



Copower eternal
Harmony and prosperity
长远永恒 和谐昌盛

www.copower.com.hk

编辑出版：现代长和投资有限公司

長和實業
COPOWER

Copower eternal
Harmony and prosperity
长远永恒 和谐昌盛

01 JAN 2014
总第47期

COPOWER

2014年1月

总第47期

COPOWER 長和實業

郑乾本：以坚定的信念助推长和全面稳定发展
2013 年长和实业集团总结会暨表彰会纪实
邵梁庆元旦长和一家亲



仙人指路

尺寸：6×8×8(cm)

新年致辞

长和实业的全体同仁：

新年好，大家辛苦了。

2013年是公司发展历程中不平凡的一年，长和实业稳步向前发展，取得了丰硕的成果，为长和的进一步腾飞打下了坚实的基础。新的一年已经到来，在这里，我把长和实业2013年取得的成绩和我们在2014年的工作重点给大家做一个简单的介绍。

2013年蒲河项目的勘探开发取得了重大突破，全年钻井16口，目前日产原油50余吨，2014年计划全年钻井24口水平井，16口注水井；2013年7月我们在北京与中海油签署了28—03区块的勘探开发合同，计划于2014年完成100平方公里的三维地震，探井一口。

2013年1月7日，斯伦贝谢长和与延长石油集团在西安签署了延113—133气田一体化技术服务项目，于2013年10月正式开钻，2014年计划完成建井完井38口；2013年7月，我们与中石油浙江油田公司签署了四川页岩气一体化服务项目，2014年计划完成16口页岩气建井完井工作量；2013年8月，我们与中石油长庆实业集团签署了姬黄37、镰刀湾采油工程服务合同。

2013年12月份，斯伦贝谢CEO到访SQP西安总部，与长和实业达成诸多共识：双方各持斯伦贝谢长和50%的股权，合同期限为30年；斯伦贝谢长和以SPM、SPM为模式打造油气田技术服务公司；合作成立斯伦贝谢长和石油学校等等。斯伦贝谢长和成立3年以来，经过逐步的发展转型，已经把一個相对比較小的公司逐步发展成一个规模不错的公司，2013年的业绩比2012年增长了兩倍左右，预计2014年公司业绩会继续增长3~4倍。

银川贺兰山东麓是全球种植高档葡萄的黄金地段，2013年3月我们与宁夏农垦集团合作，从法国梅西公司引进并种植了30亩高档葡萄苗，计划于2014年完成600亩高档葡萄苗的种植。2013年11月，我们完成了长和翡翠酒庄的注册、建筑设计和装修设计，预计于2014年完成成长和酒庄主体的建设。

西安基地二期办公楼及公寓楼已经在2013年5月正式投用，2013年底也完成了长和物业、长和文化传媒五层办公楼的装修工作。长和地产完成了长和家园3万平米的建设工作，长和物业、金融等板块在2013年都取得了稳步健康的发展。

长和实业到今天已经走过了18个年头，我们取得了丰硕的成绩，这与大家的辛勤付出是分不开的。2013年硕果累累，2014年任重道远。明年是我们发展壮大的关键机遇期，公司也将面临新的挑战。希望公司全体同仁齐心协力，2014再创辉煌！

值此新年来临之际，我谨代表长和实业祝大家身体健康、阖家幸福，长和一家亲！

Contents 目录



Copower eternal
Harmony and prosperity
长远永恒 和谐昌盛

内部资料 免费交流
粤内登字 深圳 第 [南山 0001] 号

Hong Kong International Headquarter

香港国际总部

28/F, OTB Building, 160 Gloucester Road, Wanchai,

Hong Kong

香港湾仔告士打道 160 号, 海外信托银行大厦 28 楼

TEL: (852) 3100 0590 FAX:(852) 3100 0593

Shenzhen China

中国深圳

17cd, 17/F, Time Plaza, 1 Taizi Road, Shekou,

Shenzhen

深圳市蛇口太子路一号新时代广场 17 楼 17CD

TEL: 13649259519

Xian China

中国西安

4/F, Copower Building, NO.2 Garden Road, Weiyang

Lake Development Zone,

Xian City, Shanxi Province

陕西西安市未央湖开发区花园路 2 号长和会馆

TEL: 029-6569 8666

Yinchuan China

中国银川

12/F, Investment Building, 65 Hubin West Street,

Yinchuan City, Ningxia Province

宁夏回族自治区银川市湖滨西街 65 号投资大厦 12 层

TEL: 0951-6735 298 FAX: 0951-6719 830

卷首语

01 新年致辞

长和聚焦

04 总结 任命 表彰

12 探索论证进取 SCP 发展现曙光

14 长和物业 2013 年度工作总结纪实

16 长和翡翠酒庄 2013 年度工作总结纪实

18 国家开发银行扶持众信和发展

19 宁夏自治区金融办领导到众信和调研

20 邵梁庆元旦 长和一家亲

24 梦圆 “长和一家亲”

26 油井水平井施工注意事项阐释

30 长和物业公司开展冬季大检查活动

特别策划

32 成长与收获

人物专访

43 郑乾本：以坚定的信念助推长和全面稳定发展

管理世界

46 沟通力创造生产力

48 优秀的企业文化建设存在问题剖析

行业资讯

50 涪陵区块勘探成功使中国对页岩气产量目标重拾信心

51 海油工程公司着眼于全球业务扩张

52 坦桑尼亚颁布新天然气政策

政策解读

56 银监会提出新政策性金融机构消息称是城镇建设银行

58 中国 18 个城市发布收紧房地产调控政策新举措

长和故事

60 视察慰问 调研提升

经典文摘

64 做人的学问（一）

员工园地

66 幸福像饺子

68 冬雪

71 关于写作的十点感悟

手里的世界

72 梁学力：手里的世界

文化博览

76 简话 “舞台剧”

主办单位：长和实业集团

承办单位：现代长和投资有限公司

总 编：焦旭鼎

执行总编：李天辉 薛宝忠

副主编 / 责任编辑：沈学文

摄 影：李 林 徐 可

美术设计：白 亮

编委会主任：焦旭鼎

编委会常务主任：马 瑄 丁成园

编委会副主任：王文华 邓 倩 宁 婧

陈家俐 雍 洋 任菲菲

张永祥 李晓佳

编辑部电话：
0951-5668889

编辑部地址：
宁夏回族自治区银川市兴庆区湖滨西街 65 号投资大厦 12 楼

投稿地址：
<http://www.copowermag.com:8081/ch/index.aspx>

公司网址：
www.copower.com.hk



请关注长和公共微信平台
公共微信号：copowerhk



总结·任命·表彰

© 本刊编辑 丁成园

2013 年长和实业集团总结会暨表彰会纪实

2013 年 12 月 23 日，长和实业集团总结会在西安举行，油气业务、金融、地产物业、葡萄酒业、文化传媒等板块的中高层管理人员欢聚一堂，参加一年一度的长和盛会。



总结得失 分享交流

长和实业 2002 年召开自公司 1996 年成立以来的第一次年度总结会，当年看似“走过场”的总结会，却成为长和实业制度化建设的发起点，也是长和文化遗产的宝贵财富。第一次进城、第一次穿西装打领带作报告、第一次发言腿抖、第一次拍全家福……从董事长焦旭鼎的回忆描述中，传递的不仅是笑声，更是激励。总结得失，分享交流，总结会被赋予了总结之外更深层的寄托。

本次年度总结会，由各副总裁、总经理、总监代表各自主管业



务向大会做汇报，张文科、陈明盛、陈德彦、何基章、邵启隆、李青、焦旭辉、薛宝忠先后就油气、油气服务、酒庄地产、准兴项目、物业、人力资源、财务、文化传媒总结发言。总结主要从 2013 年 KPI 指标完成情况、主要经营业绩、做得好的方面 / 需要改善的方面及 2014 年工作部署进行汇报。

最后，董事长焦旭鼎作年终总结讲话，他分析自 2006 年起中国国内石油产量已不能满足现有需求，2012 年中国进口原油 2 亿 8000 万吨，石油对外依存度 58% 左右，2013 年预计达到 60%。国内经济的快速发展，石油对外依存度的不断提高，要求加大国内常规非常规石油资源的勘探开发力度，这为国内石油企业的发展带来了前所未有的机遇和挑战。长和实业战略规划将在油气业务领域做大做强，1996 年至 2013 年，18 年的发展为长和实业积淀了夯实的基础与宝贵的经验，2014 年若干个老项目需要创新突破，若干个新项目需要上马开拓，长和实业“无路可退”，唯有“乘风破浪”。

任命高管 明晰责任

“无路可退”，如何“乘风破浪”？招募精英，重组团队，专业高效。2014 年的工作部署重要一项为调整组织架构、任命高层、设定 KPI 指标。

2014 年长和实业集团高管主要分工：

焦旭鼎
集团董事长，全面负责集团战略及运营管理工作；

焦旭鹏
集团副董事长，协助董事长负责集团运营管理工作；

张文科
集团董事，监管集团油气业务板块管理工作；

张艳莉
集团董事，负责集团葡萄酒业务管理工作；

陈德彦
集团董事，负责集团阅海阁项目、滨河新区学校项目管理工作，并协助负责集团葡萄酒业务管理工作；

焦旭辉
集团董事，负责集团财务、行政、人力资源、IT 以及金融业务管理工作；

邵启隆
宁夏长和房地产有限公司及西安长和物业管理服务有限公司董事长，负责集团地产业务板块管理工作；

任命书宣读完毕，董事长焦旭鼎分别与郑乾本、焦旭辉、陈德彦、薛宝忠、丁进、邵启隆、丁飞，签订“2014 年长和实业集团业绩合同书”。
机遇挑战并存，寄予厚望！

车菊花
集团公司监事长；

聘任郑乾本
出任集团油气业务板块总裁，全面负责油气业务板块的运营管理工作；

聘任陈建新
出任油气业务板块副总裁兼蒲河项目经理，全面负责蒲河项目运营管理及姬黄 37 项目的监管工作，并支持南海项目运营管理；

聘任丁进
出任集团总法律顾问，兼董事会办公室主任。





魏韡——姬黄 37 项目财务总监

董事长点评：“成绩优秀，默默奉献，希望在 2014 年能够进一步提升。”

鲁强——蒲河项目外协副经理

董事长点评：“鲁强的成绩是公司全体外协的一个缩影。蒲河区块外协压力大，困难重重，他勇于面对困难，解决矛盾，保障生产的顺利进行。”

丁飞——房地产总经理

董事长点评：“大学毕业就进入公司，历任董事长助理、总经理助理、行政部经理、房地产公司总经理，他的优秀在于独立完成着一个公司、项目的运营。”

贾学文——物业副总经理

董事长点评：“既恨又爱，工作干了很多，骂也挨了很多，希望在 2014 年继续努力。”

王文华——准兴项目经理

董事长点评：“面对重重困难，能够高标准、高效率顺利完成项目建设，准兴项目团队在王文华的领导下加班加点，不畏内蒙恶劣的气候条件和各种困难，为公司赢得了良好的口碑。”

2013 年集团总结会圆满结束，2014 年工作计划顺利部署；2013 年的得失成为过去，2014 年的规划即将启动，唯有“努力，努力，再努力；加油，加油，再加油”！



表彰优秀 学习榜样

没有绶带，没有奖金，一个“总裁荣誉奖”，它代表的是一份感谢和寄望！

陈明盛——SCP 总经理

董事长点评：“SCP 成立至今，在长和实业与斯伦贝谢的管理模式、制度建设、团队培养、文化推行等方面的交锋、磨合、融合中贡献极大。”

全晓虎——SCP 副总经理

董事长点评：“非石油专业人员成长为生产副总经理实属不易，公司复合型人才学习的榜样。”

孙宾——SCP 副总经理

董事长点评：“8 月长和实业与长实集团签署姬黄 37 区块采油承包合同，为管理权顺利交接、区块产量稳定、生产安全做出重要贡献。

曾嘉伦——集团财务总监

董事长点评：“长和实业的第一位香港员工，话不多说，活没少干，敬业务实，希望多运动锻炼，多讲话。”

丁梅香——集团财务总监

董事长点评：“集团财务团队的核心人物之一，2013 年在财务管理体系建设、项目融资方面贡献突出。”



大梁湾采油作业区和镰刀湾采油作业区认真贯彻落实集团公司工作会议精神，紧密围绕全年生产目标，坚持“2342”油田开发思路，牢固树立“向技术要产量、向管理要产量”的思想，凝心聚力，扎实工作，实事求是，认真落实，密切围绕“安全生产、技术管理、基础管理”等方面开展工作，不断夯实油田稳产基础，确保各项生产工作运行平稳有序，圆满完成2013年各项工作任务。蒲河项目部计划钻水平井12口，实际完成17口，完成建井任务142%，超额完成任务。另外还完钻水平井1口，注水井2口。延长项目在2013年正式启动，经过半年多的努力，人员、队伍和设备配置已基本到位，目前延长项目第一口井已顺利开钻，为来年工作的全面开展打下良好的基础。浙江油田四川页岩气项目，YS108H1井场有8口井生产任务，两部50钻机实施施工任务，YS108H1-01井9月2日一开至12月2日完钻；YS108H2井场计划实施9口井，两部50钻机实施施工任务，现正在进行井场踏勘。在全体人员的共同努力下，基本完成全年目标任务。

在取得现有成绩的基础上，SCP全员积极总结工作中的经验和教训，为2014年的工作打下良好的基础。2013年是转型、过渡、提升、安全年，2014年是制度为手段、人性化管理、强化管治（HSE、HR、财务）与项目执行年。SCP将继续加强制度管理和安全管理，配置发展需要的各方面人才，提高安全意识，加强重点区块的技术支撑力度，为SCP全面转型升级打好基础，积极努力完成全年目标任务。



探索论证进取 SCP 发展现曙光

SCP2013 年度总结会纪实

© 本刊编辑 沈学文

2013年12月22日，SCP 年终总结会在西安总部召开，SCP 各副总经理对 SCP-2013 年各项工作进行了汇报，总经理陈明盛对 SCP-2013 年整体工作进行了总结。

2013年以来，SCP 根据集团公司战略规划及部署，以顺利完成全年生产任务为目标，以“严要求、高效率、促生产、保安全”的生产标准为准则，全面启动2013年的各项生产任务。在总结以往工作的基础上，SCP 不断完善管理制度和工艺流程，不断加强基础管理及人员素质和技能的培养，内练素质，外树形象，以现有市场和工作量为基础，不断提高队伍的综合作业能力。



长和物业 2013 年度工作总结纪实

© 西安长和物业管理服务有限公司 李飞鹏

2013 年 12 月 19 日，西安长和物业管理服务有限公司 2013 年年终总结暨 2014 年工作计划会议在西安召开，西安长和物业管理服务有限公司全体员工参加了本次会议。

各部门对 2013 年的各项工作进行全面的汇报，对工作中的不足之处进行了总结，提出了改进的方案，并对本部门 2014 年全年的重点工作做了计划安排和部署。

在听取完各项目部门的工作总结后，西安长和物业管理服务有限公司副总经理贾学文指出：2013 年是长和物业公司业务飞速发展的一年，这一年各项目部的各项工作都在正常有序的进行。特别是西安物业部和邵梁物业部这两个较成熟的项目部门，在往年发展的基础上合理汲取经验，转变自身思想，从多角度、全方位为被服务方提供了较为完整的物业服务工作。延安物业部和镰刀湾物业部都是今年新开拓的项目，延安物业部从项目基地建设到后期服务人员到岗服务全部由物业公司独立操作，真正体现了物业公司一站式物业服务。而镰刀湾物业部是我们在复杂的项目环境中接管的项目，我们有效保障了项目甲方的正常工作，并为其提供了全面的物业服务工作。车辆管理部作为物业公司的一个业务部门，有效地保证了集团各子公司人员出行的安全和快捷，并为所有车辆加装了



