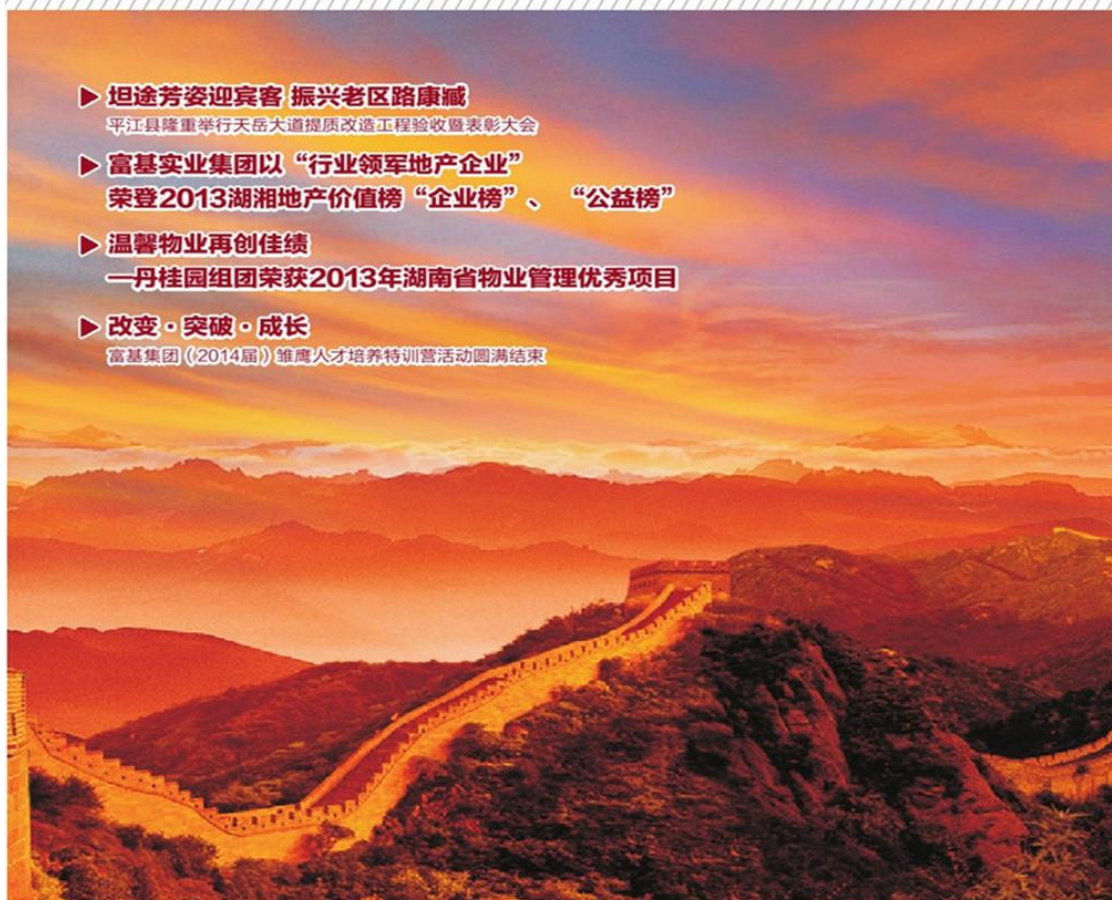


共同进步

富基人的工作生活读本 BOOKS ABOUT FUJI PEOPLE'S LIFE AND WORK

富基集团
FUJI Group
富而思进 基业长青
2014.01
总第08期
第8期
[内附刊物 免费交流]

- ▶ **坦途芳姿迎宾客 振兴老区路康城**
平江县隆重举行天岳大道提质改造工程验收暨表彰大会
- ▶ **富基实业集团以“行业领军地产企业”**
荣登2013湖湘地产价值榜“企业榜”、“公益榜”
- ▶ **温馨物业再创佳绩**
一丹桂园组团荣获2013年湖南省物业管理优秀项目
- ▶ **改变·突破·成长**
富基集团(2014届)雏鹰人才培养特训营活动圆满结束



卷首语

众志成城续辉煌

蛇舞丰姿旧岁去，马到成功新年来。

过去的一年，全体员工众志成城，凝心聚力，顽强拼搏，各项工作取得突破性进展。

——平江天岳大道提质改造胜利竣工。以质量超好，工期超前，成为平江有史以来，最受群众关注，口碑最好，质量最优的民心工程。工程初始，尽管遇到施工环境复杂，天气条件恶劣的诸多困难，但有集团领导的近前指挥，公司班子全力以赴，施工人员日夜奋战，终以一场漂亮的硬仗而载入集团光荣史册。

——资金调度保运营胜利收官。新项目接连开工，特别是年中，经多轮竞拍，竞得长沙滨江新城最好地段最后一宗最好土地，而成为湖南新的地王，融资压力骤增。在银根紧缩的大环境中，组织省内金融机构及世界“500强”企业领导实地考察集团后，大家高度认可集团长期建立起的信誉和品牌价值，高度认同集团项目运营能力，高度认同集团企业文化和价值观念，赢得资金调度又一场漂亮硬仗。

——基础工作稳健扎实推进。集团连横合纵，跨越式发展，各部门凝心聚力，创造性开展工作，扎实推进。每一个项目，运转健康，赚钱盈利。楼盘销售，连创长沙本土企业单盘销售纪录；物业服务获评省优；世纪公园第五期项目进展顺利；平江家居建材物流园建设和销售步入健康运营轨道。集团管理模式机制更加优化，管理体系机制更加优良，管理团队机制更加优秀。

跨入2014年，我们更加豪情满怀。新的一年，我们要继续坚持理想，做中国伟大企业，百尺竿头，更进一步。要以“创新、合作、发展”的理念，精心建设拥有共同价值的坚强团队，打造更加辉煌灿烂的共同事业。要坚持理想，勇往直前，目标必达，困难必克。在确立个人工作目标的同时，还要确立个人的品牌目标，创新、忠诚、追求，在践行共同价值的过程中实现共同进步。要以创新的方法完成工作任务，以开放包容的心智扩大合作范畴，以资质升级、品牌价值升级的宏伟目标促进发展。

众志成城再耕耘，二次创业续辉煌。历史的车轮轧出了成长的必由之路，我们将用务实的步伐践行伟大企业的辉煌。紧随二次创业，二次耕耘的节拍，昂首阔步，继续开来。

MUTUAL ADVANCES
富基集团 共同进步

Contents 目录



Part 1 | 要闻

坦途芳姿迎宾客 振兴老区路康城 / 平江县隆重举行天岳大道提质改造工程验收暨表彰大会

富基实业集团以“行业领军地产企业”荣登2013湖湘地产价值榜“企业榜”、“公益榜”

