

导读

一版:泰地集团召开2014年度总结表彰大会

二版:羊年老总话发展

三版:弘扬先进 再立新功

四版:羊笔如花写就辉煌岁月
年逢盛世再展泰地宏图

泰地集团召开2014年度总结表彰大会

集团董事局主席、总裁张跃作《泰地集团2014年度工作报告》

本报讯 2月27日-28日,泰地控股集团2014年度总结表彰大会在杭州新侨饭店隆重举行。

两天的会议分别由温州新世纪集团执行总裁王建新和泰地石化集团总裁李临、泰地房产集团总裁张朱奔主持。

会上,泰地集团董事长、总裁张跃作了《集团2014年度工作报告》。张跃总裁指出,过去的一年,中国经济发生了如此深刻的变革,曾今作了六月飘雪的形势预测,但事实上却经历六月冰雹的严寒。过去的一年,也是中国企业家波澜壮阔而难忘的一年。过去的一年,我们集团克难稳取得了成功,是不简单、不平凡,非常有作为的一年。过去的一年,我们虽然很辛苦,但欣慰的是,我们所有的建设项目中没有一个是停下的,所有的工程项目都能按时支付工程款,是历年来工程支付最好、纠纷最少、最和谐的一年。房产集团在非常艰难的形势下,我们仍然取得了一定的成绩,我们建成了中国最漂亮的海沧泰地CBD中心,销售回款达到了70%的预期目标。石化集团在码头、仓储等工程项目上积极推进,虽然综合实力还不强,主要由于贸易做的不大、盈利能力较为薄弱,但我们拥有黄骅港、连云港、厦门港等6个港口码头,在资源规模及数量上,我们名副其实是中国最大的民营港口企业。我们的酒业、珠宝、国际贸易、物业等公司都有所发展,使我们的企业添了新的惊喜。

2014年集团实现全年间接销售130多亿元,取得了历史性的辉煌成就。集团综合实力、品牌影响力都得到了大幅度提升。泰地集团继2013年后再次蝉联“中国民营企业500强”和“中国民营服务业100强”,迈入国内知名民营企业集团之列。

张跃总裁还就2015年国内、国际形势及政治格局进行了综合分析和阐述,并就集团所面临的挑战和任务,作出了决策和部署。

张跃总裁认为,2015年的改革调整力度进一步加大,经济形势依然十分的严峻。预测不久将出台房产税,对房地产市场来说,无疑是重大的打击,这关系到房地产企业



在泰地集团年会上,集团董事局主席、总裁张跃作重要讲话

今后的生存和发展。通过全国工商联石油商会向国务院及有关部委积极诉求,经过努力石油改革终于楼暗花明,国有垄断的格局终于被打破,石油逐步放开已成为现实。2月16日发改委刚刚出台允许一部分民营石化企业开放原油进口限制,对民营石化企业来说又是重大利好,企业要适应这种不断变化的调整,上下要有深度认识,作出正确的决策和判断。集团石油发展前景看好,我们要抓住机遇,积极推进。

张跃总裁指出,2015年集团将面临更重的任务、更高的要求 and 更大的责任。并提出了石化、房产二大主线和目标:

一、石化建设方面。一是抓好项目建设连云港作为“一带一路”海陆路丝绸之路的起点,连云港项目是我们遇到千载难逢的重大发展机遇,在资金充足的前提下,我们争取用5个月的时间,确保该项目尽快投产运行。二是积极探索石化的经营模式,逐步改变我们传统的实体经济的经营模式,逐步走向资本市场的新路,各部门要大力扶持嘉兴公司,向乍浦港倾斜,通过组建集团资产化运作领导小组,力争石化公司早日在香港上市。三是我们要抓住石油开放的机遇,利用我们现有的港口资源优势,把握机遇,做大贸易,发展壮大自己。二、房产建设方面。今年房产集团的总任务是销售、销售再销售。目前我们有80亿的可售物

