

导读

一版: 泰地集团召开
2012年度工作总结大会

二版: 群贤齐至 共述
未来

三版: 2012最美泰地
人, 正能量 正气歌

四版: 总裁新春拜年

统一思想 明确任务 承前启后 继往开来

泰地集团 2012 年终工作总结报告

(2013年2月18日在泰地集团2012年终工作总结大会上)

张 跃



张跃总裁在年会上作重要讲话

各位代表:

我代表泰地集团,向大会作工作报告。

一、2012年工作回顾

2012年是国内金融危机最复杂、最艰巨的一年,也是中国民营企业最艰难的一年,是责任和荣誉支撑我们坚定不移地走这条发展之路。我们通过持之不懈的共同努力,房地产业取得可喜的业绩,成功地度过了艰苦的困难时期,我感到很欣慰;石化在建3个码头,共6个码头,成为了中国内地油库码头最多的民企,我感到特别的自豪。

面对外部环境的不利影响,集团班子总揽全局,运筹帷幄,准确把握了政策动向。提出了保生存、求稳健的工作总基调,统一思想,统一部署,统一步伐为突破困局指明了方向,也为企业振奋精神树立了信心。各公司协同配合,攻坚克难,合力打出了三个有力的组合拳:一是加强内部管理,调整内部结构,开展增收节支活动,有力地增强了企业自身抵御市场风险的能力。二是发挥市场机制的作用,加大房地产业营销推广力度,积极回笼资金,解决燃眉之急。三是加强集团资金管控,实行资金统一监管、统一调度、统一使用的一盘棋战略,积极开展融资创新工作,有效破解资金瓶颈的困局,有力地保证了集团资金链的安全。通过采取以上的应对措施,有效地巩固和扩大了调控冲击下的成果,成功渡过了资金困难期,打出了一个漂亮的战略翻身仗。

目前,大集团框架已建立,管理机构齐全,组织体系完整,指挥系统完备,核心管理团队坚强有力。集团金融、工程、人事部门走向正规,行使了有效的监管职能。

(一) 集团成就斐然 对外影响力增强

这一年,尽管房地产业遭受国家持续严控的打击,但我们厦门,金华,周口等房地产项目,仍取得了逆势飘红的骄人业绩;石化产业虽受国际油价复杂多变的不利影响,但始终未能阻止我们坚定地做大做强石化产业的信心和前进的步伐。2012年我们挥写了三个重墨:一是厦门泰地·海西中心荣耀封顶,惊艳开盘。二是黄骅港大型码头油库震撼启动。三是开展跨国合作,克罗地亚巴德尔酒业全面运作,并成功推向市

场。2012年集团实现全年销售60亿元,间接销售460亿元,是历史性的新突破,综合实力、社会影响力又有了大幅度的提升,抒写了2012年集团气势恢弘壮丽发展的篇章。

2012年来,集团作为全国工商联石油商会会长单位,积极参与和推动中国石油体制改革,反映民营石油企业的呼声,通过坚持不懈的努力,成绩斐然,得到了国务院、部、委、办领导的肯定和石油界人士、同行的高度认同。2012年11月,我集团董事长再次连任全国工商联石油商会会长,进一步巩固和确立了我集团在全国民营石油业的龙头地位。

过去的一年,我集团领导相继出访了克罗地亚、新加坡、马来西亚等国家,开展国外经济贸易交流活动,集团对外的社会影响力显著增强,既开拓了我们视野,又为未来实施“走出去”战略,奠定了基础。

(二) 集团房地产业逆势而上,业绩喜人

厦门“泰地·a海西中心”是集团房地产发展史上具有里程碑意义的建设项目,不仅投资巨大,建筑体量大,其独特优越的地理位置和国际化的标准品质,吸引了海外及台胞的高度关注,在国内地产项目中颇具影响力。开工以来,得到了厦门市、海沧区领导的鼎力支持。2012年7月14日泰地·海西中心一期面向全球发售,其影响力盛大空前,开盘首日实现销售2.1亿元,全年累计销售达6.69亿元,取得了可喜经营业绩,2012年12月海西中心写字楼A座封顶意义重大。

泰地房地产集团公司克服了在世锦园二期交付、金水湾开盘同一时段,同步交叉,同时运作所带来的困难。千方百计赶工期、保质量、有力确保了泰地·世锦园二期工程如期全面交付,维护了集团的品牌和信誉。泰地·世锦园空中别墅一经亮相,深受高端人士的追捧;泰地·金水湾工程完成整体结项;自8月份一、二期成功开盘以来,创下了金华楼市开盘成交量的最高纪录,全年累计销售达6.73亿元,取得了非凡的业绩。

