公司在严益飞同志的带领下为了做大做强区域公司的底气和决心。楼正文希望云海公司继续拼搏,奋力成为东阳三建新的排头兵、新的标杆,为全公司树立新的榜样。

张浙红对云海公司柬埔寨项目有关工作提出了具体要求。

在广东公司,楼正文希望该公司全体人员传承老一辈“诚、精、实、稳”的中山精神,发扬“中山经验”,增强信心,抢抓机遇,迎难而上,推进企业稳健发展。

在黔桂川公司,楼正文、张浙红一行视察了部分在建项目,并组织拟股份制项目经理召开了座谈会,对黔桂川公司下一步的发展提出了五点要求:一是要加大经营力度,努力保持来之不易的稳健发展的良好势头;二是要切实抓好施工生产,强化施工现场管理;三是要深刻吸取以往教训,防范新的管理问题的发生;四要重视团队建设和人才的培养;五要进一步健全、规范模拟股份制试试点工作,为在全公司推广模拟股份制提供经验和借鉴。

(杨婷 滕海剑 蔡阳伟 胡季民)

省交通厅领导
调研慰问陕西路桥吉林项目

本报讯 8 月 21 日,陕西省交通运输厅党组成员、副厅长薛生高来到陕西路桥吉林集双高速公路项目调研,并对一线职工进行慰问。陕西路桥董事长、总经理程道虎,副总经理石强,监理公司总经理阎明阳等陪同调研。

在项目施工现场,薛生高全面了解了项目概况、建设理念、工程进展、质量安全保障措施。他代表省交通运输厅对广大一线职工在高温期间坚守岗位、艰苦奋战表示敬佩,并送来了慰问品。他还从工作环境、饮食起居、个人收入等方面与项目一线员工进行亲切交流,并要求项目部妥善安排好项目人员的饮食和住宿,切实保障广大建设者的身心健康。

调研、慰问结束后,薛生高一行还与吉林省高等级公路建设局、吉林省交通规划设计院相关领导进行座谈,就项目进展和未来施工计划进行了深入交流。(李本元)

建设西安公司
斩获“雁塔杯”

本报讯 8 月 23 日,西安市建设工程“雁塔杯”奖表彰大会召开,建设集团西安公司承建的香榭·中新广场项目喜获该奖。

香榭·中新广场项目总建筑面积 14.45 万平方米,地下 3 层,地上 34 层,建筑总高度 119.9 米,框架剪力墙结构,工程造价 2.88 亿元。工程开工前,建设集团西安公司就明确了质量创优目标,要求项目部编制详细的创优方案,精心策划,每道工序施工先做样板,根据样板签订质量责任书,施工过程严格质量控制,在公司与项目部的共同努力下,达到了创优目标。(曹化胜)

杭州建工捧得“商鼎杯”

本报讯 近日,杭州建工河南分公司亚星盛世雅居项目荣获郑州市“结构商鼎杯”奖(市优质结构工程)。

亚星盛世雅居项目总建筑面积 19 万平方米,地下 3 层,地上 34 层,该项目于 2017 年 5 月正式开工,2019 年 7 月底顺利通过竣工验收,现已交付业主使用。(王向阳)

杭构新材和杨柳郡四期项目部
获评“青年安全生产示范岗”

本报讯 为广泛带领青年岗位建功,深化“号手岗队”青字号品牌建设,充分发挥青年在城市发展中的生力军作用,共青团杭州市委、杭州市应急管理局开展了杭州市“青年安全生产示范岗”的评选活动。

经过层层筛选,杭州建工所属杭构新材公司和杨柳郡四期项目部双双上榜。(刘念)

广厦学院包尕娃
获评“东阳好人”

本报讯 近日,东阳市委宣传部组织开展了“东阳好人”评选活动。经过基层推荐、部门联评、评委会综合审议、社会公示等程序,广厦学院教师包尕娃成功入选。

包尕娃主要从事广厦学院经外分院的学生管理工作,分管团总支、学生会的相关事务。她组织策划的东阳特殊教育学校支教活动,至今已连续开展 11 年,展现了广厦学院大学生昂扬向上、热心公益的青春风貌,赢得了良好的社会反响。她还利用假期带领学生积极开展暑期社会实践,所带领的“爱先行”团队荣获金华市“春泥计划”优秀团队、金华市大中学生志愿者暑期社会实践优秀团队等荣誉。(包筱玲)

上海灯具城主动承担社会责任
向青少年传播护眼知识

本报讯 8 月 22 日,上海灯具城联合上海市阳光中心虹口区工作站、上海市第一人民医院共同主办了“看视界,更精彩”——2019 青少年暑期爱眼护眼主题宣教活动,来自上海市 100 余位青少年和家长参与了此次活动。

2016 年以来,上海灯具城已经在当地开展了 17 场“爱眼护眼”活动,共计服务青少年 700 余人次。今年是活动开展的四周年,上海灯具城变“走出去”为“请进来”,邀请青少年朋友走进上海灯具城,近距离感受灯光对眼睛的作用。同时,为了便于消费者真正了解质量符合要求读写作业的护眼台灯,在相关部门的权威认证和照明企业的支持下,上海灯具城专门设置了虹口区第一个“放心消费体验区——护眼台灯专区”,集中陈列在上级协“读写作业台灯——企业标准领跑者”项目中获得“五星”评价的优质产品。

