

4 特别报道 Special Reports

中国步 之企业家访谈与有奖征文

四川科锐得文化传播有限公司、四川宏达集团协办

担新使命谋新思路滨海筑基 ——访山东省潍坊市优秀建筑企业家、载体桩专利技术潍坊市独家实施人、 山东基泰岩土工程有限公司董事长王宗禄

■ 周庆文 孙晓虹 本报记者 张建忠 樊瑛

山东基泰岩土工程有限公司作为拥有“地基与基础工程专业承包”贰级资质，是一家专业从事地基处理施工、设计、咨询、测试及研究开发于一体的综合性高科技企业。该公司积极响应市委市政府的号召，在参与滨海大开发大建设中，本着“做一个工程、树一块牌子、交一方朋友”的原则，采用载体桩专利技术，在承载力相同的情况下，比传统技术造价平均节省 25% 左右，在工程质量、安全、工期进度等方面受到各方一致好评，在同行业树立了良好信誉和形象。6 月初，记者专访了山东基泰岩土工程有限公司董事长王宗禄。

记者：王董事长，您好！首先感谢您百忙中接受我们的采访。请您简单介绍一下公司的情况。

王宗禄：我们山东基泰岩土工程有限公司成立于 2004 年，公司位于美丽的世界风筝都——潍坊，是载体桩专利技术在潍坊地区的独家实施人。公司注册资金 816 万元，固定资产 560 万元，拥有各类大型施工机械设备 90 台套，现有职工 148 人，其中工程技术人员 46 人，高级职称 2 人，中级职称 15 人，下设五部一室、六个项目部。我们公司被奎文区住房和城乡建设局评为“二〇一〇年度建筑施工质量管理先进企业”，2011 年度被评为建筑施工专业承包十强企业。



●“铸坚实根基，创泰山品质”作为山东基泰岩土工程有限公司的永恒追求，为滨海新城大建设大发展尽一份力。——王宗禄

记者：对于企业的下一步发展，您有什么想法？

王宗禄：我们山东基泰自成立以来，秉承“诚信、创新、高效、共赢”的经营理念，坚持“质量求生存、科技谋发展、服务创信誉、管理增效益”的企业宗旨，在社会各界朋友的大力支持下，不断攻坚克难、锐意进取，创造了显著的社会经济效益，树立了良好的企业信誉。

出于对地基处理的专注和专业，使得我



●王宗禄董事长（左一）与潍坊企业家们在一起。

精益求精 为客户铸造坚实根基

■ 王宗禄

党的“十八大”特别是十八届三中全会以后，实现“中国梦”已经成为中华儿女的一个共同期盼。2014 年，是全面深化改革的重要之年，每一个中国人怀揣梦想，追求卓越，跨越发展，是我们中华民族复兴的伟大动力。

6 月 9 日，习近平总书记在中国科学院第十七次院士大会、中国工程院第十二次院士大会开幕式上发表重要讲话强调：“我国科技发展的方向就是创新、创新、再创新。实施创新驱动发展战略，最根本的是要增强自主创新能力，最紧迫的是要破除体制机制障碍，最大限度解放和激发科技作为第一生产力所蕴藏的巨大潜能。”

敢为人先的山东基泰岩土工程有限公司坐落于风筝之都山东潍坊，拥有“地基与基础工程专业承包”贰级资质，是一家集岩石地基处理的施工、设计、咨询、测试及研究开发于一体的综合性高科技企业。在新的时期，公司审时度势，转变观念，深刻理解自身的特殊优势，在原先具有传统地基处理能力的基础上拥有了载体桩更加先进的新技术，深受用户喜爱，使市场真正活起来。

把新技术载体桩 更好应用到建筑建设中来

载体桩作为新发明的专利技术，不同于现有任何地基基础施工技术。它改变了传统的地基基础处理观念，不考虑如何增大桩身的支承面积来提高桩的承载能力，而是通过控制一系列的施工参数，利用重锤对桩端下

的土体进行连续填料夯击，并通过三击贯入度作为收锤标准，我们的大锤 5 米长 3.7 吨重，用卷扬机拉着，像厨房里的蒜臼捣蒜泥，不断弹锤，不断扩充夯实根基，使根基就像反放着的图钉、倒放着的高脚杯。由内到外由夯实干硬性砼夯实填充料，挤密土体和影响土体构成的载体，减小桩基沉降。该技术的核心是研究土体的密实理论。比如，五洲·时代城，由于该工程为满堂布桩，且桩身所处部位为粉土层，为保证施工质量，不影响相邻桩及提高施工速度，在施工中采用了如下措施：一是施工中采用螺旋钻桩孔配合施工；二是严格控制施工顺序，采用先内后外施工；三是严格控制三击贯入度的测量，保证三击贯入度≤10cm 且其一击比一击小或持平；四是严格控制载体填充料的质量和干硬性混凝土的质量及数量；五是桩基采取跳打形式，施工时间在周围成桩终凝之后进行并注意移机时不要对已打桩的碾压；六是严格控制相邻桩的上浮量。

