

热烈祝贺湖南顺时物业管理有限公司 顺利开业

顺天集团在经营十几年的房地产业后,而今又有了属于我们自己的物业产品板块——湖南顺时物业管理有限公司。

为了逐步实现公司模块化、管理,发挥公司管理效能,减少沟通成本,为今后顺天房地产开发和房产销售做好更贴近客户的服务,根据顺天集团战略发展需求,在集团领导的关怀和指导下,在各兄弟单位的大力支持下,在公司全体员工的共同努力下,湖南顺时物业管理有限公司利用近2个月的时间完成了公司筹备筹建、物业资质办理、人员招聘、培训、管理模式搭建等工作,并于2015年7月1日正式挂牌成立,并顺利接管了顺天国际金融中心物业管理。

随着顺天房产开发的楼盘日益增多,成立属于自己的物业管理公司变成大势所趋。物业管理与房地产开发紧密相联,都是为房产业主和租户服务。如何让客户至始至终享受到顺天的服务特色,让顺天房产品牌走遍千家万户,这是顺天力争发展的品牌战略方向。

顺时物业管理公司是顺应顺天集团战略板块发展和调整的必然产物,物业管理公司的成立,将为顺天集团产业优化升级及战略发展注入新的血液,给顺天集团发展带来新的商机,更有利于发挥集团公司内在潜力,促进酒店板块与物业人力资源的整合,实现强强联手,进一步提升顺天房地产的市场竞争力。



顺时物业公司管理团队及员工(部分)风采。

顺时物业的优势

1. 顺天集团项目资源优势

顺天集团已开发建设多个楼盘项目,如顺天·北国风光、顺天·黄金海岸、顺天城、顺天国际金融中心、顺天御岭、顺天·洋沙湖旅游度假区等,这些项目为顺时物业公司提供了广阔的工作施展空间。

另外顺天建设拥有200多个项目经理,顺时物业公司都有很大机会承接以顺天命名项目的物业管理工作,这为顺时物业管理的板块提供了广阔的拓展空间。

2. 顺天集团物业委托管理的经验优势

顺天集团开发建设的楼盘项目一直委托国内具有一级物

业资质的中航物业公司管理。顺天集团通过与中航物业公司十几年的合作,积累了丰富的物业管理理念和管理经验,这些理念和经验为集团在物业管理领域的发展奠定了坚实基础。

3. 顺天集团战略定位调整的优势

众所周知,土地资源是有限的,房地产开发将会随土地资源的枯竭而走入拐点,但与房地产板块相配套的物业服务管理的市场前景是广阔的,潜力是巨大的。顺天集团一直以建筑、房产为龙头的战略将逐步转变为以房产项目物业服务管理、旅游酒店方向调整。

4. 物业行业改革的潜在市场优势

目前全国物业行业都在进行资源整合,打造互联网+1的平台。顺时物业公司将抓住契机,将洗衣厂、无公害农副产品基地的食品配送、项目中的食堂配餐、超市商品配送等多元化产业拉入平台中,先利用项目客户资源进行推广,进而向长沙市、湖南省物业平台推广,把顺天的多元化产业推出去,同时引进如收发快递业务、为平台中其他有需求的商家解决最后一公里的配送问题等多项有偿服务,进一步提升顺天集团的品牌影响力。

公司发展理念、原则及措施

顺时物业本着“真诚、善意、精致、完美”的企业精神,及“科学规范、竭诚高效、安全文明、持续发展”的质量方针,坚持“以人为本”的服务管理理念,对物业项目实施科学的管理,提供优质的服务,并在现有管理经验及管理资源的基础上,不断调整更新,导入先进的管理理念,创建一套与顺天国际金融中心5A级写字楼及办公需求相符的管理模式,使业主与租户真切地感受高品质的物业和高品质的管理所带来的便利和超值享受。

管理理念

一、服务第一、管理从严的理念:

“服务第一”是顺时物业管理的宗旨,公司将在管理中秉承“以人为本”的管理理念,从业主及租户的需求出发,强化服务机能,丰富服务内涵,提供优质、周到、及时的服务。

“管理从严”是服务的保障和基础,公司将对从对物业的维护管理、员工的管理以及对使用人不当行为的的管理和劝阻方面,建立严格、周全的管理制度,实施依法管理,从严管理,科学管理以确保物业管理服务收到应有的成效。

