

导读

一版:泰地集团再次蝉联全国
民企 500 强

二版:泳池嘉年华·
欢乐仲夏夜

三版:ERP 系统如何在
现代企业管理中运用

四版:文艺花絮

2014 中国民营企业 500 强在京权威发布 泰地集团再次蝉联全国民企 500 强

本报讯 2014 年 8 月 18 日,由全国工商联主办,中国民生银行协办 2014 中国



民营企业 500 强发布会在京召开。

泰地控股集团继“2013 中国民企 500 强”之后,再次蝉联中国民营企业 500 强。据悉,此次泰地控股集团荣列“2014 中国民企 500 强”的 279 位(浙江有 138 家入选,集团排名浙江 51 位);荣列“2014 中国民营企业服务业 100 强”的 68 位(浙江有 20 家入选,集团排名浙江 11 位)。

全国政协副主席、全国

工商联主席王钦敏出席发布会并讲话。中央统战部副部长、全国工商联党组书记、常务副主席全哲洵,全国工商联党组书记、副主席黄小祥等出席了发布会。发布会由全国工商联副主席黄荣主持。

发布会上,黄小祥揭晓了 2014 中国民营企业 500 强、2014 中国民营企业制造业 500 强和 2014 中国民营企业服务业 100 强名单。全国工商联领导、相关部委领



图为集团驻京办事处孟祥瑞主任(右三)代表集团接受表彰。

导和中国民生银行领导为泰地控股集团等入围企业代表

本报记者

浦发银行杭州分行行长赵峥嵘一行来泰地海西中心考察

本报讯 8 月 14 日,张跃总裁陪同浦发银行杭州分行行长赵峥嵘一行 5 人到泰地海西中心项目进行考察,厦门公司区域总裁李浩然等接待并陪同。

张跃总裁首先对赵行长一行来厦门考察集团投资的项目,表示热烈的欢迎,并着重介绍了泰地集团的经营情况和未来发展规划。张跃总裁表示,集团高度重视同银行的合作与交流,希望通过浦发银行,进一步加快集团发展脚步,实现集团跨越式发展目标。

赵行长对张跃总裁热情的接待表示感谢,强调泰地集团作为中国民营企业 500 强,在房地产和石化贸易等方面都有着杰出的建树,泰地海西中心和厦门石油交易中心更是行业的典范。浦发银行希望进一步加深与泰地集团的全面合作,双方将积极致力于金融领域的建设性业务合作,建立战略联盟,实行信息共享、业务联动、功能互补,浦发银

行将为泰地集团公司提供优惠的金融服务和支持,并对集团公司及所属企业提供相关综合授信额度以及财务顾问服务等。

赵峥嵘行长一行来到泰地海西中心销售中心,李浩然总裁就项目建设和产品特点做了详细的介绍。当赵峥嵘行长了解到泰地海西中心项目拥有厦门极佳的自然环境和配套设施,不仅是全厦门玻璃幕墙面积最大的项目,更是厦门第一座城市综合体。对项目高起点设计、高标准建设、高效能管理和低碳运营战略,总体进展顺利,明年即将全面交付,由衷地表示敬佩。

随后,赵行长一行来到了泰地海西中心项目以及厦门石油交易中心现场考察。双方在友好的气氛中进入了深入洽谈,并就进一步加强双方合作事宜上达成了初步的合作意向。

本报记者 / 通讯员 鞠伟



张跃总裁(左一)、李浩然区域总裁(左三)陪同赵峥嵘行长(左二)考察。

厦门市领导一行到 厦门石油交易中心调研

本报讯 8 月 26 日,原厦门市长邹尔均在市委书记钟兴国的陪同下,来到厦门石油交易中心进行调研,随行的还有厦门市发改委、财政、工商、金融办、国税、建设等市直机关和单位,海沧区委书记郑云峰、石油交易中心总经理郑金泉、泰地集团厦门区域总裁李浩然及海沧区政府各相关部门陪同。

邹市长和钟书记一行在石油交易中心总经理郑金泉的引导下,走访了解交易中心的会员企业及实时交易电子盘,参观了石油文化长廊及交易大厅,并在会议室进行座谈。

邹尔均市长作为老干部代表,对于厦门石油交易中心表示重点关注,先后 4 次到厦门石油交易中心调研,并多次在省、市级老干部会议上强调厦门石油交易中心的重要性。座谈会上,邹市长表示,厦门石油交易中心作为生产资料流通领域上里程碑式的变更,不仅大大降低了交易成本更是促进厦门经济的发展。同时提出厦门市及海沧区政府各部门单位要为石油交易中心平台提供服务的办法和措施,为石油交易中心发展提供助力。强调石油交易中心要不断提高发展层次,增设研究机构和研究员来规划未来发展路径,规避、防范发展经营风险。