活动期间还举行了专家讲座、免费视力检查和眼底筛查,通过此项公益活动,让更多的青少年增强视力保护意识和能力,形成爱眼护眼的习惯,以企业高度的社会责任感关注青少年的健康成长。(朱文倩)

在杭州建工半年度会议上,来连毛提出

变中谋稳 稳中求进 进中突破

本报讯 8 月 14 日,杭州建工集团召开 2019 年半年度会议,公司董事长来连毛,党委书记、副董事长郑育辉,总经理宋志刚出席会议。

宋志刚首先代表经营班子作了 2019 年半年度工作报告,总结了上半年各项经济指标和荣誉的完成情况。

今年上半年,杭州建工完成产值同比增长 18%,新承接业务量同比增长 23%,获得 2 项“钱江杯”、1 项“黄山杯”和 2 项“西湖杯”;承接了 10 个超亿元项目;同时积极开拓多种 EPC、PPP 合作渠道,充分发挥双方优势,实现合作共赢。在管理上,扎实做好项目闭环管理,严格落实农民工工资专户管理工作,进一步提升项目标准化管理水平;结合建企 70 周年庆祝活动,开展 BIM、安全员等专业技能比武,发掘技术人才,提升技术水平,大力培育新型产业工人,为企业的发展提供源源不断的科技创新动力。

宋志刚指出,今年下半年,杭州建工将主动适应市场环境转变,在继续坚持“大项目、大基地、大市场”的发展战略上,加大参与 PPP、EPC 项目的深度和力度,积极延伸企业的产业

链,实现经营创新方面再上新台阶;全面推行精细化管理,优化项目成本管控模式,重视安全生产管理工作,突破融资和人才两大发展资源瓶颈。

来连毛在会上首先对杭州建工 2019 年上半年的工作情况作了点评,并对内外部经济形势作了简要分析。他说,上半年,集团大项目战略得到成功推广,产值和新承接指标均创下了历史新高,在“经营倒逼管理”发展理念的指引下,集团扎实落实项目精细化管理,从人才引进和科技手段,形成固定化、制度化、流程化的项目管理模式,以复制推广杨柳郡等标杆项目的管理模式为契机,促进项目管理水平的提升。在突破资源瓶颈方面,促进项目自身造血,以多渠道开拓金融机构的定向融资,让企业有更多层次、立体的融资体系,以解决各种类型的资金需求;深化人力资源管理扁平化发展,减少沟通的层级,扩大交流的范围,强化学习的便捷,加强青年员工的归属感、凝聚力,做到管好、用好、培养好人。

今年是杭州建工建企 70 周年,关于如何让企业未来继续迈向辉煌,来连毛提出了

十二字工作方针:变中谋稳、稳中求进、进中突破。

关于“变中谋稳”,来连毛指出,2019 年的外部环境局势越发严峻,中美之间的贸易摩擦牵一发而动全身,建筑业也无法置身事外。随着市场的波动加大、融资的持续收紧,房地产业的“寒冬”即将临近。但即使外部环境和趋势在变,我们的发展始终要谋一个“稳”字。一方面,要做到经济指标稳,加大自有人才的培养力度,努力突破资源瓶颈,充分发挥规模优势,打造具有长期发展潜力和实力的现代化企业;另一方面,要做到发展心态稳,以前瞻的理念、大局的眼光、科学的分析、准确的研判来决定发展方向,以高效的行动狠抓落实,以不急不躁、稳步前进的稳定心态、状态、姿态来全面推动杭州建工各项工作的开展。

在“稳中求进”方面,来连毛强调,一是要持续优化产业结构,用长远的眼光提前布局建筑工业化,联动杭州建工和杭构、杭安在装配式建筑上的各方优势,抢占先机、抢占市场。同时进一步优化经营业务结构,细分专业市场,确保市政、钢结构业务稳定发展。二是要持续优

化管理体系和能力,继续推行企业信息化,以标杆项目为引领,完善项目管理体系建设,提升项目管理水平,提高资金、人力等各类资源的利用效率。

关于“进中突破”,来连毛指出,“稳”是状态,“进”是行动,“突破”则是目标。对于“突破”,来连毛要求,要做到三个突破:观念突破、视野突破和机制突破。即在观念方面要敢于发现、接受变革,并勇于去领导变革,激发企业的创新力,促进企业长足发展;在视野方面要拓宽视野的高度和宽度,对职能条线进行纵向和横向的分析,以更高、更远的视角看待问题、解决问题;在机制方面一是要及时纠偏,纠正错误的或者不适合企业发展的机制,二是要促进企业整体运作机制发挥良性的激励作用,转变项目运营模式,培养自己的项目管理团队,充分发挥民营经济的活力。

“青松寒不落,碧海阔愈澄”。来连毛最后鼓励大家,要保持着“永远不够好”的心态,适应变化、持续改进,推动杭州建工向“百亿杭建”“百年杭建”迈进,让杭州建工基业长青!(刘念)

在陕西路桥年中工作会议上,程道虎强调

坚守初心、勇担使命,推动高质量发展

本报讯 7 月 31 日,陕西路桥集团召开 2019 年中工作会议,会上,公司董事长、总经理程道虎作了题为《不忘初心勇担当,攻坚克难抓落实,为全面完成年度经营目标努力奋斗》的工作报告。

今年上半年,陕西路桥坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入贯彻全省交通运输工作会议和广厦控股集团新春工作会议会议精神,坚持稳中求进工作总基调,积极应对困难挑战,一手抓市场开发,一手抓项目管理,生产经营平稳推进,内部管控不断强化,品牌形象持续提升,主要经营目标实现时间过

