

以奋斗姿态

执着前行

TO STRUGGLE ATTITUDE
PERSISTENT FORWARD



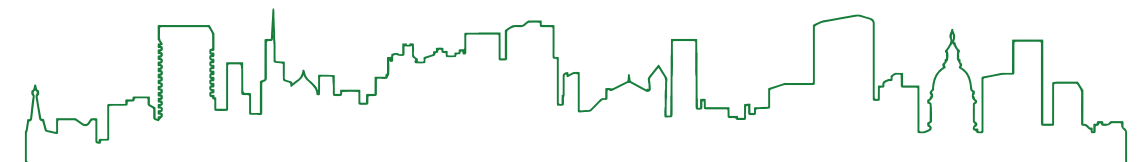
初心为楫 未来可期

柳传志先生曾说：“活过 20 年的中国企业剩下的已经不多。”然而现实更加残酷。公开的数据显示，中国中小企业的平均寿命只有 2.5 年，中国集团企业的平均寿命仅 7-8 年。令人欣慰的是，在更加风云诡谲、变幻莫测的房地产市场，中欣集团已顽强走过了 21 年，并铺就出了一条开拓与奋斗、实干与进步、梦想与希望之路。

社会环境越是复杂多变，企业越需要构筑坚强有力、与时俱进的内在文化。它能使组织机体始终焕发强大的生命活力，能使团队和个人始终拥有旺盛的创新动力，也能使企业具备随时应对危难、逆境而生的能力。21 周年特约期刊既是一份隆重的纪念，也是中欣文化的一次升华，更是中欣集团二十一年奋斗史的一段精彩浓缩。在五年战略的开局之年，在疫情影响之下的 2020 年，中欣集团全员直面艰险、不惧挑战、昂扬奋发、奋楫中流的智慧和勇气，描绘了一个又一个动人的故事，这正是中欣“诚信为基，客户为尊，共享致赢，鼎新致远”核心价值观的真实写照。希望每一位中欣人都能够仔细品读，用企业文化的精髓洗礼自己，用先进思想的火花点亮自己，并持续以奋斗姿态执着前行。

尽管前路艰险、荆棘四伏，但机遇与挑战并存，光荣与梦想同在。中欣将在董事会的睿智引领下，秉持发愤图强、团结拼搏、精益求精的匠人精神，坚定不移紧贴市场脉搏、勇于革新发展道路，实现企业新的腾飞！

柳伟



目录 | CONTENTS

卷首

初心为楫 未来可期

张海鸥	不负韶华 砥砺前行	2
覃佳佳	不惧挑战 破浪而来	5
樊接春、李均	众志成城 “欣”之所向	8
姚志、孔帅	运营助力 企业腾飞	11
李勍	无畏风雨 披荆斩棘	14
杨丹、胡蓉娜	凝心聚力 实干为本	17
程星	同舟共济 劈浪向前	20
舒薇羽	业精于勤 行成于思	23
康思靓	凝心聚力谋发展 务实笃行谱新篇	26
郑忠国	热土有幸承昂志 梦逐四海定江山	29



周旺	共赴新程 赢战未来	32
叶丹	乘风破浪 携手共赢	34
徐丽丝	砥砺前行 攻坚克难	36
雷鸣	奋发向上 绽放光彩	38
戴汝	坚守初心 一往无前	40
刘新田	凝心聚力 共筑匠心精神	43
张娟娟	志向不改 信念不衰	45
邓特、王芳	乘风起势 希望相随	48

钟 伟	52
景伟龙	53
于丹丹	54
王 芳	55
主 洪	56
刘 贝	57
胡丽莎	58
穆小山	59
范 岚	60
李显林	61



以梦为马 逐光前行	64
磨财务利剑 守财务初心	65
十年磨一剑 今朝筑辉煌	66
遇事不推脱 事事有回应	67
只要功夫深 铁杵磨成针	68
心怀责任 践行担当	69

企业文化

核心理念

使 命：绘筑欣生活

愿 景：树著名品牌，创百年中欣

核心价值观：诚信为基，客户为尊，
共享致赢，鼎新致远

经营理念

经营方针：模式化拓展，差异化竞争

投资理念：立足主业，风险可控

客户理念：欣体验，心归属

品牌理念：诚信、专业、活力

管理理念

管理方针：以目标为导向，以制度为准绳

决策理念：系统前瞻，开言重智

品质理念：质效均衡，匠心筑就

人才理念：欣享职业人生

编委会：戴 明、陈艳芳、何紫薇、李 均、
宋皎玲、董 晓、宋雪柔

总策划：戴 明

总编辑：陈艳芳

主 编：何紫薇

编 辑：李 均

校 稿：宋皎玲、董 晓、宋雪柔

主 办：中欣集团

联系我们

集团地址：长沙市天心区刘家冲北路 238 号中欣国际 26 楼

集团电话：0731-88606555

集团邮编：410000

署名文章版权所有，部分文章图片来源于网络，如需稿费或转载，请与编辑部联系。

向阳而生

疫情突如其来，
打乱了我们的节奏。
众志成城，合力抗疫，
中欣人奋勇向前。
疫情之后复工复产，
我们更需要向阳的力量。
迎难而上，向阳而生。
无数中欣人以担当之勇、奋斗之志，
变压力为动力，
展现出强大的成长潜力；
在逆境中乘势而上，
在危机中创造机遇，
奋力闯出一片发展的新天地！
信心不垮希望就在，
斗志坚毅胜利可期。
加油吧，中欣人！

不负韶华 砥砺前行

□ 张海鹏（设计研发中心） / 文

沧海横流，方显英雄本色。中欣人因为缘分相聚在一起，团结一心、提振精神、奋力拼搏、锐意进取，同时间赛跑、与困难较量，鼓足百分百干劲、坚定百分百信心、全面掀起以高质量发展迎接建司二十一周年

立足长沙、深耕湖南，走向全国。中欣集团立足长沙二十余载，从长远大厦项目到楚天逸品系列，公司一步一步稳扎稳打，成长为集建筑施工、投资贸易、新城镇运营、基础建设、物业管理、金融服务等多个领域的综合性企业集团。从品牌创立到延续提升，中欣集团荣誉满载，品牌效应持续增强，口碑信誉声名远扬。

地州市多个招商部门莅临指导、洽谈业务，热忱欢迎公司前往开发项目。公司肩负着强烈的社会责任感、使命感以及家国情怀，逐步拓宽了二、三线城市的布局，在湘潭、郴州、永州、益阳等城市快速滚动开发多个项目，开创了湖南省内百花齐放的新局面。近年来，公司同时启动了多个省外项目，正式开启了五年中欣战略布局、跨向百亿房企的新目标。

牢记使命、逐梦青春、砥砺前行。在公司辉煌成长的过程之中，设计研发中心与公司其他部门始终并肩战斗，以高尚的情怀、团结的意志、实干的担当、必胜的信心，共同汇聚成中欣高质量发展的滚滚洪流！从规划到户型，从园林景观到室内精装修，从营销展示区到样板房，都做到了精致、精细、精品，确保了每一个项目能接受市场的检验，能抗衡其他项目的竞争。



事实证明，有什么样的精神状态，就有什么样的工作表现；有什么样的工作表现，就有什么样的发展成效。只有在“听指挥、携同心”中坚定信念，才能共克时艰、决战决胜；只有在“千帆竞发、百舸争流”中奋勇争先，才能保持状态、永不掉队；只有在“勇攀高峰、挑战极限”中全力奔跑，才能再创佳绩、不负韶华！

站在历史交汇点，时代在召唤我们、使命在激励我们、风险和挑战也在考验我们。百舸争流，奋楫者先。发展任务越是艰巨，我们越要同舟共济、团结拼搏、砥砺前行。全司上下都要紧扣公司发展战略，心中有大局、心中有信念、心中有梦想，让锐意创新成为最一致的思维，让潜心服务成为最一致的行动，让勇于破难成为最一致的品格，切实汇聚起“中欣号”巨轮劈波前行的磅礴伟力。

只争朝夕、不负韶华、争先创优。“日月逝矣，岁不我与。”在集团副总裁龙柱刚的指导下，设计研发中心在“逸品 B 地块第四代建筑百难问题破解”中主动喊出“我来解决”第一声，打响“勇往直前”当头炮，以只争朝夕的精神深入调研、细致考察，咨询各界一流设计单位和设计大师，寻求对标项目进行实地踏勘，分析项目价值和第四代建筑特点，协助相关责任人和行政职能部门获取政策资源，为项目创造开阔的空间走向。

解放思想、担当作为。自公司启动第四代建筑项目设计以来，设计研发中心紧扣“第四代建筑最直观的特点是庭院花园”这一设计理念，针对政策要求和客观条件，积极搜集资料、学习先进经验、研究技术参数、推敲经济指标，加班加点推进设计工作，最终在规定时间内制定了挑空异位客厅、复式奇偶错层、主卧跃式奇偶错层等 20 种户型设计方案，经过对比分析各种方案的优势和可能存在的不足，精选 8 种户型方案提供给公司决策，最大程度避免了公司决策风险。

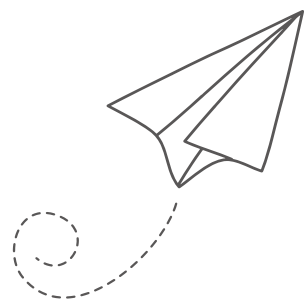
“难题不难、到我为止”。设计研发中心秉持这一初心，树立鲜明的问题导向，针对问题解决问题，

精准掌握问题症结点、突破口，统筹协调、精准施策。目前“逸品 B 地块第四代建筑”项目正紧锣密鼓地向前推进，相信在不久的将来，一栋栋建筑将如雨后春笋般拔地而起。该项目将被打造成立体式园林生态住宅，把阳光引入庭院，实现户户有花园，每栋每户都能享受到开敞的庭院绿化空间。它让城市就在森林里、森林就在城市中，真正成为改善人们居住环境、提高居民幸福指数、提升城市品位和知名度、实现人与自然和谐相融的建筑。



“ 工作中，戒急用忍、行稳致远，继续发扬攻坚克难的精神，保持逆势而上的勇气，再接再厉、再创佳绩，为中欣发展做出更大的贡献。 ”

——设计研发中心总经理申茂刚



不惧挑战 破浪而来

□ 覃佳佳（财务管理中心） / 文

2020 年是中欣集团新五年规划的开局之年，当我们为目标制定的前景跃跃欲试、憧憬着砥砺前行、站上百亿房企新平台而自豪时，一场不见硝烟、不闻炮响的战争打响了！“新型冠状病毒”这个令人谈虎色变的字眼，跳跃到了我们眼前，打乱了我们原本和谐欢聚的生活。成千上万名医务工作者响应党的号召纷纷请战，义无反顾“逆行”于抗疫第一线，他们没有被吓倒，凭着坚定的信念和大无畏的气概，争分夺秒诊治每一位患者，也为我们建立了一道厚重安全的防火墙。疫情之下，在集团科学组织下，我们按原定计划正常复工复产，一手抓经营、一手抓抗疫，及时调整工作模式，领导我们做好财务相关服务工作。

房地产是一个对资金十分依赖的行业，从拿地到开发报建再到销售回款，每一个环节都离不开资金的支持，其发展好坏与其资金拥有量有着密切的关系，疫情对公司项目的开发建设、销售推盘、资金回笼都有很大影响，资金的顺利融通显得尤为重要。复工后融资部在财务管理中心总经理易春香的带领下加快节奏，马上启动各项续贷、开发贷提款、资产公司贷款申报等工作。

2019 年财务管理中心融资目标中宏吉置业楚天御府项目开发贷款的申请，一直是融资管理部 2019 年的重点工作，融资部突破银行“二证准入、三证审批”的惯例，在三证未取得的情况下带条件获取预批复。2019 年 12 月 18 日取得三证后至 1 月 9 日开发贷款 2 亿元发放到账仅用了 21 天，17 个工作日，创造了中欣集团项目融资的最快速度，并在放款后仅用一天半时间完成银行借件及土地部分撤押手续办理，开发贷提款及项目预售顺利切合。21 天，融资部在易总带领下几乎没有休息，坚守银行业务流程审批的第一线，一个一个环节跟进，没日没夜地沟通进度、准备资料、策划方案、落实放款的每一个细节，最终达成目标，



在突如其来的疫情面前，集团资金充裕是最有力的保障。

复工后，融资部同事戴着口罩，已奔走于各贷款金融机构，着手第二次开发贷提款工作，在工程进度与年前没有进度的情况下，沟通疫情期间以备用、储备物资再次提款 5000 万。落实上半年的各项贷款的续贷，对接新项目，先后取得长沙湘江资产管理公司 5.7 亿资金投入批复、华融资产 4 亿资金投入批复，提早化解了下半年巨额还款压力，资金成本也下降了 0.7%。2020 年上半年，公司各银行到期借款全部完成续贷，新的融资项目顺利落地，原是下半年到期的借款得以在上半年顺利归还，彻底地解决了在疫情期间公司对资金的需求，实现了钱等项目的情况。