业,销售很关键,销售的好坏决定了今年集团总体目标的实现。今年的目标下的大,主要考虑到房产税不久将出台,形势对我们非常不利,不抓紧销售,我们就没有退路。冲与不冲不一样,我们必须这么做!目标大、口号大,干劲就足,只要出奇招,就能在销售上来个大突破!各房产公司要全力完成集团下达的销售目标及上缴集团的资金任务;另外在新常态下,要积极探索房产特色的新路。

会上,张跃总裁提出了四点希望和要求。一、加强廉政建设。大力弘扬企业正能量;要树立“泰地梦”的核心价值观,打造一支优秀的团队,共同认同的泰地企业文化,实现企业与个人的有机融合,实现自我的人生价值。廉政建设抓不好关系到企业的经营发展,总经理不廉政,企业就要亏损。现在国家大力开展反腐倡廉建设,也是我们集团今年工作的主旋律和新任务,对腐败现象我们采取零容忍度。集团办公室对接到举报信的,一律追究调查,对损害企业利益,捞个人好处的,进行严肃处理,对问题严重的则移交司法部门处理。二、加强财务纪律和管理。精细化管理是今年乃至今

后我们集团管理的目标,今年要在集团各下属公司全面铺开,同时,集团信息化管理系统将全面运行,我们各公司财务要加强财务信息系统的运用,提高财务管理效率和水平。三、加强后备干部的培养。通过我们领导的传帮带,集团新生代已培养出来,集团组织梯形结构已显现。各公司老总要培养扶持自己的后备人才和新生代,建设好我们企业的文化和团队,以适应企业规模发展的需要。四、加强企业文化建设。要加强领导艺术和素质的提升,注重情商,学会包容,谦和对待身边的同事和上级,学会改变自己,尊重别人,把它作为新的一年文化建设的要求和重要内容。

根据议程安排,大会还组织各公司负责人进行述职报告,大会期间还对张跃总裁所作的报告进行分组讨论。

大会最后,由泰地集团办公室主任虞锦贵宣读“2014年度集团先进个人、优秀通讯员的

表彰决定”。集团班子成员为获得“优秀员工”、“优秀通讯员”的16位先进个人进行颁奖。

本报记者 / 摄影 阿海



石化产业结构开拓升级

泰地石化集团嘉兴分公司 经过全体员工的共同努力,全年实现租金收入4537万元,圆满完成集团公司下达的任务指标。全年共接卸311船次,码头吞吐量101.2万吨,较去年同比增长2%。与此同时,经嘉兴海关批复的首家液体化工保税仓库落实该公司,此项目正在建设之中;码头技改工作积极推进;成功创建安全标准化二级标准。

连云港新世纪石化公司 通过科学化、规范化管理,合理分工、协调有序的推进,实现陆域罐区所有建筑、构筑主体的完工,所有罐组储罐制作安装已全部完成;消防工程完成储罐消防环管制作安装,2014年度完成工程量是令人满意的。

黄骅港泰地石化公司 前期工作取得了重大突破,获取了用海预审意见、环评批复、投资项目核准证等关键环节。截止目前,港池开挖及填海造地已全部完成,并成

功进行了码头试桩,为下一步项目的全面施工起到关键性的作用。

温州新世纪中油油品销售有限公司 科学分析市场,采取多种灵活作价形式,积极抢占市场份额,全年完成销售量4.7万吨,其中,汽油3.99万吨,柴油6786吨。超额完成目标任务。新世纪油库全年吞吐量达8万吨,共接卸油轮51船次,全年收发仓储损耗总体有盈余。

厦门泰地石化公司 公用石化码头项目已正式开工,截止目前,已完成工程合同

价的24%,码头基槽挖泥、打夯等分项工程有序展开,累计完成量约70%;已开始地基处理,工程项目按计划有序推进。

厦门石油交易中心 入驻企业近300家,完成累计交易额2898.67亿元,其中现货交易额477.03亿元,与去年同期比增41.53%,电子交易额2421.64亿元;累计入库税额10269.08万元,与去年同期比增98.34%。交易中心乔迁海沧泰地海西CBD总部大楼,试行现货挂牌融资交易模式,整体实力跻身全国石油交易所最好之一。