周口现代城公司克服开发体量大,强度高的实际困难,工程进度加速推进,现代城二期A组及第二批多层销售取得骄人的业绩,为实现年度销售9198万元奠定了基础,回笼资金1.07亿元,实现了历史性的新突破。

杭州泰地置业有限公司“泰地·北上新城”项目,通过狠抓工程进度和质量,各配套工程相继完成,工程整体进展较为顺利,现已进入全面的精装修阶段,后续验收工作有序展开。全年实现销售5415万元,回笼资金达9175万元。

绍兴“玛格丽特商业中心”招商工作仍在持续,有效利用广场资源,加快招商步伐,使该中心城市综合体已呈现良性循环发展的态势;多渠道挖潜,节流创新有成效;酒店已提前完成全年经营目标,整体经

济效益稳中有升。

温州新世纪房产公司拓宽思路,主动出击,积极开展代建项目,累计承接总投资达12.9亿元,建筑总面积达36.3万平方米的5个工程项目,新世纪商务大厦荣获了“国家优质工程奖”殊荣,是集团创始以来首个国家级的最高荣誉。

(三) 集团石化产业奋力扩展,规模壮大

改革石化现有体制,整合潜在的资源优势,优化调整组织结构,2012年石化集团解决了各下属公司各自为战的格局,建立了完善了管理体系和合作团队,石化集团已经成型,石化贸易将逐步达到100亿元,今后力争达到500亿元。

泰地石化集团嘉兴分公司嘉兴港二期工程,完成验收并投入运营,发挥其优势功能并取得了良好的经济效益,码头吞吐量增长迅猛,达80万吨,业务量大幅提升,并保持良性发展的势头。2012年码头、仓储收入保持二位数增长,再创历史新高,提前超额完成年度经营目标任务。

黄骅港二座5万吨级大型公用石化码头和60万立方仓储设施,经过一年多来的不懈努力,相继完成了港口岸线、码头工程等大项的审核。为正式全面启动铺平了道路,成为了我集团继连云港5万吨级码头之后的又一个规模巨大的项目,是石化产业发展历程上的又一里程碑。不仅填补了黄骅港液体化工码头的空白,同时也推动了黄骅港的经济建设和发展,更发挥了我石化集团在全国民营石油业领头羊的作用。

连云港液体化工项目是江苏省最大的液体化工泊位,项目建成投产后将完善港口功能,提升港口综合竞争力,推动连云港产业经济的发展,是集团石化产业的主战场之一。自去年完成码头主体工程后,2012年陆域仓储工程建设积极推进,克服了陆域土地由围海吹填形成的全新课题,通过不断优化方案,克服了道路、电力和气候等因素的制约,完成了码头主体工程验收及码头附属工程的建设,为2013年全面进入陆域施工建设奠定了基础。

厦门泰地石化有限公司是我泰地石化集团与厦门海沧集团共同组建的民营石化企业,经过前期筹建报批,已取得突破性进展,岸线使用的顺利批复,标志着项目取得重大阶段性成果,建设一个5万吨级液体化工泊位吞吐能力195万吨将成为现实,工程前期筹建已基本完成。

厦门石油交易中心是集团立足海西,面向全国,面向东南亚及全球的石油交易平台,也是集团做大做强石化规模重要的战略部署,按照5年规划目标,石油交易额将达到1000亿元,打造成为最大的石油现货交易中心和建设成为国际交易平台。2012年是石油交易中心运行的第二年,入驻企业接近200家,交易额达410亿元,成长迅速,发展迅猛,有望提前实现五年规划目标。

温州新世纪中油公司克服市场波动带来的不利影响,成品油经营管理工作扎实有效,市场拓展工作积极开展。

(四) 集团其它产业同步发展,成长迅速

物业集团在取得国家一级资质的资源优势下,步入快速发展的轨道,管理服务水平、经济效益都有稳步提高。在立足杭州、金华、温州、厦门的基础上,谋求拓展对外空间,将集团物业打造成全省一流的知名品牌。

巴德尔泰地酒业有限公司是集团首个涉外合作经营实体,是进军国内酒领域的大胆尝试。它承载了中克人民的友谊,是经济合作交流的果,是集团海外经营战略的桥头堡。目前公司已组建完成并正常运行,营销推广已全面启动,酒产品已渗透市场并逐步打开局面。

