



谈谈纪律和作风建设的重要性

公司明确纪律和作风建设是2017年集团的重点工作之一。董事长大会小会反复讲，可见董事长对纪律和作风建设的高度重视。也可见纪律作风建设的重要性。

我们每个人在成长的过程中，常常被各种纪律所约束，正所谓“没有规矩，不成方圆”。因为有纪律，我们才有秩序，各项工作才得以开展。也就是说纪律是工作作风建设的重点。加强劳动纪律，目的是转变我们的工作作风。说到底就是我们平时在工作、生活中表现出来的综合素质、精神面貌和人格品质。下面就谈谈通过学习我对纪律作风建设重要性的理解和认识。

一、要深刻认识加强劳动纪律的重要性。一个人的作风如何，能体现出他形象的好坏，办事水平的高低。一个企业作风如何，关系到企业的形象，关系到企业的兴衰存亡。如果一个企业管理涣散，纪律松懈，精神面貌差，没有团队意识，就是衰败的征兆。相反，如果管理规范，纪律严明，令行禁止，团队意识强，企业就会兴旺发达，就能做大做强。因此加强纪律和作风建设，对于一个企业发展，具有十分重要的意义。这是提高效率，增强企业发展活力，永葆旺盛

竞争能力的重要保证。作为华源集团的员工，我们自己的所作所为要符合企业的工作要求，要心存企业，想为企业所思，急为企业所急，加强纪律意识，团结合作，鼓足干劲，心往一处想，劲往一处使，共同把公司的各项工作推向前进。

二、当前加强纪律和作风建设的重点。当前，公司员工在工作纪律和作风上的表现，总体是好的，但我们也必须清醒地看到，与高标准比，仍存在一些不适应的地方，甚至是不良的表现。如：从思想上看，大局意识不强；从业务上看，不肯钻研，得过且过；从工作作风上看，有的工作浮在表面，不主动，不积极；有的表现纪律涣散，办事不够认真负责，敷衍了事，更有人不是踏实工作，而是溜奸耍滑，董事长在一副积极样，董事长不在一副懒散样，说白了是当面一套，背后一个“阴阳人”。这些不良现象，虽是个别人的行为，但影响大局，影响整体。如不及时纠正，就会损害公司的形象，影响各项工作的进程。因此，加强纪律和作风建设既是一项长期而艰巨的任务，更是一项现实而紧迫的工作。对于存在的问题，我们要敢于正视，更要认真解决。

三、加强纪律和作风建设需要强化的工作。加强纪律和作风建设，要紧密结合工作实际，在加强工作纪律、遵守工作程序，不断提高自身素质和增强工作责任心等方面下功夫。第一，要不断强化纪律意识。一个集体，一个企业如果没有纪律的约束，将是一盘散沙。加强纪律性，就是要求我们克服自身不足和懒惰思想，一切为了大局，一切为了公司，一切为了工作。具体到我们的工作中，就是一切按公司的规章制度办事，严格要求，严格管理，体现制度面前人人平等。当然，在公司的制度中，设置了一些处罚规定，但处罚不是目的，处罚是为了提高执行制度的严肃性，目的是为了把大家的思想和行为统一到制度上来，统一到企业的发展上来。第二，要严守工作秩序。严守工作秩序是对企业的要求，也是对每个员工的要求。对企业来说，每个人的工作情况，都直接关系到企业办公和生产材料的消耗和工作的质量，从而影响到企业的效益，最终还是影响我们每一个人的利益。企业如果没有效益，拿什么给员工工资，拿什么给员工改善福利？所以，我们每个员工都要按照各自岗位的要求，认真履职。敬业奉献，努力工作。第三，要不断提高