钟兴国书记强调,厦门市各级机关和单位要统一思想,全力促进石油交易中心平台发展。一是对于石油交易中心目前取得的成绩和探索给予肯定,特别是在交易中心的交易额和税收,交易管理办法、阶段性验收及人才培养方面。二是要求充分认识交易中心做好、做强的重要意义;强调交易中心平台是符合美丽厦门城市战略规划的发展要求,是辐射海内外的重要平台。三是各级各单位坚持底线思维,大胆先行先试;在不触犯法律法规政策的底线上,主动上门进行深入的沟通交流,积极帮助解决发展困难。四是要求交易中心不断提高层次;做好前瞻战略性研究,扩张交易品种,创新交易模式,发展对台、东南亚的业务,防范控制风险。

本报记者 / 鞠伟

集团信息化工程(ERP 系统)迈出重要步伐

2014 年 6 月 19 日泰地控股集团与浙江用友有限公司召开了 ERP 项目启动会,成立了 ERP 项目小组,本集团和用友公司相关领导和关键用户都参加了此次会议,根据集团领导要求,项目小组各成员会认真努力地完成工作要求,保证项目系统及时上线并使用。

会议结束后,ERP 项目正式开始,各项准备工作陆续展开,首先硬件方面准备了一台测试服务器用作产品测试

使用,软件方面已经搭建好了测试环境,项目对接方面;用友方人员和泰地方相关人员进行了项目对接,明确了自己的任务分配,接着进入各项调研工作,用友方和泰地方相关负责领导进行了详细沟通,为项目提供了一些基础数据和资料。OA 方面确定了集团组织架构图和子公司组织架构图,并在服务器上录入数据完成了后期演示用的基础资料。项目组已经制定了后期的计划时

间表,各项目组成员会认真工作,加快推进项目。

8 月 20 日集团张跃总裁专门听取了前期 ERP 系统工作汇报会,并就下一步加速推进 ERP 系统项目的步伐作出了部署,同时要求 ERP 系统工作在 2015 年 1 月底前全面启动运行,标志着集团向着信息化方向发展迈出了重要的步伐,实现集团更快,更好,更稳定的发展。

刘 成

嘉兴公司仓储项目二期工程顺利通过环保竣工验收

2014 年 8 月 14 日下午,嘉兴港区环保局组织验收组对泰地石化嘉兴分公司的仓储项目二期工程进行了环保设施竣工验收。参加验收的有环保局组织建设项目科、固体废物科和环境监察大队的相关负责人,港区环境监测有限公司的专家和泰地石化嘉兴公司的领导、工程技术人员。

验收组对公司现场作了踏勘后,在公司三楼会议室举行了验收工作会。会上听取了公司仓储项目二期工程建设完成及运行情况、环保“三同时”执行情况和监测单位——港区环境监测有限公司的竣工验收监测情况汇报,审阅了相关资料。

在认真审阅、讨论评估后,验收组认为公司二期工程项目建设按照国家环境保护的相关法律法规进行了环境影响评价和审批,废水、废气、噪声等污染物排放均达到国家排放标准,固体废物的处置也合法、规范、专业性强,已实施内容基本达到环保竣工验收条件,同意整体通过验收。对于工程项目的后续运行,验收组提出三点要求:一是严格执行“三同时”制度,确保各污染治理措施稳定实施,污染物排放稳定达标;二是落实环境监测计划,定期进行环境监测并报环保局备案;三是加强危废现场管理,明确冷凝液去向。

嘉兴公司仓储项目二期工程施工于 2009 年 9 月,建设内容为总罐容 13 万立方米的储罐和配套设施,项目总投资 1.7 亿元,其中环保投资 300 万元。建成后,于 2012 年 1 月取得嘉兴港区环境保护局嘉港环试【2012】2 号复函批准项目进行环保试运行。但是,公司原废气处理站已运行多年,设备陈旧、设施老化,废气降解功能弱化;新增储罐后,增添的废气排放负担不能有效缓解;同时设备故障还频频出现,废气和污水的处理效果都受到严重抑制,甚至还险些受到监控单位的惩戒性处罚。痛定思痛后,公司管理层决定对废气处理站进行技术改造,以实现环保的合规处置,保持公用码头的良好服务形象,也为项目从试运行转入正式运行奠定良好的硬件基础。在集团公司的大力支持下,嘉兴公司负责人分赴管委会、环保局和其他相关单位作废气站改造项目的“时间和资金争取性公关游说”,几番周折、几番辛苦后,终于寻求到广泛的支持,推迟了验收的原定期限并申请到 2013 年浙江省“811”生态文明建设推进行动的环保专项资金。同年 11 月,公司