温州新世纪国贸公司积极开拓国外市场,扩大了贸易额,取得了近6亿元的销售收入。

集团自留物业增长迅速,招租工作又有新的突破,发展势头良好。

信息产业经营环境显著改善,销售收入和效益也稳步增长。

二、2013年工作任务

回顾2012年,尽管有一些政策不确定性,但是经济周期性下滑的势头接近尾声,中国经济已进入比较温和性的增长;2013年是党的十八大,新老交替承前启后的开局之年,也是“十二五”规划全面建成小康社会的关键一年。同时,中央经济工作会议提出,要着力降低企业融资成本,保持信贷规模适度增长,货币市场和利率可能因此下降,未来预测2013年中国经济有望实现超过8%的经济增长,经济规模有望突破9万亿美元,人均GDP有望突破6500美元,中国GDP的全球占比有望超过15%。

(一) 积极推进房产销售和工程建设步伐

调控政策保持稳定是今年的楼市主基调,同时也应当看到中央提出的积极稳妥推进城镇化,将为房地产的发展带来重大发展契机。

一、积极探索房产领域新途径,走房产开发创新之路。要密切关注政策的变化,积极向二、三线城市的谋求开发空间;通过联手竞拍、联合开发、挂靠建设等形式,降低开发成本,减少风险投资;走强强联手实现共赢之路,以确保企业发展的后劲;开展多元地产的开发,如:旅游地产、养老地产、商业地产、代建等;建立自我的建筑、园林设计机构和房产营销策划机构,形成完善的集团房产开发产业链,为做强房产规模,打造百年房产品牌,打好坚实的基础。

二、完善集团营销组织体系,加大销售力度。新的一年,我们要在房产销售上有新的、更大的突破,对集团实现全年目标意义重大。集团拟设立总部销售 (下转第3版)

群贤齐至，共述未来

编者按：2013年2月18日，泰地控股集团2012年度工作总结大会在绍兴玛格丽特酒店隆重举行。集团董事局主席张跃作了重要讲话。根据会议议程，大会专门安排了各部门、各

下属公司负责人进行的工作述职和领导点评。

会上，集团财务总监、工程总监以及各下属公司负责人就自己分管工作履行职责情况分别作了总结和述职，述职内容围

绕强化管理责任，管理实践中的探索和体会，取得的成绩和不足，以及下一步的打算进行了阐述。可以看出，述职人员认真回顾、分析、总结了去年一年的工作，理性对待成绩，深入查找不

足。通过述职交流，相互之间启发，借鉴意义非常大。

各下属单位负责人述职后，集团张朱奔副总裁及时给予了客观的点评，这当中既肯定了下属公司2012年取得的优异成绩

，高度评价了公司全体员工即将过去的一年所做出的突出贡献，同时对2013年各部门、各下属公司工作提出了新的希望和要求。



集团财务总监林怡
作总结发言

2012年集团财务总监室主要工作：

一、财务管理与核算方面：

1、加强财务监督，强化财务管理。2012年集团配备了总会计师，修改和完善了财务管理制度和内部审计制度。

2、加强财务力量，强化财务核算工作。及时了解情况，为下属公司增配财务人员，充实了财务力量。同时集团总会计师对下属

公司财务进行了业务指导和监督，保持与下属公司财务密切联系，落实集团公司的有关指令，起到上情下达的作用。此外，2012年对闲置公司的进行清理，并核对清查公司之间的往来账工作，取得了有效的效果。

3、参与集团与下属公司的目标责任制的制定，针对每个公司的特点采取了不同的考核办法，把责任落实到实处。

4、参与集团重大项目(如与中油合作)的谈判。

5、做好合理避税的工作，提出合理的方案供集团总裁参考。对房地产项目合理避税提出建议。2012年10月还对财务主管及以上人员进行业务培训，针对营改增(营业税改增值税)新政策专门聘请税务专家讲课，取得了较好的效果。

二、审计方面：以赵烈春同志为主的审计组，每一年两次审计，

克服人手少任务重，年底审计22家公司，共历时60多天非常辛苦。审计主要内容：常规审计、专项审计、年底审计和目标责任制。

二、资金调度和融资方面：

1、资金调度是集团的关键，集团实行统一调度，充分利用有限的资金，把每分钱都用到刀口上，每个分公司要集团利益为重，“大河没水，小河干涸”。同时，强调三条高压线的严肃性，做好贯彻执行工作。

