

《“正正”日上·党报看正商》系列报道之五

文化正商： 五“字”登科铸“脊梁”

(下)

本报记者 刘文良

拼者正商

爱拼才会赢 成功靠打拼

两军相逢勇者胜，勇者相逢正商胜，这是正商人的“狼性宣言”。

正商的“拼”，是一种为达目标敢于亮剑、敢于“向我开炮”的“狠劲”。“奋斗了十年，对抗着自己，不把自己当做敌人，怎能取得胜利？”(罗曼·罗兰)为了正商的高品质建设，正商表现出了与自己“死磕”到底的“较劲”和“偏执”。这是正商发展史上的一次凤凰涅槃、浴火重生的革命。“品质已不单单是品牌问题，更是关乎公司生存和发展的问题，高品质不是权宜之计，而是百年大计。”正商集团董事长张敬国语出决绝，“今后，要在正商形成一种品质至上的文化，大力倡导‘工匠精神’，每一个员工都要对品质有敬畏感；要在公司营造一种人人追求高品质，人人建造高品质，人人服务高品质的工作氛围；要使有损公司品质和品牌形象的行为在公司就像过老鼠一样人人喊打。”

曾记否，今年春日，张敬国响亮发出“让每一个正商人在高品质建设中发挥光和热”的号召，明确提出：高品质没有例外；高品质没有上限；高品质没有时限；高品质没有界限；高品质人人有责。“今后，正商装修一个鸡窝，也要选择上市公司。”“正商招采，不唯低价者胜出，而唯高品质者胜出。”“不换届思想就换人，公司已经到了必须在高品质建设上脱胎换骨的时候，如果思想不改变，能力不提升，跟不上公司的发展步伐，就只能被公司淘汰。”

大道至简。“正商版”五条高品质建设的“军规”，像春潮涌动，像春雷阵阵，激励着正商人为高品质建设顽强“拼搏”。

正商的“拼”，是一种为了企业可持续发展平稳发展，志在成为百年企业永保基业常青，永不止步，永不停歇，永攀新高，勇辟新径，不断超越自我的“闯”劲。企业如登山，当一路斩关夺隘披荆斩棘到达“南天门”，定然可以享受攀登的乐趣，欣赏到一路壮美的风景，但是志存高远的企业，绝不会裹足不前，而会“欲穷千里目，更上一



2016年7月22日(纽约时间)，张敬国(右一)手捧美国GMRE上市证书与纽交所负责人(左一)合影留念。

层楼”，只有到达“玉皇顶”，才能饱览绝美的泰山日出，才能“会当凌绝顶，一览众山小”。正商深耕郑州，辐射新乡、洛阳、信阳，足不出中原，依然可以成其“大”，是为守“正”；正商从黄河故道出发，裹挟着黄河的风拥抱大海的蔚蓝，闯海南文昌、闯青岛、闯北京，一头闯入中国香港和美国纽约的资本市场，对接国际资本，首开资产证券化的先河，涉足医疗健康、养老养生产业，是为出“奇”。未来，正商仍将有选择性地进入其他国内一线城市和珠三角热点城市，继续推进在全国目标城市的战略布局。与此同时，顺应我国特色小镇、美丽乡村建设的大势，今年以来，正商相继签约开封朝阳沟戏曲文化小镇、巩义西山小镇、新乡正商新城、荥阳王村红酒小镇，投入巨资、引进人才、引入产业，打造一座座特色鲜明、功能复合、宜业宜居宜游的新城，为中原城市群建设贡献正商之力、正商之智。在我国房地产业加速转型的当下，业已确立国际化、高品质、做规模发展

战略的正商，正在积极稳步地进入教育、文化、旅游、度假、健康、医疗、养老、酒店等领域，事业版图“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。据悉，位于海南文昌红椰湾的五星级标准酒店正在全速建设之中，预计明年春节期间将开业迎宾，届时，富有中原文化特色的太极文化街也将迎春呈现。