整个上半年的融资工作满足公司经营需要，一方面得益于公司品牌的价值和良好的征信，另一方面也是因为财务中心不惧困难，勇于寻找方法，一切工作以结果为导向的工作方法。

资金是房地产企业的保证，相当于一栋房子的地基，财务管理就是这栋房子的钢筋结构，两者缺一不可。集团财务部在副总经理周素兰的带领下，合理安排工作时间，既保证了公司在疫情期间的财务需求，也保证了各财务人员的疫情防护。

核算加速、及时响应。加快费用报销审核进度，并规定在一定时间内必须完成费用报销审核，财务数据的录入，按时或提前输出财务成果，让管理层第一时间了解公司的运营数据，并对疫情防控物资采购第一时间安排报销，以保证公司员工疫情防御的及时性。

资金预算管控。资金运动是企业的“血液循环”系统，“血液循环”是否畅通，无疑是关系企业生命的问题。综合实际情况，我们财务部狠抓资金计划审核，保证公司每一笔钱都用到该用的地方，彻底疏通资金流转环节，提高企业经济效益。

利用国家政策，享受税收优惠。疫情期间，国家给予企业很多税收减免或者延期的政策，在周副总的领导下，集团财务部组织各公司财务部召开税筹会议，讨论在国家政策的允许下，减免和延期集团公司的各种税费，特别是宏吉公司延期缴税 2400 万元，极大地缓解了公司的资金压力，并为公司带来了更多的收益。

金蝶系统顺利上线。2019 年年底，公司收到金蝶系统上线的通知，上线时间正好赶上疫情肆虐的 3 月，但疫情再严重，也阻挡不了我们坚守岗位，我们克服困难，奋勇向前。周副总经常教导我们：作为房地产行业的财务人员，现阶段正是提升自己的黄金时期，别在最该奋斗的年纪选择安逸，再不奋斗我们就老了。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。最终，财务管理中心在保证正常财务工作不受影响的情况下，于 4 月 1 日顺利完成总账系统上线。

工作中我们需要成功的喜悦，需要挫折痛苦，需要欢声笑语，更需要奔向前方的勇气，勇气就是敢想敢做，毫不畏惧的气势。工作中需要的勇气有很多很多，在种种条件下都可以证明成功者拥有什么？智慧？才华？不，是百折不挠的勇气。

展望未来，要有勇气。有句话是这样说的：“你若失去钱财，失之甚少；你若失去勇气，则失去了一切。”中欣，是一家灌注了精神与勇气的企业。我们财务管理中心是一个有活力、爱拼搏的团体，我们是一群勇于面对困难和挑战的职业人！我们同中欣一起成长，中欣不怕远征难，万水千山只等闲。在中欣文化的引领下，我们要敢于面对，不退缩，为了美好的未来，就算有无数荆棘阻挡，我们相信柳暗花明，我们绝不轻言放弃。树著名品牌、创百年品牌是中欣集团的愿景，中欣集团将立足高远，以打造百年企业、实现基业长青为远景目标，着力构筑自身的核心竞争力，推动企业的可持续发展。仰望星空是我们捕捉梦想的开始，脚踏实地则是我们让梦想成真的途径，既然目标在远方，中欣人便只顾风雨兼程。



“ 2020 年是集团新五年规划的开局之年，尽管困难重重，我们仍需坚定信心，迎难而上，不惧挑战，破浪而来！ ”

——总裁助理兼财务管理中心总经理易春香

众志成城 “欣”之所向

□ 樊接春、李均（人力行政中心） / 文

2020年，注定是不平凡的一年。

新年伊始，新型冠状病毒肺炎疫情来势汹汹，将原本欢庆的节日笼罩在沉重的阴霾中，不断上升的确诊感染数字，始终牵动着全国人民的心。突如其来的疫情在给人民生命健康造成巨大威胁的同时，也给集团发展带来严峻考验。房企普遍延迟复工、施工现场用工短缺、营销中心门可罗雀、销售目标影响巨大，恐慌围绕在每个人的身边。

疫情爆发后，按照党和政府的指示要求，中欣集团推迟复工。虽未复工，但人力行政中心所有员工通过在家办公，执行公司工作部署及传达公司领导的工作要求，多次组织部门负责人召开会议，针对疫情发展态势实时调整工作方向及措施，及时成立疫情防控应急领导小组，建立防控工作预案，部署防控工作落实，以确保每一位员工的身体健康和生命安全，全面有序地开展疫情防控工作。

由于疫情事态严峻，全省乃至全国防控物资紧缺，作为一个有责任心的爱心企业，中欣集团当仁不让，根据董事长指示，人力行政中心积极组织调动各方资源，紧急采购一次性医用外科口罩、医用防护手套、护目镜、消毒液等若干，为支援政府及社会的疫情防控工作尽自己的绵薄之力，多方捐赠共计75万元。

在全国万众一心，合力抗疫取得阶段性胜利，疫情形势大为好转的时候，人力行政中心第一时间向政府相关部门提报复工申请，并在公司设置防疫服务点、开展进出人员防控工作、每日两次全面消毒、食堂严格落实用餐分离制度等方面做好复工前的各项准备和服务工作，确保了公司正常复工。

在公司全员的努力拼搏下，公司经营目标朝着既定计划良性发展，公司全员为实现22.5亿的战略目标而努力拼搏、贡献智慧。人力行政中心为了鼓舞员工士气、提高工作效率和改善部门的办公氛围，开展



了头脑风暴会、员工健康体检、线上生日会、篮球友谊赛、羽毛球比赛、中医义诊等一系列的企业文化活动中。不仅拉近了员工之间的距离，还为中欣集团的文化活动增添了绚丽的色彩，极大地调动了员工积极性，增强了员工的身体素质，为中欣集团健康稳定发展提供了动力源泉。

在疫情期间，人力行政中心除了做好防疫、企业文化建设工作的同时，还为招聘工作有条不紊地开展而努力着。根据招聘需求，主动出击，与管理层和用人部门一起商讨，制定出适合当前的招聘计划，更好地实现人力资源的合理配置。同时，改变招聘形式，选择线上招聘，奔赴候选人所在的多个城市，面对面进行深度沟通和交流，打造愉悦的应聘体验，塑造良好的雇主品牌。

复工之初，人力行政中心根据公司发展的实际需要，针对公司人才现有情况，结合各核心岗位的任职要求，组织全方面的360度人才盘点，佐以个人潜力素质评分，叠加个人过往绩效表现、业绩总结和企业文化的认同度，为业务发展需求输出合适的内部人才21名，缩短关键岗位填补周期的同时，也为员工打通职业发展通道，助力员工更上一层楼。

在疫情期间，人力行政中心静心思考人才梯队的培养，从需求调研出发，到方案初定，到方案升级、到人员筛选，再到开班实施，精心研究培养方式、设计导师管理机制、甄别培养人才、规范培养标准、完善培养流程，旨在变“要我学”为“我要学”，变“软任务”为“硬指标”，变“一时学”为“时时学”。

截至今日，已成功开办了中层和项目总两大人才梯队培养训练营，并成功举办了44场线上线下培训，共计有1423人次参加了培训，投入了2806小时，开发了23门内部课程，认证了21名内训讲师，完成了5个月的持续跟踪辅导，覆盖了54名中层干部培养对象和11名项目总培养对象，为公司战略业务储备关键人才并加速成长，助推员工职业发展，助力管理者排兵布阵决胜千里。

除此之外，人力行政中心积极引进专业人力资源咨询项目，充分地挖掘人力资源的价值，为企业带来新鲜知识和观点。从开展工作坊、研讨学习、案例萃取、标杆借鉴、集中训练，到制定五年人力资源战略规划、输出人才培养方案、编撰人才招聘手册、进行专业人力课程开发，到统筹人力资源全盘工作、修炼管理意识、提升管理格局，为贴切公司发展，业务需求夯实人力资源基础，提供更快更好的支持和服务。

疫情危机加大了公司发展和经营的难度，同时也锻炼了我们对复杂严峻局面的判断能力、驾驭能力和应对能力。人力行政中心时刻秉承中欣集团企业文化理念，在工作中尽心尽责、勇于担当，积极地去完成各项工作；在危机面前，我们擦亮一双远见的“长眼光”，磨炼一副担当的“宽肩膀”，练就一套成事的“真本领”，坚定信心，保持清醒，在应对中趋利避害，在逆境中强身健体，化危机为机遇，变挑战为动力，赢得更大的发展空间，提升我们的企业竞争力，保证战略目标平稳较快发展的势头。



“ 当一个人有了方向，他就有了行动的动力；当一群人有了动力，企业就有了发展的力量！
每一个中欣人，我们一定要有，根植内心的认可、身体力行的践行、荣辱与共的担当、共赴未来的力量。
我们一起砥砺前行，未来可期。”

——人力行政中心总经理戴明



运营助力 企业腾飞

□ 姚志、孔帅（运营管理中心）/文

2020年是中欣集团“五年战略规划”的开局之年，集团全体员工紧密围绕战略发展规划以及指标任务开展各项工作，运营管理中心作为有经营意识、有组织协调、有强大的执行能力及风险识别能力的部门，积极主动针对当前行业形势及时跟进和协调各部门的工作，同时不断完善优化信息化管理平台，为确保集团各部门统一目标协同作战提供及时全面的支撑与服务。

运营管理中心根据集团“五年战略规划”及年度经营计划编制原则，与集团各职能中心、项目公司、分子公司充分沟通、综合平衡后形成了2020年度经营指标和企业管理目标。在全体中欣人踌躇满志、蓄势待发之际，全国突遭百年不遇的疫情影响，各行各业面临严峻的防疫形势各项工作无法正常开展。

在疫情肆虐，复工时间遥遥无期时，集团积极密切关注疫情发展的同时及时调整工作重心，在董事长的领导下运营管理中心对集团所有流程制度进行了系统梳理，并与每一个职能部门就每一项制度进行讨论，将讨论结果和修订意见报董事长审批。并在4月30日正式在集团范围内进行颁布实施。同时根据董事会主席的意见于4月9日完成了跟投管理制度进行了修订审批，4月16日进行了跟投管理制度的全员培训以及毕节项目跟投路演工作。为集团目标的达成形成了有力的制度体系保障。

在疫情得到控制，各行各业逐步有序复工后，运用管理中心组织各部门合理调整集团年度目标，将目标落实到季度、月度工作计划当中，及时制定组织绩效计划，确保组织绩效考核与年度目标密切关联。通过运营会议对各项工作进展进行及时反馈和决策调整。督办关键线路上关键工作，下发工作督办单14份，



最大程度地降低疫情对工作开展带来的影响。同时对楚天御府 E 组团、长郡开福中学、临武项目的总控计划进行了调整，确定了毕节项目的总控计划及宁远项目开盘前计划。

为确保集团战略目标的实施与落地，从经营层面提高集团的整体运营效率。运营管理中心站在集团“投融资”整体平衡的角度，以季度为单位对存货进行盘点，及时根据内外部环境的变化，动态调整运营节奏，保障产销匹配、收支匹配，为集团及时提供“投融资”经营建议。

信息化管理是现代企业管理的一项重要工具，是企业的经营管理理念和方法的载体。集团从上到下对信息化建设非常重视。信息化管理对外有效利用和整合资源，对内实行科学管理，提高工作效率。运营管理中心近二年内对信息化建设中完成了erp系统（明源成本管理系统、销售管理系统、招采管理系统）及物业管理系统的实施与上线；完成了财务管理系统和OA办公系统的更换。明源成本系统实现了对目标成本、合同规划、合同、变更、付款结算等业务线上管控，加强集团与项目、部门与部门之间的信息共享和工作协同；销售系统在销售环节中实现了销售数据的实时化、及时化、可视化，便于领导及时了解产品的营销情况；明源采招系统实现了中欣集团对供应商的“选”、“用”、“育”、“留”四个核心功能问题以及招标过程各环节的线上记录留痕，实现采购过程可追溯，实现了阳光采购。

2020年上半年完成了用友财务系统更换成金蝶财务系统，通过财务报表的合并与利润中心管理，可

以更好的了解各公司的财务情况；7-8月份打通了财务与业务系统的凭证对接，实现了明源系统“收”“支”二条线业务凭证的自动生成，减少了财务手工做凭证，避免人为错误，减轻了财务人员工作量，大大提高了财务人员的工作效率。

未来的路还很长，虽然我们取得了一定的成绩，但企业发展没有极限也没有终点，“人无远虑，必有近忧”，我们要不断的自我总结自我反思，在接下来的工作中要根据经营战略做好计划管控工作。从集团的经营目标到项目的经营目标，制定纵向的落地标准，避免集团、项目两层皮。通过操作卡位的流程化、规范化，以及配对要求，降低集团项目沟通成本，提高决策和操作效率。

我们要站在“投融资”的角度做好货值管理，对存量项目货值资源、供销节奏、成本的支付、税金费用、资金筹措，进行全面的梳理。以此作为抓手和支点，对照战略要求，通过三年经营计划找出缺口，调整项目开发节奏，明确实施路径。在集团的领导下与项目公司、各职能部门充分讨论，动态保持各项目经营节奏的合理性。

