



11月30日上午，经高新区质监站、高新集团、高新股份、设计、监理、施工及各分包单位组成的验收小组的现场查验，合芜蚌科技创新公共服务和应用技术研发中心东楼项目顺利通过竣工验收。12月13日，高新区管委会顺利搬迁入驻。

这个2009年6月8日获得专项批准，同年12月28日正式开工的省级重点项目，全称合芜蚌科技创新公共服务和应用技术研发中心，但大部分时候，大家都习惯的叫它的简称：创新大厦。

除了简洁，更重要的原因，是贴切。

创新外形 攻克难题搭天梯

创新大厦，位于合肥高新区望江西路和创新大道交口的东北角。项目占地面积约45亩，建筑物占地面积9006平米，总建筑面积90263.6平米，其中地下建筑面积11146平米。

这座气势恢宏的大厦工程建筑设计独特，造型特殊，在施工过程中采用了诸多新技术、新工艺。其外墙采用全铝板玻璃幕墙，室内照明系统全部采用节能的LED灯具，地下室外墙采用德国技术生产的地下室外墙叠合板，而一眼看过去，最令人瞩目的，就是中间部分的空洞造型。

该造型为施工跨度38米的钢结构造型，吊装工程分为中间孔洞处12-15层钢结构框架、两侧相联部分10-15层劲型钢构砼结构两部分。为攻克构件重量大、安装精度高、测量难度大、交叉作业面广等诸多吊装难题，建设、监理、施工单位多次邀请业内专家对施工方案进行专项论证，成功突破了钢结构吊装与焊接工程中的多项难题，制定了切实可行、安全可靠的吊装施工方案，并根据单个钢梁重量，从上海租赁全国稀少的200T汽车吊配合施工。

欲与天公试比高！当重量近10吨，长度约23米的钢结构构件被吊装至60余米高度的时刻，在场的所有人都为这画面屏住呼吸。整个吊装和焊接施工期间，专业人员日夜坚守、全程旁站，密切监督和跟踪，确保工程高质量、高标准地顺利完成。如今，这座夺目的大厦已经如设计一般，矗立于合芜蚌中心，一揽三基地，敞开门户，展示高新风采。

有座大厦叫“创新”

有座大厦叫创新

在这里，创新要素信手拈来，创新精神由内而外……

有座大厦叫创新

在这里，政策推动创新活力大迸发，创新要素集聚产业大风景……



创新大厦项目建设大事记

- | | |
|-------------------------------|-----------------------------|
| ◎2009-12-28 桩基工程开工建设 | ◎2010-12-21 钢结构封顶 |
| ◎2010-03-10 主体工程开工建设 | ◎2011-03-23 景观绿化工程开工建设 |
| ◎2010-06-17 中建八局开展项目准军事化管理 | ◎2011-04-20 10KV配电工程顺利送电 |
| ◎2010-09-20 开始进行钢结构吊装 | ◎2011-05-06 钢结构通过专项验收 |
| ◎2010-09-24 通过省级安全文明标准化示范工地验收 | ◎2011-08-10 地源热泵工程成功试运行 |
| ◎2010-09-30 主体结构封顶 | ◎2011-09-06 幕墙工程通过专项验收 |
| ◎2010-10-19 幕墙工程开工建设 | ◎2011-09-24 东楼完成室内综合检查 |
| ◎2010-10-22 地源热泵工程开工建设 | ◎2011-11-30 东楼及室外道排工程完成竣工验收 |
| ◎2010-12-10 室内装饰工程开工建设 | ◎2011-12-13 高新区管委会搬迁入驻 |

创新内核 地源热泵巧节能

创新大厦有的，绝不是仅仅是一个拉风的外表。其低碳领域

的新技术应用更是备受关注。

“地源热泵”，它是一种新型的中央空调系统，不燃油、不燃气、不燃煤，利用的是“地热”能量。地表浅层土壤的温度一年四季相对稳定，与空气温差一般为

17℃左右，地下土壤温度是真正的冬暖夏凉。根据这一特性，在冬季，通过一定的设备和技术把地层中的热量“取”出来，提高温度后，供给室内用户取暖，反之，到了夏季则可达到制冷目的。

创新大厦地源热泵空调系统是响应国家节能减排号召，建设“低碳建筑”的一项重要举措。创新大厦是安徽省目前单体使用地源热泵面积最大的公共建筑，其地源热泵工程也是合肥市规模最大的地源热泵工程。该工程共有钻井895个，每个地下钻孔井深度达120米，为15层大厦高度的两倍；系统设计总冷负荷9300kW，总热负荷6550kW，制冷制热面积约7万平方米。