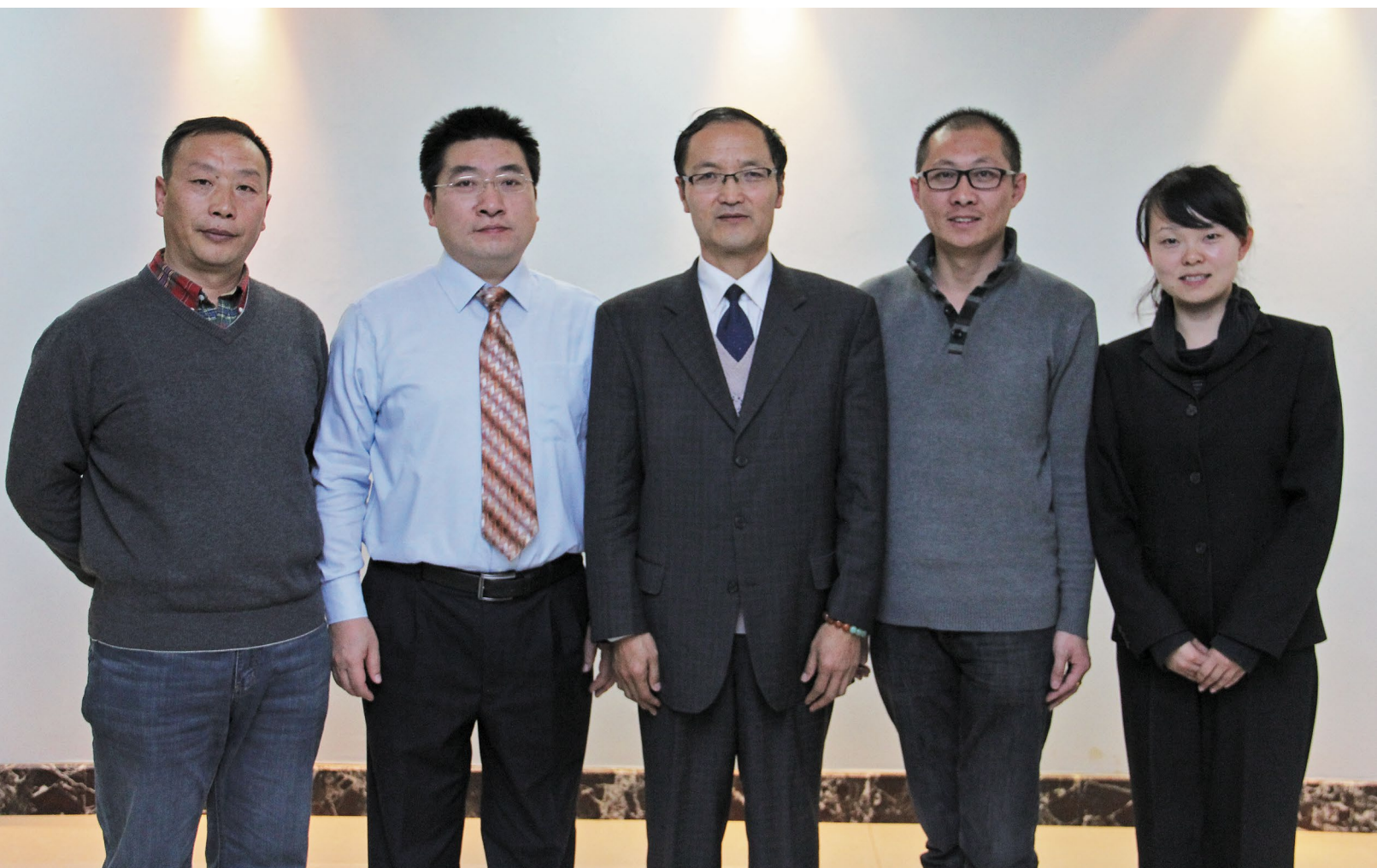
GPS 监控，全方位提高了车辆日常管理和派遣能力。2013 年各项目工作的正常有序开展，不仅使物业公司在集团各子公司及友好合作单位间取得了良好的口碑，也为物业公司的发展壮大打下了一定的基础。

各项目工作的正常有序开展，离不开管治各部门体系的健全和完善。西安长和物业管理服务有限公司副总经理车菊花强调，物业公司经历了 2012 年和 2013 年这两年的发展，已经走过了它的初始阶段。在接下来的发展阶段，公司将会有大的举动。在这其中，我们需要对管治制度进行健全完善。在此期间，我们可以借鉴集团公司及其他分公司的合理经验，全面做好业务方面的管治支撑工作。

最后，西安长和物业管理服务有限公司总经理邵启隆对本次会议进行总结。邵总认为，首先，西安长和物业管理服务有限公司管制方面工作在 2013 年取得了较为明显的进步，各项制度都日趋健全。针对这种情况，业务方面各项管理制度也需要不断加强。2014 年，我们在

管制方面要及时作出调整，同时加强项目和业务方面管理，做到全方位统一化管理。其次，项目及业务方面的工作在 2013 年取得了较好的成绩，一些管理人员和新进员工都为此做出了重要的贡献。但我们要注意到物业公司的各项工作主要以服务性工作为主，因此各位员工还必须要继续转变思想，尽快适应物业管理团队，快速成长。最后，由于物业行业的特殊性和专业性，物业公司在今后的发展过程中需要不断加强对服务人员的管理和培训，建议将培训工作作为明年的重点工作，要充分利用一切可能的条件和时间对员工进行专业业务和文化素质方面培训，切实加强物业服务的整体水平。

2013 年即将过去，在过去的一年中，西安长和物业管理服务有限公司凭借着骄人的业绩和勇往直前的气魄突破创新，以豪迈的姿态跨步向前。总结 2013 年的经验与进步，朝着 2014 年继续迈进，我们期待长和物业公司在 2014 年取得更加骄人的业绩！



长和翡翠酒庄 2013 年度工作总结纪实

© 宁夏长和翡翠酒庄有限公司 王静

2013 年 12 月 27 日，宁夏长和翡翠酒庄有限公司 2013 年度总结会在银川机关小会议室召开。长和实业集团副总裁、宁夏长和翡翠酒庄有限公司总经理陈德彦，副总经理张永林以及酒庄公司全体员工参加了会议，集团董事会办公室吴丽琼、行政部李晓佳应邀列席会议。

首先，陈总为酒庄全员传达了集团年终总结会的会议精神，并为大家阐释集团组织架构等部分变动情况：2014 年，集团的第一大业务板块为油气板块，第二大业务板块为农业板块，而农业板块目前主要是葡萄酒项目。因此，长和翡翠酒庄项目及长和翡翠葡萄园项目将是长和实业集团迈向农业产业领域的第一步。

随后，种植副经理关生武和综合部经理助理王静分别作了年度工作汇报。关经理的工作汇报既是一份详细的工作汇报，也是一份关于葡萄苗种植技术的培训报告。他在总结中详细汇报了 2013 年每个月的工作重点，对种植葡萄苗的整体步骤也做了技术详解，并对 2014 年的工作计划做了统筹安排。陈总对关经理 2013 年的工作给予了肯定，并要求关经理在今后的工作中保持干劲，在葡萄酒项目中起到标杆带头的作用。

王静详细阐述了各项注册步骤，其中涉及到的单位多达十余家，办理各项证件三十余件。因为葡萄酒项目涉及到外商，故此次注册工作与以往办理内资企业有着很大的不同，面临很多问题和挑战。王静原是小贷公司综合员，按照集团公司安排 2013 年 6 月份调入葡萄酒项目负责前期公司注册工作。跨专业、跨行业的王静很快熟悉了工作的重点，踏踏实实完成好每一项工作。陈总对王静的工作同意给予了肯定，并勉励王静在今后的工作中能够更加细化，做到综合全面。

接下来，陈总、张总分别对酒庄、葡萄园商业计划书进行了讲解。

酒庄及葡萄园的商业计划书对 2014 年的工作进行了全面的部署，从酒庄建设、葡萄园的滴灌铺设，平整土地流程到各部门的管治工作都做出了详细安排。酒庄 2014 年工作重点是完成长和翡翠酒庄生产区的建设及其装修，达到可酿酒状态；收购葡萄 150 吨，酿制干红葡萄酒 80 吨、干白葡萄酒 20 吨。葡萄园 2014 年工作重点是种植基地滴灌系统铺设；基地葡萄种植和抚育。

会议最后，酒庄全体员工分别与陈总签订 2014 年业绩考核合同书。





国家开发银行扶持众信和发展

© 宁夏众信和小额贷款有限公司 高洋

2013 年 12 月 12 日，国家开发银行富民业务处的领导到访宁夏众信和小额贷款有限公司。实地了解我公司申请 1000 万元涉农贷款的相关情况，并考察我公司目前的生产经营情况与贷款需求。宁夏众信和小额贷款有限公司总经理焦昆进行现场陪同和讲解工作。

期间国家开发银行领导详细了解了企业背景、企业未来规划以及发展中遇到的困难。众信和总经理焦昆表示：宁夏众信和小额贷款公司是宁夏回族自治区首批民营的小贷机构，公司 2007 年成立至今，经过多年的努力，现已累计发放贷款约 4 亿元，为近 500 户中小企业、个体工商户及个人提供了融资服务。并与多家银行金融机构建立了良好的协作关系。

在谈到公司未来发展时，焦昆总经理强调：思路决定出路，众信和必须开拓思路、调整策略、敏锐判断，努力寻求业务的突破口。我们瞄准银川的市场，把工作做深做透做细，利用一切有益信息，发现瞬间有利机会，批量开发客户资源，适时进行梳理整合，启发式传导微小企业融资理念。

“我们对市场的判断，基于一

个职业团队的敏感，这个敏感就是想象力的前提”，焦昆总经理表示，只要我们不墨守成规，善于捕捉机会，以专业的素质打开发展的通道。我们坚信，在集团公司大战略的指导下，众信和必将成为中国最好的专注为中小企业、微小企业、个体工商户提供金融服务的企业。

宁夏自治区金融办领导到众信和调研

© 宁夏众信和小额贷款有限公司 王秀

2013 年 12 月 5 日，金融办主任李文华、副主任吴琼一行来到众信和进行现场调研，全面了解众信和对贷管家系统的运用情况。众信和总经理焦昆对贷管家系统目前的运行情况作了详细汇报，就当前私募债业务与金融办领导进行了沟通，并认真听取了各位领导提出的意见和建议。

调研过程中，李文华主任认真地对贷管家系统进行了实地操作，通过系统查看了众信和的现有余额、客户管理以及收本收息等各项业务。针对运用系统过程中所出现的问题，李主任再三叮嘱贷管家软件开发的负责人，一定要完善系统，今后的业务必须在贷管家系统里体现，逐步取消手工操作的旧模式。

随后，金融办领导针对众信和目前的发展现状，提出了具体的工作要求。金融办领导提出：要严把利率过

高，避免形成非法高利贷的形式，防止超出小贷公司经营的范围；要加强监督，严把风险关，为公司的自有资金安全提供有效的运行环境。

最后，各位领导对众信和一直以来认真负责的办事态度予以肯定。并勉励我们在今后的发展中，一定要按照上级的要求，抓好做实以上各项工作，扬长避短、及时整改，为小贷公司的发展树立起模范的标杆。





邵梁庆元旦 长和一家亲

© 本刊编辑 李博文（实习）

2013 年 12 月 29 日，长和实业集团 2014 年元旦晚会在邵梁多功能大厅隆重举行，长和实业集团及各子公司领导和员工欢聚一堂、共庆元旦。

12 月 29 日中午，集团及各子公司人员陆续抵达邵梁。当天邵梁基地阳光明媚，但气温仍属严寒，多风。寒冷的天气抵挡不住大家欢聚的热情，山上的寒风吹不散大家团圆的喜悦。下午 13:30，全体职工排着整齐的队列依次领票入场，观看台上的暖场节目，大家嗑着瓜子吃着点心共话情谊。接近 13:50 左右，董事长焦旭鼎步入会场，演出会场顿时爆发出了雷鸣般的欢呼声，实实在在地表达了勤劳朴实的一线员工对公司领导的真挚情谊。下午 14:00，此次演出正式开始。

元旦演出紧扣“长和一家亲”的主题，密切沟通员工感情，答谢全体职工在这一年当中的辛劳付出；此次演出邀请到银川艺术剧院的专业演员导演团队，为大家带来了精彩的文艺演出；集团及各子公司员工踊跃报名参加，为大家奉献了接地气的欢声笑语。

西安物业公司 and SCP 大梁湾作业区美丽的姑娘们为大家带来了热情洋溢的舞蹈《我不是江南 style》、《印度风情舞》，《就恋这把土》、《常回家看看》、《儿行千里》等歌

曲唱出了长和人对公司、对事业、对家人的深深眷恋。配乐诗朗诵《以心迎新 扬帆起航》，以朴实的文字和真挚的感情，打动了现场的每一个人；打扮成小丑的舞台司仪与全体职员积极互动，一次次地将会场的气氛推向高潮。

银川艺术剧院的专业演员们带来了《扬帆起航》、秦腔清唱《听奶奶讲革命》、《山丹丹花开红艳艳》、杂技《跳动的青春》，小品《长和实业 变与不变》以辩论赛的形式表现长和人艰苦奋斗的经历，通过节目演出，凝聚长和精神，切实反映长和人的“苦与乐”，引起了现场观众的强烈共鸣。

演出间歇，长和实业董事长焦旭鼎和 SCP 总经理陈明





盛以视频的形式在现场 LED 大屏幕上给大家带来新年的问候，总结了公司一年来的发展，给大家送上新年的祝福。领导的问候又一次引起了现场雷鸣般的欢呼声和掌声。大家为公司这些年的发展而骄傲，为公司未来的进一步成长而自豪，为自己美好的未来欢呼雀跃。

大志是当晚演出的明星，先后模仿赵本山、黄宏等人的小品艺术和刘德华、张宇等歌星的独特歌唱嗓音，引起台下观众的连连笑声。在观众的热情邀请下，大志又走到台下演奏萨克斯，走到员工桌前，和大家互动。他一连串精彩的才艺表演，把演出的气氛推向最高潮。

除了文艺演出之外，主持人还邀请现场观众共同参与了《回到婴儿时代》《水果大战》等游戏环节。男女职工搭档让人忍俊不禁的“喂奶”游戏和紧张刺激的“吃水果”比赛活跃了现场气氛，调动了现场观众的参与度。而元旦晚会的重头戏——抽奖活动，也穿插于整个演出始终紧张地进行着。公司领导们抽出了本次元旦演出的“幸运儿”们，他们分别获得了笔记本电脑、手机等丰厚奖品。

经过近三个小时精彩演出，“长和一家亲”晚会在《长和久长》的合唱声中落下帷幕。最后公司领导、全体演职人员一道登上舞台合影留念。



梦圆“长和一家亲”

© SCP 大梁湾作业区 周梦茹

2013 年 12 月 29 日下午 5 点，长和实业集团 2014 年元旦联欢会圆满结束。

2013 年 7 月我进入公司，成为了长和这个大家庭中的一员，在这短短的 6 个月里，我从长和的发展看见了自己的未来，所以我不断地去提高自己，并尽自己最大的力量为长和的发展出一份力。

11 月，也是我来到公司的第 5 个月，当我得知公司要为我们举行元旦晚会的时候我很开心，我知道，这是我踏上工作之路的第一个元旦，也是我进入社会第一次同事间感情交流的一个机会，所以我积极踊跃的参加了报名。

从小我就喜欢朗诵、演讲，虽说不能与专业人员相比，但是这也算是我的一项特长吧，每当站在舞台上时，所有的目光都聚集在我身上，我可以用语言和语调尽情的表达出自己的情感，去感染周围的人，让他们体会我所要表达的感情。于是我开始了我的准备工作，从选材到配

乐，紧张有序的进行着，我知道每一个朗诵者都是将自己的情感真实的赋予文字和语言，所以我决定自己写稿件，只有这样，我心里最真实的想法才能最好的表达出来，朗诵稿件经过多次的斟酌与修改，朗诵题目定为《以心迎新，扬帆远航》，这个题目涵盖了我所有情感：“希望每一个长和人，都能用一颗真诚、真挚的心去迎接新的一年、新的自己和新的发展，公司也能够扬帆远航，带领我们走向更加美好的未来”。

稿件充分地表达了我对所有朋友真挚的祝福、对石油工人的敬佩和对 SCP 的展望与祝愿；经过仔细的筛选，我找到了合适的音乐；为了让诗朗诵更加的精彩，我选择与我的搭档共同朗诵这篇文章，一切进行的井然有序。两个人的配乐诗朗诵，不但要求要与音乐相配合，更要与搭

档之间有很好的默契，我们两个人每天抽出下班时间，抓紧练习、不断改正，争取能够给大家带来精彩的表演。演出这天，当我走上舞台，看着大家脸上的喜悦，心中顿时放松了许多，我也带着愉快的心情将所有的感情寄托于诗歌，尽情的表达着我心中的那份喜悦。

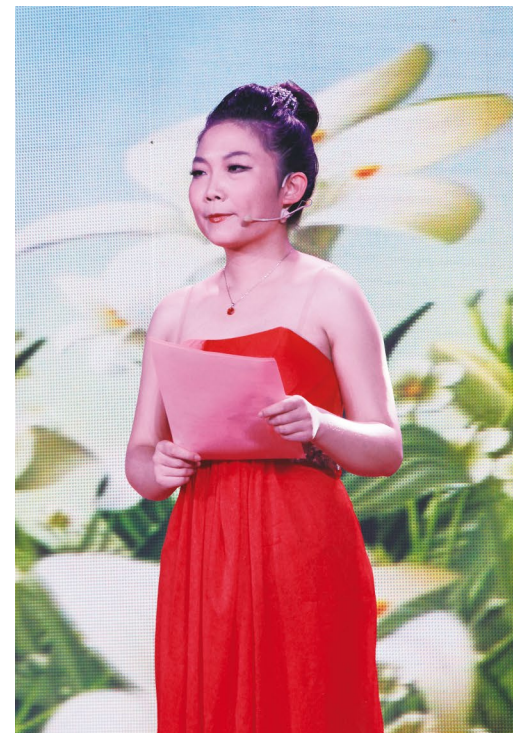
除了诗歌朗诵之外，我还参加了大梁湾作业区的美女们准备的舞蹈《印度风情》，虽说跳舞并不是我的强项，也许我的舞姿并不优美，但是，这也是锻炼自己的一个机会。我们这 10 个人都不太会跳舞，所以跳舞对于我们来说，真的很难，没有专业的老师指导，也没有舞蹈功底，我们只能看着视频，大家一起努力跟着学习。每天下班之后，我们都会准时集合进行学习，即使再累大家也都非常刻苦没有任何怨言，每一个动作都不断反复练习，直到累的精疲力尽，但是我们第二天依然正常上班，工作不会有任何的失误。这样的生活我们坚持了一个多月，虽然大家都很累，但是为了能把最好的一面展现给大家，我们依然在刻苦的训练。站在舞台上的我们，舞动着优美的身姿，每个人都是开心的，听着台下的掌声，看着大家开心，我们这些天的辛苦都烟消云散了，这一切都很值得。