我们还要做好动态经营监控和纠偏。扩大经营监控范围，增加对计划管理、风险管理、货值管理、利润现金流的监控和纠偏。借鉴标杆企业信息化计划管理工具的先进经验。通过信息化工具和动态经营监控结果以月度/季度为单位对运营管理进行辅助纠偏，及时向集团和相关部门反馈工作调整建议。信息化建设任重道远，虽然目前已经取得了一些成果，但是公司在不断发展，业务需求在变化，我们需要在信息化建设中投入更多的精力，今年底将引进建筑公司项目管理软件、明源计划管理系统，为把公司业务做强、做大，尽早实现公司五年战略规划提供运营数据支持。



“ 追求，永无止境。2020年对于中欣集团来说是腾飞发展的崭新起点，任务艰巨，使命光荣，让我们以坚定的信念、饱满的激情，为实现第一个五年战略规划的方向大跨步迈进，共同践行中欣集团腾飞的宏伟梦想。”

——中欣集团副总裁兼运营管理中心总经理郭军

无畏风雨 披荆斩棘

□ 李勍（审计监察中心） / 文

廉如两袖清风不言自劳，腐似长堤蝼蚁蛀企业立身之本。激浊扬清，废贪乞廉，反舞弊，倡廉洁，中欣集团审计监察中心发挥内部审计及监察两大职能，秉承公正、独立的原则，为弘扬中欣集团阳光向上的企业文化，深化责任筑基的企业精神，坚守底线不出红线，维护风清气正的企业环境。

审计质量是审计工作的生命线，随着审计监督领域不断拓展，审计覆盖面越来越广，审计项目越来越多。如何更好地完成审计项目，全面提升审计质量，我们一直在探索、在践行。

在学习中不断提高自己的能力素质，本着“缺什么补什么”的原则，汲取不同领域的知识，补足自身不足；各项审计工作都贯彻落实各项规章制度，维护审计管理秩序，推进监察整治工作，做好事前、事中、事后审计；成功打造出一支成熟、稳定、团结的审计队伍，做到熟悉公司制度，胜任本职工作，树立起能够为集团带来增值服务的部门形象。

2020年开端，疫情突发，审计工作未曾松懈，步履不停。

在财务审计方面，我们对集团及各分子公司每年开展财务审计工作，从财务制度流程管理的合理性、规范性及财务信息的真实性、完整性、准确性进行了有效审计监督，对财务审计过程中发现的非财务问题，进行了披露，避免非财务问题的进一步扩大所带来的严重后果。为了做好审计工作，进行项目约谈



常到深夜；工作中遭遇对方排斥，不理解、抵触是常态，甚至出现对审计提出的整改建议重“形式”轻“实质”等情况。在审计人员多次沟通、督办下，取得被审单位的支持，有效地促进审计问题整改，改善了组织内部控制风险，帮助集团更好地实现战略及经营目标。

在工程结算方面，坚持以合同为准则、客观事实为依据，以查看现场为主要审计方法，多次取得较大审减；截止2020年8月31日，结算三审的审减率达到1%，创近两年新高！尤其是在临武一期、二期的总包结算中，在中心总经理周湘珍的组织下，深入施工现场，通过开仓检查等方法，用客观事实和数据说话，在隐蔽工程和争议问题上取得了很大的成功，化被动为主动，让施工单位心悦诚服！

在土方和桩基过程审计中，根据实际情况采取不同的审计方式进行监控，长沙项目的土方和桩基过程审计，我们随叫随到，从不推诿找借口，我们深知工程进度就是生命线，做好配合服务才是对业务单位最大支持；临武和毕节的桩基监控期间，我们派员全程参加，两位审计工程师的妻子均有孕在身临盆在即，但他们俩顾全大局、识大体，由于工作的需要，放弃了对家庭的陪伴，直到生产前夕才回到妻子身边，没待几日又收拾行囊前往项目现场。

法务同时兼具内部风控及外部谈判工作，从提供诉讼案件管理、法律培训到日常法律事务处理为集团及各分子公司提供法律管理及服务，从风控体系建设到项目投融资法律支持，方方面面都要求我们始终专业的角度提出有效的解决办法。在处理公司诉讼案件上，我们经常会因诉讼证据的搜集，需要

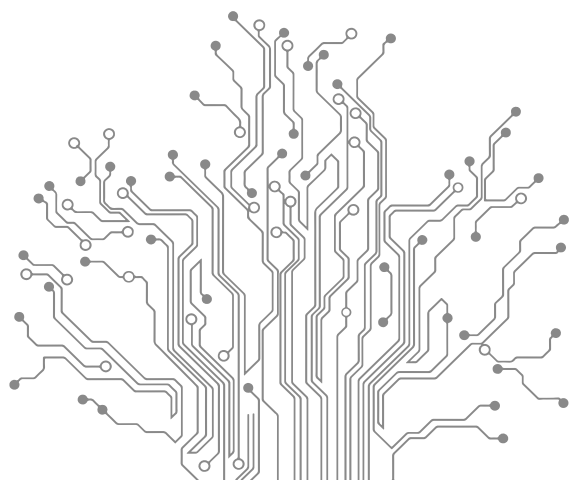
与多方协调和沟通；特别是在处理老项目遗留问题上，证据的搜集就显得尤为困难，即便如此，善于团队协作及有效沟通的我们总会迎难而上。辰溪项目从开始到完成回款，历经一年多的风风雨雨，期间多次往返辰溪和长沙，多次与政府部门、鉴定机构商讨和沟通，反复整理证据材料和梳理案件思路，最终以超出预期的结果，打了场漂亮的“仗”。

或许审计监察中心不是生产一线的执行者，没有销售、生产进度等一线部门光彩夺目的数据作为成绩；但只要职责所在，我们必定是集团的内控管理道路上的践行者、集团五年战略目标早日实现的护航者！未来五年，同向发力，做出“1+1”大于2的效果，既是审计监察中心的职责，更是我们每个人的愿景。



“ 审计人继续坚持“依法独立、公平公正、实事求是、清正廉洁”的职业操守，按集团要求做好审计工作，为集团早日实现五年战略目标保驾护航。 ”

——审计监察中心总经理周湘珍



凝心聚力 实干为本

□ 杨丹、胡蓉娜（营销管理中心） / 文 ——使“工作”成为你为之奋斗的事业

1月17日中欣楚天御府耀世首开，临武项目提前完成当月1.5亿回款目标，毕节城市展厅正式开放……2020年的开端，似乎一切都刚刚好！但1月底新冠肺炎疫情突如其来，时间仿佛被迫留白，略显空洞，而我们有了更多的机会回顾过往、反思当下、展望未来。

2020年，是集团五年战略发展的第一年。虽是首年，但每位中欣人都已将其化作信念，牢记在心，作为操作指引，引导着各个岗位的运行。营销管理中心作为各条线营销工作的组织者和引导者，心中有许多美好的期许，也有许多要承担的责任。

记得营销管理中心今年的第一次会议有点特殊，原定的开工时间延误，在潘旭斌总经理的带领下，营销线全体管理人员开展了首次居家线上视频会议。会议形式陌生但主题明确，营销团队围绕如何修炼自身基本功、快速应对市场变化、有效落实各项目营销事宜、激发狼性团队潜能等，进行了大胆而激烈的讨论。在经过无数次线上会议的沟通讨论，“维稳寻变，坚守本职，修炼内功”逆境而生的十二字方针由此产生！

竞争是永恒存在的，无论是重拳出击还是稳扎稳打。直面市场高压，中欣营销人从未退缩。营销管理中心作为集团战略发展及销售业务的先头部门，奉行的是“执行于行的初衷，实干为本”的宗旨，在整个营销运作体系中，运筹帷幄之中，决胜千里之外，2020年基础工作由此铺开。

全员参与专业培训，学习营销创新思维。复工后，面对依旧严峻的形势，营销工作逐步铺展，各项



目陆续开工。为寻求突围，2020年3月在集团领导和人力行政中心的支持下，营销体系针对疫情，开展主题为“穿越疫情丛林，地产营销硬核狙击战之天龙八部”的培训，参训人员覆盖所有营销条线的管理人员及一线销售，培训内容涵盖团队组建诊断、营销策略制定等，掌握了新型的营销思维，从而应对当前空前困惑的地产市场。

同年4月，营销体系参加了博志成专业营销线上教学培训，从营销组织架构、前期拿地市调、项目开盘策略，到拓客方法实操，更加全面复合培训提升了全员专业营销水平。

修正制度、制定标杆，为项目提供操盘依据。2020年4-6月，在营销管理中心总经理潘旭斌的悉心指导下，反复会议研讨，以“客服、策划”两条主线，耗时三个月，结合集团各项目实际情况，内部多次讨论修改，制定了集团营销标准化执行节点部署，以及在博志成专家专业指导下，修订了各主要板块营销相关管理制度，以确保后期各新晋项目在可控的标准内快速推进执行，为集团五年战略发展蓄力。

正确把握市场动态、定期进行市场调研，为集团开疆拓土把好命脉。策划部调研足迹遍布全国东南西北，从山西、河南到广东、云南，再从贵州、湖北到江西、湖南省内（8个外省及9个省内地州市）。先后完成了外省及地州市调研共计36个。每一次调研都坚持数据客观，追求条理清晰，致力为集团前期项目定位决策提供价值性数据与结论。

结合各区域在售项目，每周进行竞品分析，结合各项目营销节点，制定切实可行的营销策略及费用预算，确保完成集团的营销计划和销售目标。于是有了御府项目的每批次开盘热销、临武项目的逐日清盘、以及毕节项目的品牌品质深入人心。

严抓营销执行，回款至上，让营销制度变成每个人的信念。客服部负责项目的销售执行及后台管理，在营销总监杨丹的指导下，集团营销管理中心与各项目无缝对接，深入项目，及时为项目各环节排忧解难、协调融洽各外联单位关系、与集团各相关部门及时沟通处理关联事项，让各项目同事熟悉集团流程制度、权责体系，签约回款工作有序进行，共同达成集团下达的每月营销目标。每个人都是独立的个体，也是巨轮中必不可少的零件，简单的语句无法描述现实的温暖，在项目同事的心目中，纵使相隔甚远，凡事必有回响。

营销管理中心还着手办好了集团许多老旧项目的遗留按揭、产权办理问题，为集团争取回来多笔滞留银行年份已久的按揭保证金。客服部主管龚琴一直任劳任怨，面对极目楚天、楚天雅郡10多年的遗留问题，一边无数次往返不动产、住建委窗口调档、登报、补办资料事宜，一边安抚客户情绪，最终以最短的时限，顺利为客户办理不动产证，避免此类事件对公司造成恶劣影响及诉讼现象。

营销没有诀窍，就是设定目标，然后简单的事情重复做，重复的事情坚持做，去达成目标的过程！以结果为导向，以业绩为最终的使命与追求！

我们正青春，执行和拼搏都很简单！作为中欣的奋勇者，在忙碌的差旅中，在紧张的开盘中，亦或在某一次营销策略的头脑风暴中，无论是何种形式，都将印刻着集体的智慧，同心协力，我们目标清晰，更有勇气迎接一切挑战，长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！



“百年中欣，砥砺前行，中欣营销铁军为早日实现公司百亿目标而努力奋斗！”

——营销管理中心总经理潘旭斌

同舟共济 劈浪向前

□ 程星（工程管理中心）/文

“随风潜入夜，润物细无声。”工程管理中心作为集团各中心和各项目公司的辅助部门，我们愿是春雨，在大家需要的时候，及时出现，提供必要的技术支持；我们望在平凡的岗位上，为公司的五年发展规划输出动力。

生命重于泰山，安全是红线、是底线、是生命线。

工程管理中心强化日常安全检查监督、加大触碰安全生产红线人员惩处等措施，进一步增强各级管理人员安全管理底线思维的意识，提高有效防范和遏制各类生产安全事故发生的综合能力。

“严守底线、不越红线、绷紧安全生产弦。”《安全生产管理红线制度》下发后，工程管理中心严格按照《安全生产管理红线规定》要求各项目利用班前会、周例会进行安全生产红线宣传，确保规定宣传到位、入脑入心。提高各级人员安全生产意识，认真落实安全生产红线不得触碰的“高压线”规定。

检查动起来，核查督导不留死角。“每月月度检查的重点内容落实安全生产红线规定的核查”，为确保安全生产红线真正落地实施，工程师深入工地检查，在落实月度安全、质量、进度、文明施工等方面重点工作的同时，对照《安全生产管理红线规定》督促落实。施工现场安全风险辨识、各专项施工方案编制、安全教育培训、特种作业持证上岗均作为核查的重点内容。

时刻紧绷安全生产弦。工程管理中心要求各项目建立农民工安全生产微信群，在群内每天滚动播放



安全生产视频及安全生产知识，利用班前会及安全活动时间，组织全体员工进行安全警示教育宣贯，学习近期发生的典型事故案例，分析当前的安全形势，对项目部安全生产工作再进行再动员、再部署，创造了良好的安全工作氛围，使员工安全防控意识得到持续提升。“一次次事故敲响的警钟，让人深思，让人警醒，我们必须时刻绷紧安全生产这根弦，进一步强化红线意识，保持高度警觉，把安全生产工作做得更细更实更准，坚决防范重特大事故发生。”

