

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 24 版

第 039 期 总第 8197 期
统一刊号:CN51——0098
邮发代号:61——85
全年定价:450 元
零售价:2.50 元

2015.2.9

星期一
甲午年 十二月二十一
热线电话:400 990 3393
官方微博:weibo.com/jrwb
weibo.com/jlrbs

聚合精英 共谋发展

◎成都商圈俱乐部 2015 年迎新晚会暨成都商圈俱乐部与雅居乐原乡战略合作签字仪式举行

« [P2]

本期导读 Highlights

一切为了病人
金华广福
打造“浙江民营第一品牌”

近日,浙江省医院协会表彰 2014 年度浙江省优秀院长,金华广福医院院长王永兴榜上有名,成为 2014 年度浙江省优秀院长。

« [P3]

央行降准 “大红包”怎么拿

2 月 4 日晚间,中国人民银行发布决定,自 2015 年 2 月 5 日起下调金融机构人民币存款准备金率 0.5 个百分点。市场怎么看此次降准?投资者们又该如何从中捞到福利呢?

« [P9]

中国制造:
被马桶盖击中的痛点(一)

相比日本制造业,中国制造业多年来只有量的膨胀,只是低质价廉的代名词,因此难逃被新兴的中产、新富阶层抛弃的命运。

« [P10]

中国制造:
被马桶盖击中的痛点(二)

日本东西什么都好,这是我们的感觉;日本东西什么都不好,这是我们的父辈在 60 年前在日本的真实感受。

« [P11]

幸福都市圈:中国的路还很长

从位于广州市南端的广州南站出发,乘坐广珠城际铁路,在一个小时内就可以到达珠江口西岸的珠海,沿线经过顺德、中山等发达城市。”

« [P12]

京津冀一体化交通如何先行:
燕郊“候鸟”不愿坐动车

“相比挤公交,还是坐火车舒适。”2 月 1 日,在刚刚开通的燕郊至北京东临客 K7782 次列车上,王衍气喘吁吁地说,由于他住的小区没有直达燕郊火车站的公交车,为了赶上 7 时 25 分的列车,他一路小跑了 20 分钟。

« [P15]

百家上市公司进军金融业务
产业资本抢占风口

继天茂集团斩获国华人寿、西水股份加码天安财险之后,2 月 4 日,另一产业大鳄泛海控股连发两公告加码金融领域布局。

« [P16]



销售热线:028-83527832 18198649198
成都沁缘春贸易有限公司总经销
地址:成都市天祥街香颂丽景 5 楼 32 号

iphone,android 手机扫描二维码下载安装



本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

西建·天茂城获当地各级领导点赞 刘家兄弟何以占领运城楼市制高点



■ 刘焦智 杨敏敬 报道

最近一段时间以来,山西西建集团有限公司运城分公司天茂城项目住宅区的整体设计、工程质量、景观绿化、施工管理等诸多方面成绩突出,引起了运城市领导高度重视。运城市政协主席蔡林山和芮城县政协主席余妙珍一班人、五级(全国、省、市、县、乡)人大代表互动组、市住建局局长靳虎刚及党组成员等先后分别亲临现场做详细认真的、全方位的调查研究,纷纷点赞西建·天茂城:

设计高端。是一个引领运城房产时尚、有品质、功能齐全、能够代表城市水准的房地产项目;

规划科学。能够与城市的发展、品质、功能和未来相匹配的旗帜;

层高三米一。这在运城市是独一无二的,不仅增大了居住空间,更是加快了室内的空气流通;

地热井供暖。绿色、环保、自然,实现了人与大自然的完美结合;

南北通透、车分流、坡地景观、超大楼间距、绿化率高达 45% 等,符合高品质小区的建设标准,极具吸引人们关注的眼球;

自行开发、自行施工、自行物业管理,一竿子插到底,中间没有一个外包环节,工程质量自然不会有半点马虎——决定了业主能够得到最优质的服务;

西建集团 30 多年来,一步一个脚印,终于占领了运城楼市的制高点,真正是火了芮城、红了运城;

