

高时物流简讯

1、7·1举行庄严隆重的升旗仪式
2015年7月1日早晨,高时物流国际石材交易中心隆重举行升国旗仪式。庆祝祖国七一建党节。公司领导陈晓毅先生携高时物流党支部组织全体党员及公司部分员工参加了此次升旗仪式。08:00整,升旗仪式正式开始。公司国旗护卫队的成员们迈着矫健整齐的步伐护送国旗走向升旗台。在全体人员肃穆的注目礼下,在激昂的国歌声中,鲜艳的五星红旗缓缓升起。在七一建党节这个特殊的日子举行升国旗仪式,极大地激发了全体员工的热情,鼓舞大家用更强的责任感和使命感去为所有高时物流的入驻商户

们服务!
2、在建精品奢石馆
公司在大门西侧空地开工建设一幢2500平方米的高规格奢石展示馆,计划用于精品板材、全球珍稀石材仓储展示等用途,将由传统的一般石材仓储向高端石材仓储延伸,预计年底投入使用,这将是物流园区的一大亮点。



华酒简讯

1、6月18日邀请南安市食品药品监督管理局在5F多功能厅对南华酒全体厨师大、餐饮服务人员、采购、仓管员开展食品安全培训会为青运会接待奠定坚实的基础。
2、7月17日~24日接待首届全国青年运动会女子篮球(U16)测试赛,入住客房216间。
3、8月12日~27日期间接待南安农商银行《卓越团队训练营》共5期。
4、为迎接婚宴旺季的到来,同时做好宣传推广。8月20日19:00在5F多功能厅举办了一场高端大气、豪华气派的婚礼秀,吸引

金海岸食府简讯

1、第三季度根据酒店管理公司的工作指导,着重做好主题宴会的推广,营造更好的、更能贴近客户需求的就餐氛围,打造食府的宴会接待品牌。
2、跟进一年一度的永宁镇城隍节,并接待来自香港、菲律宾等海外华侨共计5席,均对食府的菜品及服务表示满意。
3、安排派发新印刷的宣传单页共计2000份,派发休闲套餐单页共计3000多份,派发普渡宴、中秋博饼宴菜单共计3000余份。
4、开展食府领班级人员培训课,将平时工作中出现的问题作为范例,有针对性的进行培训讲解及碰到此问题的处理技巧等;针对暑假工进行基础服务技能培训,更好的保证服务质量,并建立联系,争取春节可以到店协助。
5、营销推广方面:1)、针对暑期学生放假,推出学生入店出示学生证享菠萝包赠送的活动;2)、推出七夕套餐3套,当天晚上共销售6套;3)、推出普渡宴套餐菜单3套,共计接待70席;4)、推出中秋节博饼宴套餐菜单3套,下期重点进行推广。
6、在桌立牌上增加微信二维码,提升食府微信关注度。
7、天气较热,为避免员工中暑,每天准备凉茶供员工饮用。
8、做好人员的招聘工作,到附近的工厂、服装厂进行宣传,本月共招聘新员工6名,并及时做好新员工的培训工作,确保暑期工岗岗与新员工上岗可以衔接。
9、根据黄总、高总的安全生产工作指示,重点做好台风期间的人员安全,并针对中旅酒店发生的安全事故,对食府所有员工进行安全警示教育,强调各点收尾工作需扎实、细致,

了众多即将步入婚姻礼堂和正在恋爱中的情侣参加。
5、暑假期间在3F零点厅推出卡通主题宴会,受到广大学生和家长的青睐。
6、餐饮部在宴会接待方面导入新的管理模式“八知三了解”私人宴会定制,提供更加优质的服务体系。
7、【中旅酒店】黑白切休闲厅推出具有闽南文化——我是拳王“猜拳拼输赢”活动,吸引了市区较多爱好猜拳的客户,较好拉动了经济效益。
8、【今日海鲜超市】一站式服务。“餐桌必需品、让您轻松搞定”,提供近百种海鲜产品供您选择及每天新鲜特价、黑白切半成品、调味品、粮油类等、每周二、五推出农家土猪肉并提供配送服务。

坚决杜绝因人为疏忽而导致的安全事故。
10、为更好的活跃气氛,稳定员工、锻炼领班级人员的组织与协调能力,食府每天安排一名值班领班,在班前会上与员工互动,真正做到快乐工作、快乐生活。

中旅简讯



2015年9月5日泉州天润茶业组织参加第八届海峡两岸(泉州)农产品采购订货会,本次展会天润将向新老客户展示的产品有:武夷岩茶中的大红袍、铁罗汉、水金龟、白鹤冠及红茶系列产品,取得了一定的广告效益。

