

务实求贻成发展 携手创滨海繁荣

# 贻成 Yeshine



2011 / 05 总第18期

**特别策划**

贻成·掀起“大物业”的盖头来

集团召开2011年投资企业工作会议

滨海新区领导一行到贻成集团调研





天津港(集团)有限公司  
TIANJIN PORT(GROUP)CO.,LTD.



中交第一航务工程局有限公司  
CCCC FIRST HARBOR ENGINEERING COMPANY LTD.



中交天津航道局有限公司  
CCCC TIANJIN DREDGING CO., LTD.



中国海洋石油总公司  
CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL CORP.

天津港集团、中交一航局、航道局、中海油，  
大型国企领衔聚集，共同托升区域产业价值高地；

中海远航航运、运达运通物流等十数家知名企业  
抢先入主，与航运、物流、报关等行业先锋共享产业集群，开辟企业发展新天地。



## 8大优势，助力企业腾飞

### 高瞻业界，合拍新区契机

2015年，滨海新区将初步建成服务中国北方、东北亚、中西亚的北方国际航运中心。贻航国际位于天津国际贸易与航运服务区，直接接轨滨海新区发展，为企业创造难得发展机遇。

### 政策优厚，增强企业动能

接临天津港保税区，入主贻航国际企业尽享航运服务区全部优惠招商政策同时，也可近享保税区税收优惠、扶持基金支持等优厚的招商政策。

### 核心地位，节约办公成本

步行5分钟抵达天津国际贸易与行业服务中心大楼，贸易、航运、物流、船舶等企业可轻松获得“一站式”、“一条龙”通关服务的便利。

### 完善配套，联动成熟环境

天津开发区外商投资服务中心、滨海金融街、国际会展中心、保税区国际商务中心、天津港国际集装箱物流中心成熟配套遍布四面八方，并有发达交通系统完美衔接、轻松联动。

### 龙头钜献，筑造高端品质

由具有17年发展历史，拥有中国服务企业500强、地产企业100强等荣耀桂冠的本土地产实力企业——贻成集团倾力打造，完美诚信、卓越品质无可置疑。

### 集群办公，共享优质资源

天津港集团、中交一航局、航道局、中海油等大型国企围绕周边，航运、物流、报关、货代、船代、金融、保险、快递等行业大批中小企业群聚集，企业集群办公效应凸显。

### 现房发售，赢造财富先机

总建筑面积3.9万平方米，是目前该区域唯一一个正在销售的办公类地产项目。集各种优势于一身，利好尽沾“不是稀有，而是仅有”。

### 灵动空间，托现办公佳境

70-1500平方米多种户型面积，为各类企业提供灵活选择。自由组合区隔的办公空间、楼内完善配备的公共设施为企业灵活办公创造了可能，消除入住企业后顾之忧。



贵宾专线  
+86-22 25603555/3558

项目地址：泰达大街与海滨大道交口航运服务中心5栋  
销售中心：泰达大街与海滨大道交口航运服务中心10栋  
销售代理：创致地产

贻成实业



贻航国际

# 领航

## 多家名企抢先入驻

航运服务中心/现房/海景写字楼

# 贻成

2011年05月 总第18期



出品 天津贻成集团

编辑 贻成集团内刊编辑部

设计制作 天津市青云直上文化发展有限公司

编委 邱万华 李华 李钰

公司地址 天津市塘沽区河北路4862副1号

电话 86-22-25216666

传真 86-22-25216666-5005

电子邮箱 zh@yeshine.net

公司网站 www.yeshine.net

## 成就百年品牌靠什么

有人言：企业发展5年靠机遇，10年靠老板，15年靠团队，20年靠制度，50年靠文化，100年靠梦想！早在1993年贻成创立之初，我们就是抱着百年梦想来规划的每一步发展。我们坚持，不以纯粹的利润追求作为企业发展的唯一动力，不以违反道德观念的运作来短期获利。我们要努力打造健康的、诚实规范的、生命长青的企业，拥有自己独特的文化和梦想。

事实证明，“责任”和“创新”是贻成不竭的生命原动力。

责任是企业发展的基础，创新是企业发展的源泉，品牌是不断创新出来的。贻成的责任就是为老百姓服务。对社会，我们贡献自己的力量，为天津的持续稳定健康发展服务；对企业，我们采取正当竞争和诚信经营达到和谐；对员工，我们在发展好企业的同时，努力使员工得到最多

的实惠。最终，我们致力于打造完美的服务得到老百姓的认可。追求客户忠诚、股东信赖、员工敬业的过程，就是追求天、地、人和谐统一的过程。贻成人相信：只要我们始终坚持为客户创造价值、为股东创造财富、为员工创造机会、为社会创造效益，坚持“以质量求生存，以信誉谋发展”，坚持“以真修心，以勤修为”，奉行龙马精神，持之以恒地追求并行，将龙的远大理想与马的脚踏实地相结合，必然能拥有一个美好的未来。

创新，贻成无论是从管理模式还是经营理念，无论是在实体经济发展还是在资本运作过程中，无论是在调整产业结构还是在致力于企业文化的建设中，都能发现蕴藏其中的首创精神。贻成一直在创新的理念下不断变革，在变革中发展、壮大并努力超越自我。包括这次“大物业”理念的提出，都是同行业中的创举。我们有理由相信，经过贻成人的不断努力，不断创新，贻成会有一个更美好的未来！

“诚信、严格、求精、进取”，贻成人将继续秉承企业精神，向百年品牌扬帆起航……

《贻成》编辑部

卷首语  
EDITORIAL



P06



P16

贻成·访谈

【特别策划】

P22-35 | 18期贻成内刊改版之最大亮点：  
首次开辟“贻成·访谈”板块，根据贻成的现在进行时切入选题进行特别策划，抓住“热点”原汁原味解读“贻成”，让读者在0距离中感受“贻成”与众不同。  
贻成访谈，绝对现场，真诚互动，精彩再现——  
贻成：掀起“大物业”的盖头来

贻成·家园

【居筑空间】

P36 | 以市场检验价值  
P38 | 我们都爱美好生活

【员工彩屏】

P40 | 集团系统优秀员工事迹介绍

卷首语

P03 | 成就百年品牌靠什么

贻成·脉动

【热点聚焦】

P06 | 集团召开2011年投资企业工作会议  
P10 | 金狮国际酒店布局2011年工作  
P13 | 集团及实业领导现场调研体制改革落实情况

【精彩特写】

P14 | 滨海新区领导一行到贻成集团调研  
P15 | 沧州市领导对贻成持有物业进行考察

【新闻动态】

P16 | 贻航国际开园庆典仪式隆重举行  
P18 | 集团2011年第一季度大事记

【采风天地】

P20 | 五月阳光  
P21 | 贻成“五一”劳动节一线情况



P21



P30



P48

贻成·家园

P44 | 优秀员工微博秀  
P46 | 贻成员工美术摄影作品  
P48 | 优秀员工“新马泰”旅游  
P52 | 改版说明及员工生日

【情感世界】

P54 | 贻成之约爱情故事-孤单的幸福  
P56 | 康乃馨送给您，母亲  
P57 | 父爱如山

贻成·家园

【心路历程】

P58 | 团队的力量

贻成·视角

【经管纵横】

P60 | 浅论地产营销中的“矩阵管理”

【建筑赏析】

P64 | 古代建筑：印象承德之小布达拉宫

【思品人生】

P66 | 人大会议热点：忧国不谋身

【异度知窗】

P68 | 防震减灾知多少



P64

## 集团召开2011年投资企业工作会议

为落实2011年集团工作会议精神，确保集团2011年工作报告的相关工作目标和工作思路的贯彻落实，达到“追求组织运行高效率，企业经济运行高质量，企业投资高收益高效能”的发展目标，3月15日下午，集团在七楼会议室召开了2011年投资企业工作会议，集团执行总裁邱万华及集团的高层领导、集团各部门负责人、各主要投资企业负责人共30人参加了会议。

会议首先由集团总经济师申桂玲做《2010年暨2011年经济运行分析报告》，报告阐述了贻成集团2010年总体经济运行状况，并对集团各行业板块2010年及2011年前两月经济运行状况进

行了分析，明确了下一步的工作重点。

围绕着本次会议的主题，针对企业存在的问题以及在当前经济形势下各企业的改进措施、企业发展战略、体制改革的推进等相关问题，各行业板块主要投资企业的负责人代表进行了发言。

最后，集团执行总裁邱万华对本次会议进行了总结发言，提出几点要求：

一、落实2011年集团工作报告，关键体现在工作指标和经济指标的落实。各企业负责人应完成上级和法人治理结构所赋予的使命，努力完成指标，一定要把工作落实到工作指标和经济指标的完成上。

二、集团通过多次会议，在理论体系上首先解决：

第一，明确管理层次。集团管理层次已很清晰，即决策层、管理层和执行层三个层次，其中决策

层做势、管理层做实、执行层做事。

决策层做势，是指以董事局为代表的决策层做决策，实现集团管控、战略制定，核心包括决策及审计监察，审计监察由集团董事局直接领导，有权对集团所有投资企业及集团管理部门进行审计监察。

管理层做实，即总部管理模式要把管理流程做得实实在在，要做宏观管理、政策资源支撑，做好服务，针对不同企业的情况完善管理结构：控股参股企业要完善法人治理结构，全资企业集团执行垂直管理，项目部直接在投资方管理之下，改变集团管理层原有的不敢负责、不愿负责、执行找借口、管理没办法的企业文化。

执行层做事，执行层就是各经济实体、项目公司，这是实实在在的生产主体、经营主体、效益主体，是集团经济发展的支柱，所以，一切改革必须围绕执行层能顺畅做事、高效做事为原



则，上层建筑必须为经济基础服务，不能制约经济基础。

第二，明确两个责任主体，即：投资公司及项目负责人是执行层的第一责任主体，是所有经济行为的第一责任人；各职能部门是管理层的第一责任主体。

第三、各企业应提高企业创新发展能力，在现有严峻的经济形势下，充分分析各企业的行业特点，充分发挥对集团和企业的忠诚和管理智慧，明确各企业的核心竞争力，加以创新，注入新的特点，做到“人无我有，人有我优”。

第四、对企业或者管理者进行评价的标准是各企业在行业和市场中的位置及所能发挥的作用，通过科学的评价，评判努力的程度及企业发展走势，对企业进行科学的定位。

第五、企业要进行优化资源整合，一是制度、机制改革，在理论基础铺垫好后，集团将逐步开展上述改革。二是资源整合，通过管理去粗取精、去伪存真，认真分析，找到集团的特点，发挥资源优势，提高投资效能。

第六、加强企业文化建设，

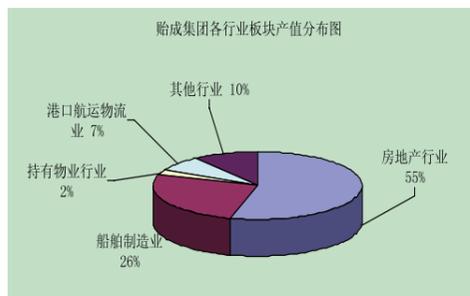
突出强调以下两点：一是工作效率问题，要改变由于依赖性所导致的效率低下的工作习惯，消除高层管理与实体之间的工作屏障。

二是企业“一把手”的文化，企业发展及文化的好坏关键在于企业“一把手”，其素质和水平决定了企业的素质和水平，各企业文化要与集团基调统一，但同时要把企业一把手的特点融合到企业文化中去，创新提高，要通过廉政建设等手段，建立“公平、公正”的竞争环境。

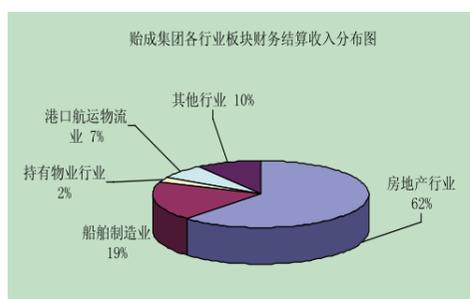
# 贻成集团2011年经济运行分析报告

## 一、各行业板块2010年经济运行状况

按2010年完成产值情况各行业板块分布图为：



按2010年完成收入情况各行业板块分布图为



## 二、下一步的工作重点

(一) 经营计划管理体系尚需完善, 2011年将强化目标责任管理, 确保集团整体战略目标的实现。

贻成集团拥有相对完整的经营计划管理体系和绩效评价体系。目前需要面对的是如何完善、更加严谨。经营计划管理体系主要需解决的问题是集团的战略规划与子公司

经营发展规划如何衔接, 以及子公司年度经营计划与其发展规划如何关联; 从2010年各企业计划指标完成情况来看, 部分企业的指标比较科学, 但指标的科学性、严肃性仍有待提高。我们知道, 企业的年度经营计划连结着企业战略规划与年度财务预算, 是企业日常经营中重要的管理控制工具, 是集团对企业经营者下达的经营任务和考核指标, 各企业主要领导要引起高度重视, 使经营计划起到企业运营的“指挥棒”作用, 完成企业2011年度各项经营目标与计划。

(二) 优化企业资产配置和资源整合, 提升集团整体资产的投资收益能力。

目前集团与企业对资产配置和资源整合问题的重视程度应进一步提高, 管理的重心要向合理优化配置各种资产、资源, 发挥资产最大效能方面转化, 对企业的考核也将向BVA(企业增加值)方向转化。通过对集团内部的资产结构进一步优化, 产权结构进一步合理, 按照产业价值链, 对集团的主导业务进行整合、延伸和合理布局, 并努力使各产业形成合力, 实

现投资企业之间的协同效应, 为投资企业创造作为单体企业效益不能达成的竞争优势来提升单体企业的投资效益, 进而通过集团总部的资源整合和资本运作提升集团公司的整体资产的投资收益能力。

围绕此项核心工作, 2011年要重点做好以下几项工作:

1、集团与企业共同加强经济运行动态监测工作, 为集团领导的决策提供现实支撑。经济运行动态监测不同于一般的统计分析, 而是着重于对企业运行动态情况的把握, 并把对经济运行工作进行指导作为主要目标。2011年, 集团将对报送数据的准确性和及时有效性加强审核, 在企业经营信息报送的基础上, 强化分析归纳工作, 加强与企业的沟通协作, 共同揭示数据变动对企业经营带来的影响, 更好的为企业服务, 促进企业的更快发展。

2、根据集团领导的要求将有条不紊地开展清产核资工作, 摸清家底。建议各企业应成立专门的机构, 配置专业人员。集团也将深化监督, 强化评价职能, 在认真分析各企业实际资产状况、盈利水平的基础上, 揭示企业资产配置和使用的合规性和效益性, 盘活资产、用活资产, 为以后可能的资本运作提供现实支撑。

(三) 健全和完善企业内控和 risk 管理体系, 树立全面的风险管理意识。

企业发展环境中面临诸如法律风险、政策风险、市场经营风险等各类风险。零风险是理想状态, 实际上是做不到的。因此, 集团和投资企业应共同健全和完善企业内控和 risk 管理体系, 树立全面的、全员的风险管理意识, 在公司治理结构中, 完善股东会、董事会、经营层的权责划分, 明确企业重大事项的汇报制度, 使各层级有自身的风险控制边界。

从某种意义上, 企业风险管理实质上是对企业经营信息的及时掌握和决策, 因此, 资产或资本信息的真实性、有效性、合法性就成为集团和企业风险管控的基础, 内控监管和法务监察就成为实现集团与各企业信息沟通和反馈机制不可或缺的职能。2011年贻成集团将寓服务于监督, 与投资企业及相关部门积极配合, 创建信息共享平台, 发挥内控对企业经济安全、健康运行的“免疫”功能, 从治理结构、机制和制度层面揭示问题, 提出建议, 密切关注整改的落实情况, 确保集团整体资产运营的健康、平稳, 提升投资企业的可持续发展能力和投资效能。

(四) 高度重视持有物业的发展, 统筹规划持有物业发展战略。

目前, 贻成集团的持有物业包含酒店、写字楼、高尔夫、超市、公寓等, 持有物业占房地产收入

的比例在3%以下, 持有物业收入仍未形成规模租金收入。2011年要充分重视持有物业发展, 以滨海新区的发展为契机, 统筹制定规范化、规模化、精细化、经营化的发展战略, 使持有物业板块逐步形成规模, 提高持有物业经营收入在贻成集团整体经济中的比例。

(五) 提高服务管理质量, 提升物业服务 and 工程质量管理水平, 奠定企业长远的发展基础。

随着市场竞争的加大, 各地企业拼的就是质量、售后服务和物业服务。房地产企业和物业服务企业, 要加强整体规范化管理, 强化工程质量控制管理, 重视绿化工程, 严把工程验收关, 同时应做好房地产公司与物业公司的工作衔接, 避免管理盲点对公司造成的影响。客服部门要高度重视投拆的质量问题, 严格执行首接负责制, 要加大对施工单位维修服务的管理, 加强队伍建设, 加强员工教育, 注重细节。工程管理部门要总结易出现的施工问题, 纳入工程管理手册, 加强工程建设监理。各企业应严格落实集团2011年质量工作会议的相关内容, 高度重视产品质量、服务质量, 管理质量, 避免给企业带来经济和形象上的损失, 使我们的企业有一个长远发展的基础。