在7月的安全生产月，各项目根据工程管理中心下发的“安全生产月”宣贯内容组织开展应急救援演练活动。通过活动，重点讲解各种突发情况下应急预案的处理流程，以及现场对“伤者”进行简单的医疗检查及救援方法。演练立足于现场，以逼真的演练场景增强了参建员工对于事故伤害及应急处理流程的认识，进一步提高了项目部面对突发事件时的应急处理能力，增强了现场突发救援知识，提升了全体员工的安全意识。

安全无小事，责任大于天。要求项目部在做好现场施工进度管理的同时，继续加强施工人员安全教育，增强施工人员安全生产意识，牢牢守住安全底线，时刻紧绷安全弦，全力以赴，确保项目部安全生产，助力公司安全发展。

以质量求生存，以品质谋发展，积极交流经验，开启学习热潮。自4月以来，公司为强化工程质量管理，提高质量管理意识，在集团副总裁龙柱刚的带领下，开展了《精细化管理》《空鼓、开裂常见问题分析及防治》

《铝合金门窗》《外墙涂料考察分享》《加气混凝土砌块施工标准做法》等一系列培训工作。通过培训后的互相讨论、相互沟通、相互交流达到互相提高的目的，在公司内部形成“人人讲质量，人人抓质量”的氛围，提升了公司质量管理水平，并于8月份邀请了各项目工程管理人员在参加御府项目的观摩学习。大家在参观过程中边交流边拍照，不时驻足观看，或讨论询问，现场气氛活跃。参观结束后大家纷纷发表观摩学习感受，探讨经验做法，通过“对比看、找差距、明方向”的方式，真正达到了互相学习，参照典型，以点带面的目的。

工程管理中心要求项目部实施质量精细化管理，主要目标在于改进各施工队目前质量控制不严、不细、不精的现状，全面引入精细化管理理念，强化现场施工质量规范化、标准化，对每个过程、每道工序，做到严格控制、严细考核和全面监督，为该工程提升了观感质量和工程整体质量目标，为实现质量创优目标奠定了良好的基础，力争让项目质量管理水平再上一个新台阶。

强化项目施工方案审批、注重质量全过程控制、推行样板引路质量管理理念，大大提高了全员重视质量管理的意识，项目质量管理水平和能力得到了强有力提升。样板引路，落实质量创优理念。要求各项目做好样板施工的同时，对施工质量进行了全方位“回头看”。在施工现场，经常可以看到工程师人员拿着靠尺、卷尺、塞尺等工具，对墙体垂直度、平整度进行复核。

“质效均衡，匠心筑就。”——时刻谨记我们的品质理念，以质量安全红线为准绳，每月对各在建项目进行巡检。结合项目自身管理的同时，争取将质量安全风险和各项目安全风险降到最低，质量风险在过程中严格把控，最终确保后期的交付品质和公司良好的品牌效应。

2020年是充满挑战的一年，以只争朝夕的姿态、奋斗必胜的信心、敢为人先的精神和一往无前的勇气，同心同德，趁势而上，为全面完成2020年各项任务再创辉煌。



“
拼一个秋冬春夏，赢一生无怨无悔，
为中欣集团五年崛起目标而奋斗！”

——工程管理中心总监雷雨

业精于勤 行成于思

□ 舒薇羽（招采管理中心） / 文

唐代韩愈在《进学解》中说：“业精于勤，荒于嬉；行成于思，毁于随。”“业”指学业，工作；“行”指为人行事。工作中“勤”即奋斗，只有不断地奋斗，业务才能精进；为人行事的“思”即反复思考自省，只有不断地思考深思熟虑，才能避免错误，增强效率。

招采管理中心于2019年4月组建，为适应地产行业发展的变化和提升集团核心竞争力，招采管理中心在集团领导的正确指导和帮助下，着眼未来发展，牢记董事长嘱托，始终围绕降本提质，严格甄选、保质保供、履约管控的原则及思想，在确保完成月、季度计划重点工作事项的前提下，有条不紊开展供应商开发管理及战略招标等各项工作。

招采管理中心始终坚持公开、公平、公正的原则，根据项目开发节点和实际情况，上半年共完成逸品三期、长郡开福中学、宁远、沅江、毕节、临武6个项目专业分包工程、材料、集团战略招采事项106项（其中，邀请招标40项，直接委托51项，竞争性谈判5项，零星采购10项），签订合同118项（其中，计划内合同73项，计划外合同45项），签订合同3.47亿元，其中，防水、涂料、入户门、配电箱、电线电缆战采招标在原有历史价格基础上下浮8~10个百分点，有效地帮助公司节约了成本，提高了工作效率，保障了项目开发节点的顺利实施。

同时，供应商管理工作也在有序开展，供应商分类、履约评估、定级以及集团供应商库已初步形成。



共计完成逸品三期项目、长郡开福中学、宁远、沅江、毕节、临武 6 个项目专业分包工程、材料、集团战略招采共 187 家新供应商征集、考察、入围评审工作。完成集团旗下地产开发公司 2018-2020 年已建及在建项目 256 家供应商履约评估及定级工作，在以往供应商平台搭建的基础上，充实了集团供应商库的数量，提高了供应商库的质量。

新年伊始，受疫情影响，各企业延迟开工，为不延误各项目开发节点，保证正常作业，招采管理中心经过深思熟虑，针对疫情期间特殊市场情况制定了疫情期间招采制度，于 2 月 14 日发布集团 OA 公告。在疫情最严重，外部困难重重的时期，较好地完成各项招采工作任务。2020 年 4 月在集团领导的指导下，进行分工体系调整，将中心招采一部、二部调整为供管部与招采部，实现了入、定分离的招标原则，保障了招标完成的质量。同时，对于中心制度的思考完善也没有落下，在全中心成员的共同积极思考下，完成修订 2019 试行版招采实施制度及细则及权责，优化了原制度中不必要的审批人员，简化了竞争性谈判及直接委托的招采流程，提高招采工作效率，根据部门最新的职责划分，完成编制供应商管理制度及细则，明确了 8 项职责、提出了 6 大创新。

招采管理中心作为房产板块重要的一个部门，作为中欣集团一个年轻的团队，作为公司对内对外沟通的桥梁，工作业务中，我们将积极反思，不畏困难，勇于承担责任，不断改进。工作作风中，我们牢记董事长两清原则，与供应商保证清清白白的同时保持亲密的供需关系，严禁闯红灯，压红线，廉洁自律。

“业精于勤，行成于思”，在集团未来的发展长河中，招采管理中心会继续努力奋斗，严格按公司招标采购管理制度开展各项招标采购工作，确保每项招标工作公开、公平及公正和招标过程的严谨、合

理、合规，根据项目整体开发计划，将各项招标采购工作计划前置，预留足够时间应对招标采购过程中的不确定性，加强招标策划和标前沟通，确保每项招标工作在约定内完成。同时供应商管理多渠道寻源，设定供应商准入门槛，储备优质供应商，充实明源供应商库。在集团领导的带领下，与各部门携手同行，成为集团一支优秀的团队，为公司的“五年战略规划”贡献自己的力量，做努力奋斗的中欣人才！



“ 形成于思，业精于勤。遇到困难的时候，请让自己咬牙坚持下去，总有一天，你会感谢现在的努力！越努力越幸运。”

——招采管理中心总监杨文庆

凝心聚力谋发展 务实笃行谱新篇

□ 康思靓（成本管理中心） / 文

别过夏花绚烂，走进秋叶静美；告别了冗长的“疫情”，我们终于回归了正常的生活、工作轨迹。成本管理中心团队从组建之初至今整整一年，这一年，我们在公司领导的带领下，取得了长足的进步。

在团队组建初期，组织架构的变化伊始，集团引入外部专业咨询机构指导成本管理中心在短时间内完成项目目标成本测算表模和成本合约规划编制，并同时套用于临武二期执行版目标成本编制。在时间紧，任务重，人员少，要求高的情况下，综合成本工程师曾冠璋加班加点赶进度，任劳任怨攻难关，不仅在限定的时间内完成目标成本及合约规划的编制，并主动协调信息管理部经理姚志共同完成对应板块的明源系统上线工作。成本管理中心及各项目所有成本人员为成本系统上线，在时间紧，任务重的情况下，按时按点成功上线。

经过与外部专业咨询机构的磨合，集团聘请了咨询机构对成本管理中心进行系统的专业化学习。其中，全成本培训 11 项学习，标准化培训 15 项学习，包含成本科目的建立，关键点的拓展，关键的管理和控制，目标成本培训，合同标准化，投资模型建立，精装修成本管理，动态成本，系统评审，成本标准化等各方面。成本管理中心与公司领导、顾问老师，利用周末及节假日，建立并逐步优化适合中欣的成本体系。

正所谓“没有规矩不成方圆”，经过系统化的成本学习，在我们已有的成本体系下，成本管理中心以适应我司发展为前提，通过多次对标其他标杆企业，并确保制度执行过程中能落地，多次与咨询老师、集团领导进行商讨，最后确定并形成了符合我司目前发展阶段的各项成本制度。



与此同时，合同标准化的工作也在紧锣密鼓的展开中。一份标准化的合同文本，是一个公司多年的工作经验总结，我们在公司原有的合同范本的基础上进行了强化，充分对标标杆企业的合同制式文本，汲取先进之处，多次组织集团相关人员进行会审，使标准化合同得到更进一步的合理优化。随着标准化合同文本的落定，成本管理中心根据领导安排，对公司合同原有的付款标准、履约保证金及质保金的缴纳退还要求进行了优化、固化；并配合信息部在明源系统中基本锁定了商务条款和法律条款，为公司尽可能的规避合同风险，同时在合同洽谈前掌握主动权，获取有效的合法权益保障。合同的不断完善和补充的过程，是一个企业不断进步和成熟的过程，推行合同标准化，既避免了同样的项目各自为战，同时又一定程度上减少了管理成本。

在公司五年战略规划的指引下，为强化公司成本管控意识，逐步展开成本管理作业标准化工作，其主要分为清单及成本标准化，清单标准化其目的为加强对集团各项目清单编制与复核工作的规范化管理，保证清单文件的编制质量和效率，从而达到形成合理准确并有效的工程造价。为改变公司目前清单编制各项目标准不统一、清单编制质量差、清标困难的现状，我们组织编制了中欣集团清单编制工作作业指引及 22 个清单格式标准化模板，基本覆盖并满足建筑安装工程清单编制要求，且经过一段时间的试运行，达到预期的效果。相对而言，成本标准化工作涉及面更广一些，成本人员在已有的成本体系下，进一步深化、细化相关成本套表内容，以便及时掌握成本变动信息并采取纠偏措施。在设计人员的共同努力下，设置合理的设计管控要素，挖掘成本控制重点，最终形成与集团设计研发中心开发的产品线相匹配，并满足各项目成本管控需求的成本标准化操作指引。从而在接下来的成本管控措施中，集团成本人员根据标准化动作在各项目已有项目成本基础上进行修正，指导各项目公司各阶段成本管理工作。

2020年，是中欣又一个20年的起点；2020年，是中欣五年战略规划的开始之年；2020年，我们乘风破浪，砥砺前行。新的目标已经确立，新的征途已经准备在即，在这个特殊的时期，我们克服重重困难，凝心聚力，只为谋得新发展。在平凡的每一天中，我们一步一个脚印，秉承着务实笃行的精神，只为谱下新篇章。



“ 虚心学习进步，调查分析对标，合作务实高效，追求卓越团队。 ”

——成本管理中心总经理余正文

热土有幸承昂志 梦逐四海定江山

□ 郑忠国（投资拓展中心） / 文

自古江河沃土如画，前朝古今枭雄盘踞、后世诸侯相争，凡欲入主中原成大事者，无不开疆拓土，拢聚人才，立点为据，以据带面，执面定江山。中欣集团自立二十余载，虽不谈已成百世之基业，但经营存善，领导有方，于湖湘首府之长沙，树百万长青建面，迎时代风潮而上，创五年二十城千古战略，攻城建业之责遂应运而生。

青年有梦，志在千里，企业有梦，志在天下。从来没有最好的时代与机遇，只有不曾放弃的勇气和信念，见过24小时灯火通明的办公室，也曾体会过日行千里的奔波，投资拓展不清晰的专业定位，让拥有全面的综合能力显得尤为重要。在与中欣相伴的近1000个日夜里，始终以初学者的姿态见过公司给与我的诸多感动。企业与我一样年轻，拥有足够的资本与未来，但我们都在成长。虽定位不同，但我们目标一致，故此不论冷风有多凛冽，奋斗之火都足以暖彻心扉。

未曾喝过北方的酒，不谈高粱情之深。投拓人的生涯，喝酒应当是一项日常工作，美酒渐入佳境，明知不可为而不得不为，酒量欠佳无法作为理由，全力以赴才是强者的姿态。虽有人会为你的勇敢而感到钦佩，但凌晨醉意涌上心头难免伤身伤神，却依然在使命与责任需要的时候一饮而尽。我们总是会羡慕自己未曾踏足的经历，却也往往最容易忽视光鲜背后的难堪，自由是在展翅高飞后的胜者理论，但有职责的约束才是真正现实的成就，春江一水曾为谁流，可不见君来亦不见酒。

