

泰地集团召开 2015 年年终工作总结暨表彰大会

——集团总裁张跃作《泰地集团 2015 年度工作报告》



(一)

集团在 2015 年总体稳步求进,注重团队建设的信心,企业管理的自信,张跃总裁作重要讲话。他指出,2015 年集团公司应当说是非常曲折艰难,波澜壮阔。尽管中国的经济这么严寒,我们的集团在发展当中有保有压,有喜有忧。喜的是:去年我们的融资能力进一步加强;石油交易中心整个交易额达到 1.6 万亿;厦门海西中心去年按时交付,有着近 50 亿的物业,这是非常喜人的。忧的是:集团现有 70 亿左右建好的房产存量,占据巨大的资金,同时向银行不断支付高额利息,喜忧参半。

我是掌舵的人,能把这只船在茫茫的太平洋中开好,到达彼岸,倍感责任。在特殊困难的情况下,我们的骨干团队所做的一件件事,使我暖流不断,感动万分。涌现出:独自勇挑 10 亿融资重担,变不可能为可能的厦门财务总监洪宇;心中时刻为融资操劳的集团资金“总调度”林怡;顾全大局,甘愿牺牲自我,支持房产建设的连云港公司团队;建设、融资两肩挑的黄骅港公司团队;4 个月销售 1 亿打出漂亮翻身仗的周口公司团队;一人兼管多家公司,务实高效、管理有方的总经理杨友法;五年如一日,为企业放弃休息,敬业爱岗的厦门公司团队。我们的公司就是有这么一批非常优秀的员工,在默默无闻地贡献自己的力量,他们就是我们公司的脊梁;公司有今天的发展,就是他们所付出的努力,才有我们公司今天的文化,今天的战斗力。

张跃总裁指出,我们企业在这么一个背景情况之下生存、发展,我们所遇到的问题不是我们公司所独有的问题。我们过去的一年我们公司发展总体上讲还非常好,非常顺利。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 2014 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。

房产方面。去年我们房产没有完成销售的目标和任务。但是我们大家都尽力了,也很辛苦。我认为,客观因素占 70%,我们还有有待于提高的 30%,新的一年一定要抓紧。

石油方面。去年我们几个新突破。第一个,我们的石油交易中心给我们带来很好的业绩,石油交易做的 1.6 万亿,前景广阔。连云港和黄骅港码头建设即将完成,后续再投资完善。厦门港码头建设也接近尾声,研究下一步的进展。

其他产业方面。进出口贸易,一年能做 8 个亿的销售,出租汽车公司、巴德尔泰地酒公司、珠宝公司也都取得一些成绩。特别珠宝公司,我们今年发展彩色钻石方面我们在浙江省是做得最好的,未来也有很好的发展前途。

开展企业创新、探索新领域方面。我们着手筹建一家海西银行,厦门市委、市政府确定我们泰地公司牵头、控股组建,预计在今年我们将筹建完成。石化集团上市已紧锣密鼓地开展前期工作。目前我们的融资能力得到了进一步的强化,一次融资能力就是 10 个亿,说明我集团这几年积累、沉淀,企业品牌、口碑各方面都得到上级和银行的认可,同时在维护企业的形象和企业的文化上发挥了积极作用。

2015 年我们总体上是稳中求进的一年,我们以“稳”为上策,再续进一步发展。

(二)

在部署 2016 年的工作时,张跃总裁强调:面对新常态,要适应新常态。我们要具有前瞻性和战略的眼光,创新

企业发展。现在的企业不在于你有多少钱,你有多少营业额,现在的企业关键在于,眼光要看得准,选的产业要好,整合社会资源的能力有多大,你把整合社会资源这件事做成,你的企业就有多少大。我们海西中心投资 50 个亿,把厦门的标志性建筑——海西中心建起来了,成为了福建地区第 55 名的纳税大户,靠得就是我们强有力的社会资源整合能力。

从国际、国内经济形势分析判断。国际贸易增长将持续低迷,金融和大宗商品市场波动不定,地缘政治风险上升。从国内看,长期积累的矛盾和风险进一步显现,经济下行压力继续加大。