南酒简讯

1、6月26日,酒店组织第三季度生日的员工在3F宴会厅举办“庆生日”宴会,酒店领导到场敬酒祝贺,让每位员工真切感受到大家庭的温暖与和谐。
2、南酒在新的经济形势面前深化转型、创新经营,推出一系列适合大众市场的产品,满足了不同层次客人的消费需求,经营转型得到深化并取得新的突破。
3、7月上旬,餐饮部吧台主管陈永进参加“‘清新福建·喜迎青运’·暨2015全省旅游饭店服务行业职业技能竞赛”荣获“调酒”项目第三名。

海峡科技生态城项目进度情况简讯

一、征地工作方面:
完成地上物清理1507亩,房屋拆迁1713㎡,滩涂征地14亩。以项目建设促进征地工作,加快推进纵十一路和横三路建设,尽快推进到农田边,给群众施加压力;对村级换届落选群众进行统战,促动部分群众领取补偿款。同时,引导村委会利用回拨地建设安置小区,解决部分群众住房困难问题,逐步梳理化解老港村各项矛盾,以推进征地工作。
针对查覆村滩涂征用问题,采取以点

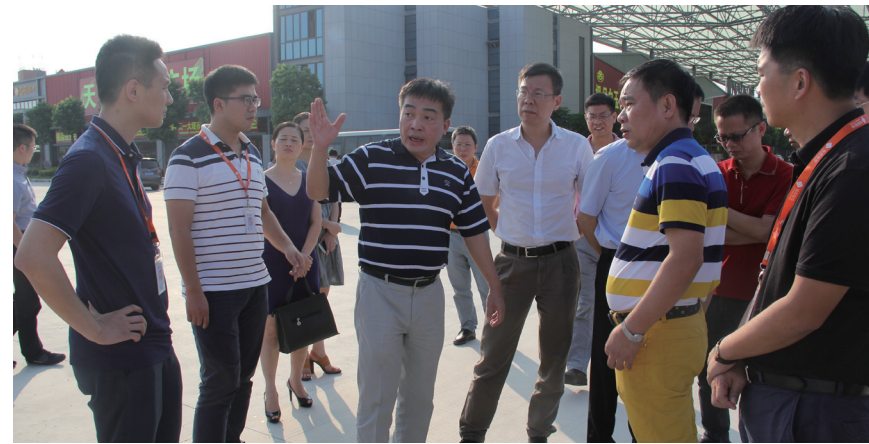
带面,逐步蚕食的方法。推进滨海大道奎霞段的建设,以引导村委会签订的滩涂协议;同时,引导村委会启动回拨地建设安置小区,以维护群众的利用和消除群众顾虑,并且加快推进滩涂养殖退养工作,以减轻村委会滩涂征用压力,逐步推进奎霞村滩涂征用工作。
二、报批报建方面:
2015-18/2015-19两个批次的农转用已通过南安市用地联席会,已缴交预审申请用地保证金。与国家海洋局沟通二期用海环评事宜,并委托国家海洋三所开展二期环评前期工作。
三、工程建设方面:
完成纵十一路施工便道与临时钢边桥的验收工作,纵十一路路基护岸工程和滨海大道(奎霞海上段)目前也已开工。

“行外人”的热情做服务

只看结果,而在国内经常会听到很多理由和推脱。
一开始,国内的人事工作让叶乔钧很不适应,“不过幸好我身边有个好搭档,很多事情上能帮我中和一下。”叶乔钧口中的“好搭档”任建新,是海西石材城的副总经理,微软中国出身,并有多年销售和管理的经验,“我有很多想法都是天马行空,他因为有实际一线经验所以比较务实,很多时候两个人就能商量出比较合理的方案。”
在这两人的经营下,海西石材城建立了一支充满活力和高效率的团队,很好的承担起了海西石材城高速发展的工作。目前占地2000亩的海西石材城已开发了近60%,入驻的国内外石材商超过了300家,二期项目也在紧锣密鼓中。

“行外人”的服务意识

走进海西石材城,宽敞整洁的道路,随处可见的绿化,让人很难跟印象中脏乱的石材市场联系起来。这就是叶乔钧跟他的团队刻意经营的效果。在叶乔钧看来,石材市场的核心使命就是服务,而舒适的环境是服务里的基础,“在我们整个经营投入中,物业管理占了很大一部分,也是我们最重要的部门。我们要让入驻的商家和来买石材的客户,一走进市场都能心情愉悦。”
其实严格说起来,不仅叶乔钧一开始对石材行业不熟悉,就是他的父亲叶维新也是一名行外人。叶维新是海西股份董事长,而他另一个更为人所熟知的身份是三叶集团的董事长、南安市工商联主席。
“我们家族之前都是做服务业和地产,在石材行业我们算是行外人,不过也正是这种身份,让我们能以更客观的角度来看待市场和整个行业,更好的做到服务上的平衡。”叶乔钧说,不同于其他石材企业主导的市场,他们不会与入驻的商家产生任何竞争或利益裙带关系,“这也能让我们全心全意的做好服务,从我们的角度来看,现在南安石材行业的转型升级需要有优质的第三方服务。”
叶乔钧所说的第三方服务,除了海西石材市场提供的交易平台,还有融资贷款、废料库存交易、保税物流等一系列项目。在海西石材城内,还特地规划了一个生产加工区,目前拥有十五六万平方米的月生产产能。“石材企业的一些小单或自己无法承担的大单,都可以放在我们这里加工,企业自己节省了生产环节的很多成本,一些大项目也非常看重我们这种有生产保证的大型工厂。”
从接手海西石材城后,叶乔钧大部分时间都在里面,已经脱去了石材“门外汉”的外衣。“要做好服务,最终还是得深入了解整个行业,我们希望未来海西石材城能成为国内石材行业最好的综合服务平台”(海峡都市报 陈东升 谢洛静 黄莲文/图)