西建集团能从小到大,由弱到强,靠的是:过硬的企业管理、工程质量和科学规划;靠的更是刘智强董事长、刘智民总经理兄弟俩过硬的人格品质、生活磨难和经验积淀而成就的人格魅力。

“榜样的力量”

当全国房地产市场如火如荼、轰轰烈烈的时候,辖有 13 个县市的运城市不甘落后,甚至由于其特殊的历史定位和生产条件,房地产市场发展更加迅猛。一时间,几百家规模各异的房地产开发商如潮水般地涌进来。西建集团也在这个时期顺应时势,足踪芮城,把触角伸到了这个历史上最先称作“中国”的城市——运城。

那时候,曾有人说:西建集团的规模与那些大商相比,简直是鸡蛋碰石头——不堪一击!

那时节,自恃十几亿、几十亿雄厚资金而傲视渺小者有之;凭借强硬后台而目空一切

者有之;公然叫嚣:要在几年内把一切同行吃净吞光者有之……

今天,运城市政协柴主席等却要到刘智强这个当年名不见经传的、小开发商构建的天茂城进行调查研究呢?

这就奇了,这就怪了?

有些开发商在不正当竞争中生产的质次价低房,严重影响了运城市的房子质量,形成恶性循环——引起市委领导高度重视、及时扭转。

常听人们议论:日本在战后之所以发展迅猛,原因之一,是重视产品质量的缘故。比方说:甲厂生产的手机售价 1000 元;乙厂为了生存,生产出功能与质量优于甲厂的产品,也卖 1000 元。——产品质量在这种公平竞争中不断提高,从而使百姓受益。

但在我们中国,不少商家沿着这样的思路和模式:你的手机卖 1000 元,我降低成本,生产出质量低劣、而外表却与你相仿的产品,只卖 900 元;倍感威胁的另一方只好生产出质量更次的,卖 800 元、700 元……产品质量在这种不正当竞争中不断下滑,从而使百姓受害。

轰轰烈烈的运城市房产市场,就这样,在芦叶滩头降了帆、搁了浅。出现了这样一种怪现象:辖有 13 个县市的、市委和市政府所在地的运城市房价,竟然和下辖的县城差不多!——其质量之优劣,自然就不用说了。

市委领导发现了问题、并下决心扭转乾坤、试图找到“榜样的力量”,借以带动全市房子质量的提升。关键时刻,他们发现了芮城县刘家兄弟、刘家父子建造的西建·天茂城优质工程,顺其自然地开启了该建筑工程对运城市房产市场的引领之路。

人们也许迷惑不解:生意人,向来都是以“利益最大化”为前提,但是为什么:刘家弟兄的西建集团却一反常态,在别人求财逐利的黄金季节,他们一班人却唯恐银钱扎破手——反而降低了利润,提高了质量,投巨资打造高品位的运城西建·天茂城住宅区?原因在何处?奥妙在哪里?

市委这一举动的高明之处就在于:发现和培养榜样——利用这种无穷的力量,才能让运城市人民住上既时尚也优质的住房。

“己所不欲勿施于人”

民间有句俗语:“萝卜快了不洗泥”。在房地产市场沸腾滚滚的那些年,随便是个开发商——不论老板人品优劣、房质高低,都程度不同地发了财。

在这样,房价三天两头涨,不论哪家的房

子都不愁销。那时节,如果有谁试图从中区分出哪个老板人品高尚,哪家产品质量出众,还真不是一件容易的事。也就是说,在当时,质量问题,在被人不太重视的位置上。

台湾大学主任教官、《华夏春秋》杂志主编、享誉海内外的高产作家陈福成先生在其《山西芮城刘焦智凤梅人报研究》一书中,用众多事实反复叙述的是:刘家兄弟继承了严父刘开珍老先生的“精神财富”,而非“物质财富”。所谓“精神财富”,就是说:办任何或大或小的事情,总是首先把如何做人、而不是把挣钱放在至高无上的位置上。比方说,如果我是萝卜经销商,干这一行已经被老天爷和历代过世的先祖所认可。因此,不论眼下生意好坏,把泥洗干净,让每个掏钱买萝卜的人,买的都是地道道道的萝卜、而不是泥!——这是行规,是商业道德,是每个经销商说什么也应该做到的起码。至于因为洗净了泥而少赚了多少钱,从来不在考虑之列。