望城规划峰会闭幕 双城规划高峰论坛启动 / 魏朝阳董事长作为企业代表受邀参加峰会

总结经验 找出差距 坚定信心 再创佳绩 / 2013年各项经营指标总结分析

温馨物业再创佳绩 一丹桂园组团荣获2013年湖南省物业管理优秀项目

湖南人健企业集团来我司考察交流 / 魏朝阳董事长率公司高层与之交流本土地产企业崛起之道

平江家居建材物流园开业一周年庆典暨第二届家具建材节圆满落幕

2012年度长沙市房地产开发企业信用等级评定结果揭晓 / 湖南富基置业有限公司荣获“金牌企业”称号

温馨物业负责人赵长春同志被聘为长沙市物业管理招标投标专家

青春放飞理想，责任成就未来 / 董事长对话2014届大学生

巨型雷锋头像全面完工，震撼亮相望城区

富基集团第二次党员大会暨预备党员党员宣誓大会隆重举行

富基集团总部支部第一次党员会议顺利召开

富基·世纪公园银杏园交接工作顺利启动

富基集团2014校园招聘工作圆满结束

“融入富基，茁壮成长” / 富基集团2014届毕业生入职交流茶话会顺利召开

收获美丽 守望幸福 / 富基·世纪公园美食文化节暨幸福社区文化活动策划成功启动

我司公益团队参加第二届慈善展

第二届社会创业和社会创投高峰论坛在上海举行 / 我司作为社会企业代表之一受邀参加

Part 2 | 管理创想

全员营销的背后

有关物业管理招投标法规的制度成本思考

勤检查 重整改 严考核 / 集团加大工程质检力度 有效促进工程质量提升

Part 3 | 风采

贺天岳大道改造工程竣工

改变·突破·成长 / 富基集团(2014届)雏鹰人才培养特训营活动圆满结束

全民健身 健康生活 / 望城区职工迎国庆“富基杯”乒乓球赛在蓝宝石体育馆圆满落幕

Part 4 | 家在富基

诗歌版面(三首) / 富基赞 / 玉湖胜景之湖畔群 / 七律·入住富基世纪公园丹桂园随想

印象·富基

美丽的公园我的家

Part 5 | 心灵絮语

一览20年职场风云，体会50年人生感悟

企业文化靠谁传承

重新出发

我想

谈谈理想社区

Part 6 | 美文共赏

只要肯用脑子，就不是简单的重复

不找借口找方法，胜任才是硬道理

向许多多学职业精神

如果你是唐僧，给三个徒弟发奖金谁该拿最多？

Part 7 | 封三

温馨物业的一天

主办单位:富基集团 总编:颜伟华 主编:朱红军 责任编辑:杨叶芳 贺娜 黄微映

坦途芳姿迎宾客 振兴老区路康臧

平江县隆重举行天岳大道提质改造工程验收暨表彰大会

□文 / 何礼红



平江县天岳大道提质改造工程于5月25日动工，经过150天日夜奋战，于12月20日提前一个月胜利竣工。12月26日上午，在项目指挥部指挥长童德思的带领下，组织工程指挥部、业主单位、接养单位、其他参建单位一起对天岳大道进行现场验收。最终，天岳大道顺利通过验收并交付使用。随后，业主单位——平江城市建设投资有限公司总经理李迎春和道路接养单位——平江县城市行政执法管理局局长赵取平签订了移交协议书。

验收结束后，天岳大道提质改造工程总结暨表彰大会在平江县交警大队会议室召开，天岳大道提质改造工程指挥部指挥长童德思及业主单位、接养单位、参建单位等相关人员参加了会议，大会对我司在

保质保量的同时提前完工给予高度评价，对我司员工不怕苦、不怕难的实干精神表示赞扬。张帅乐、冯占杰、周秋良、张立辉、周奎、孙见芳、张燕芬、聂尼达8位同志被评为先进个人。公司被评为先进单位，平江电视台于12月30号在《平江新闻》里对此次活动进行了专题报道。

天岳大道提质改造工程是平江县2013年度城区重点工程项目之一，投入大、要求高、时间紧、任务重、矛盾多，是平江唯一一个投资上亿且当年投资、当年设计、当年开工、当年完工的工程项目。施工过程中既保证了道路的安全，又用速度与质量赢得了平江县广大干部群众的信任和赞扬。

富基实业集团以 “行业领军地产企业” 荣登2013湖湘地产价值榜 “企业榜”、“公益榜”

□文 / 郭丹辉



2014年1月9日，由湖南省工商联不动产商会主办的“2013湖湘地产价值榜发榜文艺盛典”在融城花园大酒店隆重举行，来自省工商联领导、知名学者、湖湘地产企业代表近千名齐聚一堂，共享这一行业年度狂欢。渔人码头、碧桂园、万达、富基实业集团、大汉控股等知名地产企业均组团参加，其中，富基实业集团以“行业领军地产企业”荣登企业榜、公益榜两大榜单。

在颁奖礼上，集团因开发富基世纪公

园开创公园住宅典范，打造平江县家居建材物流园全国县域经济专业市场典范，进军滨江新城高端地产板块等一系列创举，被评为“湖湘地产价值榜·行业领军地产企业”。另一方面，集团打造公益助学品牌“富基春晖班”和长期开展“富基温馨爱心行动”，三年来公益慈善捐款已达9514.7万余元，荣登“湖湘地产价值榜·公益榜”。集团副总裁颜伟华，品牌文化部经理朱红军代表公司参加盛典并上台领奖。

湖湘地产价值榜由湖南省工商联不动产商会权威立榜，由全联房地产商会以及湖南省工商联主管指导，价值榜活动坚持“专业、公益、未来”六字评榜原则，并由全国及省内外权威理论家、实业家对上榜企业进行现场综合评述，至今年活动已历四届。盛典还上演了精彩节目，女企业家旗袍秀、男企业家大合唱等节目展现了企业家们迷人的风采。

望城规划峰会闭幕 双城规划高峰论坛启动

魏朝阳董事长作为企业代表受邀参加峰会

□文 / 杨叶芳



11月29日上午9点，湘江北上——望城规划峰会在望城联城华天大酒店隆重举行，本次会议由长沙市城乡规划协会主办，长沙市望城区城乡规划局、规划信息中心、规划建筑勘测设计院协办，除主、协办方外，省委政策研究室、省城乡规划协会、长沙市城乡规划局等单位领导和望城的多家企业代表参加了此次会议。