2、挖潜力抓落实，扩大融资渠道。在房地产销售不景气的环境下，资金回笼慢，因此，扩大融资渠道是我们的重中之重。通过在多渠道、多方案、多品种融资等方面进行融资创新工作，在厦门、金华、嘉兴、连云港四家公司的全力配合下，得到了当地金融部门的支持，最终取得了14.6亿元的放贷目标，为集团全面解困打下基础。集团融资部本慈招副总监

发扬了“钉子”精神，他和李强紧盯银行审批的每个环节，克服了申贷环节多、时间跨度长(前后时间长达2年之久)、难度大的困难，圆满完成了集团的融资任务。

3、坚持勤俭办企业的原则，融资部注重每笔贷款的成本，严格控制综合成本，经常与有关银行的信贷部门沟通，尽量降低融资成本。与银行沟通协商，通过采取下降基准率，降低利息成本；合理调整流动资金贷款，避免违约金的产生；承兑汇票贴现选择最低的进行贴现。共累计减少成本支出达2070多万元。

新的一年我们将一如既往地做好财务、融资工作。

一、加强财务管理和监督，充分发挥财务人员的监督作用，财务人员经营过程中的每个环节进行监督，严格把关，发现问题及时汇报及时解决。加大审计力度，进行查漏补缺杜绝违法违规的事

项发生。

二、做好财务人员廉洁自律工作，集团也出台了廉洁德规定，结合张总裁在会议强调廉洁自律的要求。加强对会计人员进行培训，提高财务人员的素质和能力。

三、继续开展增收节支工作，继续贯彻勤俭办企业的原则，严格把好减低成本，费用控制关。

四、加强财务信息化和预算管理，各子分公司要科学合理地编制好财务预算，提高财务管理的运行效率。

五、及时了解税收新政策，为集团合理避税提供依据。

六、继续做好融资工作，扩大融资渠道。新的一年融资工作仍然是我们财务工作的重点，要继续扩大融资渠道，开展融资创新，为集团二次腾飞提供有力的保证。



集团工程总监王绪贵
作总结发言

2012年总监室的工作总结：

一、建立健全工程管理制度

工程管理制度包括招标投标管理制度、合同管理制度、设计变更和联系单管理制度、工程安全管理制度、工程安全管理制度等。在

过去的一年中总监室对原来的工程管理制度做了补充和说明。

二、组织学习工程管理制度

总监室于2012年10月份组织各分公司工程副总以下与工程有关的相关人员学习管理制度，包括细则及《工程投资管理制度》的补充和说明、《设计变更和工程签证管理程序》、《资料档案管理办法》等，并规范了审批表的格式。

三、监督工程管理制度的执行

总监室对各分公司对工程管理制度的执行进行了监督，从自身做起，从严要求，为加快工程进度，总监室加快程序的审批，大大缩短了审批时间，合同审批时间不超过7个工作日，其他的审批

时间不超过5个工作日。

四、配合工程现场的施工

对工程中出现的疑难问题，总监室及时到现场解决和处理。对设计单位的选择；设备、材料的采购进行实地综合考察，给出具有参考价值的意见，择优选择。

五、优化工程设计

对于设计单位的最终设计图纸进行设计优化，对工程建设中发现的设计问题进行优化。为了更好的加强工程管理，增强核心竞争力，在新的一年里，针对当前的问题，

工程总监室将要重点抓以下几点：

一、用时间换空间，用进度换成本

用进度换资金成本。一个项目是否提前或按期交付，发生的成本是不同的，且不说财务成本，管理成本的增加，单从工程造价随着时间的延长所发生的材料、人工费用的变动也是不同的。所以加快建设速度是减少成本的重要手段。

二、大宗材料的采购均要招投标(甲定乙供)，加大处理事件的应对措施和方法。

大宗材料的采购，招投标单位不能少于5家，并对重点招投标单位进行实地考察，选择性价比最高的供应商作为中标单位。

三、加强对设计质量的全过程监管

设计质量的监管是控制工程

成本的重要环节，对节约造价具有积极意义。对工程设计的监管要从方案阶段开始，延续到扩初阶段、施工图阶段、施工配合阶段，全程不放松，是节约成本的重要手段之一。

四、加强设计变更、工程联系单管理

我们除了要强化总监室的管理职能，更要加强设计优化工程进度、质量、及投资成本控制力度，协助项目公司及时解决工程管理中的问题。在坚决执行集团制定的各项规章制度的前提下，采用更科学、更严格、更规范的管理模式，更好的完成集团下达的各项任务。



