

跨入旅游新时代 展现花海新作为

张海峰



跨入旅游新时代，四季花海要围绕“一个主题定位，两条精品线路”，开发好“花海观光、花海康养、红色教育、花海研学、花海婚庆”五大系列产品，创树四季花海“康养旅游、红色教育”两大品牌，为公司长远发展、规模发展、高质量发展奠定坚实基础。

从当前自身特点来看，景区“绿色”已成熟，“红色”初具规模；从当前的政策大势来看，以红带绿的“两轮驱动模式”、双色旅游协调发展，相得益彰，既避免单纯红色旅游的枯燥感，又为绿色旅游增添浓厚的文化气息。在未来的中长期(3-5年)内，在现有基础上进一步学习和借鉴北京古北水镇、江苏荷兰花海、四川花舞人间的项目经验，在建优、融合、联强、创牌上下功夫，打造融合红色教育、休闲度假、旅居康养、观光旅游为一体的度假目的地，提升企业效益，是切实可行的。

建优红色基地，打造红色名片。

公司要积极申报并争取纳入国家长征文化公园建设规划，建优红色教育基地。要深入挖掘大别山红色故事、英雄人物，加大红色旅游的建设投入，打造革命生活场景、革命战斗场景、由内而外地提升英山长征精神体验园的红色文化“浓度”；要投入一定资金，建设中央红军长征路，完善住宿和会议、餐饮、车辆等配套服务能力，提高设备设施的“硬”度；要加强红色教育培训和研学的机构建设、团队建设，在人员数量和素质、接待服务管理等方面建强建优，提升红培研学教育培训的“深”度和体验活动的“沉浸”度。在红绿两驱模式下，全力进行产品融合，形成重走长征路、花海新生活系列产品；重走长征路、花海研学系列产品；重走长征路、红色培训系列产品；红色激情、浪漫系列婚庆系列产品，实现以红促教、以红促绿、以红促乡村振兴的双色旅游产品体系和产业链。用两到三年时间，力争成为国家级党员干部教育基地、爱国主义教育基地、中小学校外实践基地。

推进多业态融合，打造乡村振兴先行区。

跨入旅游新时代，我们要积极推进四季花海旅游与大农业、大体育、大康养产业融合，全力发展绿色生态旅游。以“幸福花海，耕读田园”为主题，建设农耕文化体验园、绿色康养体验园、茶旅融合体验园、原生态农业观光体验园、水生态游乐体验园、果蔬采摘体验园，发展壮大英山

道地中药材产业，大力提升周边两镇六村的配套建设和环境美化。要大力补项目之短板，开发四季花海夜游休闲带，串联芬兰风情街、酒店、温泉、景区、大唐商业街、九龙湾、花香民宿，打造夜游商业文化街；要抓好夜游文化落地，通过举办篝火晚会、广场舞比赛、旗袍夜秀、民俗表演、啤酒节等活动活跃夜市。用两到三年时间，打造覆盖景区和周边9个村、面积30多平方公里的省级旅游度假区和九龙湾乡村振兴先行区。

推动强强联合，打造大别山旅游领航号。

跨入旅游新时代，我们要加强跨界联合。与白莲河示范区开展旅游强强联合，加强对白莲河生态保护和景观开发、文化开发、设施建设，添置画舫、游艇等设备，打造四季花海至白莲河大坝的“水上百里画廊”。与大别山区旅游业界开展旅游强强联合，加强产品联合推广、客源资源共享、建立联利机制，共同做好大别山区旅游开发。还要与英山旅游业界开展旅游强强联合。

跨入旅游新时代，展现花海新作为。坚持红绿协调、两轮驱动的发展理念，用三到五年时间，我们就可以基本形成“一红（长征精神体验园）一绿（四季花海4A景区）一线（“水上百里画廊”游线）两区”（九龙湾乡村振兴先行区、省级旅游度假区）的康养休闲旅游度假产业格局，为争创国家5A级旅游景区打下坚实基础。

（本文作者系四季花海公司董事、副总经理）

同心同行 共创共赢

杨耀乡

2013年9月，我进入公司财务部。从一个刚出校门的懵懂学生到如今，经历了很多，也付出了很多。这几年的学习和工作实践给我留下了很多的感想。

在别人眼里，财务工作是个美差事，每天都是跟钱打交道，既大权在握又轻松悠闲，多好啊。但几年来的亲身经历使我彻底抛弃了这种极为幼稚的想法。我深刻了解到什么是会计，会计不仅仅是一份职业，一份工作，更是一份细心加上一份耐心还有一份责任心。同时，我也深刻意识到要想做一名合格的财务工作者，并不是我之前想象的那么简单，那么容易。最重要的还是严谨和细致。