二、专业管理与业主自治管理相结合的理念:

在日常管理中,将充分发挥两个积极性,即物业管理公司的积极性和业主、租户的积极性。顺时物业将尊重并按广大业主的要求,通过物业服务中心对物业实施专业化的管理,同时努力争取业主的支持配合,使其能正确使用和维护物业,并自觉遵守业主公约,共同创建文明的办公环境。

三、物管为主、多种经营的理念:

在搞好日常管理和常规服务的同时,从物业的实际出发,开展一系列服务性的多种经营,既满足广大业主不同需求,又增强物管公司的造血功能,增加经济积累,以利于更好地为业主服务。

管理措施

一、实施全程物业管理,从开发商、业主及专业物业管理角度构筑一个优秀的物业管理硬件环境。

二、设置项目物业服务中心,配备专业管理人员,实施专业化服务,为入驻企业提供一站式服务。

三、在公司现有管理资源的基础上,充分借鉴行业先进管理经验,积极培养高素质的管理人才,为顺时物业管理组建一支高素质的物业管理队伍。

四、导入ISO9001质量管理体系,紧密结合项目物业具体实际,制定一套切实可行的规章制度,确定一系列高标准的物业管理行为规范,以制度促管理,寓管理于服务。

五、严格遵守《长沙市物业管理条例》等有关物业管理法规,制定切实可行的管理方案;与业主及租户签订服务协议,依法约束双方行为。

六、运用CS系统(顾客满意战略),建立富有亲和力的管理和服务模式。

七、运用CIS系统设计,进行整体形象策划包装,形成独特、鲜明的形象系统,以提升物业的整体品质。

八、依照市场化、企业化的运作方式,提供全方位服务,开展多元化经营。

顺时物业公司五年规划

一、规划时间:2015年7月1日至2020年6月30日(五年)

二、资质升级计划:

- 1、2015年(三级)(市物协会会员单位)
- 2、2017年(二级)(市物协副会长单位)
- 3、2019年(一级)(中国物协会会员单位)

三、项目承接计划:

- 1、2015年(2个:接管顺天IFC、介入顺天御岭项目)
- 2、2016年(3个:前期介入洋沙湖项目)
- 3、2017年(4个:承接顺天旗下的全部已完成项目)
- 4、2018年(5个:管理好公司项目,对外承接新项目)
- 5、2019年(6个:管理好公司项目,对外承接新项目)
- 6、2020年(7个:管理好公司项目,对外承接新项目)

四、项目创优计划:

- 1、2016年(市优1个)
- 2、2017年(省优1个,市优2个)
- 3、2018年(国优1个,省优2个,市优3个)
- 4、2019年(国优2个,省优3个,市优4个)
- 5、2020年(国优3个,省优4个,市优5个)

五、人才培养计划:

- 1、根据苏董事长、胡总指示,顺时物业公司成立之时,应着力打造一支“忠诚、专业、敬业、团结、奉献”的优质管理团队,为物业公司今后做强做大提供强有力的人才梯队保障。
- 2、根据项目承接计划,以顺天国际金融中心项目作为人才培养基地,每年培养2-3名保安部负责人、工程部负责人、客服部负责人及项目经理。
- 3、逐步建立和完善公司人才引进、内部优秀员工培养及相关保障措施综合配套机制。
- 4、根据“请进来,走出去”的原则,做好公司中高层管理人员的**知识、专业技能提升培训工作。

短讯

抢抓机遇、稳打稳扎、打好下半年的攻坚战

——顺天建设召开2015年上半年度生产经营工作大会



顺天集团苏松泉董事长作重要指示

【本报讯】2015年7月24日,湖南顺天建设集团召开2015年上半年度生产经营工作大会,项目经理、技术负责人及相关现场管理人员共计160余人出席。苏松泉董事长亲自出席大会。