很荣幸我能成为这次联欢晚会的主持人之一，为大家送去新年的祝福与欢乐。这是我工作以来的第一次主持，

也是与专业主持人的第一次合作，我非常紧张，同时也非常期待。我不知道到时候会发生什么情况，也不知道自己的表现如何，但是我会竭尽全力去做好。在彩排过程中，我牢牢地记住表演的顺序和台词，和其他主持人进行台词的对接，争取做好第二天的准备工作。在正式演出时，我尽量放松自己，让自己最好的一面展现出来，也许我没有专业主持人表现好，但是我在尽自己最大的努力去展现自己、给大家带去欢乐。

我们离开家来到邵梁，带着满满的牵挂和思念，思念着远方的父母和亲人，每当过节家家团圆、而我们却不能回家的时候，心里满是酸楚。想想我们将要告别的 2013，有太多的人需要我们去感谢，感谢他们的陪伴与帮助，我虽然不能满足他们与家人团圆的愿望，但是我能尽自己的一份力量，让他们感受到在长和这个大家庭里的温暖，带给他们快乐，让这些快乐去冲淡那份伤感，让他们快乐的去迎接 2014 的到来。

元旦晚会的圆满成功，消除了我所有的疲惫，让我真切感受到了长和大家庭的温暖，领导的和蔼、员工的亲切，这样的元旦，虽然没有家人的陪伴，但是我有长和无数的兄弟姐妹，我的 2013 也将圆满告别，带着喜悦憧憬美好的 2014！



油井水平井施工注意事项阐释

© SCP 井下工程部 王立和 刘光涛 李海龙

从 2012 年 SCP 井下工程部开始接触水平井施工，到 2013 年直接进行水平井施工，运行 1 年以来，我们或多或少的掌握了一些水平井施工知识、积累了一些施工经验、获取了一些对水平井施工的认识。为了提高水平井施工效率、避免井下复杂情况发生、降低试油压裂施工成本，我们根据今年现场施工实际情况，结合公司“QHSE 要求”，总结了水平井不同施工阶段的一些施工注意事项。

一、施工准备阶段

- 1、井下工程部接到甲方项目组工程设计时，与甲方项目组联系取得套管数据、储层物性等数据，为喷点的选择调整、预处理液储备提供依据。通俗一点来说，这些数据就是在喷射完成后压不开，需用什么样的处理液处理、浓度达到多少，或调整喷点重新喷射时的数据支持。
- 2、试油队建立工具油管、压裂井口使用台帐，在下钻具前，对油管逐根进行检测、认真丈量，将不合格油管挑出，并进行标识，严禁入井。做好入井钻具单根记录，并画好简易钻具组配图，确保入井钻具的组配正确、配件齐全、位置准确。油管、井口采油树、大四通每口井检测一次，不达标的强制报废，避免造成井下和地面事故。
- 3、通井时每 20 根记录一次静止悬重，尤其是在通井到造斜点、水平段至人工井底时要加密记录悬重，因井眼轨迹不同、摩阻不同悬重不同，有异常情况可提供参考数据。
- 4、水平段测井时，测井队负责每根油管固定两处，否则禁止下钻，防止电缆落井。
- 5、现场罐容按每段设计总液量的 1.5 倍准备，这要根据供水条件来确定，供水快满足施工的连续性，罐容可按不小于设计的 1.5 倍来准备。如供水保证不了施工的连续性，建议罐容根据实际情况来准备。
- 6、压裂队配液由项目组负责监管液体质量和化工料

的管理。按照设计要求执行。前提是首先必须提取水源点的水进行化验，合格后方可定点取水拉运，在拉运的时清理拉运水罐并确定是指定取水点的水，每口井要对储液罐进行清理合格后方可储水，每车水必须经检测合格后方可进入储水罐。

- 7、压裂队在施工时，高压管汇必须配备一定数量的 3 英寸高压旋塞，以便在有异常情况时能具备及时处理的条件。
- 8、带钻具下钻作业中，严格控制下钻速度：直井段：18m 井架 50 根 / 小时；水平段和斜井段：18m 井架 30 根 / 小时，避免提放速度过快导致封隔器胶皮损坏而造成压裂时不座封。

二、喷砂射孔阶段

- 1、试封隔器，在每段压裂前，将油管排量提至 1.2m³/min，开泵正循环畅通后关闭旋塞，

压力上升至 15Mpa—20Mpa 时，停泵 5min，压力无明显下降，则证明封隔器完好有效。试封隔器时压裂车超压设定 30MPa。

- 2、喷砂射孔液可采用基液 + 回收液（最高比例不超过 1:2）进行混合使用，这取决于甲方项目组要求。如用混合液可降低用水量减少成本。

- 3、试喷咀，合格后，替液，喷射。喷砂射孔时，对于 6×6.3mm 单喷枪，最高排量不低于 1.8m³/min，对于 4×6.3mm*2 双喷咀喷枪，最高排量不低于 2.4m³/min。咀子 6×5.5mm 单喷枪，最高排量不低于 1.4m³/min，对于 4×5.5mm×2 双喷咀喷枪，最高排量不低于 1.8m³/min。

- 4、喷砂射孔应控制时间，过长会加大射孔液体冲蚀钻具和油管本体，降低钻具使用寿命和损坏油管本体，建

议按照设计执行。

- 5、喷砂结束后，大排量顶替一个油管容积后适当降低排量，总顶替量不少于 1.3 倍井容，确保油套环空内返出无砂粒。

三、预压裂阶段

- 1、射孔正常情况下，顶替完成后，根据地层情况进行挤酸预处理作业。替酸过程中，酸进入油管后，将排量提至 1.2m³/min 以上保证封隔器坐封状态，计算好酸液替出油管和进入地层的时间，及时关闭旋塞，确保顶替不多或者顶替不够。

- 2、若顺利压开地层，按设计进行主压裂。若压不开，





有吸收时，将酸挤入地层进行酸处理；无吸收时，打开套管闸门放喷并大排量冲洗后，调整钻具位置重新喷射。

3、对于压开地层后，排量达不到施工设计排量或施工压力接近超压保护时，可进行挤酸，打段塞等措施，当入地前置液达到 200m³ 后，无明显压开反应时，不得强行加砂，及时与技术人员和甲方项目人员协商。

四、压裂施工阶段

1、压裂提砂浓度时，需在当前阶段砂浓度进入地层 3min 后，压力稳定的情况下，逐步提高砂浓度。防止压力过高、砂堵。

2、油管加砂完毕、顶替完成停泵后，环空多顶替 3min（或液量 3 m³），目的清理井筒、封隔器以上的支撑

剂，防止发生事故。

3、环空加砂完毕、顶替完成停泵后，油管多顶替 3min（或液量 3 m³），目的清理井筒、封隔器以上的支撑剂，防止发生事故。

4、环空加砂油管补液排量必须大于 1.2m³/min。保证在施工时封隔器坐封。

五、关井放喷阶段

1、压裂施工结束后，关井 30min—60min，等待地层闭合，防止地层吐砂。

2、在放喷初期时，采用 6mm—8mm 油咀或针阀进行控制，及时观察压力下降情况，严禁打开井口闸门畅放，导致地层大量吐砂、损坏闸阀。

3、放 喷 排 量 降 至 200L—400L/min 时，进行大排量反循环洗井，排量大于 0.8m³/min，控制压力不超过 15Mpa，冲洗干净井筒余砂，促使胶筒回收。反冲液量大于 2 倍井筒容积。

六、调整钻具换钻具阶段

1、对于长 8 储层，普通喷射工具油管加砂压裂钻具使用不超过 2 段或喷嘴过砂量不超过 80m³，环空加砂压裂钻具使用不超过 3 段或总加砂量不超过 180m³。

2、在压裂中存在压不开现象、多次反复座封或套管压力长时间达到 45MPa，压裂完后立即更换钻具。

3、在更换压裂钻具过程中，起钻作业应连续，严禁工具在入窗点以下等停，防止沉砂卡钻。

4、起钻过程要密切关注拉力，悬重不正常必须采取相应措施。如出现起钻管柱拉力低于正常通井拉力时，应停止起钻，反循环除气或井筒加压待上下压力平衡悬重正常后再进行继续起钻。预防井涌、井喷。

5、施工过程中任何异常情况必须及时汇报。

七、冲砂

1、入井油管必须准确丈量，涂抹好丝扣油，做好油管单根记录，检查好丝扣，冲砂前应充分保养、检查好设备，保证设备性能完好；地面管线要求连接平直，使用高压管线连接，连接距离 20m 以外，水泥车停放在上风方向，试压 20Mpa，不刺不漏，方可进行冲砂作业。

2、当钻具悬重略有变化时开泵循环下钻。当钻具进入入窗点后悬重即使无变化也要使用开泵循环下钻，禁止直接下钻到遇阻不动时才进行冲砂，避免在油套环空形成砂桥卡钻。

3、水平井冲砂中途，由于通井机或者修井机故障，应采取水泥车大排量循环至少 2.0 倍井容循环至井口反出液无砂粒后，修理设备，待设备修好后继续冲砂；若水泥车出现故障，立即活动钻具，进行起钻，若是采用正循环冲砂，将钻具起至直井段；采用反循环冲砂，将钻具起出水平段，等停修设备。冲砂工作未完成进行起钻作业，必须连续起钻，严禁中途等停，造成砂卡事故。水平井建议分段冲砂的方法，每冲 100m—200m，将砂子彻底冲干净后，进行接单根，继续冲砂作业。

4、冲砂排量不低于 600L/min，在条件允许的情况下，可适当提高排量，如反冲出现异常，油管不反水，压力偏高时，可上提钻具 30m—50m（至直井段）后进行正冲，正冲正常后进行反冲；冲砂下放速度小于 3.0m/min，悬重控制加压 2.0KN 至 3.0KN，冲至悬重恢复正常后方可继续下放冲砂。

5、每次单根冲完必须充分循环，控制换单根时间在 2min 以内。正反冲砂工作制度改变前，应充分循环井筒 1.5 个井容以上，时间不少于 40min，再将管柱上提 6—8 根，循环正常后方可下放。



长和物业公司 开展冬季大检查活动

© 西安长和物业管理服务有限公司 李飞鹏

自入冬以来，西安地区气温持续下降，长和物业各服务基地的安全隐患也逐渐增多。为切实抓好各服务基地越冬防寒防冻工作，夯实安全管理基础工作，西安长和物业管理服务有限公司积极开展“2013 年冬季安全大检查”活动。

为保障此次冬季安全大检查工作的顺利开展，长和物业公司专门成立了以总经理郜启隆为组长的安全检查领导小组，并设置了专门的组织机构。郜总强调：临近年终，各部门工作头绪较多，管理人员精力容易分散；加之气候寒冷，这一阶段正是事故的多发期和易发期，各部门负责人一定要从“讲责任、讲奉献、保平安”的大局出发，坚持“安全第一、预防为主”的方针，亲自部署安排工作。加强监督检查力度，确保公司各服务基地安全平稳运行。

此次安全检查活动主要分为两个阶段：

第一阶段，各部门 / 项目部针对本部门情况进行自查自改工作，并向公司提交自查自改报告；

第二阶段，由组长郜启隆带队，对机关各部门及各服务基地开展以隐患排查整治为重点的检查整治工作。尤其要对安全隐患较多的敏感区域设备设施、要害部位、公共区域进行彻底的安全隐患排查（如天然气供暖设施、厨房燃气设备设施、锅炉房、用电设施及线路、易燃易爆物品堆放场地、上下水系统、消防系统等），并责令相关部门对排查中暴露出的问题隐患进行限期整改治理。

在安全检查过程中，副组长贾学文指出：各部门 / 项目部必须结合冬季安全工作的特点，认真做好安全教育与防范。各服务基地要认真抓好以防滑、防冻、防火、防爆、防交通事故、防中毒窒息为主要内容的冬季安全教育培训工作，切实增强各岗位员工的安全责任意识和危险源识别防范能力。

此次安全检查工作的重点工作主要包括以下内容：

1、检查天然气设备设施的安全性能，预防燃气泄漏爆燃事件的发生。

重点检查西安物业部和邵梁物业部燃气设备设施的安全性能，加强燃气设备的日常使用管理，做好通风工作。要求岗位员工认真落实安全巡回检查制度，并填写《危险源点安全巡回检查记录》。部门负责人要检查巡检工作的落实情况，对不落实或落实不到位的责任人进行通报批评。

2、检查车辆日常安全管理工作。

检查车队车辆的冬季保养维护工作落实情况，始终保持车辆性能良好，安全附件（如灭火器、防滑链、急救包等）齐全有效；检查车辆出车审批制度的落实情况，特别在雨雪天气，须经车辆使用单位总经理及以上领导审批方可出车；检查驾驶员安全驾驶情况，杜绝酒后驾车等错误行为。

3、检查设备设施的安全管理。

重点加强各服务基地设备设施的日常保养维护，对安全附件（如安全阀、阻火器、压力表、液位计及报警仪等）要严格检查，确保可靠；对锅炉、加热炉要重点监控，加密巡查；对水处理站、供水管线及暖通设施做好防冻、防跑冒滴漏措施。

4、检查各部门安全教育培训工作的落实情况。

主要检查各部门落实安全教育培训的情况，对特殊岗位员工（锅炉工、水电工、保安员等）需按计划组织实施安全教育培训和专业技能培训。指导员工能及时发现危险源的风险识别，并能采取正确的应急处理措施。

此次物业公司冬季大检查活动的大力开展，不仅增强了全体员工的安全责任意识，落实了责任制度和措施，更进一步促进了安全管理制度建设和机制完善，确保了西安长和物业管理服务有限公司全年安全管理总目标的顺利达成。





成长与收获

◎ 本刊编辑 沈学文

当飞逝的时光载着岁月的痕迹再一次停留在岁末，当日历一页页地撕掉只剩下最后的几张时，恍然间才发现，2013 年即将悄然而去了，心中难免涌出很多情愫，譬如怀旧，譬如留恋，譬如憧憬，譬如期盼。想想这一年我们付出了什么，收获了什么？看着手头的工作，心底泛起一丝安慰。2013 年，我们经历了太多，收获虽然不是那么丰富，却样样珍贵。

人生本就是一个不断品尝和学习的过程。无论是工作还是生活，都需要不断地学习去提升自己，从而去探索更高的山峰。过去的 2013 年，无论是长和实业集团公司还是各子公司、各个项目，都取得了长足的进步。作为长和的一份子，我们都在各自的努力和成长中与长和共同度过了一载春秋。也许在这个过程中，我们工作会很忙碌，遇到了困境，遭受了挫折，但是我们充分发挥出了长和人吃苦耐劳、兢兢业业的战斗精神，战胜困难并取得了最后的胜利。在推动长和实业不断向前发展的同时也提升了自我，实现了自我价值的升华。

时代的变迁和社会发展很快，只有不断学习和提升才能始终适应社会发展的速度，从而在社会竞争中占有一席之地。日复一日，年复一年，只要我们坚持学习，丰富知识和技能，提升自我，始终发掘潜力让自己不断成长，我们的人生就会有更大的收获。

继续成长的脚步，光明就在前方。





© SOP 经营部 李贵涛

时光飞逝，2013 年就这样悄无声息的即将离去。我似乎还没有来的及认真对待，它就倏忽间渐行渐远，有些不舍，有些流连，也有些感慨，一些喜怒哀乐填满了我的生活。这一年中，我得到了什么，又失去了什么？常常会这样的问自己。细想之下，人生不就是一个在不断得到和不断失去的过程吗？得到的，并不一定就是自己喜欢的；失去的，并不一定不能挽回。有得必有失，有失必有得。只要一切自认无怨无悔就坦然，只要一切做到问心无愧就心安。持一颗平常心，学会想开、看淡，淡然的对待人生中的得与失，还有什么不能释怀？

回眸岁月的无情流逝，遥望前方漫漫之路，怎么能不让人认真的思索走过的岁月和探讨人生的真谛呢？岁月静好，生活依旧，许多故事都在沉积。这样的生活虽是平淡的，但也是充实的。我喜欢简单而平淡的生活，喜欢让自己能尽可能的真实。只要觉得对得起自己，对得起关心自己，爱自己的人，我就没有任何的懊憾。静好的岁月中，总有一些东西是自己舍不得也丢不掉的。虽然有过无奈，有过伤感，有过叹息，但也有过幸福与满足。我的心中依然存满感恩，感恩生活给予我的一切。