从集团房产发展来看。目前房产我们要守住做实。我们集团现在建好的存量房产有近 70 亿左右,销售是我们硬肋,当前房产的核心问题就是销售。今年各房产公司的销售任务比较重,(具体各房产公司销售指标,会后再落实)。强调各位总经理要全力以赴把我们销售做好,今年的销售任务无论如何都要完成。只有将存量的房产卖出去,杀出一条血路,那就是我们公司的成功,我们就可以开始新一轮的扩展,我们房产就会迎来好时光。销售仍是我们房产集团今年工作的重中之重,后面蕴育的就是这个道理。

从集团石化发展来看。我们有这多么的港口码头资源,别人梦寐以求与我们开展合作,我们有没有办法把我们做强?乍浦港、连云港要利用自己的港口仓储向周边辐射,尽快把贸易做大,这是我想要的。我们能不能走出一条以贸易和仓储码头相结合。新的一年,我们要探讨集团石化未来的路,除了港口和贸易,能不能再加一下互联网+,要把它走得更精彩,使我们公司变得大而强。石化集团的发展要把互联网的这种交易模式引到我们石油化工的交易模式上来,探索出一条新路来。石油今年下达的任务,宏观上销售一定要突破 60 个亿。石油作为一个产业,今年的任务艰巨,未来十年战略规划如何制定?我们将专题的研究。

从集团其他产业进步来看。进出口贸易、巴德尔泰地酒公司、珠宝公司都要保持稳定的经营。

会议要求,加快企业产业升级。一是完成企业重组,着手开展股改和战略合作,为下一步上市做准备。二是力争今年海西银行顺利报批,完成海西银行的筹备,成立,要紧锣密鼓的积极推进。三是厦门石油交易中心的整合提高。准备打造一个石油化工的阿里巴巴模式的交易中心,使它做得更规范,更有国际标准,更符合国家政策的一个交易中心。四是要进一步提高我们的融资能力。当我们需要钱的时候,一定能迅速地汇集几十亿的钱,这个就要求我们公司的财务总监室提高,提高,再进一步的提高。

开展理念创新。时代在剧烈的变化,要改变我们传统的思维方式,也是我们不得不思索,未来产业的走向。我们面临着第二次创业,要在我们传统的产业基础上,我们怎么样做得更好?我们寻找我们产业的对点,一个好的思路,

一个好的经验,一个好的方法可以引领一家企业做得非常成功。我们有很好的基础在,在这个基础上我们带领我们的团队能走得比别人要更精彩,这是我们 2016 年的重要任务。

注重团队建设。企业要有一个优秀的团队,这个团队就是我们赖以在这个经济社会闯荡拼搏的这个最基本的基础,今天参加会议的有这么多的财务人员,也有这么多的优秀员工。原来从会计一直到财务总监,非常优秀,我也倍受鼓舞,他们在资本力量发挥极大的作用。要打造这支优秀的团队是金钱买不到的。我们可以遇到困难,但是有我们这一支团队在,我们的信心是百倍的,作为总裁,我也倍受鼓舞,我们这么好的团队也塑造了我们公司的文化。

强化企业管理。要着重抓好工程和财务管理。一是工程管理,今年好多工程都要开始结算,工程的管理这个方面,每一个环节都要把关好,就是该给别人的都要给,不该给的一份都不要给,如果有争议的商量解决,各个公司都进入结算阶段,一定要把握好这个关。杜润根自担任集团工程总监以来,工程总监室工作有序推进,把本部门人员的积极性都发挥到极致,使我们的工程管理更上一个台阶。二是财务管理,财务人员要接受双重领导,既是集团直接领导,又是受总经理领导。财务人员要正确处理好集团利益与分公司利益关系,当集团的利益和分公司、个体利益有冲突的时候,首先服从集团的利益,集体的利益至高无上,同时要严格执行好集团财务的有关制度。

重申制度约束。重申集团的三条高压线坚决不能碰,大家必须要严格遵守。重申集团的调拨令就是军令,必须严格执行,以后继续做好。重申集团工程款支付以后必须通过 OA 系统流程操作,由总监室审核后报总裁同意才能支付。通过强化管理按规矩办事,每个公司管理都得到了进一步强化。

会上,张跃总裁强调,要求我们在座的各公司高管,要加倍努力完成我们集团预定的目标。我们的方法是不是还可以提高一点,我们可不可以做得更好一点,回答应该是可以的!越是在这样困难的环境下,越是需要公司每一位总经理,每一位员工,拿出比以往更大的战斗激情和热情,才能把工作做好。2016 年我们公司的发展将步入非常好的、精彩的一年,我们的困难都留给去年了,今年在大家的共同努力下,相信我们的企业将会蒸蒸日上,会取得更大的成绩!