半、任务过半。

程道虎在会上从七个方面全面总结了今年上半年工作:一是项目施工有序推进;二是质量安全形势平稳;三是市场开发迎难而上;四是管控效能持续增强;五是科技创新成果显著;六是党建引领引领聚合合力;七是企业形象大幅提升。他还分析了集团公司当前面临的困难和问题,对下半年工作提出了 7 个方面的具体措施:一是着力抓好项目成本管控和提质增效;二是着力打好生产施工攻坚战;三是着力突破市场开发难题;四是着力构建现代企业管控体系;五是着力加强人才培养和队伍建设;

六是着力转变作风狠抓执行落实;七是着力加强学习教育凝聚正能量。

程道虎最后要求全体员工要坚守初心、勇担使命,坚定应对挑战、战胜困难的信心,增强危机感、使命感和责任感,高效落实、协同并进、务实作为,举全员之力推动企业高质量发展,为全面完成集团公司年度经营目标、打造一流企业努力奋斗。

会上,公司副总经理侯晚生对陕西路桥在建重点工程项目和 9 个分子公司上半年生产经营目标完成情况进行了通报,对下半年生产计划进行了安排部署,并就落实生产计划、抓

好质量安全、强化成本管控、刚性执行制度、规范设备材料管理等工作提出了具体要求。

陕西路桥经营班子成员、总部中层管理人员、分子公司领导班子成员和财务负责人,在建重点工程项目经理等 160 余人参加会议。

与会人员纷纷表示,本次会议既是总结会又是鼓劲会、动员会,为下一阶段的工作指明了方向,并提出了新要求和新举措。在新起点新起点,陕西路桥全体人员将凝心聚力,团结务实,汇聚发展动能,强化担当作为,奋力开创陕西路桥发展新局面。

(张拓)

回“家”吃饭啦!

速派餐饮华为杭研所餐厅盛大开业

本报讯 8 月 19 日,历时 2 天 48 小时,拆除原餐线建造新餐线,并进行设备安装、调试备料、开餐,速派餐饮华为杭研所餐厅正式与大家见面。

回“家”吃饭,是大家最欢喜的事情,也是速派餐饮最大的心愿。速饮华为杭研所餐厅汇聚天南海北各色风味,让大家吃到正宗的“家”的味道。

开业现场,速派餐饮还特意准备了 6 米长的大型水果奶油蛋糕,让前来就餐的每一个人感受速派的热情和甜蜜。此外,现场还举行了掷骰子、饮料免费喝等互动活动。

未来,速派餐饮将用贴心的服务和健康、美味、安全的菜品,为每一位华为杭研人送上“家”的味道、“家”的温暖。

(樊玮)



修好资金流动的「水渠」

利率市场化改革像是“修水渠”，目的是让资金之水更加畅通，能够更有效、更精准地流入企业的田地。随着改革深入推进，实体经济的融资成本有望进一步降低，会出现更多解决企业融资难题的实招、妙招。

上周，贷款市场报价利率(LPR)形成机制在财经圈里刷屏，人们感叹利率市场化改革的大动作终于“靴子”落地，热议改革后LPR将如何形成，研判新的LPR会降还是升。8月20日，全国银行间同业拆借中心首次发布了新的LPR，1年期LPR为4.25%，5年期以上LPR为4.85%，此前一年期LPR为4.31%，新的LPR基本符合预期。

LPR为何备受关注？因为它被看作是推进利率市场化改革、解决“利率并轨”问题迈出的关键一步。今年以来，利率市场化一直是焦点话题，尤其是关于“利率并轨”怎么走，市场上有很多不同观点，都在等着监管层出招。

“利率双轨”由来已久，LPR改革水到渠成。经过多年持续推进利率市场化改革，我国贷款利率的上、下限已经放开，但仍保留存贷款基准利率，存在贷款基准利率和市场利率并存的“利率双轨”问题。以往，银行发放贷款时大多仍参照贷款基准利率定价，而基准利率又是较长时间不变的，市场利率向实体经济传导便形成了阻碍，这也是为什么市场利率明显下行，但实体经济感受仍然不足的重要原因。因此，当前利率市场化改革迫切需要解决的问题，就是促进“两轨合一轨”，贷款端的利率并轨又是目前的重点，进一步培育市场化贷款定价机制则是重中之重。

改革后，LPR的市场化程度将明显提高。新的LPR改为按公开市场操作利率加点形成的方式报价，其中公开市场操作利率主要指中期借贷便利(MLF)利率。也就是说，银行的贷款利率要与LPR挂钩，LPR又跟MLF利率挂钩，这样就建立了比较顺畅的传导机制，如果未来政策利率下降，贷款利率也会跟着下降。同时，坚决打破贷款利率隐性下限，明确要求各银行不得通过协同行为，即类似于所谓的价格联盟，以任何形式设定贷款利率定价的隐性下限。

对于利率市场化而言，LPR形成机制改革称得上是漂亮的一笔，但要最终实现“两轨合一轨”，畅通利率传导“最后一公里”仍有很多方面需要努力。我国利率市场化改革的经验是按照先贷款、后存款的思路，若取消贷款基准利率，对贷款利率采用市场化定价，但存款仍根据存款基准利率进行定价，这会对商业银行自身的资产负债提出很高要求，存在一定风险；推进存款利率市场化，也要考虑如何降低短期市场利率波动性问题。因此，利率市场化改革不能操之过急，一系列配套措施需要跟上。