回首 2013，我们热切期待的阳光和欢笑，本是初春的 3 月 H7N9 病毒爆发在中国大地；本该生机盎



然的 4 月，四川雅安发生 7.0 级地震，憾及了整个中国的灵魂。洪灾及泥石流在 7 月又成了每个中国人的梦魇，满怀喜庆的 10 月世界园艺博览会在辽宁锦州举行，收获的 12 月嫦娥 3 号顺利迈入月球。

如今的金融危机，又让我们在这个寒冷的年底对生活 and 财富有了重新的思索……

这一年，世界看到了一个屹立的中国，一个不屈的中华民族。这一年，中国人民众志成城，齐心协力击败一个又一个困难和灾难。让世界刮

目相看。

回首即将过去的一年，有感动，有喜悦，也有悲伤。感动中国人民在灾难面前的坚强和团结。喜悦是我的工作任务顺利完成，在这一年远离了自己那份美好的爱情；悲伤是这一年我的存款……

这一年，感觉在这个世界上，我们所能掌握的、所能控制的东西太少了，还有很多东西需要去学习，需要我们去努力。尽管我在这一年中向自己的目标又迈进了一大步，可是我仍然看到自己还有许多不足，这都是

我需要努力的方面。

2014 年，我会做好个人工作计划，我相信只要我找到了方向，一定会有所突破，有所成功！不管我们愿意与否，2014 年，还是向我们走来了。2013，风华变成追忆。双手相合，十指相扣，许一份真情心愿，祝福我的亲人幸福安康！祝福我的朋友幸福快乐！记住这最深情的冬天，留住这最醉心的笑靥，再见，我的 2013！开心的，悲伤的，幸福的，一切一切都向我告别。

告别 2013，期待 2014！



用青春播撒未来

© SCP 人力资源部 孟青

只有一条路不能选择——那就是放弃的路；
只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。

当明天变成了今天成为了昨天，最后成为记忆里不再重要的某一天，我们突然发现自己在不知不觉中已被时间推着向前走，这不是静止火车里，与相邻列车交错时，仿佛自己在前进的错觉，而是我们真实的在成长。

回顾长和的这一年，我学习了很多，也收获了很多。学习的不仅仅是行业经验，更是向各位可亲的领导与同事学习做人。收获的不仅仅是金钱，更收获了我们未来的期许。

在这一年的工作中，我遇到了很多的困难和考验，在 SCP 各作业区及部门人员需求激增的情况下，人员分布从基层的采油工到资深的工程师，要持续的满足人员的供给，刚开始压力确实比较大。在夏天最热的时候，我与刘瑾经理一起奔波在西安各个劳务用人市场，抱着厚厚的招聘简章去宣传。一个简

单的台子成为了我们的宣教室，高昂的声音成为我天然的扩音器，火热的太阳成为了我们的专有灯光师，我们热火的宣讲最终也获得了大家的赞誉，也为各个基地输送了一批新员工。

在过去的几个月里，我与我们的招聘团队一起共同梳理了各个招聘渠道，包括网络招聘、校园（大中专技校）招聘、劳务市场、乡镇劳务站、员工推荐、猎头推荐、劳务中介、定点培养等方式，并维护好各个渠道关系，尽量确保我们不论在每个时间段都能有侧重点的、快速的输送人员。

过去的一年我学到了很多新的知识，一直想跟大家分享一个课程——《非人力资源管理者的人力资源管理》。人力资源部是为大家服务的一个中转站，一座桥梁，我们的任务就是把大家有效的聚合在一起发挥最大的团队作用，每个人

都是一名 HR，只不过大家处在不同的角度和方位。最大效度的解决问题，较好的完成工作任务是我们共同的目标，在招聘中同样也是如此。我们非常欢迎大家能够向人力资源部推荐优秀的员工，同时我们也有相应的员工举荐奖励制度，这样不仅帮助公司，帮助他人，也能够收获奖励，是一件多么令人开心的事情。

有人说过，成长就像剥洋葱，剥掉一层就会流一次眼泪。成长不一定快乐，却能够给予我们更大的世界。

在工作和学习的过程中我同样有很多的欠缺和不足，行业经验、专业知识和管理经验我都需要不断的向各位领导和同事学习、请教。人生是需要积淀的，没有经过沉淀的人生是浮躁的、是空洞的、是没有太多回忆的。

人生是一条单行线，父母赋予

了生命，就没有自己选择的权力。也许是因为从这一开始，就注定生命没有选择，所以些许迷茫、些许情绪，会在成长中蔓延。成长中的苦恼，有追逐梦想的酸甜苦辣；有关于时间在不停地逝去而与阳光赛跑的执着；有关于信任与背叛的挣扎……不过最终我们都会坚强起来，因为我们都一直在奔往前方，为了心中的那颗太阳。

山高人为峰，路长脚为先。人生就需要不断努力，因为不努力就会被超越。跑累了、流泪了、咬咬牙，磨破了、流血了、依旧坚持，依旧努力。这就是成长，这就是成长里的收获。



岁末感言

© SOP 大梁湾作业区 耿丽丽

盼望雪花飞舞的情节再次出现，让我有勇气抓住灵感的尾巴。窗外的天色渐渐变暗，或远或近的景物被灰色的纱笼罩着沉默无语，它们也在默默地总结着年复一年的平淡吗？

曾用“一路走来，回味无穷”总结一年来的工作，却找不到恰当的语汇描绘一年来的精神生活。感受人间冷暖、世态炎凉的同时，收获着喜悦与悲哀；挥手作别的不仅是云彩，还有孱弱的生命和渐远的纯真；结识了一些早该相识的人，疏远了一些早该淡忘的事；学会了在微笑的背后慢慢品尝苦痛，习惯了在喧嚣的空间悄悄寻找安宁，明白了工作与照顾孩子不可兼顾的道理，改变了随意任性的性格。懂得了在失去的时候高唱我无所谓，并非掩饰，而是为不曾属于自己的东西送行。学会了在想入非非时嘎然止步，并非逃避，而是除了爱和责任没有理由挥霍感情。在经历了工作失而复得，工作与照顾孩子艰难选择的心路历程之后，我更懂得珍惜生活，珍惜眼前的一切！

迎着冬季的风，我静静的梳理着自己的思绪，沿着记忆的路找寻随风远去的情怀，半年的全职妈妈生活即将变成历史，欣喜中不免带点淡淡的忧伤，我为我又回到我曾经奋斗了八个年头的工作岗位感到欣喜，想起离开的那天晚上，看着儿子那稚嫩的小脸，那充满稚气的语言：妈妈，你去上班吧，有爷爷，奶奶照顾我就行了，我不会哭！你挣了钱回来给我买玩具，心中百感交集。

年初，因为孩子，我放弃了我所热爱的工作，如今，为了生活，我又再次回到这个熟悉的地方，这里似乎已经成为我的第二个家，这里的每一寸土地都有我走过的痕迹。看着她，从1口井到几百口井，从营房车到办公、住宿大楼。我，从懵懂无知的小姑娘到为人妻，为人母，我们相互见证，我们一起成长。

离别八个月，当我再次出现在她面前的时候，她又改变了模样，那往日熟悉的面孔少之又少，取而代之的是一张张年轻有张力的新面孔，是啊！她和人一样，每天都在成长，需要有新的力量的融入，就像人需要有新鲜的血液注入一样。

而她们，我的同学，曾经在这里我和一起奋斗，互相鼓励，互相支持的朋友，如今，都为了自己的生活各奔东西了，12年的相守让这份友谊显得更加可贵，在此，让我们对彼此道一声：朋友，珍重！

在每一片闲暇的时光中，我用键盘敲打人生，记录所思所感，收藏自己的岁月；一路走来，有过的太多的感动，总想写点什么来纪念，却不知道从何说起，在我面临困境对我伸出援手的师傅，是你们给了我希望，让我撑起了一个家的希望；在我迷茫徘徊时给我鼓励的领导，是你们给指明了前方的道路，让我找到了自己人生的价值，在我艰难选择时，给我帮助的亲人，是你们，让我无后顾之忧的投入工作，为我的生活开始打拼。你们的帮助与鼓励将是我继续前行的动力。

生活如水，淡淡忧伤，淡淡的无奈无声无息的流走了；人生如歌，

即使没有夜莺的歌喉，也能唱响生命的主旋律；岁月如诗，浓缩了繁琐，提炼的是精华。逝去的日子就像一幅画，你们无私的帮助与支持是这幅画中最精彩的一笔，它会一直悬挂在记忆深处，让我在偶尔的回眸时，能忆起曾经的风景，曾经的故事。回首一年的人生路，也许一路放歌，志得意满；也许一路坎坷，风霜雪雨；也许挣扎了一年已身心疲惫，但只要不放弃希望和努力，相信新年的天空，一定会阳光灿烂，晴空万里。

不管有多么丰厚的收获，总有很多遗憾脱口而出：冷落了一年的文字，忽视了锻炼和运动，控制不住情绪，漫无目的地幻想，不能亲眼见证孩子成长的无奈，情不自禁地流泪……

托尔斯泰曾经说过“随着年岁的增长，我的生命越来越精神化了。”面对着越来越依恋的精神生活，看着岁月在肌肤上留下的吻痕，我感到年华像额头的皱纹来不及磨平又渐渐堆积，不管你愿不愿意。

既然所有的新年祝愿里都包含了梦想成真，那么我也祝愿所有的人梦想成真！



付出努力 收获幸福

© SOP 行政部 苗美兰

光阴似小桥流水，岁月如昨夜长风。转眼间 2013 年已经过去，回首这一年的时间，我有过欢笑与泪水，遇到过困难与挫折，学到了知识同时也积累了经验，度过的每一天都为我的生活涂上一道又一道的绚丽色彩。我感谢公司给予我工作的平台，感谢领导与同事的热心指导与帮助，无论过去的一年怎样，我的心里都洋溢着满满的快乐与幸福，内心盈溢着满满的充实，我们每一个人都是在长和这个大家庭中不断的学习与成长。

过去的这一年，我在长和收获到了很多，其实生活本身就是由简单而和谐线条组成，并没有什么错综复杂。而生活之所以美好，就在于我们拥有一颗年轻，善良，热情，积极向上的心。对于这一年的行政工作，无论是办公室日常琐碎的事情还是其他工作，所做的每一件小事，经历的每一步，都是在积累经验，都是在不断的学习与成长。这一年的时间让我更加清楚的认识到了行政工作的重要性与服务意识，同时也提高了自己的服务意识，提升了自己的素质和能力，加强自己的业务水平，经



过不断努力，我适应了行政工作，具备了一定的工作能力，但是仍存在着一一些不足，需要我引以为戒。“三人行，必有我师”，公司的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验就是一笔宝贵的财富，就是我学习的源泉；“事无巨细，必尽全力”，不论大事小事，每多做一件事情必然会多学到一些知识，必然会积累经验。保持良好的心态，摆正学习者的位置，在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习，反复思考，找出不足，争取每做一件事情都能得到一点提高，我深信“积小流必能成江河”。然而这一切都离不开公司对我的培养以及领导对我的信任与帮助。

2013 年注定是极不平凡的一年，在国家强有力的宏观调控和公司战略方针的积极调整的双重措施下，公司 2013 年业绩再次突破历史新高，各项管理工作也取得了系统性进步和提升，综合实力得到进一步巩固与增强。这是公司领导精心领导的结果，也与全体员工的辛勤付出分不开，我很荣幸能成为其中的一员，见证了公司这又一年的辉煌。

2014 年的风帆即将扬起，在今后的工作中，我要加强学习、克服缺点，不断的提高自己的服务意识，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为公司的发展和个人价值的实现而不懈努力。



郑乾本： 以坚定的信念 助推长和全面稳定发展

◎ 本刊编辑 沈学文 李博文（实习）

从 2014 年开始，长和实业集团聘请到了原富地石油有限公司（伦敦上市公司）总裁、在 BP（英国石油公司）工作 30 年、有着 38 年石油行业运营和管理经验的**郑乾本先生担任集团油气业务总裁**。本打算卸甲归田、静享天伦的郑总又与董事长焦旭鼎以及长和实业集团结缘，在这段缘分即将开始的时候，本期《长和实业》期刊有幸采访到郑总，**让我们一起走进郑总，探访他的故事，也听听他心中的“长和蓝图”。**

郑乾本：

《长和实业》：郑总您好，欢迎您加入长和实业这个大家庭，也感谢您在百忙之中接受我们的采访。作为长和实业集团油气业务的 CEO，首先请您介绍一下自己；谈谈对长和的第一印象。

郑乾本（以下简称郑总）：谢谢，很高兴接受你们的采访。我出生于福建永春，7 岁时移民到马来西亚。我在马来西亚读完大学及 MBA，24 岁开始工作直到现在。我来公司时间不长，但首先我觉得焦总身上有很强的创业能力，我也接触过很多创业成功的企业家，而焦总的创业精神和创业能力可以说是特别突出的，长和实业能发展到今天的规模，跟焦总个人的创业能力有莫大的关系。我已经工作了 38 年，本来打算 2014 年就退休了，但是焦总盛情邀请我加入长和，我希望用我所学到的知识和经验帮助长和实业进一步做大做强。

其次，我感受到了长和的企业文化，企业文化非常重要，它是一个企业的地基。一个家庭，一个国家都有自己的文化，为什么我们华人能够走到今天遍布全世界，就是因为我们的文化。如果一个企业拥有一种积极进步的文化，那么这个企业的发展前景将是难以估量的。所以我们一定要重视企业文化的建设与发展。

长和实业从 1996 年走到今天，就好像一个小孩的成长，他今年 18 岁了。在成长的过程中，我们一步一步发展着自己的民营企业。而经过这些年的发展，今天的长和实业已经初具规模，开始走向正轨。包括我们的姬黄 37 项目、蒲河项目，包括我们与斯伦贝谢合作的 SCP，包括第一次进入中国南海做海上开采等等，对长和来说都是极大的机遇。因此我说我很高兴加入长和实业这个平台来实现自己的抱负。

国籍：马来西亚（新加坡永久居民）出生于中国福建省
出生日期：1950 年 12 月 3 日
婚姻状况：已婚，有两个孩子。
精通语言：英语、普通话、马来语、方言（广东话、福建话、潮州）
兴趣爱好：游泳 / 网球 / 跑步 / 音乐 / 阅读
学历：2000 年 史丹福大学 BP 管理计划 美国
哈佛大学 BP 管理计划 美国
剑桥大学 BP 管理计划 伦敦
1999 年 宾夕法尼亚大学 沃顿商学院的高级管理课程
1988 白金汉国际管理中心 工商管理硕士 伦敦
1979 市场营销研究所 市场营销文凭 伦敦
1977 马来西亚大学 工商管理研究生文凭 吉隆坡
1976 马来西亚大学 理学学士（荣誉）化学 吉隆坡
工作经历：
2010/6-2013/12 财富石油有限公司（伦敦上市公司）总裁 香港
2009/6-2010/6 财富石油有限公司 执行董事 香港
2007-2009 BP 中国 煤炭企业发展总裁
2000-2007 BP 中国 集团业务发展总裁
1998-2000 BP 中国 下游业务 BUL 总裁
1997-1998 BP 中国 BP 石油 总经理 / 总监
1992-1996 BP 新加坡 区域总监 - 业务拓展 (东南亚)
1991-1992 BP 新加坡 区域零售营运经理
1987-1990 BP 吉隆坡 策划及业务发展经理
1984-1986 BP 吉隆坡 化学品及特殊产品经理
1979-1983 BP 吉隆坡 化学品管理
1977-1979 海格曼商贸 吉隆坡 产品经理
1976-1977 海格曼商贸 吉隆坡 销售经理



《长和实业》：请您给大家介绍一下您的岗位和工作职责。

郑总：长和实业油气业务 CEO 是一个新的岗位。一般上市公司的董事长和 CEO 都是紧密联系的，因为只有 CEO 能够很明确的知道董事长的想法和思路，这个公司的运作才能达到一个比较理想的效果。在长和这样好的平台之上，我和焦总一定要保持默契、齐心协力，把长和带到一个更高的层次。

在工作职责上，我简单谈几点：

首先，我认为 HSE 最重要。必须确保我们的作业安全，确保我们没有伤亡、没有污染、减少事故。BP 在墨西哥海湾那次重大事故，直到现在已经赔偿了美元 400 亿了，而且还没赔偿完毕。所以说在石油企业，安全是第一位的。

第二，我主要负责油气业务，我的职责就是以我的能力和经验，做好油服和油板块的业务。一个企业最重要的是业绩，我最重要的责任当然是提高我们油气业务的业绩。从业绩的角度，我要保证最低的风险，最低的成本，包括最低的贷款利率，这样才能达到最大化的利润。