生于和平年代从不敢妄谈生死，但意外总会不期而至。初秋雨夜的高速公路冷风刺骨，雨滴落在玻



璃上犹如刚刚出膛的子弹，午夜十一点冒雨行驶的车辆引擎莫名起火，全车断电，刹车失灵。让本来就漆黑的高速路段也失去了唯一微弱的光源，幸运的是司机凭借着老练的驾驶经验顺势将车驶入了停车港湾并及时在车辆停稳后用水浇灭了发动机上的火花。深夜狂风呼啸的马路上，几个人仿佛还没有从刚刚失魂未定的状态调整过来，直到有人拨通了救援电话，断乱的思维才终于重新接轨，那时的我们甚至在假设如果意外真正发生，未来的生活将会发生如何的改变，与之相关的众人将会面临如何的痛苦。

在寒风中等待了将近一个半小时，终于看见了远处救援车发出的闪烁灯光，坐上救援车返程的路上，早已没有了先前的困意与疲惫，有的只是紧张过后轻微的呼吸与窗户旁仍旧肆意的寒风，我仿佛听见风在说，生活或许就是一场意外，不会让你有时间做好所有应对的准备，但你不能松懈或放弃，否则经历的坎坷难成有价值的过往。只要你还在坚持，美好也将如期而至。

总说事在人为，但欲速则不达。可事业上的急切永远只会体现在你背负着太多人的目光却难以突破之时，客观的原因存在于方方面面，但那都不是我们想要的借口，有结果的胜利者太让人向往，你必须一直在奋斗，才能不留遗憾地坚持到最后，错与对从来都没有绝对的标准，有的只是你对自我的要求与期待。我不曾后悔错过了多少欢乐的时光，只要目标还未达成，投拓人就一定会在路上，沉梦昂志者，水滴石穿，金石为开。

生活有很多次选择的机会，你可以选择任何一种喜欢的生活方式，既然已经做出选择，就只能一往

无前。未来的生活需要你一直都在路上，去看遍风景，熟络人情，见遍世故，用脚步丈量城市，把异乡作为归途，所见所闻同为所思所想，见到的是人心，是格局，是挫折，更是成长。不会有最合适的岗位，也不会遇到最合适的人，有的只是你怎样坚持来时的初心，遍识人间烟火渡，只留清风竞千帆。

投资是一门艺术、拓展是一场战争，艺术战争不会有胜者，只有符合战略动向与战术行动的利益。我们需要掌握尽可能多的专业知识，学习更深层次的价值交换，锻炼一具可遮风挡雨的躯体，坚持一个远大的理想，企业必定会成长，我们也一定不会差。



“ 凝聚投拓力量，专业与资源共赋能，
八方同心协力，有地未来才可期！ ”

——投资拓展中心主管沈飞飞

共赴新程 赢战未来

□ 周旺（宏吉置业楚天御府项目部） / 文



庚子年这场突如其来的疫情给房地产行业带来了巨大冲击，面对严峻形势，在中欣集团副总裁兼宏吉置业总经理龙柱刚的带领下，楚天御府项目部用实际行动实践着企业文化，全力以赴投入到疫情防控战斗中，用实际行动坚决打赢这场防疫攻坚战，为安全复工复产提供了有力保障。

全国因疫情而陷入短暂的经济停滞，项目部并没有因此推迟公司工程进度，而是按时完成开盘任务，完成项目标准化工地建设组织和全集团工程管理人员对标准化工地的观摩，为公司5年战略目标的实现贡献一份力量。

楚天御府项目地处湘江河畔，一线江景地理位置优越，学区配套公司自建长郡开福中学，是集团实现5年计划的龙头项目，在配套基础设施，生态环境，公共服务等领域基本实现一体化发展。长郡开福中学在建设手续不完善的情况下，公司领导及工程副总黄攀礼带领的项目部破除万难，短短1年时间，一栋栋教学楼拔地而起，为公司销售创造了条件，给业主一份满意的答复。

金秋九月，长郡开福中学不负众望，如期开学。为开福区的教育注入了新鲜的血液，助推长郡开福中学成为开福区乃至长沙市的一张闪亮的教育名片，作为该项目的建设者倍感欣慰和自豪。这是使命，是担当，更是工程人对中欣企业文化最好的诠释！

楚天御府项目部现已全面进入主体施工阶段。为打造中欣集团品牌知名度和提升项目质量，项目质量目标为“湖南省优质工程”，并力争“芙蓉奖”。同时，该项目也是中欣集团首个采用爬架+铝膜+装配式+管线预埋轻质墙板的新工艺技术推广工程。为达到全面展示效果，今年自8月以来，已成功开展两期面向建筑同行和业主的工地观摩活动。

2020年8月8日，以“立足新工艺，力争芙蓉奖”为主题开展首次面向建筑同行工地观摩活动，集团工程条线人员、各中心业务骨干及联营合作单位管理人员受邀到中欣楚天御府项目进行观摩学习，有效地提升集团工程板块人员对新工艺的认识，及在后期操作中如何应用和管理。通过本次观摩，学习到当前行业正在推行的各项新工艺，为后期项目的前期标准化定义、后续标准化管控提供了方向性指引。

2020年8月15日，项目部开展第二次面对业主的工地观摩活动，有道是见微知著，于细节之处鉴真章。工程人始终践行优质工程理念及安全施工标准，打造智能工地管理中心，通过工地开放日，项目部以贴心细致的服务、匠心精筑的精神，为业主展示着美好的居家品质，努力为每一位业主未来幸福生活保驾护航，得到了业主们一致的认可与赞美，纷纷流露出对美好家园的殷切期待。

2020年9月1日楚天御府项目部生活区及售楼部总配电箱LKE负荷开关因元器件磨损、老化，机械操作失灵，无法维修。工程人从来都是不畏艰辛，勇往直前。水电工程师陈长青、吴彩军连夜通宵组织施工队伍进行抢修工作，虽是夏末，但箱变位置仍是酷热难耐，两位工程师持手电为工人提供照明，一直到凌晨3点完成送电，恢复项目部、售楼部的电力供应。

为客户建设美好家园，是中欣项目人的使命；为公司创造价值，打造工程金字招牌，是项目人的决心。楚天御府项目部全体员工以坚定的信念和必胜的决心，为实现本年度的既定目标，为实现集团五年战略目标，为集团再创辉煌而努力奋斗。



“对工程安全、质量保持敬畏心，对公司保持责任心，对工作保持敬业心。”

——宏吉置业工程副总经理黄攀礼

乘风破浪 携手共赢

□ 叶丹（宏吉置业营销管理部） / 文



生活如同沸腾着的海洋，不仅波澜壮阔，还有着大风大浪，如果你有梦想，请拿起船桨，扬起风帆，牢牢把握自己的航向，去乘风破浪！

宏吉置业营销管理部于2019年7月组建完成，我们来自五湖四海，经历着不同的际遇，怀揣着不同的梦想，但都奔向着一个共同的目标：“付出创造回报，业绩成就价值！”宏吉置业营销团队用实际行动诠释了这份责任与担当！

在中欣这个大家庭中，宏吉置业营销团队也许只是微不足道的一份子，但是每一次的日升日落，我们用精诚百炼的决心和不计付出的汗水，描绘着一个与中欣同呼吸、共进退的同心圆，去迎接中欣的风华正茂和欣欣向荣。

2020年8月22日，楚天御府项目2号栋加推开盘。由于蓄客时间较短，产品吸引力不高，客户犹豫情绪重，对于8月的任务而言，无疑是一次艰难的挑战。开盘当天，中午时分售出36套住宅，目标近在咫尺，却又遥不可及。营销总监华和勇与销售经理景伟龙的鼓舞，无疑给了营销部一剂强心针，所有营销人重拾信心，相互鼓励，继续忙碌起来，邀约来访、观摩工地、洽谈逼定、团队配合，拼尽全力向着目标冲刺。

团队竭尽全力，鸿运锣一次次敲响，成交量逐渐上升，在任务完成的那一刻，悬着的心才落下。这不仅是自我价值的实现，更是对中欣员工行为准则——主动沟通协作，及时响应团队需求，多补位、多协同、少指责、不推诿，最好的践行！8月份，在集团营销管理中心总经理潘旭斌的指导下，宏吉置业营销部以156%的完成率超额完成销售目标。

多少次，为签约客户轮番上阵，只为一锤定音；多少次，为案场制度争论不息，只为尽善尽美；多少次，为完成目标而挑灯夜战，只为成功那一刻的欢呼雀跃。即使征服一座座任务的高峰，营销团队也从未停下匆忙的脚步，因为我们知道市场的残酷，如逆水行舟般不进则退。

2020年是不凡的一年，也是集团五年规划的开局之年。宏吉置业营销管理部誓为中欣的五年发展目标保驾护航，与中欣一起披荆斩棘、勇创新高！

让我们扬起拼搏的风帆，航行在浩瀚的海洋，即使前途茫茫，即使要直面惊涛骇浪，宏吉营销人面对狂风大浪，从未退缩，勇敢地接受风雨的洗礼，百折不挠。我们始终坚信，风雨之后，必有彩虹，我们的胜利之舟终将抵达成功的彼岸。



“ 业绩就是尊严，销售就是用数据说话。希望我们营销团队在接下来的工作中全力以赴，做到更好！ ”

——宏吉置业营销总监华和勇

砥砺前行 攻坚克难

□ 徐丽丝（宁远中欣置业） / 文



2020年，一场突如其来的疫情，打破了新年的喧嚣与美好，灾难面前，无人例外，所有人都被卷入了这场没有硝烟的战争。疫情最直接的影响就是需求和生产聚降，投资、消费都受到了明显的冲击，导致短期失业率上升和物价上涨，企业停工减产，房地产、基建投资短期基本停滞迎来休眠期。湖南房地产企业被明确要求暂停售楼处销售活动及开工，没有销售回款，现金流压力等，这给中欣带来了非常巨大的影响。

在困难面前中欣集团拥有一个团结、专业、敬业、富于激情和创造力的管理团队，既有知识渊博、精明能干的专业管理人才，也有实战经验丰富的高级专家，更有忠于职守、奋发进取的高素质员工。正是这诸多因素才构筑出了一个顽强不息、蒸蒸日上的中欣！

宁远中欣文旅智慧小镇项目，总投资约26.7亿元，整体项目规模大、前景广，但也面临诸多困难。住宅地块内原有陶瓷厂和高螺厂等老厂区和职工生活区，现今仍有近400名离退休职工居住，他们的安置和厂区拆迁工作暂未得到妥善处理。土地出让手续仍未办理完全，导致现场施工频频受阻，工程停滞数月之久。其次，项目实施所需的报批报建手续繁多，新成立的项目公司人员对地方政府规定和工作程

序了解不够全面，导致准备和协商工作费时费力，政府部门工作流程周期长、资金周转慢，很容易出现拖延情况。项目公司团队刚组建不久，组织架构人员配备还不够齐全，各项规章制度和工程流程也尚未完善，并且多数是新人入职的时间都不长，在企业文化的融入和业务能力的考验方面仍有欠缺等。但这些困难在中欣人面前都只是暂时的！

2020年4月宁远项目展示区正式开工，2020年5月宁远项目迁坟、拆迁安置协商完成，2020年6月宁远项目取得市政道路立项批复、签约永州市重大项目，2020年7月确定报征专项计划，2020年8月确定拆迁单位并进场开展工作……

项目开展以来，取得的每一个或大或小的成果，背后都是大家夜以继日、不辞辛劳的准备和努力拼搏得来的。宁远中欣置业这个崭新的团队不惧挑战，一往无前，携手同心，把宁远项目视作自己职业生涯的一座高峰，勇于攀登。相信只要大家始终团结一心，奋力向前进，中欣文旅智慧小镇项目将会打造成宁远县的标杆项目，让中欣集团扎根宁远，辐射湘南，为百年中欣的愿景打下一份坚实的基础。

疫情当下，大家的工作节奏和秩序也并没有被打乱，因为大家都有清晰明了的目标：“立足长沙、深耕湖南、走向全国，适当持有部分优质经营性物业，进行资产证券化。”大家沿着集团制定的战略规划目标坚定地向前行进着。

已经开发的楚天逸品项目、碧云天项目、极目楚天项目、中欣国际项目等是我们立足长沙的见证；郴州临武项目、永州宁远项目、湘潭项目等是我们深耕湖南的见证；贵州毕节项目等是我们走向全国的见证！同时中欣物业与中欣建筑工程在同行业中均为翘楚。

适当持有部分优质经营性物业，进行资产证券化也不只是一句口号，中欣人正在一步步坚定地为目标前进着。中欣人不管是在面对困难、举步维艰时，还是收获成果、蓬勃发展时，始终脚踏实地、从不好高骛远，正面解决、从不妥协，迎难而上、从不气馁！中欣人永不言弃，勇往直前！把困难扛在肩上，远远胜过把它挂在嘴上。加油，中欣人！



“面对困难，我们要下定决心、不怕吃苦，排除万难，去争取胜利！”

——宁远中欣置业项目总经理聂龙

奋发向上 绽放光彩

□ 雷鸣（湘潭恒盛吉安） / 文



“人在认真、奋斗的时候会发光。”这是对奋斗者的赞美，更是对中欣人价值追求的生动表达：发奋努力，加油实干，让自己成为“会发光”的人，为实现集团5年战略目标奉献出我们的力量！