地源热泵具有诸多方面的优势，最直接的效益是地源热泵运行成本低，节能减排并不意味着高投入，它与生产成本的降低紧密相连。作为一个建筑面积9万平方米的项目，取暖、制冷是一笔不小的开支。还是以单体79117.6平方米供热、制冷面积计算，运行成本为276.8万元，一年下来整个大厦一下子节约234.6万元，费用降低近一半。

创新前景 第四个中关村

《人民日报》11月21日头版报道：北京有个中关村，安徽有个“合芜蚌”。

在获得国务院批准之后，安徽“合芜蚌自主创新试验区”企业股权和分红激励重大政策试点将于11月26日正式启动，成为继北京中关村、武汉东湖和上海张江之后，我国第四个执行“中关村政策”、也是第一个跨城市联动的自主创新重点区域。

2008年10月，安徽省委、省政府启动建设合芜蚌自主创新综合试验区，在推进合肥科技创新试点工作的基础上，拓展到芜湖、蚌埠区域，出台一系列政策助推自主创新。合肥、芜湖、蚌埠，安徽三大区域中心城市联袂探路，引领安徽自主创新，成为全省加速崛起的主引擎。“自主创新已经成为安徽的一大特色、一个品牌、一面旗帜。如今更是如虎添翼。”安徽省委书记张宝顺说。

“给一个战略支点，来撬动江淮崛起。”合芜蚌自主创新综合试验区，正在江淮大地奏响自主创新的乐曲。而立足合肥，面向芜蚌，辐射全省的创新大厦项目也将成为全省科技创新公共服务的总中心。

(综合)



我们的2011·系列报道

打造工业地产第一品牌 主动作为谋发展 率先突破谱新篇

时光荏苒,光阴似箭,2011年在紧张忙碌中即将离我们远去。回首踏过的里程,在高新区管委会和高新集团的正确领导下,在相关局办、中心及兄弟部门的大力支持下,公司及全体员工上下同心、披荆斩棘、相互配合,及时落实领导的高瞻远瞩,在经历了不平凡的考验和磨砺后,为高新区的大建设做出了巨大的贡献,留下了不平凡的印迹。

2011年,是国家“十二五”规划的开篇之年,也是高新股份调整发展模式,“打造工业地产第一品牌”的“上台阶”之年。公司坚持以“打造千亿高新区”和“十二五发展纲要”为指引,坚定“立足园区、志存高远”的发展战略,加大自营练内功,服务建设促发展,积极为高新区招商引资“筑巢引凤”。

全力保障重点项目

续建项目的精心收尾,“一中心三基地”项目在一年来的辛苦耕耘中,工程进度突飞猛进。目前,

项目全部移交投用,23栋单体全部获得“省级安全文明标准示范工地”称号。

其中,创新大厦是目前高新区建设史上单体体量最大、专业最全面、科技含量最高的公共建筑。高新股份秉承“冲刺黄山杯、争创鲁班奖”的建设目标,抓质量坚定不移,抓进度毫不动摇,抓安全坚持不懈,高标准建设,快节奏推进。同时,开拓工作思路,创新工作方法,要求施工单位采取规模化施工、大兵团作战方式,施工人员、机械设备以及周转材料一次性投入到位。现如今作为“安徽省十大标志性建筑”的候选建筑,创新大厦已巍然屹立在合芜蚌自主创新综合配套改革试验区的核心区内。

大力推进财政项目

柏堰雅苑(二期)、惠民小区(一期)于春节前顺利交付使用,以崭新、舒适的房屋圆了1124户居民梦寐以求的新家梦。惠民幼儿园、学校的二次装饰已完成并

如期开学;综合服务楼、社区服务中心亦正常办公;柏堰产业服务中心已完成竣工综合检查工作,并已于10月1日前先行移交柏堰管委会。惠民人防地下车库、室外道排、铺装及绿化;兴园排涝泵站、“灵江-锦城”雨污水管道外迁工程、澜溪镇雨水改造工程均已竣工;柏堰雅苑九年制学校和社区服务中心主体工程已完成竣工初验。