利率市场化改革也要求银行必须抓紧练好内功。新LPR是按照公开市场操作利率加点形成，而加点取决于银行的业务模式、资金成本，对市场供求及客户风险溢价的研判。银行要持续加强信贷业务的精细化管理，提升市场化定价能力，加强资产负债管理和信用风险、利率风险的防控。同时，银行应以此次改革为契机，推动贷款方式的变革，创新信贷模式，特别是规范和优化信贷的标准、流程，加强中长期贷款产品的研发，加强供应链金融的创新，为实体经济发展提供更好的金融服务。

利率市场化改革像是一场马拉松比赛，经过多年稳步推进，我们跑过了一些重要节点，如今进入冲刺阶段。利率市场化改革也像是“修水渠”，目的是让资金之水更加畅通，能够更有效、更精准地流入企业的田地。相信有了新LPR这个好的开始，利率市场化改革将深入推进，实体经济的融资成本有望进一步降低，会出现更多解决企业融资难题的实招、妙招，不断释放改革红利。

(来源:人民网)

◎新风吹过来

弱者才在乎面子 强者都活成了里子(上)

关于面子，鲁迅先生曾写道：面子是中国精神的纲领，只要抓住这个，就像过去的拔住了辫子一样，纲举目张，全身就都跟着走动了。人生最悲哀的，莫过于用他人的评判眼光，作为自己的行动标准。古往今来，多少人为了“面子”而丢了“里子”。人生不长，来不得半点虚的。实实在在的东西，往长远了看，才是真正有价值、有力量的存在。

弱者在乎面子，强者注重里子。

在格拉德维尔的畅销书《异类》里，有个天才兰根的故事。兰根拥有195分的超高智商，喜欢研究物理和哲学问题，在相关领域里，已经花了10多年时间，进行钻研。但是，至今为止，兰根都没有发表过只言片语，没对学术界产生任何影响。而回顾兰根的一生，虽然他聪明过人，经历却十分坎坷：两次考进大学，两次退学，理由都是和学校起了冲突，觉得自尊心受到伤害。而当别人问他，为什么不把自己研究多年的理论集结出版时，他又一次表示：“我不想迎合主流出版社的口味”、“我对这些没兴趣。”实际上，这是出于他的防备心理，为了自己的面子，为了不再一次被别人质疑和拒绝，他选择了把自己和外界隔绝开来。

不做尝试，就不会失败，也就不会丢掉面子，永远保持自己的清高，永远给自己一种“不是我不行，而是不愿”的错觉。

演员陈道明在年轻时，因为出了名，也曾沾沾自喜过。走到哪都有人认识，各个剧组都来请他，人人对他都很客气，觉得很有面子。1990年，导演黄蜀芹邀请他拍《国魂》，饰演方鸿渐。为了演好这个角色，陈道明到钱钟书和杨绛家拜访。没想到，如此有名的两位大师，家里却是出奇地朴素，没有任何豪华装饰，只有一摞摞的书。陈道明深深感到了自己的浅薄和匮乏。他说：“在文化面前，学问面前，我那点名气，什么都不是！”回来后，他开始读书学习，提升自己。

直到现在，他也仍然保持着空杯心态，不断打磨自己。马伊琍曾提到，在拍《我的前半生》时，陈道明虽然戏份不多，但每次演完自己的部分，他会留在片场，看别人表演。陈道明说：“因为我们这一批老演员的表演，是带着我们那个年代的痕迹的，到现在这个时代来演，就有可能脱节。我虽然是一个老前辈，但我是抱着一个学习的角度，来看看你们正当年的人是怎么演戏的。”

当我们越弱的时候，越容易为了保全面子，而假装清高。这样不但错失了很多机会，也给自己设了很多障碍，让自己变得越来越弱。而真正的强者，都能抛开外界的困扰和别人的眼光，专注修炼内心，专注提升自己，反而变得越来越强。(未完待续，分上中下三期连载)

(来源:MBA智库)

企业信息化与生产关系的调整

◎ 中国建筑业协会建筑史志与企业文化分会会长 李里丁

对于建筑业企业而言，信息技术是生产力，而信息化却更像是一种生产关系。信息化建设的过程便是企业适应市场环境、主动调整生产关系的过程；是企业管理与信息技术深度融合的过程；是企业管理人员转变观念、提高素质的过程。因此，信息化建设，建筑业企业应主动调整内部管理，发挥主导作用。

企业管理层的观念问题。在改革开放后相当长的一个时期，企业在市场上疲于奔命，项目管理还处在初级阶段，信息技术的应用也比较狭隘，甚至是被当做装潢门面的工具。曾几何时，市场要求贵标，企业便纷纷“穿戴戴帽”，上下忙着编程序、作记录、补资料，对改善管理并未起到实质性的作用。行业主管部门将信息化作为特级企业考量的指标，许多企业便不惜重金，购置设备，搞起了项目的远程监控，但多为摆设。与时俱进不是盲目跟风，而是顺势而进，紧跟生产力发展的脚步。当前，国家经济建设已经进入了新时代，高质量发展呼唤企业的管理进步，也呼唤着信息互联技术在行业的广泛实际应用。