(六) 创新发展企业的核心竞争力, 合理进行产业结构调整。

随着市场竞争的加剧, 产品生命周期的缩短以及全球经济一体化的加强, 企业的成功不再归功于短

暂的或偶然的开发市场战略, 而是企业核心竞争力的外在表现。各企业要注重自己优势及特点的发挥, 在新产品的开发, 市场的开拓上要具有前瞻性、主动性和创新。2011年集团和企业要在科学调研的基础上, 客观合理规划, 注重创新发展企业的核心竞争力, 通过提升自主创新能力, 创新工艺、创新装备、创新产品、创新观念、创新机制和提升信息化水平, 促进集团产业结构、企业产品结构的调整和发展方式的转变, 促进集团经济平衡发展、可持续发展。

(七) 深入推进企业文化建设与经济发展的协调, 促进企业的稳定与发展。

企业文化建设的过程是铸造企业软实力的过程, 是企业经济实力的重要组成部分, 是促进企业经济发展的重要因素。企业文化建设的核心就是要通过廉政建设、杜绝腐败、取消特权等正义行为, 通过规范的制度建设, 通过科学的考核体系来营造“公正、公平”的竞争环境, 创造“鼓励创新、鼓励贡献”的成才环境。各企业领导必须高度重视企业文化建设, 创造与自己责任领域相适应的独特的企业文化, 通过文化与技能培训、职业道德教育、绩效考核、文化文体活动等措施建立企业与员工与社会共同发展, 共同进步, 相互负责的企业价值观。推进企业文化建设与经济发展的协调, 促进企业的稳定与发展。

2011年是金狮酒店开业的第二年。2011年酒店的总体经营目标确定为“1、2、3、5战略目标”，即一个突破，二个创新，三个建设，五年计划。

# 金狮



## 国际酒店布局2011年工作

### 一个突破

在总结去年酒店工作的基础上，2011年酒店整体经营目标为：营业总收入比去年增长858万元；客房收入比去年增长245万元；餐饮收入比去年增长359万元；客房出租率比去年增长9.8%；现金回收比去年增长3.19%。

### 两个创新

在2011年酒店要严抓两个分配的创新服务工作，打造金狮国际

酒店的品牌效应。

一、抓好金钥匙培训和服务工作。金钥匙是一个国际的服务品牌，拥有一个先进的服务理念和标准。被正式引入中国以来，在中国已发展15年，金钥匙服务已被国家旅游局列入国家星级饭店标准。

酒店金钥匙对中外商务旅游者而言，他们是酒店内外综合服务的总代理，一个在旅途中可以信赖的人，一个充满友谊的忠实朋友，一个解决麻烦问题的人，一个个性化服务的专家。

今年上半年，我们要抓好金钥匙服务理念的培训，首先把前厅部作为培训重点，然后逐

步扩大到相关的服务部门。下半年要做好金钥匙服务质量的提升和完善工作。

二、白金管家服务（贴身管家）

贴身管家服务主要负责对客户入住期间的需求进行全过程的提供，针对不同客人的不同需求做好客户史档案的收集与管理。

贴身管家服务主要以客房部为主，因为客房是酒店的核心，所以我们搞好白金管家的服务工作，就是为客人营造到店如家的感觉。

上述两项服务工作我们共分三个阶段。第一阶段制定培训方案，

第二阶段招聘人员，第三阶段组织培训。目前此项工作已按部就班分阶段执行。

### 三个建设

2011年，酒店标准化体系、质量化体系，以及文化建设也是重要工作内容之一，也同时需要进一步建设和完善。

SOP的考核评估阶段，并对SOP进行不断的补充和完善。

二、TQC的建设，是酒店的全员质量管理。是酒店全员参与为基础的

全面质量管理代表了质量管理发展的最新阶段。酒店必须在抓好产品质量的同时，要抓成本质量、出品质量和服务质量等各类质量。抓好酒店的质量管理，使酒店的全

设发展纲要，对企业文化建设进行全面的规划。

聘请有一定经验的相关部门，对今年酒店的整体文化建设情况进行策划，力争达到沧州文化与酒店文化相互融合。

酒店在新一年的三个建设，将会使酒店在整体运营上更标准化，质量更高，文化底蕴更浓厚，切实让客人更深刻的体会到五星级国际酒店的服务。



一、SOP的建设，就是酒店标准化作业程序建设。

在2011年酒店SOP的建设共分为四个阶段。第一季度为酒店SOP的宣传阶段；第二季度为酒店SOP文案制定阶段，将SOP的具体化程序落实成文稿；第三季度为酒店SOP的学习阶段，各部门学习SOP标准化服务程序；第四季度为酒店

面建设又上了一个更高的台阶，此项工作，我们把它列为金狮酒店2011年探索性的工作，在这期间我们需要抓好各项基础性工作，不断总结经验。

三、企业文化的建设，2011年酒店在文化建设上要抓好酒店文化工作。

拟定金狮国际酒店企业文化建

### 五年规划

根据集团的总体经营思路，经总经理办公会研究同意，为了酒店的长远发展，2011年上半年制定金狮国际酒店第一个五年工作计划，此计划要着眼于未来，着眼于发展，着眼于全局，为酒店的发展提供导向作用。

## 新河重工

# 积极落实集团工作会议精神

春节上班的第一天，新河重工有限公司召开经理办公会，学习集团工作报告及质量和廉政建设专题会议的精神，重申公司二届七次股东会、董事会确立的2011年度工作目标和任务。

与此同时，会议根据市场环境变化的新特点，结合节后工厂的实际，认真对照集团工作报告，针对企业存在的问题，修订2011年工作思路及保证措施。会议讨论通过了2011年公司高管人员调整、聘用方案的同时，为确保2011年度各项工作目标的实现，王金星总经理要求公司各单位在以下九方面重点、快速进行改进和提升。

一、公司各单位要马上紧张起来，全面动员劳动力及各类资源迅速投入生产。绝不能打年盹，并迅速收心，尽快将节日期间落下的进度赶回来。

二、公司人事部要充分利用刷卡制度平台，将各单位员工事假、倒休、迟到、早退等信息，在按照规定程序进行通报的同时要报送公司主管领导并抄送总经理。各单位对违章员工一定要按照公司规定严格进行考核，人事部要加强监督检

查，对于不严肃执行公司规定的单位要加倍进行处罚。

三、公司高管人员调整后，主管领导、人事部、各单位内部及单位之间要高度重视对新任高管人员的关心、支持和帮助，让他们起好步、开好头。

四、公司高管人员要注意自身职业道德的规范，要从点滴做起、注重细节，在规范自身的同时，要管好下属带好队伍。对于违反职业道德的行为公司将严惩不贷。

五、公司各单位在“节支降耗”方面，尚需开动脑筋想办法。随着金融危机对造船业冲击的加深，今年特别是以后年度公司效益将面临前所未有的挑战，节支降耗工作刻不容缓。造船建造费用的管理，要借助ERP的实施和目标成本的完善，力争在今年有所创新和突破。

六、公司临港项目要引起高度警觉和关注，积极应对不断变化的环境，确保项目操作万无一失。

七、公司对于人才的培养，各单位要拿出具体的措施和办法。随着进厂大学本科毕业生数量的增加，公司对人才的培养和教育工委会呈现出一些新的特点，出现一些新问题也会是必然，但是“三化”（年轻化、知识化、专业化）大目标和方向不能跑偏。我们要努力创造机会，积极为他们的成长搭建平台。

八、公司各单位要紧密围绕公司年度目标和重点工作，研究部署有效对策，动员广大员工：凝聚拼搏、力求创新，确保公司年度目标的实现。

九、公司要进一步严肃各项安全生产管理制度，防范并严厉打击盗窃破坏行为。

相信通过公司领导团队对市场变化形势的认真研判、适时做好企业发展战略的调整，并不断创新和完善企业管理模式，积极采取行之有效的对策和措施，经过广大员工的努力拼搏和积极作为，河船重工的制度化建设必将跃上新的台阶。集团秉承的“追求组织运行高效率，企业经济运行高质量，企业投资高收益高效能”的发展目标也一定能在河船重工率先实现。



## 集团及实业领导现场调研体制改革落实情况

为了解贻成实业公司体制改革的落实情况，顺利推进改革的进行，3月23日，贻成集团执行总裁邱万华、副总裁齐聪山、副总裁朱宝岩、总经济师申桂玲，贻成实业总经理宋秀东、财务总监郭毅等领导先后对贻成实业豪庭项目公司、水木清华项目公司施工现场进行调研，并分别召开了现场座谈会，两个项目公司的主要管理成员参加了座谈。

现场座谈会上，邱万华执行总裁首先代表董事局和集团对项目公司全体员工表示慰问，希望通过项目公司的汇报，全面了解改革运作中的主要情况，自下而上检查管理职能、流程当中存在的问题，理顺不通畅的环节，明晰两个责任主体的权责，以项目公司顺畅运作发展为目的，提出改革的意见，充分发挥集团和实

业公司的服务职能。

豪庭项目公司和水木清华项目公司管理班子成员分别就工程管理、设计变更、人力资源、招投标管理、报建、财务管理以及营销管理等方面提出了与实业公司相关部门衔接中的问题以及未来管理的建议，与会领导对上述问题进行了充分的讨论，对提出的问题将进一步改善落实。



## 滨海新区领导一行到贻成调研

5月5日上午，滨海新区区委常委、统战部部长石凤妍，区人大副主任、区工商联主席王殿起，区委统战部副部长、区民族宗教侨务办公室主任刘钊，区委统战部部长曹国庆，区工商联党组书记刘润来，区工商联副主席陈卡佳等新区领导一行到贻成集团调研，并与部分民营企业进行座谈。塘沽工委统战部部长刘玉发、塘沽工商联党组书记何雪生陪同调研。

参加座谈调研的民营企业家有鸿正集团董事长孟庆如、广达实业集团董事长王宝和、三艾广

告公司董事长张明。

贻成集团董事局名誉主席付玉成、集团执行总裁邱万华、副总裁朱宝岩热情接待了调研的领导和企业代表，并参加了座谈。

企业负责人围绕着民营企业的发展、政府相关政策、公益事业等方面展开热烈的发言，与会领导认真听取了汇报。座谈在热烈友好的气氛中结束。



## 太原市非公经济调研组到贻成调研

3月17日，太原市委常委、统战部长刘海芸率太原市非公经济调研组到滨海新区就促进非公经济大发展、快发展进行全面调研。上午，调研组到贻成集团进

行座谈调研。

滨海新区统战部副部长刘钊、滨海新区工商联副主席陈卡佳等新区领导，贻成集团董事局主席付玉刚、执行总裁邱万华、

副总裁朱宝岩等贻成集团领导热情接待调研组。在听取了贻成集团情况后，参加座谈的领导围绕非公经济发展进行了亲切而深入的交流和探讨。



## 沧州市领导对贻成持有物业进行考察

3月17日下午，由沧州市副市长宋有洪带队，由沧州运河区区委书记田金昌、区长闫继红、副区长戴海兴、区商务局局长杨玲、区公园办事处党委书记陈升翼等领导组成的考察组，对贻成集团持有物业进行了专题考察。

在集团董事局主席付玉刚、执行总裁邱万华、副总裁齐聪山、副总裁朱宝岩、实业总经理宋秀东、金狮国际酒店总经理李越及集团有关部门负责人的陪同下，考察组先后参观考察了塘沽福州道TESCO乐购超市、塘沽金街新百置业、天

津开发区永旺超市、滨海森林高尔夫俱乐部。沧州市领导高度评价了贻成集团持有物业的经营水平和运营能力，对贻成集团参与沧州市的开发建设表示热烈欢迎。



邱万华执行总裁（右一）向宋有洪副市长（左一）介绍情况



付玉刚主席（左一）陪同考察

4月29日，贻航国际开园庆典仪式在项目现场隆重举行，贻成集团副总裁朱宝岩先生、贻成实业总经理宋秀东、副总经理张宝成等实业领导及新邦置业领导出席了庆典仪式。

□文 / 李钰

## 贻航国际 开园庆典仪式隆重举行

贻航国际是贻成实业倾力打造的海景写字楼，项目坐落于天津国际贸易与航运服务中心内，与天津港、天津海关、一航局等大型企事业单位一同打造了“一站式”行政通关和产业集群的商务平台，让进驻贻航国际的业主在大幅提升办公效率、节省运营成本的同时，更畅享广阔的商流、人流和信息流。贻航国际毗邻滨海金融街、国际会展中心、泰达市民广场、外商服务中心、天津港国际集装箱物流中心，卓越的软环境不仅彰显贻航国际的独到规划眼光，也凸显了业主朋友们不约而同的高瞻远瞩。

贻航国际具备领钥匙条件的业主有40多户，开园当天业主领钥匙29户。贻成实业、怡合物业公司严格按照贻成集团交园流程给业主提供了全方位的服务，贻成的品牌 and 理念在贻航国际项目再次得到展现和诠释。



## 4月29日盛装交房 中国铁物领衔入主 贻航国际： 海景现房照进现实

4月29日，对贻航国际来说，是一个值得庆贺和纪念的日子。经过了无数个日夜紧张的施工建设，这一天，贻航国际“化蛹成蝶”全面交房入住。

贻航国际楼前广场上，花团锦簇、彩球飘扬，一场热烈欢腾的盛大交房仪式恭迎着各行业名企的入住。现代时尚的楼体外延、高挑优雅的迎宾大堂、光亮一新的楼道走廊……，无一不吸引着络绎不绝宾客的目光。写字楼的新主人——中国铁物、中铁物流、中海能源、四海瀚海国际、永大报关行、金远大货运、山水旅游等行业名企的有关代表纷纷在现场办理入住手续、领取了钥匙，并对所选购房屋的质量进行了仔细认真的查验，结果令他们颇为满意。

在众多入主的企业中，作为500强名企、中国物流产业领军企业的中国铁物尤值一提。它的签约入住，从一开始就受到了行业内外的广泛关注。这也让区域内很多愿与名企为邻的企业，将理想变成了现实。而贻航国际所占据和蕴蓄的综合优势也随着

交房更加淋漓呈现，得到了众多领先入驻企业的普遍认可。

贻航国际坐落于天津国际贸易与航运服务区域内，总建筑面积3.9万平方米，拥有70—1500平方米多种户型，目前，已为现房销售物业状态的贻航国际，无疑让追求办公效率及完善配套的众多企业找到了现实目标。除现房这一巨大优势外，完善的配套为贻航国际的入驻企业创造了更便捷的办公环境。

在天津国际贸易与航运服务区内，不仅有天津国际贸易与航运服务中心这样的政务配套，而且也有诸如天津港（集团）有限公司、中交一航局、中交天航局、中海油等大型名企聚集，这些企业有着强烈现代感的高层办公楼与同样具有靓丽外檐的贻航国际写字楼一起构成了一道别样的风景。距天津国际贸易与航运服务中心仅有几百米的贻航国际，将极其便捷地享受到它的“一站式”通关服务，综观区域写字楼市场这样的优势不言而喻。

天津国际贸易与航运服务区

周边遍布了天津开发区外商投资服务中心、滨海金融街、国际会展中心、永旺梦乐城泰达购物中心、开发区管委会、天津港国际集装箱物流中心等一系列政务、商务、交通、休闲设施，如群星拱月、光华闪耀。近邻的天津大道、海滨大道、津滨轻轨、泰达大街等发达的交通系统，无论对区域经济腾飞，还是区域内企业的经营发展都无疑是重要保障。区域周边不仅拥有东疆人工沙滩、东疆邮轮母港等休闲娱乐设施，由国内地产大牌领衔的万通新城国际、伴景湾等住宅项目也为这里创造了高品质的人文氛围。

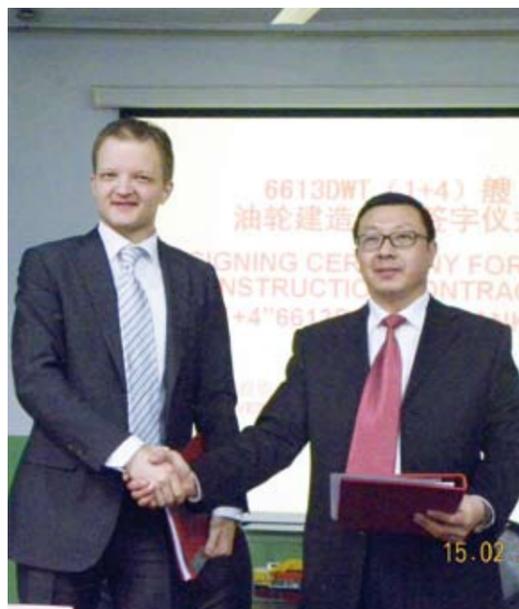
天津国际贸易与航运服务区已经崛起为滨海新区一个崭新的产业高地，物流、航运、报关、货代、船代、金融、保险、邮递等不同行业的企业在这样汇集，产业聚集效应变得越来越强劲。坐拥区域完善的配套、现房在售的海景写字楼——贻航国际，将成为重要的“根据地”，为各产业企业进一步拓展滨海甚或国际市场蓄势作劲、推波助力。

## 新河重工：福建石狮鸿山热电厂全回转拖船（NB002）顺利试航

4月8日上午，天津新河船舶重工有限责任公司为福建省鸿山热电有限责任公司建造的2940KW全回转拖船“鸿途号”（NB002）顺利离厂试航。早于合同规定交船期近两个月。