顺利完成了废气处理站的技术改造,从原来的“单级活性炭吸附废气系统”改造成“两级活性炭吸附并新增一套颗粒碳吸附系统和冷凝器系统”。废气处理站的改造有效地削减了公司废气、污水等污染物的排放强度,更好地树立了敢担当、负责任的公司形象,也为公司赢得了 29.22 万元的节能减排奖金,并且直接影响了环保验收的进程,改造完成后仅过 1 月,嘉兴港区环境监测有限公司就对公司的“三废”处置作出了“现场监测达标”的评价。

此次环保验收的正式通过,标志着嘉兴公司的生产运行正朝着公德良序、可持续发展的方向。

通讯员 褚鼎俊

三年努力,黄骅港泰地项目终获核准

7 月 29 日,黄骅港泰地石油化工有限公司获得由河北省发展和改革委员会出具的《河北省固定资产投资项目核准证》(证号:冀发改基础核字[2014]101 号),标志着在黄骅港综合港区建设的首个液体化工码头项目正式获得国家核准。

该核准件指出:黄骅港泰地液体化工码头及罐区工程项目坐落于黄骅港综合港区规划二港池西侧液体化工品作业区。项目建设 2 个 5 万吨级成品油及液体化工泊位(水工结构按靠泊 10 万吨级成品油船设计和建设),占用人工岸线 497 米,码头面高程 6.0 米,码头前沿设计底标高-13.7m(前沿实际开挖已达-15.7m),停泊水域宽 65 米,设计吞吐量 370 万吨/年;陆域占地总面积 39.76 万平方米,总库容 66.6 万立方米,包括汽车装卸区、储罐区、辅助生产区、行政管理区,总投资 186851 万元。经审查,该项目符合《河北省固定资产投资项目核准实施办法》的有关要求,予以核准。

我公司自 2011 年 5 月开始进入项目筹建阶段,跑办核准所需一些支持性要件。这期间我公司相继取得了项目规划选址意见,岸线使用意见,安评审查意见,用海预审意见,环评审查意见,行业审查意见等等。这中间的每一项批复都要经过报告书设计、专家会审、修改报告、上报、批复等环节。有的时候因为送审的材料不符合要求,要数次重复修改、上报的环节。

材料合格后上报到省里,为了能第一时间得到材料的反馈信息,公司周总多次前往石家庄盯紧上报事项,其他人员留守公司随时配合周总提供所需资料。而省领导事务繁忙,为了得到领导的约见,周总有时在石家庄一等就是几天。有时刚从石家庄回到黄骅港,又突然接到电话说需要一份材料,周总顾不上休息就又立马送过去。我公司距离省会较远,开车要 3 个多小时,这样往返数次实在疲惫不堪,在服务区休息时就睡着了。

最终,经过 3 年努力,在集团公司领导的亲切关怀下,各职能部门的配合及公司全体员工的共同努力下,公司终于取得黄骅港泰地石化项目的核准文件。项目核准后,公司初设审核、施工图审核、码头施工及陆域地基处理等实质性工作将全面展开,力争早日建成黄骅港第一家液化码头。

通讯员 冉姣姣



湾区仲夏夜,璀璨美如画。继 7 月 13 日举办开盘 2 周年·仲夏夜嘉年华庆典活动后,泰地海西中心延续仲夏夜精彩,泰地海西中心于 8 月 16 日晚在项目户外泳池广场,举办了“泳池嘉年华·欢乐仲夏夜”活动,当晚来宾 1000 多人,一起见证了泰地海西中心户外泳池首度亮相的风采。

晚会现场精彩纷呈令人目不暇接:花样游泳、模特走秀、美食盛宴、劲歌热舞,到场的嘉宾们享受着只有在泰地海西中心才能提供的贵宾级待遇,现场人潮涌动,热闹非凡!参与泳池嘉年华活动的来宾纷纷体验了一把重金雕琢的星级游泳池,对项目可媲美五星级酒店的露天泳池赞不绝口。