会计工作是反映企业资金运动的一种工具，运用会计专业语言将企业的资金运动整理总结，提供给信息使用人，使其资金运动信息得到最佳的描述和反映，为企业更有效率地运转提供信息支撑。所以会计工作的质量要求很高，容不得半点马虎。一步错可能就会导致步步都错，所以会计工作中细心就显得尤为重要。从一开始的编制会计分录，到录入记账凭证，再到登记账簿，还有对账、结账、编制报表、装订凭证等一系列的工作，其中的酸甜苦辣，只有经历过了才能真正了解到什么是会计。

财务工作相对于其他工作来说是个人成就感相对较少的工作，因为它的付出和回报不是很匹配的。你能清楚感觉到你自己在努力付出，但是又明显感觉得不到回报。我们财务人员经常加班，但是如果有人问你每天都做什么了，怎么这么忙？你会感觉很难回答。因为别人不一定理解和听得懂。销售人员可以说，我上个月卖了多少套房；生产人员可以说，我上个月生产进度完成了多少层；预算人员可以说，这个月降低了多少成本，完成了多少结算；可是我们财务人员呢？难道说：这个月的货币资金跟对账单对上？报表完成得很顺利？这个月税务没出问题？分析出这个月的预算超支或节约的原因是什么？所以，做这个工作需要定力，更需要耐得住寂寞。

财务工作不仅忙而且时间紧，因此做好会计工作需要有很强的责任心。公司的财务部并没有太多人，但需要处理的事情却很多。有句话说道，迟到的正义毫无意义。同样，迟到的财务报表也是没有意义的。如果你过了规定时间才把上个月的报表做出来，尽管报表数据是非常真实和准确的，但是对经营已经没有任何帮助。这就是为什么那么多财务人员经常加班的原因。

一名好的财务人员，往往需要默默无闻地在平凡工作中充分发挥自己的专业才能和智慧，不但能为企业管好财，也能为企业创造财富。

（本文作者系中泰地产公司财务部经理）

做一个有责任心的人

李立山

对于每个人来说，工作不仅是为了赚钱，更重要的是一种责任。在现实生活工作中，我们无论做什么事情都要有一个负责任的态度。态度决定高度，责任重于泰山。责任心是一个人能否立足社会、成就事业最基本的人格品质。责任心决定着人对本职工作的态度，在执行工作任务中发挥着重要的作用，决定着工作质量和效率，一个富有创造力的团队必然是由一群态度积极充满责任心的成员所组成。

同时责任心也是一种态度，是一个人承担所在工作岗位要求应尽的义务，工作是安身立命之所，既然有了一个施展才能的平台，忠于职守、勤勉尽责就是最起码的职业操守和道德品质。每个人的岗位不同，所担负的责任有大小之别，但要把工作做得尽善尽美、精益求精，却离不开强烈的责任心。有了责任心才能敬业，自觉把岗位职责、分内之事铭记于心，知道该做什么、怎么去做，有了责任心才能尽职，一心扑在工作上，有没有人看到都一样，这样我们就会少一些抱怨、少一些牢骚，多一份认真、多一份激情，工作也会因此更加出色，人生也会因此更加精彩。缺乏责任心的人经常遇见困难就躲，碰到事情就推，一级一级往下推，躲得无影无踪，推得干干净净，最后困难得不到有效解决，还怨天尤人，不反省自己。

要不断培养责任心和树立正确的人生观和世界观。只有在自身素质得到不断提高的前提下，才能正确的指导自身的行为。工作就意味着责任，每一个岗位规定的工作内容就是一份责任，我们每个人都应该对所担负的事情充满责任感。工作中发生的失误要勇于承担责任，不要拒绝朋友、同事的忠告，虚心听取领导、同事的批评和规劝。这也是推动个人进步的动因，个人的能力提高了，能做好事情的能力提高了，责任感自然也就加强了。

人有了责任心才能尽职尽责，能做到不因事大而难为，不因事小而不为，不因事多而忘为，不因事杂而错为；有了责任心才能不断进取，不因循守旧、墨守成规、原地踏步，才能勇于创新、与时俱进、努力拼搏。