由于是关乎百姓生活的民生工程,所以项目不仅质量安全标准高,工期进度要求紧,同时工作开展程序多,协调难度也特别大。项目管理人员连续在消除质量隐患、安全文明施工以及加快工程进度等方面创新并推行了多项行之有效的管理举措,有力推进了工程的又好又快开展。

做优做精自营项目

高新区公租房(创新公寓)为省市重点建设项目,自今年4月开工建设以来,为又好又快推进项目建设,高新股份和各参建单位全体建设人员,铆足干劲,上紧发条,抢晴天、战雨天,大干快上、昼夜兼程,克服了重重困难;并采取了多种扎实有效的工程措施强化现场管理,提高工程质量、进度和安全管理水平。目前,项目A区已实现一层结构封顶,B区完成

地下室结构封顶,C区计划于12月初完成地下室结构封顶。项目即将全面进入上部主体结构施工阶段。

另外,科技产业园A-6科研生产楼和C4厂房项目均顺利通过竣工验收;C、D组团20栋单体(约5.6万平方米)于今年7月开工建设,目前已有40%的单体完成结构封顶,计划春节前全部完成结构封顶。科研生产楼1#桩基工程于11月11日开工建设,目前已完成桩基工程量的40%,预计春节前可完成所有桩基工程施工。

跃上新台阶

2011年,公司根据集团党委活动安排,高新股份率先开展了“我的岗位我负责”主题实践活动,并通过举办主题辩论赛、青年员工座谈会、中层干部恳谈会、业务恳谈会等一系列剖析与恳谈活动,提升员工扎根公司、干事创业的工作热情,以及“业务求精,行

动求快,作风求实,业绩求新”的工作状态。组织开展了植树认养、义务献血、结对助学及捐建“爱心书屋”等公益活动,以实际行动强化员工关爱社会、扶弱助贫的社会责任意识。同时,创新培训方式,开设了经理人课堂,各部门负责人以“老师”身份为全体员工授课,共同分享个人专业知识与实践经验。

2012年,是公司设立运营、服务园区的十周年,也是公司立足新起点、谋求新发展的重要一年。随着高新区管委会12月入驻创新大厦,高新区区域重心从大蜀山东移至大蜀山西,作为合肥国家科技创新型试点市示范区工业项目建设的主力军,公司迎来了前所未有的发展机遇,也为公司做大做强提供了一个良好的政策环境。我们将继续自我加压,抢抓机遇,迎难而上,力争在“打造工业地产第一品牌”的道路上迈出更大的步伐。

(高新股份 办公室)



短企业融资时间,为企业进一步发展壮大送去了“及时雨”。

励精图治铸辉煌 团结奋进谱新篇

高新担保公司依托高新区管委会财政平台,在管委会、集团公司的正确领导下,积极履行政策性担保机构职责,充分地利用融资杠杆桥梁作用,调动了银行信贷资金投入区内企业,为促进区内中小企业发展提供了畅通的融资渠道,较好地发挥了政策性担保公司应尽的职责。

公司经营的基本目标是促进与推动合肥高新区的知识、科技、人才与资金等资源优势的充分结合,推动效益高、实力强的区内中小企业进一步壮大;扶植具有成长性的区内中小企业稳步发展;支持具有前瞻性的企业科技成果转化。

主动服务 经营业绩不断提高

2011年初,国内紧缩性调控政策依然进一步持续,金融市场融资环境越发不容乐观。为了及时防范区内中小企业资金枯竭状况出现,公司通过对区内企业的主动上门服务,了解企业资金缺口,及时解决企业融资需求,让区内企业在当前的金融“严寒”下,实实在在地感受到高新区政策的温暖。

截至10月末,公司组织召开了7次高新区融资贷款担保会议,共审批贷款担保项目148户,总额7.87亿元;实现了担保笔数187笔、户数130户、总额5.8亿元,其中800万以下担保笔数177笔、户数114户、总额3.7亿元,目前在保余额6.23亿元。截至10月末,公司总资产超2.38亿元,净资产约2.24亿元,营业收入达882.63万元,实现净利润669.18万元。同时为了更好的体现区内唯一政策性担保公司的作用,公司先后为符合条件的下岗再就业人员提供了4笔,总额260万元的政策性贷款担保,为解决区内再就业问题做出了积极的贡献。

一年来,在公司担保的企业中,基本都是高新区内有一定规模发展势头良好和税收贡献较大的企业。积极支持了如三美动画、大尺度传媒等园区内动漫、软件开发类企业;重点扶持了如力恒科技、皖仪科技等工业、产业类企业;着力支持了信维科技、格图电子、三晶电子等电子、信息类企