泰地控股集团总裁张跃先生也亲自参加了泳池嘉年华活动,他表示泰地海西中心项目作为集团的经典作品,是作为厦门标杆性建筑来全面打造的,本次展示的 3400m² 项目泳池是目前厦门最大的户外泳池,是厦门的第一。项目同时还拥有石油交易中心、幕墙单体面积、灯光秀等许多个厦门第一,待项目全部建成后,泰地海西中心将真正树立起厦门城市综合体的标杆作用。本次嘉年华盛典的成功举办,将进一步加强泰地的知名度和美誉度,通过项目产品的实际体验,增强产品品质感知度和客户的忠诚度。

泰地盛典:泳池嘉年华·欢乐仲夏夜

重金雕琢 铸造人居梦想

参与泳池嘉年华活动的来宾们纷纷体验了一把重金雕琢的星级泳池,对项目可媲美五星酒店级的露天泳池赞不绝口,其中很多人对泳池会所内完善的配套、华丽的装修以及贴心的服务竖起了大拇指。泰地海西中心作为海沧标杆性建筑,致力于为每一位业主提供最顶级的服务与奢华配套。泰地海西中心环湖面海,清晨沿海慢跑,夕阳西下于湖边散步,人则拥繁华于城市,出则享静谧于桃园,泰地海西中心真正实现城市精英现代高端品质的人居与商务兼具的梦想。

产城一体 引领价值腾飞

泰地集团整合房产与石油资源,引进石油交易中心,赋予了项目“造血机能”。在历时 4 年时间的打磨下,华南地区唯一石油交易平台已于今年 5 月正式投入使用,促使泰地海西中心产城一体加速融合,经济效应进一步彰显,并与即将建成的东南国际航运中心相配套,促成以泰地为首的多个综合体发挥集群效应。正是凭借着产城一体的优势,使泰地海西中心在海沧综合体集群中脱颖而出、独踞鳌头,以引领者的气魄充分发挥海沧千亿 CBD 核心的作用,带领海沧实现从价值洼地向价值高地跨时代转变!

尊贵定义 塑造第一风范

除了产业整合方面,泰地同样注重产品品质的打造。目前,泰地海西中心实景呈现,玻璃幕墙已完成 90%,也是目前厦门玻璃幕墙覆盖率最高的综合体。在建筑名企 B+H、装修名企香港梁景华设计公司、景观名企香港朗柏在泰地置业的促成下,共同担纲设计泰地海西中心;以泰地海西中心倚湖瞰海的地缘优势和品牌平台,吸引超五星级酒店入驻,酒店装修由排名全球第一的 HBA 担当。预计 2014 年年底项目将完成室内精装修并进入验收准备阶段。泰地海西中心重新定义城市尊贵感受,细节处力争彰显第一的风范为城市中心塑造自豪感。

通讯员 鞠伟



热力四射的萨克斯表演

ERP 系统如何在现代企业管理中运用

ERP (Enterprise Resource Planning)是企业资源计划或企业资源规划的简称,ERP 系统是指建立在信息技术基础上,通过一些先进管理思想和方法,对企业内部资源和企业相关的外部资源进行整合,通过标准化的数据和业务操作流程,把企业的人、财、物、产、供、销及相应的物流、信息流、资金流进行紧密集成,最终实现资源优化配置和业务流程优化的目的,并为企业各级管理人员提供一个有效、科学的决策管理平台。

作为一种面向供应链的管理思想,ERP 系统扩展了企业管理的资源范围,将企业之外的资源也纳入了其管理的范围,形成一种集成化供应链管理体系,通过信息、制造和现代管理技术,将企业生产经营过程中有关的人、技术、经营管理三要素有机地集成并优化运行。通过对生产经营过程的物料流、管理过程的信息流和决策过程的决策流进行有效的控制和协调,将企业内部的供应链与企业外部的供应链有机的集成起来进行管理,达到全局动态最优

目标,以适应在新的竞争环境下市场对生产和管理过程中提出的高质量、高柔性和低成本的要求。

ERP 系统主要有以下作用:

- (1)提供集成的信息系统,实现业务数据和资料共享。
- (2)理顺和规范业务流程,消除业务处理过程中的重复劳动,实现业务处理的标准化和规范化,使得企业的基础工作得到加强,工作的质量进一步得到保证。
- (3)系统自动完成数据的处理由,大大提高了准确性与及时性,减轻了工作强度,将企业管理人从繁琐的事务处理中解放出来,用更多的时间研究业务过程中存在的问题,研究并运用现代管理方法改进管理,促进现代管理方法在企业中的广泛应用。
- (4)加强内部控制,在工作控制方面能够做到分工明确,适时控制,对每一环节所存在的问题都可以随时反映出来,并可以提供绩效评定所需要的数据。
- (5)通过系统的应用自动协调各部门的业务,使企业的资源得到统一规划和运用,