传统体制下的权力与利益分割问题。这里所说的传统体制可分为老传统体制与新传统体制。老体制所遗留的系统与部门分割问题，已有专家作过专门的剖析。由于管理权限的制约，形成的业务不通，数据阻隔现象积重难返，严重影响着企业信息大系统的运转。而新的传统体制是指在改革开放以后，企业为应对市场逐步形成的形形色色的经济责任承包体制。这种体制的优势是落实了责任，激活了管理，有效地应对了多年来并不规范的建筑市场。但是它最大的弊端便是小团体的利益至上，一直以来影响着企业整体效益的提升。虽然不少企业一直在强化法人管项目，但根本问题还是未能解决。

“两张皮”形成的低效率问题。“两张皮”表面上是软件产品与企业管理契合度不高的问题，实际上是两类企业在市场上融合不深的问题。软件开发设计依据的是实体企业的管理需求，但是在实体企业，能把管理需求说清楚、讲明白绝非一件易事。不同的企业、不同的发展阶段、不同的管理层级、不同的工作岗位，对软件产品

的需求千差万别。如果IT企业的信息化产品适用性不强、灵活性不足，将会导致脱离实际、应用效果不佳，很难达到提高管理效率和企业效益的目的。建筑业企业如果在信息化的过程中不去结合自身实际深入研究，盲目搬来套用，失去主导地位，也会重蹈以往只做表面文章、管理效率依旧的老路。

企业诚信与员工素养问题。这是一个企业文化的问题，也是一个普遍的社会问题。企业高层管理人员如果讲诚信，就会在财务报表、人员资质、投标报价、税费缴纳等环节循规守法，严格规范管理，保证企业信息化良性发展的方向。企业基层管理人员如果讲诚信、守规则，就会严肃认真、一丝不苟地填报项目生产经营的原始数据，使整个企业的信息统计可读、可信、可用。若是相反，则没有什么效率提升可言，企业在市场上也就没有信用可言，更谈不上企业发展的现代化。

信息化建设到了真戏真做的阶段。建筑业的信息化被越来越多的企业所重视。信息互联技术正在大幅推动社会生产力的发展，深度影响着建筑业当前的进步。

※中国当代优秀建筑



骏豪·中央公园广场是北京市在建地产项目，设计理念来自国际著名建筑师马岩松。该项目由香港骏豪集团投资建设，位于北京市朝阳区公园南侧，占地面积34,699平方米。项目未建成就已与国贸三期、鸟巢、中国尊、广州电视塔、上海中心大厦、台北101等知名建筑，一同在由文化部主办的“中国当代十大建筑”评选活动中获得中国十大建筑称号。

按照设计的理念，项目设计开端先是主动性地把地块理解为公园的一部分：朝阳公园为水，高塔写字楼为峰，独栋写字楼为坡，精品办公为脊，住宅为雷；结合园林景观设计，集湖、泉、林、溪、谷、石、峰等所有丹青要素为一体，勾勒城市山水画卷。在建筑平面、立面、景观设计中充分表达“城市山水”的意象，达到建筑和环境合一。

推行房屋建筑工程总承包应慎重对待

◎ 王宏海

日前，住建部和国家发展改革委联合发出《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》(征求意见稿)，这是继2017年底发布首次征求意见稿之后的第二次征求意见稿(以下简称征求意见稿)。

近年来，也许是受工业领域EPC/DB的影响，“房屋建筑工程总承包”走入误区。事实上，国际上房屋建筑较少用这种发包模式，因此对“一带一路”，“走出去”并无实际意义。建议正本清源，慎终始始，借此次征求意见稿之际，正确区分全过程工程咨询与工程总承包，制订《招标图技术设计文件编制深度规定》，并在此基础上，重新定义“房屋建筑工程总承包”的概念和逻辑，推出适应房屋建筑特点的工程总承包制度政策。

房屋建筑不适合推行工程总承包。工程总承包必须具备四个“硬条件”，一是固定总价，二是单一责任主体，三是设计为主导，四是设计施工的深度融合，如此才能体现设计产生的核心价值。反观现实中不管

是设计企业还是施工企业，亦或是很多的“联合体”，从事房屋建筑的工程总承包，均不能满足以上四点要求。

国际上，有些国家的部分房屋建筑项目，也有采用设计+施工总承包模式。但是一是项目多系标准化、简单不复杂的项目，如美国大量的木结构房屋；二是合同价格为“成本+酬金”计价方式，如IPD建造模式(甲方、设计方、施工方在设计、采购、施工、管理等方面的高度融合)，但这需要高度的法治和诚信做基础，并不适合于现阶段我国的国情。

发包图的深度要明确。征求意见稿中提出的发包阶段是：企业投资项目在核准或备案后，政府投资项目原则上在初步设计审批完成后进行工程总承包项目发包。在哪个阶段发包影响到工程报价的可靠性。现行《建筑工程设计文件编制深度规定》等制度法规将设计阶段划分为：项目可研(含估算)、方案设计、初步设计(含概算)、施工图设计(含预算)、专项设计(如幕

墙、基坑与边坡支护、建筑智能化)等阶段。事实上施工招标这一阶段的工程设计定义文件应包括：招标图技术设计+技术规范书(含材料品牌范围)+工程量清单+招标文件。因为只有具备了这样的深度，报价才具有可比性。

费率招标应废止。征求意见稿中提出的合同价格形式是“建设单位和工程总承包单位依据住房和城乡建设主管部门制定的工程总承包项目计价规则，在合同中约定工程总承包计量规则和计价方法。”经调研，在房建和市政领域推行工程总承包两年来，各地区基于可研、方案的发包方式，都是原建设部在2000年早已明文禁止的“费率招标”，方式简单、粗略，并非以市场价和企业的能力来比价，或以抬高费率再降基点，或者在过程中不断追加工程量和投资，事实上形成了一种“后计价”模式，既不科学也不合理，完全没有体现工程总承包“固定总价”控制投资总额的既定目标。