## 中港秦船：签订俄罗斯6613DWT油轮项目



2月15日，俄罗斯6613DWT（1+4）油轮建造合同签字仪式在秦皇岛中港船舶重工举行，这是该公司与俄罗斯著名企业MOLSERA投资有限公司首次合作项目。

自去年以来，秦皇岛中港船舶重工与俄方一直保持长期紧密接触，做了大量细致准备工作，进行多次沟通与谈判，该公司诚信务实的态度以及扎实的作风，给俄方留下

深刻印象，俄方对该公司的技术实力、建造水平以及企业整体素质给予高度认可，最终，双方基于最大合作诚意签订合同。该项目对于该公司创新发展思路、实现多元经营、深化国际市场具有重要推动作用。

据了解，该型船总长139.99m、两柱间长135.99m、型宽16.60m、型深5.5m。为自航油轮，航行于河海，设计装载原油及石油制品。

## 实业设立“工程技术类年度工程质量先进管理者及先进管理团队奖”

为了进一步提高工程质量管理水平，表彰先进，树立榜样，贻成实业决定从2011年起，设立“工程技术类年度先进管理者及先进管理团队奖”，评

选范围包括贻成实业下属各项目部及项目部。“工程技术类年度先进管理团队”每年评选一次，在年度工程质量工作会议上表彰奖励。

励；“工程质量先进管理者”每半年评选一次，上半年在工程质量讲评会上表彰奖励，下半年在工程质量工作会议上表彰奖励。

## 集团召开中层管理者述职报告会

为落实集团2011年工作会议精神，深入推进集团总部经济管理模式转换，本着“公平、公正、公开”的原则，2月22日下午，集团召开中层管理者述职报告会。

会上，集团各部负责人围绕部门（单位）职能、职责，分析存在的问题，提出改进措施，安排2011年部门工作。每个述职人员述职后，由集团班子的领导进行了点评，并对照考核标准逐一进行了考核。考核结束后，由分管领导与被

考核人进行了绩效面谈。通过述职报告及点评讨论，对集团中层管理者既是一次考查也是一次全面的培训，进一步明确了工作目标和改进的方向，为保证集团2011年各项任务指标的完成奠定了良好的基础。

## 集团召开财务工作会议

3月4日，集团在总部七楼会议室召开了2011年财务工作会议。集团副总裁朱宝岩，集团总会计师张政，贻成实业财务总监郭毅，以及集团财务管理中心、实业财务部、所属企业财务负责人、外派会计等人员参加了会议。

会上，集团总会计师张政对2011年财务工作进行部署；实业财务总监郭毅对贻成实业财务管理改革方案进行了讲解。会议提出了集团2011年财务工作重点工作是：

一、落实董事局对财务的工作要求，要以推动构建以风险为

导向、以控制为主线、以治理为目标、以增值为目的的集团管控体系；

二、提高外派会计的思想理论、业务素质，在培训上下功夫，同时加强与各职能部门的沟通能力；

三、推动财务的监控能力，增强财务人员的自信心，保证经营活动的合法有效，财产物资的安全，核算的真实有效，以更好的实现我们的最终目标：企业资本的价值管理——现金流管理。

2011年财务工作要围绕以下几个重点实现转型、升级，即：

一个中心：以资金监管为中心；

二个基本点：加强对外派会计的管理、加强全面预算的管理；

三个到位：建章建制、税务筹划、贷款融资；

四个平衡：要有效平衡股东、客户、供应商及员工之间的关系；

五项改革：项目公司、成本管理、投资收益、预算管理、内部银行；

六个循环：财务建制、资金预算、融资到位、税务筹划、内部服务及外审评估。



中港船舶  
一线员工

# 五月阳光

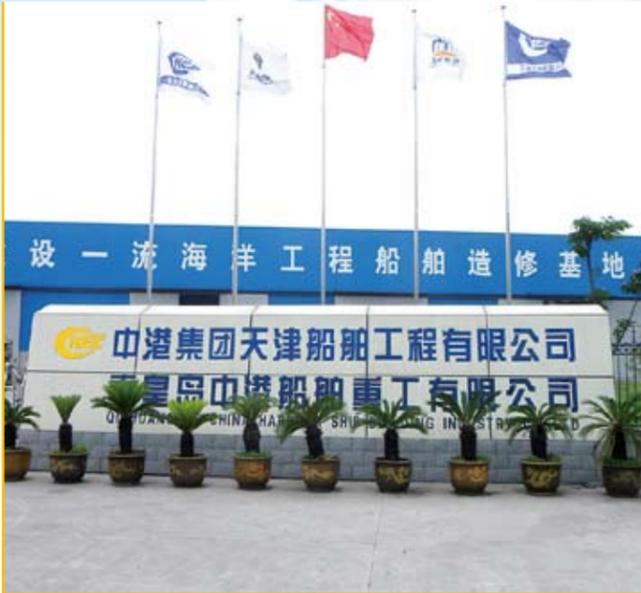
——贻成五一节日生产采风外一首

□ 青云

在千里之外遥远的黄土地上  
滴答的汗水在浸润丰收的渴望  
渤海湾的清风啊携着五月的阳光  
在轻轻地叩问着渤海岸的心灵之窗  
是谁给爪哇和波斯带去了文明的曙光  
是谁第一次远航就把大国风范传向远邦

璀璨焊花守候着远航的梦想  
汗水在五月阳光中飞溅飞溅着  
燧人氏钻木取出人类第一缕火光  
汗水与钢铁共同感受交响乐的华章  
铿锵的音符在滨海新区上空轰鸣回荡  
成为春天里成为春天里生命不息的歌唱

远航的汽笛在浩淼长空鸣响  
海上的丝绸之路曾经多么漫长  
600年前华夏橈櫓犁平万顷波浪  
谁比同世纪的哥伦布麦哲伦更辉煌  
燃烧的胸膛怀着彼岸新猜想整修船舱  
今天的海鸥依然依然盘旋着矫健的翅膀  
不畏艰险迎风演绎着现代版的郑和下西洋  
为了让五星红旗在世界五大洲高高飘扬  
贻成巨轮在悄然托起中国航海的朝阳



金狮酒店  
一线员工



高尔夫  
一线员工



18期贻成内刊改版之最大

亮点

首次开辟“贻成·访谈”版块，根据贻成的现在进行时切入选题进行特别策划，抓住“热点”原汁原味解读“贻成”，让读者在0距离中感受“贻成”的与众不同。

贻成访谈 绝对现场 真诚互动 精彩再现

# 贻成： 掀起“大物业”的盖头来

特别策划 / 李华 青云 摄影 / 伟珍 图片处理 / 文华 文/青云

特邀嘉宾：

- 贻成集团执行总裁邱万华(简称邱总)
- 男业主杨树华(简称杨师傅)
- 怡合物业总经理王学明(简称王总)
- 贻丰家园物业管理处经理王学友(简称王经理)
- 女业主邹姐
- 贻成实业总工程师冯宏伟(简称冯总)

核心话题：你离“大物业”有多远  
 时间：2011年4月15日  
 主持人：青云  
 助理：张龙雁

主持人：

在滨海新区，在2011年这个春天里，一提起“贻成”很多人都不由自主地竖起大拇指。为什么???

不是因为贻成集团是以房地产业起家，现在集船舶制造、港口航运物流、优质物业投资与经营等多领域为一体的大型民营企业集团；不是因为至2010年，贻成已连续六年上榜“中国服务业企业500强”，连续四年荣获“中国房地产企业100强”；不是因为贻成在“博鳌房地产论坛”上曾荣获“2008中国地产风尚大奖”、“2009中国最具影响力地产企业”称号……这到底是为什么？

听说贻成正在构建“大物业服务体系”，听说贻成非常给力买房的老百姓？带着一连串的“？”，我们走进贻成，悄悄掀起“大物业”的盖头来……



“

情景再现1

有1%的不满意，落在老百姓头上就是百分之百

”

主持人：2011年3月25日上午，贻成集团召开2011年物业服务工作会议，在这次会议上首次提出“大物业服务体系”。作为集团执行总裁，您认为贻成为什么会提出“大物业服务体系”这一概念？

邱总：大物业体系的提出，从根本上来讲是为了进一步提高物业服务水平，提升贻成品牌价值。目前房地产企业除了工程质量外，越来越多的是竞争服务和配套。房地产的核心就是抓服务，抓住服务就是抓住了贻成的品牌。对服务行业来

说，没有百分之多少的概念。有1%的不满意，落在老百姓头上就是百分之百。把老百姓的满意放在第一位，做到100%的服务，这就是我们的工作标准。从和谐的角度来说，咱们卖房子，老百姓买房是用一生的积蓄，如果服务质量好的话，这个家庭就会和谐；如果老百姓买房以后，因为对咱们房子不满意而引发家庭矛盾，这是我们的责任。

如今由于国家政策的限制和房产供需关系的转变，业主的选房标准也正在发生变化，现在老百姓把房屋质量、物业服务及周边社区等因素都考虑进去。老百姓为什么会喜欢我们的房子，大

家认可的是贻成的服务。我们就是把老百姓的需求放在第一位，我们的物业收缴率每年在93%以上，可见老百姓对我们物业的满意度还是很高的。业主的支持，能保证物业很好的良性循环；好的物业服务会给房产增值，物业和业主做好的话是双赢的关系。

主持人：邱总，“大物业服务体系”的主要内涵是什么？其核心是什么？

邱总：“大物业”简单地说，就是“物业、工程、售后和社会”配套。其内涵主要有四个方面：一是开

发商的工程质量，包括遗留工程质量的整改；二是售后服务，包括服务水平、解决问题的效率和质量；三是物业管理，达到什么样的服务标准；四是物业小区必要的社会服务功能。

以往各部门分别独立、脱节，造成办事效率低下，业主的问题不能很好的解决。我们的大物业在体制上虽然各有分工，但对业主出口却只有一个。核心是首接责任制。其基本流程就是：“一进”是设立接待台，业主可以通过一个入口提出问题；“一出”是设立工作单，根据性质分解问题再归属到相应的职能部门；重点是“反馈”，公司内部反馈和业主反馈同时进行。执行部门必须签字，由高层次的监管部门来监督。我们还会对业主进行回访，看看是否解决问题；最

后是接待单位联系业主，评价满意度并签字、备案。为了把首接责任制真正落地儿，集团设立了大物业管理委员会，由集团和实业领导，以及有关部门负责人组成；同时更新服务理念，提高员工素质，以老百姓满意为标准，抓影响老百姓情绪的问题、老百姓敏感的问题。

在同业里也有这种模式，但是力度往往不够，因为他们开发商，售后服务、物业、工程部大多是分开的，会互相推诿。如：开发商做设施时，不会考虑物业和售后的意见，造成中间的断层。我们现在是共同参与共同招投标，在管理过程中更加人性化。我们会把各个职能部门进行整合，避免能源的浪费和不必要的损失。大物业，它是一个过程的管理，不只是一个结果的管

理。它的理念就是站在业主的角度服务，从而提升贻成的品牌。

主持人：从您的视角看，贻成与同业相比自身的优势在哪里？

邱总：贻成最大的优势是服务和责任。贻成自创建到现在始终都是站在老百姓的角度，为老百姓的利益服务。现在大物业的提出，更加突出了它的责任和内涵。大服务体系是以贻成品牌为圆心，以服务体系为轴，以客户的满意服务度为半径画成的一个圆。在这个圆中，我们和业主是利益共同体。老百姓能否掏腰包买房，取决于我们这个圆画的是否好。因此我们现在必须有高度的责任感，为我们的业主更好的服务。



“

情景再现2

有比较才会知道差别，才会知道珍惜

”

主持人：作为业主，您对贻成房子质量与物业服务满意吗？

男业主杨师傅：当初买房就看中的是贻成房子的质量，认准的就是贻成品牌。对物业还是很满意的，外界评价我们的小区



“很不错！很干净！环境很好！”有比较才会知道差别，才会知道珍惜。当然，事情不会有十全十美的，要相互理解。我是08年6月10号到这儿的，既是业主又是物业维修人员。我之所以到贻成物业这面来工作呢，主要认为贻成口碑好，工资上比较有保障。

**主持人：**您是双重身份，那您在具体工作中有没有与业主发生过冲突，您是怎么处理的？

**男业主杨师傅：**我讲个事儿吧。那是2008年冬天，6栋2门具体哪屋不记得了，为了自家吃火锅方便，随便拉闸在自家地上安装插座，最后短路导致5层以上的楼房都没电。检修的时候应该通知我们物业，但是没通知我们，随便拉闸影响到其他家。同时他们安装插座打孔，导致家里暖气漏水，从12层到16层屋里都是水。我当时刚吃完晚饭，刚注射完治糖尿病的针，接到了业主断电和漏水的投诉电话，马上赶过去。我逐层排查，查到他们家时，发现了问题的根源。当时他们竟然不知道，还跟我吵。他们跟我吵我不能跟他们吵，我只有跟他们说明情况。同时找到他们家安装插座打孔的地方，他当时才明白。线路在水里泡着了，不是专业人士谁敢弄？我及时把他们家的暖气管修好，同时帮助其他家把屋里的水清理干净，才回家休息。

过了几天，我和他家进行了交流，说明利害关系，告诉他们如果以后有类似的事情要及时通知我们物业，这样的话不仅自己省事还能避免一些不必要的麻烦。现在我们的关系老好了，有什么事都很支持我们。

**主持人：**现在贻成倡导“大物业”，而且成立了“客户服务领导小组”，您有什么想法？

**男业主师傅：**倡导“大物业”好啊！成立“客户服务领导小组”对业主有好处，希望能真正地落实到位，能很好地监督起到作用，为业主办些实事。作为物业维修人员，应该尽心尽力做好本职工作，只有让业主感到服务满意了，贻成的品牌才能得到更好的推广。



## “情景再现3 我们打造的主要是服务，从而铸成贻成品牌”

**主持人：**从目前情况看，大物业服务体系在贻成落实得怎样？

**王总：**第一步是“大物业”理念宣传阶段，各个小区都在做。现在，首接责任制已经开始了。贻成大物业体系的建立，整合了开发商、工程、物业和社区相互独立的局面，是对当前地产业服务一种非常好的弥补。因为现在地产业拼的不仅仅是质量，拼的更多的是服务。

物业员工和业主的矛盾

每天都会有。作为服务业，很多时候会出现业主对服务概念的理解错误而出现矛盾，但我们会及时处理。同时我们现在也做一些宣传，让业主树立正确的服务观念。

**主持人：**您是怡合物业公司总经理，请问怡合物业公司与贻成是什么样的关系？怡合物业公司的优势在哪里？

**王总：**怡合物业公司属于贻成的全资子公司。目

前，贻成有12个住宅小区，我们怡合物业公司有12个物业管理处。我们有自己的管理方法，我们的管理模式已经通过了ISO9000国际质量体系认证，在同行业当中还是比较先进的。怡合物业公司是天津市物业理事单位，如贻成奥林花园被评为“国家级示范小区”。现在怡合物业员工近500人。以贻丰家园为例，它的规模在12个小区应该是第三位，但效益却是最好的，因为我们的服务水平接近于一级标准，而收费却是三级标准。



怡合物业的优势在哪？我们区别于独立的商业物业公司只追求利润，我们打造的主要是服务，从而铸就贻成品牌。我们盈利的利润主要是为了更好的服务业主。我们曾经做过为什么买贻成房子的问卷调查，答案就是因为怡合物业管理好。

我在贻成做物业管理十多年了，以我的物业管理经验来看，将各种资源整合到一起对于提高贻成的信誉度很有帮助，打造大物业体系必然能提升贻成的整体品牌。



怡合物业建立“设备开放日”，让业主零距离了解物业工作。



“ 情景再现4 我希望业主和物业公司是鱼与水的关系 ”

**主持人：**刚才王总提到了贻丰物业小区，您作为贻丰物业的当家人，能谈谈您在贻成的亲身体验吗？

**王经理：**2008年以来，我已经走了很多的物业公司，觉得现在贻成是最好的。第一点贻成集团的物业已经形成规模，贻成品牌也已形成。集团要求各种设备、设施，每月都要进行检

查、整改，及时发现并解决问题，因为贻成追求的不是利润而是品牌。第二点对员工的工资不会拖欠，贻成的信誉度在那儿呢。另外，我们贻丰物业收缴率达到了99%，最好的贻新园达到了99.51%。物业收缴率就是业主对物业管理满意度的一面镜子。我们小区目前是天津市优秀小区、安静小区，我们贻丰小区在怡合物业公司里面还不是最好的，但我们有信心努力做到最好。

**主持人：**您怎么看待大物业和客户服务领导小组？

**王经理：**大物业服务体系能把几个公司结合起来，对业主来说很省事了，也能更好地享受到服务；对几个园来说既有竞争又有合作，也能很好地组织各个物业管理处齐抓共管。客户服务领导小组的成立，能更好地监管大物业服务体系的落地儿。

**主持人：**您在物业管理过程中与业主有没有矛盾冲突？

**王经理：**每天都有，时时都会有。业主主要是不理解物业的概念，很多业主把不在物业职权范围的事儿都认为是物业的事儿。我们物业在按照合同履行责任的同时柔性处理矛盾，尽量对业主提供更多的服务。比如说哪儿停水、停电等，我们就及时出现解决问题。我现在不仅仅是“消防队长”，哪儿有事都冲在最前面，还是“全职保姆”。有很多业主想打个车，都先给我们物业打电话。我们像泰森的弟弟——太累！不过，想想能被业主信赖和支持，也是很欣慰很快乐的。