第三，在管理上，我希望能尽量引进一些西方的管理

方式，让长和在以后的发展中能够融合中西方最优秀的管理体制。当然我们的最终目的还是要提高整个集团的工作效率。如果引进了西方的管理制度却对长和没帮助，我们就不需要引进；如果它切实提高了我们每个人的工作效率、我们整个集团的工作效率，我们就需要把它做到位。

《长和实业》：一个优秀的团队是企业走向成功的必要条件，根据您的观察和了解，请谈谈您对公司团队建设的认识和建议；谈谈团队建设在企业发展中的重要性。

郑总：以我个人 30 多年的经验来看，我觉得目前长和已经有了一个很优秀的团队。我刚刚也提到了，这是长和实业经过 18 年的努力打造出来的优秀团队。

我对长和实业的团队建设印象深刻。焦总对用人极其关注，当我第一天到公司开会的时候，我就感觉到长和有一个良好的团队组织，一种很团结的团队氛围。比如我接触到的杜亮和魏犇都是非常优秀的人才，还有杨博士、罗博士、潘老师、郭院长，包括陈建新还有其他不能尽录，这些都是非常优秀的技术专家。油气行业风险极高，你可以看到上世纪 80 年代阿莫科、美孚等世界级的石油公司都被收购，油价跌倒十几块钱一桶，油气行业风险可见一斑。

而焦总有这个能力招募到一批特别优秀的人才，而且可以做到物尽其用、人尽其才，打造出一个优秀的团队，使我们在风险颇高的油气行业中将风险降到最低。

下一步我们应该怎么走？作为一个民营企业，长和目前做得相当不错了。但是如果我们要进一步向前发展，包括和海外的大企业合作，就需要进一步调整我们的战略。比如我们现在合作的斯伦贝谢，它是世界三大油服企业之一。我们就要找到一种良好的合作方式，这样才能在与西方大企业的合作中达到更好的合作效果。

做好团队建设，我们首先要做好自己对公司未来发展的构想，我们要明白自己想成为怎样一个企业，我们要知道自己需要什么样的资源帮助我们达成目标。金钱是一种资源、人才更是一种稀有资源，所以从人才资源这个角度讲，建设一个优秀团队就非常重要了。Business is a war game（商场如战场），如果我们要在商场中生存的话，就要提高自身的竞争优势，就要了解我们团队竞争的优势在哪里。如果没有，我们要知道怎样组织我们的团队，确保我们长和实业的竞争优势。合理的组织好我们的团队，保证长和实业的可持续发展。可持续发展非常重要，很多公司十年前很强大，现在却早已经垮掉了，商业竞争是非常残酷的。这需要我们建设一个优秀的团队，需要我们有一个长远的发展战略。所以我对这个问题非常有同感，团队建设非常重要。

加强队伍建设，我们要重视人才和培训。今年集团油气业务可能需要招聘数百人，我们可藉此机会联系中国最优秀的大学，让那些优秀的年轻人加入我们。等拥有了优秀的人才，我们要优化我们的用人机制，可以使这些优秀的人才得到全面的培养和提升，企业自身的培训是最重要的。可以让一个人每隔几年就换一个岗位：你现在在做企业文化，明年是不是可以去做人事，再下来是不是可以去搞勘探，不懂没关系，都是可以学的。比如在 BP 以前有一个董事是读文学的，他经过很多年的努力就当上了 BP 董事局的董事，所以说培训起了非常大的作用。另外我们现在和斯伦贝谢有了这么好的合作，斯伦贝谢派出优秀的人员来西安工作，我们完全可以把我们最优秀的人才派到斯伦贝谢，让他们在海外学习两年，学习海外优秀的经

验，最后回到长和，做到学以致用。这些方式都可以帮助我们建设一个更加强大的团队。

《长和实业》：新的一年是新的开始，请从公司、工作以及个人发展等方面谈谈 2014 年的计划和目标。

郑总：长和实业将来一定要走出海外，我个人也非常愿意公司能走出中国。但是走出海外有个问题，就是风险特大，其中有国家风险，也有项目风险。近二十年来，中国走出去的很多大企业都亏了大钱。这是绝不容许失误的地方，需要经过慎重的考虑和严密的评估，把风险降到最低。

企业的成长壮大、长和与斯伦贝谢的合作、公司走出海外的计划，都需要一个强大的财务框架体系去支持。把财务和人挂钩，形成一个严密的问责机制，让每个人都有强烈的责任感，来不断优化长和的体制。不只是做业务的，比如你是人事部门的，你可以考虑通过培训或者其他手段来优化人事部，提升自己的工作。让我们的团队通过每次的努力能够获得一种进步感。这世界上我最钦佩的就是 Exxon（埃克森公司），他们提倡一种持续不断的进步。不管你在何种岗位，只要公司每个员工能保持进步，我们的企业一定能不断地进步。

我在 2014 年有三个愿望。

首先，和世界级油服公司斯伦贝谢合作，是一个非常好的契机，一个非常优秀的平台。我希望除了中国的“三桶油”以外，我们 SCP 可以发展成中国最优秀的油服公司，这当然是一个长期的过程。

第二，我希望姬黄 37 和蒲河在陈总的领导下能够有所突破。我们今年计划钻 58 口井（包括 42 口水平井），我们一定要以最好的技术，最低的成本和最低的风险把油挖出来。

第三，这也是让我睡不着觉的问题——就是南海项目，这个项目可以说是长和实业的最新突破，但也带来一系列的风险及操作问题，所以我们一定要打造一个优秀的团队，结合 SCP 先进的技术，加上各位优秀的专家的评估意见，作出最佳决策，全力以赴地把南海项目做好。

最后，我要感谢公司全体员工在长和这么多年来不懈努力。新年就快到了，我在这里祝大家新年快乐，身体健康，万事如意。

沟通力创造生产力

© SCP 财务部 王刚

最近，笔者看过一则寓言故事，一把坚实的大锁挂在铁门上，用一根铁杆费了九牛二虎之力却无法将它撬开。后来利用一把瘦小的钥匙，它把身子钻进锁孔里，只轻轻一转，那只大锁“啪”地一声被打开了。铁杆奇怪地问：“我为什么费了那么大的力气打不开它，而你却轻而易举地把锁打开了呢？”“钥匙说：“因为我利用‘沟通’，我最了解它的心。”

近日，为提高制定明年经营管理规划的针对性，摸清员工的思想动态，某油气销售企业进行了一次员工思想状况调查。其中“沟通力就是生产力”的话题引起了参与者热烈反响。事后，该企业进行了仔细的解剖分析。

这次调研共发放问卷 398 份，参加座谈 103 人次。人员分布在前端、后端、管控，岗位有高、中、低岗，层次有中层管理人员、一般管理人员、一线普通员工。其中提出企业要“加强沟通”、“沟通力创造生产力”的占问卷调查的 92%，在问卷调查所有选项中比例最高。

从具体情况看，员工反映的沟通问题主要体现在以下几方面：一是前后端之间的沟通。即前端反映后端的业务支撑不力，影响了前台的营销。后端反映前端人员要加强业务学习，有些业务在前台就能解决，不需按流程再反馈到后台。二是前端部门内部的沟通。市场拓展部的营销措施出台之前，应征求前端营业部门的意见，因为他们是直接面对客户，对用户的所思所想所求，他们最有发言权。比如这次客户话费发票的改革，前端营业员提出，计费项目专业术语太多，不利于业务开展，也人为地增加了客户投诉的由头。三是公司领导层和普通一线员工的沟通。有的员工反映，成年累月没见过公司领导的面，他们希望有

被重视的感觉，希望公司领导在百忙之中抽出一点时间，深入基层，看看一线员工，了解他们的所思所想，增进相互之间的认同感和归属感。

该企业流程重组后，企业分成前端、后端、管控三大块，在企业内部似乎形成三个“小团体”。因为工作有流程，员工之间的交流也多限于上下流程之间的沟通。员工希望企业应像“家”一样。作为一家，应定期聚一聚，聊一聊，这样才有“家”的感觉。人既是感性的又是理性的，根据马斯洛的层次需求理论，人的最高境界是自我价值的实现，即需要得到别人的肯定，而这只有通过沟通才能实现。部门内部通过沟通，员工之间相互认可；上下流程之间通过沟通，可以达到和谐一致；管理者和员工之间通过沟通，能最大限度地唤起员工的工作激情，共同为企业的奋斗目标而不懈努力。

据了解，索尼公司有个人人知晓的原则，那就是不论身在何职，位居哪级，只要是索尼的员工，就是索尼大家庭中的一分子。索尼的高级主管甚至分厂厂长，没有自己的办公室，其目的不言而喻。总裁盛田昭夫经常身体力行，经常和中下级主管一起吃晚饭，有说有笑，一直聊到很晚。这样一个无形的纽带把整个企业紧密联系起来，这

个纽带使企业不再机械地动作而是充满温情与活力地家族般地运行，朝着既定的战略目标一步一步地前行。

法国前总统希拉克曾经说过，沟通就是生产力。具体点说，一场重点明确，层次分明，逻辑严密的演讲可能会带来巨大的经济效益；而一次主次不明，逻辑混乱，不知所云的谈话也可能招致巨大的经济损失。此种例子，不胜枚举。

一个缺乏沟通不能形成互动的企业，就失去生机和活力。我们的员工关心企业，热爱企业，希望企业做优做强，真的是可亲可敬可爱。所以，企业员工提出的

“沟通力创造生产力”，希望能引起企业管理者的关注和重视。我们有理由有能力并有责任为我们的员工做些什么。通过沟通，一定能使我们的企业像“家”一样，充满了和谐、亲密和温暖，一定能使我们的企业持续健康地发展。

因为“沟通就是生产力”。市场经济蓬勃发展的今天，每个人都意识到沟通是重要内容。它是灵活运用语言的一门艺术，一门技巧，也是人与人之间一种默契合作。在现实生活中，部门与部门之间需要沟通，领导与群众之间需要沟通，同事之间需要沟通，就连家庭成员之间也需要沟通。“沟通无处不在，沟通无时不有。”它能让同样一件事情，用不同的语气或不同的方法，就能产生不同的效果。有成功的，有失败的，也有停止不前的。所以有人说：“言语未到，办事不妙。”语言沟通是情感交流的重要工具。因此，学会沟通，利用沟通，掌握沟通已成为人们生活中必不可少的一把钥匙。它能相互配合，相互了解，掌握对方思想动态，有效地扭转对方思想情绪及改变错误观念等。能促使企

业的经济发展，社会环境变优及政通人和的新局面。

“沟通”包括两方面内容，即外部沟通与内部沟通相结合，是双向性的。只要你方法使用得当，就能产生出凝聚力和向心力，为企业发展、人才使用及人际关系激励都有相应的作用。沟通也是一门学问。遇到问题时，要更多考虑在对方立场上，处处为他人着想。要详细了解事情的起因，产生的背景，做到心平气和地听他人解释，耐心细致地做好他人的工作。同时还要注意自己语言表达能力，多说通俗易懂的话，多讲语气婉转的词，这样，才能达到双方共识的语言，真正架起相互理解的桥梁。

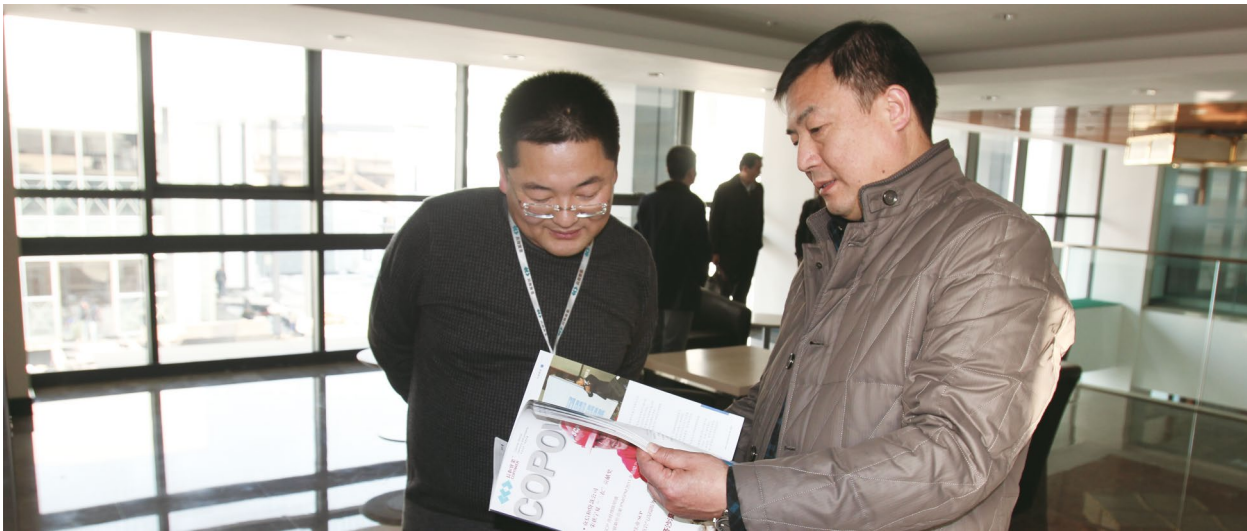
其实，沟通的意义很大。部门之间沟通能架起友谊的桥梁，相互协作，共谋发展。领导与群众沟通，能把心连结在一起，群策群力，心心相印。同事之间沟通能相互了解，团结互助，加深感情。家庭成员之间相互沟通，能促使亲情、友情、爱情的发展，更会减少矛盾，达到家和万事兴的目的。



优秀的企业文化建设存在问题剖析

◎ 本刊编辑 丁成园组稿

优秀的企业文化对企业保持持续、稳定发展的推动作用不言而喻，加强企业文化建设成为国内外企业的重要命题。华为创始人任正非曾就企业文化的重要性做出精辟的阐述：“资源是会枯竭的，唯有文化才会生生不息。”但目前并不是每个企业都能建立优秀或良好的企业文化，在国内，有的中小企业根本就没有企业文化可言，而多数企业尽管有企业文化，但却或多或少存在一些问题。



1、企业文化只体现少数人的价值观，难以在企业内开展与传播

企业普遍存在这个问题。有很多企业领导者认识到，只体现少数人的企业文化是没有生命力的，注定是要消亡的，而只有企业全体上下共同执行才能真正的发挥企业文化的价值。企业文化之所以难以在企业内开展和传播，主要涉及到企业文化在企业内部有效执行和下属员工对企业文化的准确理解，没有落实到企业决策层、管理层和低层员工工作行为，甚至是生活习惯的企业文化只是挂在墙上的口号。

2、多数企业没有明确的企业文化

没有明确的企业文化是中小民营企业普遍存在的一个

问题，它们没有企业文化的原因主要是认为企业文化与业绩没有直接的关系，与其建设企业文化，不如创造更多经济效益。目前多数中小民营企业更加关心的是企业生存和如何突破发展瓶颈，追求的是企业短期的利益和实实在在的业绩增长。而企业文化对企业的增长或发展往往表现为隐性的、长期的推动作用，因此，部分企业没有耐心去建立自己的企业文化。

3、企业文化是四分五裂的

企业规模越大，这种问题越容易出现。企业文化呈现四分五裂已经成为企业文化建设过程当中的一个难题，这种四分五裂主要表现在领导文化、员工文化以及其他小团体文化。那么这种问题是如何形成的呢？一是企业文化

塑造者，即企业高层在塑造企业文化过程中没有把企业文化最核心、最本质的一面很好的传播给企业每一位员工，也没有教导员工如何去理解和认识企业文化真正的内涵；二是各部门、上下级之间缺乏一个整体的向导，导致不同部门和上下级之间有不同的理解，甚至出现一些消极的理解；三是由于一些小团体的主观因素形成一些异样的团体文化。作为企业的高层必须防范企业可能出现影响企业主流文化的一些支流文化。

4、企业文化缺乏与时俱进，企业管理者和员工仍墨守陈规

面对快速变化的经济环境和激烈竞争的市场环境，求变成为众多企业寻求可持续发展的永恒主题。企业文化建设也是如此，不可能一成不变，但企业文化的一些最本质、灵魂性的东西是不宜随便更改的，除非出现严重的问题。企业文化与时俱进，变的是企业文化的载体、文化理念、文化制度以及文化执行方式等。

以联想为例：联想的文化为诚信、共享、创新、服务、效率、承诺、创业，这种文化不是一蹴而就的，而是通过长期摸索和积累而成的。创业期的文化注重经营意识，市场目标导向；起步期的文化强调组织适应，导入严格文化；发展期的文化不断强化规范管理，导入亲情文化；新创业期的文化注重战略规划、文化推进，业务创新。

在文化创新过程中一定要科学分析，区别对待，不要将“洗澡水和小孩一块倒掉”。比如，郭仕纳担任 IBM 公司董事长期间，对 IBM 文化进行创新时就有这么一个例子，他继承了 IBM 创始人汤姆·沃森就形成的核心价值观“尊重客户”，但是却废除了员工上班“穿深色西装、白衬衣、素色领带”的要求，因为在创始人汤姆·沃森年代，“穿深色西装、白衬衣、素色领带”是对客户尊重的有效表现形式，但是在郭仕纳担任 IBM 公司董