会上,总经理邵建希作了主题为《把握形势、稳中求进,抓住机遇,应对挑战》的报告。报告分三大部分,第一部分是紧盯目标,同心共济,迎难而上,初步实现2015年生产经营工作阶段性目标;第二部分是认清形势,剖析市场,抓住机遇,稳中求进,顺应瞬息万变的市场,适时调整公司经营管理战术;第三部分是锁定目标,抬高认识,坚定信心,应对挑战,为全面夺取顺天建设2015年经营目标而不遗余力。

其后,副总经理王国军,党支部书记、工会主席兼人力资源部经理孙佑林就上半年工程质安工

作情况和下半年的工作部署及人力资源管理工作的分别发表讲话。

最后,苏董事长就建设集团经营工作讲了四个方面的意见:一是要表彰先进,批评落后;二是要规范项目管理,服务到位;三是要抓住机遇,拓宽市场;四是要强化廉政,加强内部管理。同时,针对实际工作问题的处理,如现场质安管理、业务引进、新政策应对、财务管理、品牌推广等方面提出具体工作思路,并在具体措施和方法上给予与会者详细指点。

大会结束后,建设公司将认真落实苏松泉董事长重要讲话精神,发挥团结协作精神,万众一心,狠下功夫,打好下半年的攻坚战,全面推进各项工作稳步向前发展。

供稿:顺天建设/黄社鹏

图片新闻

顺天集团召开内部全员营销动员大会



集团副总裁胡慧敏作动员报告



集团财务总监许怡代表集团宣读《湖南顺天集团内部全员营销方案》

2015年7月21日,顺天集团在黄金海岸酒店五楼召开内部全员营销动员大会。苏松泉董事长作重要指示,要求各部门、各分公司按照集团营销方案,克服一切困难,调动积极性,坚决完成各自营销目标任务,为顺天集团高速发展提速,而上作出积极的贡献。



董事长*****

重要指示

- 1、全力发现问题、解决问题、突破难题,想尽一切办法盘活存量资产。公司应站在一定高度上考虑问题,抓住重点,提出要求、解决问题。
- 2、2015年是顺天关键的一年、艰巨的一年。如何适应当前的市场形势、如何做出长沙的经营模式,必须改变思路。道路是曲折的,前途是光明的,大家一起同心协力、锐意进取、努力拼搏、把蓝图变为现实!
- 3、开拓市场。(1)培养全员营销意识,要让所有员工都感觉到压力。利用所有员工的一切关系开展全员营销,挖掘大家的潜力;(2)充分发挥营销团队的作用,不管是“走出去”还是“引进来”;(3)开拓宴会、会议市场,考量非周末如何利用闲置资源。

时评

好钢用在刃上、有力使在点上

中共顺天集团党委在党员、先进青年、生产工作一线骨干中组织开展的“争三多一创”活动已进行了两个多月。根据建设公司等5家分子公司活动成果统计,自活动开展以来,为工作排忧解难多出点子,已提出合理化建议14条;为工作多出力、为完成目标任务多做奉献已产生好人好事13件。综合各分子公司该活动信息,尽管目前活动成果还不十分显著,但对该项活动开展的意义和作用的深度认识上,对该项活动的组织措施和领导重视上,还是有许多亮点。

一是**在全员营销活动中大显身手**。“争三多一创”活动要紧密结合全员营销活动,集中优势兵力,冲刺营销目标。好钢用在刀刃上,引领本公司员工完成和超额完成集团下达的营销指标。

二是**在推动洋沙湖国际旅游度假区逾期开业上勇于担当**。洋沙湖项目建设是集团向国际现代化大型企业迈进的一场决定生死存亡的历史性战役,此战役经过八年的积极备战,已到了冲向制高点,最后夺取胜利的关键性两年。各分子公司一定要有强烈的大局意识,组织活动参与重点关注洋沙湖,把力用在洋沙湖;把点子用在洋沙湖,把奉献留给洋沙湖,为洋沙湖的逾期开业做出积极贡献。

三是**在完成全年目标任务上敢挑重担**。为完成集团总部下达的年度目标任务,各分子公司都对本公司员工制定了详细的工作考核标准。“争三多一创”活动要特别重视完成目标过程中的组织工作,并通过“过程”的精心组织,调动活动参与者迸发出超常的工作积极性、超常的工作热情、超常的工作干劲、超常的工作实效。同时,通过“争三多活动”先进事迹的榜样作用,形成热烈的求高、求快、求完美,争出力、争出点子、争作奉献的团队工作氛围,确保全年各项目标任务的完成。