南安市代市长林荣忠莅临海西石材城开展调研工作

9月11日,南安市代市长林荣忠一行走进海西石材城参观考察,南安市常务副市长蔡龙群及第16届石博会组委会相关成员单位负责人陪同调研。
作为承接今年11.8石博会主展馆的海西石材城大板市场二期,目前已进入项目全面收尾阶段,处于配套设施和景观绿化建设阶段。
林荣忠一行刚到园区,便奔赴展馆,在现场听取了海西石材城执行总经理叶乔钧、东升集团董事长王尚云等相关筹备组成员单



泉州市副市长陈灿辉到海西石材城调研工作

9月10日,泉州市副市长陈灿辉一行到海西石材城调研指导,泉州市银监局局长汪其臻、南安市人大副主任、三叶集团董事局主席、海西石材城董事长叶维新陪同考察。
陈灿辉一行在海西招商服务中心认真听取了海西石材城副总经理任建新对项目的详细介绍。随后,考察团深入海西园区的各个市场进行实地考察。
陈灿辉表示,创新是企业可持续发展的

福建省商务厅黄德智一行莅临海西石材城考察指导工作

7月29日下午,福建省商务厅考察团一行领导莅临海西石材城调研指导工作。考察团由省商务厅副厅长黄德智、商务厅台湾处副处长林坚、主任叶航欣、泉州市商务局副局长黄庭瑜等领导组成,南安市副市长张小红、三叶集团董事长、海西股份总经理叶维新陪同考察。
考察团一行在海西招商服务中心认真听取了海西石材城副总经理任建新对项目的详细介绍。随后,考察团深入海西园区的各个市场进行实地考察。
黄德智赞赏海西石材城“365天展会式市场”和“石材业CBD”商业模式极具创新性、前瞻性与发展潜力。他表示,水头是世界级石材重镇,而海西石材城位于水头石

泉州市委常委组织部长陈沈阳一行考察海西石材城

7月8日下午,泉州市委常委、组织部长陈沈阳一行在南安市领导王春金、林荣忠、杨远志陪同下莅临海西石材城考察项目发展情况。
三叶集团董事局主席、福建省总商会副会长、泉州市工商联副主席、海西股份总经理叶维新为陈沈阳一行介绍海西项目总体规划。
陈沈阳表示,创新是企业可持续发展的

泉州兴业银行陈紫峰一行考察海西石材城

8月12日上午,兴业银行泉州分行行长助理陈紫峰、企业金融事业部总裁林玮欣等一行莅临海西石材城考察项目建设发展情况。
陈紫峰一行在海西石材城服务中心详细了解了项目目前的发展进度,并实地考察了项目的建设成果。

南安市政协主席戴景胜考察海西石材城

7月14日下午,南安市政协主席戴景胜莅临海西石材城,视察和指导海西项目建设工作。
戴景胜详细了解了海西石材城的项目总体规划,并实地考察了项目建设成果,对如



的动力,海西应加大科技投入,增强自主创新能,积极开拓网上市场,提升电商经济发展水平,加快产业的转型升级。同时,要进一步配合政银企合作,发挥金融力量,加快千亿石材产业集群的发展。(海西石材城招商部 陈凤珠 赖米多)

经过深入考察海西石材城项目,兴业银行领导对海西的项目建设与发展前景给予了高度评价。评价称,海西石材城就如一颗璀璨明珠,未来势必成为南安“官、水、石”三大石材产业重镇的经济枢纽,在强势崛起的滨海石材产业新核心区绽放光彩。
兴业银行看好海西的商业潜力,期待在不久的将来,能够依托石材产业特色,打造创新的石材金融模式,与海西石材城展开深入紧密的合作,助推海西石材城持续发展壮大,打造成全球石材界唯一CBD。(海西石材城招商部 陈凤珠 陈海燕)

今海西所取得的巨大成绩给予高度评价。



SUNYE

福建三叶集团有限公司
FUJIAN SUNYE GROUP CO.,LTD.



SUNYE

福建三叶集团有限公司
FUJIAN SUNYE GROUP CO.,LTD.