大会还安排部门、公司负责人作典型发言,并对张跃总裁所作的《2015 年度工作报告》进行分组讨论。

大会最后,集团总裁张跃、泰地房产集团总裁张朱奔分别为洪宇颁发奖金及证书。

两天的会议分别由泰地石化集团总裁李临、泰地房产集团总裁张朱奔主持。

2 月 16 日-17 日,泰地控股集团 2015 年年终工作总结暨表彰大会在杭州维景国际大酒店隆重举行。

本报记者 / 摄影





就去年的工作结果和今年的工作思路和大家分享一下。张跃老总去年曾讲过，国内经济形势如六月飘雪，现在大家都感觉到寒气袭来，在这么一个形势下，去年我们集团的房产这个产业，还是取得了一定成绩的。

2015年各房产公司所取得的成绩 厦门海西中心是我们集团最大的项目，厦门公司能在5月份顺利交付。这个崭新的团队，能把这么大的一个项目完成下来确实不容易，时间紧，批量大，虽有这样那样不尽人意的地方，但是总体来讲，结果是好的。而且我们利用厦门的融资平台，在李浩然等团队的努力下，给集团的项目建设和拓展立下了汗马功劳。

周口公司，多年来杜润根总经理为公司打下了一个良好的基础，有12万方建好的销售房，王绪贵总经理有了可销售的平台。在公司上下在王总的领导下，周口销售打了一个翻身仗，不光自己能保证工程款的支付，还给集团支持了，很不容易，也是史无前例。

杭州公司，周鑫总经理很有创意，与下城区政府合作搞创业园区，把我们不能卖的或者遗留下来的房子，作为一个创业园区来运营起来。同时与一些代理公司进行合作，销售也取得了很好的成绩。

金华公司，剩下的房子也不好卖。与五洋谈判，最终双方把遗留问题解决了。

2015销售工作总结思考的问题 去年年会上，我提了房产工作重点是销售、销售、再销售。以销售作为我们公司生存的根本，没有销售就没有来源，没有来源公司就



过去一年石化产业所取得的成绩 虽然我们面临着大环境冲击，但困难面前，我们石化集团处处涌现杰出人才。如嘉兴公司，在经济形势如此严峻的情况下，营业额仍然达到5100万元，这是非常不容易的。再如温州公司也顺利完成了营业额的年度计划，并取得了可观的利润。所谓山不在高，有仙则灵。另外，连云港公司各位同仁一直在坚强的支撑困难之局。在运营过程中，知己知彼、百战不殆。石化团队他们很好的诠释了“殆”，在关键时期，应对得当。经过他们过去的艰苦奋斗，相信今年将苦尽甘来，可以充分释放公司的内在潜力。

经过这些年的沉淀，我们积累具备以



2015集团财务总监室主要做了一下几方面工作：

一、加强财务管理与核算工作。

1、参与集团重大项目的谈判，为石化集团引进战略合作伙伴做准备，石化系统财务人员配合外部审计、总体评估。2015年底完成石化集团新的结构。

2、加强财务监督，强化财务管理，NC系统正式上线，各单位运作正常；注重团队建设，增配财务人员，充实了财务力量；财务人员严格把关，并做好廉洁自律。



我从2015年底到集团公司的总监室担任总监，所以在此向我们工程总监室同事说明一下，今天我不能很好地总结2015年总监室的工作，我们集团公司总监室的同事为公司的发展做了很多默默无闻的奉献，这些成绩不是我说不就埋没了，在此向集团公司总监室的同事表表态。

今天我只讲三句话，第一句话，我的感观认

销售销售再销售，是房产工作的重中之重

——房产集团总裁张朱奔提出“2016年营销十一点指导意见”

很困难地运营。过去一年的实践证明，有很多东西值得总结，需要我们思考。其中有客观原因，也有主观原因。从各公司上报的销售业绩看，为什么1-9月销售额低，10月-11月销售额反而高？值得我们深思了。我今天的重点还是讲销售，这么大的大环境不好，什么叫好，什么叫不好，不好的情况下有没有好的方法，好的发展？去年，周口的销售为什么能产生这么好的业绩呢？这个不是偶然的，肯定是存有必然的，其经验值得我们总结和分享。我觉得分工明确，老总抓大方向，实事求是地了解情况，抓好管理，抓好细节，抓好销售规则，抓好所有的策划方案，加上副总、销售总监配合默契。业绩能保持步步高升的喜人景象，我觉得团队的齐心合力，思路正确，措施有力很重要。