做人必须要有责任感，不论是工作、学习，还是生活中，我们都要为自己的一言一行负责，就让我们从身边的每一件小事做起，努力使自己成为一个有责任心的人！

（本文作者系建筑事业部采购供应部经理）



中信仁和 通讯

顾客好评是我们的第一使命

湖北中信仁和科技集团有限公司 主办

2022年7月刊

总第39期（内部刊物）

2022年8月15日 出版

红七月 红培教育活动再升温

自6月份以来，为庆祝中国共产党建党101周年，各地红色文化主题教育活动更加集中。进入七月，英山长征精神体验园里，来自各地、各方面的学习实践团队暴增。

激情与气温一起升高，初心与使命共同激励。老年团队、机关院校、农村党员、夏令营小朋友，在重走长征路中感念先辈，在大别山革命历史文化学习中感悟幸福，在战争岁月场景中体验艰辛，在集中聆听党课、红色文化课中锤

炼党性。一顿红军餐、一首红军歌、一段长征路、一件陈列品、一次爬坡过坎的跳跃，都是学习，都是感恩，都是奋进……

来自长江水利委员会河流所党总支的青年党员小覃说：这次活动不仅让我走了山路，我还真正感觉进入了党史的学门，我体验到了什么叫幸福来之不易，我们的生活，会不断地创造美好。



年中回头看 补强下半年

——各公司认真开展2022年上半年工作总结，落实下半年工作任务

酷暑作战之余，各公司在七月见缝插针地安排半年工作总结活动，自下而上组织个人、单位年中盘点，以半年回头看检视工作成绩和问题，对标全年目标计划对下半年工作任务再部署。

建筑事业部

开年以来，建筑事业部以“安全生产保产值，加强管理提质效，创新经营增效益，克难攻坚保目标”这一工作主题为指导，根据全年的总目标和分解目标，各部门各项目部认真落实，稳步推进，取得了一些成绩。

在项目施工过程中，狠抓施工节点，强力推进项目进度。红安县人民医院传染病综合楼工程5月20日前完成外墙架体拆除。东方明珠B区工程6#楼外架4月30日前拆除。团风中泰大公馆工程基本完成了3#、6#、8#及9#楼土建收尾工作。金港汽车公园（广济府）工程4月30日前18#楼地下室主、副楼结构全部封顶；13#楼主体结构于6月30日前封顶，17#楼主体结构按计划完成。四季花海A区小高层工程H8#楼6月20日主体结构封顶，H2#、H3#、H6#及H7#楼均按计划进行收尾。四季花海A区别墅工程L6#-L15#楼土建已全部完成，达到交房条件，商业综合楼按6月底完成2层主体结构，完成率达95%。光谷五小足球分校工程完成移交甲方及备案的两套工程资料；鑫龙湾二期工程签证资料、室外景观及绿化收尾全部完成，并完成甲方档案资料移交。广东云海工程32#-37#楼工程备案资料已准备完成，26#-31#楼装修已全面启动，进入土建装修施工收尾阶段。中信仁和制造基地工程3月份进入现场，目前宿舍楼内外抹灰已完成80%，办公楼砌体在大面积施工中。

中泰地产公司

今年上半年，中泰地产公司紧紧围绕“千方百计抓销售，上下同心降成本”这一指导思想，结合实际情况，稳中求进，积极采取有效应对措施，各项工作有序推进。

工作中，新盘销售平稳推进，去尾盘化见实效。上半年以来，始终把去尾盘化作为工作重心，全方位促进销售，取得了一定的成效。大公馆项目销售一直处在团风市场前列；红安迎宾花园成功引进黄商生活超市，盘活闲置资产实现新突破；东方明珠商辅尾盘销售也有新进展。

项目建设平稳有序，质量意识不断增强。中泰大公馆项目二期11#楼、16#楼按时开工建设。项目现场管理正常有序，做到安全“零”事故，质量无次品，各分部分项验收均一次性通过，得

到政府主管部门和业主的一致好评。

全面推行预算化管理，成本控制得到加强。启动了预算交底管理，严格落实公司招标预算结算；通过预算交底会议，加强现场成本管理。加大了财务管理力度，强化预算管理，清晰资金使用计划；加强资产整合，提升资产变现能力；集中投资方向，合理调配资金，提高资金利用效率。

加强协调管理，增强保障能力。先后制定了方案审批流程、技术交底流程、分部分项工程验收流程、竣工验收流程，费用审批流程等6项标准化流程。加强人才队伍建设，积极推进职称评定。加大对外协调工作力度，完成中泰大公馆迁坟工作，努力推动项目建设有序开展。