适应新常态 把握新机遇 着力打造集团发展的“升级版”

《泰地控股集团公司2014年工作报告》摘要

房地产业项目建设扎实推进

厦门泰地海西中心 是集团房产发展史上最完美的作品。公司依托品牌优势和良好的营销策划,2014年共举办24场市场营销活动,销售回款8.16亿元,有力地促进了企业良性循环的发展。项目建设基本完成,完成产值6.83亿元,目前已进入竣工验收阶段。同时,启动泰地万豪酒店装修招投标工作,计划投资2.8亿,确保2015年9月8日试营业。

泰地房地产集团公司 创新房产销售思路,提升销售业绩,基本完成年初制定的任务指标。全年共参加各种房展和房博会3次,举办各种促销活动6次。并确保了金水湾项目在2014年7月2日顺利交付。

周口现代城公司 在建项目有大二期高层和大三期E组团,总面积28.1631万㎡,同时,公司克服工程任务十分艰巨和资金的压力,完成大三期项目 (下转第2版)

羊年老总话发展

房产集团总裁 张朱奔 新的一年,房产工作的总思路:销售、销售再销售。销售总目标为:实现销售回笼15亿元。今年各房产公司要高度重视销售工作,把它当作关系集团生死存亡的高度来对待。工作的重心要围绕销售上来,对于80亿元的可售物业要采取非对称的办法销售,区分物业的性质,对非优质的物业要抓紧处理,对已抵押的物业要结合实际区别对待。要加强房产销售工作的领导,将成立集团销售领导小组,专门指导、协调、监督和管理房产销售工作。会后要尽快落实张跃董事长在年会上提出的各房产公司销售目标,明确当前的任务和节点,销售总监、项目经理以及各职能部门负责人都要拿出可行的方案,抓紧完善奖惩措施,责任到人,确保房产集团销售总目标的全面实现。同时我们要抓好物业招租和物业公司的创新发展工作。

石化集团总裁 李临 过去的一年,我们取得了阶段性的成果,关键在于战略和战术的正确运用和我们有一支实力非常强的团队,同时,我们清醒看到石化目前最大的问题在于效益问题。新的一年,我们要充分利用我们最大的财富,就是我们仓储码头的平台和实力,利用我们的智慧和组合,实现效益的最大化。2015年我们石化各下属公司要实现常规(基本)效益,具体为:黄骅港项目达到360万吨的吞吐设计能力;连云港项目达到190万吨的吞吐设计能力;厦门港项目达到190万吨吞吐设计能力;嘉兴乍浦港要在原有基础上进一步挖掘和提升,实现效益的新增长,同时,通过资本化的运作,实现集团石化企业在香港的上市。新的一年,我们要解决好结构性的发展、金融发展、贸易组合等综合协调,共同发展的课题,推进石化的整体目标的完成。

集团财务总监 林怡 新的一年,1.我们要加强财务管理和监督,加大审计力度,进行查漏补缺杜绝违法违规的事项发生。要及时了解税收新政策,为集团合理避税、节税提供依据。继续做好财务人员廉洁自律工作,提高财务人员的素质和能力。2.加强信息化和预算管理,要抓紧落实信息化管理,财务NC系统抓紧上线。3.我们必须抓紧盘活存量,财务配合有关部门(销售),及时回笼资金,降低资金成本。4.继续做好融资工作,扩大融资渠道。厦门项目的项目贷10亿将要到期,新的项目要投入,黄骅项目要开工建设,需要资金投入,我们将继续努力扩大

融资渠道为集团发展提供有力的保证。

集团工程总监 王绪贵 2015年,结合2014年在工程管理中存在的诸多问题,总监室会更好的协助项目公司抓好工程质量管理及加强好制度管理及现场协调管理的工作;及时有力的配合好项目公司的各项工程管理工作。加大工程进度管理和成本控制管理的力度,抓好项目建设管理的主动权;科学规范的做好好项目的各项管理工作。加大厦门公司海西中心、周口公司三期E组团、大二期高层、连云港石化、黄骅石化和厦门石化在建工程项目的监督和管理力度,努力为项目公司作出更有力的服务,共同解决好各项目公司在工程管理上存在的各种问题,圆满完成2015年各项在建工程的建设任务。