作为顺天人,谁无一身力气?谁无聪明才智?参与“争三多一创”活动的顺天精英们,让我们在需要全员拼搏的紧要关头,把所有的力气使出来,把所有聪明才智发挥出来,把所有的社会资源利用出来。争取时间一分一秒,争创成果一点一滴,用“水滴石穿”的功夫夺得那闪烁着崇高荣誉的“优秀党员示范岗”、“先进员工示范岗”、“优秀青年示范岗”的金色牌匾。

供稿:集团党委办

集团各分子公司多措并举,积极落实“十二字”工作方针

抓要点,突难点,保中心

邬建希总经理组织顺天建设集团全体员工认真落实董事长提出的“十二字”方针,对下半年工作从五个方面作出精心部署。

一、紧盯行业市场,力保目标达成

及时收集各类招投标及市场信息,提高招投标项目的参与率。发动全员挖掘人脉,扩大业务,推荐引进一些优秀的项目经理,壮大公司项目经理团队,利用排名前十的品牌影响力,抢占市场。

二、强化现场管理,促进创优获奖

突出施工质量标准化和安全生产文明施工标准化两个重点工作的推进。结合省厅54号文件,狠抓安全、质量,确保安全生产行为规范化、现场标准化、资料平台信息化。下半年夺取1个市政金奖,3个芙蓉奖,2个观摩工地及施工质量标准化示范工地、20个标准化安全文明工地。

三、落实资质标准,增强人才储备

尽快掌握新标准——《建筑业企业资质标准》的精髓,及时了解、掌握新标准的考核指标,做好资质就位前期准备工作。并结合省厅湘建[2015]57号文件精神,确保人证相符、人员上岗



建设公司总经理邬建希

履职,促进公司按新标准顺利实施资质就位。

四、规范设备管理,杜绝安全隐患

进一步规范设备安全管理,重视机械设备的维修保养,定期到各项目部检查设备的安全性能,并针对机械设备安全操作、事故防范、保养维护进行专业指导。执行优先租用租赁公司设施设备的制度,杜绝租用私人设备,确保项目部安全生产、平稳运行的良好局面。

五、提高法律意识,规避合约风险

严把合同关。结合省厅54号文件精神,重点规范项目部所有分包合同、劳务合同、材料采购合同、设备租赁合同。采取一切可行的手段和方式解决资金体外循环现象。全面排查和清理各项目目部,避免造成后续不良后果。

抓好会议落实,强化销售措施

以贺实颖总经理为首的房产公司团队认真抓好会议精神落实,制定了以强化销售为重点,全面完成全年目标任务的各项举措,决心全力完成下半年的目标任务。



房产公司总经理贺实颖

一、以销售第一为目标,精心策划调整销售策略,抓住核心产品卖点、加大广告宣传力度,采取新的销售举措,下半年IFC项目完成目标合同值1.73亿元、资金回笼1.503亿元;金融中心租赁1187万元;御岭项目完成年度目标合同值1.5亿元、资金回笼1亿元,确保年度任务的完成。

二、加大招商力度,推出新的活动方案,下半年完成存量资产收入1208.5万元;车位销售回笼款625.7万元;黄金海岸存量房销售回款250万元,全面盘活现有存量资产。

三、积极协调各职能部门关

系,攻坚克难并采取有效措施完成报建;加强对御岭项目的现场施工管理,加快进度,确保工程质量和品质、快速完成项目的竣工。

四、规范管理,进一步健全内部各项制度,以制度管人,按制度办事。加强团队建设,通过早会、周会、月会和组织各类活动来加强内部各部门之间的沟通,建立和谐、融洽的内部关系,促进公司团队凝聚力和执行力全面提升。