今年销售工作思路与意见 目前我们集团在建好的房产比比皆是，有着很大的存量。厦门，绍兴，杭州，金华，你可以讲80个亿，100个亿，也可以讲60个亿，这就看本事了，这就是量和质的问题。你可以羊肉当狗肉卖，也可以羊肉当牛肉卖，这得看我们决策者的智慧，看我们总经理的执行力度、能力、方法。我们这么大的存量，如果操作的好会提高资产的质量，操作不好会降低我们资产的质量。

1.深入、准确分析产品特征。要求做到可售产品及已抵押产品的销售金额、

比例。我们要认真分析一下每个公司，每个项目的资产存量，我手上有多少东西，哪些是好卖的，怎么个卖法？哪些是抵押的，哪些不可卖，要分析得清清楚楚。存量类型很多，有些是商铺，有些是车库，有些是住宅，我们还要分析产品的特性。2.突出产品优点、包装亮点；比如绍兴，沉淀了一大批商业用房，以前它启动的时候是作为我们企业融资的抵押物，房子都旧了不很值钱，现在抵押难度就大了，所以还是要想

办法把它包装一下运作起来。3.客观、准确进行客户定位，锁定目标客户群体。要求做到细分客户年龄、工作区域以及意向户型；像厦门的200万以上大房子，绍兴的商业用房、金华的空中别墅以及杭州的酒店式公寓，怎么卖？需要我们好好地分析，寻找我们的客户群体在哪里？就像厦门的客户群，那就是没有二、三千万的身价别想住这个房子，这不是刚需，是金字塔塔尖上的消费群体。像别墅就找工商界知名人士，纳税前一千名，银行里的VIP等等。4.与目标客户进行信息对称；寻找目标客户以后，我们要有什么样的方法手段来把这些信息和他们对接起来，把他们这个购买欲望调动起来，有很多方法。5.使用最有效的手段和方法吸引目标客户；据我们统计，报纸打出去上门的最多只有1%-2%，且报纸费用最大，短信大概10%-15%，立牌广告20%-30%，最多的还是点穴式的以老带新。周口就是用这些方法，以老带新，给老客户一点优惠和好处带一帮朋友来，然后点穴式的，一对一的找。6.组织有创意的文案、平面设计；能提起别人兴奋点的创新内容。7.媒体、传播、渠道、活动的选择要求有影响、有效果、提升产品档次，追求性价比。区分线上、线下，媒体传播，充分做好线下以老带新传播渠道；像周口，厦门经常搞一些活动，要经常不断地搞，不是大搞，是小搞，大搞是几个月搞一次，小搞几乎是两个星期都要搞一次，始终这开水要不停地烧，不停地加柴，保持在70-80度不降温。8.控制销售节奏，提前细化下一个月的销售实施计划；这一年我们的销售节奏是如何安排的，第一波是推什么内容，推什么产品，第二波推什么产品，这必须要有个系统的营销方案。需要群策群力，聚集大家的智慧，然后大家来讨论，把大家的建议收集起来，我们拣这些有用的，行之可效的，都是有创

新有目的性的方法，然后把它串起来，排成节奏。必须要有全年的营销方案，要有可预见性，每个月都必须要有实施方案。如周口是搞联欢、搞活动，厦门是搞嘉年华等等。9.完善销售团队的组织架构，分工明确，落实责任人；每个项目、每个公司销售，就是总经理的根本问题，我们必须要有明确责任人。10.建立目标考核制度。分公司考核销售团队，集团考核分公司销售责任人；要制定目标考核的细则标准，有奖有罚，到了怎样，不到怎样，超过怎样，分工明确，建立奖惩体制，搞的好所有人的积极性都能调动起来，不然的话还是大锅饭。像去年指标下达，完不成又如何呢？现在我们必须要有这么个机制来保证。11.集团和分公司制定详细的销售规则。我们每个公司情况都不同，但是我们要分析一下，哪些是结构性问题，哪些是操作上的问题，哪些是我们力所能及能干的事情？制定好详细又切合实际的销售规则，明确销售费用在各环节的使用分配，明确各级折扣权限，明确不同销售方式的提成奖励比例。