会上，各级领导及专家接连作了热情

洋溢的讲话，对望城区的发展规划作出了理性的分析和论述，彰显了对望城这片土地情真意切的赤子之心。董事长魏朝阳作为望城区企业代表发言，他表达了在望城投资兴业以来的几点感受，并对望城区各级领导表示由衷地感谢，最后对望城区规划发展提出几点想法和建议，提出望城区规划要有亮点，可以借鉴上海、天津等城市的规划，结合本地的特色和优势打造独一无二之望城。

住革命，这与望城规划理念相呼应。以富基世纪公园为代表的第六代理想人居，以“公园住宅”和“公园生活”的出现为标志，以“大气、人文、生态、健康”为特点，全面提升了住宅品质，尤其是在配套设施、园林环境、物业服务三方面实现了升级换代，同时符合低碳、节能、环保的要求，打造了“五个一”城市生活综合体，将休闲、健康、人文、居住、购物五位一体，全力打造了望城生态宜居型特色精品楼盘。



富基实业集团作为一家发展在望城的企业，有幸成为望城飞速发展的见证者。自跻身全国百强以来，望城根据自身特色创新发展，抓住了一个个发展机遇，并且正以跨越式的速度朝纵深方向发展，成为了长沙最亮丽的宜居名片。自成立以来，富基集团即掀起生态宜居的公园式居

会议的最后，魏朝阳董事长在内的企业代表们共同见证了海口-长沙双城规划高峰论坛启动仪式。至此，湘江北上——望城规划峰会落下帷幕。

总结经验 找出差距 坚定信心 再创佳绩 2013年各项经营指标总结分析

□文 / 吴妍妍

2013年是集团第二个三年计划的首一年，经过集团上下员工的共同努力奋斗，已完成全年的大部分目标。集团通过对各项指标的完成情况进行梳理和分析，总体上看全年目标完成情况滞后，主要体现在富基世纪公园项目工程建设和平江家居建材物流园项目经营指标方面。

经营指标方面，富基世纪公园项目2013年销售金额累计完成总年度销售计划的82.57%，回款金额累计完成总年度回款计划的85.43%，招商面积累计完成总年度招商计划的33.08%，招商任务完成情况较滞后；平江家居建材物流园项目2013年销售金额累计完成总年度销售计划的31.02%，回款金额累计完成总年度回款计划的34.7%，招商面积累计完成总年度招商计划的29.12%，销售、回款和招商完成情况均比较滞后。针对2013年经营指标的状况，集团各相关单位及部门需做好2014年的销售和招商策略，确保完成第二个三年经营目标。

工程进度方面，富基世纪公园项目二期23-33#栋工程已移交物业公司并按时按量完成了交接目标；二期园林园建已基本完工，总体进度较年度计划滞后四个月；园区配套幼儿园园建已完工，园建预计2014年3月完工，总体进度滞后；三期商业街外立面工程已基本完工，受施工工序影响，柱脚收口等工作将在园建道路铺设后完成，总体进度滞后；三期下沉式广场方案已确定，预计年后开始管网工程施工，总体进度滞后；三期住宅主体工程进度方面，43#栋预计2014年1月份可达到预售条件，较年度计划滞后一个月，其

余楼栋主体工程施工进度正常；五期工程施工进度稳步推进，商业中心广场已完成三层楼面浇筑，总体进度正常。平江家居建材物流园项目主体工程已完工，预计1月20日完成竣工验收，总体进度滞后一个月。

社会企业方面，温馨置业已完成普瑞大道、雷锋大道、金星大道的“三路两片”工程，目前已进入结算终审阶段；银杉路“一角、一点、一线”工程因政府新增了部分施工内容，目前正在进行设计，预计春节后开始施工。先导建筑天岳大道提质改造工程已全线竣工，目前正在整理全套结算资料，先导建筑资质升级工作目前还处于准备阶段，升级资料的制作预计在2014年1月份完成。

物业管理方面，富基世纪公园“丹桂园”已顺利完成“省优”现场考评验收工作，预计2014年1月底颁发“省优”荣誉证书；“资质三级升二级”已完成资料进窗工作，预计2014年2月份完成资质升级；“菜单式”便民增值服务预计2014年1月份上线，较年度目标滞后五个月；“银杏园”组团收楼率为94.39%、维保修完成及时率为97.4%，远超“收楼率85%”和“维保修完成及时率95%”的年度目标，圆满完成交楼工作；业主投诉处理满意率为67%，较“投诉处理满意率100%”的年度目标严重滞后；为更好地创建“幸福社区”品牌效益，物业公司成立了社区文化站，并创建了期刊《幸福生活报》。物业经营指标方面，年度清缴率为81.85%，未完成“清缴率95%”的年度目标。物业公司在2014年需加强业主投

诉满意率和清缴工作，并确保物业公司资质升级工作2月份如期完成。

富基广场项目总归文本、总图已确定并通过了专家评审会，详勘单位预计2014年1月份进场，总体进度滞后，后期需采取措施加快开发建设进度。

总体来说，集团总部及各下属公司、各单位在2013年工作当中积极进取、努力拼搏，在目标责任管理体系的指导下，取得了阶段性的成果，但并未全面完成2013年的十大工作目标，集团总部及各下属公司、各单位须做好2013年的总结工作，确定2014年的十大工作目标，为确保实现集团第二个三年的十大目标顺利完成而努力奋斗！



温馨物业再创佳绩

—丹桂园组团荣获2013年湖南省物业管理优秀项目

□文 / 徐瑶



2013年即将完美收官之前，温馨物业喜获殊荣，经考核，富基世纪公园丹桂园组团被湖南省住房和城乡建设厅评为“2013年湖南省物业管理优秀项目”。据悉，此次湖南省住宅小区类获奖的共计15家，长沙地区共计7家，富基世纪公园丹桂园组团名列第二，这是温馨物业继2012年丹桂园组团荣获长沙市物业管理优秀项目后的又一大突破。

2013年初，魏董一再强调物业公司的工作核心，即打造“湖南第一，中国一流”的物业服务品质，并将此项工作任务列入公司的第二个三年十大工作目标。温馨物业全体员工谨以此作为努力方向，全力以赴，再创佳绩。

接到评选任务时，综合管理部全员开始学习有关评选“省优”项目的各项考核依据，包括资料的整理、现场设施设备的维护、各部门相关工作的衔接，并及时寻找自身的差距。在

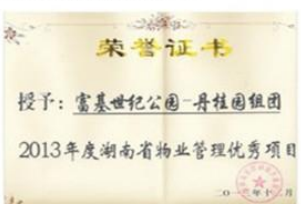
赵长春副总经理的带领下，参照“省优”评选的标准，巡查整个丹桂园组团每一角落，小到花草草的标识标牌，大到配电机房、电梯机房等的使用、维护，层层进行自查自纠，详细记录。另外，及时召开物业公司各部门负责人专题会议，指出工作中存在的不足并制定了各部门整改计划。从今年三月份开始，将各部门“省优”的整改工作列入考核内容，制定每月需完成的整改内容及要达到的效果，在每月初，召开上月“省优”工作完善的专题会议，及时讨论并解决工作中出现的问题，修订各部门的工作内容。通过物业公司的全体员工的不懈努力，经历了十个月的时间，终于完善了设施设备等各类资料，不断提升了物业服务意识，与业主建立了良好的关系。