德化县领导考察海西石材城“石材业 CBD”前瞻模式受重视

7月24日下午，泉州市德化县县长欧阳秋虹、县人大会主任涂健圻、县委副书记王传敬等县委、县政府、县人大会委在內的德化县主要领导班子一行在南京市领导的带领下莅临海西石材城进行考察。

德化县考察团此行前来参观海西石材城，主要是向水头石都的先进企业取经，学习成功的商业模式，为德化县陶瓷产业的持续发展寻找新思路与新方法。

考察团一行在海西招商服务中心认真听取了海西石材城副总经理任建新对项目的详细介绍。随后，考察团深入海西园区的各个市场进行实地考察。欧阳秋虹盛赞“海西模式”值得借鉴，肯定了海西项目的定位与规划以及创新的“石材业 CBD”的商业模式等运营思路。

重庆忠县领导考察海西石材城，盛赞“海西模式”值得借鉴！

7月20日下午，重庆市忠县委副书记、县长熊世明，忠县人大会主任郭襄，忠县政协委员会主席刘立志，忠县县委常委、副县长刘开武及包括忠县规划局局长、林业局局长、国土资源局副局长、发改委副主任等在內的忠县主要领导班子一行带领当地石材企业主莅临海西石材城进行考察。

熊世明表示，此行慕名前来参观海西石材城，主要是向水头石都的先进企业取经，学习成功的商业模式，为忠县发展石材行业

辽宁省开原市委常委康树柏一行今日考察海西石材城

今日下午，辽宁省开原市委常委、市政府常务副市长康树柏、开原市滨水新城管委会副主任刘长宏、规划管理局局长史强、招商局局长高宏伟等组成的考察团在泉州市纪委副书记林志建等领导的带领下莅临海西石材城进行考察。

考察团一行在海西招商服务中心详细了解了海西石材城的项目定位与规划以及创新的“石材业 CBD”的商业模式。随后，

第八届海峡两岸（泉州）农产品采购订货会在南安隆重举行

9月5日至7日，第八届海峡两岸（泉州）农产品采购订货会在南安·福建成功国际会展中心隆重举行。

这是“农订会”首次移址泉州南安·福建成功国际会展中心，会展总面积28000平方米，共设1000个国际标准展位。展会参展范围涉及海峡两岸及东盟地区粮油、农特产品、水果、水产品、食品、农产品、涉农电商等。

一场展会，五大内容，共享农业商机



欧阳秋虹提到，陶瓷和石材虽属不同行业，却又息息相关，两大产业发展规律相似，应该互相学习借鉴。未来，德化县将鼓励更多陶瓷企业前来海西石材城考察学习，充分借鉴海西“大力建设产业园，发挥集聚效应；打造信息化服务平台；提升物流配套与综合服务能力；大力发展电子商务；拓展融资渠道”等具有前瞻性和发展潜力的做法与经验。同时，欧阳秋虹希望德化、水头两地日后能进行更深度、更全方位的合作，推动德化瓷都与水头石都共同做大做强做精，共同繁荣发展。（海西石材城招商部 陈凤珠 蔡勇猛）

寻找方向与方法。

考察团一行在海西招商服务中心认真听取了海西石材城副总经理任建新对项目的详细介绍，并对海西项目的项目规划、建设成本以及商业模式深入进行探讨。熊世明提到，水头作为世界级的石材重镇，拥有庞大的石材市场，而海西石材城在这样的商业环境中强势崛起，可见海西项目的定位与规划以及创新的“石材业 CBD”的商业模式等运营思路是具有前瞻性与发展潜力的。

随后，在考察团深入海西园区的各个市场进行实地考察后，熊世明更加坚定了自己的观点，他不仅对海西项目的发展表示了赞许，同时也表示未来将鼓励更多重庆忠县的石材企业前来海西石材城考察学习。（海西石材城招商部 曾庆旺 赖米多 陈海燕）

考察团深入海西园区各区域进行实地考察。

开原市考察团此行前来参观海西石材城，一方面是向水头石都的先进企业取经，学习成功的商业模式，另一方面也是为辽宁省开原市滨水新城的进一步招商引资寻找资源渠道与合作机遇。

康树柏表示，海西石材城是全球石材行业最好的现代综合服务平台，希望海西石材城、滨水新城两地日后能够共同探讨投资发展商机，在未来进行深度和全方位的合作，推动辽宁开原市与南安水头石都共同做大做强做精，共同繁荣发展。（海西石材城招商部 陈凤珠）

未来：

“农订会”同期举办“农订会”开馆式、海峡两岸农产品展示采购对接活动、海峡两岸互联网农业电商峰会、“台湾十佳伴手礼”和“大陆十大优质农产品”评奖五大品牌活动。

首推“掌上农订会”平台 实现线上展会交易：

除了展会规模升级以外，“互联网+”理论在本届“农订会”上也更加凸显，本届“农订会”首次推出“掌上农订会”平台，在平台上，每个展位拥有一个专属的“二维码”，参展商可以通过“二维码”平台展示企业产品并实现网上交易。