厦门泰地置业李浩然总经理
作述职报告

回顾一年来的工作，我们主要突出抓了以下四个方面：

一是审时度势，创造条件圆满完成集团确定的12年7月中旬开盘任务。至春节前完成7.3亿元销售额，基本完成8亿元考核

任务，市场工作主抓三点：第一，我们针对厦门只能上下浮动10%的房产政策，以及当时极不确定的房地产走私和集团资金状况，我们通过市场调研和运用品牌定位理论，创造性制度低、中、高三区价格体系(为全国首创)。从而极大提升了我们楼盘销售利润和品牌影响力，推动海沧楼盘的均价上升15%，以及海沧商业楼盘辐射能力。其次，针对去年厦门房地产仍处低谷并缓慢复苏的特点，我们确定了以公关营销为主线，充分运用“公关第一，广告第二”的营销理论。从去年7月开始共组织十三场不同主题的大中型营销活动，比较成功的有仲夏夜酒会(内销1个亿)、开盘连续的国

际联谊会(张朱奔老总亲自指挥)、浙商联谊会、供应商联谊会、厦门博饼节、厦门房车展、泉州、龙岩、晋江房展会等。这些活动既提升了销售业绩又提高品牌知名度和美誉度。第三，分工不分家，实行项目负责制，调动全体员工参与营销活动，尤其是领导带头，取胜终端。

二是逐步理顺工程管理制度与流程，推动项目招投标阳光运作，实施全面的TQC管理，切实有效地控制建设成本。主要措施有：推行“第一岗位负责制”；设立采购部，分离部分造价部职能；设立安全质量部，强化现场施工管理；建立危机处理机制，发生重大事故时，任何人除总经理外不得

接受记者采访，总经理对现场管理人员“日记”、每月检查制等。

三是以“咬定贷款不放松”的意志力，穷追猛攻，积极创造条件，在规模与额度极为紧张，工行、农行、中行三家银行关系又极为复杂的情况下，在几个关键时间段先后拿下“四个阶段”放款，总额达11.5亿元，既基本保证了厦门工程的进度款，又解决了集团部分资金的问题。

四是“四位副总”始终在第一线，解决第一难问题。企业的利润80%是由高层和中层创造。二年来，我深切地感受到，企业一路艰难走来，离不开班子的团结，离不开全体员工的文化建设。我们项目销售既要抓住眼前“雾里看花”

的机会，又要有可能再次出现“滞销”的应对措施。从项目自身来看，户型结构不合理，大户型偏多仍需要我们拿出新的营销对策；工程封顶后，面临更大的各种配套项目同时上的协调问题，整合任务更需要我们提升相应的业务水平。项目开工以来资金不断沉淀已达16亿元，要求我们必须加快建设步伐，有效节省资金的财务成本。为此，我们将实施相应的三大战役，即“大户型销售战”、“配套工程协调战”、“财务成本节约战”，围绕三大战役我们将齐心协力，在集团领导和部门的大力支持下，今年10月基本完成玻璃幕墙和景观工程，迎接国际石油大会，年底完成竣工验收任务。



泰地石化嘉兴分公司
梅立峰总经理作述职报告

泰地石化嘉兴分公司在全体

员工的共同努力，主要完成以下几点工作：

1、公司全年安全生产无事故。

2、公司营业收入再创新高。2012年实现仓储收入3930万元，同比增长22.8%。码头靠泊船只达310艘次，同比增长12%，库区总收发量达80来万吨，同比增长25%。超额完成了集团公司年初签订的经济目标责任制。

3、二期的工作(完成试生产备案工作)

二期工程在2012年初进入

了各专业全面收尾的阶段，先后通过消防、防雷防静电、污水、压力管道、绿化等验收，验收后4月通过竣工资料备案工作，环保试运行的批复也顺利取得，7月取得了试生产方案告知性备案证明，同时开始了二期工程的试运行。