正商的“拼”，是全体正商人基于企业的文化认同和使命必达的信念而形成的万众一心众志成城、集体荣誉感和“人心齐，泰山移”的团队协力、合力。“一双筷子容易被折断，十双筷子牢牢抱成团。”在郑州地产界，若论起个人英雄主义，单打独斗的正商人或许并不算是“孤单英雄”，甚至走到大街上，在茫茫人海里，朴拙、憨实、勤勉的正商人，貌不惊人语不惊人，并不会引起特别的瞩目，但是作为一个团队，正商人高效的执行力，对目标的执着力，对责任的担当力，对流程的坚定力，对节点的笃定力，对标准化的捍卫力，对结果的导向力，却无出其右者有其匹。分管设计

工作的正商总裁助理马喧告诉记者：“正商的快，首先是目标清晰、计划明晰，在此基础上，再分解计划，落实到片区、中心、部门和个人，做到人人心中有目标，人人肩上有责任，守土有责责无旁贷，全员齐心协力，心往一处想，劲往一处使，拧成一股绳，‘舍得一身剐，敢把皇帝拉下马’。在高效、强力的执行过程中，要及时总结、汇报，查找问题、发现问题，并能及时纠偏、解决，最终保证目标的实现，任务的达成。”谈起“正商速度”，正商的执行力、结果导向，正商战略合作伙伴——恒辉董事长孙辉感触深刻：“如果说每年的销售目标就是‘把信送给加西亚’，则每个正商的销售人员都是罗文，不管采用何种方法，使出百般武艺，每个人都必须为荣誉而战，为目标而战，为业绩而战，为卖房子而战。”恒辉副总裁吴孔中常年奋战在正商项目销售第一线，对正商团队的战斗力、合力、协力感同身受，因而评价也极为中肯：“在这个快鱼吃慢鱼的时代，正商之所以能做到快人一步先人一步，就在于正商‘凡事预则立，不预则废’，具体来说，就是有预见性，各项工作前置，在获取土地之前，即已完成地块和项目的市场调研、市场定位，在拍地之时，这一地块的规划已然蓝图绘就，产品定位已经呼之欲出。其次，近年来正商狠抓节点管理、流程控制，尤其对全程具有特别重大影响、牵一发而动全身的里程碑节点，比如勘探报告、规划许可证、施工许可证、预售许可证、项目启动会等，要倒排时间计划，运营全程跟踪，重点督察，环环相扣，密不透风。”有感于此，吴孔中甚至用旋律优美、舞姿悠扬的华尔兹舞曲来形容正商项目的全流程，直言：“很流畅，很完美。”

郑州是正商的“根”，郑州是正商的“母体”，正商永远是郑州的本土企业。正商会将美国的优质医疗、养老资源源源不断地引入郑州，反哺郑州，礼献正商社区，服务正商业主。“今年是正商23年，再过23年，甚至更长时间，正商总部设在郑州不变，正商深耕郑州将郑州作为主战场的战略不变，正商‘品质生活到永远’的企业使命不变。这是正商的初心，是正商的源头，我们将一如既往地坚持不变。”

岁月流转，爱心不移。早在2008年，记者首次深度采访张敬国之际，他就当面深情地吟诵艾青的抒情诗篇《我爱这土地》中的名句：“为什么我的眼里常含泪水？因为我对这土地爱得深沉。”近10年间，每次面对张敬国，谈起艾青的这一诗篇，谈起对土地的深深、眷眷、拳拳、孜孜的爱、之恋，张敬国深情依旧，痴心未改。正是有了这份对土地的博大、深沉的爱，才有了正商对时代、对城市、对社会、对未来、对产品、对客户、对业主、对合作伙伴的“大爱”，才有了正商23年如一日对公益、对慈善所承担的企业公民责任，才有了“走正道，行正商，为正义，做正事，结正果”的企业品格，才有了城市运营商的定位、站位，才有了对规律的遵循，对法律的敬畏，对公司合规合法经营不折不扣地坚守和执行。“正商不虚伪，不骄矜，不投机钻营，遵纪守法，从不拔高容积率，满格建车位，人防、消防、环评严格按照政策法规程序办理，所有办证手续都经得起检查，宁可少卖房子，也绝不无证销售，凡此种种，都是张敬国大爱情怀的外化体现。”采访中，一位郑州地产业界人士如是评价正商。