降低库存,加快资金周转的速度,将各部门联成一个富有团队精神的整体,协调运作。

(6)帮助决策,公司的决策层能明适时得到企业动态的经营数据和 ERP 系统的模拟功能来协助进行正确的决策。

ERP 实施五步法:

第一步:实施准备

- (1)成立各自项目小组
 - (2)调查用户的软件、硬件、网络情况以及用户的组织结构
 - (3)落实施项目实施总体规划
 - (4)召开项目启动会议
- 第二步:应用模型设计
- 应用模型设计一般会有以下三种情况:
- (1)企业实际业务流程和系统标准流程完全一致,直接通过系统即可实现;
 - (2)需要对现行业务流程进行优化,可以借鉴其他模型或者参考实施顾问的建议后得以实现;
 - (3)需要个性化定制,可以通过其他的平台配置或者二次开发进行实现。

第三步:培训考核

一、前言

只有积极有效、正确合理的市场营销战略,才能够服务顾客,服务百姓,进而获得高额利润。有效的营销战略首先应该是将顾客的需要作为企业营销的出发点,依据以往的实践和经验推断顾客需求量是多大、购买力是多少等相关信息,同时还应充分考虑到商业界期望值到底有多大,有计划、有安排的实施各项营销活动,将各项营销活动相互协调统一,竭尽公司所能达到顾客的满意,为顾客提供优质的商品和热情的服务,以此实现公司的目标。将市场营销创新策略作为一项最为重要的职能战略,我们都知道,营销策略是决定一个企业能否取得成功的关键因素。石油化工企业需要创新营销管理策略,积极有效的调整完善营销管理工作,只有这样才能使自己在当今激烈的市场竞争中处于不败之地。

二、石油化工产品营销现状

1. 市场营销现状

随着全球经济一体化的迅猛发展,石油化工企业之间的市场竞争从竞争内容、竞争主体、竞争范围等各个方面都产生了根本变化,就顾客的消费需求而言,也发生着巨大的变化,由简单、单一的特点转变为个性化、多样化、品质化等一些新特点。与欧美一些发达国家的石油化工公司相比,我国的石油化工企业营销管理工作起步相对较晚,营销管理工作成为制约其快速发展的主要因素。自改革开放以来,我国市场经济体制形成并逐步完善,市场竞争也显得尤为突出,对于石油化工企业来说,提高营销管理能力已经成了首要大事。

2. 影响营销的主要因素分析

(1) 石油化工产品稀缺性

石油化工企业生产加工的主要是不可再生的、较稀缺的各类石油产品和天然气,还有一些经过深加工的产品,是整个社会油气资源与各类化工原材料的主要来源,产品一般为不可取代,这些特点都决定了石油化工企业在营销管理策略上相对陈旧,管理较为落后,营销意识不够等现象。

(2) 石油化工产品价格受国家调控性

石油化工企业多为国家控股,严重依赖国家宏观调控,石油产品在价格上受到国家限制与管理,这样造成企业对于其生产加工的产品在价格方面没有实际决定权,只能靠着增加销量和减少生产加工成本来提高利润。当出现产品需求紧缺现象的时候,国家和政府往往会给企业施加压力,使其降价销售,以此保障社会需求,因此,存在企业有时违背市场规律而亏本销售。

(3) 石油化工产品地域划分性

目前,我国石油化工企业主要有三家:中海油、中石油、中石化。中海油主要负责海上油气勘探、开采、生产销售工作,中石油主要负责经营我国北方大陆石油生产销售,中石化主要负责经营我国南方大陆石油生产销售。地域的划分造成石油化工企

业在自己的管辖范围内面临没有外来的竞争较小,企业市场竞争意识相对淡薄。同时,地域的划分导致外来企业很难跨出自己的区域,扩展营销范围,减弱了石油化工企业的营销能力和积极性。

(4) 石油化工产品多元性

石油化工产品的生产过程一般较为复杂,需经过许多环节,产业链较长,其产品包括上游和下游产品,上游以成品油、天然气为主,下游以一些烃类化工原材料为主,产品品种丰富,决定了产品具有多种营销方式,根据产品不同,制定相应的营销管理方式和开发战略,合理配置营销资源,将资源利用价值相统一,加强营销管理能力。