业,真正体现了高新担保公司“服务园区企业、助力企业发展”的宗旨。据不完全统计,预计2011年全年在我公司所承保的企业创造了约1.2万人就业人数、7千万元的纳税总额、43.7亿元的营业收入。

双管齐下 加大服务区内企业力度

随着区内企业发展的壮大与资金需求量的增加,公司为了更好地服务区内企业发展,在管委会、集团公司的关心、支持下,同时从增加注册资本与降低担保费率两方面着手,提高服务区内企业融资能力,这样不仅使公司单笔单户贷款担保额增加到2000万元以上,而且可对区内符合条件的企业担保费率降低30%。公司在第一时间为科大恒星、格图电子等企业减免了保费,让优惠政策实实在在的用于企业,受到了区内企业的广泛认可和赞许。

安徽格图通讯系统工程有限公司是一家区内民营高新技术企业,近几年业务发展迅速,年缴纳税金360多万元,是高新区的重点纳税户,今年因扩大生产规模,资金周转遇到困难。接到该企业担保申请后,我公司迅速成立项目评审小组,深入实地对该企业的经营状况、信誉状况、产权状况及经营者素质等进行综合评审,最终为其提供2000万元贷款担保,并开通绿色通道,在贷款额度下来当天,派专人连夜奔赴上海为其办理房产抵押手续,最大限度缩

严控风险 保证国有资产不受损失

担保业务的风险控制是一个系统工程,主要包括保前和保后两个环节,目的在于防范、控制和化解业务风险,然而保后工作的开展往往被很多担保公司所忽视。为防范化解在保企业信贷风险,公司不定期开展保后工作,随时深入企业,了解贷款资金流向,掌握企业生产经营及抵押物状况等,督促企业按期偿还贷款。

2009年8月,公司响应市政府号召而开展的为期2年的滨湖春晓项目贷款担保5000万元。2年中,公司安排项目负责人,不仅采取不定期的回访企业,核查财务状况、检查反担保措施的完整性等手段来判断企业的发展前景,同时通过财务指导,为企业健康发展提供一臂之力。在今年8月中旬即将到期时,公司召开滨湖春晓专项会议,将各企业还款任务落实到人,督促企业还款。最终公司所担保的24笔、5000万元贷款无一例逾期,有效的保护了国有资产不受损失。

今年是“十二五”的开局之年,高新担保在管委会、集团公司的有力支持下,有了较好的发展。下一步,公司将不断探索,用全新的担保理念,创新的担保产品,优质的担保服务,为区内中小企业量体裁衣,做好融资服务工作,为高新区经济又快又好发展做出积极贡献。

(高新担保 办公室)



我们的2011·系列报道

只有起点 没有终点

春夏已过，秋冬已至，在四季交替、冷暖交融过程里，注定有许许多多的起点和终点，春夏的终点是秋冬的起点，秋冬的终点又会成为春夏的起点，对于时光和季节，起点与终点就是那一条无尽的链；对于出发和目的地，起点和终点就是那一段美妙的旅程；而对于高新公交的热情而言，起点是任意一个微笑，终点是...没有终点。我赞美起点，是因为每一个起点都给予新的希望；乘坐高新社区巴士，就很有希望到达高新区的每片沃土；乘坐高新社区巴士，就可以很方便的换乘到其它公交巴士，高新社区巴士付出的每一份辛劳，都希望让每一位乘客得到一份收获。

高新公共交通运营公司成立以来，始终坚持“服务园区发展、实现和谐高新”的宗旨，确立了“安全第一、服务第一”的核心理念，并以“观念创新、管理创新、服务创新”为指导，努力培植“共同参与、共同思考、共同成就、共同分享”的文化氛围，推动公司健

康、持续、快速、稳定地发展，更好的服务社会、服务民生。

在线网规划上，公司已开通650线、651线、652线、653线、655线、665线六条线路，线网总长度80.6公里；在运营规模上，公司目前已有运营车辆40台，还有待增加。在成长的这一年来，公司经历过风雨，也迎来过彩虹；尝尽了酸苦，也得到过甘甜。“准点率”的实施就是其中之一。大胆创新，遭遇层层阻隔；运营线路怎样规划、准点时刻表怎样定制、车辆如何调度、如何管理、驾驶员的质疑和牢骚、市民的舆论和否定……可谓举步维艰。但这一举措得到高新区管委会等相关领导的支持，公司积极开展各项工作：一、明确开展准点率的必要性：公交车是人们作为代步工具的首选：节省时间，在预计时间内准点到达目的地。二、开展准点率的充要性：准点是衡量公交企业服务工作成效的一个重要指标，也是体现一个公司运营管理水平的重要标志。在这样一个充