**主持人：**王经理，假如您在具体工作中与业主发生冲突但不怨您，可业主不理解您，您心里是不是很委屈？

**王经理：**一般这种情况，我都冷处理。不管是受到业主好评还是埋怨，最终的目的是为了业主服务，为了业主满意。那种情况委屈心里肯定有，但越有委屈越要冷处理。因为我希望业主和物业公司是鱼与水的关系，希望我们能互相理解，能换位思考。只有这样，我们才能更好地塑造贻成品牌，我们也希望这个关系能够得到宣传。



主持人：您之前在很多物业公司工作过，那您认为贻成最吸引您的是什么？

王经理：我们来贻成，是因为我们爱贻成。贻成文化最吸引

我的就是业主至上，关心员工的生活。大家的凝聚力特别强，这就是我们的贻成文化。我们物业有应急预案，比如说下雪扫雪，肯定是第一时间扫干净，我们从项目经理到保安、保洁员，不用布置，到时候就会有人解决。还

比如，每季度的第二个周六是经理接待日，我们会及时地把客户的投诉以及解决情况上报总部。每年年会，我们物业都会出一个节目，60名物业员工的大合唱，那种“团结一心”的感觉特别棒！

只收800块钱的车位费，实际上根本谈不上利益，但是我们还得改，一切为了业主服务。关于车位的问题我们还是会和业主继续协商、继续改，更好地解决小区车回来没处停、乱停的问题。

主持人：邹姐，您能讲讲您和贻成人的故事吗？

女业主邹姐：每逢下雪的时候，看见物业人员总是第一时间出来扫雪，感觉到他们真是特别的辛苦，我们也很受感动。只要下雪天，我们家那位就会和他们一起去扫雪，平时只要能帮得到他们的事情，也会积极地去帮忙。如果家里有事，我第一时间想到的就是找物业。有事找物业不会错！



“情景再现5 特别是发生矛盾的时候，要学会换位思考”

主持人：邹姐，您是什么时候买的贻成的房子，住进来后您对物业满意吗？

女业主邹姐：2007年买的房子，当时贻成房子最吸引我的就是房子质量好。住进来以后，对我们家来说，对物业管理还是比较满意的。我觉得对于业主来说应该互相理解，互相包容。特别是发生矛盾的时候，要

学会换位思考，因为物业人员他们挺不容易的。现在只要有事，比如说停水、停电等，我们第一个就会给物业打电话。比如小区的车位问题，那么多的车可没那么多的车位怎么办啊？只有互相理解吧，很多人认为交了物业费就得非有个车位，或许没车的时候就不会管那些事，但是有车后就会非常关注这个。大家停靠车挤点，都互相将就下，很多事就能解决了。

王经理：关于车位的问题，确实需要业主的支持和理解。物业公司是个服务部门，我们只是为业主在一定的范围内服务，改车位这实际上不该我们管。这个小区现在有320多个车位，但是却有800多辆车，怎么办？只有改车位。但是不是人人都有车呀，有车的肯定愿意改，没车的根本不管那事，认为是损害了他们的利益……我们改车位投资了大概15万，但是每个车位每年

“情景再现6 随着滨海新区的发展，贻成会有更加美好的未来”

主持人：作为贻成实业的总工，从您的视角谈谈“大物业”好吗？

冯总：贻成品牌是贻成集团的核心竞争力，“大物业”理念的提出，能更好地发挥集团优势，为业主利益的提升做到一定的保障，而且对企业品牌的维护也有一定的作用。“大物业”的核心是首接责任制。无论哪个

部门，接到客户的报修、维护问题，作为首接责任人，负责做好这件事的计划、安排、落实、验收，由接报人员进行全程的跟踪和检查。其目的是保证客户的问题在第一时间被解决。

目前大物业主要做好三个方面的工作：

一是工程质量：贻成超越了一些开发商的经营理念来做客户服务，比如过了保修期的一些项目设施，我们还要进行整改；保修期内根

据保修协议，很及时地对一些客户的报修设备项目进行整改，同时我们也在公共设施保养、维修方面做了很大的投入。

二是客户服务：对于客户所买产品的价值提升进行深度挖掘。通常客户买了我们的房想会不会升值。升值靠什么？我们会研究什么能够让客户感觉他的投入能带来增值效益，这里面包括一些基础设施维护的投入和社区服务的投入。另外还有软

的建设及投入，在房地产开发这方面已经开始了社区的信息化管理招标工作，预计11月系统将会完成，明年将投入运营，使得管理要点在事前定下来，以达到分析和评估的功能。

三是物业管理：物业是保证

于业主的，客服的属性是开发商的，从管理角度讲他们之间是有矛盾的。贻成成立客户领导小组的目的就是为了整合资源，便于高效率及时地解决出现的问题，便于高度统一。不怕不合理，就怕不统一。成立这个小组，在大

后，发现管理制度比较健全，各个职能部门比较完善，管理的理念也是比较先进的。我来到贻成将近一年。一年以来集团对管理工作进行体制改革，集团管理模式逐渐从职能管理型向项目公司管理型转变。项目公司的管理更直接、更高效，目标更清晰，更符合我们目前的战略发展。

主持人：您认为贻成最大的优势是什么？

冯总：地方资源。贻成作为本地的开发商对土地资源的理解，对土地价值的研判，对项目的理解和研发，对地方的经济发展、区域发展规划，了解得较外地企业会更深入，更准确。你让万科、中海来天津滨海他们未必能像我们做得这么好！外地企业是抱着想做成什么的态度来做的，缺乏对本地市场需求的研究。而贻成是比较务实的，它是顺应本地市场发展需求去做的。另外其他企业都是先购买土地，然后进驻，贻成在本地则是随时开发。

主持人：作为总工，您能描述一下未来贻成发展的企业蓝图吗？

冯总：我个人认为未来贻成集团的发展，房地产所占的比例会减少，其他的产业如船舶制造、高尔



业主的利益，而客服是保证开发商的利益。客服是对保修期内的质量问题负责报修维修；管理是由物业公司负责，物业公司管理要有维修制度、保养制度，把设备管好实际上就是把业主的利益维护好，物业管理提升一个水平能够使业主的财产得到保值和增值。

主持人：您认为成立客户服务领导小组的意义是什么？

冯总：以前各个职能部门其实是独立的，所服务的属性也是不同的，比如物业的属性是属

物业的概念下解决问题，能够达到我们提高效率、指令畅通的目标，这是集团的核心优势。大物业理念站在集团利益的高度，能够很好地维护客户的利益，对集团整体的发展和维护特别重要。

主持人：您从什么时候与贻成结缘的，对贻成这一品牌有什么样的认知？

冯总：在我没有融入这个团队以前，都是通过宏观的、间接的了解。我认为贻成是一个规模很大也很务实的企业。融进来以

夫，酒店、码头这几个朝阳产业，可能会有更好的发展，占得比例会增加，贻成会逐渐从单一化向多元化发展。贻成的产业结构会越来越

好，越来越合理！未来几年，贻成地产还可能是贻成的地基，但随着产业结构的优化，持有性物业和物流产业、服务业、造船业占得比

例会逐渐上升。贻成集团除房地产业以外的多元经济会显出勃勃生机。随着滨海新区的发展，贻成会有更加美好的未来。



“ 情景再现7：我们贻成的LOGO就是“责任”，厚道而诚实 ”

主持人：天津贻成集团是以房地产业为主，集船舶制造、港口航运物流、优质物业投资与经营等多领域为一体的大型民营企业集团。在滨海新区大发展的新机遇期，天津贻成如何从“大物业”体系进一步部署和规划品牌战略？

邱总：贻成集团从去年开始逐步开始进行战略调整，现在已经形成了几条清晰的主线：

①投资资本和人力资本相结合，建立现代企业制度，形成现代企业的管理模式；②优化产业结构，建立以房地产为主，几大板块并存，各种产业相互支撑的结构发展模式，形成多元化的产业结构，改变集团的发展模式，增强抵御经济风险的

能力；③建立制度约束型、文化型的产业。贻成作为民营企业，从不规范管理到规范管理，从规范管理到制度化建设，从制度化建设到文化建设，无论是发展质量和规模都在不断提升；④两个拳头同时出击。在实体经济的基础上，加强资本经济运作。以实体为基础，同步发展资本市场，集团作为投资主体，对实体监管、考核、支撑、服务；⑤总部管理部门的转变。董事局“做势”，宏观掌控；集团管理层“做实”，上传下达；具体职能部门“做事”，实行考核责任制。管理模式目标：追求组织运行的高效率，追求经济发展的高质量，追求投资效益的高效益；⑥房产业的实施战略。贻成房产应该从住宅房产向商业房产过度，立足滨海同时向二三线城市过度。大物业体系是围绕集团的各

项战略指定的，它要求各个部门整合集团资源，相互支撑，相互协作。通过不断发展维护自己的品牌，逐步建立相互服务、相互提升以责任为纽带的服务监管体系。

主持人：截止到目前，天津贻成集团已连续六年上榜“中国服务业企业500强”，连续四年荣获“中国房地产企业100强”，连续四年入围“天津私营企业前10强”，作为领军人物之一，您认为是什么成就了贻成品牌？

邱总：责任。所有的东西都是围绕“责任”，去追求自身发展的质量和模式。对企业、社会、员工、老百姓都是责任。我们就是通过“责任”来打造贻成这一品牌的。我们将始终秉承“诚信、严格、求精、进

取”的企业精神，履行企业的责任，为社会服务。

主持人：您如何看待品牌建设与社会之间的关系？请问天津贻成是如何使品牌发展与社会责任统一的？

邱总：品牌发展与社会责任的统一，不仅仅表现在大灾大难面前捐了多少款。贻成品牌，就是在整个企业发展和经济行为的实践中，以及员工的更新成长中，还有为社会服务当中经验的积累。同时在发展过程中被社会所认可。员工的支持，也更好地树立了贻成品牌。品牌就是企业的特点，就是企业的生命力，就是企业之魂。品牌是有活力的，我们贻成品牌的LOGO就是“责任”，厚道而诚实，不是盲目地追求利益。通过解决老百姓的问题来达到企业自身的境界。从最基础的责任感出发，做好自己的事情。责任是企业之魂，我们就是要通过



“责任”来打造贻成这一品牌。

主持人：在您看来，一个中国自主品牌做大做强最重要的是什么？您希望贻成品牌能为中国品牌在世界上的崛起做些什么？

邱总：责任和创新。责任是企业发展的基础，创新是企业发展的源泉，品牌是不断创新出来

的。企业只有通过创造力才能展现自己的活力。我们能做些什么来使中国品牌做大做强？宣传，把中华民族最优秀的东西展现在世界的面前；脚踏实地，通过做极微小的事情来为中国品牌的不断做大做强服务。做好小家，才能成就国家。我们应该尽到自己的责任，做好个人、企业的同时，实际上也是在为中国品牌的做大做强贡献力量。



## 结语

优秀的物业管理，是以业主为中心，在维护物业和环境良好状态的同时突出对业主的服务、关爱和影响，从而建立融洽和谐的社会关系，满足广大业主不同层次、多样化的生活需求。物业管理最终体现在服务内容及服务特色上，这是判断物业管理是否优秀的决定性因素。在当今社会，物业管理几乎不存在什么商业机密。只有紧密结合区域、物业和业主的特点，制订和完善个性化管理设计，因地制宜地不断进行管理整合和提升，建立起令人耳目一新的质量模型，突出独具的特色，才能迈进优秀的行列。

我们有理由相信，贻成通过“大物业”正在迈进优秀的行列……

这，不是因为贻成集团的主业房地产具有国家一级房地产开发企业资质，面向环渤海开发已涉及住宅、公寓、商业、酒店、写字楼等多种类型；不是因为已开发完成的丽水园小区获得“中国人居社区国际范例奖”，奥林花园被评为“全国物业管理住宅示范小区”；也不是因为水木清华园和现代农业生态园项目被列为地方政府重大科技创新项目……而是因为责任和创新！责任和创新使贻成拥有卓越的企业文化，拥有核心竞争力的生命品牌。因为责任和创新，会使“大物业”落地生根，会使贻成走得更远！！

## 信息链接

### 集团召开2011年物业服务工作会议

为落实集团2011年工作会议精神，构建贻成大服务体系，提高物业服务水平，提升贻成品牌价值，3月25日上午，集团召开“贻成集团2011年物业服务工作会议”。集团领导班子成员、实业公司相关领

导，集团和实业相关部门负责人，物业公司、物业项目部负责人、售后服务人员，共27人参加了会议。会议首先由集团副总裁朱宝岩宣读了“关于实施大物业服务体系的意见”。执行总裁邱万华对物业服务

工作提出了要求，进一步明确了大物业的概念，提高物业服务及配套管理水平。会议起到了统一思想和学习培训的目的，对今后全力推进贻成集团大物业服务体系的建立，提升贻成品牌价值起到积极的作用。

### 集团成立“贻成客户服务领导小组”

2011年3月31日，为提高售后服务和物业服务水平，加强工程质量管理，强化售后服务效率和质量，维护业主的切身利益，提高业主对贻成的满意度和信誉度，提升贻成品牌形象和品牌价值，集团成立贻成客户服务领导小组。集团副总裁朱宝岩为组长，实业总经理宋秀东为副组

长，集团物管部、实业总工办、售后服务部、金狮酒店、滨海高尔夫、怡合物业、尚北园物业项目部、贻港公寓项目部等部门、单位负责人为成员。领导小组综合协调和监督物业管理、售后服务、工程遗留问题处理及社会配套服务等四大方面的工作，形成四位一

体的高效服务体系。按“两个责任主体”的原则，前端由物业服务处和客户服务部受理并落实服务事项，后端由总工办和集团物管部提供支持，并实施监督，对外形成统一的贻成品牌形象。领导小组每月召开工作例会，检查落实服务情况，研究服务改进措施。



## 以市场检验价值

### ——贻成·豪庭两次开盘回顾

品牌理论里有这么一个观点：品牌价值的出发点和终点都基于品牌在消费者头脑中的印象。对一个住宅项目而言，无论设计者、建设者和营销者如何精巧构思和努力执行，最终它的价值都要靠使用者或购买者来检测。

去年年底，贻成·豪庭首次开盘。作为启幕之举，贻成·豪庭仅仅推出5号和9号两栋楼盘，就立即引起了广泛的市场关注度。营销中心的工作人员介绍，开盘前夜，很多业主不顾严寒，在零下几度的冬夜里井然排队，只为“抢”到称心如意的好房子。清晨，冬日难得的艳阳灿烂温暖，照耀着等待进入营销中心的置业大军，壮观的队伍蜿蜒如长龙，一直延伸到塘汉路上。

开盘当天，营销中心人声鼎沸，摩肩接踵，销控板很快就被红彤彤的“售出”贴满，捷足先登选到称心房型的业主神色喜悦，面带满意，而没有排上号的

则围在沙盘四周，不肯散去。营销中心统计数据显示，开盘当日达成1.2亿的销售总额，一天之内售出套数比例超过80%。

2011年2月，在“正月十八，幸福绽放”的约定中，首次开盘时错失机会未能挑到房子的“老”客户和新客户，乘着新春佳节的浓郁喜庆，再次齐聚贻成·豪庭营销中心，等待项目的第二次开盘。第二次开盘应市场之需，为了更好地满足更多的置业者，贻成·豪庭一共推出了三个楼座。开盘当天，营销中心盛况再现，有备而来的置业者们挤满了各个功能区——开盘4小时热销超2亿。滨海置业者再次把自己慎重的“选票”，投给了中国服务业500强、中国地产企业100强——贻成实业的经典之作。

开盘必热销，品牌价值于此彰显无疑。在真刀实枪的市场检验中，贻成豪庭的设计者、建设者和营销者的一切努力成果得到了最佳的回应。





## 我们都爱美好生活

——贻成·豪庭业主口述选房故事

### 小户型也“豪宅”

讲述者：C女士，白领，26岁

我和男友都是外地户口，在滨海新区工作时间虽然不是很长，但我们热爱这个城市，喜欢自己的工作。我们希望在这个城市落地生根，长期地居住下去。

人们常常讲“安居乐业”，很有道理。每个人都希望有一个安稳幸福的“家”，它能让你觉得有

“根”，有寄托，有向往。其实就算暂时不结婚，我也希望有一个属于自己的小天地，按照自己的意愿来装扮——租房很难达成这一点。是不是女人的“房子情结”要比男人更强烈？

为了实现我的这个梦想，我和男友看了很多地方，几乎滨海新区

所有新开盘的楼房售楼处都留下过我们的身影。但不是地段不合适，就是价格高，总有一些我们不能接受或无法满足的条件，直到遇到贻成·豪庭。

我们选的是25号楼50平米左右的房型。一眼就“盯”上了。可惜第一次开盘时没有这栋楼。我们等

啊等啊——经常打电话询问25号楼的开盘动向。得知25号楼开始排号的时候，我第一时间跑去登记。

功夫不负有心人，我们终于选到了称心如意的房型和楼层，这套房总价不到50万，首付几乎没惊动双方父母，以后每月还贷也很轻松，我们不是“房奴”和“月光族”。

男友说，设想他站在属于自己的家中，透过窗口近看社区风景，远眺城市灯火，就会对未来充满豪情壮志。我打趣说：这不“豪宅”了吗？可不是，豪，不在当下，存于胸中。

### 第三次选择贻成

讲述者：L先生，私企业主，41岁

我现在住在奥林花园（同属贻成实业开发），那个小区环境好，住着真舒服，也住惯了。我第二次购买贻成的房子，是响螺湾那边的贻成·泰和新都，已经卖了，小赚了一点，呵呵。这是第三次买贻成的楼房了。