11月初，温馨物业迎来了“省优”考评专家组的莅临检查。在检查的过程中，专家给与一致好评，并对温馨物业寄予了厚望。除肯定点评外，专家还指出物业工作中可继续改进和努力的地方。评审过后，全体物业人没有沾沾自喜、得意忘形，而是依据专家们的评审意见开展了专题会议，总结2013年创“省优”工作中获

得的工作经验，并积极反省，寻找自身的不足，最终制定了今后努力奋斗的目标。

12月6日，是温馨物业人最欣喜的一天。这一天，温馨物业终于荣获“2013年湖南省物业管理优秀项目（丹桂园组团）”称号。与此同时，温馨物业李聪同志被评为“2013年湖南省物业管理先进个人”，他撰写的论文《有关物业管理招投标法规的制度成本思考》获得湖南省2013年度物业管理优秀论文征集大赛二等奖。

一项项殊荣，让全体物业人三年的辛勤付出得到回报，更让集团公司倍感欣慰。回想物业公司成立之初的探索前进到现在的成熟成功，从长沙市物业管理优秀项目到湖南省物业管理优秀项目，我们有理由相信，只要我们肯做、敢做、用心做，一点一滴为业主创造舒适的居住环境，一个个辉煌的业绩非我们莫属。不久的将来，定能打造“湖南第一，中国一流”的物业服务品质，构建高忠诚度和高满意度的幸福社区。



湖南人健企业集团来我司考察交流

魏朝阳董事长率公司高层与之交流本土地产企业崛起之道

□文 / 杨叶芳



12月28日下午，湖南人健企业集团有限公司董事长带领其骨干团队至富基世纪公园参观考察，交流经验。

下午两点半，人健企业集团一行36人到达富基世纪公园，我司领导、各部门负责人在大门口迎接并全程陪同参观富基世纪公园园区以及丹桂园，了解富基世纪公园项目基本情况和功能分布、丹桂园物业管理服务。参观完毕后，我司陪同人员带领人健企业集团一行到达并参观玉湖阁会馆，介绍富基世纪公园项目运作详细情

况以及独特之处。最后，在玉湖阁会馆三楼会议室，我司董事长魏朝阳带领公司高层与人健企业集团进行面对面交流，分享我司在运营管理方面的经验。人健企业集团就我司的经营管理、团队建设、“富基速度”、开发报建、工程、设计等方面提出相应问题，董事长魏朝阳及公司各业务口领导分别作了解答和阐述，双方就以上问题进行了讨论和交流。魏朝阳董事长指出，两家公司都是湖南本土的房地产企业，应该多相互交流学习，一起将湖南本土

房地产做大、做强。

此次人健企业集团来我司进行考察交流，从我司项目建设、物业服务、经营管理、团队建设等方面给与了高度肯定和赞赏。作为湖南本土房地产企业中的一军，富基集团将牢记“做民生企业，树百年品牌”的企业使命，力臻完美的同时，积极与同行业进行交流和相互学习，共同探讨本土房地产企业崛起之道。



平江家居建材物流园开业一周年庆典暨第二届家具建材节圆满举办

□文 / 母先河



九月，天高云淡，金桂飘香。在这个收获的时节，平江家居建材物流园迎来了开业一周年这个盛大而喜庆的日子。

2013年9月15日上午9点，平江家居建材物流园开业一周年庆典如期拉开序幕。平江县委中心副主任邹艺林，平江县工商局副局长、消费者协会会长朱廷国，平江县城管局副局长刘爱军，平江县城关镇人大副主席严汉等一行参加了此次盛典。

周年庆典上，湖南天岳置业投资有限公司总经理徐恒珍致辞，总结了平江家居建材物流园自开业以来取得的各项成果，并对所有支持平江家居建材物流园建设的单位和商户表示感谢；随后，县中心副主任邹艺林发表了重要讲话，充分肯定平江家居建材物流园的科学管理模式以及对平江县域经济做出的突出贡献。

周年庆典活动共分为三个部分：8月

25日第二届家具建材节开幕，市管中心主任邹艺林、湖南天岳置业投资有限公司副总经理张文湘、总经理助理林请凯共同启动启动球，拉开了活动序幕；9月15日是整个活动的高潮——平江家居建材物流园开业一周年庆典；10月7日为周年庆抽奖活动及第二届家具建材节闭幕式。

庆典活动中，精美绝伦的歌舞表演为现场观众送去视觉与听觉的盛宴，一次次点燃了观众们的热情。形式新颖的砍价会更是将整个活动推向了高潮，6大家具品牌地区经理携旗下产品纷纷亮相，幽默诙谐的砍价师与他们从容谈价，现场观众一片呼声。

9月15日当天，市场营业额超过300万元。自2013年8月25日第二届家具建材节开幕以来，场内各大商家借助平江家居建材物流园开业周年庆这一契机，抓住装修旺季，踊跃参与市场活动。好迪家



居、新中源陶瓷、全友卫浴、索菲亚衣柜、方太橱柜、德尔地板、安信地板、杰森橱柜、朗能照明、欧派木门等50多个参与活动的品牌自活动开始以来营业额超过200万元。

此次活动有效地提高了市场的人气，活动期间市场日均人流量是平时的3倍，9月15日周年庆典当天现场人流量更是达到了2000多人；另外，活动也促进了市场销售招商工作的开展，活动期间商铺招商11组，3个品牌，商铺销售3组，销售额238万。

10月7日，平江家居建材物流园举行家具建材节闭幕式及抽奖活动，当日市场人流量达400多人。至此，平江家居建材物流园开业一周年庆典暨第二届家具建材节圆满落幕。

2012年度长沙市房地产开发企业诚信等级评定结果揭晓

湖南富基置业有限公司荣获“金牌企业”称号

□文 / 杨叶芳

为进一步加强行业自律，规范房地产开发企业经营行为，维护房地产开发市场秩序，推进房地产市场信用体系建设，构建诚实守信市场环境，市住建委、市房地产开发协会、市房地产业协会组织开展了2012年度房地产开发企业信用等级评定工作，在此次评选中，湖南富基置业有限公司被评为“金牌企业”，获得通报表彰。