借此打破展会市场与区域的限制，将线下展会搬到线上，通过“互联网+展会”的全新模式，为采购系统提供更全面的渠道支持。（集团行政人事：黄家强）

贺州市政企界二度考察海西，肯定“海西模式”深入调研

9月1日下午，为充分发挥贺州市石材资源优势，进一步做大石材产业，广西贺州市平桂管理区管理委员会吴建波副主任带领管理区领导小组多名成员来到海西石材城开展深入考察。这是贺州市政企界连日来第二次考察海西石材城。

众所周知，水头镇没有矿山却因石材而兴，原料和市场两头在外，创造了一个“石材帝国”，成为全球最大的石材加工基地、石材集散地和采购中心。当贺州市考察团来到水头并深入到海西石材城这座当地规模最大、业态最为独特的石材产业综合体项目时，

海西石材城召开花岗岩精品市场业主大会

8月25日下午，海西石材城举行首次花岗岩精品市场业主大会，海西石材城招商部经理林成松主持本次会议，百余名海西花岗岩市场业主受邀参与。会议现场围绕“在全球石材市场低迷的现状下，如何调整政策措施，实现花岗岩精品市场与入驻商户的互利共赢、携手共荣”展开热烈讨论。

林成松表示，如今石材行业市场环境比较低迷，但大家对石材业要有信心。他认为：“海西花岗岩精品市场犹如各入驻石企哺育的子女，在全球不景气的情况下，商户

北京清华同衡规划设计研究院郝津副院长一行莅临海西石材城洽谈合作

8月26日下午，北京清华同衡规划设计研究院副院长、高级工程师郝津、建筑分院产业研究所城市规划师严轶携规划设计研究院多名资深工程师前来海西石材城进行考察，双方就“如何实现项目资源对接，谋求合作共赢”进行了深入探讨。

此次北京清华同衡规划设计研究院一行南下水头水头进行考察的项目，首选正是本土最大规模的石材业综合体项目“海西石材城”。郝津表示，此次来到海西石材城洽谈合作事宜，正是看中了海西“CBD商

广西贺州市委组织部常务副部长肖民一行考察海西石材城

8月31日下午，广西贺州市委组织部常务副部长肖民、市人社局党组书记黄健光、市科技局副局长谢海明携贺州市多名机关单位负责人前来海西石材城考察，南宁市委组织部副部长、老干局局长林文礼、泉州市委人才办副主任李毅等陪同参观。

肖民表示，此行考察的目的主要是向水头的先进石企取经，学习石都运作成熟的商业模式，以为目前贺州正在加速进行的石材产业结构调整和优化寻找成功的经验和方法。海西石材城是水头当地规模最大、业态最为独特的石材产业综合体项目，凝聚了水头石材人长期摸索出来的宝贵经验，其“石材 CBD 概念”极具前瞻性，值得贺州石材业深入学习。

肖民还提到：“此次在海西石材城真切

吴建波感慨“真正领略到了水头人‘敢为人先’的胆识和‘无中生有’的创新能力”，同时他也更加肯定了海西“石材业 CBD 模式”的商业前景和无限潜力。

考察过程中，吴建波副主任不忘推介贺州石材矿山资源，并向海西石材城客商发出邀请：“欢迎你们到贺州投资办厂。”吴建波说，目前贺州平桂管理区的石材业发展已到了十分关键的十字路口，特别是现在面临着产业规范提升的压力，也面临着结构调整、突破发展的机遇。要做大、做强管理区石材产业，就要认真借鉴以海西石材城为代表的南安石材业发展的好做法、好经验，改变粗放管理模式，淘汰“作坊式”生产加工方式，发展大企业强企；学习海西科学规划布局，管理建设好石材产业园，推动石材产业向集约化、规模化、精细化发展。（海西石材城招商部 陈凤珠）

与市场间更要抱团取暖，等市场发展壮大后，必然会“反哺”于石企，为已入驻的企业带来源源不断的商机和财富”。对此，他呼吁各企业加快展厅装修建设、石材入驻与人员配套，增强花岗岩精品市场的一体化展示体验，共同寻求市场突破。同时，花岗岩市场业主也积极就即将推出的新优惠政策提出自己的建议。多名业主代表认为，孤军奋战已经无法适应当前形势，大家只有团结起来，共商良策，求同存异，取长补短，海西花岗岩市场的未来才会充满更美好的想象空间。海西与商户间要在诚信、自律、共赢方面继续保持优良传统，给石材城打造一个整体健康的市场环境，为迎接整个行业的转型、提升做好准备。（海西石材城招商部 陈凤珠 蔡勇猛）

业模式”的综合服务能力。北京清华同衡规划设计研究院一直植根于清华大学的人才优势和研究环境，近年来十分注重与地方单位的合作来强化技术与资源优势。希望未来能够与海西石材城紧密合作、相互配合，为委托方提供策划+规划+设计+服务的全方位的技术解决方案，为中国建筑设计及石材业的发展壮大贡献自己的力量。