载体桩技术特点归结起来有四点：一是该桩具有桩基的承载特性，可采用承台梁直接将上部结构荷载传递到桩基上，建筑物基础结构形式简单、经济。二是单桩竖向承载力高，具有同普通灌注桩承载力的 3—10 倍，并且可通过调整施工控制参数来调节单桩的承载力。三是施工工艺简单，施工质量易控

制。施工中无需场地降水，基坑开挖等工序，减少了工程量，缩短了工期。施工进度快，安全文明。四是载体桩技术特别会吃能吃建筑垃圾，可消纳碎砖、碎砼块、碎石等建筑垃圾，保护环境。几乎我们的载体桩的施工都采用了废砖等建筑垃圾作为填充料，大大节约了建筑材料，因此去年被上升为节能减排项目。正如山东省潍坊市建筑工程质量监督站周军昭所言，通过该工程的基础形式论证、设计、施工和检测，可见载体桩作为一种新型的地基处理方式，其在潍坊地区的应用是可行的。由于载体桩具有承载力高、施工速度快、质量易保障、造价经济等特点，是一项值得大力推广的新技术。

对于软弱地基、大量的新填土以及沿海地带的砂层液化层等，是当今工程建设领域中令人困惑的难题。北京波森特岩土工程有限公司董事长王建忠，通过多年的研究攻关，在现有的多种地基加固方法的基础上，不断探索进取，经过大量的实验及专家们的论证，发明了“复合载体夯扩桩施工技术”，填补了该领域的空白，目前在全国 100 多个城市广泛应用。

山东岩土工程有限公司是载体桩新技术在潍坊地区的独家实施人，这使得该公司在原先具有传统地基处理能力的基础上拥有了更加先进的新型地基处理技术，从而成为专门从事地基处理、护坡降水、基坑支护等综合性地基处理的高科技岩土工程公司。

尽心尽力助客户事业腾飞

载体桩技术已在全国各地推广使用，产

们深知坚实的根基对于一项事业、一幢大厦的先决重要性。为此，我们将“铸坚实根基，创泰山品质”作为公司的永恒追求，精益求精为客户铸造坚实根基，全心全力助他们事业腾飞。这不仅是对每位客户的承诺和回报，更是本公司为之奋斗的事业和责任。

古人云：取法乎上，仅得其中；取法乎中，斯风下矣。只有竖高标杆，从具体事情做起，扎扎实实做好每一项工作，才能突破滨海。山东基泰愿以一流的质量和服务，争取更多项目，与社会各界朋友携手并进，坚定不移创新创新再创新，加快创新型企业建设步伐！

新闻背景

山东省潍坊市委、市政府出台的《关于突破滨海加快蓝黄战略实施推动全市科学发展的决定》明确指出：“举全市之力突破滨海，使之成为全市经济转型升级的增长极，引领持续发展的火车头，新型工业化的示范区，体制机制改革创新实验区，全面建成小康社会的先行区。”把突破滨海纳入全市整体发展战略布局，是市委、市政府审时度势、深思熟虑，从全局和战略的高度作出的一项重大决策，充分体现了对滨海开发建设的高度重视，必将有力推动潍坊发展进入新的历史阶段。

生了良好的企业效益和社会效益。山东基泰岩土工程有限公司使用载体桩新技术也是刚刚开始打市场。自我们使用载体桩新技术以来，就以高度的责任感和使命感，先后圆满完成了山东晨鸣纸业集团年产 30 万吨涂布白卡纸车间，淄博雅美纤维有限公司纺炼车间，山东天力药业集团新区一期工程，济南苑家居小区，潍坊嘉汇大厦，潍坊华景新城小区，潍坊五洲·时代商住楼，潍坊龙泽名都小区，昌邑公安局、昌邑工商局、昌邑国税局、昌邑国土局等 9 家单位的办公楼，山东山旺国家地质公园山体抗滑坡工程、山东晨鸣纸业集团年产 30 万吨超压纸车间、寿光美伦纸业有限年产 60 万吨白卡纸项目、寿光新城明珠小区等 200 多家楼盘的地基处理及桩基工程。近年来，我们打了 10 万棵桩基，如果采用传统施工法，每棵 4700 元左右，而我们载体桩技术不到 2000 元，按每棵平均 2000 元计算，10 万棵就是两个亿，我们载体桩就为客户节省了 6000 万。其中，公司为大众洼、央子两处蓝海学校就节省 460 万。