事长的 90 年代，这种形式已经过时了，不符合外部环境了。可见，不管是联想还是 IBM，它们在企业文化建设的创新过程中不是一成不变的，也不是随意的创新。它们既能保持与时俱进、不断完善，同时又能坚持某些核心的价值观。

5、领导者的管理政策与企业文化不一致，使组织中的成员对企业文化产生怀疑和不信任的态度

这里的管理政策包括管理制度、管理措施和各种战略发展规划等等。多数管理者在制定管理政策时往往与企业文化是不一致的，这已经成为一种常态。一方面是忽视企业文化与管理政策相结合的重要性；另一方面是没有把制定管理政策和企业文化相结合的意识。

比如有些便利连锁店把“便利、快捷”定位企业文化，这就要求为客户提供快捷方便的服务和购物环境，但是管理者在制定便利店的布局、业种配置等政策时却没有体现便利和快捷；再比如有些清洁品生产企业把“洁白”定位企业文化之一，但是公司内部的环境卫生、员工衣着，甚至是员工家庭等却是脏兮兮的，这无疑是管理政策与企业文化的相矛盾，最终将使组织中的成员对企业文化产生怀疑和不信任的态度。

要使企业文化得到执行，特别是一线员工的执行，必须寻找文化载体，从员工的日常工作行为中处处、时时地体现企业文化，这一点是企业文化建设非常重要的。由于下属员工的素质水平有限，他们往往难以理解企业文化的本质，更不要说能有效的执行。真正出色的企业家必定是先进企业文化的旗手，企业领导人要义不容辞地当好企业文化的倡导者和传教者。因此，除了企业领导要正确理解和执行企业文化之外，还要指引员工理解和执行企业文化。

涪陵区块勘探成功使中国对页岩气产量目标重拾信心

(编译自《上游报》11/22/2013 期第 41 页)

中石化在重庆涪陵区块的页岩气勘探取得成功鼓舞了政府士气,一些官员甚至称,到 2015 年,中国有潜力每年生产高达 100 亿立方米页岩气。

上周,国土资源部在北京一次业内聚会上宣布,涪陵页岩气示范区焦页 8-2HF 发现井的日产量已经达到 80 亿立方米。刷新了之前日产气量 54.7 万方的记录。焦页 8-2HF 井是中石化在涪陵区块获得的 6 个发现之一,每口井日均产量近 18 万立方米,公司今年已经在该区块钻了 30 口井。

国土资源部矿产资源储量评审中心的一位官员说,他对于完成 2015 年页岩气产量 65 亿立方米的目标非常乐观,甚至还有可能超额完成达到 100 亿方。

中石化的焦页 8-2HF 发现井已促使公司将其 2015 年的页岩气产量目标由每年 20 亿立方米调整为 50 亿立方米。公司已经在涪陵区块投产了两口井,最新的焦页 1-3HF 井日产量 11 万立方米。

国土资源部的这位官员说,涪陵区块的这个新发现,加上之前的一些开发计划,已促使中国企业计划明年完钻多达 60 口页岩气井,增加投入资金 30 亿 (5 亿美元)。

在焦页 8-2HF 发现被宣布前,国土部官员和其他业内官员曾对 65 亿立方米的产量目标感到悲观,他们担心到目前为止取得的进展太慢。

壳牌开始为长北区块第二期项目钻评价井

(编译自《上游报》11/22/2013 期第 14-15 页)

壳牌已开始为其鄂尔多斯盆地长北致密气区块的第二期项目钻评价井,这次的评价活动比 8 年前启动的初期开发在技术上更具有挑战性。

壳牌长北总经理徐立称,这次钻井活动的特点是低渗透致密砂岩气藏,公司仍在研究应对这种复杂地质条件的技术方案。

海上供应船巴西国家石油公司已为巴西籍供应船发起新一轮招标,公司希望租赁更多船舶,弥补其船队中的短期缺口。

一位消息人士说,在第二期,公司需要应用非常规技术,如水力压裂,来刺激次生气藏。

当前的评价活动涉及 9 口井,目前已经完成 5 口,另外 4 口将在明年春季完成,然后进行数据解释和商业性评估。徐立说,这次评价钻井的结果符合公司预期,但他没有说出单井流量。壳牌将在明年底开始为第二期项目 (也叫新长北项目) 制定总体开发方案。在其产品分成合作伙伴中石油评估后,开发方案将被提交给国家发改委审批。徐立说,实现首气的时间未定。

他说,就新长北项目而言,壳牌将主要致力于在次生储层开采致密气藏、在长北区块北部部分钻加密井和新井。该区块面积 1692.5 平方公里。

为涵盖第二期开发活动,壳牌和中石油去年修改了双方在 2005 年签署的 20 年期长北产品分成合同。



海油工程公司着眼于全球业务扩张

(编译自《上游报》11/22/2013 期第 35 页)

中国的海洋石油工程股份有限公司 (海油工程) 正为长期发展积累其深水作业能力,但公司同时也在指望较浅水的作业活动支持其当前的国际业务扩张计划。

公司希望,在今后四到五年里,其国际业务的份额增长到 30% 到 40%,目前这部分业务占 10% 到 15%,价值约 2 亿美元。执行副总裁杨云说,目前公司在国际上投入的大部分精力是树立企业形象,他相信,经过拜访埃克森美孚、壳牌和挪威国家石油公司等主流石油公司,有关海油工程能力的信息正得到推广。

杨云上周在阿布扎比说,公司正将中东和亚太地区 (包括澳大利亚) 作为其业务扩张的主要目标。公司计划今年年底前在阿布扎比开设一个代表处,它已经在为该国的项目投标。公司目前仍在争取其在阿布扎比的首份工程设计、采购、建造和安装 (EPCI) 合同,杨云称该合同是打开新市场大门的钥匙。

纵观国际市场,海油工程正在竞争 EPCI、平台建造和铺管工作,公司仍然还对模块建造工作情有独钟,它将在全球寻求机会。

就深水作业而言,杨云指出,海油工程已经与法国德希尼布合作在中国的番禺气田和流花 19-5 气田开展了深水工作。这两家公司目前在亚太地区有一个深水联盟。

挪威国油重新评估英国 Bressay 重油开发方案

(编译自《上游报》11/22/2013 期第 2-3 页)

挪威国家石油公司为英国海上 Bressay 重油田制定的 55 亿美元开发方案处于搁置状态,原因是这家作业者需要时间重新评估该方案。

现在公司本应该随时批准采用与附近 Mariner 项目类似的概念开发 Bressay 油田。Mariner 项目计划投资 70 亿美元,已经取得了一些进展,它未受到影响。挪威国油一位发言人说,公司已决定重新评估 Bressay 油田开发概念并推迟作出开发决定。挪威国油是在从英国 Xcite 能源公司购买并评估了 Bentley 油田油井延长测试结果后做出此举的,该油田距离 Bressay 以南仅 6 公里,两者非常相似。这位发言人说,对附近 Bentley 油田油井延长测试数据的解释显示,公司可能会简化 Bressay 油田开发概念,研究其他开发方案。

新考虑 Bressay 油田的总体他说,这还将涉及重执行和采购策略,并与承包商重新订约。他还说,该项目将继续通过改善储层排水方案、简化生产设施和重新审核项目执行与合同策略来提高商业价值。

挪威国油持有 Bentley 油田 81.625% 的股权,壳牌持有 18.375%。Xcite 能源公司在 5 月份称,它已将其 Bentley 油井延长测试的技术资料以 1500 万美元的价格出售给了一个匿名买家。一位市场观察员认为,挪威国油可能会考虑收购这家在英国上市的公司,然后为 Bressay 和 Bentley 油田制定一个新开发方案。挪威国油发言人拒绝对这种假设置评,记者无法联系到 Xcite 能源公司就此置评。

挪威国油正与英国能源与气候变化部就可能延长 Bressay 油田的许可证举行会谈。基于在今年第一季度确定的油田开发概念,该油田最终投资决定本应在今年年底之前作出。



坦桑尼亚颁布新天然气政策

(编译自《上游报》12/13/2013 期第 37 页)

为反映出股东观点几经易稿,坦桑纳尼亚终于出台了《天然气政策》,但石油公司仍需要澄清天然气基础设施的所有权、国内天然气供应义务和本土化要求的约束程度。

根据克莱德联合律师事务所 (Clyde & Co) 本周发布的报告,提交给议会的立法将需要确定天然气集合商 (Gas Aggregator) 的具体职责,并解释这个半国营石油公司在为国家获得所需投资上的确切市场角色。

该政策提到了拟制定的数项法律和拟成立的机构,包括国家天然气公司及其子公司、《天然气法案》及监管机构、《天然气利用总体规划》和天然气收入基金。

亚美能源马必煤层气项目获前期批复

(编译自《上游报》12/13/2013 期第 30 页)

中国国家能源局已初步批准独立煤层气生产企业亚美能源 (AAG Energy) 为开发山西马必煤层气区块提交的总体开发方案。

亚美能源说,预计该项目一期产量将达到大约 350 亿立方英尺/年,未来的商业化产量可望超过 1000 亿立方英尺/年。马必区块由中石油和亚美能源全资子公司亚美大陆煤层气有限公司 (AAGI) 合作开发,AAGI 是作业者。

前期批复将使 AAGI 开始商业开发准备,着手开始准备煤层气全面商业开发所需的相关政府审批手续。该区块 3P(探明、概算、可能)认证储量约为 2 万亿立方英尺,是亚美能源在山西沁水盆地所勘探开发的两个煤层气区块之一。

三星工程中标马来西亚天然气工厂合同

(编译自《上游报》12/13/2013 期第 30 页)

韩国三星工程公司 (Samsung Engineering) 获得一份 7.7 亿美元的合同,将为马来西亚国家石油公司和赫斯的北马来盆地 (North Malay basin) 天然气开发建设陆上天然气接收设施——马来西亚登嘉楼州 (Terengganu) 天然气工厂。

北马来盆地天然气开发项目位于马来西亚 - 泰国联合开发区附近,一期项目包括开采赫斯的 Bergad- ing 气田和马国油麾下子公司 Petronas Carigali 担任作业者的 Sepat 气田 (西)。三星工程已经为登嘉楼州天然气工厂的工程设计、采购、建设和调试 (EPCC) 敲定合同。

这座新工厂每天将处理多达 7 亿立方英尺来自上述两个海上气田的天然气,它还将清除其中的杂质,如二氧化碳和硫化氢。新工厂将建在登嘉楼州 Kerteh 工业园区的夜景,该州距离马来西亚首都吉隆坡东北方向大约 200 公里。

据悉,这份总价 EPCC 合同将在 2016 年 6 月完成。三星工程是唯一一家韩国竞争者,它与来自日本和欧洲对手的展开了激烈竞争。

此外,赫斯已初步选出三家财团 (均包括马来西亚公司) 竞争 Bergad- ing 中央处理平台和一座井口平台的工程设计、采购、建设、安装和调试合同。中央处理平台设计每天接收 4.5 亿立方英尺天然气,其中 4.3 亿立方英尺将通过一条管道输送到登嘉楼州天然气工厂。

大连船舶重工将于明年 8 月交付恩平 FPSO

(编译自《上游报》12/13/2013 期第 29 页)

大连船舶重工将于 2014 年 8 月底为恩平 24-2 油田交付一艘浮式生产储油卸油轮 (FPSO),该油田位于南海东部海域,由中海油担任作业者。

大连船舶重工恩平项目经理张洪军说,该浮式装置将在 21 个月内建成,包括 6 个月的建造设计时间。它将于 2014 年 4 月下水,但要到 8 月才能交付。

船体正由公司的海工事业部建造,而上部模块则由其旗下的大连船舶重工集团海洋工程有限公司在两个干船坞同时建造。海洋石油工程股份有限公司是该项目的总包商,它正为上部模块开展详细设计。

这艘 15 万吨级的新建 FPSO 带有双壳型船体,它将包括一个发电设备、油气处理设施、公用系统以及可容纳 100 人的居住舱室。它年处理能力 280 万吨,相当于每天 5.6 万桶,这高于恩平 24-2 油田每天 4.6 万桶的最高产量。

之所以需要额外产能,是因为中海油打算将来把该 FPSO 重新部署到较大油田。恩平 24-2 油田水深 90 米,距离香港以南大约 200 公里。据估算,其石油储量大约是 1.9 亿桶,将于明年投产。产量将来自于 15 口井,它们将被从一座大型固定平台上钻探并通过水下管道与该 FPSO 连接起来。

国际油价持续下跌 国内成品油汽涨柴跌

© 中国石油和化工网

2014 元旦假期前，投资者在新年到来前获利了结，导致国际油价掉头走低，而节后公布的美国经济强劲数据令市场对美联储进一步削减 QE 的预期升温，加之利比亚国内重要油田将恢复，从而打压国际原油期货价格继续下挫。而国内成品油市场则呈现汽涨柴跌的分歧走势。

截至 1 月 3 日，纽约油价收于每桶 93.96 美元，环比上周下跌 6.34%，伦敦布伦特原油期货价格收于每桶 106.89 美元，比上周跌 4.7%。

周初，在此前油价持续上扬之后，投资者开始在新年来到前选择获利离场，从而导致国际油价掉头下跌。

而节后，美国公布的一系列数据显示该国经济持续复苏。在截至 12 月 28 日的一周，美国首次申请失业救济人数下降 2000 至 33.9 万，低于市场预期的 34.4 万。同时，2013 年 12 月份美国制造业采购经理人指数为 57，连续第七个月扩张。

尽管美国原油库存继续下跌，但是强劲的经济数据显示美国经济仍然延续稳步复苏的趋势。分析人士预期，向好的经济数据令美联储可能将在晚些时候进一步减少资产购买规模。美联储退出政策的预期在市场中发酵，令国际油价大跌。

另外，有报道称，利比亚一个日产量为 30 万桶的大型油田最近几天即将恢复生产，也在一定程度上打压了油价。此前几个月由于抗议者阻挠导致该油田停止生产。

分析师表示，下周欧元区和美国将陆续公布 12 月的就业数据，这将成为后期影响原油的主要因素之一。另外，下周美联储公布 12 月的会议纪要，英国、欧洲央行也将召开货币政策会议，美元下周能否走强值得关注。预

计纽约油价在每桶 95-99 美元、布伦特在每桶 106-111 美元之间运行。

国内方面，本周国内汽柴油行情走势整体呈汽涨柴跌状态。周初主营处于年末结算期，多数销售意向较低，虽有部分单位跌价促销追赶销售进度，但行情整体运行平淡。元旦后，汽、柴油价格走势即出现明显差异，全国汽

油标准在 2014 年 1 月 1 日全面升级至国四水平，受品质差及优质优价政策支撑，多数主营汽油价格上涨。而柴油市场实际交投氛围整体表现疲软，工矿企业柴油需求下降，加之本周原油变化率连续正向收缩至零点位置，增强业者观望心理，导致柴油价格走低。

监测的数据显示，本周 93# 汽油均价为每吨 9376 元，较上周末涨 65 元。97# 汽油均价为每吨 10307 元，较上周末涨 89 元。柴油均价为 8373 元，较上周末跌 25 元。全国来看，汽油平稳地区占整体的 39%，主要集中在华北、华南，上涨地区占 51%，下跌地区占 10%。柴油上涨地区占整体的 10%，集中广东地区，下跌地区占 62%，平稳地区占 28%。

分析师表示，周五将迎来 2014 年的第一次成品油调价窗口，如果国际原油期货价格走势呈现小幅波动，后期参考原油变化率将在 0 附近波动，油价调整再遭搁浅的可

能性较大。

另外，目前汽柴油均处于需求淡季，近日原油方面又遭遇重挫，走势转弱，市场缺乏利好支撑，虽国内各地汽柴油价格近期不断小幅下滑，但因此前油价普遍处于较高水平，所以短线来看，汽柴油价格仍有下行空间。国内自 2014 年 1 月 1 日起汽油升级至国四标准，但实际成交价格上涨不明显，且一些地区因出货不佳，持续降价促销，但即将迎来春运，汽油价格或受到一定支撑，下跌幅度有限，柴油行情则难寻提振。所以，比较而言，柴油下滑幅度将大于汽油。

整体来看，下周国际原油缺乏足够利好支撑，短期料震荡为主，以目前原油的价格来看，2014 年的第一次成品油调价或将搁浅。而国内市场供需面基本平稳，买涨不买跌的心态影响下，即使卖方降价促销也起不到刺激交投的作用。预计汽柴油市场将继续弱势下滑为主。





银监会提出新政策性金融机构 消息称是城镇建设银行

© 摘自网易财经

银监会在部署贯彻落实中央经济工作会议精神措施（华尔街见闻称之为“银行业改革路线图”）中，提出要“深化政策性金融机构改革，研究推进组建新型政策性金融机构”。21 世纪经济报道认为，“城镇建设银行”将是答案。

关于组建新型政策性金融机构，早在 11 月结束的十八届三中全会中便已现端倪。全会公告提出要建立透明规范的城市建设投融资机制，其中一点便是“研究建立城市基础设施、住宅政策性金融机构”。