海西石材城投资50亿，2千亩占地，是傲视全球的大象级石材综合产业城。一方面引进了千家企业入驻，汇聚数千石材品种，打造成365天展会式市场，实现一站式采购，另一方面还集物流、加工、仓储、交易、会展、商务办公、保税通关、融资代理、设计创意、生活配套等于一体，致力于打造成全球石材行业最好的综合服务平台。（海西石材城招商部 陈凤珠）

领略到了“要石头，来海西”这句业界流行语的含义所在”。海西石材城依托水头世界石都资源，有着丰富的石材产业发展经验、众多出类拔萃的业界精英、先进的加工技术和工艺水平、完善的销售渠道和广阔的海内外市场、发达的综合物流体系等诸多优势；而相比之下，贺州有着丰富优质的石材资源、拥有优越的区位优势和便捷的交通条件，享受西部大开发和承接东部产业转移等多项优惠政策。因此，水头与贺州两地在石材领域的合作潜力巨大、前景广阔，未来两地政府、企业之间若加强资源对接，必能实现优势互补、合作双赢。

考察结束后，多名贺州市政府领导纷纷向海西石材城副总经理任建新表示：“贺州市热诚欢迎海西的石材客商到贺州考察，寻找商机，贺州市各级部门也将竭诚为广大客商提供优质、高效、周到的服务，使大家安心投资，共同发展”。（海西石材城招商部 陈凤珠 陈海燕）

华彩二十载·创新谱新篇——福建南安华侨大酒店20周年庆典记

2015年8月27日——华酒迎来了她二十周岁的生日！二十年发展历程，记载着酒店创始人——三叶集团董事局主席、总裁叶维新先生对年少酒店梦想的执着追求及付出的心血和智慧，也记载着历任管理班子和全体员工的辛勤汗水。为展示酒店二十年发展成就，鼓舞全员士气，凝心聚力，再创辉煌，酒店举办了“华彩二十载·创新谱新篇”的盛大庆典活动。

下午14:30整，开场舞《欢聚一堂》拉开了庆典的帷幕，酒管公司常务副总经理高传宝先生致欢迎词——对受邀参加的领导、嘉宾表示热烈的欢迎！同时感谢二十年来为酒店发展付出青春、汗水的员工，及社会各界对酒店的关注和支持！集团董事局主席、总裁叶维新先生致辞——回顾了当初创建华酒时的艰辛历程，激励大家以华酒二十年为镜，继续创新创业，努力开创华酒更加美好的未来！”叶主席真挚朴实的话语迎来了全场掌声雷鸣，鞭鞭着华酒人以主人翁的姿态更加努力工作、再创佳绩的决心和信心！

美食DIY，快乐ING

2015年7月8—9日南酒客房部前厅班组开展了以“美食DIY，快乐ING”希望之夜的DIY聚餐活动。

周三下班后，已经连续上了8、9个小时的伙伴们，不仅没有丝毫的疲惫，反而异常的兴奋和激动，个个“摩拳擦掌”，准备大显身手了。有的一边做一边还不忘向旁边学习的伙伴讲解，有的“潜心研究”菜肴一丝不苟地调料，有的洗菜、有的切菜、有的炒菜、有的做冷菜，欢声笑语此起彼伏，伙伴卸去了工作的辛苦和劳累。

不久，一道道秀色可餐的美食就上桌啦。有清爽可口的凉拌黄瓜、肉质鲜美的美

全员大练兵

6月—9月在酒店管理公司的号召下酒店各部门开展了一系列以“练内功、强技能”为目标的全员大练兵活动，且地是提升技能，进一步提高酒店的服务质量。

餐饮部练模拟、抓服务，从宾客入门的礼节礼貌到餐中、餐后服务流程一一考评，还有特殊宾客的“刁专”问题，考验了员工的心理素质和专业知识水平；房务部练技能、争时间，铺一张床只用3分钟，要速度

如何做好细节服务

细节服务是酒店服务水平和服务质量的一种表现，而服务竞争水平的高低，体现在服务细节上的表现。酒店今天只有在各方面包括细枝末节的问题上都做到无可挑剔，才能称得上高水平的服务。在其它方面条件相当的情况下，谁提供更加周到的、独特的、能满足顾客某种需要的细节服务，谁就能因寻找商机，贺州市各级部门也将竭诚为广大客商提供优质、高效、周到的服务，使大家安心投资，共同发展”。（海西石材城招商部 陈凤珠 陈海燕）