三、石油化工产品营销管理存在的问题

1. 企业营销管理观念淡漠

市场营销是指企业通过满足用户需要进而实现其目标所开展的包括选择市场、

公司战略目标的实现。

4. 营销队伍素质有待提高

人才是取得发展的进步的根本因素,营销也不例外,培养出优秀的、专业的营销管理人才,加大创新力度,才是企业取得成功的关键。专业的营销人员可以对市场做出准确的判断和较强的分析市场能力。目前,大部分石油化工企业是国家的垄断企业,一部分营销人员不具备丰富的营销理论知识作为基础,更没有能力提出具有创新观念的营销理论。因此,要培养一批专业的营销人员,提高营销人员的素质变得非常重要。

四、石油化工产品营销管理创新

1. 全面树立市场营销理念

要想打开石油化工企业的市场新局面,最重要的手段是解放思想,思想是一切行动的先导。石油化工企业要想提升它的



市场营销能力最关键的就是要提升企业的营销理念。首先,要把企业的理念重点放在市场的树立上。其次我们要把营销作为企业的前线阵地,要及时掌握用户、市场以及对手状况,然后反馈信息给企业的管理层或者相应的职能部门,这样企业才能根据当前的市场信息做出相应的反应,及时将市场的需求转化到产品的设计、制造和运输、服务中去。最后要树立双赢的理念,对待企业产品的分销商、经销商和代理商要把他们看作是自己产业链的重要部分,做好服务和各种技术支持,这样才能让顾客心甘情愿的长期留下。

2. 完善营销管理制度

企业的营销制度需要改进,要一改以前的平均制,首先要建立一定的激励机制。销售人员作为我们石油化工企业营销创新的中坚力量,在企业产品的销售中起着至关重要的作用,我们要使得营销人员更好的施展才能、发挥作用,建立和完善激励机制势在必行。作为企业的领导不仅要懂提高识才、惜才的能力,还要具有容才、用才的意识,做到尊重知识和人才,提供给营销工作者充分的发展空间,全面的对营销人员进行激励。激励的方式最合适的就是物质和精神的激励互相结合,缺一不可,在激励的同时培养他们良好的职业道德也同等重要。除此之外还要健全企业家的激励机制。石油化工行业的企业家掌握着企业的支配权力,企业的发展在很大的程度上由他们的能力和素质如何决定,营销管理的创新也是其中的一项重要内容。企业家激励机制的健全,能够让他们更充分的发挥才能,更好的配合和支持管理营销创新,减

虽然强调应用模型和初始化规范工作是系统运行的根本,但是更要重视培训的重要作用,因为人是把软件和业务结合的唯一的核心纽带。

第四步:辅助上线

通过培训工作相关业务人员掌握了日常业务在系统里的实现方法,并采用实操考核的形式加以强化和验证,由此用户可以开始正式使用系统,让系统成为日常工作的一部分。这个阶段可以成为系统切换阶段。系统上线时按照应用模型的设计,将企业现行数据与业务切换到正式的系统之中,确保数据正确、及时的录入系统,执行应用模型,并做系统适应性调整。

第五步:系统验收

软件实施和其他项目一样也是一个有始有终的过程,需要特别强调的是系统验收并不代表服务的结束。应该说系统验收是双方对整个实施阶段成果的认可,验收既是一个时间段的结束,也是一个新的开始。借此总结前一阶段的成果,明确下一阶段的任务。

刘 成

少高层的阻力。石油化工行业的高层管理者可以多参加一些类似的培训班,多去其他做得比较好的企业考察学习。

3. 利用现代信息技术引领营销活动

随着现代信息技术的不断发展,市场营销的传统做法已经不适用时代的潮流,现在的营销要不断的完善和加强营销网络建设。第一,营销渠道加强整合能力。例如成品油、天然气销售网络的整合,装备产品和化工产品销售网络的整合等,把这些原本不相同的销售网络进行整合成为一个系统,从而做到资源的共享,营销的成本也会得到相应的降低。第二,大力的进行营销渠道的创新。现代人的生活受到网络影响非常的深,石油化工企业进行网络营销具有成本低、环节少、目标标准、拓展的障碍少等优势,利用现代信息技术进行营销活动会给营销注入新的活力,会更加高效的提高公司的利益,对公司的发展和壮大有积极意义。所以石油石化企业要及时转变传统销售观念,重视互联网现代技术的应用,抓住机遇,对营销渠道进行不断的创新,建立完善的营销网络渠道。