张敬国表示：感恩的心，感谢有您。抚今追昔，继往开来，正商人感恩时代，感恩城镇化进程、感恩房地产健康发展20多年所带给正商的“天时”，感恩郑州建设国家中心城市、建设中原城市群所带来的“地利”，感恩政府、社会各界、广大业主对正商的支持、厚爱和信任的“人和”。天其时，地其利，人其和，手中有资本，脚下有土地，心中有未来，眼中有宏图的正商，“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。再过23年，我们再回首，我们有理由相信，那时的天，那时的地，那时的正商，那时的郑州，一定会更美。

心者正商

谁言寸草心 报得三春晖

正商致远，初心不变。“永远记住，在某个高度之上，就没有风雨云层。如果你的心灵仍被云翳遮蔽，那是因为飞翔得还不够高远。”这是一位美国哲人的睿智之语，在全世界广为流传。在张敬国看来，正商人凭着一股勤劲、拼劲、闯劲，可以走得很远飞得很高，但是正商人永远会记住，



楼市速递

中国金茂 上市十周年品牌焕新

本报讯(记者 刘文良)8月17日，中国金茂在香港联合交易所上市十周年。当天，中国金茂以“为城市新生”为主题，召开了上市十周年庆典暨品牌焕新发布会。整个活动在外场以绿色生态为特色，映衬中国金茂健康品质的产品理念。

发布会上，中国金茂总裁李从瑞表示，中国金茂成立伊始就以城市运营作为它的职责。1998年落成的金茂大厦开启了上海浦东发展的帷幕。

此后，中国金茂先后打造了“城市核心综合体”项目——上海外滩，“城市新城”项目——长沙梅溪湖国际新城、青岛中欧国际城、南京青龙山国际新城，“特色小镇”项目——丽江金茂谷镇等7个各具特色的城市运营级项目。在城市建设中，未来中国金茂将通过“两驱动、两升级”，实现绿色健康、智慧科技、产城融合、配套便利的理想城市蓝图，推动中国金茂“城市运营商”定位不断落地。

旭辉集团 精筑人居首遇郑州

本报讯(记者 侯国昌)8月17日，2017旭辉郑州品牌发布会启幕，众嘉宾共同揭开旭辉17年品牌里程的新篇章，一睹旭辉地产的黄金时代、品味旭辉匠心之美。

发布会上，旭辉控股执行董事兼行政总裁林峰以一组数字，形象地向到场的来宾展示了旭辉的过去、现在和将来。从17年33城，到今年全国房企最新排名15强，旭辉一直在进步。未来旭辉在建筑、教育等7大板块共同发展，保持平衡发展，成为一个以地产为主业的综合性集团，更是一个用心构筑美好生活的房企。

旭辉集团郑州事业部总经理陈骁从经济形势到地产发展趋势、从城市布局到集团文化分析了郑州所处的黄金阶段，并表示旭辉将始终敬畏每一寸土地，读懂城市，用心从源头开始精筑人居。旭辉以专业匠心、人文情怀，首遇中原，落子二七，与郑州共发展。

随后，陈骁与建业集团郑州区域总公司总经理焦笑言、正荣地产郑州公司总经理王昱、北京东兴联永同昌投资管理有限公司副总经理姚璐，一起划开启动仪式的进度条，打开旭辉在郑州的崭新格局。

亚星集团自流平应用开启住宅革新

本报讯(记者 侯国昌)8月21日，亚星集团自流平应用推广会在华中师范大学附属亚星实验学校报告厅举行。

据了解，自亚星集团将今年定位为“品质提升年”以来，先后应用CL建筑结构体系、自流平技术等建筑工艺提升建筑施工质量。依据不同项目特质，分别配备双中空三层断桥铝窗、星级大堂、环氧树脂车库地坪、一线品牌电梯、智能化安防、雾森系统、分户直饮水系统、新风系统、地暖等配套，为亚星业主营造安全、健康、绿色的居家环境。

推广会上，亚星集团董事长高安表示，技术革新带来了行业发展的进步，任何行业只有不断地创新才能有崭

新的未来，维持不变只会被动时代所抛弃。亚星集团一直在通过创新实现产品升级的道路上，不断采用新技术新材料，提升开发产品的升级，从2016年使用CL创新保温墙体材料，到使用的自流平水泥砂浆更新换代新型建筑材料，是郑州市开发行业首期规模化推广应用的开发企业。

人邦科技董事长李春建向来宾详细介绍自流平水泥砂浆的几大优势：机械化施工，施工速度快，做出的地坪平整度好，质量好，基本无空鼓无开裂，可增加室内净高2-3cm，不含甲醛，深受现场来宾的认可。