泰地石化集团嘉兴分公司总经理 梅立峰 2015年,我们要认真贯彻集团年会精神,全力完成乍浦港6000万的经营目标任务,着力做好石化上市前的一切筹备工作,确保2016年集团石化在香港顺利上市。同时,做好安全生产管理及保税罐项目建设和码头连接技改工程等工作。

连云港总经理 郑永乐 2015年,我们要抓住“一带一路”的机遇,认真落实年会张董事长提出的力争用5个月的时间,完成项目尚余其它分项工程的建设工作,尽快投产运行的目标和190万吨设计能力的任务。同时,做好运行前期营运的组织构架,生产工人、管理人员的招聘、培训等各项生产准备工作,利用多种资源,大力开拓多种招商渠道,全力做好仓储商务拓展工作,力争与工程进度同步完成口岸开放。

温州新世纪中油总经理 林冬 2015年,第一在原有的客户和销量基础上,加大销售力度,拓展销售渠道,增大销售量;第二,充分发挥温州石油业商会的品牌效应,扩大我公司的影响力,为商会的会员多办实事;第三,在条件和资金允许的情况下,尽量收购或新建1至3座加油站,打开零售市场,提高企业经济效益。

黄骅港泰地公司总经理 张林 新的一年,我们要尽早取得海域使用权证,并完成码头和陆域土建等初步设计审查及地基处理施工单位及监理单位的招标工作。确保3月码头主体及陆域地基处理开始进场施工,年底完成码头主体工程、陆域地基处理总工程量双80%的目标,完成黄骅港360万吨的目标。

厦门泰地石油化工有限公司常务副总 朱晓峰 新的一年,我们在码头建设

上,主要完成陆域回填砂及西护岸,其他区域软基处理。在罐区建设前期完成初步设计方案备案和罐区工程施工图,并基本具备罐区土建工程施工招投标条件,完成厦门港190万吨的设计能力。

厦门泰地置业公司总经理 李浩然 新的一年,主要抓好以下工作1.加快推进工程收尾,完成5月交房目标。各大项目和配合项目要加快工程的最后收尾清理工作,配合执行项目整体的竣工验收工作,2.结合多载体多渠道推广,深度挖掘大户型优势及卖点,促进销售加快签约按揭回款,努力实现销售10亿元,回笼2亿元的目标。3.加强和完善内部控制制度。保证每一笔款不超付、不重付。同时,要加强与银行的沟通,提高资金的运行质量。4.加强廉洁自律文化建设,遵守职业道德底线。5.酒店运营中心围绕确保9月8日开业运行,完成各施工计划及节点任务。

周口现代城公司总经理 杜润根 新的一年在工程方面:(1)确保大二期高层1#B、2#楼5月底及大二期高层3#、5#、6#楼在9月底交付使用。年底大二期高层41#、42#楼完成验收(2)确保年底大三期E组团交付使用。大三期其他组团及大四期鸿泰园开工计划根据集团的意见实施。在销售方面:(1)努力实现销售2.5亿元,回笼5000万元的目标。架构好营销团队,进行分级管理,完善高标准的薪酬及提成体系,保证项目营销工作有效的实施和开展。(2)以现场体验为基础,提升客户体验和对项目的认同度,配合大三期高端产品的推售。(3)注重老客户维系,以提升业主对项目的品牌忠诚度和老带新比例。在资金方面:从各个方面积极努力的筹措资金,争取实现银行按揭款的资金回笼,全力冲刺周口银行的项目贷款工作,同时加大资金科学合理使用管理。