下半年，将进一步加强销售管理，增强全员

销售意识，多渠道多途径多形式地促进销售。大力树立精品意识，培植工匠精神，打造精品工程。

进一步落实成本预算管理，增强管理人员成本控制意识；强化全员预算化管理意识，加强费用控制管理。严格依据公司经济分析，狠抓合同管理、设计、施工、签证等重点内容。

进一步加强流程化管理，严格落实印章管理、费用审批、合同管理等重要事项基本流程。加强团队协作意识，培养团队协作意识和协调能力，增强团队凝聚力。

进一步加大培训力度，培养员工参与学习的积极性和主动性；加强对新技术、新材料应用的钻研，对先进工艺、先进技法的学习，提高工作效率，增强产品竞争力。

酒店通风系统进行检修，保证设备正常运行；完成酒店锅炉迁移，消除安全隐患。大力开展员工培训，提升服务技能，做好职责分工，提高工作效率；建章立制，抓好工作落实；加强思想教育，始终保持团队的凝聚力和战斗力。

积极沟通交流，有效推动内外协调配合。今年三月份，建立了总经理办公周例会制度，加强了分公司与职能部门间的交流和配合，及时解决工作中出现的各种问题。

积极开展产业发展研究和品牌创建活动。今年以来，累计向上申报各类项目18项，成功授牌湖北省中小学生研学实践教育基地、湖北省民族团结进步示范单位。围绕先行区建设策划的国家生态产业价值实现项目，已获国家发改委审定，二期水上花海已经列入水利部水美乡村建设项目建设内容。

下半年，公司将围绕平台建设、招商引资、成本控制、营销策划、作风转变等方面继续加大工作力度，加强资源整合，提升员工素养，打造更加坚实的可持续发展新动力，确保完成全年任务目标。

四季花海置业公司

2022年上半年，四季花海置业公司根据“提振精神展形象、内强外增求突破”的总体工作要求，创新思路抓销售、抓招商，提升项目品质，打造项目品牌，提高物业管理服务水平，有效控制开发和运营成本，实现了公司平稳经营。

实际工作中，牢固树立成本意识，组织起草了《施工现场成本控制管理办法》，从项目前期开发、项目施工建设、项目经营销售三个阶段结合实际出发，最大限度实现降低成本和增加收入。

创新销售模式，努力为客户赋能。一是创新销售体制，组建了销售部、策划部、渠道部和招商部。二是推行全员营销，拓宽销售渠道和销售

模式。三是积极探索销售新模式，实行未建先售，尝试制定卖的销售策略。四是创新业务培训，提高销售人员职业素养和工作能力。

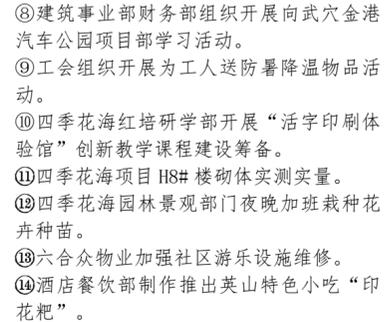
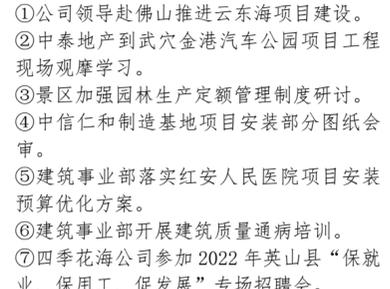
日常管理逐渐规范，管理质效得到提升。工程管理得到强化，项目环境得到优化，产品质量得到提高，打造和展示了公司美好形象，为产品销售奠定了坚实的基础。

下半年，将集中精力抓销售，牢固树立“销售活、全盘活”的思想，牢牢抓住销售的牛鼻子，通过明确思路，找准客群，利用政策，精准营销，确保实现全年任务目标。

严格按照计划抓好施工进度落实；加强技术

质量、生产安全、文明施工管理，加强成本管控。及时办理现场已完工程收量、签证及结算；按月核算已完成工程进度款及下月投资计划。提高财务核算质量，加强预算控制；加大回款力度，落实回款目标，做好收支平衡。继续推进管家式物业服务，完善物业管理制度，提高安全保卫、环境保洁、绿化美化标准，确保社会治安、消防安全不出重大责任事故。

加强人力资源管理，组织完成流程编制，规范档案、印章管理，加强费用的预算管控，落实物资出入库管理制度，做好综合协调和工作督察，为公司生产经营提供有效保障和优质服务。



①	⑤	
②	⑥	
③	⑦	⑪
④	⑧	⑫
	⑨	⑬
	⑩	⑭