现场有业内人士表示，目前政府大力支持小微企业发

展，但小微企业的发展壮大离不开自身的创新。亚星集团作为一家有责任的房地产开发商，始终走在创新引领行业发展的前列。本次亚星集团率先采用自流平水泥砂浆技术，体现了亚星集团“质量第一、百年大计”的企业理念，体现了亚星集团绿色发展、品质为先的战略初心，开启了全市住宅革新。

据了解，作为深耕中原24载的亚星集团，一直坚持“创新为业，诚信为本”的企业发展理念。“对于新型环保建材，对于减少大气污染的新型建筑材料，在今后的开发历程中将始终走在前列，为国家大气污染治理作出应有的贡献。”亚星集团相关负责人表示。

雅居乐发布中原布局新战略

本报讯(记者 陈默)8月16日，“雅居中国·豫见未来”2017雅居乐中原新著品牌发布会在万豪酒店拉开帷幕。

发布会上，雅居乐西安区域总裁于吉福详细解读了雅居乐布局中原的战略规划，阐述了2017幸会中原，及对郑州这座城市的理解与使命，以及未来雅居乐在郑州的全新战略规划。

雅居乐的25年正是中国地产发展的25年。”雅居乐集团副总裁张中略说，“雅居乐自1992年起于港粤，布局华南、华东、西部、华中、东北、海南、云南、海外等核心区域，深耕全球40余城。”

雅居乐西安区域营销管理部营销总监仇凌勇深刻解读了雅居乐中原布局的新战略。他表示，雅居乐入驻中原5年，聚焦深耕战略，始终注重土地的

核心价值与发展潜力。“布局中原，深耕郑州，回报土地”是雅居乐进入中原的战略要求。

据了解，雅居乐·御宾府承袭国际现代中式建筑精髓，力筑北龙湖高端住宅项目。而雅居乐·春森湖畔作为雅居乐全新升级力作，位于绿博中央商务区CBD、中央政务区CGD、绿博生态示范区三区核心之地，借助自然优势，将营造区域高品质楼盘。

浅水湾艺墅品鉴会举行

本报讯(记者 刘文良)8月19日，浅水湾艺墅圈层定制品鉴会启幕。

品鉴会上，开封新枫华置业有限公司总裁李燕登从“五天”理论出发，阐述了枫华人立志在开封这座历史名城以“文化+”的创新理念建设国际化、人性化的未来城市。她说：“从2011年至今，我们的团队为建设一个崭新的国际湾城，几乎游历了国内外可与之借鉴的所有临水城市和湖滨小镇。当你漫步于琉璃湖的长廊，行走过圣彼得堡沙俄时期的街道，体验过蒙特利尔的地下交通，参观完德国和日本的地下排水道，就会有穿越之感，萌生在西湖湾建千年城市的欲望。在千年古城建千年城市，我们倍加珍惜这种创作的机会，在规划过程中认真对待每一寸土地，在设计过程中不浪费每一寸土地，在工程建设中精确到每一分尺寸。以创新思维、人文模式考量匠心，用作品心态进行世界样本的建造，经得起时间考验，站在时代的前沿致敬社会，礼赞生活。”

据悉，浅水湾艺墅是由枫华和筑博设计两个团队，历时3年，考察10多个国家，精工雕琢的产品。筑博设计艺术总监魏波魏在品鉴会上表示，将为中原人民打造真正的滨湖生活。

银基国际旅游度假区 第二期夏令营落幕

本报讯(记者 陈默)在首期银基国际旅游度假区《小小少年 国之栋梁》夏令营圆满结束后，第二期的活动中，一群性格迥异的孩子聚集在一起，度过两天一夜的美好时光。

活动期间，孩子们一起做游戏，一起接受训练，结下了深厚的友谊，留下了美好的回忆。在两天一夜的时间里，有玩、有学、有成长、有趣、有味、有欢声笑语，在大自然的环境中远离城市喧嚣，发掘潜力，培养特质与兴趣。夏令营结束后，不少家长都对自己的孩子刮目相看。据了解，目前《小小少年 国之栋梁》第三期亲子夏令营学员正在招募中，招募年龄为6-12岁。