素质。一方面是业务素质，也就是我们要通过多种渠道的学习，不断提高业务水平和业务技能。另一方面是职业道德，我们说，一个人一定要具备或者说要养成良好的职业道德，要忠诚守信、爱岗敬业，尽职尽责地做好本职工作，这也是企业是否能任用你的一个最基本的条件。尽职尽责，就是要求我们把企业的工作当成自己家里的事情一样对待，要时时想着如何把工作做得更好，要具有吃苦耐劳，乐于奉献的精神。公司的纪律和制度不是纸上空谈，也绝对不是冠冕堂皇的官话，不管你的能力多强，业绩多好，只要违反规章制度，就要依规照章处理。因此说，遵守规章制度是保证企业有序发展的重要前提。在工作中，我们要熟记各项规章制度，更要自觉遵守各项规章制度，避免因违规给公司造成损失，最终影响自己的职业发展前途。相信通过公司开展的弘扬企业文化、构建学习型企业和加强纪律作风建设活动的开展，广大干部职工的思想觉悟会进一步提高，工作热情会更加高涨，我们企业的发展前景也会越来越好。

(集团通讯员 吕治国)

盘活资产 转型发展 华源人在行动!

随着经济的不断发展，酒店行业也面临着新一轮的转型。朔州现有酒店的条件已满足不了现代社会的需求。华之源公寓作为华源集团2017年资产运营的新试点，自公司工作会议后，进入了紧锣密鼓的装修当中。该公寓提供标准、干净、温馨、简洁、贴心的酒店住宿环境，精心设计各类便捷服务：商务区配置电脑、打印复印传真等文件处理系统以及便捷洗衣房；休闲区设置书吧、茶水咖啡屋等生活服务设施；娱乐区配置棋牌、台球等运动休闲项目，打破传统的高级酒店模式，传递适度生活的简约生活理念，为八方来客提供安心、便捷的旅行住宿服务。

4月3日，宁日文总经理视察公寓近期装修情况，听取了筹备组负责人和施工单位汇报，针对存在的问题，提出了很多合理化建议，对消防设施安装进行安排部署，与大家一起讨论解决方案，确保公寓装修工作按计划进度进行。

2017年是集团公司转型发展的关键之年，公司上下凝心聚力，集思广益，努力为集团创造更高的效益，向公司既定的目标稳步前进，华源人，在行动！

(集团通讯员 刘德宇)



健康万里行

酒店行业，在所有人眼里认为既累又脏又时间紧，认为很枯燥很乏味。但是在海天海上上班的我们，生活却丰富多彩，不定期有培训活动，锻炼的同时又给酒店做了宣传，一举两得，不信您瞧：在这个万物复苏、生机勃勃的春季里，我们迎着春风，高举酒店的旗帜，开始了健康万里行晨练活动，在总经办的组织下，各部门积极配合下大家排着整齐的队伍，行走先从开发区开始，我们迈着整齐矫健的步伐走在大街上，我们是一个团体，一个积极向上的团体，走在大街小巷代表着整个海天酒店的形象，我们要时刻保持顾全大局的集体观念，遵守交通规则，不影响行人通行。保安同事举着写着“品味新时尚，感受海天海，真情服务，共创辉煌”的两面红旗，走在最前面，要慢都要慢，要跟一起跑，在保安经理的带领下，边走边喊口号，我们时刻记得为华源争光，为自己争气，为海天酒店的明天更好而一起努力着，健康万里行才刚刚开始，我们要在不影响工作的同时坚持行走半个月，把周边乃至更远的区域都走到，让更多的人

知道海天海，了解海天海并走进海天海，享受我们的美食，感受我们的服务。海天海酒店全体员工随时恭候朔州市民的光临！


(海天大酒店 李高良)



小故事·大智慧

《经》

一、天很热，饿得来不及吃饭。饿得来不及吃饭，就不要去打草惊蛇。饿得来不及吃饭，就不要去打草惊蛇。饿得来不及吃饭，就不要去打草惊蛇。饿得来不及吃饭，就不要去打草惊蛇。



《2017年工作安排》

(上接一版)

组，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。因此，要在过去工作经验的基础上，继续强化工作意识，加快工作节奏，提高工作效率，建立长效管理机制，力求周全、准确、适度地处理好公司的各项事务，确保公司的各项工作落到实处。