庆典节目丰富多彩，说唱快板《华酒情》诠释了华酒人的心声，把华酒的发展足迹和成功转型、创新创业演绎得淋漓尽致；中旅员工带来的《瑜伽伽人》表演把三叶人紧紧的联系在一起；由职工子女表演的少儿T台秀《未来之星》充分体现了三叶大家庭的温暖氛围、也标志着企业的活力和不断壮大的希望；诗朗诵《感恩同行》表达了“感恩、发展”的企业文化，展示了华酒人朝着梦想和目标扬帆再启航、破浪前行的坚定意志和魄力。唱歌、小品、舞蹈等节目都饱含深情的演绎了对酒店浓厚感情，为华酒20岁生日送上祝福！台上表演者倾情演出，台下观众鼓掌不断，现场气氛高涨迭起，最后在酒店管理人员一首《相亲相爱》的大合唱歌声中落下帷幕！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。华酒将高擎飘扬的旗帜，携手并进，一路向前，用我们的智慧和汗水谱写出百年华酒更加美好的明天！（华酒行政办）

煮鱼片、色白透明的鱼头豆腐汤、回味无穷的炒钉螺炒花蛤、清淡嫩嫩的苦瓜炒蛋、色香味俱全的可乐鸡翅等十几道各具特色的佳肴，不仅给前厅的“大小厨师们”许多成就感，也征服了特邀的“美食品尝员”杨副总、吴助理、陈助理等的味蕾。他们都一致对前厅伙伴们的厨艺赞叹不已。“看来咱们客房前厅的伙伴们都是站得了大堂，又下得了厨房的好手啊！”

锅已见底、胃已满载，余味仍绕梁，笑声仍不断。是的，尽管没有山珍海味，但却胜过山珍海味。在客房前厅这个大家庭中，大家分工合作、互帮互助，一起洒汗工作，一起欢乐生活，这种深厚情谊，给大家带来的心灵上的感动，已经远远胜过味觉上的触动……（南酒客房部：陈文汉）

也要质量，为提升出租率争分夺秒；保安部练形体、重安全，在保障酒店的消防及财产安全同时，笔直的站姿，专业的手势指挥，这些都是体现这支队伍训练有素；财务部练细心、重团队，文娱相结合让员工知道只有团队的全力才是强大的，工程部、厨部、足浴部等等，都开展了各式各样的大练兵的活动。

我们也坚信只有过硬的基本功，才能在营业高峰期接待时游刃有余，通过些次大练兵活动也将为酒店年底繁忙地接待任务打下坚实的基础。（南酒行政办：黄志杰）

在这个激情飞扬，充满活力的时代，一个成立了二十年的企业正焕发着青春的光彩，闪烁着耀眼的光芒，岁月更迭，时光飞逝，弹指一挥间，华侨大酒店迎来了其二十周年生日，为迎接这一天的到来，每一位华酒人都积极准备共同庆祝这个隆重的日子。

从1995年至2015年，多么激动人心的数字啊！二十年的时间，华酒已从风风雨雨中成长起来，不断壮大。二十年的时间里，酒店不仅树立了良好的服务品牌，同时用超五星的服务和不断推陈出新的菜品赢得了无数的荣誉和良好的口碑，更赢得了广大宾客的青睐和喜爱。同时酒店不忘积极参与各种公益活动，用实际行动回报社会。

1995年8月27日，华酒如精心打扮的新娘，在万众瞩目中揭开了神秘的面纱。那一天，在这里，高朋满座，为她送来了美好的祝福；那一天，在这里，众志成城，我们如整装待发的士兵等待将军的检阅；那一天，在这里，美好的蓝图向我们徐徐展开，我们的内心如澎湃的大海般激昂。

回首二十年前的那一天，华酒开门纳客，我们一边学习一边摸索；慢慢的我们学会了经营之道，生意之本，华侨大酒店从一个名不见经传的酒楼发展成为如今南安市首

热烈祝贺南安市中国旅行社配合接待“第八届海峡两岸（泉州）农产品采购订货会取得圆满成功”

2015年9月5日—9月7日，我们相聚于东亚文化之都、中国海上丝绸之路起点、

民族英雄郑成功故里——福建省南安市。本届“农订会”延续“两岸携手、以农为媒、共享商机、互利双赢”的办会主题，主要展示海峡两岸粮油、农特产品、水果、水产品、食品、农业技术、农产品加工机械、涉农电商及新媒体等，此会展2014年列入商务部重点支持引导展会，是目前大陆最具代表性和影响力两岸农产品专业会展之一。

“第八届海峡两岸（泉州）农产品采购订货会，（台湾参展商、东盟参展商、台湾电商、各地采购商）由南安中国旅行社负责配合接待及接送机、饮食、住宿、会展用

全力以赴做好第一届全国青年运动会接待工作

由国家体育总局主办、福建省人民政府承办的“第一届全国青年运动会”将于2015年10月18日-2015年10月27日在福建省举行。届时，以福州为主，泉州、厦门、漳州等市为辅的赛区，将完成26个大项、30个分项、306个小项的比赛，包括港澳台在内80多个参赛城市、82个代表团参加。三叶今日酒店管理公司旗下——南安大酒店、福建南安华侨大酒店，荣幸被青运会执委会指定为接待酒店。