项目开发报建人，地产人眼中的开发“三头六臂”、“八面玲珑”，外行人眼中的开发“吃吃喝喝”、“请客送礼”，公司同事眼中的开发“啥都能搞得定”；开发人眼里的自己“迎难而上”、“攻坚克难”，而这就是我们现在最真实的写照，开发报批报建贯穿房地产开发流程始末，作为开发报建员，我们的工作尤为重要，因为报建的速度决定了项目是否如期能开工、交房，作为开发报建员你还必须要时刻关注政府的办事流程和各种政策细分条款，以便对内约束规划设计部门在做方案时及时提出问题，对外与政府部门沟通时争取最大的让步。

等风来，不如追风去。作为项目开发顾问，不是坐在办公室就能出业绩，在路上是他的常态。保持自我驱动力，对焦业务难点，这是丁总他对自己和开发部门的要求。打破常规，提效增速是件极其困难的事情，但困难不代表做不到。对于丁海涛总而言，越是充满挑战的事情越能激发他的斗志。规划方案的调整问题是现阶段重点工作，正值调规的关键时间点为了协调好相关事宜，丁海涛总向上级有关部门多次汇报项目存在困难及提出相关请求和建议，最终主管调规的副市长召集岳塘区政府、市自规局、市

优居中心等单位主要领导，主持召开了湘潭项目专题会，会议明确了本项目容积率不下调、带方案挂牌及尽快完成拆迁等事项，为助力项目开展、推动项目运营起到了举足轻重的作用。

细心、耐心做好每一件事。刘艺是项目开发报建主管，认为“细心、耐心”是开发报建人员最基本的要求，他严格要求自己，无论是待人处事，还是日常工作，都事事细心。湘潭项目自本年度5月份重新启动以来，刘艺按照公司的总体部署，根据项目进度要求做了大量前期准备，集体土地工作方面协调成立了以区领导为负责人的征拆工作领导小组，带头安排了集体办公地点，催促区各单位抽调相关人员进驻征拆现场，严格按照一天一调度，每周一计划、通报、总结的要求开展工作。克服天气炎热的困难，同时做到动之以情晓之以理，将征拆惠民政策向住户传达，让所有征拆户了解政策的实质性问题，也用实际行动践行了“走进每家每户，磨破一张嘴皮”的扎实工作作风。按照公司征迁工作计划进度要求，结合项目实际，积极主动开展工作，现完成了一户的签约，其余的户数将在本月底完成。在日常工作中，他也把这种细心做到了极致，特别是各项验收资料的整理，容不得一点马虎，如果是提交的某个资料出了问题，可能会需要全部推倒重来，耽误到整个征拆工作的进度。

奋斗者身上有种强烈的感染力，营造着积极向上的工作氛围。正如披荆斩棘的营销人，在销售中心沙盘旁接待了N组客户了，长时间的介绍虽然嗓子略显沙哑，却依然清晰而有温度；正如风雨兼程的工程师，穿梭楼宇间，奔波烟尘里，那汗湿的衣衫和泥浸的裤脚，是对安全和品质的最好见证；正如三餐四季的后勤人，菜品的营养均衡，看着大家把饭菜吃个精光是他们最大的满足。可以说每一个为梦想而奋斗的人，都是我们这个时代最美丽的形象代言人，你未必光芒万丈，但始终温暖有光。奋斗，是一个团队实现目标的路径，也是一个团队的凝聚力和感染力之所在。当前，房地产调控力度持续加强，市场竞争更趋激烈，要打赢打好“五年战略开局之战”，必须依靠全体中欣人同心协力、不懈追求、接力奋斗的精神。



“ 逆风而行，逆流而上，远方有光芒，脚下有力量。2020让我们以奋斗的姿态起航“欣征程”，以奋斗的姿态拥抱“欣时代”，以奋斗的姿态绽放最美的芳华。”

——湘潭恒盛吉安项目总经理邱建胜

坚守初心 一往无前

□ 戴汝（中欣物业）/文

——用心打造“欣”生活



热闹喧嚣的城市，宽敞干净的街道，和气融洽的社区，总有这样一群人在默默无闻地奉献着，这些人被叫做“物业人”。随着城市的崛起、楼市的林立，物业行业显得越来越重要，一个好楼盘的建立必将少不了优质的物业服务。而现在业主对物业服务的认知与期望已不再仅仅停留在解决问题或者是简单地享受服务上，而是期望在被物业服务的过程中能够带来家的感觉。

中欣物业自成立以来，始终将业主至上的服务理念奉为圭臬，将用心服务贯穿于整个物业管理工作中，并把业主的满意作为检查工作是否可行、是否有效的标准，在实际工作中，给业主提供安全、方便、整洁、舒适、宁静的居住环境。业主购买一套住宅，应获得的不只是舒适的居住，还应该贴心的服务跟随。中欣物业始终坚持初心，为业主们用心，使业主在中欣物业服务下的生活更舒适，更美好。

那么，中欣物业是如何做到真正的“用心服务”的呢？这一点在今年年初全国肆虐的新肺炎疫情期间体现得尤为深刻。也许物业人并没有像医生、护士、军人、警察一样守在疫情治疗最前线，防护一线却交给了物业。为了遏制疫情的蔓延，守护中欣物业在管小区业主的安全，中欣物业各部门绝不缺岗，做好各小区安全防护坚实的守门人，在这其中属中欣楚天逸品服务处处理最为迅速最为有效。

疫情来袭，重在预防。身处防控第一线，中欣楚天逸品服务处积极响应公司安排，启动疫情紧急预案，根据园区具体情况，迅速出具各项防控管理措施，园区内紧急关闭3号车行入口岗，严控小区外来车辆进入，关闭7号人行出入岗，避免除业主之外的外来人员的出入。整个园区实行封闭式管理，门岗配备非接触性红外线体温计，对所有进出人员进行体温检查和登记工作；同时提醒进出小区的业主少出门、勤洗手、戴口罩，门岗转变成防疫知识宣传岗，牢牢守护小区第一道防线。

楚天逸品服务处的公区消杀更是提升到每日五次，管家部的各个楼栋管家对小区电梯轿厢、楼道、大堂出入口、垃圾桶、儿童设施等公区位置进行全覆盖、高频次消毒，全面的消毒工作落实到每一位业主有可能接触到的细节角落，绝不懈怠，毫不含糊。楚天逸品服务处更是联系相关专业消杀公司，对园区进行了一次全园雾化消毒，只为给服务的广大业主创造一方安全天地。

所谓细节决定成败，楚天逸品服务处更是将业主在疫情期间的各个环节细心思考，将细节服务做到极致。当口罩成了新肺炎疫情防护工作中的贴身防线，使用过的口罩也成为了物业防控把关的关键隐患。楚天逸品服务处在园区内特别设置口罩等防疫废弃物垃圾桶，方便妥善处理废旧口罩，防止二次污染。严峻疫情面前，家家户户都大门不出，居家隔离防疫，楚天逸品全面升级开展为业主跑腿代购果蔬、送快递到家门口的物业服务，让业主们居家也无后顾之忧。电梯轿厢内放置纸巾，电梯按键上贴上一次性防护膜，电话摸底排查、朋友圈及业主群的疫情防控消息刷屏等等细节举措一一出台，因为被需要，中欣楚天逸品服务处一直在抗疫防控一线坚守初心，一往无前。

毫无疑问，楚天逸品服务处在今年这场抗“疫”战中打赢了，全园并未出现一例新肺病情，安稳攻克了今年年初这一个突如其来面对的难题。

但是中欣楚天逸品服务处执着前行的脚步绝不仅仅止于此，从2020年初开始，项目品质服务提升上日程，企业“三标体系”认证工作全面开启，星级物业服务等级核准工作积极展开，而这将为企业的长远健康发展提供了强有力的后续保障。

“三标体系”认证工作从2019年底开始筹备，持续进行到2020年4月份。2020年4月6日，这项工作接受最后检验，长沙体系认证专家审核组对中欣物业在管项目楚天逸品服务处现场进行认证审核工作。审核组通过材料审验、个样抽查、现场检验、询问记录等方式对楚天逸品服务处的各部门以及现场工作管理进行了全面、严谨、专业的勘察审核。有付出必有收获，通过初心坚守，用心服务，辛勤付出，楚天逸品服务处成为中欣物业旗下首个通过“三标体系”认证的物业管理服务处。

2020年注定是拼搏的一年，奋斗的一年。中欣楚天逸品服务处在“三标体系”认证工作的基础上，以此为基石，协助集团全面开展五星级物业服务等级评定工作，涉及物管工程的基础管理、房屋管理和维修保养、共用设施设备管理、秩序维护管理、环境管理、管理效益等六大环节，共60多个小项。为

了助力企业更好地发展，中欣楚天逸品服务处积极贡献自己的力量。

人们常说：顾客是上帝。而业主就是我们物业人的上帝。但是作为“上帝”的感受从何而来，这也许只能从物业人所提供的实实在在的服务中来，坚守初心，用心服务，才能与业主以心换心，给业主以家的感受。中欣楚天逸品服务处也许现在并不能做到完美，可是我们一直在不断接近完美的路上持续前行，为中欣物业服务的全体业主用心绘筑“欣”生活！



“ 业主购买一套住宅，应获得的不止是舒适的居住环境，还应该有良好的服务跟随，而这需要物业做到坚守初心、持续用心、保持细心。 ”

——中欣楚天逸品服务处经理聂晶

凝心聚力 共筑匠心精神

□ 刘新田（毕节中欣置业） / 文



党的十九届四中全会《决定》提出“弘扬科学精神和工匠精神”。工匠精神，顾名思义，它是职业道德、职业能力、职业品质的体现，是从业者的一种职业价值取向和行为表现。我国《诗经》中早有记载，“如切如磋，如琢如磨”，表达的就是工匠们将石头、象牙、玉石等加工制成器物时精雕细琢、专心致志、别出心裁的工作态度。

当今社会，各行各业有许多具有匠心精神的人，小米创办人的雷军曾提出了七字诀“专注、极致、口碑、快”其中前六字诠释了匠人精神的核心。同样，中欣以脚踏实地的态度开拓事业，以锐意进取的精神谋求发展，这就是我们中欣的匠心精神。

中欣集团从加强精细化管理、健全标准培训体系、培育文化等三个方面进行企业文化建设，在集团董事长王耀楚的带领下，才能在世界工厂中屹立不倒，打造享誉世界的自己的品牌，才能进一步激励职工不断创新、不断实干，发挥工匠精神。企业作为市场经济中的主体，对于发挥工匠精神，责无旁贷，需要发挥好自己主体作用。在毕节中欣置业，总经理罗雄兵就为大家树立了很好的榜样。他时刻学习，坚持刻苦钻研的精神，坚守“工匠精神”，从项目公司成立后的两个月里，在公司面临拆迁难，各施工单位不配合工作等一系列艰难情况下，他只身来到毕节，并在短短两个月时间里紧急召开各项专项会议约谈各合作单位，协调梳理项目工作问题，积极对接相关政府部门，全方位推动公司各项工作。

疫情期间，为确保节后正常复工，各部门人员都克服困难，参与到这场防疫工作中。罗总因家住疫情重灾区的武汉，他不得不居家隔离长达3个月之久，为了不耽搁工作进度，他坚持每天通过视频或电

话的方式远程对接集团及项目公司各部门，对疫情期间的防护工作、现场复工进行工作部署，使公司顺利复工复产。

作为项目施工现场的第一负责部门，春节人们还在家中享受团圆时，工程部已开始与综合部对接复工复产事宜，健康信息登记，疫情防护物资采购等做出一系列的工作安排，积极配合社区办事处及住建局开展防疫工作。

在防疫物资极度匮乏的情况下，通过各种渠道采集防疫物资捐赠至社区办事处，为金海湖新区的防疫工作添砖加瓦。综合部为员工出具工作证明，办公区域定时消杀，每日体温检测及口罩发放，采取食堂分餐制，为公司员工提供了安全保障。同时，积极对接当地政府收集防疫相关政策，为公司争取并申请了社保公积金减免及缓缴，缓解了疫情影响下公司的压力。

毕节中欣置业在各部门人员的积极配合下，达到政府部门的防疫要求，成为金海湖新区第一批复工复产的企业，中欣置业的高效执行力得到了各政府单位的一致好评，加大了中欣在毕节的品牌影响力。

营销部作为企业的门面，企业的对外窗口，自己的一言一行代表企业的形象。销售经理蔡水洪从2019年7月入职起，就把自己交给了公司，没有节假日不分白日昼夜战斗在工作第一线。提高自身素质，业务能力，高标准严要求是蔡水洪同志为自己定下的目标，也是他对销售人员的要求，每周坚持对销售人员进行说辞、产品分析、销售技巧等培训与考核，通过一次次的严格考核，培养出一批优秀的销售人员。

2020年是中欣集团五年战略的开局之年，面对疫情公司及时调整工作模式，快速推进各项重点工作，在公司全员的努力拼搏下，公司经营目标朝着既定计划良性发展，公司全员为实现22.5亿的战略目标而努力拼搏、贡献智慧。每个部门都涌现出了很多爱岗敬业的优秀员工，大家以奋斗姿态执着前行，积极发扬匠心精神，这种精神是我们每个人都应该具备的精神，同样这种精神也是我们中欣人的匠“欣”精神。让我们携手相牵，用辛勤和汗水，共同为中欣集团的明天谱写一曲华美的乐章！