工程部：在去年工作的基础上，继续做好与设计院、在市政水、电、暖、气等专业方案制定的沟通工作，做好在建项目的内外方案修改，设计联络工作，及早介入安装工程的方案制定，设备选型，做好各项目档案资料的保管及管理工作。

预算方面：一是做好工程预算，成本管理工作；二是多深入现场进行指导，安排专人提前现场实测、绘图签字，对工程量进行严格审核把关，确保数据准确无误；三是要分工明确、责任到人；四是做好各项工程投资前期预算。

2.财务部：在新的一年里，集团公司财务要实现垂直管理，公司将统一安排财务人员编制，坚决杜绝任何公司、部门私自招聘财务人员。要做好资金安全工作，严格执行审批流程；做好财务档案资料的保管、台账及管理工作，严格按照《会计法》和国家相关规定约束工作，在处理好日常会计核算工作的基础上，不断学习专业知识，与地方税务部门多联系，及时掌握有关政策信息，既要依法纳税又要合理避税，为公司合法经营做好参谋；按照财务管理的要求，力求会计核算工作规范化、制度化；加强与外部的沟通，收集各种有效信息，掌握每一个项目的进展，销售等最新信息，各单位必须按时上报财务报表，以便及时准确呈现公司的经营状况。

4.转变营销理念，创新营销模式，改变营销策略。滨河一号楼盘是2017年销售的重点，销售部要积极更新营销理念，进一步整合市场资源，加大宣传、促销力度，要以扩大市场、抢占市场、拓展市场为指导方针，使销售工作再上新台阶，再创新高。

(一)紧靠市场脉搏，融入地方经济，挖掘区域潜力。加强市场调研，根据不同市场的需求，做好市场细分和定位，制订具体的营销策略。积极探索新的营销模式，开拓新的营销渠道，寻找新的市

场机会，进行营销资源整合，充分利用每一份资源，把所有精力、所有资源都集中到推动销售业绩上来。

(二)建立一支熟悉地产行业、具有良好素质的营销团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都源于有一个实战能力强的销售团队，建立一支具有凝聚力、富有合作精神的销售团队是房地产企业的根本。营销人员不仅是推销产品，而且是推销企业形象，一个合格的销售员要做到待人接物体现高修养，处理问题体现高水平，更重要的是要有企业忠诚。提高营销人员的素质，才能提高企业的形象品位。

(三)完善销售制度，建立一套科学、完善的销售管理制度。完善的销售管理制度会让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作的责任心，提高销售人员的积极性。销售人员要根据公司下达的销售任务，制定切实可行的销售计划和促销方案。举行丰富多彩的促销活动，采取走出去，学习先进的营销知识和技巧；请进来，广纳营销精英，壮大营销队伍，创优营销环境。

提升销售业绩，使2017年的楼盘销售业绩上一个新台阶。

(四)各销售部经理要对已售房屋进行摸底，加强资金的回收及加快不动产登记证的办理工作。销售部经理要在实践中提高自身营销素质和综合管理能力，从而提升营销队伍的团队协作能力。培养销售人员经常交流营销经验，发现问题，总结问题，不断提高自我销售水平，提倡销售人员“多说一句话，说好一句话，说对一句话”，一切皆为销售服务。要把“说遍千家万户、走遍千家万户、吃遍千家万户”的吃苦耐劳、持之以恒的精神贯穿到销售工作中去。

五、强化预算管理，加大成本控制。做好预算管理和成本控制，有计划、有步骤地完成公司每一个项目的成本预算。在经济新常态下，企业预算管理的重要性越显突出，预算人员应重视和组织好各类预算编制。虽然制定预算费时、耗力，但意义重大，在激烈的市场竞争中，成本的高低在很大程度上决定了企业盈亏，进而决定了企业能否正常发展。因此，要加强工程项目管理，确保内部职责分明不疏漏；对外按规定、按合同，按行业规范有效地控制施工单位，保证工程质量和进度，保证公司利益最大化。工、农、业两大园区生产经营成本的控制是园区工作的重点，两大园区要以具体的时间段为切入点，对成本进行核算，必要时改进经营方案。

