

稳中求进 扬帆驶向新航程

张 跃

时间是开拓者前行的刻度,是奋斗着筑梦的见证。迎着新的曙光,2017年正向我们走来,新的航程即将开启。

在刚刚过去的2016年,泰地发展的历史坐标上,2017年是个继往开来的重要节点。在这里,我诚挚祝愿辛勤工作的全体员工、家属和退休的老同志,及关心支持泰地集团的社会各界的朋友们,新年快乐,合家幸福。

过去的一年,一路上风雨兼程,稳重求进。集团已连续四年蝉联“中国民营企业500强”。企业团队管理工作取得一定成效;房产销售夺取新佳绩;融资和金融置换有了新突破;储流在线平台得到新组建;安全生产迈上新台阶。石化、房产上市赢得未来行动的指南。

过去的一年,泰地房产集团始终贯彻“销售、销售、再销售”的经营方针,取得了销售资金回笼20亿元的历史新高度。厦门置业公司通过创新市场营销模式,把握市场机遇,实现了年度销售14亿元,回款15.3亿元,泰地海西项目排名厦门市SOHO成交金额及成交面积第一名。完成3号楼的工程建设顺利交付和酒店毛坯的验收。温州新世纪房开公司 华星大厦等代建项目,被评为2016年度温州市建设工程“瓯江杯”奖荣誉。周口公司 交付使用面积36.5万㎡,在建面积11万㎡。全年实现销售5.8万㎡,销售额达2.3亿元,提升了泰地品牌的知名度。杭州置业公司 泰地北上项目完成销售438套,面积2.86万㎡,回款26370万元。“创新中国产业园”泰地分园挂牌开园。金华公司 实现全年销售7860多万元,回笼资金8200万元,完成泰地金水湾工程结算工作。绍兴公司 销售总面积为3560㎡,完成销售回笼2755万元,租赁收益近1000万元,物业总收入同比去年增长了11.8%,取得了全面的进步。

过去的一年,泰地石化嘉兴公司 超额完成目标任务。全年接卸船舶341船次,码头吞吐量达100多万吨,比去年同期增长19%;完成海关监管视频、罐区及码头弱电桥架以及罐区安全自动化等技改项目,同时完成全年安全生产的目标。厦门石化公司 已完成16件沉箱安装,以及陆域回填等码头工程。温州中油公司 新世纪油库全年吞吐量达11万吨,共安全接卸油轮63艘次;全年完成销售量4.8万吨,销售额达2亿元,超额完成目标任务,实现了“重大安全事故为零”的目标。黄骅港石化公司 取得建设用地规划许可证和海域使用权证书。码头及罐区工程海洋环评和初步设计方案等通过,码头及罐区工程基本完成,陆域工程建设积极推进。连云港石化公司 码头主体工程已全部竣工。码头通航论证,招商运行工作已全面启动。厦门石油交易中心 全年完成线上交易额3905.43亿元,其中电子交易额3158.25亿元,现货交易额747.18亿元。实现直接入库税额2.46亿。

过去的一年,巴德尔泰地酒业 销售同比增长66%,全年费用支出减少35.5%,实现公司的目标;组织10余次产品品鉴会,提高了巴德尔泰地的美誉度。温州国贸 面对国际市场的持续疲软,贸易竞争的加剧,2016年对外贸易仍取得了新的佳绩。

机遇蕴含精彩,创新成就伟业 新的一年里,努力做好“开源节流”两大主题文章;进一步提高融资创新能力;进一步提高企业管理水平;进一步开创企业发展新局面。

前路山长水阔,有“泰地”与您们同行。不忘初心,继续前进,不负这美好的时代,不负这伟大的梦想。

新年献词

连云港市政协副主席鲁林一行视察新世纪项目

11月18日上午,连云港市政协副主席、市港口管理局局长鲁林一行视察连云港新世纪石化项目建设进展情况,公司副总经理朱晓峰、总经理助理庞红等陪同检查。

通过对现场建设情况的查看,鲁副主席对我公司项目建设情况提出了三点具体要求:一是为了实现市安委会必须在12月30日之前完成东联老危险品库区搬迁的总体目标,督促我公司必须落实2015年港口重大项目办公会议纪要第6号文件精神,紧紧围绕工程项目推进工作抓好落实,并按项目推进关键节点表和验收节点表执行。二是做好项目建设安全管理工作,项目建设工作即将进入收尾的关

键时刻,安全工作愈发重要,来不得丝毫松懈;必须从思想认识上高度重视和从安全防范措施上加以认真落实。三是全面加快完善工程相关配套设施和工程项目建设进度,力争同步推进工程竣工验收工作。