为切实做好青运会接待工作，根据青运会执委会的部署要求，俩店在今日酒管公司的统一领导下，扎实做好接待前期的准备工作。

一是高度重视，酒管公司董事总经理亲自抓，酒管公司常务副总经理任俩店青

辉煌二十年，做骄傲的华酒人

在这一个激情飞扬，充满活力的时代，一个成立了二十年的企业正焕发着青春的光彩，闪烁着耀眼的光芒，岁月更迭，时光飞逝，弹指一挥间，华侨大酒店迎来了其二十周年生日，为迎接这一天的到来，每一位华酒人都积极准备共同庆祝这个隆重的日子。

从1995年至2015年，多么激动人心的数字啊！二十年的时间，华酒已从风风雨雨中成长起来，不断壮大。二十年的时间里，酒店不仅树立了良好的服务品牌，同时用超五星的服务和不断推陈出新的菜品赢得了无数的荣誉和良好的口碑，更赢得了广大宾客的青睐和喜爱。同时酒店不忘积极参与各种公益活动，用实际行动回报社会。

1995年8月27日，华酒如精心打扮的新娘，在万众瞩目中揭开了神秘的面纱。那一天，在这里，高朋满座，为她送来了美好的祝福；那一天，在这里，众志成城，我们如整装待发的士兵等待将军的检阅；那一天，在这里，美好的蓝图向我们徐徐展开，我们的内心如澎湃的大海般激昂。

回首二十年前的那一天，华酒开门纳客，我们一边学习一边摸索；慢慢的我们学会了经营之道，生意之本，华侨大酒店从一个名不见经传的酒楼发展成为如今南安市首



车等事宜，接待人数600人，大巴车68车次，接送车辆50车次，派出导游及工作人员20几人。主要安排在南安大酒店、泛华大酒店、华侨大酒店、中旅酒店、丽景酒店、石井金明等6家酒店接待，整个会展期间接待顺利，无出现机场错接、漏接现象，无出现饮食、住宿、交通等安全意外，得到了海内外嘉宾代表性和影响力两岸农产品专业会展之一。

“第八届海峡两岸（泉州）农产品采购订货会，（台湾参展商、东盟参展商、台湾电商、各地采购商）由南安中国旅行社负责配合接待及接送机、饮食、住宿、会展用

运会接待领导小组”组长，动员俩店餐饮、客房、营销、工程、总经办等部门全力以赴做好接待工作；二是接受省、市相关部门专项检查26次并按照要求逐项整改落实到位；三是开展俩店全体厨师、服务员、采购员、仓管员等参加的“食品安全保障知识培训”，切实保障青运会期间严格执行餐饮服务行业规范，确保食品卫生安全；四是制定周密详细的《接待预案》，并严格按照要求落实好“青运会专用仓库、专用餐厅、专用厨房、专门厨师、专用冻库、专用冰柜、专用留样冰箱、专用洗涤池和洗涤剂”，在食品采购上实行“定点采购、专人、专车并以封条形式进行环环对接、层层移交、设立专用食品进出台账，共同为厨师及接待、洗涤、服务人员进行体检并办理合格健康证等。

我们坚信，只要按照酒管公司领导提出的“高标准、高质量、全力以赴”的要求，扎实做好各项工作，一定能顺利、圆满完成青运会接待任务！（华酒行政办）

屈一指的唯一一家三星级酒店。作为福建省南安市首家三星级酒店，华侨大酒店一直是南安对外交流的重要窗口，二十年来，南安的发展为华酒带来了良好的发展机遇，华酒的不懈拼搏也为南安市的发展做出了自己的贡献。

过去的二十年是辉煌的二十年，也是艰苦奋斗的二十年，是意气风发的二十年，也是不断发展扩大的二十年，正是有了这二十年的风雨，二十年的酸甜苦辣，二十年的坎坷磨难，二十年的改革发展，才有了华酒灿烂的今天。

过去已成为历史，展望未来，不想让我们的企业在市场经济激烈竞争中立于不败之地，是我们作为一名员工的崇高责任，企业的成败与自己息息相关。当我们主动承担起推动企业成长的责任时，实际上就已经迈出了和公司一起成长、共同提高的步伐。我们一直坚定地认为，我们每个人走出的一小步，就是企业跨越的一大步，我们每一次的添砖加瓦，成就了企业发展的一座又一座里程碑。

在华酒这个大集体中，每个员工都有体现自我价值和展示才华的平台。只有练就一身过硬的本领，才能在平凡的岗位上做出不平凡贡献。如果把华酒比作一艘航船，我们便是同舟共济的舵手，在领航人的带领下，我们只有同舟共济，才能冲破种种险阻驶向胜利的彼岸。与华酒同在，以华酒为荣，做骄傲的华酒人。（华酒客房部：陈仕兵）