分必要条件下，公司领导带领大家夜以继日的在各个站点踩点，调查客流，整理数据。根据早、中、晚客流的不同，本着“高峰不留客，平峰一车清”的原则制定不同的班次运营间隔时间。同时在651线路实行行车准点工作，对准点工作中出现的突发情况制定了多套方案，在线路增设机动车，既方便乘客乘车，又能及时更替线路故障车，并开展夜间修理制度，要求驾驶员回场后检查车辆，发现问题及时修理，减少报修车停场日，提高车辆运营效率，确保班次的准点率。

准点率工作的实施，效果显著；首先，取得了广大市民的一致好评，合肥晚报报道于今年8月份也进行了“关于高新区公交车准

点率”的专题报道；其次，驾驶员的服务意识明显得到提高，行车安全也得到了保障；再次，既降低了能耗，又节约了成本。下一步公司将全线推广，逐步完善，对准点工作中出现的突发情况制定预案，确保每个站点线路都准点运行，以适应不同目的地乘客的需要，使人们乐于乘坐公交出行。

与此同时，5313620服务热线也已开通，公司重视发挥社会监督网路舆情的作用，及时解答乘客疑虑，虚心接受乘客的批评和建议，公司领导积极摸排走访，了解发现存在的问题，并制定合理方案、采取积极措施予以实施；对劣质服务现象认真查处，保证服务质量的稳定，并不断完善服务，提升公司服务水平，目前公

司也收到多封表扬、感谢信。

回顾过去，公司取得的成绩来之不易，这是一个起点，也仅仅是千里之行的一小步，九层垒土之其中一捧，千里之渠的一个源头，我也钟情于终点，虽然起点是开端，但是终点是新的开端。公司的发展还要靠大家团结向上、开拓创新的精神，还要靠这一支兢兢业业、任劳任怨、顾全大局的员工队伍。展望未来，后面的工作仍很艰巨，因为辛劳的种子还是要靠大家播下，每一粒种子的播下也就是一个新的起点。有魅力的起点才能引来美好的终点，这样的终点也终会成为新的美好的起点。

(高新公交 办公室)



锲而不舍 挑战自我

五千多年前，生活在幼发拉底河和底格里斯河流域的苏美尔人，把楔形文字图像刻画在一块软泥版上，用来表示羊皮交换陶罐的交易，以及其他载明数量与金额的合同，泥板很快在太阳下晒干，便有了可以保存多年的“账单”。今天，在合肥高新区，同样有这么一个财务团队，用数字真实地记录着这个新城翻天覆地的变化。当我们还来不及整理“十一五”澎湃的心情，“十二五”的开局之年又将我们带上新的征途。这片热土、这片希望之地的嬗变，最终会凝练在财务人员的报表中。这是我们的荣幸，更是我们的职责。就像是一幅徐徐展开的画卷，需要我们着下最深的底纹，用我们的恒心，锲而不舍地镌刻，保证永不褪色。于是，数字变成了音符，会计也变成了艺术。财务人员以坚强的心态挑战自我，将单调的节奏谱写成激情的旋律。

融资有道 逆境下多渠道开源

跨入2011年的各家融资平台公司在热闹的求钱声中又走到了年末，演绎了一出“几家欢喜几家愁”的找钱故事。各融资平台公司从未像2011年这样热烈联手金融机构和向资本市场迈进。贷款

也好，发债也罢，推出理财产品也好，BT融资也罢，集团公司确实是在融资这条布满荆棘的道路上一步步走向成熟和完善。

去年以来，中央接连下发文件，对融资平台采取愈来愈紧的收缩整顿政策，相关监管机构（央行和银监会）甚至相继下发“停贷”通知。公司的融资工作从未像如今这样步履维艰。领导们各方奔波，一次次迈进各家银行，每个夜晚伏案忙碌，在喧闹的声音或纷杂的脚步下，疲惫不已，而所有这些都只是为了把融资工作往前推进一步。当然，透过这些，归根到底，我们最关心的自然是热闹下面实实在在的融资成果。截至目前，集团公司在各方的支持和关爱下，众志成城，已出色完成管委会制定的2011年度融资任务，不仅在新增融资数量上达到27.7亿元，超出融资任务一倍之多；更在融资结构上优化期限结构，中长期贷款已达到融资金额的83%，力争实现“大融资大发展”。我们有理由相信未来，这大融资为高新区输入的源源不断的金融“血液”，将为高新区的建设与发展提供更加强有力的支持和保障。