朱总感谢鲁主席一行及相关部门领导对我司项目建设的关心和指导,表示会全力以赴加快建设进度,严格



建设质量标准,加强安全管理,保质保量完成各项工作。

通讯员 王金玲

部署冬季施工,确保安全生产

黄骅港泰地项目位于河北省沧州市渤海新区,是泰地集团地理位置最靠北的子公司。大家可以想象“北国风光,千里冰封,万里雪飘”的场景。时值春节佳节,为应对北方恶劣天气,创建“平安工地”,我公司积极进行了部署。

自开工以来,在领导的精心组织下顺利的开展了工作。截止目前码头工程主体工程已基本完成,陆域地基处理真空预压完成约75%。

工程安全大于一切,对于江西“11.24”事故非常惨烈,我们要汲取教训,引以为戒。我公司对施工现场开展

了安全检查,重点对临时用电、防火、取暖等电气设备进行检查,发现隐患及时整改,不得有走过场的行为。

由于临近寒冬,码头工程无法作业已暂时停工。但我公司对安全管理也是极大的重视,每月每季度的检查已经形成制度。我公司要求施工单位每天进行安全巡视,重点检查施工用电;做好夜间施工的现场照明和安全防护工作,安排安全员和施工技术人员值班及对码头施工现场的模板、材料等进行规范码放,码头面层进行清扫,保持施工现场整洁。对发现的问题

现场立即要求整改,发现安全隐患绝不放过,把一切不利于安全生产的因素扼杀在萌芽阶段。

根据冬季施工特点,施工现场做好大风、雨雪、大雾、海水、风暴潮等特殊天气预报预警,我公司已制定制度要加强对防火、防寒、取暖等方面的检查,要把安全工作当成重中之重。

最后,在领导的指导下,对工程施工进度,节点工期,工程质量与安全管理要严格的落实到每一步,剩余的工程安全完工,共同打造一个渤海新区“新名片”。

张佳

绍兴房产:打了一个漂亮的销售翻身仗

绍兴公司根据集团年初提出的“销售、销售再销售”的经营主题,抓住去库存的有利时机,把销售工作提到了一个前所未有的高度。公司上下紧紧围绕销售工作中心,进行全面的落实,取得了喜人的销售业绩。截止2016年12月31日止,完成可售住宅的93%,是历年来销售最好的。

自今年上半年以来,绍兴公司领导多次召开工作会议,对销售工作做了精心部署。组建了销售团队,明确了销售任务和目标。公司推行全员营销,全面发动。其次,公司领导认真决策,与绍兴报业集团房地产营销策划团队开展战略合作。利用绍兴晚报的优势和平台,使得营销推广效果非常显著。同时,以微信新媒体平台进行辅助推广,进一步扩大了营销覆盖面。事实也证明,通过营销创新,有效地整合客户资源,这一正确决策为取得良好的销售业绩奠定了基础。再次我们将营销触角也衍生到各个媒介。例如玛格丽特老客户的电话营销,中介潜力客户的挖掘;对玛格丽特酒店大堂进行改

造和装修,营造了企业品牌形象等,一系列举措受到了客户的好评,同时对提高项目品位起到了很好的推动作用。

在销售工作启动前夕,我们做了大量的前期的准备工作。由于玛格丽特酒店公寓面临的销售压力还是比较大的。房屋建筑竣工已经十余年,原先一直是作为酒店经营用房使用,缺少管道煤气等基本设施配备,房间的陈旧和破损程度也较高。作为高层建筑,能耗较高,且存在一定安全隐患。针对这一问题,公司也组建了工程维修团队,对公共设施及各房源进行一一检查和整修。同时在广告营销上,凸显出玛格丽特全装修公寓的一系列优势,紧紧抓住客户心理需求,制定了一系列高频次高质量的营销方案。

6月6日玛格丽特全装修公寓销售正式启动,由于销售价格及目标客户群体的精准定位,每天上门客户络绎不绝,经常把我们的销售中心围得水泄不通。我们的销售人员不停地带客户看房选房,并不厌其烦地回答各种

问题。虽然累,但是大家的内心是非常充实和快乐的。6月份我们的日均接待客户量达40多组。端午小长假更是出现密集井喷。公司上下全体人员加班加点,全力以赴地投入到了销售工作中去。在不到一个月时间里,就销售了43套。在绍兴各楼盘余量房产的销售中,可谓独占鳌头。市场欢迎程度简直可以用“非常火爆”来形容。