2013年11月21日，长沙市住房和城乡建设委员会、长沙市房地产开发协会、长沙市房地产业协会共同颁发了《关于表

彰房地产开发诚信金牌企业的决定》，该文件公布并表彰了此次评选活动的获奖单位，并提出全市各房地产开发企业要虚心向诚信金牌企业学习，加强企业诚信建设。

湖南富基置业有限公司自成立以来，在房地产开发方面秉持诚实守信的原则，严格遵守房地产开发市场秩序，诚信开发，依法经营。在房地产开发方面，曾在一个月内办齐四证，创造了交房同时发放房产证的速度奇迹。此次获得“长沙市房

地产开发诚信等级金牌单位”，是一种鼓励，亦是一种鞭策，湖南富基置业有限公司将再接再厉，再创辉煌，为构建诚实守信的房地产开发市场环境贡献力量。



温馨物业负责人赵长春同志被聘为长沙市物业管理招投标专家

□文 / 徐 瑶



2013年11月12日，湖南温馨物业有限公司副总经理赵长春被聘为长沙市物业管理招投标专家。

赵长春同志作为物业公司的负责人，用自己的实际行动诠释着作为一名富人应该具备的素质和工作态度。她为每一位业人树立了良好的榜样，让温馨物业人时刻牢记“一不怕苦、二不畏难、全心全意为业主服务”的宗旨。

此次赵长春同志受聘为长沙市物业管理招投标专家，将为公司各项工作的顺利开展提供便利，并不断提升温馨物业在行业的影响力。

青春放飞理想,责任成就未来

魏朝阳董事长对话2014届大学生

□文 / 李温芳 何方平



12月27日下午，富基集团董事长对话2014届大学生座谈会在玉湖会馆三楼召开。此次座谈会以“青春放飞理想，责任成就未来”为主题，旨在引导新进大学生树立远大抱负，并促使他们培养强烈的社会责任意识。公司副总裁魏伟华、物业公司副总经理赵长春以及品牌文化部经理朱虹等出席了本次座谈会，会议由人力资源部负责人苏志勇主持。

座谈会之初，大学生代表宋君珂向董事长作了关于从君天特训营培训到公司轮岗期间的成长与收获的汇报。董事长听

取了大学生的汇报，并对大学生所展现出来的团结意识以及面对困难时坚定理想、面对目标不放弃的精神表示肯定。之后，董事长以座谈会主题“理想”与“责任”为切入点，结合自身经历以高角度对企业文化做了深刻解读。他将新进大学生定位为“二十年后最有资本、十年之后最为活跃，当下最有希望”的新世纪人才，并希望大学生能够正确理解企业使命与企业核心价值，认同企业文化，并将文化带入工作中，进而潜移默化地影响周围的人；在公司的发展历程中，希望

大学生能够努力成为公司的品牌形象大使，争做公司的品牌播种机。

最后，董事长就大学生未来的发展提出三点建议：第一，交“三个”带来正能量：能帮助自己消除困惑的长辈、能相互激励的同龄人以及可以给予自身榜样力量的偶像；第二，学会帮助人，并坚持在帮助中传递爱，在帮助中变得更加包容，拥有海纳百川的胸怀；第三，要忠于理想，忠于内心，攻坚克难，勇往直前。

富基集团是一支年轻的队伍，是一支能一起奋斗，一起创业，共同进步的队伍。在奋斗的路上，我们需要每一位队员自发地靠近、自发地融入公司，与公司一起创造社会价值。在前进的征程中，我们心中有理想，心中有责任，我们将绽放青春，在富基的平台上，为未来构建一幅更加美好的蓝图！

巨型雷锋头像全面完工 震撼亮相望城区

□文 / 杨叶芳

10月23日，由富基集团旗下社会企业湖南温馨置业有限公司承包建设的巨型雷锋头像艺术雕塑已全面建成亮相。该巨型雷锋头像艺术雕塑位于长沙市雷锋大道望城区路口，高30米，宽22米，厚6米，为钢筋混凝土材质的双面雕像。该工程从2013年3月5日开工建设，至2013年10月22日完工，10月23日正式亮相。作为进入雷锋故乡的标志，这尊巨型雷锋头像寓意雷锋精神永存，雷锋故里经济繁荣昌盛。



富基集团第二次党员大会暨预备党员宣誓大会隆重举行

□文 / 杨叶芳



为进一步加强公司党组织建设，更好地发挥党委的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，增强党组织的凝聚力，壮大党员队伍，11月21日上午10点，富基集团第二次党员大会在党员活动室隆重举行，公司全体党员、预备党员、入党积极分子参加了此次大会。

此次会议主要目的是根据省非公委的指示，结合富基实业集团的发展需求，接受8名入党积极分子为预备党员，并向全体党员提出倡议“二次创业，二次耕耘”。会议由党委副书记罗志远同志主持，分为六项议程：一、介绍入党对象基本情况并宣读党委批复；二、预备党员宣誓；三、新党员代表讲话；四、宣读“二次创业，二次耕耘”倡议；五、向所有党员发放党章、党徽、党费读本；六、党委书记魏朝阳同志讲话。

在省非公委的指导下，中共富基实业

集团有限公司委员会发展冯占杰、颜伟华、李劲韬、牛钰、丁跃云、金玉杰、罗艳军、江洋8位同志为预备党员，会上进行了庄严的宣誓。

党委书记魏朝阳同志在讲话中指出，要学习党的先进性，深入贯彻落实党的十八大三中全会思想，将其付诸实践，这对全体党员及党组织的健康发展有着重大的指导作用。最后，他对全体党员提出了三点要求：首先，要深入学习并贯彻中国共产党第十八届三中全会的思想和精神，将国家、企业、自己的理想结合起来；其次，应严格要求自己，以身作则，发扬党的先进性。第三，他希望所有党员同志坚持理想，在党的指引下，以实际行动融入到大大小小的工作中，为“二次创业，二次耕耘”而努力拼搏，为国家、企业以及自身发展做出应有的贡献。

随着一曲慷慨激昂的《国际歌》，中

共富基实业集团有限公司委员会全体党员大会暨预备党员宣誓大会圆满结束。



富基集团总部支部第一次党员会议顺利召开

□文 / 季双

2014年1月8日，在富基集团总部支部党委的组织下，支部在蓝宝石体育馆一楼会议室顺利召开了第一次党员会议。集团董事长顾问罗志远、集团副总裁冯占杰、颜伟华、人力资源部负责人苏志勇、计划管理中心负责人李劲韬等12人参加会议，其中党员8名，预备党员4名。