认真贯彻董事长年中会议讲话精神 夯实洋沙湖项目基础工作

旅游公司陈聘如总经理组织公司管理层对董事长提出的十二字方针进行了认真学习,同时结合会议精神对旅游公司下半年工作进行了整体部署。

一、抓落实、抓进度,按项目整体开园计划倒排时间进度表。

征拆方面:启动新征地工作的同时将原有的遗留问题与扫尾工作穿插进行,确保项目建设工作不



旅游公司总经理陈聘如

【编者按】集团于2015年8月3日在黄金海岸大酒店召开了2015年年中工作会议,会议上董事长针对集团发展及当前社会经济情况进行了深度分析,并针对各分子公司现状就下半年工作的安排提出了“振精神、鼓干劲、出良策、见成效”的十二字工作方针。会后,各分子公司积极落实会议精神,根据本公司的实际情况对下半年的工作做了全面铺排。

受影响。工程建设方面:在保证工程质量与安全的前提下工程进度要进行提速。

报批报建方面:配合项目建设进度做好项目报批报建资料的取得与完善,为项目建设夯实基础。

财务方面:配合项目整体工作做好资金预算计划,确保项目建设资金的正常运转。

二、重效率、重责任,保证建

盯紧目标不放松,全力冲刺争突破

项目管理公司于8月6日下午召开工作研讨会,精心部署了下半年各项工作,总经理胡杰从五个方面进行了工作部署。



项目公司总经理胡杰

一、狠抓质量和安全生产,每个项目以创优的标准来展开工作。

下半年质安部集中精力,严抓各个项目的质量、安全和文明施工。组织项目部人员进行安全生产和施工工艺的学习,对现场进行严格监管。

二、工程结算有计划、有步骤按质按量完成。

下半年计划完成五个项目的结算工作:柳州项目在8月底提交桩基础的结算,10月完成所有的结算竣工资料,11月底主体工程结算要完成;资江大道11月份出结算资料;邵阳项目9月完成签证、结算资料;邕坪大道、金融中心进行结算在8月底9月初完成。

三、加强团队建设,狠抓内部管理制度落实。

狠抓项目部的考核考勤,经常性地进行督查,打造良好的员工队伍和工地风貌;加强对工地人员的培训,分批次组织施工

贯彻会议精神

努力实现下半年各项工作目标

根据集团年中工作会议会议精神,常务副总经理阿玉荣组织酒管公司详细制定了下半年工作计划:

一、养生馆完成月收入20万元以上的目标。

二、行政公馆完成出租率满房;到期的房屋继续续租的目标。

三、洗衣厂实现营业收入在上半年的基础上增长10%的目标。



酒管公司常务副总经理阿玉荣

五、物业公司实现物业收支平衡;客户满意度达到80%;停车场收入在上半年的基础上增长10%的目标。

紧锣密鼓部署,坚决完成目标

继集团2015年年中工作会议之后,苏文欢总经理率领顺天黄金海岸酒店管理团队紧锣密鼓地采取了系列措施,以确保更好的完成酒店经营目标任务。

1、加大宴会推广力度,调整宴会优惠项目。

酒店以“顺天黄金海岸大酒店九周年店庆”为契机,调整宴会餐标和宴会赠送项目,大力推广宴席。

2、增加“开动吧”夜宵政策。

酒店今年在“开动吧”肥牛海鲜火锅城增设了夜宵,举办以“星级享受、平价夜宵、虾日激情、畅饮扎啤、海吃虾蟹”为主题的美食活动。

3、牢牢把握月饼营销。

月饼作为酒店每年创收的重要节日产品,今年将继续发挥其优势与作用。酒店先于同行进行中秋节活动策划,制定月饼销售计划和销售方式,为广大顾客朋友提供高质量、价格亲民的中秋月饼。

4、完善电子商务部。

8月底酒店电子商务部进入试行阶段。酒店招募内部员工参与,以酒店名义开设“微店”,使电子商务部成为售卖酒店节日产品、有机蔬菜、水果、自制特色产品的主力军。

5、调整客房“迷你吧”,增加收益。

酒店客房部对“迷你吧”做



黄金海岸酒店总经理苏文欢

出如下调整:一是更改“迷你吧”物品的摆放位置,提高客人的关注度;二是调整“迷你吧”消费价格;三是增加“迷你吧”品种,提高“迷你吧”产品品质。

6、启动客房会员服务,开通会员专享通道。

制作客房专用VIP卡,采取积分制,以积分兑换礼品,以会员卡售卖带动客房收入,增强客人与酒店之间的联动,为酒店增加更多忠实顾客。

7、加大对网络的关注,提高网络收入。

重点跟进网络公司的协议和订单,通过预付、现付、团购等多种形式与各家OPA紧密合作,增加新客户群,提高网络收入。

8、倡导节能降耗。

强化员工的节能意识,做好开源节流工作,为酒店各点更换节能灯、感应灯,将所有灯光和用电设备进行有效控制。坚持部门物品领用规范化程序,做到合理分配、杜绝浪费、控制费用、节约成本。