当前，我们该投资的项目，除了码头在建，周口还继续有60%的开发量，其他项目都基本上交付完工，没有再大的投入了，压力相对要轻一点，这就是我们的优势，也是信心的基础。整体来讲，有难度但并不是不能解决，看怎么样把今年房产主要的销售工作做好。任何一个经营企业，本质就是销售，目的就是创造最大的利润，这也是企业的属性。作为公司总经理如果忽视了销售，就是忽视了自己最主要的工作任务和目标，因此，今年，总经理的工作重点就是抓销售，提高销售业绩。如果在大家的努力下，今年我们的销售有个突破性业绩，我们就可以渡过眼前这个普遍性、低迷的经济危机。在我们这么多量的物业基础上提高一个质，收回一定的资金来维护我们今后的发展，我想我们的集团是很有希望的。

练好内功 做强产业 走泰地特色的可持续发展之路

——泰地石化集团总裁李临在年会上的讲话

下的产业优势：1.我们集团经过多年发展后，具备了一定的规模，一定的基础，我们已经过了初期探索发展模式的阶段。根据我们现在从北到南的战略布局，我们的舞台很大，加之经济发展水平的地域差异，给了我们机会。在发展中，多点互补。我们具备了乘风破浪、航过各类险滩的基础。2.我们软实力在不断增强，这是非常重要的。软实力增强了我们的调度，把控能力。比如我们的融资贷款过程，充分体现了我们总部集团强大的软实力。贷款的具体条件我们不满足，我们经常完成了不可能完成的任务。黄骅公司得到银行巨额贷款的支持，体现了我们集团的软实力。3.我们韬光养晦，练好内功，积累产业人才和经验，这是我们度过难关最好的办法。在国民经济下行压力不断增大的条件下，我们企业要持续发展，需要我们要韧性，实行低投入的、稳定的可持续发展理念。

对当前石化现状的一点思考 总体来

说，我们石化集团发展又好又快。正如张跃董事长所言：目前，我们石化行业就港口码头的数量和规模来讲，我们是中国民营企业最大的一家港口码头公司，在石油商会的7万家企业中，我们是排第一，但是我们的港口码头在建设期仅投入的只有2个，规模虽然大，但我们不强。所以说如何把我们石化做强是一个核心的课题。探讨集团石化未来发展的路，需要进行思路创新和战略调整，制定好未来的十年的石油战略规划。

2016年石化集团工作的规划 今年企业发展动力与压力并存，要立足当前，着眼长远，落实集团的部署，为公司的健康、长远发展创造条件我们应丢掉幻想，稳步前进，决不再上大投入项目。当前石化集团还有厦门、黄骅港两个待建、续建项目，是整个集团的重要战略支撑点，要推进工程持续施工，达到我们预期目的。同时，我们要广交朋友，共同发展，积极引入合作伙伴。通过对人力、物理、财力多方位的整合。

练好内功，走泰地特色的发展之路。

根据年会张董事长对石化提出的总体要求，我们重点做好以下六方面工作：1、建设与管理并重，安全和生产齐抓；全力发展石化贸易；积极引进战略合作伙伴；推进上市为当前工作的重中之重。2、更加精准有效地调控在建工程的投资进度，防范和化解风险。3、嘉兴公司应及时调整并落实码头技改方案，建议向码头西线谋求合作发展；创建业务团队，确保保税库及时投入运营；拓展优质客户，扩大贸易总量。4、厦门公司应合理掌控建设进度，寻求与当地大型企业集团的深度合作；关注当地政府战略规划，适时调整公司部署。5、集团将大力投入人力、财力，确保在8月底建好连云港公司。6、黄骅港公司为集团将来之战略关键点，有良好的市场环境及发展前景；应探讨部分自建与部分合建的多种建设方案。公司的招商工作亦是集团公司的重要战略任务。