4、财务工作

2012年在融资方面除了保持原有6家银行贷款的基础上新增了2家银行的流动资金。

2013年度工作计划：

1、继续狠抓安全生产和员工

的安全生产意识和责任心的教育。安全生产是石化企业的生命线，是重中之重，公司领导高度重视，每周都有安全例会，月月有安全工作检查。层层签订安全生产责任制。

2、码头技改：对现有码头泊位的作业平台进行扩建，争取同时靠泊两艘3000吨级的船只。

3、二期库区，争取上半年顺利通过整体安全生产的验收工作。二期共新建1万立方储罐*6个，5000立方*8个，3000立方

*10个，共13万立方。现已启用3,5两个罐组，争取在2013年储罐的利用率达到70%以上。

4、成品油贸易，争取在2012年的基础上(1万余吨)销量达到3万吨，以弥补去年的亏损。

5、认真组织员工，尤其是生产一线的员工继续加强岗位职能和安全生产意识教育。

2013年，我们相信，在集团公司正确领导下，全体员工群策群力，再接再厉，真抓实干，必定能在新的一年再上新台阶。

2012 最美泰地人：正能量 正气歌

编者按：说到“最美”许多人会立即联系到一个词：正能量。

“仁义礼智信，温良恭俭让”一直是中国人秉持的道德操守和职业行为准则，它流淌在我们的血液中，蕴藏在我们的基因里。

“最美”的可贵之处，在于自觉、平凡

和大众，就象“最美妈妈”吴菊萍的惊世之举；“最美司机”吴斌的完美一刹等，在他们身上，我们看到了本能背后的长期积累，正是这种价值观的生动写照，谱写了一曲曲令人感动的正气之歌。

同样，在我们的身边，也出现了相似的一幕幕，一个个“最美”的故事在 2012

年的泰地集团里集中涌现：

“一年销售 56 套，总额 1.23 亿的售楼王”应逸如；

“严谨守己、一丝不苟的采购员”许梨萍；

“把食堂当作自己一生追求事业”的刘爱军……

发现和传播“最美”的过程，实际上就是一次我们道德确认、心灵洗礼的过程。我们刊登集团优秀员工的事迹，就是发现在他们身上一个个“最美”的故事，都是一颗颗善的种子，它已经种在了每个泰地人的心里。



尚修凡同志从 2006 年入司以来，严格遵守公司规章制度，始终围绕“责任”两个字。在工作中积极主动、任劳任怨、兢兢业业、充分发挥主人翁精神，严格要求自己，尽心尽力的完成本职工作。具有较强的集体荣誉感、责任感。任职期间无任何违纪违规行为，工作成绩显著，受到了广大员工的一致好评，为员工树立了良好的形象和榜样。显示了一位老员工以公司为家的精神风貌，是新员工学习的榜样。在长达 24 小时值班制工作时间内，尚修凡同志始终如一严格把控好车辆、人员进出记录。门卫工作看似轻松实是累。但他从未向公司提出一点要求，未有过一句埋怨。

他认为，站好每一班岗，就是对企业、员工最大的回报。



费星铨原从事会计工作，自 2012 年 3 月份从石化子公司被调入泰地杭州总部从事融资工作，初涉融资工作是一种全新的挑战。在工作过程中，通过自身努力，尽快熟悉了整个集团的运作程序流程，掌握了公司的组织框架，这为今后的工作打下了一定的经验基础。积极为新贷款做好前期资料的准备及提供；完成公司现有银行贷款的贷后管理及日常工作（如：贷款到期办理续贷手续，办理房产评估，办理抵押物保险等工作）；同时做好与银行的沟通，保持公司与各银行良好关系，配合银行完成贷款相关资料提供及更新，并积极支持贷款银行的相关金融业务；竭力配合公司其他部门，协助下属公司处理应急事务，推动相关工作的进展。

他认为这一年是有意义的、有价值的、也最有收获的。



应逸如新任公司销售主管，自 2007 年 4 月进入金华泰地房产公司从事销售以来，责任感强，工作思路敏捷；以企业利益为首位，大局观念强，注重部门业务提升，为销售出谋划策，做好领导的参谋。忠于公司，忠于本职，为顾客和业主提供真诚热情的服务，能熟练掌握客户需求，作针对性讲解，推荐客户所需房源，并长期与客户保持良好的人脉关系，在客户群中取得了一定的好评。

2012 年度，应逸如同志共销售房源 56 套左右，总金额达 1.23 亿左右，汇款迄今为止约达 1.2 亿，多次荣获月度销售冠军，以优异的销售业绩完成公司下达的任务。

她认为，在今后工作中要不断超越自我，实现自我的人生价值。



许梨萍加入酒店采购这个行业也快 3 年了，在日常的工作中严谨守己，做事一丝不苟；当天的事情当天完成，绝不拖拉；采购的工作比较繁杂，要熟知酒店各物资、名称型号价格等信息，在学习中不断提升自己的业务能力，并和各类供应商建立良好的合作关系，坚决秉承“讲信誉不受贿”的原则。坚持每天清晨 5 点到批发市场采购，争取采购到价廉新鲜的各类荤、蔬菜及水果，争做到货比三家，在保证质量的前提下为酒店节约成本，杜绝购置劣质产品。同时严格遵守财务制度，做好进仓手续，确保酒店各部门的正常运行。