“铸坚实根基，创泰山品质”是我们的永恒追求，因此，我们要不断开拓创新，质量标准、管理严格要求，精益求精为客户铸造坚实根基，全心全力助客户事业腾飞。这不仅是对每一名客户的郑重承诺，也是我们公司的事业和责任。在山东基泰岩土工程有限公司的发展过程中，得到了社会各界朋友的大力支持和帮助，在此我们深表感谢！同时，我们更希望在以后的发展道路上，能与更多的朋友真诚合作，互惠互利，共同创造辉煌的明天！

成气候。

据易观智库日前发布的《2014 年中国职业社交市场专题研究报告》显示，中国职业社交市场已经经历起步期、调整期，2014 年起进入了爆发期。而相对于国外，具有本土化差异的职业社交网站将迎来历史发展机遇。报告显示，中国职业社交网站的发展非常曲折，首批职业社交网站大多在 2004—2008 年期间，因为定位不清及受众模糊等问题，导致存活下来的已不多见。

在过去的一年里，职业社交网站涌现各种各样新玩法，也不断获得资本的青睐。孙梦子向央广网科技表示，职业社交网站将从两端得到快速增长，一是用户端，二是客户端。原注册用户的调动率和新注册用户的增长比例将会有明显的变化。而服务的客户对于职业社交网站的定位和提供的服务内容也将会重新认识。职业社交网站一边强调社交的活跃性，一边在求职上进行演进，现在的职业社交网站都有自己不同的盈利点和业务发展。

据了解，国内目前有 4000 万中小企业有招聘需求，其中只有 200 万家企业通过线上的形式招聘员工，线上招聘的市场潜力是巨大的。孙梦子向央广网科技表示，国内的职业社交网站要想做得更好，必须强调自身本土化运营经验以及积累摸索出来的经验。

职业社交网站 2014 年进入爆发期

自从 linkedIn 在美国走红，国内互联网创业者纷纷效仿，前有天际若邻，后有优士人和，然而这些职业社交网站一直没有真正形



职工文化

湖南中烟郴州卷烟厂职工 获全国邮展最高奖



■ 本报记者 李凤发 通讯员 王开新

近日，“长沙 2014 第 16 届中华全国集邮展览”在湖南省展览馆举行。湖南中烟工业有限责任公司郴州卷烟厂职工林大安的第 8 框航天类邮集《从空间探测初期到中国太空邮件》，以 91 分的优异成绩荣获航天集邮类金奖加特别奖，摘得全国航天集邮类最高奖。

林大安现为国际集邮联航天集邮委员会中国代表、全国集邮联邮展委员会委员、国家级邮展评审员。他的 5 框邮集《从空间探测初期到中国太空邮件》曾在 2005 年澳大利亚悉尼世界邮展、2006 年西班牙马拉加世界邮展及 2009 年中国洛阳世界邮展获得镀金奖，2011 年印度世界邮展中获得大镀金奖。

近 3 年来，林大安把邮集从 5 框增加到 8 框，增加后的邮集内容更丰富，编排更精美，叙述更精炼。邮集作品中最珍贵的当属 100 多封各国航天员从太空写来的信件，以及我国载人航天飞船搭载过的太空邮件。

上海交大调查显示七成受访大学生 通过网络认知品牌

■ 姜澎

近日发布的《2014 年中国大学生消费行为与品牌认知调查报告》显示，父母亲友的资助是大学生群体的主要经济来源，其次为奖助学金；有 21.6% 的受访大学生以获得奖助学金作为主要或部分经济来源。

这项调查由上海交通大学公共关系研究中心和上海交通大学社会调查中心联合发布，上海交大人文艺术研究院副院长谢耘耕教授介绍，我国在校大学生人数接近 3000 万，以大学生为代表的年轻一代，不仅是我国最活跃的消费群体，而且在不久的将来也将成为我国最具消费潜能的核心消费群体。

近八成大学生 月支出在 500 到 1500 元之间

根据调查报告，40% 的受访大学生每月消费支出在 501 元—1000 元之间，每月消费在 1001 元—1500 元之间的占 37%，每月消费在 1501 元—2000 元、2001 元—2500 元以及 2500 元以上较高消费水平的分别占 11.4%、3.7% 和 3.9%，仅有 4% 的受访大学生每月消费处于 500 元以下的较低消费水平。