要说我懂投资，还真不敢当。我一直做点不大不小的生意，收入还过得去。前几年人们买房都升值了，我不想涉足这个。就是因为有点闲钱，顺便存套有价值的房子，比存黄金有保障。

做市场的人买东西追求最高性价比，买房子也一样。我买前两套房的时候就发现，贻成房子的性价比还真是有优势。

第一点，现在的贻成·豪庭，首先在地段上就有优势。上北被规划为“生态住区”，饮用水库、森林公园、金海湖等许多大型城市绿肺都在这里，非常适合居住；同时，经过近10年的发展，上北已经是成熟的生活区，相关商业、金融、文体卫生、餐饮等配套非常完善，生活便捷；再者，上北离塘沽老城区、开发区核心区都很近，交通也方便；而且，听说海洋高新区正在加紧建设规划中的国际商业区，津秦高铁滨海站眼看就要启用，这地段价值别的地儿哪有啊？

第二点，这个项目规划不错。2.0容积率，社区内有个近10万平米的中央公园，大多数楼栋是11层18层到顶，楼间距也开阔，还有社区会所，房型设计也很出彩，地下室、庭院更是吸引人——我买的一层就是冲着庭院和地下室来的。

第三点，买贻成的房子，放心。贻成在滨海新区的位置就不用说了，它还是中国服务业500强和中国地产企业100强，最主要的，它就是咱们身边的开发商啊。

第四点，贻成这次请了深圳的物业公司来管理——听说贻成的高端楼盘“水木清华”都由这家物业公司管理呢。

你说这么好的房子，就算我以后不来住，这个价格，一堆人等着来接盘呢。（为业主保密，文中省去姓名）



## 钻研专业独当一面

——天津贻成化建经营部优秀员工李娜

李娜现任经营部预算员，主要负责建筑工程预结算、项目部工程施工进度编制、工程款申请、分包工程款支付、工程成本分析及工程招投标资料编制等工作，一直以兢兢业业、勤勤恳恳的工作态度和积极、饱满的工作热情，得到领导和同事的认可。

2010年，李娜参与了临港工业区部分道路、排水工程一、

二标段、天津市同生化工厂40万吨铬渣无害化处理项目厂房工程等多个大型项目的投标工作。在投标过程中，李娜加班加点，通宵达旦，不怕苦不怕累，查图纸找资料，多方沟通和求证，力求每个数据的精准，每份信息的完备。同时她在完成自己本职工作的前提下，积极协助其他同事的工作，几次连续工作达40个小时

以上，保证了一份份优质投标文件的按时提交，为多个项目的中标奠定了坚实基础，做出了很大的贡献。

作为刚刚成长起来的年轻骨干，她利用一切可以利用的时间学习，钻研专业知识，虚心向前辈请教，从而使自己的工作技能不断提高，在工作岗位上独当一面，成为公司年轻人学习的榜样。

## 爱岗敬业做贡献

——天津塘沽贻成实业优秀员工王广骥



王广骥主要负责各小区的图纸审查，各项配套报建、协调工作，及地籍、放线、验线、产权测绘等工作等，东疆港项目后期所有手续报批。2010年度工作重点是水木清华园一期配套及办理东疆港土地审批、规划、开工手续等工作。在

此期间，王广骥合理安排工作时间及流程，加班加点，能够主动配合同事完成各项工作。从不计较分内分外。

东疆港项目因属于天津港集团管辖，在一个相对陌生的大环境下，新接触各个办事机构、办事人

员及流程，尤其东疆港会所项目时间紧、任务急的情况下，他积极协调相关部门办理配套工作，保证了该项目及时送电、通水，并且最快地完成了天然气引入工程。东疆港土地原竣工时间早已过期，接手时原管理公司并未办理土地证，在

后期补办手续过程中存在相当大的难度，他不辞辛苦，任劳任怨，配合公司领导协调天津港集团、东疆港管委会、滨海委国土局，最终于2010年11月份完成土地延期、办理了土地证，为下步手续办理展开了空间，现一期所有招投标手续已经完成，正在办理开工证。在施工图纸的审查工作中，他及时了解市场变化及形势，汇同领导跟各图审机构沟通，为公司节省9万余元图纸审查费。

航运中心5、9、10号楼方案设计时需接入燃气，但是原管理公司管理期间未要求航运物流公司预留燃气管道，现该地域管线、绿化都已施工完毕，投入使用，给办理配套路由手续及后期施工工作带来很大困难。他长期奔波于港里，积极协调保税物流、滨海燃气勘察现场、实地测量，提建议、解决问题，终于完成了该项目路由设计审批工作，5号楼已完成设计。9、

10号楼燃气管线均已引入楼内，9号楼已投入使用，满足了航道局按时迁址的需要，在其他工地做配套同时，完成5号楼电力配套施工全部工作，达到了随时送电的条件。

在水木清华园一期配套正式进场后，王广骥在不影响其他本职工作的前提下，牺牲个人休息时间，不分昼夜，驻水木清华园现场，配合工程部及时协调配套管线施工单位与各施工单位相互配合，提高了施工进度，在办理电力外线路由审批过程中，王广骥勤于动脑，扩展思路，后期在领导的帮助下，将正常的两个多月的审批时间缩短为仅仅20天，同时在施工过程中协调解决了穿越北环铁路，粮油铁路专用线、新河干渠、塘汉公路等多处施工困难路段，提前完成了外线的全部贯通，为水木清华园一期交房工作做出了自己最大的贡献。

为同时办理水木清华园、东疆港、航运中心、贻成豪庭等项

目的报批手续，他经常往返于各相关办件机构、东疆港区及各个施工工地，不辞辛劳。在配套报件过程中，能够为公司合理节约开发成本、高效率的完成领导交给的任务。并配合公司领导应对突发事件，在许多小区的解决遗留问题和突发事件的现场，均能够第一时间看到他努力工作的身影，他从2005年大学毕业就到实业公司从事前、后期工作，工作五年多来，做事塌实、行为规范、工作认真负责，能够坚决服从整体安排，爱岗敬业，业务知识扎实，对本职工作兢兢业业，锐意进取，并可提出许多有利于公司的建设性意见，在公司内部各部门及外部各办件单位、配套施工单位中均具有良好的口碑，曾经多次获得季度优秀员工，在2006、2009年获得年度优秀员工。这次又被推荐为2010年度贻成集团系统优秀工作者标兵。





## 用行动体现素质

——天津滨海森林高尔夫草坪部  
优秀员工许晓静

出生于天津的许晓静，毕业于安徽农业大学研究生学院，硕士研究生学历。2008年1月入职天津滨海森林高尔夫草坪部。跟从球场建设期间的领导从喷灌系统学起，后转入植保、绿化，以踏实肯干、勇于创新的工作作风得到领导的认可。

2010年初，许晓静被任命为球场草坪部的副总监，肩负起130万平米草坪的养护任务。对于一个毕业2年的大学生而言，这个机遇是千载难逢的；对于一个入行2年的青年人而言，这个压力是可想而知的；对于一个在城市里生活25年的女孩子而言，这个环境是充满挑战的。

时至今日，她用自己的行动告诉草坪部的每一个员工，职业素养是什么。在她的带领下，草坪部这个平均年龄才25岁的团队用平凡的工作书写着不平凡的经历。

在人员管理上：她更强调制度管人，强调分工明确。完善各项管理制度的同时，提出育人的概念。

1、更新架构：由于种种原因，高尔夫草坪部人员始终处于紧张状态，基于短短2年的工作经验，许晓静大胆改革球场草坪

部的人员架构，将植保与喷灌合并；将部分剪草区域承包给临时工；将隶属于草坪部的临时工外包等措施，极大程度缓解了人力资源的工作压力，同时节约了球场的人力资源成本。

2、培训育人：球场草坪部的员工大都在20岁左右，草坪管理说到根本也是人员管理。要根本上管理好草坪就是管好这帮青春活泼的小伙子。许晓静刚刚从学校毕业出来，她深知18-22岁是一个人形成正确的价值观、世界观的关键时期，于是各种培训在春冬两季大量开展起来，全年培训15次，内容涉及成功、爱情和友情、感恩、高尔夫发展、创业、植保、机械等多方面，为员工的成长打下良好的基础。

3、发挥个人主观能动性：草坪部机械管理一直是个难点。在2010年5月许晓静新任命机修主管，并同其实施一系列的管理措施，建立机械档案、完善机械管理制度；从使用上，保养上加大管理力度，降低故障率；新任命机修主管在总监带领下迅速适应新的岗位

环境成为一名时间管理高手，主动提高工作效率，凭借对电、油两路的熟练掌握程度，先后修复大小草坪机械10余台，其中1445一台机械节省修复成本8万元。

在草坪管理上：她崇尚自然、环保，尊重植物生理学，遵从植物生长规律，充分利用节气特点开展工作。有自己独到的见解，得到球场养护专家的认可。

1、保护生物，持续发展：比如有草就有虫。对于一般管理者认定有虫就是坏事，就是草坪管理上的失误。她不这么认为，无论是草坪还是幼虫，在她眼里都是生命。那么有虫不一定是有害虫害，没有达到每平方米虫口密度，她是不会干涉自然生态系统的循环。高尔夫草坪受人为干扰严重，管理不好甚至将草坪的生态系统打破。所以她在球场管理上提倡有“度”管理。何时打药，打什么药，何时施肥，施什么样的肥，她都有自己的一套理论依据。今年10月，球场第一个金秋，她选用了恰当的环保制剂，对场地下害虫进行防治，由

于选用环保熏蒸型药剂，被熏蒸出地表面的害虫反而将渤海湾上美丽的海鸥吸引过来，成为当月球场一景。

2、充分利用农业知识开展各项草坪工作：草坪的管理离不开农业知识的积累与运用。科学来不得半点虚假，高尔夫草坪的养护也是一样。科学就是先进的生产力，在我们第一线将科学转化为生产力直接的体现就是成本的下降。如喷灌组：高草区发病期间，合理用药，合理控制，在满足客人需求同时节约成本数万元；由于草坪发病率低，备草区部分草坪出售，获利9万元；冬季封场期，合理控肥，在达到球会运营和草坪管理双赢的局面，节约成本近10万元；冬季管道管理，由于时间掌握合理，节约成本1.3万元（和一般球场相比）。

我们的草坪总监许晓静就是这样一个专注自己工作的人，一个有目标的人，一个有执行力的人，一个主动出击，渴望双赢的人。

2010年4月，许晓静以第一作者的身份在《中国高尔夫管理》上发表《天津滨海地区影响高尔夫草坪生长气候因素分析》；

2010年6月，许晓静被正式任命为草坪部总监，在《绿色焦点》上发表《天津滨海森林春季草坪管理日志》；

2010年10月，中国花卉报以《谁说女子不如男》对许晓静进行了面对面的专访。



微博



**天津渤海湾餐饮广场有限公司 方素:**  
我的日常工作主要是中心酒店的安全维护与集团前台接待。安全维护主要是防火、防盗,为集团提供一个安全舒适的工作环境,为了提高集团的企业形象,我们保安做了一系列的工作:实行半军事化管理,以塑造形象为主,无论严寒与酷暑,一定坚持完成岗位上的一切安全保卫工作,以良好的精神风貌迎接一切挑战。

**天津塘沽贻成实业有限公司 王广骥:**

从2005年大学毕业到今天,到贻成工作已经5年了。5年工作中,3次获得集团的优秀员工,对我个人来说也是一个莫大的鼓励。从拿到土地开始一直到交房都有我们报建部的参与,主要是把问题想在前面,把各种手续在最快的时间内办理完成,也好给其他的部门,工程啊、营销啊等充足的准备时间。在工作中我不断的充实自己,学习专业知识,以便在报建工作中能够更好的和相关单位沟通协调,我一定会更加努力的工作,为贻成集团的发展作出一份自己更大的贡献。



员工

**沧州金狮国际酒店有限责任公司 高金玲:**

在酒店工作这一年当中摸索了一套适合于金狮酒店发展的经营模式。我负责的营销部,主要是对外的一个推广和客户的维护,完成会议、团队、宴会、以及一些工作的接待任务。在2011年度要用我们的白金管家服务,把酒店打造成为整个沧州市的高端人群市场。



**天津滨海森林高尔夫草坪部 许晓静:**

入厂3年时间以来,我深深地体会到,一个刚毕业的大学生应该如何做人,如何做事,如何将自己所学的知识运用到实践中来。在2010年10月我们通过对药品的选择,选择了环保型的熏蒸型药剂,这个药剂使用后的效果就是能吸引来好多好多的飞禽类。其中最让我们难忘的是吸引到了很多海鸥,成为10月金秋的一个景点。



**天津滨海新区贻成生态园投资有限责任公司 高庆忠:**

我们的智能温室里面分3个区域,总共面积是4800多平米;甲鱼养殖的成长速度比较快,而且肉质鲜美,营养丰富,一个大棚区的面积在一亩地左右;像猪养殖,现在最大的猪长到120多斤了;果树园区,明年争取再种植1016棵树。2011年,我最大的愿望是果实累累、畜禽兴旺。



**天津新河船舶重工有限责任公司 王利涛:**

我们厂的主打产品是挖泥船、拖轮修理等。我的工作天天和船打交道,主要是船舶修理经营报价工作。这次获得了贻成集团2010年度的优秀员工荣誉,感到非常高兴,以后一定更加努力的工作,来回报集团、回报公司。



优秀

**天津贻成化工建设工程有限公司 李娜:**

来化建已经5年了,我由一个新员工变成老员工了。这次被评为集团的先进工作者,和大家的鼓励和帮助是分不开的。刚调到公司,因为我从学校毕业没有工作经验,看不清图纸,理解不透,就到现场来实际求证。在以后工作中,慢慢累计了一点儿经验。很感谢项目部对我的帮助。通过理论和实践相结合,比刚来的时候强百倍了。我一定会以更好的表现来回报大家对我的帮助与鼓励。



**天津贻成集团有限公司 张桂君:**

我负责集团的资金日报编制及汇总,为企业各级领导提供有用的财务信息。还负责包括集团本部在内的8个企业的现金银行出纳工作。出纳工作看似简单但是很重要,我每天做到认真核对,在工作当中踏踏实实,兢兢业业绝不出差错。



**天津开发区怡合物业管理有限公司 张万柱:**

我是2004年6月来到怡合物业贻欣园小区,担任贻欣园项目经理。首先感谢公司和集团领导对我的关爱,又再次评选为集团级优秀员工。在工作中遇到了很多困难,但我会尽快的调整心态,把工作做好,把公司领导下达的任务指标圆满完成,得到业主的认可。



秀

**天津贻达货箱物流有限公司 刘新田:**

我从“粮食储蓄”中心调到贻成集团下属的贻达公司,从事安全保护工作总共有30年了。过去是国营企业自主经营,现在到了民营企业以后,就实行了一些对外出租。因此,对安全工作方面就带来了一些难度,但我们把静态模式改成了动态。保卫部下达了隐患整改通知书,处理了一些违规现象,包括吸烟问题。为今后安全生产顺利进行保驾护航。



### 贻成员工美术摄影作品



▲ 《晨曦》刘基华（中港秦船）



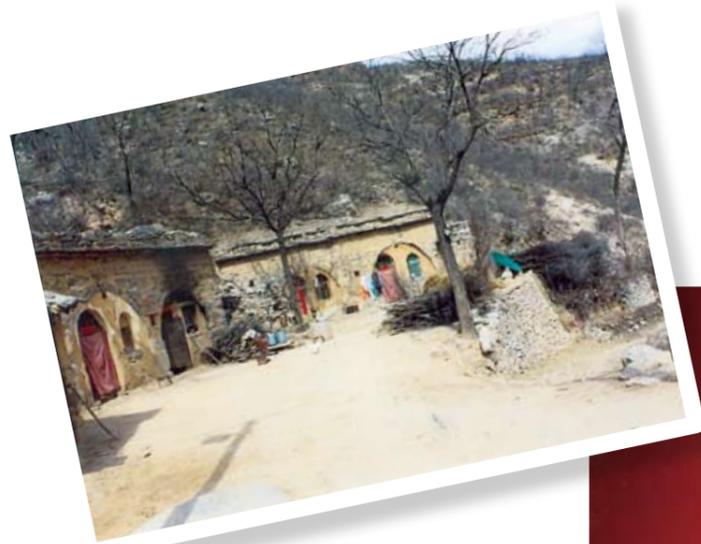
▲ 《鹰》田国顺（贻成业主）



▲ 《春意浓》毕宝华（河船重工）



▲ 《乡情》李全顺（河船重工）



▲ 《乡情》李全顺（河船重工）



▲ 《绿塘盖艳》王雪梅（怡合物业）



▲ 《在烟花中绽放的金狮》乔晶晶（河船重工）



◀ 《花语》张莉（贻成实业）



## 难忘的新马泰之旅

贻达货箱 刘新田

2010年2月23日，在集团人力资源部宋部长的带领下，我们这一行6名优秀员工开始为期10天的新马泰旅游。

新加坡、马来西亚和泰国，是世界上著名的旅游圣地，是令人向往的地方，能到那走一趟是我今生最大的幸福。23日晚10点35分到达曼谷机场。曼谷属于热带季风气候，高温多雨。在北京上飞机时还是冰天雪地，穿着大棉袄，下了飞机，马上有了三伏天的感觉，两地气候迥异，顿时促发了我们的游玩兴致。