过去 20 年，中国城镇化率迅速突破 50% 大关过程中，受制于现行财税体制事权财权不匹配困境，“土地财政 + 政府融资平台”模式应运而生，成为中国城镇化主导融资模式。过去 5 年，政府债务规模迅速扩张，这一模式广为诟病。

11 月 20 日，中央财经领导小组办公室副主任杨伟民

便公开对未来组建城市基础设施和住宅政策性金融机构提出了方向。他认为，首先，这意味着要成立新的金融机构，“这个机构主要是针对城市基础设施和住宅的，当然也会相当程度上缓解或扩大资金来源”。

著名经济学家厉以宁在其新著《中国经济双重转型之路》一书中对此亦有讨论，他提出类似问题，“有没有必要在城镇化推进中，成立政策性的城镇建设银行？”

在厉以宁看来，新建一家政策性的城镇建设银行是金融结构改革的一项重要举措，是为了实现特定的城镇化目标，为一定的城镇提供中长期贷款，为城镇化建设中的公

共服务设施提供融资，以促进廉租房建设和环境治理等项目的完成。

按厉以宁的设想，设立新的城镇建设银行，是为了实现特定的城镇化目标，其主要金融服务为，“向一定的城镇提供中长期贷款”，并为城镇化建设中的公共服务设施提供融资支持。

在厉的这一简单设想中，城镇建设银行首先是一家政策性银行，其性质与中国进出口银行、中国农业发展银行等政策性银行相同；同时，与城镇化中的商业贷款不相矛盾。

如何理解设立这样一家城镇建设银行的必要性？这与当前“土地财政 + 政府融资平台”的融资模式弊端息息相关。

河南银监局局长李伏安对此曾有论述。他认为，现在各地城镇化的主要资金来源是政府融资平台和银行贷款，然而过去几年，“防范政府融资平台贷款”风险成为监管关注重点，严格的资金投向监管之下，银行贷款投向政府融资平台被遏制了。

“政府融资平台又频频收紧，城镇化进程面临资金链断裂的风险。”在李伏安看来，如果下一步不能很好地解决这个问题，城镇化将难以为继。

换句话说，一旦资金链断裂，可能会涌现出一大批城镇化建设道路、矿区、厂区的“半拉子”工程，如无法顺利衔接上，将带来很多问题——不能形成有效的就业居住生活环境，这将使得城镇化不能实现效益，也不能为地方政府带来税收和福利。

按中央经济工作会议精神，成立一家专门服务城镇化的新型政策性金融机构，亦是化解地方政府债务风险的题中之义。

如何定位？

成立一家新的致力于城镇化的政策性金融机构，摆在制度设计者面前的一个现实问题是：如何区别与国家开发银行的定位？

2008 年开始转型商业化的国开行，已拥有超过 15 年以上的城市基础设施建设融资等开发性金融经验，上个世纪 90 年代末的“芜湖模式”更开创了政府融资平台模式先河。

中央城镇化工作会议中的一段话，为理清这个问题带来了些许思路。会议提出，要为城镇化建立多元可持续发展的资金保障机制，其中之一，为“推进政策性金融机构改革，当前要发挥好现有政策性金融机构在城镇化中的重要作用，同时研究建立城市基础设施、住宅政策性金融机构”。

这将国开行和拟设立的新型政策性金融机构，摆在了同等重要的位置。

按中投公司副总经理谢平的研究，城镇化的融资模式有三种，第一种是现有模式——混战模式，即一年社会融资量大概为 20 万亿，究竟有多少被投放到城镇化建设难以很好地确定，最后由各自博弈决定均衡；第二种是地方债模式，地方政府为了城镇化、基础设施建设融资专门发债；第三种是机构模式，如由国开行统一发债，国家规定一个规模、期限，再由国开行安排城镇化融资。这是基于机构有专业能力、有规划方案，能很好地约束地方政府，可严格地控制总量的基础上发展的模式。

无论是市政债还是成立专业的新型政策性金融机构，2014 年破冰的可能性都非常大。但两种模式都无法解决地方债务扩张的一个核心命题，即如何对地方政府城镇化融资总量进行控制？

一句话，过去十年盛行的土地财政 + 平台贷款的模式已经行不通了，但新的答案仍待政策揭晓。

中国 18 个城市发布 收紧房地产调控政策新举措

◎ 摘自新华网

各地房价上涨，催生了年底前新一轮房地产“调控潮”。继北上广深四大一线城市颁布多条楼市调控举措后，以武汉为首的二线城市也开始为调控政策“加码”。截至目前，共有 18 个城市发布收紧房地产调控政策新举措。

购房资格——10 个城市提高购房门槛

从购房资格看，10 个城市做出了调整，提高了购房门槛，包括沈阳、南昌、徐州、武汉、广州、上海、郑州、西安、福州等城市。主要是对外地居民缴纳个税或社保的年限予以延长。

以上海为例，此次规定外地居民缴税或社保年限，由原有的 1 年调整为 2 年；广州市外地居民缴税或社保的年限，由原有的 1 年调整为 3 年。

购二套房——13 个城市提高首付比例

从调控手段看，13 个城市提高了二套房的首付比例。比如，广州、上海、杭州等在调控措施中明确提出，二套房首付比例提高至 70%。沈阳提出，二套房首付比例提高至 65%。而长沙、南京、厦门、南昌、武汉、深圳等城市则提出，要从严执行第二套房的信贷政策，对居民家庭购买第二套住房的，要进一步提高第二套住房贷款的首付比例。

土地供应——15 城市要增土地供应量

除了限购、限贷等常规措施外，15 个城市提出“要扩大土地供应”。比如，长沙市提出，“确保 2013 年度住宅用地供应总量不低于过去 5 年平均实际供应量。2014 年 1 月 31 日前制定并公布 2014 年度全市住宅用地供应计划，确保 2014 年度全市住宅用地计划供应总量不低于过去 5 年平均实际供应量。”

南京提出，“今年 400 公顷商品住宅用地和 350 公顷

保障房用地计划，尚未完成的要落实供地时间表，今年住宅用地供应规模在前 5 年平均供应量基础上增 10%。”

开发建设——16 城市增商品住房供给

18 个城市中，16 个城市提出“要扩大保障房、普通商品房的供应量”。比如，郑州提出“加快普通商住房有效供应”，“将中小套型住房套数达到项目开发建设总套数 70% 的普通商住房项目，纳入保障性住房行政审批快速通道”。

厦门提出，“要进一步增加商品住房有效供给。严格查处闲置商品住房项目，对企业自身原因超过约定动工期限满 1 年未动工的，按地价款的 20% 收取土地闲置费，满两年未动工的，坚决无偿收回。”

发布时机——三中全会后多地密集推新政

11 月 30 日，哈尔滨市政府发布关于房地产调控的举措。至此，本轮出台楼市调控新政的城市已达 18 个。除了北京、上海、深圳以及郑州外，其他 14 个城市均是在十八届三中全会之后出台。

11 月 9 日至 12 日召开的十八届三中全会提出，“建立全社会房产、信用等基础数据统一平台，推进部门信息共享”，“加快房地产税立法并适时推进改革”，“健全符合国情的住房保障和供应体系”。

三中全会闭幕后的第一周，就有厦门、南昌、沈阳、长沙、太原、南京、杭州、福州、西安 9 个城市密集推出调控新政，且全部是房价上涨较快的二线城市，引人关注。

调控重点——限购限贷和加大供应是重点

纵观本轮调控，绝大多数城市推出的新政集中在提高限购资格、加大土地供应、提高二套房首付。相比一线城市，部分二线城市（如福州、西安）的新政力度相对较弱。以西安为例，该市推出的新政除了提及加大土地供应外，没有其他具体的加码举措。

梳理新政策内容发现，调控主要集中在四方面：一是“限贷”，二套房贷首付进一步提高，由六成提至七成或 6.5 成，利率不变；二是“限购”，非本市户籍人购房门槛提高，收紧单身限购措施或禁止未成年人买房；三是“增供应”，加大中小套型土地供应与商品房供应；四是“限卖”，控制高端预售许可证及高端楼盘的成交。显然，这些楼市调控新政，基本是一线城市调控的综合“翻版”，且力度上存在明显的缩水。

但梳理 10 多个城市的调控政策发现，相比以往只提及限购、限贷的调控政策，本轮调控多有增加土地供应等措施，显然地方政府已经考虑到要增加供应以改变市场供需结构失衡。

政策走势——差别化楼市调控举措成共识

事实上，并非所有城市的调控都是收紧，部分城市调控却有放松的趋势。

房价涨幅较慢甚至下降的徐州，则传出“限购”放松

的消息。从限购区域、限购住房面积以及涉及人群方面，较之原先政策都有较大尺度的松绑。此前已有温州、芜湖等城市悄然放松调控。

中国房地产协会秘书长苗乐如接受媒体采访时表示，如今全国房地产市场已经出现明显分化，调控措施也呈现差别化，一改过去“一刀切”的调控方式，一二线热点城市在房价控制的压力下陆续出台收紧政策，楼市过剩的三四线城市可能会在供应上有所压缩。

为何三中全会后密集出台？

专家称，新政旨在稳定市场预期，表明调控决心

中国人民大学经济学院副院长刘元春表示，此次调控存在差别化，目前收紧调控政策的全部为本轮房价上涨热点城市。

链家地产研究院张旭分析说，年初的“国五条”明确要求，各重点城市按照房价基本稳定的原则制定价格控制目标。随着年末的临近，部分城市完成目标几近无望，出台政策来稳定市场预期，并表明调控决心。预计未来地方政府会根据当地经济、房地产市场、人口规模以及房价走势等多角度来权衡，出现全国“一刀切”的可能性降低。从这个角度看，今年末的调控潮或仅限于房价上涨较快的部分一二线重点城市。



视察慰问·调研提升

董事长及公司领导视察慰问基地生产一线

© 本刊编辑 丁成园 沈学文

2013年12月24日至28日，由长和实业集团董事长焦旭鼎亲自带队，集团油气业务新晋CEO郑乾本、副总裁陈建新、SCP总经理陈明盛等领导组成的视察组，对公司蒲河项目、延长项目、镰刀湾作业区、安塞工业园区和大梁湾作业区进行了视察调研及慰问。每到一个地方，董事长焦旭鼎亲切与员工们握手、问候及交谈，详细了解各项目基地2013年的生产情况和员工工作及生活情况，在2013年年末，为生产一线各级领导及员工送去温暖的同时，也了解和掌握了生产一线的生产情况，为来年的战略规划和生产推行工作奠定良好基础。

蒲河项目



■ 董事长现场听取王总汇报

延长项目

1. 董事长与蟠龙基地人员亲切握手
2. 董事长为延长项目人员讲解项目战略
3. 视察组领导听取延长项目人员汇报



● 镰刀湾采油作业区



■ 视察组认真研讨

视察组认真观看安塞工业园区规划图 ■



● 大梁湾采油作业区

- 1. 视察组在行进中听取汇报
- 2. 董事长与 44# 井区员工亲切握手
- 3. 视察组认真听取集输站员工讲解工作流程
- 4. 董事长参观生产基地蔬菜大棚



做人的学问（一）

一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。做人做事是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子都碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去做人做事。

可以这么说，做人做事涉及现实生活中各个方面，单从任何一个方面入手研究，都不可能窥其全貌。要掌握这门学问，抓住其本质，就必须对现实生活加以提炼总结，得出一些具有普遍意义的规律。

读懂一个字诀，受用你一生！

社会交往字诀——教你建功立业

（一）"谦"字诀

处世唯"谦"字了得，若一味狂妄自负、骄傲自大，只会失去处世的根本，落得个孤苦伶仃、千夫所指的骂名下场。

- 1、不可目中无人
- 2、得意不要忘形
- 3、有本事不必自夸
- 4、请教不择人

（二）"淡"字诀

为人处世，交朋待友，对势利纷华，似乎不必太过于苛求，当以"淡"字当头。看淡些，看开些，人生也就豁然开朗，有滋有味了。

正如"平平淡淡才是真"。

- 1、君子之交淡如水
- 2、淡看人生，善待生命
- 3、淡泊明志，莫为名利遮望眼
- 4、减少心欲，满足心灵

（三）"俭"字诀

不懂得"俭"字的人，不知道如何成功，任何成功的事业都在于点滴的积累；不懂得"俭"字的人，只会丧失成功，过分的骄奢多败人品质。

"俭以养德"，为人做事之良训。

- 1、从节省生活费开始
- 2、"穷大方"不可取
- 3、谨防变态的节俭：吝啬
- 4、欲路勿染，俭以养德

（四）"自"字诀

做一个有个性的人，给自己一点自信！成功的道路靠自己闯，美好的前途来自于自强自立，不屈服于任何权威，用自我的努力找到属于你的自尊。

男儿立世，自己拍板！

- 1、自强自立，与成功有约
- 2、独品人生百态
- 3、用自我来挑战权威
- 4、自信——任你东南西北风

（五）"礼"字诀

生在礼仪之邦，做一个彬彬有礼之人。有礼之人会做人，有人缘，多朋友。有礼之人会做事，注重形象，有教养，不树敌，成功路上事事顺。

- 1、以礼待人
- 2、彬彬有礼，礼多人不怪
- 3、注重礼仪着装，给人良好印象

（六）"正"字诀

做一个正直的人，做一个人格健全完善的人，受人崇敬。做一个自私的人，做欺心的事，疾贤防能，与成功无缘。

- 1、己所不欲，勿施于人
- 2、嫉妒乃方正之人之大忌
- 3、不做欺心事，本身是一种愉悦

幸福像饺子

© 西安长和物业管理服务有限公司 李飞鹏

趁今天工作不太忙，我抽空走到楼下餐厅。路过操作间，发现里面甚是热闹，原来餐厅在为员工准备午餐。看见眼前的场面，中午无疑要吃饺子。

一说起吃饺子，我就很幸福，可能因为北方人对饺子有一种淳朴的喜爱。透过门缝，打探操作间里的情况，人还真不少。不仅仅是厨师们忙活上了，就连西安物业部的餐饮客服员工也上阵了。“飞鹏，你怎么来了？”有人亲切地和我打着招呼。我仔细一看原来是物业公司王华经理，刚刚由于人多还真没发现。我笑呵呵地的回应道“看见大家在里面忙，就进来看看。”，结果一群人又嚷嚷着让我也上手，还开玩笑说，我包了多少个饺子就给我吃多少。

于是我也洗好了手准备加入其中。馅儿是早早地就剁好了，两个人负责擀皮儿，其他的人负责包饺子了。结果擀皮儿的人太少，远远赶不上包饺子的速度，我在外围转了一圈也挤不进去，最后只好不了了之。

饺子包的是艺术，包的是学问，能包出人的信念和希望，更能包出人们对未来美好的向往。看着代表幸福的饺子，我又想起了各项目餐饮服务部。他们为保障各项目服务地区员工的饮食合理化、多样化，每天都在为大家精心调理着膳食。他们将菜谱和近期蔬菜价格提前公布，保证让每一位员工吃的放心、吃的安心。同时，我们虚心接受员工的意见和建议，使得餐饮工作的整体水平有了很大的提高。

时值年末，集团各项目、各分公司人员陆续前来西安进行总结汇报。又是一年的收官季，又是一个团聚时。饺子象征着团圆和幸福，因此，饺子也恰如其分的出现在了公司午餐的餐桌上，看着大家吃的不亦乐乎。我明白了为什么北方年夜饭会包饺子，为什么包饺子包的那么隆重，原来这其中包的是红火，包的是热闹，包的是幸福。

吃着象征着团圆和美好的饺子，议论着一年来经历的充实与收获；吃着美味的饺子，回想着在过去一年中的收获与失败。或许，幸福就是这么平凡，幸福就是这么触手可及。

吃着饺子，感受幸福。其实，幸福也和这饺子一样！

深冬的雪，总带着淡淡的哀愁。

深冬的雪，一如既往下个不停，淅淅沥沥犹如夏天的雨，下遍了整个冬天。淡淡的堆积在地面，慢慢的盖满了整个世界。

飘飘扬扬，你在述说着什么吗？

把一腔的感情化作着片片白花，在整个世界冰冷地哭泣，泪水便洒满了整个大地，冷冷的，寂寞的白色。

纷纷扬扬，你在哭泣什么吗？我可以读懂你吗，我希望你的泪，我配读懂。

深冬的雪，下吧，你下吧，飘飘扬扬，纷纷扬扬，轰轰烈烈的下吧。

连绵的下着，下在过去，飘在未来。你从过去的世界降落，一直飘到现在。并将一直漂流，流过整个历史，化作那白的泪水，闪烁着晶莹的光，就像你渴望被理解。

谁配懂你呢？

站在你的怀抱中，看着你无声的落下。心好冷，心在痛。我张开双手，大声的呼唤。泪水开始从脸颊流下，你的泪，我的泪，这一刻，我明白了你的心，原来我们都是伤心人。

让泪水恣肆地流吧，那心中的痛。让我和你在这一刻，一次哭个痛快。让泪水划过世界的每一个角落，每一滴都在述说：“我爱你！”