“岗位存在的价值，在于能及时解决对应的问题，团队存在的意义，在于面对困境时，能及时脱困，并不断向好发展。”

——毕节中欣置业项目总经理罗雄兵

志向不改 信念不衰

□ 张娟娟（中欣建筑） / 文

——建筑“老铁”周宗厚



芙蓉奖是湖南省工程建设质量方面的最高荣誉奖励。由湖南省中欣建筑工程有限公司施工总承包的“润和·三润城”城5#、6#、13#、14#栋、地下室获得了湖南省2018-2019年度第一批建设工程芙蓉奖；2#、3#、7#、8#、9#、10#、11#栋及二期地下室获得2019年—2020年第一批湖南省优质工程奖。这亦是公司首次获此殊荣的房建项目。

这个奖项的背后，是一个项目团队对质量孜孜不倦的追求。这个团队的项目总，就是中欣建筑“以奋斗姿态执着前行”的主角——周宗厚。

“铁”意指坚强。周宗厚是中欣建筑的一名资深项目经理，于公司而言他是老铁，亲近、牢靠、值得信任；于建筑领域而言，他是一块“好铁”，坚定不移，像铁人一样扎根基层、默默奉献。

周宗厚和中欣的缘分，要追溯到2003年。当年，周宗厚担任公司碧云项目的技术负责人，该项目的项目经理为现望城分公司的负责人，时任中欣建筑总经理康海光。

“认识了康总，才开始在中欣的项目上任职，也才逐渐了解到中欣的发展史和奋斗者们。”周宗厚说，以前的大多数项目管理，远没有现在这么规范，但是中欣建筑当时就以高要求、严质量在业内著称。

他从一个普通的工程师逐渐成长为一级注册建造师，高级工程师，湖南省质量示范专家库专家，安全施工专家库等十余个专家库专家，参与规范编制，并获得多项工法和专利，他说“是中欣公司这个平台锻炼和造就了我。”

周宗厚也是一个对质量有着极高追求的“强迫症”，与中欣集团开发公司几位同事的合作，让他看到了同样对质量怀有敬畏之心的建设人。当年，中欣建筑内部也正式组建项目管理部，开始了全新的规范化的项目管理模式。

“我觉得我天生就是为建筑而生的，我喜欢干这行，我也只喜欢干这行，我只想做出更多高质量的精品工程。”周宗厚说，对质量的追求刻在了他的灵魂里，而这一点，他早在10多年前就与公司的理念达到了契合。

2016年，周宗厚正式组建项目管理团队，进场润和·三润城项目。并且在这个项目一干就是4年。即使现在润和·三润城5#栋、6#、13#、14#、地下室已经荣获湖南省建设工程芙蓉奖；2#、3#、7#、8#、9#、10#、11#栋及二期地下室已获省优质工程奖，芙蓉奖待评审，但是在周宗厚眼里，一切似乎都不足为道。“保证工程品质是我们的基本责任。”

润和·三润城坐落在长沙市望城区月亮岛路，总施工面积75万方，共34栋，总造价约12亿，周宗厚带领的团队则负责承建该项目所有的高层栋。

由于本工程施工面积较大，材料使用和施工工艺也有所不同，为便于施工管理和施工段内流水作业，将本工程分为主体工程，装修、安装工程，室外安装及绿化工程三个部位。施工过程中严格执行国家、省施工质量验收统一标准和行业施工质理验收规范及有关技术强制性条文的要求，严把材料工序（检测批）质量关，达到检验批、分项、分部工程质理合格和单位工程质量合格，最终达到润和·三润城工程质量合格。同时，周宗厚带领项目部编制防水专项方案，所有防水做法均交底后实施，并对特殊、关键部位的防水跟踪检查。

因其高标准严要求，项目的防水检测均满足设计及规范要求，自交房后使用至今无渗漏。

2019年，周宗厚又带领团队进场三润和苑项目，组建三润和苑项目经理部。

在项目部生产经理黎毅的印象里，周宗厚是一位工作十分严谨和严格的项目管理者。他在很多场合谈到高强钢筋应用技术，在梁柱构件设计中，有时由于受配置钢筋数量的影响，为保证钢筋间的合适间距，不得不加大构件的截面宽度，导致梁柱截面混凝土用量增加。

为了保障吊装安全和钢梁安装质量，周宗厚多次召集项目技术人员和现场操作人员开会，分析图纸、

制定方案，分析吊装的重难点，经过对钢梁的深化设计，最终决定采用钢梁分段施工，采用锚板及高强螺栓连接，“既确保了安全，又保证了质量”。

在周宗厚团队很多人的印象里，周宗厚是一个一心扑在项目上的人，他总是第一个到达项目现场，等当天的所有工作都完成后，最后一个离开。项目部的财务经理陈军笑称：“周总就是我们的自动考勤机，谁来得早谁走得晚，他都知道！”

陈经理对周宗厚的另一个印象，就是“节约”：“大家都知道他节约，成本控制得特别好，就连他本人，也是十分朴素。”

而在施工员李伟眼里，周宗厚是一个“严格的老师。”2018年，他进入到周宗厚项目部，从实习生开始做起。刚毕业的李伟，刚开始很难适应工地的生活，早上起不来、晚上不想加班，用周宗厚的话来说，就是“细伢子”。周宗厚了解到这种情况后，指派了一名老师全程带他，要求他深入项目、与班组同进退，同时积极学习，提升专业能力。时至今日，李伟早已褪去了当年的青涩，成长为一名优秀的施工员。

“搞基建确实是一件辛苦的事情。”周宗厚说：“成本管控也好，现场施工也好，都是一个日积月累的过程。当我们深入到项目时，我们才知道自己需要什么。前路漫漫，只要有曙光，就越做越开心，就看到了希望。”

尽管已经凭借对质量的追求交出了成绩优异的答卷，但是在周宗厚心里，成绩都是过去，对于未来，他有更多的规划：“社会发展越来越快，建筑行业的变化越来越大，公司也在强调区域化经营和多元化发展，我要抓紧一切机会学习，了解先进技术，强化系统知识，跟上社会 and 行业的发展步伐。”

走得再远，也始终没有忘记为什么出发。这是周宗厚，一位普通项目管理者的初心；这也是无数个中欣人的初心。志向不改，信念不衰。中欣人，永远奋斗在路上！



“面对复杂多变、浩瀚如海的市场形势，中欣人永远不变的还是那份志在必得的执着、诚信经营的态度、品牌至上的坚定信念、团结一心的战斗精神。而这一切，将在今后的岁月里继续发挥耀眼光芒，一路艰辛万苦，一路高歌猛进。”

——湖南省中欣建筑工程有限公司望城分公司总经理康海光

乘风起势 希望相随

□ 邓特、王芳（临武中欣置业） / 文



在中欣集团的全国战略纵深推进的今天，在凌厉的北风将中欣勇士们的步伐铿锵定格的今天，在春华秋实的累累硕果呈现在中欣大家庭的今天，我们看到了一幅美好而雄壮的画卷：茫茫前行的征程中，集团领导睿智指挥，猎猎招展的旗帜，在漫卷黄沙的市场竞争中，正镌刻着中欣人的精神与文化！

作为中欣临武项目的置业顾问，既是公司对外窗口的形象代表，又肩负着营销创收的艰巨任务，还向社会与客户传导着公司对产品的深刻理解，更蕴藉着公司对城市运营的蓬勃力量与憧憬。

王芳是在 2017 年临武项目启动就加入了中欣，至今快 3 年了。这 3 年，她亲眼见证项目从一片荒地中拔地而起、从激烈的竞争中实现热卖，从市场的怀疑声中到现在的繁荣开业，看着中欣项目就像她的孩子一样一步步成长起来。她说道：“到如今，无论你走到哪说起中欣，别人都会说，中欣的市场做得好、房子也卖得快，一炮而红。每当听到这些声音，我心里都会涌起一股暖流。”

加入中欣前，王芳从来没有卖过商铺，商铺不像住房那样是刚需、大家一看户型图都懂，商铺呢？客户光看图纸，没有一定的专业知识和对项目的了解，是很难理解商铺的投资价值的。因为这个，王芳一开始没少碰壁。

“艰难困苦，玉汝于成”。根据招商运营先行的策略，王芳和她的伙伴们一家一户去拜访邀约商家进驻中欣市场，结果几乎全都是热脸贴冷屁股，拒绝的理由多种多样。因为是第一次做商铺销售，对专业知识和产品不了解，问题一下子被问住了答不上来，有时还会被客户骂、被商家赶出门。这些遭遇都是在住宅销售时没有经历过的，王芳那时就想，卖商铺真的太难太苦太累了，眼泪也不争气的在眼珠子里打转，一度想要放弃不干了。

“千辛万苦，千山万水，千言万语，千难万险”，这是营销者必须的锤炼！王芳回忆起那段时间，在遇到困难之后她反复思考，努力去找原因，努力学习专业知识，不懂的就自己查百度、看销售技巧、管理方面的书，还经常跟领导请教怎样才能做一名好销售。

公司为了提高置业顾问的销售能力，给他们培训学习专业知识和营销技巧。每天下班组织大家一起分析遇到的客户问题和解决办法。与此同时，她也给自己订了一条规矩，就是不管刮风下雨，每天都要去拜访至少一个商家，了解商家的经营情况，对项目的看法，他们的担忧和顾虑等，然后回家把如何解答客户的关切写进自己的笔记本里熟记。

“取势，明道，优术”，这是优秀销售团队应有的本领。在营销团队努力的同时，公司大量营销宣传活动也相继开展，一个月 3 次的品牌专场活动、联盟活动及连续的暖场活动等，让很多商户对中欣的实力和运营能力有了很大的改观。而项目工地热火朝天的施工景象也让那些担心项目烂尾的人打消顾虑。慢慢的，很多当初把中欣拒之千里之外的商户态度有所转变，开始有商家主动打电话来咨询，营销团队去商家店里拜访时，商家也开始变得热情起来，说中欣公司有实力，很佩服中欣做事的真诚态度。

“千里之行始于足下，合抱之木发于毫末”。随着大品牌陆续进场装修，形势发生了根本的逆转，商铺销售迎来了一个井喷的时期。有一位客户的购买经历，让王芳印象深刻。这个客户跟了半年都是拒绝的，说外围好的位置被别人买了，中间的位置瞧都不瞧，还说资金都做其他的投资不买了，到最后打电话都不接。但她依旧没有放弃，一直不停的跟他发信息汇报项目招商和工程建设的进度。最后成功邀约上门，经过 4 个小时的看铺选铺和价格协商，他竟然一次性买了 9 间商铺。类似这样一开始完全看不到希望，最后给了她大惊喜的客户有很多。市场开业前一个月，全公司销售了 65 套铺，王芳个人完成了 35 套，成为了销售团队的销冠。这时候，她真切体验到“持之以恒”“炼石成金”的道理。

湖湘巨子左宗棠有名言“择高处立、寻平地住、往宽处行”，一语纵览古今多少事，道尽人世辛酸，却又闪耀着孤独跋涉者不灭的智慧之光。作为中欣人，作为中欣的营销人，在冰与火的萃取与磨砺中，要坚信集团领导的英明指挥，执着并笃定销售目标的如期达成，为凤凰涅槃而伟大升华的那一刻，一起欢呼：乘风起势，希望相随。



“ 筚且弥坚，不坠青云之志，在艰难中
创设伟功，需如雪松一般的坚韧与昂然身
姿。不懈追求，展开梦的两翼，与团队一道，
飞越大好河山。 ”

——临武中欣置业总经理邓特

温暖如光

在我们身边有这些可爱的中欣人，

他 / 她们或许平凡，

却从不疲倦。

他 / 她们或许渺小，

却温暖如光。

他们用执着融化冰雪，

用坚守点亮喧嚣城市。

微光，不耀眼，

却足以照亮我们，

让我们不迷失方向。

丝丝微光，

汇聚便成磅礴力量，

激励我们奋勇飞翔！



钟伟

中欣集团总裁

有信念、有梦想、有奋斗、有奉献的人生，才是有意义的人生。



景伟龙

中欣集团
宏吉置业
营销管理部
销售经理

伟大人格的素质，重要的是一个“诚”字，诚信铸金。

于丹丹

中欣集团
宏吉置业
营销管理部
2020年1-8月销售冠军

物来顺应，未来不迎，
当时不杂，既过不恋。

王芳

中欣集团
临武中欣置业
营销管理部
销售冠军

充满自信，并勤奋，努力，一切困难都会迎刃而解。



主洪

中欣集团
毕节中欣置业
营销管理部
2020年三季度销售冠军

以诚信做服务，
以努力做业绩。



刘贝

中欣集团
宏吉置业
营销管理部
2020年1-8月销售亚军

只要想进步，
永远不晚。



中欣集团
临武中欣置业
营销管理部
销售亚军
胡丽莎

欲望以提升热忱，
毅力以磨平高山！



中欣集团
毕节中欣置业
营销管理部
2020年二季度销售亚军
穆小山

在最美的年华，
不辜负最美的自己。

范岚

中欣集团
宏吉置业
营销管理部
2020年1-8月销售季军



吃得苦中苦，
方为人上人！

李显林

中欣集团
毕节中欣置业
营销管理部
2020年三季度销售季军



真诚待人，
踏实做事。

榜 样 说

越
努
力
越
幸
运



以梦为马 逐光前行



他，专业密实，通力配合。积极协调，及时梳理项目风险，配合报建部门积极对接各政府部门，快速推进项目各项验收工作。

他，坚守岗位，兢兢业业。在项目工期紧张的情况下，以身作则主动放弃假期，协调各部门紧密配合，保证了项目交付工作有条不紊地开展。

他，不畏艰难，勇挑重担。在项目验收工作因多种因素受阻的情况下，冷静处理分析问题，多方协调，积极推动各项验收进度。

他就是宏吉置业总经理助理——王军。

王军于2011年9月加入中欣集团大家庭，从报建部经理成长为宏吉置业总经理助理，九年来，他一直努力用自己的热情和积极去感染身边每一个人，在报建、验收、外联上，解决一系列突发问题，抒写着他的不平凡。