加强资金支付管理 严把出口关

公司最大的财务风险还是来自于资金，而完善的内控制度可以在最大程度上防范资金风险。财务部今年在资金管理上，首先从制度入手，与相关部门协同完成了《高新区财政性投资项目资金管理暂行办法》等相关制度。找准风险点，理顺流程，自然就降低了风险发生的可能，分工协作也使得资金支付过程也更为规范高效。虽然今年资金审核与支付的工作量倍增，但财务部通过合理分工，依然保证了资金支付渠道畅通无阻。在这里，可得介绍一下我们这个家小家的“管家”——资金出纳。这个“管家”承担着整个集团公司资金支付的重要任务。在付款任务重，时效性要求高的双重压力下，我们仍能顶住压力，确保每一笔资金及时高效支付。今年来，累计支付资金7000余笔，金额高达60多亿元，无一笔资金错误、延迟。平日里，严格按照相关规定制度进行资金支付，保证及时支付工程款、人员工资、日常费用报销等各种款项；及时与银行人员沟通，关注重要资金到账与支付情况；按期及时偿还银行贷款本金及其利息，保证贷款不逾期；及时更新各银行账户余额，满足资金调拨的要求，可以说是工作繁杂而又责任重大。由于公司的特殊性，集团在二十多家银行开立了三十多个银行账户，听听都觉得头大，开支票一银行转账一去银行领取回单一记账一月末对账，这个小小的流程看似简单，其中大有学问。公司付款任务重，出纳，是负责公司资金

流出的第一个关口，非常重要也有一定的风险。在工作中，不断遇到新的问题，也不断加强我们的风险意识和责任心。

筹划税务 履行公民的社会责任

企业的发展需要良好的外部环境，需要得到当地税务部门的理解与支持。财务部在今年继续保持与税务部门良好的协作关系，规范处理税务事宜，按时进行纳税申报，提供各项税务资料，履行了一个守法公民应尽的社会责任。

为支持高新区经济发展，加

强税源征管，深化与税务部门的合作关系，公司财务部继续履行部分税金代扣代缴义务，为当地财政增收发挥了积极作用。

在税收筹划方面，财务部通过对经营和财务活动的合理筹划和安排，在大陆轮胎、金星机电等多个项目上进行了有益的尝试，积累了宝贵的经验，有效降低了公司的税负。

2011年行将离去，2012年的战鼓已经擂响。未来的路上一定还是荆棘坎坷，但我们已经习惯了在压力中前进，保持我们坚强的本色，锲而不舍，挑战自我，迎接更绚烂的朝霞！

(集团公司 财务融资部)



我们的2011·系列报道

一心为“众” 铿锵HR

人才，永远是企业保持核心竞争优势、持续发展的基础，以人为本，选好人、育好人、用好人、留好人是HR工作的工作要义。2011年，在公司领导的支持和指导下，在各部门的积极配合和协助下，人力资源部以高昂的工作热情，百分百的工作执行力度，铿锵前行，服务高新集团的事业和全体员工，用心诠释了HR职业。我们累并快乐着！

分工协作思路清 科学部门管理

2010年12月，集团机构改革工作尘埃落定，人力资源部变成了三人组合，承载集团人力资源管理、党建工作、工会工作、妇工委工作等多项职能。面对“人手少，事情多、任务重”的实际情况，我们本着绝不应付，决不让一项工作落下的原则，对部门工作进行了认真的梳理和剖析，确定了人力资源专业主导、党建工会工作做好策划和执行组织协调的工作方针，运用切蛋糕的方法，根据各自的特长和曾经的工作经

历，各掌一块，统筹协调。分别采用ABCD擒拿手，委托挪移掌，强制增效腿，不行狮子吼等工作方法，持续提升工作效率，圆满完成了本职工作和集团交办的各项任务。2011年，我们先后完成252名工作人员的双向选择工作，完成9项人事制度建设，组织举办了24场次的各类培训，完成18人次干部调整、41人次员工调整，组织员工面谈100余次，组织了各类党建工会活动23次。