泰国不愧是佛教国家，在泰导的引领下，我们真真切切感受到了佛教对这个民族的影响。无论是曼谷还是芭提雅，无论是大皇宫还是普通建筑，处处散发着佛教文化，我们仿佛置身于一个佛的世界。五颜六色的珠宝中心、休闲轻松的海边游、无色无味的海鲜餐、人山人海的大皇宫、吃剩下会罚款的火锅宴、冷气逼人的蛇药中心、充满动力的大象表演、令人振奋的人妖表

2月23日至3月5日，集团组织2011年度集团系统优秀员工去泰国、新加坡、马来西亚。十天的旅游生活，优秀员工感受了泰国大皇宫的金碧辉煌，新加坡国会大厦的庄严雄伟，马来西亚国家纪念碑的深沉厚重。同时被“新马泰”秀丽宜人的景色深深陶醉。

旅游生活虽然短暂，但是留给员工的是一个美好的记忆，也深深感受到了企业的温暖，他们表示要为企业的发展做出自己最大的贡献。

演、清可见底的海水浴、恐怖可怕的鳄鱼表演等等……目不暇接。虽然疲惫不堪，但是心情舒畅。

到了新加坡后，我们去了新加坡的标志性公园·鱼尾狮公园。公园不大，靠近新加坡河口，一樽会喷水的

小鱼尾狮塑像吸引了我们的眼球。据导游介绍这也是新加坡的政治金融中心，附近座座高楼屹立于此，代表着新加坡的繁荣富强。值得一提的是在新加坡几乎人人都很敬佩前领导人李光耀，他的执政光环至今还在新加坡人的心目中闪耀。

马来西亚是新加坡的邻国。从新加坡开车到马来西亚吉隆坡大概5个小时左右。随着旅游车，我们先去了国立皇宫、独立广场，之后又去了犹如蓬莱仙阁、海市蜃楼的云顶赌场，顺便小试手气，感受了一下一掷千金的感觉。

3月4日，下午4:00多我们安全地到达北京机场，结束了10天的新马泰之旅。这次新马泰之旅可以说是我今生难忘的事情，尤其是新加坡整齐干净的市容环境，治理有序的交通治安，惬意舒适的人文环境给我留下了深刻印象。我感谢集团领导给我提供了这次难得的机会，在今后的工作中我会更加努力工作，以优异的成绩回报集团领导厚爱。

## 感受新马泰经济发展

天津新河船舶重工有限责任公司 王利涛

2011年2月23日至3月4日，作为“2010年贻成集团系统优秀工作者标兵”的一员，我和其它五名同事，在集团人力资源部宋部长的率领下，赴泰国、新加坡、马来西亚进行了十日游。

在这十天中，我们参观了这三个国家大大小小数十个旅游景点，在当地导游的介绍下，我对这三个国家的政治、经济和人文有了更进一步的了解。

在泰国，我们有感于当地华人经过几代人的努力，在当地社会已经占据了主导地位，全国五大首富中，除国王外其它四位全部是华裔。基于中泰的友善关系，两国的经济往来不断增强，“正大集团”和“红牛饮

料”在泰国已经成为家喻户晓的品牌。在当地报纸的招聘广告中，对员工无一例外的要求泰文和中文读写流利，这足以说明中泰这两个经济体之间关系的密切程度。

在新加坡，我们感叹她的整洁，她的法制严谨，她在很短的几十年内，在区区60平方公里的土地上创造出的巨大成就。站在花芭山项，远眺密密麻麻的万吨轮在海上徐徐前行，我们感叹新加坡优越的地理位置和工业文明的神速进步。2008年，我厂曾修理过新加坡籍两艘工程船舶，虽然产值只有几十万美元，但我们积累了对新加坡船东的工作经验，在现今韩国等国家航运市场极度低迷

的情况下，我们会尝试把目光转向新加坡等地区，努力开拓新的市场。

最后一站是马来西亚。大马在历史上和中国颇有渊源，马六甲是郑和下西洋的登陆点，现在那里还完好保存着“三宝井”和“三宝庙”。马来西亚在脱离英联邦独立后最成功之处在于它把华人、马来人、印度人三大民族很好地融合在一起的同时快速发展本国经济。

十天的观光，使我拓展了视野，感谢集团，感谢宋部长的精心组织，感谢集团其它几位标兵对我的照顾，在以后的工作中我一定不骄不躁，积极工作，敬业爱岗，乐于奉献，为实现集团2011年的目标贡献自己的力量！

## 惬意的一次新马泰游

贻成实业 王广骥

首先感谢集团在2011年新春伊始带领大家出国旅游。第一次出境旅游，心里既兴奋又紧张，通过这次旅游，把我们平时紧张的工作中解脱出来，放松了身心，也把许多平日的同事变成好朋友。同时让我对旅行有了切身的感悟。

自由旅行，可以有充分时间以慵懒的方式感受那个城市的一切，穿街过巷、透过形形色色的人群，感受那些自己从未发现的新鲜事物，那是旅行最让人心醉的瞬间。

随团旅游，那辆豪华客车就像是大大大的囚笼，牢牢地捆住了双腿；

眼睛里看到的是一闪而过的街道，是琳琅满目的商场及市侩商人；耳朵里听到的，是导游千篇一律的解说词，是费尽心思让你掏钱的话语；能感受到的，仅仅是路过，好像不曾真正地来过，真正地踏上过这片土地。

我想在某个街角转弯的角落停下来，仔细地去看看墙上的涂鸦；我想在那个夕阳西下的傍晚，独自走上沙滩，去聆听大海的声音；我想在人潮鼎沸的大排档，满心期待地坐下等待异国的美味；我想走在来来往往的人群中，去发现异国友人之间友好的微笑。

在芭提雅的海滩上，我安安静静地躺在用20泰铢租的沙滩床上，闭上眼睛听海浪的声音……在泰国曼谷的最后一个夜晚，我目睹了街头画画的哑巴青年，英语说得溜溜的餐馆老板，品尝了那甜腻香美的燕窝……

不匆忙，要随意，用心去感受，或许才是旅行的意义。而整天急急忙忙地赶行程，或许称不上旅行。还好的是，公司组织这样的旅行多少有让人值得回味的地方，同事们的幽默，领导无微不至的关心等，都是让我特别值得去珍惜、回忆的事情。

## 亲如兄弟的团队

滨海森林 许晓静

2011年年初，集团组织了本年度优秀员工去新马泰10天游，第一次异国游，让我这个从未踏出国门的人很是兴奋。这次参加旅游的有人力部的宋部长(我们都亲切的称呼他为大爷)、集团报建部的王广骥(绝对的生活委员)、贻成物业的张万株(生活委员之小帮手)化建预算部的李娜(美女哦)、新河重工的王工(无敌地稳重)、航运物流的刘部(全团的开心果)，加上我一共7人。虽然7人都是一个集团但分属不同的子公司，所以第一天我们都还很陌生。随着飞机离开北京机场，我们的新马泰10日游拉开了序幕!

在泰国我们游览的主要景点有泰国大皇宫、五世皇宫等，还参观了大象表演、人妖表演。泰国的几天游览，加深了我们员工彼此之间的感情。我和小美女已经到了每晚必聊1小时的地步，而我们的生活委员及助手也越发称职，稳重的王哥也露出了可爱的一面，刘部不遗余力地为我们旅游生活增添色彩。

结束了泰国游，我们在新加坡停留一日，而后直奔马来西亚。

新加坡这个花园城市，让我震撼的不是出名的榴莲建筑也不是名不经传的鱼尾狮，而是这个国家居民楼的整洁。

从新加坡到大马只需要几个小时，很近。我们只去了吉隆坡、马六甲两个城市。马来西亚的治安很差，旅馆的工作人员每到晚上都会三番五次地嘱咐我们要注意安全，不要单独外出，四五个人出行还必须要有一半以上是男生。也就是在这里我体会到了大爷的不容易。他在几个团友外出采购时，不时询问他们是否安全到达，实在令人感动。

在10天旅途中，大爷是最辛苦的。既要照顾我们的情绪还要关注我们的安全。带着任务出来旅游最辛苦，大爷时常暴露精湛的武功原来并非本人所愿，只是为了间歇性地给我们创造一个轻松、愉悦的旅途环境!非常感谢大爷的用心良苦!

2011年3月4日，我们清晨4:00起床，离开马来途径曼谷转场飞往北京，于晚7时许安全到达集团大门外，带着三个国家的纪念品，带着大爷给买的黑巧克力，带着一身疲倦，带着几分不舍，我回到家中。



## 十天的快乐生活

天津开发区怡合物业管理有限公司  
贻欣园物业管理处 张万柱



首先感谢集团领导为2010年度集团优秀员工组织参加新马泰三国10日游活动，就此我说说这10天的快乐生活。

第一天，我们由集团人力资源部的宋总带队，在飞机上大约待了5小时后，终于到了第一个观光的国家：泰国。我们在泰国首都机场曼谷找到当地的导游吕导，他给我们介绍了当地的一些相关规定和一些习俗。经过2个小时左右我们就到达了休息地。

第二天，清晨8点钟，我们集合由吕导带领我们进行观光，首先参观了大皇宫。她虽然没有北京紫禁城的庞大，但却别具一格。一个个金碧辉煌的尖塔式建筑坐落在大地上，蓝天之下，它们搭配的非常别致，显得格外宏伟有气势。这些宫殿的墙壁都是用黄金镶嵌的，但比起宫殿我还是更喜欢这里的树，其中有一棵树，名叫

幸运树。树干上像插满了一个个绿色圆球，我站在这棵古树底下与它合影，希望它可以带给我好运。

第三天，我们原本计划去岛上玩，由于下雨，我们随即改变了路线，把计划第四天的活动提前了。我们乘车来到了泰国的侏罗纪公园。我想象中的侏罗纪公园应该是仙境般的热带雨林，古老的热带动物，等来到这以后发觉和想象中的不太一样。但在这里有鳄鱼表演、大象表演。在泰国来说，大象似乎是人们最爱的动物，就像中国的国宝熊猫一样。不过在我看来他们爱象更是有加。大象会穿着彩衣甩着鼻子跳舞，会用脚帮人按摩，会踢足球、打保龄球、画画、打篮球等等，特别可爱。看完精彩的动物表演后，我们来到了一个绿色的植物部落，这里全都是热带植物，有些植物经人工修补后变得错落有致，

更加生机盎然，更加可爱。我们就像在绿色囚禁中度过了这一天。

转天我们坐快艇来到了岛上，后来我们又到新加坡，在这只停留了2个小时。新加坡是一个不大的国家，据导游介绍，自己驱车围绕新加坡一周只需40分钟。这里的环境可真干净，在街道上根本发现不了有一片碎纸。空气也很清新，几乎连尘土都没有。

再说说难舍的马来西亚。马来西亚人民信奉伊斯兰教，那里的女人出门都要把脸遮盖起来，据说她的脸只能给自己的男人看。马来西亚我们游玩了两天，眺望了世界上有名的马六甲海峡，参观了云顶赌场，乘坐了东南亚最长的缆车，感觉真是棒极了。

这快乐的10天会让我终身难忘的。如果大家感兴趣的话可以把握机会，好好工作争取参加来年集团组织的出游活动。

# 《贻成》

## 改版喽!

### 欢迎大家踊跃投稿

注意喽! 经过大家不懈地努力, 我们共同的心灵家园——《贻成》又一次改版啦! 在2011这个春天里, 带着新的墨香、带着新的希望、带着新的梦想, 我们把全新版的《贻成》送到大家手中……《贻成》杂志改版后仍为季刊, 每期72页, 主要通过四大板块14个栏目反映企业生产经营全貌, 展示企业文化风采, 架设内外沟通桥梁, 提升企业品牌形象。

板块	栏目	板块	栏目
1 贻成·脉动	热点聚焦	2 贻成·访谈	特别策划: 每期根据贻成的现在进行时切入选题, 抓住热点原汁原味解读“贻成”, 让读者在0距离中感受“贻成”的与众不同
	精彩特写		
	新闻动态		
	采风天地		
3 贻成·家园	居筑空间	4 贻成·视角	经管纵横
	员工彩屏		建筑赏析
	情感世界		诗书画廊
	心路历程		思品人生
			异度知窗

《贻成》的成长, 离不开每一位领导、员工、业主以及合作伙伴的关注和支持。为了使我们的的心灵家园更丰润充实, 欢迎您踊跃投稿! 稿件内容可以是学术内容, 可以是工作心得, 也可是闲遐随笔, 还可以是生活感悟。希望您在工作之余, 将自己的所感、所思、所悟尽数盘点, 将人性的光辉融在字里行间。假如您捕捉到了大自然的精美瞬间, 假如您对心灵远足有着独到的见解, 那就别吝啬了, 晒一晒让大家一起分享吧! 只要您用心记载, 就是我们所热切期盼的好东东。“贻成·家园”、“贻成·视角”两大板块十多个小栏目在等着您哟。诗歌、散文、情景剧, 文体不限, 原创就好!

投稿请发送至zh@yeshine.net 电话 022-25216666-6500

期待您的心灵之作!

让我们共同建设好我们的精神家园, 并祝她越办越好!!!

《贻成》编辑部  
2011年春

亲爱的伙伴:

从你呱呱坠地的那一刻起, 世界上就多了一个独一无二的你。你的容貌、你的秉性、你的才华、你的举手投足, 无人能替。亲爱的伙伴, 在你生日的时候, 你最想向谁表情达意? 是把你带到这世上的父母双亲, 还是你的知心爱人? 你最想收到什么样的生日礼物和祝福?

《贻成》编委会全体人员, 在《贻成》改版之际, 祝二季度生日的你独一无二的你心想事成, 一世HAPPY!

《贻成》编委会  
2011年5月

# Happy Birthday!

## 二季度员工生日

- 贻成集团:**  
齐聪山 史婉华 马伯瑞 杨振明 王印亭  
吉锁印 杨晓华 张虹 李秀英
- 贻成实业:**  
黄喜莲 赵晓颖 于克辉 冯宏伟 张树深  
李钰 袁树芳 田玉生 杭利 白杰  
袁天伟 崔金英 黄喜莲 赵晓颖 刘伟东  
曹海军 孙海青 李树梅 芮淑娜 袁玉柱  
董玉峰 冀荣华
- 投资企业:**  
蒋一清 薛安祥 王文福 西学伟 王静  
宁先圣 曹金茹 高庆忠 杨广军 董利有  
杨怀军

他为什么会说出这样的言语？（季：我最对不起她了……）；她为何这样艰难的生活？（薛：拿着灯到地里去干活……）；为何结婚六年却只见了区区两面？（我给她写信有三尺厚……）是孤单的期待还是幸福的守候？

“贻成之约”爱的故事——敬请关注！

## 孤单的幸福



### 【情窦初开】

红藕香残玉簟秋。轻解罗裳，独上兰舟。云中谁寄锦书来？雁字回时，月满西楼。花自飘零水自流。一种相思，两处闲愁。此情无计可消除。才下眉头，却上心头。

这首词是南宋大家李清照的《一剪梅》，主要描写情人间的相思之苦，虽委婉但略带一丝凄苦之美。那么，这首词和我们今天的故事有什么样的关系呢？故事的主人公叫季广福，江苏人，出生于1946年，童年时正赶上那个动荡年代，因此也就没什么童趣可言了。但随着年龄增长，天资聪颖而又略有文采的季广福逐渐显露才华。那一年，季广福虽只有20岁，但在村子里已小有名气。因为从事文书工作，所以经常会和县里的电台及报社接触，就凭这一点周围就已经簇拥了很多的异性目光。但是他却被一个梳着长辫子，性情温和的女孩子所吸引，

那个她就是小季广福3岁的薛荣珍。在季去薛家调解矛盾时两人一见钟情，而后两人在大队一起工作……

看似平淡的情感，却在彼此内心激起了层层涟漪。当时他们谁都不敢流露出哪怕一丝爱意，只是默默地在内心思念。但是好景不长，由于季广福要到大连去参军，刚刚培养起来的情感幼芽开始经受时空的考验了。

### 【两地相思】

花开是一种必然，但每一次花开仍然会给人以惊喜，仿佛花是突然间绽放的，让人没有丝毫的思想准备。就像季薛之间的情感，看似由于参军而变得暗淡的前景，却因为薛荣珍写信向季广福借一本高中数学书而峰回路转。

从此，二人的书信交流就频繁起来。当然信上所表达的仅限于工作和学习方面。他们互相鼓励、互

相鞭策。由于有了情感的滋润，他们的工作热情更加高涨，尤其是季广福在入伍一年之后就光荣地入了党。随后几年的日子是一如继往的甜蜜，几年间季广福给薛荣珍写的情书足有3尺厚。他们的情感中没有大江大河的轰轰烈烈，有的只是如泉水般的涓涓细流，绵长而持久。可就在1973的一天，季广福做出了人生最重要的一个决定，毅然决然地回家了。

季写信让薛到车站接他，并利用十天的假期订婚。他给她的订婚礼物是块表，她收到礼物很兴奋……

订婚后，季广福的心终于踏实下来，虽然依然靠书信交流，但言语亲密了许多。此后，二人的恋情越发顺风顺水。双方家里在了解到彼此情况之后，也都非常赞同这份男才女貌的姻缘。于是，在一年之后他们正式结为夫妻。

现在正是春季，蝶儿翻飞，蜂儿授粉，燕子从另一个世界赶来奔赴一个不聚不散的约会。可当年的季广福，本该开始享受春之歌的时候，却又不得不接受一个残酷的现实，那就是新婚燕尔便天各一方，这种思念之苦恐怕是常人无法忍受的。