许梨萍认为，在酒店学到的不仅是岗位知识，更多的是为人处世的道理。



洪文红作为造价部副经理，在 2012 年里面对繁重的建安工程预算、施工单位对账、桩基工程决算及各项招投标工作，都能很好完成，并且能严格按集团规章制度，坚持原则办事。其责任心强，2012 年度审核了 120 多张联系单，对于每一场现场发生的联系单都积极主动到工地现场了解情况，以公司利益为重积极与施工单位谈判，把公司损失降到最小。在土建预算与施工单位对账，按集团制定 2% 的目标，历时半年，在集团总监室指导下，厦门造价部与审计公司共同努力下，造价上浮控制在 1.5%；完成集团目标要求；积极配合财务融资工作，及时迅速完成工程融资报表。

她认为，企业的利益高于一切，时刻把好自己的天平。



林洁作为财务部副经理在工作岗位上尽职尽责，经常加班加点完成繁重的工作。小到财务日常事务，大到银行融资与在建工程抵押工作，均能较为出色完成任务，配合洪总在 2012 年完成了厦门泰地置业 5.05 亿元提款任务并完成石油公司将近 2 亿元的授信目标，很好地保障了厦门公司财务工作及厦门公司资金的运转。除此外，林洁负责的石油、石化公司账务处理和税务工作都能按时按量完成，并能细致慎重确保不出差错，及时高效的完成了 10 多亿元的贴现工作。

林洁说：过去的一年里，虽然很忙碌，但是每一天都过得很充实，从中学到了很多、也成长了很多。



刘爱军同志从 2004 年入司工作至今，严格遵守公司各项规章制度和厨房操作规程，严知作为食堂主管责任重大，在平时的工作中认真负责、爱岗敬业，严把食物卫生质量关，始终把员工的身体健康放在第一位。工作中加强对食堂员工的培训，在实践中不断探索。在她的带领下食堂员工上下一心，以优质、高效、创新的服务理念，赢得了大家的一致好评。她高度重视食堂用电、用气安全，确保万无一失。作为食堂主管的她每月才休息 2 天。尽好 90 几个人的饭菜。她总丰富饭菜的花样，注重营养搭配，合理控制费用开支，以每人 9.3 元一天的伙食费，年底还节省了 6 万元。

她认为，用自己平凡的力量，谱写出爱的温暖。

（上接第 1 版）部，负责对下属房产销售的统一规范管理；同时，要进一步加大物业存量的销售和出租力度，提高集团的经济效益。

三、抓进度、保质量，按计划推进房产各项工程建设。1. 厦门“泰地·海西中心”全面启动项目配套建设，确保整体工程进度有序推进，落实完成主体建设施工及 SO-HO 装修工程，确保 2013 年年底完成竣工验收；2. 金华“泰地·金水湾”项目完成室内单体验收，落实好绿化工程进度，要求绿化覆盖率达 50%，确保 2014 年整体竣工并交付；3. 周口现代城大二期多层交付使用，大二期高层主体全部结顶，大三期 A 二组团及大四期第一组团着手做好开工前的准备工作；4. 杭州“泰地·北上新城”务必在今年 5 月全面交付使用；5. 连云港在完成围海吹填工程的基础上，全面实施陆域仓储的施工建设；6. 黄骅港二个 5 万吨级液体化工码头，油库项目要求上半年完成全部的许可审核，并按期开工建设；7. 厦门泰地石化项目在完成各项核准审批前提下，着手落实 5 万吨级液体化工码头油库的开工建设。

（二）坚定走自我特色的石化发展道路

由于国家对原油等战略资源的控制，国有企业的垄断化占据了资源和市场的绝对优势，民营石化企业的发展空间极其狭窄。为此，泰地石化要在市场上赢得空间，就必须关注国内外能源市场动态，因地制宜，走具有自己特色的道路。要多发展海洋

岸线资源型项目，合理布局形成战略性区域；扩大石化交易平台，拓展和建立海内外贸易体系，掌握信息动态资源，争取泰地石化在行业中的话语权；利用海洋经济，主动出击，谋求海外项目的投资与合作，争取发展的主动权，泰地石化集团的战略目标就可以逐步得到实现。