有了六月份的旗开得胜,我们在接下来的几个月来更是紧紧抓住市场热度乘胜追击,在公司领导的带领下,有条不紊地踩住营销节点。同时针对不同销售阶段不断调整营销思路。每月都超额完成了集团公司下达的销售任务指标。同时很多房源的成交价格都超过了原先审批的目标价格,实现了最大程度的销售收入。

目前玛格丽特整个销售工作已经进入了最后的扫尾清盘阶段。截止发稿日,又有房产成交,销售迎来了开门红。新的一年,我们将继续努力,想方设法将余量房再打一个漂亮的歼灭战。

通讯员 陈晓

周口公司:在逆境中不断磨练自己

每年的第四度对于房地产行业可谓黄金时代。周口现代城2016年第四季度销售出现无米之炊的窘境。公司总经理王绪贵和销售总监陈永宝为此都深感惋惜,销售总监陈永宝曾说过,“如果给我充足的房源,我至少可以在出库一个亿”。

天妒英才,嫉红颜。周口现代城在过去的一年取得了良好的成绩,同时也遇到了诸多种种难题。一系列的困难纷至沓来,大三期C组团项目原计划在2016年底达到主体全部结顶,但因为原项目范围内的园艺厂职工聚众堵门、堵车、闹事等一些列行为,阻止施工单位正常施工,公司为此事同上

级相关部门多次协调、沟通,才于8月中旬得到圆满解决;总包单位进场施工后,按计划围护分项可在一个月时间内完成,但因施工过程中与甲方及设计单位存在意见分歧,耽误了近一个月的时间;接着又遭遇老天的“厚爱”近20天的阴雨天气;周口市委、市政府在全市开展“清洁城市控制扬尘污染行动的紧急通知”,连续二次停工达十天之久……。直到11月20日挖土才全部完工,大三期C组团的工程施工进度、难度可谓是一波三折。但在公司总经理的领导下,全体工程部人员的积极努力下、以及施工单位的积极配合下排除万难,目前工程进度

达到地下室1万多平方米,地上4幢平均达到3层以上。工程部加班加点赶进度,积极为明年开年的预售做准备。

总经理王绪贵在2017年1月初就下达的任务指标:1月15日前排除一切困难,拿到预售证。目前,销售部配合公司领导层全力以赴去办理预售许可证,预计在春节前可以拿到预售证。据悉,营销部总监陈永宝计划,大三期C组团高层预计在2017年3月份开盘,截止2016年12月底VIP排号已达280多个客户。在逆境中不断磨练自己,奇迹也就不是梦。

通讯员 戚盼盼

泰地·万豪运营签约仪式圆满落幕

1月5日,泰地·万豪运营签约仪式在泰地海西中心巴德尔酒庄2楼隆重举行。仪式邀请到万豪国际集团中国地区酒店业务发展高级总监谢涛先生隆重出席,多家银行代表及分销机构领导也莅临现场。此次签约仪式,标志着泰地海西中心将携手万豪酒店集团在万豪酒店和万怡酒店业务发展启幕新的篇章,引领海沧商务新生活。

一支热情洋溢的《大河之歌》踢踏舞拉开了此次签约仪式的序幕,厦门泰地置业酒店运营中心总经理陈鹏先生及万豪国际集团中国地区酒店业务发展高级总监谢涛先生分别做了精彩致辞。随后,泰地集团南方总部总裁李浩然先生与万豪国际集团中国地区酒店业务发展高级总监谢涛先生进行了现场签约。最后,泰地与万豪双方共同进行香槟塔浇筑仪式,寓意合作美满,并在现场嘉宾举杯共祝。

现场来宾共同见证了泰地海西中心与五星万豪酒店运营合作签约的历史性时刻,对泰地·万豪酒店更加期待,他们纷纷提出了自己对泰地·万豪酒店的疑问与想法,厦门泰地置业酒店运营中心总经理陈鹏先生给予了一一回答。

通讯员 鞠伟

链接:

万豪国际集团是全球首屈一指的国际酒店管理公司,目前拥有的酒店数量在全球超过3800家,是目前世界上拥有酒店品牌最多的酒店集团。泰地·万豪酒店为超5星级优质行政酒店,预计总投资将超12亿元人民币,酒店高达27层,面积约60000㎡,为入住的客户万豪独有的管家式服务。万豪酒店拥有约416间客房、三间餐厅、大厅酒吧、一间大宴会厅、七间会议室、健身房、游泳池、水疗中心、商务中心、室外停车场、行政办公室以及其他相关设施与辅助设施,停车位250个。万怡酒店客房数约120间,停车位50个。



泰地与万豪双方领导签约

巴德尔葡萄酒推广全面升级

为满足中国市场日益增长的葡萄酒消费需求,2017年1月巴德尔1862公司特委派Damir Butkovic先生(合资公司克罗地亚巴德尔方董事会成员),协助杭州巴德尔泰地酒业开拓中国市场。