泰地房地产集团公司总经理 王清平 新的一年着重抓好三方面工作一、将2015年成为营销推进年。我们将充分调动全体(含物业)员工的积极性和主动性,早发动、早落实,一人多岗,绩效挂钩,完善营销激励机制,向销售一线政策倾斜,启动全员营销、亲情营销的主动性策略,努力完成1.7亿元年度销售回笼,上缴集团5000万元的目标任务。二、继续做好金水湾项目的扫尾工作,需要再度与相关施工单位与职能部门沟通协调并监督,确保顺利完成。三、将2015年定为节约年。加强内部管理,推进各项制度的完善与实施,推动企业效益最大化。在管理和销售上有超常规的做法,就是要确保任务完

成,确保劳有所获,多劳多得;在队伍建设上,严于律己,清正廉洁,打造优秀团队,促进企业健康发展。

杭州泰地置业公司总经理 郑安华 2015年公司的主要工作还是销售,要千方百计完成集团下达的1.5亿销售回笼,上缴集团5000万元的目标,任务十分艰巨,因为可以销售的小户型房源剩下不到40套,基本都是大户型结构,销售难度大,必须要有创新的思路来解决问题。万怡酒店的设计工作仍在进行中,新的一年要加快进度,对饭店的室内装修项目要抓紧启动。

温州新世纪房开公司、绍兴房产公司总经理 杨友法 新的一年,温州新世纪放开公司主要做好:新世纪商务大厦项目扫尾工作;办理好新世纪商务大厦业土地使用权证;继续抓好代建项目的质量、工期、安全等方面工作;争取承接几个代建项目为公司创造效益。绍兴房产公司主要做好:1.公司各部门全力配合公司的销售任务,力争完成5000万元的销售回笼和上缴集团2000万元的任务。通过各种有效途径,积极进行招商工作的展开,力争完成新增6000平方米的招商任务及1000万元的租赁收入。2.完成玛格丽特酒店收入1000万元,毛利150万元目标,完成玛格丽特酒店关停后的房屋交付工作。3.2015年计划物业收入约180万元。

集团销售总监 董如华 2015年,一、各房产公司围绕集团销售、销售再销售的策略,销售的重点是“去库存”。1.周口现代城着重在泰地?现代城品牌的塑造,体验式营销活动定期及不定期的举办,虎狼营销团队的建设三方面展开。2.杭州泰地北上新城要寻求一种新的营销思路,打破常规,并配以低价策略,着重围绕不间断的进行案场或业主联谊活动,口碑相传,带动营销;案场销售团队,合作方需要有实质性的任务指标,经常开会总结销售情况;对渠道进行再挖掘,并经常性的进行激励。3.金华金水湾、世锦园的销售策略主要以老业主带新客户购买为主,加强物业的服务,同时,在渠道方面,可以与二手中介联动,拍卖公司等渠道进行合作,尽快消化库存。二、集团营销总监室工作计划1.建立一支熟悉地产行业,而相对稳定的销售团队。2.完善销售制度,建立一套明确系统的业务管理办法。3.培养销售人员发现问题,总结问题,不断自我提高的习惯。4.层层分解销售任务,并在完成销售任务的基础上提高销售业绩,

(上接第1版)首期A组团7.38万m²,已通过竣工验收。通过创新营销手段,提高销售新的增长点,大二期高层及大三期E组团部分房源已开盘销售,促进资金使用的良性循环。

杭州泰地置业公司 北上新城项目是全省最大的社区型、园林酒店式公寓组成的高档商住楼。经过全体员工的努力,全年共销售172套,销售面积6756平方米。同时,抓好万怡酒店的设计和装修筹备工作以及物业的维修工作。

绍兴房产公司 注重销售、招商工作创新,取得了新进展。绍兴房产公司全年招商面积达43954.9平方,销售额945万元,租赁业务款为1220万元。绍兴物业公司实现总收入138万元,比上年增加了16.78%;玛格丽特酒店营业收入达到1248万。