刘家兄弟从父母言行中继承了比金钱大千万倍的精神财富,并且应用到自己从事的事业上:萝卜行情好时卖萝卜,日后行情有变时,仍要干之,这一职业道德,自己砸了自己的牌子。他们更明白:

1、行行出状元。人的一生要想实现自身的价值,一定要干一行、爱一行,才有可能实现状元梦;

2、萝卜快了卖萝卜,红薯快了卖红薯——这种单纯逐利、频变而失德的人,难有成就;

3、见什么行业有利就蜂拥而入,后果只能是陷在颓势的泥沼里。

他们的父母亲,曾经反复不断地、不厌其烦地教导子女:要得公道,打个颠倒,在义和利的关系上,把义放在首位,然后再说利——即孔老夫子“己所不欲勿施于人”的道理。

刘家兄弟不仅从父母言传身教中得到了做人做事的真经,更重要的是:把先父先祖美德传给下一代,即在运城分公司实践中锻炼的两个儿子——忠森和鹏翔。

就这样,下血本请上海建筑设计院全方位设计的、引领运城市房产时尚的、建筑面积达 30 余万平方米、可容纳 2300 户——“三潭印月”、“步步高升”、“半月湾”、“鹊桥广场”等景观的高品质住宅区,就以全新的面貌而在运城市应运而生了!目前,该项目一期工程 10 栋小高层已竣工入驻,二期工程 5 栋小高层已成功售罄,三期工程建筑面积 7 万余平米,546 套住房自 2014 年 10 月 1 日开盘以来,已成功售出 100 余套。



一个企业领导者个人的行为习惯能变成组织成员共同的准则,足见其自身的魅力和号召力。

“先做人,后做事”

刘家兄弟的西建集团在运城大市场默默无闻十几年之后,如今终于作出的巨大成就,使人不由得想到了 30 多年前的往事:

“1982 年,改革开放的春雷在神州大地滚动,也震动了刘智强那颗不安分的心:他带领三弟刘智民等人拉起一支五六人的农民施工队伍——西陌朱阳工程队开始闯天下,雄心勃勃地要占领芮城百分之四十的建筑市场。这是一个听起来离奇、虚幻而近乎狂妄的目标,但若干年后,刘智强达到了!不但稳稳地占领了芮城市场,还将触角延伸到了运城、永济、稷山、夏县等地。”(摘自 2002 年第十期《山西青年》《一个民营企业成功的启示》作者:赵晓明)

要想解密这些成功的奥妙吗?赵晓明先生在同一文中有明白准确的答案:

“许多人都告诉我,刘氏兄弟不抽烟、不喝酒、不下舞场、不打麻将,这让我颇感意外:大凡做企业的人,哪有不嗜烟酒、不会歌舞的,这既是交际应酬的需要,也是企业公关的需要,烟、酒、歌舞、麻将将被赋予了太多的“内涵”,其在项目公关中的功用不言自明。而刘氏兄弟却实行“四不政策”,着实另类。一位熟知西建情况的员工告诉我,在西建,不但老板如此,管理人员也大都如此。这首先使我想到了一个词——感召力,一个领导者个人的行为习惯能变成组织成员共同的准则,足见其自身的魅力和号召力;我还想到了文明、刘氏兄弟身体力行的文明——企业文明,这种文明不仅是个体化的,也是企业经营行为的准则,这就是摒弃世俗的、卑琐的、不健康的交易,崇尚文明的、科学的、公平的竞争。这首先源于其基于企业实力基础上的自信,其次发源于其品质和志向的高洁。”

只要实实在在地、用心地追寻刘家兄弟、刘家父子的成功秘诀,——千言万语,最终,是一定要合乎逻辑地回到父辈传下来的精神财富上:

先做人,后做事;为人正派,办事公道。