4. 提高营销队伍的整体素质

对于石油化工企业来说,培养、引进具有创新能力的营销人才,提高营销队伍的整体素质,才能更好的做好产品的营销。要提高营销队伍的整体素质,要做好以下几点:第一,提高待遇,吸引优秀人才。提高薪金待遇代表了石油化工企业重视营销人才。提高待遇的做法除提高薪金外,还要建立一些户口和住房的优惠政策,这样就可以吸引优秀的营销人才。第二,内部奖励制度的制定。石油石化行业现在实行的分配方式、习惯,造成了企业不敢对有功的员工重奖。要根据员工实际的营销创新取得的效果进行收入加薪和提成,实行多劳多得,这样才能吸引更多的优秀营销人才到石油石化企业从事营销创新活动。第三,多对营销人员进行专业培训,提供更多的学习机会。我石油化工企业要积极为营销人员开展讲座,创造更多的培训和学习机会,多参加一些石相关行业会议,多提供一些出国培训的机会。

五、总结

随着经济全球化的脚步不断加快,国内石油石化企业要找到自身的企业优势,高效的利用资源进行战略营销,做好产品的营销管理创新,在企业里全面的树立市场营销的理念,打破以前思想意识上不重视的状况,利用现代化的技术对企业传统的营销进行整合和改进,更好的适应时代的潮流。除此之外,还要建立良好的鼓励机制,提高员工的待遇,吸引优秀人才,做好员工的培训工作,建立一支高素质的营销队伍,只要做好营销管理创新的改进,中国我们石油化工企业定能在激烈的市场竞争中赢得胜利。

(网摘)



“小荷才露尖尖角，早有蜻蜓立上头”、“出淤泥而不染，濯清涟而不妖”，自古以来常用于形容荷花之美，为此，周日起个大早，特地去看荷花。到了公园里时，晨雾尚未完全散去，树上的知了已叫得欢畅。抬眼望去，荷叶如蒲团，碧绿碧绿的一片，遮

住了整个池塘；荷花星罗棋布，临水而出，仪态迷人。每每走过荷花池的人们都会忍不住悄然止步，来欣赏眼前这幅巨大的织锦画。从岸边走上荷塘中间的小木桥，四周环绕着处手可及的荷花，那感觉仿佛走入了仙境。看，有的荷花刚露

出尖尖的角，有的含苞待放，有的已热情盛开，偶尔有风吹过，它们都微微拖曳着，还未来得及听叶与花的交语，早已被知了的叫声淹没，晨光洒在它们身上，映出了荷花更清丽的容貌，也许，它选择在盛夏绽放，正是爱上这一缕阳光。荷花有很多别名：莲花、芙蕖、菡萏。我记得小时候，有邻居家把荷花养在院子里的大水缸里，每到夏天，周围邻里的大人小孩都会怀着喜悦立在缸前观看那几朵荷花。荷花全身都是宝，荷叶、莲须、莲蓬、荷梗、莲子、藕节均可药用，以李笠翁的话概括，荷有五谷之实，而不有其名，兼百花之长，而各去其短。荷花的雅俗，妙就妙在鸿儒与布衣各取其好，都可适然。

失落的星空

●小 娟

“……有一句话我一定要对你说，我会在遥远地方等你，知道你已不再悲伤……”又是四年过去了，所有的悲伤终于化为一种模糊的惆怅，散迹于岁月而无法追寻。那些曾徘徊在月光下的影子，已沦为风花雪的精灵。唯独不再有月光，不再有让我们可以冲动一掷的青春岁月……甚至不再有我早知道会转瞬成灰的笑容。四年了，如今我孤身一人，走在这条狭长的路上。刀锋般的痛楚已经淡漠，我象一个与已无关的人，匆匆的追逐着生命的周期。我忽然理解了那些寂寞的行星，在它们亿万年周而复始的运行中，是不是渴望与一颗美丽的彗星相吻？或是与另一颗有着同

样境遇的行星相碰呢？那一瞬的辉煌，是不是足够让它们抛却冗长而单调的一生呢？否则无法解释大海为何要咆哮，也无从解释天空怎么会雷鸣。我们是另类的生命，所以这样的答案只有向内心去追寻，而传说中，会有另一颗心听见并且感应。八年了，世事还是我熟悉的那个样子。只有我的头发已不再随风轻扬，只是我的身旁已不再有你细语。所有与你有关的点点滴滴，已被我封存进一个棕色的瓶子，纵然暴露在日光下，一点也不会泄露。而夜晚依然是水，一如既往，面无表情的流淌。我仍喜欢在昏淡的灯光下写字，在薄暮时分，轻吟为你抒情的旧诗。我仍保留着在满天星星的夜晚散步的习惯，