二、加强内部管理，严格审计工作。 及时完成内部审计和目标责任制考核，强调实事求是、客观公正。

三、重视资金调度和融资工作，强调“三条高压线”任何人不能碰。

1、实行集团统一调度，使有限的资源得到合理配置，实现资金效率最大化。

2、挖潜力抓落实，扩大融资渠道。过去的一年，通过努力取得了多家银行的大力支持，融资工作取得新的突破。

新的一年我们将一如既往地做好财务工作。

一、加强财务管理和监督，充分发挥财务人员的监督作用。继续做好财务人员廉洁自律工作。

二、加强信息化和预算管理。利用财务nc系统及时为提供数据，使集团领导及时、准确、全面掌握财务信息和动态。

三、盘活存量。配合有关部门，及时回笼资金，降低资金成本，提高经济效益。

四、继续做好融资工作，扩大融资渠道，为集团发展提供有力的保证。

知。我到工程总监室有新的感观，有了新的感受，产生了新的思路，想有新的变更，同时将会接受新的检验。这是我这段时间来的思考和想法，这个想法当中我和公司总裁，周鑫，包括总监室都有在沟通，这是个过程。**第二句话，就是集团公司总裁对我当工程总监的要求**，这十六个字是要求我们做到“管理有序，监督有力，严控成本，服务到位”。这涵盖了整个工程总

监室要做的工作，要建立更加严密的工作制度，解说一定要到位，成本控制是我们总监室要严格把关的事，还要为我们整个集团公司，分公司搞好服务工作。**第三句话，要立决心。**我们决心将总裁的指导思想深化落实，抓好抓实，同总监室的同仁和所有工程建设的同仁都下决心，共同把工程建设这项工作做得更细，更好，更完美。

厦门泰地置业有限公司总经理 李浩然

过去的一年，厦门公司主要围绕三件大事展开工作：

第一件事是在合同期内按时交房。经过五年多的建设，去年上半年，无数个日日夜夜，以胡蔚彬常务副总为主的工程团队，顶着交付的巨大压力、经历了种种困难与磨合，最终把泰地海西中心这样标杆性建筑成果拿出来。

第二件事就是转贷。面对今年2月6日到期的10亿还贷压力，洪宇身先生承担着集团和银行的重任，通过艰辛的努力，提前超额完成转贷的任务，解决了关乎集团生命与发展的重大事，做出了积极的贡献。



第三件事就是销售。我们的产品的销售结构也越来越不适应于销售刚性需求的需要。今年遇到更大的困难，剩下的都是240㎡、300㎡的产品。尽管市场部为核心的团队非常辛苦，他们很努力，但是结果没有；营销需要智慧、需要创新。张朱奔总裁过来指导我们的营销工作，参与全方位的方案制定与实施，特别是以老带新活动，效果特别好，三个月的销售相当于前面九个月，对于一个企业来说关键在于结果。

新的一年，我的感受会是在极端的挑战下去实现我们的目标任务，销售还是我们工作的重中之重。今年，厦门公司的营销思路是

一个核心：就是以思维创新来推动大户型大价值的产品的销售。**两个重点：**一个重点是以差异化点对点的营销战略，点对点就是大户型一定要体验式营销；另一个重点是继续实施公关第一、广告第二。**三个机制：**一是继续推动全员营销机制；二是建立营销激励机制；三是社会关系整合营销机制。**四大措施：**一是有一个全年的接地气的全年营销计划；二是我们继续坚持每个季度一次大型（嘉年华）活动，每个月一次中型活动，每周有小型活动；三是探索以老带新营销的有效空间；四是针对大户型的体验式营销。

杭州泰地置业有限公司总经理 周鑫

我主要总结以下三点，作为一点心得和大家共勉。

一、突出工作重点，紧抓销售为先。面对既有现状，我们做了全面深入的市场调查，对销售做了两个调整。一是重新包装我们的产品，强化国家级产业园入驻和租金回报率的概念，并且把售楼处、样板房、宣传资料、购房通道全部重新布置，最大化提高产品对意向客户的感受度。二是选择了一家专业对口、实力强劲的销售总代理，整合了数十家全省各



地的分销，2015年10月至年底，去化超完成了集团下达的冲刺任务。

二、加强各部门的横向沟通协作。销售过程中几乎所有横向问题都能通过部门经理例会在物业服务、工程维修、销售、财务等各个环节得到解决，提高在销售和交付使用过程中业主的满意度。在此我要再次感谢集团融资部，他们在抵押置换、首付贷等多个方面为杭州公司提供了有力的帮助。

三、双赢思维。在销售中有没有双赢思维呢，我想也应该有，另外一方应该是我们的顾客，是买房的业主，让他感觉满意、让他感觉得利是促进成交的关键。对于一个现房产品的销售来说，强化优点、包装亮点和渠道一样重要。站在顾客的角度思考问题，开发、包装顾客需要的产品，在同类产品中性价比最高，这样的产品不愁卖。让需要的人实现需要，实现大家的双赢！在2016年我们还要继续凝聚团队的力量，增强沟通，同舟共济，一起迎接新的挑战。