内外结合成实效 人员培训

“活到老学到老，还有三分没学到”。2011年，为持续提升员工能力和素质，我们围绕集团人才战略和业务发展要求，精心组织了培训调查，征询培训项目和课程建议，根据员工“口味”，“对症下药”，设计编制了2011年度培训计划。一年来，我们分别采用了“输血”与“造血”双重并举、内训和外训相互结合的培训形式，为员工烹制了丰富的精神营养美食，全年先后为员工烹

制了个人礼仪、劳动权益保障、管理控制，全新思维、团队熔炼、公文写作等7道营养大餐；为各部门员工分别炼了工程管理、投资管理、执行力课程、人力资源管理课程等17种“维生素”。同时，为推动集团互帮互学氛围，创新培训方式，在第四季度，我们精心打造了一支内训师队伍，7名员工各显身手，分别为全体员工精心烹制了7道“甜品”，既促进了各部门之间的交流学习，也增强了内训师自身“体格”，开辟了企业内训的全新方向。

业绩为导体系统 紧抓绩效考核

工作的好不好，要让业绩来说话！现代职场，企业一手拿着胡萝卜，一手拿着大棒，跟在员工屁股后面追的传统家长式管理，终究要被科学的绩效管理体系所替代。2011年初，我们针对集团改制后的业务职能，修改完善了集团绩效考核体系，确立了“以业绩论英雄”的原则；同时，积极推动考核指标的层层分解工作，强化工作业绩导向，并于每季度末，及时核对各部门的季度绩效目标完成情况，组织各项绩效考核工作；为确保完成管委会下达的各项任务，我们提前计划，积极开展集团年度绩效考核指标的

自查工作，助推各项工作的顺利完成。

严肃活泼氛围浓 创新党建工作

党建，这个在很多企业尚待建立的组织，在集团却是伴随公司一起组建成立的，也是我们的一项重点工作。2011年，集团党员从86人发展至119人，我们第一次组织召开了全体党员大会，第一次组织了党委书记讲党课活动，第一次开展了“我的岗位我负责”主题实践活动，第一次开展了征文、演讲比赛，第一次建立了网上党支部，第一次涌现出安徽省优秀共产党员1个、合肥市创先争优优秀共产党员1个、高新区优秀共产党员5个、高新区优秀党务工作者2个等许多先进组织和优秀党员，党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用在集团党委系统竞相显现。在这诸多第一次工作的背后，我们一如既往、持续常态开展了基层党组织建设和党员先进性教育，2011年，我们开展了创先争优“听民声、问民计、促发展”群众意见建议征集活动，集团党委系统增设了2个党支部，组织与各党支部签订了年度党风廉政建设责任书，组织学习了工程建设领域腐败案例，廉政准则知识学

习、党史知识竞赛等活动，不断创新党务管理工作的新方式，扩大了党组织的覆盖面和影响力，展现了集团广大基层党员和职工群众立足本职岗位，奋力创先争优的精神风貌。

形式多样气氛浓 温暖工会活动

在集团这个大家庭里，成员的满意度是我们HR的终极目标，我们深切体会到，留住一个人的心，才能留住这个人。2011年，集团先后成立了妇工委、团委、劳动争议调解委员会等多个组织，组织了直属工会委员会换届选举，为各类型人才建立了心灵家园，以增强员工的业余文化生活。一年来，我们以“3.8”妇女节、“5.4”青年节、“8.8”全民健身日等重大节假日为活动节点，先后开展了9项内容丰富、形式多样的文体活动，营造良好的活动文化氛围。此外，为保障职工身心健康，先后组织开展了职工体检，为职工办理了意外伤害、重大疾病互助保险，解除职工面临疾病的后顾之忧。

新的一年即将到来，在这喜迎新春的美好时节，我们将及时盘点过去，修正不足，为来年的工作整装待发，奋力拼搏，与公司全体同仁一起铿锵前行！

(集团公司 人力资源部)

逆境奋争 顺境思危

“梅花香自苦寒来”。2011年正是高新区“招商引资、筑巢引凤”的大潮涌动之年，而房地产市场一直处于疲软状态，恰似严冬——寒风刺骨，营销中心全体员工在逆境中找出路，凭着一股拼抢客户的掘劲、开拓市场的闯劲、分析业务的钻劲，房产营销取得了骄人战绩。前三季度累计新增签约面积101503.06平方米，其中销售面积61433.76平方米，租赁面积40069.30平方米；累计新增签约合同总额23775.73万元，其中销售额20655.28万元，租赁额3120.45万元，累计实现回款19527.11万元，朵朵梅花傲霜斗雪，昂首怒放，阵阵梅香扑面而来，营销工作有了较大突破。