提振信心鼓干劲 实施良策见成效

按照集团2015年半年度工作会议提出的“振精神、鼓干劲、出良策、见成效”的会议精神,总顾问陈海鑫和总经理鲁迪林在农业公司进行宣贯,并明确公司下半年三项工作重点。

一、坚定信心。以洋沙湖湿地公园建设为着力点,认真做好湿地公园产业配套工作,按照董事长工作部署,坚决完成下半年的工作任务,做到顺时永进。

二、从严管理。全面实施问责追究制度,根据每月工作安排,对各部门工作未完成情况进行问责,以强有力的措施,不断提高公司基础管理水平。



农业公司总经理鲁迪林

三、稳中有进。下半年农业公司工作由“稳中求进”向“稳中有进”发展,根据湿地公园设计,完成湿地公园、珍禽版块、湿地植物种植、水族馆、农产品开发等方面的可行性论证,为公司今后工作全面发展奠定基础。

学习分享

《胖东来的教训》浅谈

【编者按】胖东来曾经是中国连锁企业的一个标杆,于东来的管理方式也一度为世人所推崇。但是最近,这个中国式的“管理神话”破灭了,多个地方的胖东来已经关张。《胖东来的教训》一文引起了顺天部分员工关注,并给《顺天报》投稿,谈了自己的阅读体会。现摘录几位同志的观点和看法,供大家参阅。希望引起广大员工广泛阅读《胖东来的教训》一文,并认真思考从胖东来的教训中我们自己应该怎么做?才能保证让我们顺天集团健康持续发展!

孙佑林(建设公司):作为企业的一名优秀员工,忠诚和责任是最基本的职业精神和必备条件,它可以让一个人在所有的员工中脱颖而出。优秀的员工和优秀的企业最基本的准则都是一样:永远保持诚信的品牌,永远具有强烈的责任意识。

责任和忠诚对于企业而言,绝不像夹心饼干那样层层分明,它们已经融入组织的血脉之中,成为企业生命的一部分。员工的忠诚和责任,有时胜过他们的智慧。智慧对于一个员工和企业来讲,无疑是相当重要的,但若是与忠诚和责任相比较,则轻重立见高下。因为忠诚代表一种美好的职业道德,责任是企业的文化素质核心之一,而智慧更多的是个人生存的力量。所以,决定企业生死存亡的有力保障注定了企业精神的双翼——责任与忠诚。我们都应负有责任,对企业忠诚的好员工,企业才能经久不衰,持续壮大,员工才能有用武之地,体现自身价值!

张婕(建设公司):做企业不是做慈善,更不能用感情去经营,规则是基础,盈利是前提,制度是保障。那些曾经以胖东来为标榜的人们,请你们体量一下自己的老板和公司,要知道,对于在你心目中很牛逼的胖东来来说,赚钱也不是件很容易的事。老板愿意和你一起分享果实,你会和老板一起真正意义上承担失败吗?如果忘记老板对你的好,以宽容心态对待每天的工作,时间长了,你心里记住老板的都是美好的事情,那么看天是蓝的,看水是绿的,心情是愉快的,世界是美好的。

王国防(建设公司):如果你是老板,试想一下你自己是那种老板喜欢雇佣的员工吗?当你正考虑一项困难的决策,或者你正思考着如何避免一份讨厌的差事时,反问你:“如果这是我自己的公司,我会如何处理?”