着力发展全过程工程咨询。与工业设计企业的改革发展道路完全不同，建筑设计企业唯有发展全过程工程咨询，建筑师负责制，建筑设计事务所等，才是市场化、国际化的正确道路。但是，过去两年来，设计企业与施工企业以联合体或转、分包模式，做了一些房建工程总承包，设计企业热衷于承揽“费率上浮”式工程总承包项目，目的是拿到“工程总承包”合同后，将施工予以分包(实为转包)，拿“几个点”的巨额“管理费”，并未体现出设计主导，“设计、施工深度融合”的初衷，显然偏离了智力服务这一主业定位，已影响到设计咨询行业的健康发展。据此，征求意见稿引导建筑设计企业重点发展智力服务型的设计咨询业务，促使设计企业、施工总承包企业“尘归尘，土归土”协调发展，有助于引导设计咨询企业聚焦全过程工程咨询，转型发展业主方工程控制与管理顾问，携手施工承包企业共同“走出去”，这无疑是正确的，也完全与国际接轨。

(来源:建筑时报)

房企拿地策略生变 控制节奏找“钱”要紧

◎ 江钰铃

量较上年有所下降。从2019年第二季度，房企掀起一波拿地高潮。随着资金收紧，7月以来土地市场出现降温态势。8月以来，房企整体拿地明显减少。在融资收紧的预期下，预计房企拿地意愿继续下降，土地出让市场将明显降温。

尽管上半年业绩持续增长，但不少房企对未来预期偏于谨慎。这在拿地策略上表现尤为明显。融创管理层表态，上半年有点机会，但拿地并不多，到4月底就基本停止了拿地；下半年没有什么指标，除非特别好的地块会拿一点。

梳理北京、广州、厦门、大连、西安等城市的2019年宅地供应计划可以发现，尽管多个城市的调控方向是增加土地供应，但实际上部分城市今年宅地供应计划

集中在长三角、珠三角这些区域，三四五线城市不会进。

对于“不拿地”，“三四五线城市不会进”等原因，上述房企其实出于以下考虑。

从目前情况看，融资条件比较紧，企业出于对自身的保护，保守一点正常。5月市场高位后，融创控制了拿地节奏，规避拿贵地的风险，仅增持少量优质土地资源。万科将牢牢把握经营的“基本盘”，在上半年的基础上继续巩固和深化既定工作思路。

对于下半年如何“找钱”，房企都给予了浓墨重彩的描述。

融资收紧对整个行业都有些影响，资

信好、经营稳健的企业更容易适应些，其他企业面临的挑战可能会大些。万科一直坚持较稳健的策略，根据货币市场的变化来调整经营节奏，持续控制好负债率，保持好信用评级；关注货币市场变化与资本市场、客户市场、土地市场、房产市场的关联关系。

相对于民企而言，国企融资方面更有优势。数据显示，8月以来拿地偏多的房企以国资背景居多。中原地产研究中心数据显示，截至8月23日，拿地前十名的企业中六家具有国资背景。

(来源:中国证券报)

员工
投稿

每一秒都是文化冲击

文/金小华



作为塞内加尔的暑期志愿者,我们初来乍到对许多事情感到“不适应”。

第一个就是炎热的气候条件,塞内加尔地处北回归线以南,白昼长,太阳辐射强,终年高温。加上大部分地区属于冲击平原,仅东南有丘陵,没有天然的隔热屏障,导致塞内加尔炎热干燥。

这里吃早饭时间大都在上午8、9点,一般是法棍。小刀剖开一部分,涂上巧克力酱吃。另有牛奶粉、方糖、雀巢咖啡或立顿红茶等作饮料,都是进口,口味地道。开餐时,一般民众家里都是坐在地上吃,吃前还要跪着向麦加方向做几分钟祷告。

中晚餐大都是咖喱炒米饭(粉)或面条等,颜色是淡黄的,加大体切片的青柠檬,还会有烤鸡、烤牛肉或

烤鱼等。食品都用大托盘盛着,大块肉,而餐具只提供大盘子和刀、叉和小调勺等。

当地饮食习惯中,特别注意不能用左手取用食品(按穆斯林风俗,左手不干净),而且也不能站着喝水或喝饮料。

若想从首都达喀尔到郊区,只有一条高速干路可走。地面铺以沥青,路况很一般,两旁没有什么绿化,近似国内的一级公路,过路费在人口处就交,基本都在1000西法,相当于12元人民币。也有更低等级的公路,没有任何红绿灯,但每过几百米就有一段凸起的减速带,以此提醒司机减慢车速。

市区或城镇公路上,没有任何隔离带和斑马线,也没有机动车道、非机动车及人行道的分离设施。到郊区城镇主要街道,尚有小部分的沥青铺就的马路,但一进入村镇就只有大体成形的黄沙路。这沙路都是细如面粉的绵沙,汽车慢速开过才不致于陷进去。