Damir Butkovic先生在中国期间会对葡萄酒、烈酒做一些更加专业的培训,让我们对克罗地亚地区的葡萄酒、烈酒有更为深刻的了解。对于销售工作将更容易展开,在销售的同时,也对产品起到宣传推广作用,从而提高克罗地亚地区葡萄酒的知名度及品牌价值。

每一瓶克罗地亚葡萄酒都是一件华美而精巧的手工艺品,凝聚了历史的精粹,在时间积淀里代代相传,每一个酒庄都有一段迷人而令人沉醉的故事,有着精湛酿造工艺及不断创新的灵魂。在他们的精心酿制下,每一瓶克罗地亚葡萄酒都完美地承载着经典与传承,却又不乏创新与优雅摩登。我们巴德尔泰地酒业的使命是让全世界每一个角落的红酒爱好者都能愉快地享受到品种多样、可靠品质、优雅口感、亲民价格的克罗地亚葡萄酒。

通讯员 俞晓敏

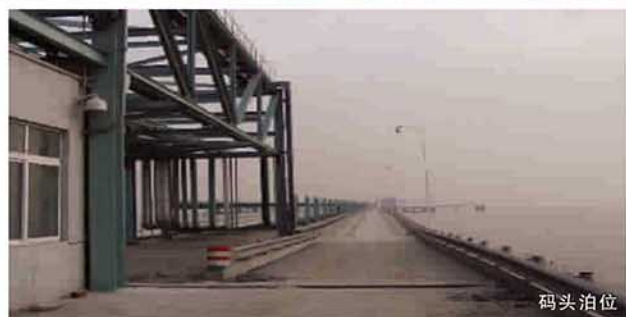




办公楼



储罐



码头泊位



输油管道



物流发送



自动化卸油

政策吹风

全球原油市场正在展开新博弈

2016 年,国际原油市场经历了不平凡的一年。国际油价在低位徘徊近两年之后,原油市场重量级“玩家”正在展开新一轮博弈。

2016 年,国际原油市场继续在“低价位”、“高供给”、“高库存”和“低需求”状态下挣扎。大部分以石油工业为支柱产业的产油国也因低油价带来的财政困境度日如年。国际大型石油企业裁员、撤资双管齐下,为渡过难关放低了身段。在国际油价持续高位运行几年之后迅速跌入低谷并持续如此长的时间,用“严冬”来形容原油市场并不为过。

在持续了近两年的持续低价后,国际市场要求减产的声音愈发高涨。沙特、俄罗斯等重量级产油国自身的财政困境也让减产行动成为弦上之箭,不得不发。但减产并非纸上谈兵,石油输出国组织(欧佩克)内部成员国间的利益如何协调、伊朗与沙特两国关系对欧佩克政策的影响、欧佩克与非欧佩克成员国之间的减产份额如何分配,成为各家“寸土必争”的问题。

今年 4 月份,欧佩克与俄罗斯等非欧佩克产油国在卡塔尔首都多哈就减产问题举行会谈,沙特在最后一刻改变立场,谈判最终以失败告终,国际油价再次承压下跌。但欧佩克并没有放弃寻求解决方案,直至今年 11 月 30 日,欧佩克最终达成 8 年来的第一个减产协议。随后,欧佩克又与俄罗斯等 13 个非欧佩克成员国达成协议,双方自 2017 年开始联合减产,

以提振油价。

市场分析认为,欧佩克和非欧佩克产油国联合减产,预示着今后国际原油市场格局将发生微妙的改变。

自 2014 年以来,欧佩克始终拒绝通过减产方式调节市场供需关系,试图利用低油价冲垮美国页岩油产业,维护自身的市场份额。今年欧佩克重新决定减产,标志着欧佩克这一策略告一段落,有着一些“回归”的意味。尽管欧佩克早已不再是国际原油市场的唯一玩家,但其占全球三分之一的产能足以在全球供求关系中拥有足够的话语权,只不过今后欧佩克参与全球原油市场博弈的方式有可能与以往略有不同。

随着页岩油产业的崛起和俄罗斯等非欧佩克产油国产量不断提升,欧佩克的影响力已被削弱,因而在低调参与市场博弈的同时,寻求新伙伴对欧佩克而言将是更好的选择。此次欧佩克与俄罗斯等非欧佩克产油国联合行动便是最好的例证。把以往的竞争关系转化为命运共同体,是当前产油国最好的生存之道。