调查结果显示，在日常生活花销方面，女生的花销整体上高于男生。在消费支出方面，文科生每月的消费支出高于理、工、农、医科学生，也高于受访大学生整体的消费支出水平。

调查结果显示，在消费结构方面，文科生每月用于购买衣物和社交娱乐的支出分别占每月总消费支出的 10.8% 和 9.2%，明显高于其他学科的学生。

超七成受访大学生 通过互联网认知品牌

调查结果显示，大学生对国产品牌的认可度普遍提高。排名前十的手机品牌中，六家品牌均为中国本土品牌（包括台湾）；排名前十的牛奶品牌中，九个为本土品牌；大学生最喜爱的酒店品牌调查中，前三均为国内品牌；在排名前五的保险公司中，三家都为国有保险公司；大学生最喜爱的十大护肤/化妆品品牌中，有五家是国产企业（包括香港）；大学生最喜爱的男性服装品牌中，六成是国内品牌等。

男生在购买电子产品、服装以及汽车时相比女生更加注重品牌因素，分别有 72.9%、46.3% 和 24.2% 的男生在购买电子产品、服装以及汽车时会优先考虑品牌因素，女生在购买化妆品、家电、食品和日用品方面，对品牌因素的考虑明显高于男生。

调查显示，大学生的媒介使用习惯直接影响其了解品牌信息的方式，互联网是大学生了解品牌信息最主要的渠道，占比 73.6%，而 40.5% 的受访者表示电视是其了解品牌信息的主要方式。另外，本科生通过杂志、影视作品了解品牌信息的比例明显高于硕士生和博士生；文科学生通过电视、杂志、户外广告、影视作品了解品牌信息的比例高于理工科学生。

■ 周涛

一场历时 17 年的长跑，终于有了结果。智联招聘成功登陆美国纽约证券交易所，其交易代码为“ZPIN”，开盘价为 14.51 美元，较发行价上涨 7.48%。这是今年第九家赴美上市的中国企业，也是继前程无忧后第二家赴美上市的中国招聘网站。

与此同时，“外来汉”职业社交网站 LinkedIn 正式进军中国，公布中文名称“领英”，推出了简体中文测试版，网站增加了多个本地化功能，其目前在中国拥有 400 万注册用户。LinkedIn 全球用户逾 3 亿，分布于全球 200 多个国家和地区。仅在美国，LinkedIn 就拥有逾 1 亿个用户。

一个是传统招聘网站，一个是职业社交网站，它们都玩得风生水起。

中国职业社交市场缺文化底蕴

在国外，最闻名的职业社交网站就是 LinkedIn，而在国内，天际网、若邻网、优士网、人和网等都是典型的职业社交网站。

2004 年，作为国内首批职业社交网站之一，天际网正式上线，同期上线的同类型网站还有若邻网等。天际网于 2009 年与全球最大的职业社交网站之一 Viadeo 合并，成为该集

团全球战略的重要组成部分；而专注招聘社交的若邻网在 2011 年获得 B 轮风险投资，并在 2013 年开创 HR、猎头及高管为主题的社交招聘模式。

互联网世界中的职场社交是一种弱关系。在中国的文化背景下，广泛存在的却是强关系，相比于西方的弱关系，中国的职场社交能满足用户的需要会大大减弱。易观国际高级分析师孙梦子向央广网科技表示，中国的职业社交市场是缺少文化底蕴的，国人不太愿意把关系推向外面。

网络招聘市场竞争格局或改变

前程无忧、智联招聘、中华英才网，三大在线招聘企业曾占据了国内市场大部江山，“三国演义”的市场格局多年都保持着稳定。

随着职业社交网站日渐兴起，网络招聘的“蛋糕”必定是要被分食的。据易观国际旗下易观智库发布的《2014 年第 1 季度中国互联网招聘市场季度监测》数据显示，2013 年中国互联网招聘市场规模达 27 亿元，网络招聘市场经历了高速发展期，现已进入相对成熟的阶段，缺乏增长新动力。

相比于传统的单一简历招聘模式，职业社交网站则为求职者、企业 HR 和猎头提供



了更有效的社交招聘模式。孙梦子向央广网科技表示，职业社交网站容易进行垂直细分，更加的扁平化。整个在线招聘市场也正朝着垂直方向去积淀，而职业社交网站本身拥有天然的利益点坪方式，社交层面，核实身份和相互推荐功能在职业社交网站上作用被放大，通过人脉或者相应关系可以判定某人的实际位置和基本情况，利于招聘效果的实现和查找。

新兴的职业社交网站凭借创新的招聘模式，或改变中国网络招聘市场竞争格局。

职业社交网站 2014 年进入爆发期

自从 linkedIn 在美国走红，国内互联网创业者纷纷效仿，前有天际若邻，后有优士人和，然而这些职业社交网站一直没有真正形