周口现代城建设有限公司总经理 王绪贵

在过去的2015年，周口现代城项目公司在集团领导的指导下发生了巨大的变化，截止2015年底实现销售总额2.10亿元。总销售回款额1.91亿元，总销售面积52870平方米。同时在2015年八月份以后首次实现向集团上缴资金。

过去的一年里，周口现代城全体员工积极发扬主人翁精神，整体面貌焕然一新，涌现了一批先进个人和很多的感人事迹。其中像销售总监陈永保同志，他是2015年8月份



到现代城公司，工作中任劳任怨，积极向上，很快带领团队进入角色，并在公司将房价不断往上调整的基础上，实现连续四个月周口市销售第一名的好成绩，为现代城的销售工作作出了突出贡献；还有像财务的刘智敏和销售的乔静为抓紧销售回款并能在短期内尽快回款付出了很大的努力。有这样好的团队，在这里我代表周口现代城公司感谢你们！同时感谢为现代城作出贡献的所有员工！

新的年里，现代城公司将面临巨大的挑战，原有的90-130平米的户型已近售完剩下的大户型即改善型房源的销售日渐困难。目前急需开发刚需型房源。基本确定2016年的开发计划，准备以热销房源带动滞销房源的销售。预计总投资近3亿元。

周口现代城在集团领导的支持下，一定会迈上一个新的台阶，进入到良性发展阶段。相信现代城的明天一定会更加美好！

2015年经过全体员工的辛勤劳动和努力，超额完成集团公司年前下达仓储收入的目标。一年来，我们主要抓了以下几项工作。

一、抓安全生产，在思想上高度重视。
1、查漏洞，抓整改。制定了年度安全生产工作计划，层层签订安全生产责任书。2、抓安全培训。全年共安排80多名员工参加安全培训。并组织了四次危险货物应急预案演练。3、抓设备管理。将设备保养承包到班组，责任到人。4、抓规章制度落实。5、加大安全投入。全年实际投入资金377余万元。本年度，共接卸船舶251船次，码头吞吐量达85万吨；实现了安全生产零事故。公司被评为嘉兴港安全



生产先进集体。

二、抓内部管理，提高经济效益管理保安，管理出效益。
1、厉行节约，压缩成本。全年费用节省了30多万元。2、控制设备维护成本，进一步压缩成本支出。3、强调低碳生活，切实抓好勤俭节约工作。4、抓激励机制。针对不同部门分别制定考核约束机制，奖惩管理机制。我公司被授予“2015中国化工园区优秀服务商”的荣誉称号。

三、抓保障，形成发展合力
1、资金保障。本年度累计完成各家银行共计20亿的转贷金额，2、后勤保障。全年对

公司生产设备等做了一次全面的维护保养工作。3、组建公司工会。4、加强公共关系，保畅通。

2016年度工作思路：1、继续贯彻执行“预防为主，安全第一”的方针。做到及时发现并处理问题。2、组织精干的工作班子，配合集团公司推进公司上市筹备工作，按照企业上市要求，抓紧时间整改到位。3、以保税仓库为契机，扩大业务范围，使仓储经营上一个新台阶。4、加强以班组为重点的基层建设。进一步细化班组目标考核责任制，提供安全工作的长效运行机制。

我今天发言主要有以下三点：

第一点：感动！
回顾黄骅港公司2015年历经风风雨雨也取得的一些成绩，通过上下努力取得了“中华人民共和国港口岸线使用证”；4月份码头施工单位进场施工，截止2015年11月底完成码头主体工程60%左右，后方陆域软基处理等部分工程已经完成设计和招标工作，下一步将视情况积极推进工程建设；项目融资工作也取得巨大进展，2015年底银团贷款