对于明年的国际原油市场,各方仍然保持着谨慎乐观的态度。首先,减产行动无疑将提振当前仍显疲弱的市场。多数投资机构和市场分析认为,明年上半年油价将站稳 60 美元/桶,甚至有可能冲击每桶 70 美元/桶的高位。其次,减产带来的刺激能够持续多久,各方仍心存疑虑。一方面,欧佩克成员国能否严格执行减产协

议广受外界质疑,一旦有关产油国没有严格执行该协议,整个协议就有可能面临失败的境地,国际油价届时必将再受重挫。另一方面,随着价格的回升,页岩油产能将很快重回市场。过去两年,页岩油产业也饱受低油价困扰,但页岩油的开采成本在这段时间内也有了明显降低。一旦油价回升至 60 美元/桶,页岩油产能将快速回归市场。届时,全球原油市场供求关系又将面临失衡的风险,进而遏制油价持续上涨势头。

因此,产油国并不能因这一减产协议就能“高枕无忧”,明年的国际原油市场仍然充满不确定性。其中,世界经济复苏的步伐是影响原油市场供求关系的最根本要素。国际能源署和市场分析普遍认为,明年世界范围内原油需求增长预期仍然较低,指望以目前的减产手段彻底扭转供需失衡状态并不现实。因此,国际油价在明年也难以很快进入快速上升通道。不过,大部分产油国认为,明年国际原油市场的供求关系将有所好转,市场规律将在明年的国际油市中扮演更为重要的角色。

如果说今年国际原油市场的关键词是“减产”,那么明年市场所面临的一个常态将是“调整”。欧佩克 8 年来首次减产,效果如何,现在还很难确定。在市场各方不断的博弈中,供求关系将在市场规律的引导下逐步趋于平衡,从过去两年的走势来看,这一过程恐怕并不轻松。

网摘

“十三五”期间,我国将稳步推进油气勘查开采体制改革,逐步放开上游勘探开发市场,同时加大铀矿勘查开发体制改革,有序放开铀矿勘查开发市场。

国土资源部副部长赵龙 29 日在此间介绍《全国矿产资源规划(2016—2020 年)》时说,为增强矿业发展活力,将开放油气、铀勘探开发市场。依据油气体制改革总体方案,将加快新疆改革试点经验总结推广,稳步推进油气勘查开采体制改革,逐步放开上游勘探开发市场,引入社会资本。按勘查社会化、矿业权市场化、投资多元化、开采专业化原则,加大铀矿勘查开发体制改革,有序放开铀矿勘查开发市场,积极引导社会资本进入铀矿勘查领域,加快铀矿勘查开发进程。与此同时,进一步推进探矿权采矿权实行招标投标挂牌方式出让,吸引社会资本和风险投资。调整下放矿业权审批权限,推进权力清单制度。推进矿产资源税费制度改革,实施矿产资源税从价计征。加强矿产资源税收优惠政策管理,提高资源综合利用效率。将资源所有者权益和生态环境损害等纳入自然资源及其产品开发利用成本。

根据规划,到 2020 年我国将基本建成统一开放、竞争有序、富有活力的现代矿业市场体系。国内资源保障基础进一步夯实,力争新发现 5—8 个亿吨级油田和 5—10 个千亿方级气田,新发现大中型矿产地 300—400 处。石油储采比保持在 12 以上,天然气储采比达到 30。建设 103 个能源资源基地,划定 267 个国家规划矿区,铁、铜、铝土矿、钾盐等战略性矿产国内安全供应能力得到巩固。划定 28 个对国民经济具有重要价值的矿区,强化重要矿产保护与储备。

网摘

我国将进一步开放油气、铀勘探开发市场

泰地控股集团董事局主席、总裁张跃恭祝大家：

鸡年吉祥 万事如意



同 贺

排名不分先后

泰地控股集团有限公司
泰地房地产集团有限公司
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
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
绍兴市玛格丽特商业有限公司
绍兴市万通商务有限公司
金华市万通置业有限公司
浙江泰地新世纪物业管理有限公司
金华万通物业管理有限公司
杭州万通实业投资有限公司
宁波巴德尔泰地酒业有限公司
杭州璀璨珠宝有限公司
浙江温州新世纪集团股份有限公司
泰地石化集团有限公司

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
厦门泰地石化有限公司
温州石油能源有限公司
泰地集团(厦门)石油有限公司
泰地集团温州石油化工有限公司
浙江泰地能源有限公司
温州新世纪国际贸易有限公司
杭州新世纪信息工程有限公司
浙江储流科技有限公司
厦门泰地海西控股有限公司
杭州料鑫贸易有限公司
杭州梵点装饰设计工程有限公司
厦门石油交易中心