### 【情深意长】

虽然，婚后他们无法真正体会夫妻生活，在彼此记忆中也大多充斥着思念之苦。但是一瞬间的甜蜜，让他们至今记忆犹新。也时常到部队探望，感受到自己丈夫工作有多不容易，夫妻二人临别时总是依依不舍……夫妻二人都在期待：季广福在期待转业，回到家乡替爱人分担一些家务，而薛荣珍则期待丈夫能守在身边，让他能近距离地体会自己的爱。而真的等到转业那天，等到季广福被安置到天津远洋公司时，他们却不知道是该庆幸还是难过。

这次转业来到地方工作，季广福再也不用六年只回两次家了，因为公司安排每位船员一年至少有两个月的休假。但工作环境依然是面对着一望无际的大海，面对着四周尽是铁皮的船舱。

他们等到的是依然是期待吗？尤其是季广福，转业后他能深切体会短暂家庭生活的甜蜜，也能够体会在两个孩子相继出生之后妻子家庭负担的沉重。他期待回归家庭，期待合家团圆的时刻。哪怕是替爱人刷刷碗捶捶背，或是站在街口等着妻子下班。其实，在转业的问题上，他们夫妻之间产生了结婚35年以来的唯一一次分歧。

分歧的结果是薛荣珍再一次选择了接受，再一次选择了期待，因为她宁愿相信能够等到幸福。她又开始默默地支持丈

夫：承担所有家务，照顾身患重病的公婆，抚育自己的孩子。而季广福虽然在大海里孤独的漂泊，但他没有让时光虚度，在工作之余刻苦学习，从一级报务员一直考到通用报务员。因为他知道，只有这样才能让妻子的户口由农业转为城市，进而离自己更近一些。况且他为薛荣珍做的也只能就这么一点点了。

他和她是不幸的，新婚伊始便分开；结婚35年，在一起生活的时间总共没超过6年。然而，他和她又是幸运的，因为他们始终彼此珍爱这份情感，珍惜在一起的所谓幸福时刻。即使再大的困难都没有摧垮他们的信念，孤独地守候着那份幸福。

3年前，季广福从高级工程师的岗位上退了下来，这一次他是真正地回归了家庭。上有百岁的老父亲、下有尚在襁褓的孙子，儿女也都事业有成，尽享天伦之乐。也许是上天对他们的回报：回报这份30多年的真情，回报薛荣珍的守候，回报季广福的坚韧。但是，苦尽甘来的季广福还有一个小小的愿望！就是带老伴去旅游……

人们常常以为人生最大的幸福在山顶，于是气喘吁吁、穷尽一生去攀登。最终却发现，他们永远登不到顶，看不到头。他们并不知道，幸福这座山，原本就没有顶没有头。而一路上走走停停，看看山岚吹吹清风，心灵在放松中得到某种满足。尽管没有大的愉悦，然而这些琐碎而细微的小自在，萦绕于心扉，一样芬芳身心恬静自我。即使是孤独的期待，前面的风景同样是一种幸福。对于心灵来说，人等待了一辈子，如果最终能等一个身心快乐的果儿，就已经实现了生命最大的价值。

《贻成之约·爱的故事》栏目组相约下期“爱的故事”

## 康乃馨送给您

# 母亲

康见意承心在旁，乃至吾现情难当；  
馨馨花香飘远方，送自歉捧护手藏；  
给恩之育无以尝，母爱无尽祝安康。

□ 庆生/文

我们往往是在回首的片刻，在远行之前，在离别之中，发现我们从未离开过母亲的视线，离开母亲的牵挂。“谁言寸草心，报得三春晖”。我总在想，我们谁又能回报母亲什么呢？母亲是一种岁月。无论是我个人也许平庸也许单纯的经验，还是整个社会前进给我的教诲和印证，在绝无平坦而言的人生旅途，担负最多痛苦，背负最多压力，咽下最多泪水，仍以爱、以温情、以慈悲、以善良、以微笑，对着人生，对着我们的，只有母亲！永远的母亲！

最圣洁的爱，沉浸于万物之中，充盈于天地之间。

这个世界上最伟大的爱是母

爱，不知身为子女的我们又有多少能够诠释这份无私的爱。现在就要迎来一个美丽而神圣的节日——母亲节，也许您并不知道，但我仍想以爱的名义对您说一声：妈妈，节日快乐！小时候，妈妈是我们的依靠，向她诉说我们小小的愿望（一个遥控赛车，一个洋娃娃，一份份好吃的零食），不管生活多么艰难，她还是去满足我们一次又一次无理的要求。或许那时我们无理取闹成为我们有利的“武器”。

长大了，现实中的距离越来越大了，很少呆在家里一起吃晚餐，一起看电视。但是心里的距离却是越来越近了，多了好多好多的忧虑，多了好多好多牵挂。以前听到

您的话语感到的是太多太多厌烦，现在，每天听到您的唠叨越来越少了，反而有着太多的不习惯。听您讲我小时候的故事，不禁捧腹大笑，也不禁对您产生敬佩之情。母爱如水，她清新而源长，厚泽而无杂，亲切而温柔。我知道，您的爱从我来到这个世界上，就不曾停歇过。现在我真想大声对您说一声：妈妈，我爱你！

在我眼里，母亲是一种永远值得洒泪感怀的岁月，是一篇总也读不完的故事，也是一段永远抹不掉的记忆！所以，儿在外面好好地照顾自己，不伤害自己。因为有一双无形的眼睛，始终注视着我们，一颗脆弱的心牵挂着我们！

# 父爱如山

□ 庆生/文

父爱是一座山，高大威严；父爱是一汪水，深藏不露；父爱是一双手，抚摸着我们走过春夏秋冬；而父爱更是一滴泪，一滴饱含温度的泪水。

父爱如山！是您，在儿子蹒跚学步的时候，为我们趟平路上的崎岖。在儿子顺利成长的途中，把儿子扛在肩上让儿子看见更广阔的世界；也是您，在儿子即将成人的瞬间，用一双布满老茧的手按在我们的肩头，传达给我们责任的嘱托；更是您，“我的父亲”用两只从清澈变化到混浊的眼睛告诉儿子：生命已经传递给儿子永远没有终点的旅程；父亲，您放心！我会用肉体的继承和您的期望再次延伸。我知道，您的爱是沉默的爱，没有娇宠儿女的甜蜜言语，极少嘘寒问暖的关照，找不到切切叮咛的细微。但您给我的爱如山，谁也走不出这座山；在儿子成长的道路上，跋涉的艰难和山外青山楼外楼的壮观，儿子知道了不断进取。摔倒的时候，山就在眼前屹立，那是鼓励也是挑战，父亲，您看——儿子学会了战胜自己！

挫折悲伤中，山那铁一样的面孔带着“嘲讽”和“蔑视”，儿子知道，那是激励，于是重新站起，才知道风雨之后的彩虹更加艳丽。

父爱无言。“至爱”从不挂在嘴上，我知道您说得少、做得多，每次电话打通，您总是“大善无言”。您能为儿献出一切，哪怕是宝贵的青春，满头的青丝，筋骨与血肉！何时能够完全真正读懂您？无言的爱在酣睡中您看着儿女们的笑容。回忆里，您的爱是不怕苦难的精神，我们继承的是沉思翅膀如何更加有力。

父亲，您是一支古老的藤，承载着对岁月的眷恋对往事的缠绵。虬劲的枝蔓里，写满了思念、宽容、等待，凝聚了过去、现在、未来。您是一片深情的海，描绘着春天最美的画卷，夏日里瑰丽的诗篇。您博大的胸怀，贮藏着憧憬、思念、眷恋，充满着欢乐、关爱、希冀。您是一条金丝带，让心相拥，让爱汇集。

在父亲节即将到来的日子里，我大声说出对父亲的爱，祝愿世上所有的父亲们节日快乐！





我们都知道蚂蚁兵团的力量，我们都欣赏足球大赛的魅力，我们都明了以狮驭狼的文化，这些都是团队作战成功的案例。面对激烈挑战的今天，什么样的团队才能列入优秀团队？

我们每一个人都是独特的个体，由于生活环境、天赋秉性、知识架构有异，专业与兴趣不同，时间和精力有限，不可能对任何事情都精通，不可能把任何事件都做好；而且在某种程度上讲，我们每个人都是天才，都有自己最擅长的领域，也无例外地都有自己的“短板”。

但是没有完美的个人，却可以有完美的团队。完美的团队源自哪里？

一是组合，二是恒，最重要的是还要有亮剑精神。

团队是一个优劣互补的组合

体。这就好比金庸先生笔下的桃谷六仙，单从个体来看他们的功力一般，但若六个组合起来就可以赛过令狐冲了，这个组合体就起到了一个1+1>2的放大镜作用。水滴石穿最能诠释“恒”的意义。企业的“恒”主要表现在企业文化上，运用企业文化来向社会传达一种正确的价值导向，同时来合纵我们的员工，连横我们的伙伴，建立企业品牌，建立社会品牌。贻成所倡导的“责任与创新”、“诚信、严格、求精、进取”，是贻成人对社会的庄重承诺，更是贻成人成熟自信的体现。最具有亮剑精神的人物当属李云龙。面对强大的对手，明知不敌，也要毅然亮剑！即使倒下，也要成为一座山，一道岭！！这是何等凛然，何等决绝，何等勇气！重中之重的是团队首领，是否有心

# 团队

# 的力量

□ 文龙

灵的高度、宽度、厚度和温度，能团结一批人凝聚在一起，为共同的梦想而打拼。

因此一个优秀的团队必然要资源整合，优势互补，劣势互勉，发挥集体智慧与团结的力量，发扬亮剑精神，才能最大限度地发挥整体优势，以一当十当百，在激烈的市场竞争中方立于不败之地。这样的团队打不倒，更打不散！

现代企业之间的竞争表明，影响企业竞争力的核心因素不是个人的力量，而是这个企业的整体实力。一个团队真正的核心竞争力的不是源于个别人，而是团队的力量。因此，以忽视绝大多数人的存在来突出少数人的价值，以损害绝大多数人的利益来优化个别人的利益是不足取的。因为，这样做

的结果只有一个，那就是削弱了团队的力量。我们只有运用优秀团队的管理思想和方法，充分发挥全员的向心力、凝聚力，发挥我们每个人的特长与优势，才能完成我们YESHINE的使命。缺乏团队合作精神的组织和企业是很容易崩溃与衰落的，如太平天国集团的失败，青岛双星的衰落，武汉红桃K的一蹶不振，都是因为缺乏团队协作精神而失败的案例，是令人扼腕叹息的。

作为贻成的一员，我们应该感到荣幸与自豪。因为这是一支有凝聚力、有战斗力、有创造力的团队，有优秀的策划者和执行者，在这样的团队中奋斗，我们不是在为别人打工，而是为了实现自己的价值而拼搏，为了使自己的青春更加绚烂而努力！

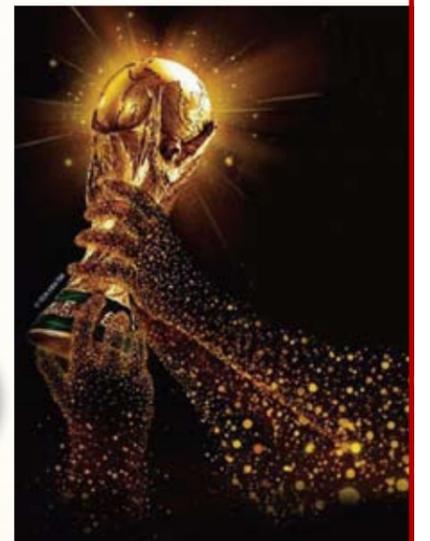


工作之余我们依然很酷

## 足球热身赛



为丰富贻成成员工业余生活，团结员工队伍，3月25日，在贻成小学操场组织了一次热身训练和小场地的对抗训练赛。大家兴致高涨，达到了预期目的。



# 浅论地产营销中的“矩阵管理”

营销 陈士博

房地产开发企业能否出现微软、苹果、麦当劳或可口可乐一样的世界级品牌？至少到现在为止，美国、日本和欧洲的发达国家没有房地产开发企业象上述品牌一样响彻全球。较有代表性的，多为包含地产经纪、金融及衍生品、酒店等多种方式经营的集团或机构，如房地美（FRE）和房利美（FNM）、Cendant（Century21®）等，却多年徘徊于200强之外，其中房地美（FRE）于金融危机前最靠前为排名190位，而接下来的金融危机使得房地美、房利美进入破产保护程序而退市。那么，我们所理解的地产开发商，而非经纪机构，是否有可能登上此名单而成为全球性企业呢？答案可能是，在

中国这个最大发展中国家里，会产生地产巨鳄，也可能会登上榜单，但不可能发展成为基于此模式下的全球性企业。原因是，土地无法象一般生产资料一样源源不断的供应，以及产品（不动产）、开发流程的特殊性，使房地产开发企业无法象普通制造业一样工厂化、集约化生产并进行全球行销；另一方面，产品消费决定因素是以性价比为主要标尺，品牌忠诚度和重复消费的难以建立，以及房地产因各异的政治制度、金融政策、法律体系、社会发展程度、生活习惯等因素，很难跨国界持续发展。如万科公司，以及地产各路领军诸侯，2010年已达到或步入千亿销售额级别，却仍为典型的国内市场型公司。虽史无前例，但其决定因素的前提同样史无前例——那便是最大的发展中国家市场、最为庞大和快速的城市化进程、住宅商品化后的梯级需求集中爆发、“唯GDP论”的“固定投资拉动经济”模式及一切具有“中国特色”的政经导向，才使得掌握其扩张模式“秘诀”的地产先锋企业能够发展到令人瞩目的量级。

拿地、融资与营销号称地产企业发展的“三驾马车”，管理就是如何让这三匹马目标一致且奔跑迅速，尤其是经历“机会发展”、“滚动发展”后步入“规模发展”之时，何种管理模式决定着何种扩张方式。历数规模企业的代表，开发领域如万科、龙湖、恒大、碧桂园，销售代理企业如世联、易居等，皆倡导“矩阵管理”，同时以自身发展亦为“矩阵管理”增添更具说服力案例。简单的

讲，按美式管理理论，矩阵就是按战略与战术分工，互借资源，从架构上达到资源合理使用。在矩阵这个不同管理元素构建的大网中，处理好矩阵问题，可以尽情纵横驰骋，左右逢源，企业同时能够快速的发展。跨国公司一直是成功实施矩阵的领头羊，如IBM。而相对于研发型、制造型企业，地产企业的二级管理，其成本、难度又在其上，使得规模性地产企业将“矩阵管理”视为发展唯一路径，其明显能带来四个公认的最大好处有：

**第一个好处，能充分资源共享。**在矩阵管理中，人力资源得到了更有效的利用。研究表明：一般用这种管理模式的企业能比传统企业少用20%的员工。

**第二大好处，能迅速解决微观问题。**使开发过程中的地缘性问题，能够因地制宜、就地解决。

**第三大好处，兼顾子公司能动性、积极性、创造性与母公司的宏观指标平衡、宏观战略执行。**

**第四大好处，横向战略整合资源可降低成本、提高效率、对抗风险、实现边际效应。**

但是，矩阵管理亦为“双刃剑”，具有典型的“矩阵管理之困”，如宏观问题管理成本加大，多头汇报会让企业经常产生扯皮现象；矩阵管理改变了分公司纯粹利润中心的角色，但却让员工管理的环境变得复杂，多头指令使沟通成本大大增加。如何划定“矩阵”中的交叉与分工，则成为“矩阵管理”的成败关键。以“马车”之一的地产营销来说，其“矩阵模型”渐趋成熟，所在整个管理体系来讲尤其特殊性和重要性。在讨论营销矩阵模型之前，首先需明确前提和共识，即：

**1、营销重要性凸显。**市场与政策突变、国家经济结构深刻调整将使地产企业短期内面临资金流压力，长期面临发展模式压力，而属于营销解决的，终要归于营销。也就是说，企业终究会面临财务指标与营销指标的完成能力，牛市的利润率和节奏、熊市的资金流与出货速度，乃是规模性企业度过市场波动的终极保障；

**2、营销概念广义化。**自可行性研究地域、控规、成本之时，即纳入营销范畴，而不能将营销仅仅理解为销售力。应贯穿于规划、产品研发、报建进度、工程排期、推广与销售等各个环节之中，是使产品成为商品的最基本原则；同时，也是贯穿开发体系中唯一可遵循的脉络。

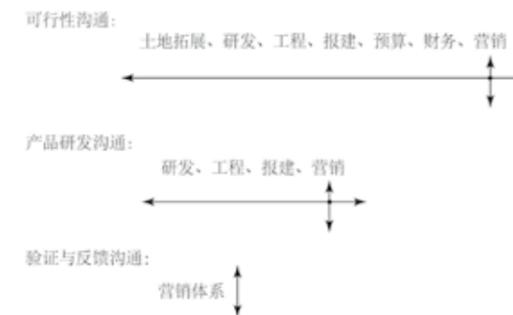
**3、营销战略与战术区分。**无论自建营销团队还是代理公司，矩阵管理的重点是如何区分营销的战略和战术问题，使之矩阵管理中两者平衡相益。

**4、此营销概念适用于市场成长型企业，而非资源性或政策性企业。**

唯有基于以上前提和共识，才能纳入相对广义的“营销7PS”理论中套用，即决定营销7种因素：产品（Product）、价格（Price）、渠道（Place）、促销（Promotion）、人员（People）、过程（Process）、物证（Physical Evidence），可是从以上7方面确定矩阵模型，简单来说，就是母公司与子公司的营销分工与交叉（以下用“一”和“1”标明沟通方式为横向与纵向）。