也顺利完成部分放款。成绩来之不易，这成绩背后都是团队付出艰辛和汗水，每一个人都会被感动。

第二点：感谢！
感谢集团公司领导和各总监室对我公司的关怀和指导；感谢各兄弟公司的帮助和支持；感谢我们团队的共同努力，使我们公司得以取得这一点成绩！

第三点：期待！
新的一年，期待集团公司能更好发展，尽

快制订长远规划，为我们的下一步工作指定方向；期待集团文化更好的得以发扬，百花争鸣创新思想，让我们的员工为公司发展献计献策；完善科学的绩效考评制度，充分挖掘工作潜能，通过心往一处想，劲往一处使，长远目标与短期目标相结合，服从集团大局，干好本职工作，为集团更好更强做出贡献！我有了信心，只要我们一起努力，我们期待的“百年泰地不是梦想！”

2015年我们主要完成了以下几项工作：

一、经营目标完成情况。2015年全年完成销售量5.8万吨，超额完成目标任务。新世纪油库全年吞吐量达12万吨，共安全接卸油轮62艘次；在融资方面，2015年开展多渠道多方式的融资手段，协助集团还贷。全年总贷款额2亿元。

二、抓经营，努力提升经营管理水平。今年在销售方面以围绕管理、信誉、品牌、服务入手夯实根基。完善了销售管理体系，使整个销售流程更规范；同时对客户进行信誉分



级管理，保证应收帐款余额在合理范围以内；销售上在原有市场份额的基础上有新突破。在成品油定价方面采取多种灵活作价形式，把握市场有利时机，适时上下浮动，发挥价格杠杆调节作用去抢占市场。

三、抓安全管理，强化安全意识。
1、强化安全意识，明确安全责任。签订了安全生产责任书，实现安全生产品目标层层落实。2、加强安全巡、检查，及时排查治理安全隐患。制订了日夜巡查责任制。3、安全管理从制度管理向文化管理迈

进。将每年6月的“安全月活动”、“11.9消防演练”等已形成了一种企业文化。提高油库对安全生产事故的应急处置能力。

四、继续做好温州市石油业商会会长工作。组织会员企业负责人和管理层的安全培训，组织会员参观先进加油站，作为会长单位还组织会员参加2015（上海）石油业年会等等，2016年依靠集团公司的正确领导，紧紧围绕石油行业做大做强，力争产值规模上台阶，管理水平上层次，确保完成集团下达的各项经济指标，确保安全生产零事故。

为集团融资执著肩挑的韧者

——“泰地集团突出贡献奖”获得者洪宇



虞锦贵主任致颁奖词



张跃总裁、房产集团总裁张朱奔为洪宇颁奖



洪宇发表获奖感言

“当怀疑的目光变成肯定,当不可能变为可能,对他来说工作就意味着责任,一个负责任的人是成熟有担当的人。遇事不退是他的性格,大智若愚是他的智慧,锲而不舍是他的追求。他让我们懂得用心做一件事,挑战不可能,变不可能为奇迹。

他,像一头默默耕耘的牛,敬业、吃苦、耐劳,无私忘我;当他担当起企业融资的责任,力求尽善尽美,身先士卒,夜以继日,长期的磨练让他懂得与银行打交道,讲究一

个“韧”字,韧者持恒,韧者笃行,韧者竟成;韧也是修养、风度和境界。他的执著感动了许多银团行业,他用奉献的精神赢得大家的尊重,他就是厦门泰地置业公司财务总监洪宇”。这是在集团年会上,虞锦贵主任所致的颁奖词。

张跃总裁在表彰大会上感慨地说:当面对10亿还贷资金巨大压力时,一个集团从来没有有人能做过的事情,洪宇他竟然在一年内独自完成了!这让我感动万分。作为集团的领导人,我也非常感恩,这次设立的突出贡献奖,就是

我们班子集体作出的决定,洪宇同志获此殊荣当之无愧!

张总裁认为,集团创立这么多年,第一次设立“突出贡献奖”,这在集团历史上是从来没有过的。我希望看到,在未来的若干年当中,能涌现出像洪宇这样的优秀人才辈出,能为公司创造出更大的贡献,我愿意每年在这里为他们颁奖。

在张跃总裁的提议下,全场报以热烈的掌声向他表示祝贺。

抽奖



张跃总裁为一等奖抽奖



房产集团总裁张朱奔为二等奖抽奖



石化集团总裁李临为二等奖抽奖



企业老总为三等奖抽奖

晚会演出



绍兴公司独唱《驼铃》



激情爵士舞



江南伞舞



厦门置业公司合唱《相亲相爱》



连云港公司独唱《棋子》



古筝独奏



泰地石化公司合唱《红旗飘飘》



魔术表演



周口公司独唱《花木兰》