温州新世纪房开公司 充分利用社会资源,直接参与项目代建工作。2014年共承接代建瓯海国商大厦等5个工程项目,累计建筑面积达30.53万平方米,总投资累计达10.4亿元,走出来一条自给自足,创新发展之路。同时,妥善处理好新世纪商务大厦历史遗留的问题。

其他产业并驾齐驱

宁波巴德尔泰地酒业公司建立完善了

公司ERP管理系统,通过俱乐部平台成立美知俱乐部,汇集目标消费者拓展经营客户范围;联合车盟俱乐部、珠宝公司举办多场葡萄酒产品推荐会;签订中克合作经销协议,取得巴德尔方对中国市场的支持。

温州新世纪国贸公司在全国外贸市场低迷下,主动拓展海外市场,2014年取得了1.15亿美元的经营业绩,经营收入同比新增580万美元。公司创建14年来,公司逐步发展壮大,并始终保持着持续稳步发展的良好态势。

浙江泰地新世纪物业公司为杭州北上物业、绍兴物业、金华物业开展属地物业管理层的组建和技术指导,进行内部管理培训,提高服务意识,完善各项规章制度,建立内部管理机制,充分利用一级物业资质的资源优势,积极开拓新项目,本年内外拓三个挂靠优质物业项目,同时理顺业主和物业、社区、政府房管之间的关系,遏制了业主上访、投诉等不良现象的发生,营造小区良好的居住环境。

集团管理工作再上新台阶

过去的一年,集团重视ERP管理系统的应用。2014年集团与用友合作,投资276万元,在企业内部建立起完善的OA、财务

等系统,前期准备已经基本完成,已进入ERP上线阶段,并进行了信息化系统的培训。通过信息化管理,对企业内部资源和企业相关的外部资源进行整合,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。

过去的一年,我们加强集团财务的有效监管。财务部门始终强调“三条高压线”,实行集团统一资金调度,统筹安排资金需求;加强金融部门的良好合作,积极筹集资金为集团经营的顺利实施提供了强有力的资金保障;强化一年二次的内部审计,开展费用超支情况自纠督查工作;加强财务管控,杜绝管理的漏洞;积极做好开源节流工作,促进企业健康发展。

过去的一年,我们强调了集团工程节点的管控。在工程建设管理上,我们继续推行“工程模块化”方式,以管理创新来提高工程效能。在工程进度上,突出强调完成时间节点的管理;在工程造价管理上,突出强调《联系单》的控制管理,维护了工程投资管理制度的严肃性。

过去的一年,集团加强房产营销团队的建设。集团整合房产销售机构和团队,加强对各房产公司营销队伍的充实,加强对

营销策划、价格制订、市场运作等统一指导、有效监管。通过推行《销售佣金激励机制》,调动了下属房产公司营销人员的工作积极性,促进了销售业绩的增长。

过去的一年,加强了集团行政、人事、宣传工作。集团出台了《加强劳动纪律、保证石化项目安全管理》等制度,重申了劳动纪律的管理,注重企业文化的建设,丰富《泰地报》、《集团网站》的内容,着力打造泰地文化平台,提升了企业品牌形象和企业文化品位。

过去的一年,化工贸易在不断成长。经过两年的努力,突破层层困难,集团化工贸易初具规模,公司在组织架构、资源配置、风险把控等各方面渐入佳境。2014年贸易总量近9万吨,其中甲醇1万吨,乙二醇7万吨,苯乙烯7500万吨,实现化工贸易的新突破。

过去的一年,安全生产继续保持良好的局面。房产集团下属公司在加强现场管理和安全监管工作到位;石化集团下属各公司开展经常性的消防演练和技能比武,加强日常安全隐患的排查巡视工作。集团企业在安全生产管理上,做到了全年设备事故、人身事故为零的满意答卷。

弘扬先进 再立新功

2014年,在泰地控股集团的正确带领下,各部门、各下属公司圆满完成了全年的经营管理目标。一年来,广大员工齐心协力、勇于拼搏,在本职岗位上取得了显著成绩。为表彰先进、树立典型,通过业绩考核,并经集团研究,决定对以下员工予以表彰。

希望受表彰的先进个人要珍惜荣誉,再接再厉,发扬成绩,努力拼搏,锐意进取,再创佳绩。同时,广大员工要以先进典型为榜样,学习他们忠于公司,爱岗敬业,求真务实,遵章守纪,团结协作,乐于奉献的精神,为集团公司实现跨越式发展做出更大的贡献!