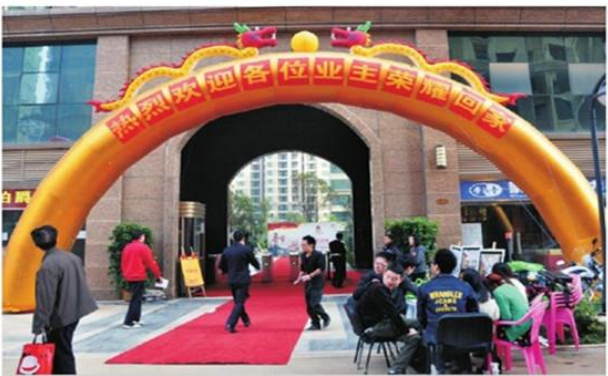
会议主要分为两个议程：第一，通过民主投票选举富基集团总部支部2013年度优秀共产党员；第二，4名预备党员进行思想汇报和年终总结。预备党员从思想上、政治上、工作上、学习上汇报一年的工作并积极向党组织靠拢。

通过民主投票、计票，最终选出熊

英、陈燕为本支部2013年度优秀共产党员。党委副书记罗志远总结本支部一年的工作和提出2014年支部工作的目标。最后，党委委员兼支部书记苏志勇反思2013年支部工作中的不足并对2014年支部工作表示充满信心。

富基·世纪公园银杏园交楼工作进行顺利

□文 / 贺娜



10月26日、27日，富基·世纪公园银杏园26-27栋进行交房工作。此次集中交房工作由集团常务副总裁黄宇总负责，两天共成功交付113套房。

业主们携亲朋好友前来，乘电瓶车至玉湖

会馆，在工作人员的引导下快速办理相关手续。交房流程共分为五步，温馨物业、工程部、财务部、后勤部、法务部、营销部等部门人员各司其职，现场秩序井然。此次交付的楼房都属于毛坯房，拿到新房钥匙后，业主们由



专人引导入户验房。银杏园内环境清新，洋溢着温馨的气氛，楼栋入口挂着彩色气球，每一户门把手上都扎着一个大红色的蝴蝶结，新房被收拾得很干净，使业主有一种“回家”的感觉。业主在房间里仔细检查，并询问相关问题，工作人员一一解答，并将需要进一步整改的问题记录下来，由物业公司尽快整改。许多业主对房屋户型、质量和电线电缆品牌表示满意，据统计，有一半业主没有提出任何需要整改的问题，业主满意度较高。

此次交房工作进行得十分顺利，标志着我司工程质量和物业服务水平又上了一个台阶。

富基集团2014年校园招聘工作圆满结束

□文 / 蔡伟超



公司往届优秀大学生代表蔡芳作了激情洋溢的演讲，分享相关经验及在富基工作的感想。



宣讲会结束之际，大学生们争相投递简历等待初面。



公司五位领导严格根据每位应聘者的综合素质与能力进行二面的筛选，图为应聘毕业生进行自我介绍。

为进一步满足公司快速发展对优秀青年人才的迫切需要，积极构建科学合理的后备人才体系，确保为公司战略发展提供强有力的人才保障，我司于2013年10月15日-30日先后在中南大学、湖南大学、湖南师范大学等8所高校举行富基集团2014年度校园招聘宣讲会，并最终录用29名应届毕业生。

本次校园招聘活动，从公司的发展历程和企业文化、人力资源政策、师兄师姐谈在富基的成长感悟等方面向广大学子做了详细介绍，同时以校园宣讲会为契机，提升了集团的品牌形象、扩大了我司在省

内重点高校的知名度、美誉度与影响力。集团公司领导十分重视今年校园招聘工作，无论是前期在高校的校园招聘，还是在公司的复试，到最后的董事长见面后都是由公司领导亲自挂帅，尤其是董事长见面会，魏朝阳董事长携公司领导班子及核心高管专门抽出宝贵的时间亲自和大学生举行见面会，魏总与他们零距离交流，认真而又耐心地回答他们的提问，并寄语大学生要有坚持理想的信念，有海纳百川的胸怀，有讲究诚信的品质，有从不要妥协的勇气和自我牺牲的精神。

据统计，2014年校园招聘共分行政

管理、营销策划、开发报建、工程管理、客户服务等五大招聘类别，收取简历2189份，直接面试人员1223人次，经过严格的简历筛选、初面、笔试、二面、终面面试暨董事长见面会等五轮筛选，最终选拔出29名应届毕业生（其中，初试淘汰率为91.5%，复试淘汰率为：75.2%，最终录取比为：100:1.3），今年应聘我司的2014届毕业生数量及最终录取人数，均创我司历届之最，此次校园招聘工作得到了魏朝阳董事长的高度赞扬和肯定。



在二面过程中，应聘者表现出良好的素质与能力，最终选出38位毕业生进入终面面试。



在终面面试中，应聘者表现良好，在自我介绍环节后，踊跃向魏董提问。



魏朝阳董事长与应聘毕业生进行亲切交流，耐心回答问题，分享自己多年来的经验与收获。

融入富基，茁壮成长

富基集团2014届毕业生入职交流茶话会顺利召开

□文/张尤 何方平



富基集团“融入富基，茁壮成长”主题茶话会于2013年12月23日晚上6:30在玉湖会馆三楼顺利召开。此次会议旨在帮助新进大学生更好地融入富基，了解公司文化，并促使其实现大学生到职场人员的顺利转变。出席本次茶话会的有集团副总裁顾伟华、物业公司副总经理赵长春、总裁办副主任郭蕾、销售部总经理艾夏、客服部经理向廷松、客服部副总经理彭锦黎以



及全体2014校招大学生，会议由人力资源部经理苏志勇主持。本次茶话会主要分为三个部分，首先是新进大学生分享在融入富基过程中的心得体会。大家分别从思想以及职场技能方面对上岗以来的成长与不足进行了简单总结，大部分大学生相对一开始的迷茫，都有了比较清晰的人生定位。其后，大学生就入职以来在工作及生活上所存在的疑惑

及困难向出席领导进行了互动提问，公司领导对大学生的发展极为重视，并对大学生所提出的问题进行了耐心、详细地解答。最后，公司领导对大学生近期的工作表现进行了评价总结，并对大学生的今后工作提出“一步一脚印，踏踏实实做好当前工作”的寄语。

大学生是公司发展的希望，是公司千挑万选“拣”出来的优秀人才，新进的他们犹如一棵棵新生的树苗，唯有不断吸收养分，历经风雨才能成长为参天大树。在富基的土地上，希望他们能够适应工作环境，敢于迎接挑战，以一颗阳光端正的心态，快速融入富基，与公司同发展，共进步！