重策划 夯实基础

“军马未到，粮草先行”。针对营销中心原有工作模式存在“重营销，轻策划”思维定式，营销中心把营销工作重心前移，在项目规划的同时开展前期策划和运营方案编制。我们先后参与了

科技实业园A-2#楼、科研生产1#楼、创新大厦（公租房）、动漫公寓等项目前期规划设计、市场定位、前期意向客户调研工作。同时利用集团网站上为项目营销添砖加瓦，跟进意向客户反馈，搜集现房招商项目现场图片及后期规划项目效果图，完善营销大厅现场更新准备资料。

换思路 拓宽渠道

营销中心积极探索并尝试进一步拓展营销渠道的新途径、新办法，我们及时跟进公司会议审议的各项运营方案，主动做好与经贸、招商、科技、柏堰管委会等职能部门的对接，最大限度获取客户资源推介房源，并建立客户信息库（来电、来访、成交）进行定期回访，跟踪成交。我们还主动配合各部门做好招商引资企业服务，办理各类工商挂章。全面梳理各项目运营情况，根据运营进度及市场情况重新制定运营方案及价格，明确项目方案，制定清晰价格；调整租售比例、加大销售比

重，快速实现资金回笼；根据付款方式不同，制定相应价格，提高房产营销效率等等。

不畏难 维权护益

针对机电产业园前期遗留的房款欠款以及空置房占用的问题，我们进行了统一的梳理及熟悉情况。根据各家不同的情况与公司领导、律师进行多轮沟通，采用不同的催款措施，通过电话约谈、发函、面谈等多种形式进行催收，并于9月底取得突破，实现首笔回款20万元，现阶段尾款催收情况正在有条不紊的进程中，争取四季度解决历史遗留问题。同时，中试基地、天乐苑、大陆轮胎等多个地块的证照办理工作也已全面铺开。

通过催款、办证，我们个个不亚于“长跑高手”、“谈判专家”，也体会到了其过程“死缠烂打，软磨硬泡，前追后堵，上报下传”的“乐趣”，每当一件事办成了，所有的烦恼和辛苦都会立马烟飞云散，愉快地投入到下一轮工作中。

共奋斗 众志成城

营销工作可以说是环环紧扣，不能有丝毫脱节。我们部门实行

“明分暗合”，搞好内部“拓展训练”，在做好本职工作的基础上，从项目策划、客户接待、证照办理、合同签订、物业管理直到售后服务形成合力，“抱团”作战，大家不畏严寒酷暑，跑项目现场、房产局、土地局、经贸局……为客户办理相关手续而奔波忙碌，加班加点是常事，任劳任怨讲奉献，放弃了许多节假日休息时间和家庭的天伦之乐，心中只有一个目标——确保销售目标的顺利完成，使得营销工作有条不紊向前推进，给营销中心带来了全新面貌。

强服务 情暖客户

我们有一句口号就是：上门的都是“上帝”。作为一名营销人员就是展示集团形象的一个窗口，就要为客户提供优质、快捷的服务，我们做到了“来有迎声，问有答声，走有送声”，时刻以微笑相伴，以真情相待。客户时常夸赞我们的营销接待人员“男帅女靓，办事漂亮”。我们以创新的管理方式探索销售服务质量，提高工作效率的有效方法。在《物业管理考核细则（工业）》的基础上乘胜追击，拟定了《物业管理考核细则（商业）》草案，提前谋划公司未来开发的商

业板块物业管理考核机制。不断创新物业管理模式，将房屋移交到水、电、房租费用收取以及报修维护等整个流程中的关键环节以图表等形式固定化，使每个阶段的管理人员都能清晰地明确自身工作内容、职能职责，极大提高了工作效率，受到了广大客户的好评。

岁月如梭，光阴似箭。2011年即将过去，我们经历了许多风雨吹打，也磨练出一股坚忍不拔的毅力，尽管面前任务繁重，我们都将以饱满的热情投入到工作中，为集团的发展壮大撑起一片碧蓝的天空。

(集团公司 房产营销中心)