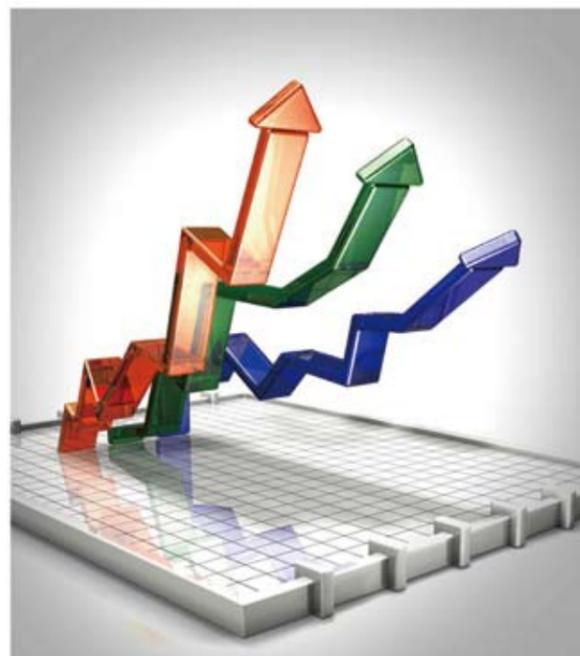
1、产品（Product）范畴，营销体系需有可行性沟通（一）、产品研发沟通（一）、验证与反馈沟通（1）；

（如图所示）

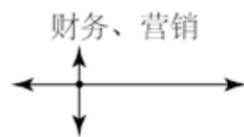


2、价格（Price）范畴，营销体系需有财务指标沟通（一）、销售指标分解沟通（1）、验证与反馈沟通（1）；

（如图所示）



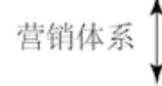
财务指标沟通:



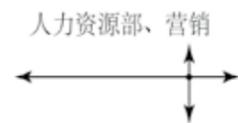
销售指标分解沟通:



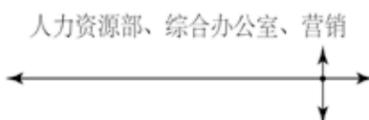
验证与反馈沟通:



人力资源沟通:



培训体制:

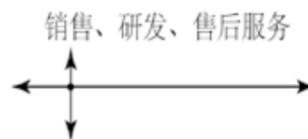


晋升与淘汰:



6、过程 (Process) 范畴, 营销体系需有消费者流程管理沟通 (1); (如图所示)

消费者流程管理沟通:



7、物证 (Physical Evidence) 范畴, 包含产品展示体系及企业品牌等无形物证, 营销体系需有提供物证沟通 (一)、树立及维护品牌沟通 (一、1)。 (如图所示)

提供物证沟通:



树立及维护品牌沟通:



通过以上分析, 决定营销的7个方面里, 只有横向、纵向交叉分工, 才能够完整实现营销功能, 也是营销体系矩阵管理的雏形。而在实际应用中, 矩阵管理的误区大致分为四种: 其一, 过于倾向横向

3、渠道 (Place) 范畴, 因地产企业销售渠道模式较为固定和特殊, 故渠道范畴为纵向沟通 (1);

(如图所示)

纵向沟通:



4、促销 (Promotion) 范畴, 含推广、行销等一切促进手段, 需有推广、行销、促销沟通 (1), 验证与反馈沟通 (1);

(如图所示)

推广、行销、促销沟通:



验证与反馈沟通:



5、人员 (People) 范畴, 营销体系需有人力资源沟通 (一)、培训体系 (一)、激励机制 (一)、晋升与淘汰 (1);

(如图所示)



沟通, 造成纵向沟通不畅, 母公司与子公司目标不符、节奏脱节, 步调难以一致; 其二, 过于倾向纵向沟通, 横向沟通不畅, 造成子公司无法独立运转, 各纵向体系无法协调一致; 其三, 虽明确平衡横向与纵向平衡, 但流程缺失或职能不清, 仍可导致管理混乱而无责任承担者; 其四, 完全可横向、纵向管理的, 仍设置不必要的交叉管理, 而造成不必要的资源浪费与效率低下。虽然矩阵组织形式在复杂、动态的环境中表现得更为有效, 但并不是惟一的选择模式。营销体系是否应该实行矩阵式管理, 应实行前考虑如下问题:

- 1、共享资源的压力与独立发展的压力孰轻孰重;
- 2、环境对两种或更多的营销问题影响是否强烈。当环境一方既要求专业技术知识机资源支持, 另一方面又面临销售指标压力时, 这种双重压力意味着在组织的职能和指标完成之间需要一种权力的平衡。为了保持这种平衡就需要一种双重职权的结构。

3、矩阵化变革前是否先能做到职能化清晰, 否则将会使问题更加复杂化。

4、矩阵化的分工、横向与纵向流程、完善的管理制度是否完备, 是能够保证矩阵化后的沟通、决策大量增加的必要条件。

5、是否具备信息共享的重要硬件, 矩阵之困就是因为双向指挥、沟通不畅, 而发达的现代通信技术模式, 可以为矩阵管理建立一个“安全网”——最关键的信息共享, 才能保障最基本的沟通效率。

在公司的经营战略和产品组合确定的情况下, 组织构架的选择对于公司的盈利性以及价值提升往往会有重大影响, 尤其是在提高效率、改善管理沟通、降低成本和提高质量等方面。当然, “矩阵管理”只是一种管理模式和手段, 抛弃企业发展战略与目标, 任何管理模式皆为空谈。以目前贻成实业架构, 作为营销方体系仍在完善之中, 完美仍会假以时日, 以图最快顺应大局与趋势。摸索中藉以此文表达肤浅认识, 与同仁共勉。



小布达拉宫本名普陀宗乘之庙，位于承德避暑山庄北部，建成于清乾隆三十六年(1771年)。“普陀宗乘”是藏语布达拉宫之意。小布达拉宫依山就势，逐层升高，气势磅礴，宏伟壮观。

乾隆三十六年，为乾隆帝六十寿辰和皇太后八十寿辰之年，边疆各少数民族的首领云集承德，举行盛大的庆寿活动，出现了前所未有的全国民族大团结的局面。为了敬重各族信仰，团结各族人民，乾隆帝御旨建造这座大型寺院。普陀宗乘之庙是“外八庙”中规模最大的一座庙宇，因仿拉萨布达拉宫而建，俗称小

布达拉宫。

这座寺庙内大小建筑约60处，殿堂楼宇，星罗棋布，依山面水，巧于利用地势和景物衬托，布局灵活，又不失庄严肃穆。主体建筑大红台，通高43米，台中央万法归一殿是主殿，殿顶部高出群楼，殿顶都用鎏金鱼鳞铜瓦覆盖，金光闪闪，富丽堂皇，极其雄伟壮观。底部因三层群楼合围，影阴暗，光照对比鲜明，造成了宗教森严肃穆的气氛，是宗教建筑上的瑰宝。普陀宗乘之庙是在汉族传统建筑的基础上融合藏族建筑特点建造的，它是汉藏建筑艺术交融的典范。

# 印象承德 之 小布达拉宫



# 人大会议热点： 忧国不谋身

## 无为

2011年3月14日上午，在十一届全国人大四次会议上，美国有线电视新闻网记者问温家宝总理：“您担任总理的职务已有8年，可能将于2013年卸任，您希望为后人留下什么‘遗产’？”温家宝总理回答说：“我的任期还有两年，我面临的工作还十分繁重。我应该像一个战士一样，在自己的岗位上坚持到最后一天，做到忧国不谋身，恪尽职守。”

“忧国不谋身”出自唐代诗人刘禹锡《学阮公体三首》，原诗为：“昔贤多使气，忧国不谋身。目览千载事，心交上古人。”

“忧国不谋身”其深意在于，一个人要把国家的利益和人民的利益始终放在高于一切的位置，不为自己的利益而患得患失、斤斤计较。一个大国总理，正如温家宝总理自己所言：“我面临的工作还十分繁重。”事实上，他没有时间和精力来为自己考虑和打算，除了尽职尽责做好工作之外别无所求。这给我们的各级领导提了一个醒，凡是都要以大局为重，以事业为重，以促进发展为重，“不能有任何的私心杂念”，不能有半点的马虎、懈怠和自满。只有这样，我们的事业才能不断向前推进。

不谋身，方能集中精力干事。眼下，一些领导干部不能集中精力干事，群众对此深恶痛绝。有的人缺乏干事创业的激情，有的人人未老志先衰，口口声声说自己上了年纪，以此为借口就可以少干事和不干事了，还说得冠冕堂皇的“多让年轻人干事，多锻炼锻炼年轻人”。有的人把干工作看成是给某个领导干，给某个组织干，唯独不把它当成事业来干，不把它当成是自己应尽的责任来对待。混日子的人大有人在，没有责任心，没有进取心，没有上进心。有的人一旦提升无望，事业进步无门，就走上“革命意志衰退”的道路，说自己身体不行，说自己精神状态不好，说自己面临的困难和问题很多难以解决，总是找一些借口，不认真干事，不扎实干事，不任劳任怨干事。一有工作任何来临，总是讲价还钱，总是拈轻怕重，总是说自己付出太多收获太少。

不谋身，定能少些私心杂念。党员干部要一心一意干事创业，当务之急就是要克服私心杂念，抛弃一些不正确的思想和观念，力争干一番事业。眼下，一些领导干部表现得最为突出的是：要么急功近利、急于求成。要么只顾眼前利益，不顾长远利益；只讲局部利益，不

讲全局利益；只重“显绩”图表面，不重“潜绩”打基础。“面子工程”、“形象工程”、“花瓶工程”不在少数。要么好大喜功、慕求浮名。这样的人时间长了，很难保证不出问题。干部干事的前提是干净，干净的前提是没有私心，没有私心的前提是不为自己打算，心中装着事业，心中装着责任，心中装着群众的疾苦。江泽民同志曾指出：“每一个领导干部都应好好想一想，参加革命是为什么？现在当干部应该做什么？将来身后应该留点什么？”我们说，“投入地干事业忘了自己”，就是要心无旁骛全身心地投入，来不得半点的虚假，来不得半点的不负责任，来不得半点的得过且过。只有这样，我们才能创造无愧于党无愧于祖国无愧于人民无愧于时代的业绩。

不谋身，才能坚持义无反顾。为了正义而勇往直前，毫不犹豫，这不仅是对党员干部的一般性要求，而且是对党员干部特别是领导干部的一个刚性的要求。有的同志，在面对困难和问题时，要么退缩，要么瞻前顾后，要么事不关己高高挂起，要么推脱责任，于是，不敢放手工作，也不敢大胆工作，也就更谈不上创造性地开展工作。“认准了的事情就干”，不为自己想后路，不给自己留后路，只要是党

和人民事业需要的，只要是人民群众利益需要的，不管付出多少心血，不管付出多少代价，也应当在所不惜。为人民利益坚持对的，为人民利益改正错的，值得领导干部们认真牢记并努力践行。朱镕基同志曾说过：“不管前面是地雷阵，还是万丈深渊，我都将义无反顾，勇往直前，鞠躬尽瘁，死而后已。”这是需要勇气的，也需要一种胸怀，更应当成为一种追求。只有大局在胸，才能忘记小我；只有义无反顾，才不会苟且偷生。没有这样的境界，就很难做到“不懈怠、不自满、不折腾”。

前进的道路并不平坦，责任和使命总在肩头。大国总理的品质、精神、斗志和情怀，不仅给我们温暖和感动，也给我们信心和鼓舞，更重要的是给了我们前行的力量和方向。我们应当增强政治意识、大局意识、群众意识、履职意识、学习意识、创新意识、自律意识。在我看来，履职是第一等重要的，是因为再好的理想和愿望也需要行动，没有行动再好的理想和愿望也是“空了吹”。新形势、新任务赋予我们履职的新内涵、新要求，让我们同心同德，开拓进取，扎实工作，以最优异的成绩和实现“十二五”的良好开局来迎接中国共产党成立90周年！

# 5·12 三周年



## 防震减灾知多少

□ 国殇

今天是“5·12”汶川地震三周年。三年过去了，新生命的诞生与新城区的建成，使灾区人民开始了新的生活。然而不堪回首的灾难留给人们身心的伤痛是刻骨的。2011年3月11日发生的地震海啸堪称世界上最昂贵的灾难，这场灾难也让日本从世界第五大援助捐赠国变成最大援助接受国之一。

据了解由于全球进入地震频发期，中国大陆已进入地震活动活跃时期。而事实上在很多情况下，真正造成伤害的不仅仅是地震本身，是人们面对震灾时防范措施不当。据专家介绍，市民要充分利用报纸、广播等各种方式学会在地震发生时要及时、正确地自救——

### 楼房内地震应急：

地震一旦发生，首先要冷静判別震动状况。然后先暂时躲避到坚实的家具下、墙角及承重墙较多、开间小的厨房、厕所，同时要注意避开门窗等墙体薄弱部位。强震过后，要迅速撤到房子外面。撤离时，注意用枕头等柔软物体护住头部，千万不要跳

楼，也不能使用电梯。

### 学校地震应急：

在教室里上课的学生要在教师指挥下迅速躲在各自的课桌下；在操场或室外的，可原地不动蹲下双手保护头部；注意避开教学楼及附近的高大建筑物；切忌不要马上回到教室。

### 公共场所地震应急：

在商场等公共场所突遇地震，要快速躲到近处的大柱子和大商品旁（避开商品陈列橱），或朝着没有障碍的通道躲避，然后屈身蹲下，等待地震平息。处于楼上位置时，原则上向底层转移。但楼梯是建筑物抗震薄弱部位，因此要看准脱险的合适时机。在街上行走突遇地震，高层建筑物的碎块可能会掉下来伤人，最好将皮包等物品顶在头上；无物品时，也可用手护在头上迅速离开电线杆和围墙，跑向比较开阔的地方躲避。火车上突遇地震，应立即采取防御行动。如果火车时速不快可用手牢牢抓住拉手、柱子或座席等，并注意防止行李从架上掉落下来。

### 震后自救：

地震时先找房屋倒塌后形成的三角空间，如果已被埋压在废墟下，首先要保证呼吸畅通，挪开头、胸部的杂物，有煤气、毒气时，用湿衣服等物捂住口、鼻；避开身体上方不结实的倒塌物和易掉落的物体；扩大和稳定生存空间，以防余震发生后，环境进一步恶化。尽量保存体力，用石块敲击能发出声响的物体，向外发出呼救信号，不要哭喊、急躁和盲目行动，尽可能控制自己的情绪，等待救援人员到来。如果受伤要想法包扎，避免流血过多。如果被埋时间较长，救援人员还未到，或者没有听到救援信号，就要想办法维持自己的生命，尽量寻找食品和饮用水，必要时自己的尿液也能起到解渴的作用。

灾难残酷。面对灾难，我们能做的不只是悲天悯人，更要学会防震减灾学会自救，将灾难造成的损失降到最低。为了更多家庭的美好，为了孩子阳光下的微笑，请珍惜生命……

- ★ 滨海中心
- ★ 双岛会所
- ★ 森林公园
- ★ 游艇码头
- ★ Golf人生
- ★ 高端物业
- ★ 湖泊水系
- ★ 智能安防
- ★ 园林景观
- ★ 大器别墅

十星级别墅 水木清华构筑滨海标杆官邸

SHUIMUTSINGHUA VILLA GARDEN



SHUIMUTSINGHUA VILLA GARDEN

贻成·水木清华

## 中央森林公园·十星大家别墅

贻成·水木清华  
七平方公里森林与花卉农场里的纯别墅

森林是地球之肺，也是别墅之肺。森林别墅意味着健康、绿色、阳光、雨露等纯粹天然的居住生态。每日450000千克氧气，无尽的杀菌分子，徜徉于绿色之中，肆意享受自然。水木清华，滨海森林公园里唯一的居住区。

预约热线 8622-66309999

森林外 10000亩黄港水库 / 1000亩花卉基地 / 200亩生态农场  
250亩钓鱼池 / 荷花池生态资源匹配

项目地址：中国·滨海新区·滨海森林公园、滨海国际高尔夫球场旁·水木清华园（滨海森林公园、滨海国际高尔夫球场旁）

开发商：天津塘沽贻成实业有限公司 营销代理：世联地产 策略行销：【帝·十三】广告行销策略中心





## 婚房 不必麻烦父母

65<sup>\*</sup>平米一室 85<sup>\*</sup>平米二室 热销户型升级版 开盘在即  
预约咨询火爆进行中

5公里畅达塘沽、泰达繁华中心  
上北双湖双园臻稀生态四围环抱  
社区内私享近10万平米城市级奢侈景观  
一窗尽纳四季风景  
贻成·豪庭热销户型升级版盈春加推  
65平米起，看得上，买得起

[Http://www.yeshine.net/adz3.html](http://www.yeshine.net/adz3.html)

开发商：天津塘沽贻成实业有限公司  
项目地址：塘沽区塘汉路与云山道交口  
项目规划：天津大学城市规划设计研究院

VIP LINE- 86-22-25217070 / 7700  
营销中心：天津市塘沽区塘汉路与云山道交口

津国土房售许字【2010】第732-001号 特别声明：本广告中图片文字仅作说明使用，亦不是开发商的要约，不构成双方买卖合同内容。资料的最终解释权归开发商所有。