六、强化创新思维，更新观念。创新是企业核心竞争力的源泉，正日益成为企业生存和发展的动力所在，全面提升企业的创新能力已经成为当前企业的必修课。创新发展是企业发展的要求，也是适应市场竞争的需要，培养员工勇于承担责任，善于开动脑筋，充分调动员工的积极性和创造性，做到人人有担子，个个有责任。

“解放思想，更新观念”是企业发展的原动力。可以说，思想是行为的先导，有什么样的思想认识，就有什么样的工作思路。2017年我们倡导“解放思想，更新观念”，就是要以发展为导向和动力，打破习惯思维，保守思想和主观偏见的束缚，开拓创新。

(续表)

集体植树活动

4月1日，在这个春暖花开的日子里，物业公司响应总公司号召，组织各部门抽调的员工来到农业生态园，认真完成了分配的植树任务。

上午8点，经过20多分钟车程来到植树基地。虽然一阵西北风吹来还是让人有些寒意的，但阻止不了大家高涨的热情，顾不上休息直奔植树活动现场，孙经理先给大家介绍了植树要领，选有根须且根须多的杏树苗，填土时露出一定空间有助于植物呼吸等。然后井然有序的分配工作，各主管领导带一组，男女搭配劳作。领取任务后大家便迫不及待的拿起铁锹，扶好树苗，精心的完成从挖坑、放树、填土、踏实的每一个步骤。干劲十足；原准备一天的工作量，经过大家齐心协力，一上午就完成了。一棵棵小树苗扎根沃土，在风中轻轻摇曳，尽显勃勃生机，原先空旷的土地变成了一片小树林。

植树活动，不仅让大家种下自己的一片爱心，为生态园增添一份绿色，还让大家在紧张的工作之余，来到大自然放松心情，舒活筋骨。

(物业公司 马飞)

活到老学到老，作为年轻的我们更要不断地学习，每走一处，每到一个新环境，我们都可以学到我们书本上额外的工作经验、做人道理的等等，而我们却只记住了抱怨和不满，忽略了我们学到的专业知识和技能，任何人任何地方如果我们想要做到更好、更精，唯有不断地学习和培训来提高我们的专业水平和工作能力。

作为酒店行业的我们，更应该如此，面对竞争日益激烈的市场环境，唯有我们比别人软件和硬件设施设备更胜一筹才能立于不败之地，为了做到更好，酒店管理层面开会探讨并制定了一系列的培训方案，3月份开始，各部门加大了培训力度，尤其是餐饮部，在主管和经理的带领下，每日上午给大家培训理论和实操技能，在师傅们的配合下，组织大家学习菜品的口味、做法、食材等菜品知识，只为了做到更专业。在服务客人时候，可以很专业很自信的回答客人的问题，也能更好地为客人推荐菜品。

学习永无止境，培训是一个企业必不可少的部分，尤其实操技能方面，在餐饮主管的组织下，员工开始从最基本的托盘练起，托盘是餐厅运送各种物品的基本工具，正确使用托盘，是每个餐厅服务人员的基本操作技能，同时可以提高工作效率、提高服务质量和规范餐厅服务工作，大家很认真地听取使用托盘的技巧和方法，怎样可以做到轻松自如，每个人都托托瓶瓶练习着，很明显每个人从托托到行走一次比一次专业平稳。

我们要想取得更大的成就，就要付出更多的努力，要想比同行业更能吸引客户，我们就要不断学习创新，让客户真正体会到经济实惠、宾至如归的感觉，给客人更多的惊喜，我们要做到想客人之所想，急客人之所急，打造华源海天海的品牌，创出一流的业绩。

(海天大酒店 李高良)

贡献力量 奉献绿色

(资产公司 米晶)

学习培训的仪式感