道路上往来轿车,大都是国外品牌,但看到的车体都很旧。也有中国产的车,车况却比较好。而塞国本地的车,大都是组装的,看不出什么品牌。

少部分的出租车,大都经过改装,颜色赭黄,排气管后或装有一束浅黄色的毛刷,为了防路面上的沙子。出租车基本满座,据说乘坐的大都是比较有身份的人。

公交车车体上全是各色的涂鸦,车窗敞开没有任何玻璃,招手即停。售票员手牵在车尾的杆子上,身体全

悬在车外。街面有少数的警察还会查公交车,如是否有证,是否超载等。

达喀尔市区的道路上也会堵车,特别是上下班高峰。市镇上,道路上的汽车、摩托大都开45码左右,但时不时还会有马车混杂其中。但奇怪的是,交通事故却很少。我们来得这儿5天,也经常上路,却只看到过一起事故。

塞内加尔的足球,在非洲是十分有名气的。可能得益于这个国家的人都十分迷恋狂热足球运动,因为不论在城郊或乡村,总能看到一群人踢足球。甚至在海滨稍微平缓的沙滩上,都有年轻人或儿童在踢球的身影。他们许多都攻势凌厉,防守稳当,沙滩赛场瞬息万变,颇有专业范儿。

但凡有大赛,塞内加尔各城镇都是万人空巷,不论男女老少都会自发在街道载歌载舞、通宵达旦地欢呼庆祝。为了本届非洲杯的足球决赛,塞内加尔的人们都早早地做准备,在街上挂起飘扬的国旗,旗上还特意戴上许多小洞,来祝愿顺利“进球”。

曾经我们也跟随他们亲身感受过这波“足球热”。塞方联络人查尔斯特带领我们到达古达内皮金运动场,与当地人民收看非洲杯总决赛。广场上,民众身穿鲜艳的民族服装,脸上涂三条色—红黄绿,穿上国旗图案的服装,更有几个小伙子,自己做了金色的奖杯,祝愿本国球队能够夺冠。

来到塞内加尔参与志愿者活动之余,还能感受一下当地的风土人情,虽然有不少文化的冲击,但这种感觉还挺奇妙的!(来源:广厦学院)

层的地质,叠的历史
——地质博物馆,天津

采用经过数亿年演化而成的奇石形象,模拟地质构造的形态,设计螺旋上升的平面布局,宛如经过亿万年代后形成的层层叠叠的岩层,叠错生长出来,展现出饱经风霜巨变后的独特美感。

四川盆地的模拟形态
——自然博物馆,成都

随着时间推移,火山活动和板块构造运动导致高原隆起、盆地形成,自然之力打造出成都独特的自然环境。辅之古蜀水利系统作为室外景观,演绎出博物馆周边的倒影池和景观水道。

粉墙黛瓦,江南流韵
——浙江美术馆,杭州

秀美的西子湖畔,苍翠的玉皇山麓,从书法、水墨画、江南传统建筑中寻找灵感,与自然、人文环境和现代审美理念取得和谐统一。建筑体量依山展开,向湖面层层跌落,在“似与不似”之间表达着江南传统建筑特征。



大地生,大地融——小米醋博物馆,淄博

醋的古老历史和坛子、罐子等容器给予最初的设计灵感,建筑总体是个简单的立方体,立面的纹理犹如地质学上的断层剖面,使它犹如从地下生长出来一般,而立面上的凹槽则是埋在地底的古代容器印在立方体上的痕迹。



▲ 世界屋脊的生命信仰——藏文化博物馆,青海

神奇美丽的青藏高原,有着灿烂的历史文化和别具一格的传统建筑。勤劳勇敢的藏族先民在崇尚自然、奋斗不息的长期建筑实践中,因地制宜不断吸取多元文化,创造出独特鲜明的建筑理念、艺术形式和民族风格。大厅四层通高,透光穹顶,引光入馆,引景入馆,四周彩色立柱寓意藏文化色彩绚丽的风格特点。

(来源:谷德设计网)

散文
欣赏

生活就是创造每一天

文/冯骥才



我还在一次艺术家的聚会中说:“我们今天为之努力的,都是为了明天的回忆。”正像保存葡萄最好的方式是把葡萄变为酒,保存岁月最好的方式是致力把岁月变为永存的诗篇或画卷。

现在我来回答文章开始时那个问题,为什么我喜欢日历?因为日历具有生命感,或者说日历叫我随时感知自己的生命并叫我思考如何珍惜它。

所以,我们的日历中大多数页码都是黯淡无光的。过后想起来,好似空洞无物。于是,我们就碰到了一个非常重要的关于人本的话题——记忆。

人因为记忆而厚重和变得理智。更重要的是,记忆使人变得独特。因为记忆排斥平庸。记忆的事物都是纯粹而深刻个人化的,而所有个人都是一个独特的“个案”。记忆很像艺术家,潜在心中,专门刻画我们自己的独特性。

你是否把自己这个“独特”看得很重要?广义地说,精神事物的真正价值正是它的独特性。无论是一个人,还是一种文化,记忆依靠载体。一个城市的记忆留在它历史的街区与建筑上,一个人的记忆在他的照片上,物品里,老歌老曲中,也在日历上。

然而,人不能只是被动地被记忆,我们还要用行为去创造记忆。我们要用情感、忠诚、爱心、责任感,以及创造性的劳动去书写每一天的日历,把这一天深深嵌入记忆里。

我们难道不是有能力使自己的人生丰富、充实以及具有深度和分量吗?所以我写过:“生活就是创造每一天。”

她受不了老伴脸上那种伤感的神情。她就去做了美容,除了皱,还除去了眼袋。但老伴一看,竟然流下泪来。时针是从来不会逆转的,倒行逆施的只有人类自己的社会与历史。

于是,光阴岁月,就像一阵阵呼呼的风或是闪闪烁烁的流光,它最终留给你的只有无奈而频生的白发和消耗中日见衰弱的身躯。

为此,你每扯去一页用过的日历时,不是觉得有点像扯掉一个生命的页码?