回顾这几年，他觉得充实且有意义。从事报建工作以来，奔波是常态、加班是常态、应酬是常态，现在，他认为这种常态化的工作方式已经成为他生命的一部分，激励着他不断前行。

他说，从业已久，印象最深刻的还是，2014年中欣国际写字楼竣工验收过程中，因为局部变更问题，遇到巨大阻力，但在困难面前公司领导全力支持、积极与政府及相关部门协调，群策群力，最终解决所有问题，项目通过验收并顺利交付。

他常常说“工程开发不分家”，他虽然不是负责土建工程，但他坚持每天去到工地查看，了解真实的工程进度，以开发的角度发现工程中的

问题，早发现早处理，避免炸雷。

王军认为“细心”是开发报建人员最基本的要求，他也是这样严格要求自己，无论是待人处事，还是日常工作，都事事细心。

例如，他在日常接待工作时，会关注自己的穿着等，且事无巨细，给人一种非常舒适的感觉。在日常工作中，他也把这种细心做到了极致，特别是各项验收资料，容不得一点差错。

他说，工作中用心对待每一个细节，专业知识上不断学习，长此以往，总能解决一些看似不能解决的问题。

以梦为马，以汗为泉，不忘初心，不负韶华。这是他对自我的要求和勉励，也是他始终坚持的人生方向，更是对未来的憧憬和向往。相信在接下来的日子里，他一定会更加努力实现自己的价值，为中欣集团的高质量发展贡献自己的力量。

磨财务利剑 守财务初心



财务，是公司经营的生命线，财务管理工作抓柴抓实抓细，是企业长期生存的稳定根基。周素兰作为一名资深财务从业者，她的经验是：无论从事什么工作，都需要有一种专业执着的态度，追求卓越的精神，敢于面对和克服所遇到的困难，沉淀自己的知识和经验。

周素兰2008年加入中欣集团，从一名会计成长为部门经理，再到中心副总经理，她身上有着财务人员的“较真”劲。因为财务部门，每天要面对大量的表单、数据，一个数字、一个标点，都直接影响企业的经营。

她说，每一笔款项的收与付，不管是几十、几百元的办公费、差旅费，还是几百上几千万元的工程款、材料款，都必须一一审核相关资料是否齐全、是否符合公司制度及财务制度，一丝一毫都不能出错。

财务是一个高速发展的行业，专业知识不断更新迭代，她从未停下充电学习的脚步。在工作之余，她积极参加各项财务专业技能培训，不断学习充实自己。近期，周素兰就荣获了博志成名师领跑计划“天天向上奖”。“要不断学习掌握新的财务知识运用到实际工作中来，更新业务操作，才能适应公司不断发展壮大的财务工作”。她说。

周素兰不仅是个自我学习意识很强的好员工，还是个注重培养下属的好领导，她会经常在部门群里分享鸡汤，激励大家；看到财务的最新知识动态，也会分享，督促大家学习。她还会苦口婆心地要求财务部门的同事多学习，不要拘泥于自己的岗位，在做好本职工作同时要多学习其他的财务岗位知识。

据财务管理中心小伙伴透露，周素兰是一位“暖心姐姐”，她会主动关心部门的员工，为人随和、亲切，但是工作需要，她又必须在工作中保持严肃、认真的态度。她以优异的专业能力和人格魅力，赢得了部门员工的一致赞赏。

对于未来，周素兰表示，希望通过不断的学习和借鉴，在财务专业中不断钻研，提高财务工作效率，提高专业素养。磨财务利剑，守财务初心！

十年磨一剑 今朝筑辉煌



“追求永无止境，用自己的专业、专心做好每一项工程。多一份埋怨，多一份责任，多一份等待，多一份奉献”，他是这样说的，也是这样做的。匠心即他心，精益求精而臻于至善，他就是宏吉置业的“金牌”工程副总经理——黄攀礼。

自2009年进入公司，十年磨一剑，在自己的工作岗位上不断追求上进，精益求精，严于律己，将自己的汗水和泪水挥洒在中欣集团的多个项目上。

2009年在极目楚天项目担任技术负责人，获得了长沙市第一批绿色工地的称号。2012年在楚天雅郡项目担任项目经理，获得了长沙县优秀人防工程奖。2016年在新桥三期项目担任项目经理，优质、高效、安全的完成了该项目，并作为长沙市半价房工程在中央电视台播出。

2019年担任长郡开福中学项目经理，于2020年7月完美交付给长沙市开福区教育局。在长郡开福中学开发建设的短短一年时间里，从开工到交付，承受了秋季开学节点不能延后的压力、疫情原因停工的影响，多次开会协调，亲自与工人沟通，日夜赶工，经过不懈努力，提前20天完成了公司节点。

2020年至今担任宏吉置业工程副总经理，在楚天逸品三期(E组团)项目上使用全砼外剪力墙结构、

铝模、爬架、管线一体化、免抹灰等新技术，新工艺，高标准，高要求，高起点打造长沙市质量安全标准化工地，实施现场标准化，加强施工规范化。

质量、安全是重任，工期、节点是重任，品牌、效益是重任，这一个个沉甸甸的担子是职责、是本分，是组织的信任和期待，任何一个失守都将给企业带来不可估量的损失。

他一路走来披荆斩棘、砥砺前行、不忘初心，靠着坚持与执着，靠着过硬的管理水平，不断超越自我，不断创造奇迹，不断造就辉煌。他说，长郡开福中学项目只是他人生道路上一道靓丽的风景，而绝非终点！在前行的路上，他会不断地突破自我，筑写属于他和中欣的未来。

时代在变、环境在变，不变的是榜样的力量。他在不懈奋斗中创造未来，勇做走在时代前列的奋进者、开拓者、奉献者，努力在实现中欣梦的生动实践中放飞青春与梦想。他便是我们心中最美的榜样。

遇事不推脱 事事有回应



刘浩，80后，尽管年龄不大，但无论老少，办公室内同事一律呼之“浩哥”，一是叫着顺口，二是浩哥为人谦逊，叫着亲切。同事眼里的刘浩，除了是一个办公办事的小能手外，还是一个能修电脑、修打印机的“技术咖”。

大家有困难的时候，第一个想起的往往是刘浩。“浩哥，我的电脑连不上打印机了”“浩哥，U盘插在电脑上怎么没有反应”浩哥总是笑呵呵地帮大家解决问题。每当有需要他的时候，他从不推脱，即使是周末、下班时间，任何有关的问题，他都会第一时间回复。

偶然有次，路过公司文印室，看见刘浩不顾“形象”的“趴”在地上修理打印机，顿时对他的敬佩又多了几分。或许他真的把公司当成了自己“家”，才会不怕脏不怕累默默付出吧。

他说，“无论是不是我职责范围内的，都是公司的事，我只要能帮上忙的我肯定会尽自己的一份力。只要是我接到工作或任务，我一定会克服各种困难完成，并尽力做到最好！”

遇事不推脱、事事有回应。或许，少说多做已经深深的印刻在刘浩的心里，唯有用行动去完成一件一件小目标才是职场工作的正解。

他说，“只是在做力所能及的事情，职责所在，还有很多可以提升的地方。”但周边同事都对他非常认可，认为他专业、高效、有担当，值得大家学习。

优秀的人往往是低调的。因为他们对自己有清晰的认识、对自己有更高的要求；他们少说多做，能用实际行动来证明自己；他们脚踏实地，积极承担责任，不鸣则已一鸣惊人。他们就是值得中欣人学习的榜样！

只要功夫深 铁杵磨成针



走进设计研发中心办公室，经常能看到这样一个身影——她或在翻阅资料，或在操作电脑，或在比对成堆的精装样板材料。当你走到她身边时，她会稍稍抬起头来，微笑地看着你。就是这样一个人，工作中充满着激情，有着无尽的能量，她就是设计研发中心的袁媛。

袁媛，90后的小姑娘，外表看起来文静，工作起来有一种坚韧。同事眼中的袁媛，爱笑腼腆，热心肠，对待工作一丝不苟。

2018年1月，袁媛加入中欣集团，担任设计研发中心资料管理员一职。资料管理的工作内容对学土木工程房屋建筑专业的袁媛来说并没有太大的难度，在工作学习中，她慢慢对精装设计工作产生了兴趣。她勇于尝试，在做好资料管理本职工作的同时，努力学习关于精装设计方面的知识。在近两年兼任资料管理及精装设计管理的时间里，从对专业知识的懵懂到逐渐熟悉和胜任，这是一个很艰难的过程。

她说，知道自己在设计管理工作中诸多不足，所以积极参与专业技能培训，考察业内优秀的房地产单位，攻读专业书籍；工作中向领导、同事请教学习管理方式，与设计单位、施工单位探讨

专业技能、施工工艺，在不断探索中前进，提升自己的工作技能。当把一项一项工作独立完成的时候，给了她更多的自信和成就感。

“只要功夫深，铁杵磨成针”这个94年的小姑娘一直用这句话激励自己，看似微小的工作，持之以恒地做好便能成就一番大事，这也是袁媛对自己的期许。她很感谢公司提供了一个好的平台，让她有机会、有能力成为一名合格的精装设计工作者。她说：“正是公司成就了今天的我，能为公司尽自己的一份力，能与公司一起发展壮大，是一种幸运和骄傲！”

虽无卓著事迹，但袁媛在成长的道路上留下了坚实的脚印；虽无华美之语，她的言辞却字字朴实，真诚。这是一位实实在在做事、踏踏实实做人，值得我们学习的好榜样！愿所有中欣人，在追逐梦想的道路中，迈开坚定的步伐，一路繁花相拥，成为自己的榜样。

心怀责任 践行担当



他是一位统率千军万马的将军，门旗之下，抚剑稳坐战马之上，手握令旗，镇静自若，他心中早就谋定，只需催动战鼓，顷刻之间便会拿下敌营，他是中欣集团副总裁兼宏吉置业总经理龙柱刚。

对房企来说，每个项目都是一个经营单元，项目总是大运营体系的重要组成成员。在工作中，他是决策者又是执行者。房地产项目开发对管理者要求很高，既要完成公司的战略目标，在工程进度、工程质量、成本控制、营销推广上容不得半点差错；同时，身为“前线”指挥官，又必须拟定项目各系统的整体开发计划和分步执行计划，参与到公司决策当中。

项目管的好不好，关键在于团队建设的水平高低，尤其在疫情的影响下尤为明显。在中欣集团副总裁兼宏吉置业总经理龙柱刚的带领下，宏吉置业工程板块努力克服疫情影响，做好工地防疫的同时有条不紊地加速推进两个项目的工程建设进度，加班加点按时完成各项工程节点，包括E组团顺利开盘、长郡开福中学如期交付、楚天逸品二期幼儿园顺利验收并按期交付等。正在建设的楚天逸品三期项目为新型装配式建筑，建筑装配率高达50%，采用的ALC装配式管线一体

化条形板技术为湖南省唯一一家使用的建设项目。运用计算机BIM技术辅助施工，智慧工地系统进行项目全方位日常管理，施工现场设置建筑安全VR体验馆，实现信息化、可视化电子系统化施工作业，严格进行日常安全质量管理工作，并为长沙市重点观摩项目在全市推广，为打造精品项目付出卓越的努力。

疫情影响下的宏吉营销板块在龙总的正确部署、公司全体同仁的大力支持下，2020年上半年，营销管理部用“迎难而上、全力以赴”的工作态度超额完成年度目标，为公司五年战略开局之年任务的达成奠定了坚实的基础。

作为业务版块的首要负责人，为提升公司产品核心竞争力，他带领业务部门同事，历时半年时间完成公司产品标准化、成本标准化，为公司标准化发展提供蓝本。

集团副总裁兼宏吉置业总经理龙柱刚始终怀揣着“绘筑欣生活”的赤诚之心，心怀责任，践行担当。2020年作为中欣集团五年战略开局之年，唯有夕惕若厉，全力拼搏，才能不负时代家国，不负青春韶华！



“多少个奋斗の日日夜夜，才成就了中欣集团今天的殊荣。未来道阻且长，我们只有心怀“一群人走才能走得远”的坚定信仰，方能行者将至。”

——中欣集团副总裁兼宏吉置业总经理龙柱刚