1、积极实施“走出去”战略，集团充分利用工商联合石油商会会长单位的资源优势，出国考察，开展国际贸易合作交流，加紧新加坡、马来西亚石油投资项目的磋商，争取年内开启运作。

2、推行市场化运作的模式，拓宽石化贸易渠道，积极抢占市场份额。充分调动业务员的营销积极性，提高贸易业务水平，做大石化贸易规模，为石化整体上市做好准备。

3、加强石化市场调研，积极抢占石油市场放开的先机，加快加油站收购步伐，启动进入炼化行业进行政策和市场调研工作，条件成熟时将挺进炼化行业。以进一步完善石油产业链，拓展产业发展空间和可持续发展。

4、进一步做大厦门石油交易中心规模，继续保持良好的发展态势，2013 年力争入驻企业突破 300 家，交易额有望实现 900 亿元。

（三）完善企业治理结构，提高管理创新能力

2013 年以“治理结构、强化机制、增收节支、提高效益”作为集团经营工作的方针和基调，要持续长练内功，稳扎根基，善抓机遇、创新进取的战略思想，推进各项工作的有序开展。优化整合集团管理资源，发挥温州、厦门二个区域管理的功能。吸收借鉴同业的先进管理经验，增强自我抗风险能力和市场核心竞争力；巩固和夯实中国民营石油业龙头地位，积极争做中国地产业的龙头企业。

1、完善企业治理结构，优化、创新管理方式。针对目前各公司存在管理粗放的状态。2013 年要加强精细化管理，要出台完善的激励考核机制和目标责任制，分解大目标，实行量化考核；加大集团监管力度，以适应现代企业发展的要求；

2、严格遵循集团基本准则，重申集团三大高压线的严肃性，加强制度的约束管理。

3、推行系统化、规范化的管理。各房产公司要改变人为粗放式管理的弊端，抓紧落实建立信息管理系统。

4、进一步提高融资能力，开辟融资创新渠道。同时，要深入开展勤俭节约，反对铺张浪费，严格减低管理费用开支，重点抓好工程项目成本的控制。

5、加强二大产业的安全生产工作，全面提高安全生产管理水平。要把企业发展建立在安全生产有可靠保障的基础上，全面加强各企业的安全管理，健全规章制度，

切实加强安全监管，强化企业安全生产主体责任落实和责任追究，石化企业要经常性开展油库安全隐患排查，强化职工安全培训，全面开展安全达标活动。

（四）增强企业凝聚力 丰富泰地文化内涵

1、关心员工生活，增强团队的凝聚力。各企业要注重人性化化管理，要善待每一位员工，在工作生活上要关心员工。在生日之际，为每个员工送去一份祝福；遇到员工生病等，要第一时间上门慰问，让员工真正感受到企业大家庭的温暖。

2、组织开展以企业文化为载体的各类活动。通过开放阅览室、活动室和组织开展文体活动，来丰富员工业余文化生活。

3、以慈善爱心等社会公益活动为载体，展示泰地文化在社会的良好形象和影响力，感恩社会，承担起社会的使命和温暖不灭的情怀。

4、健全非公企业党工组织建设，促进企业和谐发展。根据企业发展的需要，完善企业组织建设，各公司要组织筹建相应的党、工会组织，为企业发展保驾护航。

同志们，中华民族正处于伟大复兴时期，泰地集团也处于跨越式发展的重要阶段，我们要以党的十八大精神为指针，以集团“十二五”发展规划为目标，紧紧抓住这一历史机遇，振奋精神，团结一致，探索创新，锐意进取，为打造“泰地”百年品牌，为做大做强中国泰地而努力。



泰地控股集团

董事局主席张跃恭祝大家

新年吉祥 元宵快乐

泰地控股集团有限公司
泰地房地产集团有限公司
泰地石化集团有限公司
浙江温州新世纪集团股份有限公司
浙江泰地新世纪物业有限公司
厦门泰地置业有限公司
杭州泰地置业有限公司
周口现代城建设有限公司
绍兴市万通房地产开发有限公司
温州新世纪房地产开发有限公司
温州万通房地产开发有限公司
杭州万通房地产开发有限公司

泰地石化集团嘉兴分公司
温州新世纪中油油品有限公司
浙江泰地能源有限公司
连云港新世纪石化有限公司
黄骅港泰地石化有限公司
温州新世纪国际贸易有限公司
宁波巴德尔泰地酒业有限公司
杭州新世纪信息系统工程
有限公司
厦门泰地石化有限公司
厦门石油交易中心
璀璨高级珠宝定制中心
(排名不分先后)

同
贺