收获美丽 守望幸福

富基·世纪公园美食文化节暨幸福社区文化活动开幕式成功举办

□文/李勇

10月19日下午三点，“富基·世纪公园美食文化节暨幸福社区文化活动开幕式”在和谐广场隆重举行。此次活动由湖南温馨物业管理有限公司、月亮岛街道黄都港社区居民委员会联合主办，七七呼哺、中国电信股份有限公司长沙望城分公司协办。富基实业集团有限公司副总裁顾伟华、湖南温馨物业管理有限公司副总经理赵长春、月亮岛街道黄都港社区党支部书记张勇、富基世纪公园文化艺术团团长赵子彭、副团长朱敏等领导和高宾出席了开幕式。参加此次活动的还有1000多名业主朋友和100多名温馨物业的员工，此次活动旨在倡导健康养生饮食，普及美食文化，提升社区居民幸福感，构建和谐幸

福社区。活动主要包括幸福社区文化活动开幕式、美食烹饪、养生讲座、美食狂欢与影片观赏四个大部分。其中，向艺术团授牌、颁发聘书、艺术团节目表演以及现场抽奖等环节也引人入胜。开幕式上，温馨物业副总经理赵长春致欢迎词后，月亮岛街道黄都港社区党支部书记张勇就“加强社区文化建设，构建和谐幸福社区”作出重要讲话，其后，富基集团副总裁顾伟华致辞祝贺。紧接着，富基世纪公园文化艺术团表演队各展所能，给观众带来丰富多彩的节目表演，美食烹饪环节，各位大厨精心制作的美食，作为奖品送给现场的观众，将活动推向了高潮。养生讲座老师给



现场观众讲述的养生之道、美食狂欢与露天电影观赏都精彩纷呈，美食街显现出了“一条龙”排队吃美食的热闹景象。

此次美食文化节的开展，进一步拉近了我司与业主朋友的距离，提升了业主朋友的居住幸福感，对建设幸福社区，共创和谐家园有着非常重要的意义。

我司公益团队参加第二届慈展会

□文/郭丹辉



2013年9月21日-23日，第二届中国公益慈善项目交流展示会在深圳会展中心举办，以“慈善，让中国更美丽”为主题，选择美丽的蝴蝶作为吉祥物，寓意慈善像蝴蝶一样来自民间，吉祥美好，期望展会激发慈善事业的“蝴蝶效应”。慈展会由民政部、国务院国资委、全国工商联、广东省人民政府、深圳市人民政府共同主办，共有800余家慈善公益组织和机构集中参展。

今年8月，湖南省魏朝阳公益基金会收到“第二届中国慈展会”组委会的参展邀请后，得到了公司领导高度重视和大力

支持，指示要积极参与本届慈展会，分享并学习全国各地公益慈善项目好的经验及模式，促进我司公益慈善事业的健康快速发展。

富基集团，以及湖南友谊阿波罗商业股份有限公司、湖南省强生药业有限公司等五家爱心企业会同长沙慈善会，共同展出了“慈善之城”长沙的公益成果，还见证了长沙新一批大型公益项目的签约落地。在展会现场，通过搭建立体展位和展板，我司获评的第七届“中华慈善奖”，特色公益品牌“富基春晖班”等内容吸引了众多新闻媒体和各界关注的目光。

参与慈善，传播慈善，发展慈善。今后，集团还将积极进行公益新模式的探索实践，不断加大公益投入，打造特色公益品牌，切实履行社会责任。



第二届社会创业和社会创投高峰论坛在上海举行

我司作为社会企业代表之一受邀参加

□文/郭婷



2013年11月11日，在这个被“电商们”打造成“疯狂网购日”的“光棍节”里，上海财经大学社会企业研究中心一群怀揣推动社会良性变革的理事们继续反其道而行之，推出第二届“社会资本相亲大会”，即社会创业与社会创投高峰论坛，主题为“社区营造推动商业创新”。我司有幸作为社会企业代表之一受邀参加其中。

此次论坛的目的是为了加深专业人士与更广泛的公众对社区营造、社会创业的理解和认知，激发出社区发展和商业结合的创新模式和商业机遇；同时展示、激励和传播优秀的社会创业和企业社会创新行动，促进社会创业者与政府资源、企业资源等不同资源的交流和对接，进而形成一个支持社会企业的广泛人际网络。

此次论坛规模宏大，内容丰富，共分四个部分，分别是：论坛开幕致词、嘉宾演讲、平行讨论会以及社会企业家路演。参加本次论坛的嘉宾领域不止于公益圈，跨界对话的色彩更是其中的亮点。来自日本、台湾以及中国大陆300多位嘉宾，包括：企业家和高管、社会创业者、主流投资者、基金会和NGO组织负责人、媒体及政府和学术界人士都积极参与其中，整个论坛围绕“社区营造推动商业创新”的主题展开，论坛过程中CEO们思想碰撞，火花四溅，用自己的创业经历和实践案例来分享自己的观点，整个会场高峰迭起。

论坛中反复提到社区精神与商业文明的互动性。社区营造需要商业力量的介入，同时社区营造也会给商业创新提供很

多灵感，商业价值和社会价值融合的时代马上就要来临。通过参加此次论坛，我们了解到，对于目前日益发展中的众多实体或者虚拟社区而言，创建社区归属感，激发社区的价值已经成为商业、公益组织和政府共同面临的挑战。

社区营造是全球开始流行的创新运动，一种从下而上带动社区成员，重建社区情感，改善社区环境，提升社区生活水平运动。它是一种社会创新的策略，是商业企业家和社会企业家可以共同协作的领域，并且对中国未来的社会重要的单位“社区”带来变革性的改善，同时极大创新和充实了目前商业世界的内涵。我司作为社会企业的优秀代表，要不断的抓住机遇，重视社区营造，并合理利用社区资源和其力量，进而推动商业的创新。

全员营销的背后

□文 / 谢正喜

目前公司开展全员营销活动，召开了动员大会，并下发了相关文件。我极力赞成这次活动，但我有自己的理解。

1、以营销为龙头。公司向未来发展，要打造品牌，这是长远目标，但行万里路先得解决温饱问题，当下把房子卖出去，卖个好价钱是基础。基础没打牢，一切都是空谈，所以全体员工都得向营销看齐，营销做好了才有共同进步，创造社会财富的可能。

2、营销不仅仅是卖房子那么简单。房子是商品，要得到社会承认才有价值。得到社会承认的前提是我们的产品有个好的性价比。即好的品质，合理的价格。品质的因素有：品牌，地段，产品定位，设计品质，建造品质，物业服务等。价格的因素有：楼面地价，建造成本，融资成本，开发进度，目标利润等。从中可以看出，我们全体员工所做的一切工作都是同一个目标，提高产品的性价比。也就是说只要在富基工作，我们就已经参与了营销，而且是不可分割的一部分。