我不能天天都从容地扯下一页,特别是忙碌起来,或者从什么地方开会、活动、考察、访问归来,看见几页或十几页过往的日子挂在那里,黯淡、沉寂和没用;被时间掀过的日历好似废纸。

可是当我把这一叠用过的日子扯下来,往往不忍丢掉,而把它们塞在书架的缝隙或夹在画册中间。

就像从地上拾起的落叶。它们是我生命的落叶!别忘了,我们的每一天都曾经生活在这一页一页的日历上。然而人生的大部分日子是重复的——重复的工作与人际,重复的事物与相同的事物都很难被记忆。

我喜欢用日历,不用月历,为什么?

厚厚一本日历是整整一年的日子,每扯下一页,它新的一页——光亮而开阔的一天便笑嘻嘻地等着我去填满。

走出了今天便进入了全新的明天。白天和黑夜的界线是灯光,明天与今天的界线还是灯光:每一个明天都是从灯光熄灭时开始的。

每年的1月1日,我都把一本新日历挂在墙上。随手一翻,光溜溜的纸页花红绿滑过手心,散着油墨的芬芳。这一刹那我心头十分快活。我居然有大把的日子!我可以做多少事情!

可是,时间的空间是无形的,触摸不到的。凡是使用过的日子,立即就会消失,抓也抓不住,而且了无痕迹。也许正是这样,我们便会感受到岁月的匆匆与虚无。

有一次,一位很著名的表演艺术家对我讲她和她丈夫的一件事。她唱戏,丈夫拉弦。他们很敬业,天天忙着上妆上台,下台卸妆,谁也没顾不上认真看对方一眼,几十年就这样过去了。

一天老伴忽然惊讶地对她说:“哎哟,你怎么老了呢?你什么时候才老的呀?我一直都在你身边怎么也没发现哪!”

读者
来稿

笔耕不辍的秘诀

文苏提春

感恩上苍在我的脑袋里植入了酷爱写作的芯片,令我沉浸在写作的乐趣中已有多年。

“哪里有关心,人家在喝咖啡的时候我正在工作。”鲁迅的感悟于我如芒刺背。笨鸟先飞的我,投稿从石沉大海到挤进版面。苦苦耕耘的收获中,终于让自己顿悟出:文艺作品,比拼到最后都是比思想和切实性。至于技巧,固然重要,但缺乏思想与切实的空泛文章,那技巧只是花拳绣腿,会让人读出一头雾水来的,无疑淘汰。

领悟到写作灵魂的所在,自觉贫乏的我,亟需“充电”。

求教无门,报刊上的上乘作品和《唐诗鉴赏词典》等良籍,成为我的经典老师和充电桩。我锲而不舍地阅读,淘金,写作,投稿,而终见春天,应了“天道酬勤”之说。

岁月中,自有不少涂鸦的东西,滥竽充数地频频凑进了全国大小报刊版面。有幸受编辑老师们关注,尔后又幸蒙多家报社乃至电台聘为“特约记者”。从此,我跨出家门迈开了社会采访的步伐。

采访作业由浅入深,使我领悟到采访中要灵活巧妙寻觅突破,不仅要善于从被采访对象的有声话题中挖掘素材,更要善于从周围无声的静物中挖掘题材,这往往能喜获到一手意外而称心的素材。

那一年,我去一家派出所采访他们为民办实事的事迹,该所长热情接待了我的采访。我们在机械、规范、呆板中“交流”了半晌,对方“一本正经”地讲了许多,我认真地记了很多,可总在空泛中兜圈子,内容枯燥平乏,没生动事例,我若是将这些内容梳理扒剔成文,定是平平一章而无可读性。

我决定另辟蹊径探索,环视了所长办公室,修地,壁上那面锦旗上金灿灿的“九十年代活雷锋”的字样跃入我眼帘,好极了!我决定“撩开”锦旗看看这位“活雷锋”。

当我问起这面锦旗的由来,王所长的话匣打开了,他一反才子的拘谨和严肃,滔滔不绝地道出了这面锦旗后面,引人入胜又耐读的勤政为民服务的生动故事。我听完了王所长讲述的“活雷锋”感人情节,暗自庆幸丰收。回家后,我便趁热打铁,一气呵成了数万稿件。

又一年的春节,我去一家食餐采访该店的“优质服务”。踏进餐厅,望见一位老太将红包要送给送面的服务员,那服务员姑娘婉言拒绝:“你老的情我领了,照顾老人是我们的必须。”

原来,这对近九十岁的健朗老夫妻,是这家百年老店“中华老字号”的老顾客。这位服务姑娘每见老人进店便会起来去搀扶二老到位,帮二位点餐。我捉住刚才那一抹“红包来回”的小镜头,做成该店优质服务的鲜活题材。

可见,“生活中不是缺少美,而是缺少发现”只要启动敏锐触角,扫描时光,捕捉易于溜过且生动活泼的细述,于柳暗花明中会见得“天涯何处无芳草”。

这就是我在写作中悟出来的一些心得体会,也是我珍藏多年笔耕不辍的秘诀。

(来源:本报读者)