可是，你懂我吗？

深冬的雪。

冬雪

© SOP 编辑部 李紫海



关于写作的十点感悟

© SCP 镰刀湾作业区 樊峰

1、一篇文章就是一座房子，有的房子金光闪闪，豪华气派，可却阴森冷寂，夏不通风，冬不保暖。什么都要讲求实用，不可太过在乎外表，以致于流于表面，写文章也不例外。

2、作为思想和情感的载体，一篇文章要倾注作者最真实的感受。文章的缔造者本人，落笔之前，要跑到心脏里面检查一下，有没有虚假伪劣的成分，不能有假货，欺骗这种行为放在历朝历代都是一种重罪。

3、天气热了不要紧，不管太阳有多么毒，多么辣，只要心静即可。俗话说，心静自然凉，只有全身心沉静下来，产出的文章才不会有浮躁之气，才不会在大风大

浪中漂浮不定，不然就会像海绵一样只会吸水，藏不了一丁点干货。

4、不可高空轰炸，太过笼统，不能老放干雷不下雨，要有实质性的东西，大笔挥洒完了之后，反观一下，自己先体验一把，大脑和之前的状态有何不同。也就是，收获了什么，有何启迪，悟出了什么道理，情感上经历了一次怎样的冲浪。

5、要像专业杀手一样，快准狠，简明扼要，一针见血，建造一篇文章，要有刚度，要充满能量，有活力，不要死气沉沉，像没吃过早饭似的。要给读者一种所向披靡的感觉，才能给予读者强大的心灵冲击力，这不是一种痛苦，而是一种刺激，一种很新鲜的享受。

6、一篇文章虽然只是一堆汉字与标点的组合，在一只猫看来，可能只是一些没用的线条图案。但它是一个有思想的人用灵魂辛苦熔炼而成的，应当像人一样充满灵性，若是不合格产品，那就如同行尸走肉，浑浑噩噩，没有目的，得过且过。

7、要晓得锤炼语言，但要晓得加工方向，即，要高效，可靠，无差错地把卡车里装载的核心主题顺利地运送到目的地。目的地在哪呢，在读者的心里，要打动读者，带给读者锐不可当的震撼力与感染力。

8、要理直气壮，不要心虚，这就需要你的文章经得起风吹雨打，经得起磕磕碰碰，要能扛过时间的淘洗这一关。那么应当为你的文章加注坚固的后盾，有理有

据，爱憎分明，意图明确，证据确凿了才能抓犯人，写文章也是这个理。

9、要注意场合，不能在战场上穿晚礼服，同样，不同的用途就应采用不同的手法和风格，有的应当和蔼可亲，像个慈祥的老人，有的应当庄严肃穆，像庭上的大法官。就如不一样的季节要穿不一样的衣服，不然，会闹笑话的。

10、最根本的一点，不可无病呻吟，肚子里没货，骨子里没灵感，还硬往外挤，其结果只能是自己出了一身汗，也没整出个啥，人家看了也没看出个啥。好比胀饱的气球，表面很丰满，一戳破，只是一团空气罢了，剩下的只是一张没用的破皮。

我是生于上世纪五十年代的人，从小到大所接受的教育，无不打着时代的烙印：“要想解放自己，必须首先解放全人类；要奋斗，就会有牺牲；”那时候，幸福生活永远属于遥远的共产主义社会，我们这一代，注定是要为子孙万代的幸福做出牺牲。于是上小学时，大家就时刻准备着做共产主义事业的接班人。人，相互搀扶才淡定从容，路，相伴而行才风景迷人。只有走过的路，才知道有短有长，只有经过的事，才会知道有喜有伤。人生只有走出来的美丽，没有等出来的辉煌。我喜欢用相机去定格旅行过程的瞬间，走走停停，人，来到人世间来也匆匆去也匆匆，只留下一点点的影像，让人感受到在世間所走过的痕迹。我不属于过去，也无法支配将来，我所能把握的只有现在。俗话说：“缘由心生，随遇而安。心无挂碍，一切随缘。”也许这就是我与“长和”缘吧！



梁学力：手里的世界

梁学力，长和的朋友都亲切的称他为梁总。认识梁总源于2007年，那一年我刚进入长和，《长和实业》期刊正在由简报、画册向正规杂志过渡，当时的编辑部力量薄弱，梁总定期为杂志提供相片，他的相片和相片背后的故事视角独特，给我们刚刚入门的编辑很大震撼，“油田原来如此美丽”，“长和人原来如此有故事”。梁总因摄影与长和结缘，因摄影与《长和实业》期刊结缘。2014年我们编辑部特邀梁总开辟“手中的世界”摄影专栏，想通过他独特的视角欣赏美丽，感悟人生！



“我喜欢用相机去定格旅行过程的瞬间，走走停停。人，来到人世间来也匆匆去也匆匆，只留下一点点的影像，让人感受到在世間所走过的痕迹。我不属于过去，也无法支配将来，我所能把握的只有现在。”

——梁学力



梁学力的足迹

梁学力的足迹遍布世界各地，世界的最南端——南极也留下了他的足迹。自从与长和结缘，多年来梁总足迹走过长和的各个生产基地，他也通过多种手段宣传着长和。

编辑推荐



《财富》、《哈佛商业评论》、《金融时报》
最佳商业书籍
只要站在风口前，猪也能飞上天。——雷军

运气生猛

THE CLICK MOMENT

作者：(美) 约翰森 (Frans Johansson) 著
译者：陈仪译

不起眼的人发了大财
90%的成功人士，都说发迹时靠运气。
真相：比努力更重要的是运气
全球第一本“运气操控术”，
不迷信，不深奥，三大法则全面提升运气能力

90%的成功人士都说发迹时靠运气

《运气生猛》

作者：(美) 约翰森著，陈仪译
出版社：江苏文艺出版社
出版时间：2014-1-1

只要站在风口前，猪也能飞上天

《运气生猛》的作者法兰斯·约翰森 (Frans Johansson) 提出了一套否定要成功，就必须努力，透过计划、策略、分析等按部就班努力争取这些约定俗成的观点。他指出，成功是随机的，且随机程度远超过我们的想像，意料之外的机遇才是致胜的关键。从本书

的原文书名《The Click Moment: Seizing Opportunity in an Unpredictable World》，可以较易理解约翰森的主张，他的意思是，要在这个高度不确定的世界中成功，就必须懂得抓住各个瞬间即逝的机遇。书内举出了许多案例，道出成功背后如何为机遇所影响，例如：一块格仔

松饼，给 NIKE 创办人产生了设计鞋底的灵感；一个早晨做的梦，让六年没写过半个字的家庭主妇 Stephenie Meyer 写出畅销千万册的《暮光之城》；一杯米兰咖啡店的拿铁，令 STARBUCKS 主管决定从咖啡设备商转而发展成咖啡王国等等。

新书上榜



《拜金》
作者：(日) 堀江贵文 著
译者：李欣 译

全面揭秘日本最快致富神话
9年从0到30亿美元
堀江贵文是日本的传奇，是日本的亿万富翁，是日本的超级富豪。从一无所有到身价30亿美元，他的成功故事，是无数人梦寐以求的。本书详细记录了他的创业历程，从最初的创业到如今的辉煌，每一个细节都让人热血沸腾。

“日本的比尔·盖茨”自传体小说
日本最畅销书，连续3周畅销榜冠军，销量突破100万册，横扫日本各大书店。

拜金

作者：(日) 堀江贵文著
出版社：南海出版社



《起风了》
作者：(日) 堀江贵文 著
译者：李欣 译

全面揭秘日本最快致富神话
9年从0到30亿美元
堀江贵文是日本的传奇，是日本的亿万富翁，是日本的超级富豪。从一无所有到身价30亿美元，他的成功故事，是无数人梦寐以求的。本书详细记录了他的创业历程，从最初的创业到如今的辉煌，每一个细节都让人热血沸腾。

“日本的比尔·盖茨”自传体小说
日本最畅销书，连续3周畅销榜冠军，销量突破100万册，横扫日本各大书店。

起风了

作者：(日) 堀江贵文著
出版社：南海出版社



《Room talk》
作者：(日) 冈尾美代子 著
译者：李欣 译

全面揭秘日本最快致富神话
9年从0到30亿美元
堀江贵文是日本的传奇，是日本的亿万富翁，是日本的超级富豪。从一无所有到身价30亿美元，他的成功故事，是无数人梦寐以求的。本书详细记录了他的创业历程，从最初的创业到如今的辉煌，每一个细节都让人热血沸腾。

“日本的比尔·盖茨”自传体小说
日本最畅销书，连续3周畅销榜冠军，销量突破100万册，横扫日本各大书店。

没有动力的时候，一个人发发呆也好

作者：(日) 冈尾美代子著
出版社：中信出版社



《不省心》
作者：(日) 冯小刚 著
译者：李欣 译

全面揭秘日本最快致富神话
9年从0到30亿美元
堀江贵文是日本的传奇，是日本的亿万富翁，是日本的超级富豪。从一无所有到身价30亿美元，他的成功故事，是无数人梦寐以求的。本书详细记录了他的创业历程，从最初的创业到如今的辉煌，每一个细节都让人热血沸腾。

“日本的比尔·盖茨”自传体小说
日本最畅销书，连续3周畅销榜冠军，销量突破100万册，横扫日本各大书店。

不省心

作者：冯小刚著
出版社：长江文艺出版社

心灵鸡汤



《Chicken Soup for the Soul》
Teemu Talk Tough Times II
在安静中，不慌不忙地坚强

连续 7 年蝉联美国畅销榜第 1 名，全球最经典权威的心灵成长读物。

在安静中，不慌不忙地坚强

作者：(美) 坎菲尔德著
出版社：湖南文艺出版社



《The Order of Time》
Teemu
平生欢

青年作家七堇年，睽别五年最新长篇力作。讲述我们与命运的相遇、相契。

平生欢

作者：七堇年著
出版社：浙江文艺出版社



《小世界》
Teemu
小世界

我们，只是世界的小角落，却是彼此的全世界。唐七公子推荐飘阿兮最新半自传体小说。有一种幸福叫相贱相惜，每一页都让人快乐幸福书。

小世界

作者：飘阿兮著
出版社：百花洲文艺出版社



《人生不过如此》
Teemu
人生不过如此

人世是唯一的天堂，宇宙是无知，人生是笑话，是无意的，但是要靠自己的选择，“造出”人生的意义。

人生不过如此

作者：林语堂著
出版社：陕西师范大学出版社



《三十六大》
Teemu
三十六大

写给小师弟、外甥、90 后、韩寒、文艺男女青年同志们

三十六大

作者：冯唐著
出版社：浙江文艺出版社

简话“舞台剧”

◎ 集团文化传媒部 马 瑄

在人类文明的长廊中，舞台剧艺术在历史舞台上绽放着最美丽、最灿烂的花朵，成为一道亮丽的风景线。近年来，强劲的创作和上演的势头让国内舞台剧艺术跃然公众视线。那么，什么是“舞台剧”，“舞台剧”又有哪些艺术特点？今天，就让我们来了解一下熟悉而又陌生的“舞台剧”。

什么是舞台剧

舞台剧，即呈现于舞台三维空间的戏剧艺术，是以时空联合、视觉为主、视听兼用为主要特点的一种动态艺术。简单的说，舞台剧就是呈现于舞台的戏剧艺术。它所存在的空间是特定的舞台空间，以演员的二次创作的舞台表现为中心，在导演的指挥下，从演员到布光、服装和音响效果等方面，成为协调的整体，共同进行戏剧艺术的创造。舞台剧的主要门类包括音乐剧、话剧、舞剧、歌剧、默剧等。

舞台剧基本采用“演唱+舞蹈+对白”的表演形式，再加上是现场演出，故对演员的要求非常高。舞台剧涉及到音乐、剧本、造型、舞台设计、灯光等专业技能，一台成功的舞台剧所具备的条件是相当苛刻的。

舞台配套

由于现代科技的进步，不仅舞台的配套设施日臻完美，而且舞台自身的功能愈发齐全——灯光的旋、扫、闪，装置的升、移、摇，音效可以在剧院环绕，影像可以在舞台升腾；舞台可以横移，舞台可以旋转，舞台可以云山雾罩，舞台可以呼风唤雨

创作来源

舞台剧的剧情可以原创也可以根据小说、动漫、电视剧、电影等改编而来。舞台剧基本上采用“演唱+舞蹈+对白”这样的形式，再加上是现场演出，所以对演员的要求非常高。另外还不可避免的涉及到音乐、剧本、造型、舞台设计、灯光等专业技能，所以一台成功的舞台剧所具备的条件是很苛刻的。



现场劲舞

现场劲舞是舞蹈界的新舞种，是一种尝试，其特征是摆脱古典芭蕾的形式和束缚，以自然的舞蹈动作，自由地表现思想感情和生活，后来的许多舞蹈家继承了邓·肖的主张，又各自创造而形成了不同的流派。

表演情绪

表演情绪，是指演员在舞台上没有经过与对手的交流 and 体验而直接将生活中情绪的外在表象呈现出来的表演状态。

演员要表演的内容是有社会性的，要创造的角色也是有社会性的，这些角色一般来说是带有某种“情感”的，所以在很多表演理论的文献中都把二者联系在一起，统称为“情绪情感”。演员不可硬向自己要求情感，拼命地外逼感情，也无需努力地“表演”这种情感、模仿这些情感的外在表达形式。

正确的方法只有一个：准确地决定自己的态度，用自己的想象来给自己所采取的态度找到依据，并且用这种方式唤起行动的愿望（内心行动的要求），进而行动起来。切勿等待情感，因为在行动过程中，情感会以最需要的表现形式自动出现，这样的表演演员自己相信了，对手相信了，观众也就相信了。

行为动作

首先，行动起源于心灵动作，因而它包括剧中人物的外部动作和内心动作两个方面。还有一种分类法认为，动作可以分为纯粹外部动作、性格化的动作、帮助剧情发展和说明剧情的动作、内心动作、静止动作等等。

“外部动作”，是指一切可以让观众“看得见”的动作，如走路、舞蹈等，也就是演员的“形体动作”，戏剧再现的就是动作的全过程。在剧本中，人物的外部动作是作家用简单的“舞台提示”写明的。在舞台上，演员通过形体动作使它获得直观的再现。剧作家要赋予人物特定的外部动作，就应该弄清它的心理根据，并让观众通过它洞察人物内在的思想情感、心理状态，了解人物意愿。这是使外部动作具有戏剧性的又一重要条件。

“内部动作”，也叫心理动作，是指以改变人（包括对手和角色自身）的意识为目的的一种看不见的内在动作。任何外部动作和语言动作都以心理活动为前提，都有内心依据。演员在创作中要依据剧本提供的人物性格和特征，组织有机的心理行动，确保外部动作的有序和连贯，而外在的动作又能唤起相应的内在心理和情感。情感是意志的动力，意志行动既包含着目的性，也伴随着情感。

现状前景

中国是演艺大国，不但拥有 300 多个戏曲剧种和独有的曲（艺）杂（技）木（偶）皮（影）艺术，而且也拥有当今世界流行的众多现代表演艺术品种，她资源丰富，品种繁多，观众广泛，市场潜力巨大。中国近十年来，演出行业在资金总量、机构数量、从业人员、演出方式、场次各方面都有大的进展。国产原创剧目精彩纷呈，舞台剧更是频频亮相，在国内演出市场占有一席之地。

一部成功剧目的市场定位要以细致的市场分析为基础。在美国，制作人在投资之前，要做充分的市场调查，知道什么样的剧目才能赢得观众，要研究如何有效地利用现有的资源，是否多元化经营，是否进入国际市场，是否延伸其他产品以及如何避免被竞争对手打败等问题。一部剧从筹划到制作一般需要两年的时间。



我国舞台剧市场尚处于探索阶段，没有形成规范的运行机制，没有固定的规律，成功的今天并不代表明天会继续成功，成功的背后同样会存在各种各样的问题，所以前期评估尤为重要。作为营销的最终环节，消费者是舞台剧研究的主要对象，舞台剧的市场定位要适应市场和消费者的需求，所以要在了解并掌握演出需求的基础上，确定准确的市场目标，完成演出项目定位，而后开展营销活动。市场定位的前提是对市场进行细分，通过合理严密的市场细分，根据对比结果了解和掌握各细分市场中消费者的需

求满意度，根据自身特色制定“重点突破”式营销方案，集中有限力量，直接“攻击”目标消费者。

在政府大力支持，文化市场逐渐繁荣的背景下，我们本土的舞台剧应该积极响应政府号召，抓住契机，组建高水平的主创团队，并组成由领导、艺术家以及营销人员构成的艺术质量控制小组，按观众欣赏口味来设计剧目，努力创作一批叫得响、传得开、留得住的舞台精品，促进地方与地方、国内与国外间的文化交流，并获得丰厚的经济回报。

漫谈总结会

作者: License

漫画故事征集

《长和实业》期刊现面向集团及各子公司员工广泛征集漫画故事，要求故事主题鲜明，内容积极向上，希望各位同事踊跃投“画”。

投稿邮箱: xuewen.shen@copower.com.hk

联系人: 沈学文 电话: 13895614362

QQ: 290691288



香味藏石



金元宝

尺寸: 5×9×8(cm)