一、2014年度集团“优秀员工”

泰地控股集团财务部
厦门泰地置业有限公司
厦门泰地置业有限公司
厦门泰地置业有限公司
泰地房地产集团有限公司
杭州泰地置业有限公司

丰慈招
洪宇
俞小玥
林洁
林真富
韦晓君

周口现代城建设有限公司
温州新世纪房地产开发有限公司
绍兴市万通房地产开发有限公司
泰地石化集团有限公司嘉兴分公司
泰地石化集团有限公司嘉兴分公司
温州新世纪中油油品销售有限公司
连云港新世纪石油化工有限公司

卢桂丽
潘寿丰
严文道
盛佳勤
曹中林
应义勇
庞红

二、2014年度集团“优秀通讯员”

厦门泰地置业有限公司
连云港新世纪石油化工有限公司
周口现代城建设有限公司

鞠伟
王金玲
王凯



集团董事局主席张跃做总结讲话



集团办公室主任虞锦贵宣读表彰决定



优秀员工及优秀通讯员



优秀员工一



优秀员工二



优秀员工三

连云港新世纪石化公司举行年终总结表彰大会

风绿大地,万物展生机。2015年2月5日下午,连云港新世纪石化在明珠香格里拉大酒店举行2014年年终总结表彰大会,公司全体员工参加了会议。

会议由办公室主任庞红主持,会议对公司2014年度优秀员工等进行表彰奖励。会上,公司各部门主管作年终总结述职报告。公司董事长陈剑武、总经理郑永乐分别对2014年工作、工程建设情况进行了总结。

郑永乐总经理在总结工程建设时认为,2014年工程进入建设施工高峰期,由于前三个季度公司建设资金上的问题,导致工程进度缓慢。2015年将努力完成项目尚余其它分项工程,落实岗位责任,强化安全质量管理,团结全体员工克服困难和压力,圆满完成建设目标。

陈剑武董事长在总结中全面回顾了公司一年来的工作,充分肯定了取得的

成绩,找出问题并剖析原因,部署了新一年的工作。他指出2015年是“企业管理年”。我们将突出“开拓市场、加强管理、工程建设”三大主题,尽心尽力抓管理,一心一意谋发展,圆满完成全年工作任务和目标。结合公司仓储种类,多渠道开展商业拓展,依托国家“一带一路”战略,推进周边港口及沿陇海铁路往内陆的业务开发。与港口局及“一关三检”等多个政府相关部门积极对接,密切联系,推进各种证照、许可及码头开放相关事宜。力争与工程进度同步完成口岸开放,达到试运行的条件。

陈董事长指出,2015年,公司将迎来新的挑战和机遇,公司将领导班子团结和带领全体员工,开拓创新,克服困难,凝聚力量,按照集团确定的奋斗目标,以更加开阔的眼光、更加扎实的基础,提高管理,在新的一年里取得更好的成绩。



“企业发展,我的责任”。公司号召在新的一年里,让我们在集团和公司领导的正确领导下,用心用力、真抓实干、攻坚克难、不懈怠、不动摇、凝心聚力谋发展,同心同德干事业,为新世纪的健康发展做出积极的贡献。 通讯员 王金玲

羊笔如花写就辉煌岁月 年逢盛世再展泰地宏图

集团分组讨论董事局主席张跃作的年度工作报告



办公室分组讨论



财务分组讨论



房产分组讨论



石化分组讨论

泰地控股集团 2015 年新春联欢晚会



晚会主持



金华公司小品



厦门石化公司合唱



珠宝公司女声独唱



晚会现场



一等奖获得者



嘉兴公司男声独唱



周口公司独舞



领奖