而现在，我终于停了下来。我终于停了下来，马路对面是你的家（是我今生不再踏进的房子）。我静静凝视着其中的一扇窗，然而已熄了灯光。成長讓友誼變質，失去原味。他們都長大了卻變成了陌生人。彼此在乎卻不肯低頭原諒一個人那不但不可愛反而是面目煩人了，那些戀愛中的人請尽情吃醋吧，為你們的愛情加味佐料，會增加無窮樂趣，也煩請那些被愛的人，告訴你所愛的人，不要再加醋了，加點鹽吧，你們的愛情是屬於彼此的！

佳作欣赏



卑鄙是卑鄙者的通行证
高尚是高尚者的墓志铭
看吧，在那镀金的天空中
飘满了死者弯曲的身影
冰川纪过去了
为什么到处都是冰凌？
好望角发现了
为什么死海里千帆相竞？
我来到这个世界
只带着纸，绳索和身影
为了在审判之前
宣读那些被判决的声音
告诉你吧，世界
我不相信

纵使你脚下有一千名挑战者
就把我算作第一千零一名
我不相信天是蓝的
我不相信雷的响声
我不相信梦是假的
我不相信死无报应
如果海洋注定要决堤
就让所有的苦水流入我心中
如果陆地注定要上升
就让人类重新选择生存的峰顶
新的转机和闪闪星斗
正在缀满没有遮拦的天空
那是五千年的象性文字
那是未来人们凝视的眼睛



我不是海里的泪

●海娟

海水是咸的，泪水也是咸的
人是海水孕育的，那么泪水是不是也归属于海水呢？
如果泪水在大海里是不是泪水就看不到自己了呢。

眼泪始终含着，没有掉下来。
吃饭、上班、睡觉，如果只是这样，人所有作息的过程和动物又有什么区别？可是很多人还是在慢慢习惯，虽然有人也曾经挣扎过寻找不同类的生活，但大部分人都只不过是做无用功，最终还是会慢慢习惯这样麻木、枯燥的生活。
这让我想起了爱情。
爱情也逃不掉此劫。
爱情开始是朦胧的、刺激的，因为新鲜。后来，一切一切都过去了，所谓的爱情只剩下习惯，习惯着吃饭、上班、睡觉、休息、约会、逛街……最恐怖的是还有人会忘记去想其实他和她已经到了“习惯”那个阶段。如果爱只剩下习惯，那么爱情的实质和快吸到烟蒂的烟没什么区别了，不久这可怜的爱情就会在还没有什么结果前夭折。

习惯了他的微笑
习惯了过马路他牵你的手
习惯了和他一起吃饭
习惯了世界里只有他和你
好好想想吧，这样不危险嘛！？
如果有一天，你们单独在一起时突然遇到他的一个异性朋友，也许他们的友谊年限要远大于你和他的爱情，你会突然发现他的微笑也会在别人面前出现。
你只不过是海水里的一滴泪，其实你所认为，自以为的只有对你这样的他对别人其实也没什么区别。

你想逃、想离开他，可是你不能，因为你已经习惯了他。他就会象烟，戒也戒不掉，因为你已上了瘾。你不会再挣扎，只不过会慢慢的接受这一切。
时间久了，日积月累，你和他之间的感情也就淡了。

最终，分手变成是快乐的了。
女生看中的是爱情，男生看中的是不能在这样的无感觉的生活。女生要寻找新的感觉，男生却要从新确立自己的事业，因为这样，才会让女生有新的感觉。

如果你是泪，请千万不要掉在海里
如果你是海水，请千万不要收留泪水
如果我是你的一滴水，请将我注入沙漠，在离开你的瞬间，请让我在悬崖经过，让我在离开你的瞬间撒放我生命里在你那停留的最后一刻。
如果，你是女生，眼泪可以掉下来。

摄影天地 翰文作品

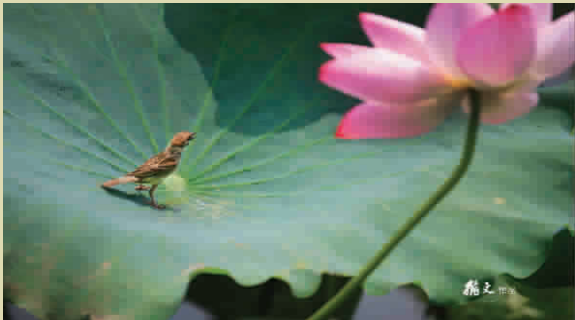
精灵欢歌



恋曲



群戏



对荷当歌



独角戏