袁野(房产公司):胖东来的董事长于东来,一直是以“布道者”的身份出现,对其员工一直以“兄弟姐妹”相称,践行“快乐理念”。想借此打造独一无二的企业文化情怀的同时,提

顺天星辰

幽默抒风采 鬃花写春秋

如父——是公司员工贴心人



海喙——农业公司总顾问陈海鑫

湖南人对于老人或长者尊称为“嗲”——“毛嗲嗲”、“刁嗲嗲”……既亲切又显人们对他们的钦佩。在顺天集团有这样一位“海嗲”,不见其人便能远闻其声,未闻其声也都能听其名声,他就是农业公司的陈海鑫总顾问。

我们的海嗲,曾是开福区农林水利局的老局长,现聘请为我们顺天集团农业公司的总顾问。海嗲虽已退休,却并不倚老卖老,像我们年轻人一样,积极认真地地为农业公司发展努力工作,与大家一起描绘、创造集团旅游农业的宏伟蓝图。

更多的时候海嗲是一位“严师”,雷厉风行的性子容不得我们在工作中有半点怠慢,许多工作都是要求我们及时完成。现在年轻人虽然小学起就接受“今日事,今日毕”这类浅显道理的教育,却也在很多时候变成“拖延症患者”。同事中若有谁的工作没按时完成,马上就会迎来海嗲的一通教育——“做什么事都要抢在前头完成,一拖就容易坏事,必须按质按量完成”;“公司任务下达了就得对老板负责,更要对自己负责”……默默接受教导的同时,年轻人心底涌现的更多的是愧疚——对自己都不

如友——是公司“欢乐喜剧人”

在顺天的时间越长发现哪里有海嗲,哪里就有欢乐。每次海嗲一在公司现身,所有的同事都会稍放手里的活,与海嗲打招呼,海嗲也会以满脸灿烂的笑容跟大家一一回应,并随口而出一段“三六句”,经常让大家乐成一团,顿使办公室工作气氛变得轻松、愉快。海嗲可是出了名的“段子手”,听说当年长沙著名的相声演员“杨五六”都跟海嗲学一些诙谐、有趣的段子。无论是海嗲的“既要努力工作,又要享受生活”的生活态度,或是“跟着老板走,

“赞美洋沙湖”征文、摄影比赛

在洋沙湖遇见你

在洋沙湖遇见你,在迷茫的时候,康桥告诉我未来的路很长,洋沙湖水告诉我心致远方能容万物,路旁石子告诉我不断的磨练才能成长,傍晚落日告诉我美丽的霞光是生命流逝的痕迹。

在洋沙湖遇见你,在心绪浮躁的时候,站在你的身边听歌,入耳更入心;在伤感离别的时候,诉说着内心的万种离愁;在欢呼雀跃的时候,聆听着自然的随性附和。

在洋沙湖遇见你,不远不近;在洋沙湖遇见你,且见且珍惜。

供稿:旅游公司/张思超



《传说》 摄影:旅游公司/罗卓

负责了,该何对他人负责,对公司负责。见我们满脸羞愧,海嗲又会语重心长的说:“现在正是农业公司打基础、重积累的时候,什么事情都要认真对待,这个无论是对公司的发展,还是你自己未来的发展都是至关重要的。”是啊!海嗲这样一位德高望重的老领导都在积极的工作,我们又有什么资格倦怠!

一些年轻人在工作、生活中对事业、理想、未来不置可否,终日里不求有功,只求无过,不咸不淡的活着,“事业心”只存在平常随口喊喊的口号里。然而,从这位如父、如友、如师的嗲嗲身上,我看见了前辈们那颗永不磨灭的事业心,也看到了我们年轻人应该努力学习的榜样!

感谢海嗲,未来我们也将携带着这份“事业心”与您一道精心描绘顺天农业的宏伟蓝图。

供稿:农业公司/刘青



情系十万家,情“礼”顺天黄金海岸大酒店

海上生明月,天涯共此时。中秋节是中国传统佳节之一,它寓意着团圆、相聚。在国人眼里它的重视度仅次于我们的春节。中秋过节的最大标志就是和家人,亲人,友人一起惬意的赏着明月,聊着久违的话题,吃着月饼……值此2015年中秋节来临之际,顺天黄金海岸大酒店推出系列精美时尚月饼礼盒,是您孝敬长辈,答谢客户,慰问员工,联动朋友的最佳礼物。顺天黄金海岸大酒店各个营业点均有销售,欢迎试吃。地址:长沙市开福区芙蓉北路福城路98号 详情请咨询:0731-82968398