3、反思。客户在看房的过程中会对我们的产品进行全方位的检查，也就是说卖房的过程中，我们会看到我们工作中很多不足的地方。或定位，或设计，或工程，或价格等等。我们的目光不能只关注客户买或不买。而要更深层次思考客户买或不买的原因。品质没有最好只有更好，只要我们把看到的问题不断改进而且不再重犯，我们的产品品质会不断提升，成本不断下降。等到我们产品品质领先，成本领先时卖房的事就可以交给搞卫生的阿姨了。

4、永不消失的电波。有好几个朋友在万科工作，见面就谈万科，谈万科的文化万科的产品。因为他们热爱万科，认同



万科的企业文化。他们随时随地都像一永不消失的电波在传播万科。目前富基还不能和万科相比，但三年的富基已经在湖南站稳了脚步。通过这次营销活动，我们的企业文化传播和富基品牌都将上升到新的高度。

5、灵魂。现在电视上很多广告都不直接介绍具体产品了，只传播企业文化。往后的竞争就是企业文化的竞争。企业文化就是企业的魂。所以不管我们以后走多远，多快，千万别把自己的灵魂拉在了后头。

摘要：物业管理招标投标是物业管理行业各市场主体平等参与市场活动的最有效的途径，也是促进物业管理行业健康发展的必要措施。然而由于各地物业管理发展水平的参差不齐，因此在制定招标投标的实施细则和具体操作方面仍然存在着不少问题。

本文通过对全国主要大中城市的招标投标法规进行对比研究，从制度成本这个角度来解读各地物业管理招标投标法规的差异性和必然性。认为物业管理招标投标法规应该与当地物业管理行业的发展水平相适应的，才能促进当地物业管理行业的健康发展。

关键词：物业管理招标投标 制度成本

有关物业管理招标投标法规的制度成本思考

□文 / 李 聪



自2003年“建设部”颁布了130号令《前期物业管理招标投标管理暂行办法》以来，各省市也相继出台了地方性的法规与实施细则，法规的不断完善对于行业招标投标的健康发展起到了积极的推动作用。

但是我们同样看到，目前仍然存在着大量披着“合法外衣”的寻租行为。这虽然不单纯是一个行业问题，但是作为规范行业招标投标行为的制度体系，肯定也有不可回避的责任。

一、从制度的维护成本看各地法规的

适用差异
制度的维护成本主要是两个方面，一是制度的运行成本，主要是指为了制度的实施所产生的组织成本，比如增设的行政职能机构等；二是制度的监督成本，主要是指为了监督制度的实施所产生的配套制度成本。

行业虽然从萌芽至今已经三十年，但是行业发展良莠不齐的现状却没有从根本上得到改变。作为促进行业规范发展的制度也必须符合这一客观事实，否则就会因为制度的超前或滞后而产生更大的维护成

本，因此从制度的维护成本可以清晰的了解各地在招标投标法规适用方面的显著差异。

1、行业的发展水平决定了能否支撑制度的维护成本

笔者通过协会和搜索引擎对全国各地的招标投标法规进行索引，共搜索出20个城市有关物业管理招标投标的地方法规。这些城市主要以沿海一线城市为主，比如深圳、上海、北京、重庆等，而中西部城市则占比很小，即使有个别城市出台了地方法规，更多的也只是照搬原建设部的130号令，而缺乏结合地方实际的操作细则。这样的规律其实并不令人惊讶，因为这跟行业的地域发展差异基本相吻合，而从制度的维护成本角度来看也就更容易理解这些差异。

招标投标是在市场经济环境下获得物业管理权的一种有效方式，因此招标投标行为的频率取决于市场中需要变更的项目管理权的项目数量和有竞争意愿的企业数量。如果某地物业管理市场发育不充分，新建项目较少，而原有的企业只守着“一亩三分地”，自然就不会有频繁的招标投标活动，因此也就不需要主管部门专门出台法规来进行规范。

比如深圳是中国物业管理行业的萌芽

之地，行业的发展水平一直领先全国，因此早在1998年的《深圳经济特区物业管理行业管理办法》中就细化了招标投标的实施细则，并且先后出台了《深圳市物业管理招标投标程序》、《深圳市物业管理招标投标专家库管理暂行办法》组成了深圳物业管理招标投标的制度体系。

同时深圳又在行政主管部门“物业管理委员会”下设招标投标办公室专门负责行业招标投标的管理工作，从招标投标的前期组织、过程监督和结果备案等环节规范了行业的招标投标工作。

深圳率先制定招标投标法规并专门设立组织机构，是深圳物业管理行业发展的现实需要。也只有物业管理发展水平达到一定阶段的深圳，才能支撑起招标投标法规及行政职能机构的维护成本。

2、制度的过分超前提高了制度运行的维护成本

制度的适度超前有助于提前规避行业发展过程中的部分风险，促进行业的健康发展。但是如果制度脱离了行业的发展实际，不仅会增加制度的维护成本，同时在实际执行中的牵强也会让制度的相关条款成为一纸空文。

在查阅各地招标投标的相关法规中，一方面发现部分地方法规在结合本地实际制定实施细则方面有着可供借鉴的开创思路，同时也存在部分制度条款，明显脱离了行业的管理需要，体现出非常浓厚的行政干预色彩。

例如宁波市招标投标实施办法中规定“投标人1年内所管理的物业项目年度综合考评有不合格的取消投标申请人的投标资格”。

这一规定初衷也许是想通过把日常考核与招标投标资格进行关联来保证物业企业的日常服务水平。但是制定者却可能没有考虑到此项规定所带来的制度成本以及更多的寻租空间。

首先要保证此项规定的实施，就必须制定该地物业项目年度综合考评的具体

则，同时还要组织人员开展专项活动来进行考评。那么此处将产生配套制度运行成本和专项活动成本。

其次年度综合考评是每年一次还是固定频率的一次，如果只是每年一次，那么这项工作将很可能流于形式。因为每年一次，事先有通知，企业有安排，那么考评也将只是一次走过场。

如果是固定频率的进行考评，那么基于物业管理的基数非常庞大，那么就必须新增机构或者增加工作人员来专门负责，才能达到综合考评的效果和频次，那么这样就大幅增加了制度运行的组织成本。

最后是将考评结果与投标申请资格相挂钩，那么意味着主管部门对于企业的申请资格有了另一个方面的否决权，所以企业必将为了在考评中获得较好的结果，而进行相关的公关活动，这就为部分人员的寻租行为提供了可能。

诸如这样的制度条款在各地的地方实施细则中还有很多，这说明主管部门在制定实施细则的时候，未能把实施制度的成本与制度产生的效益进行对比。究其根本原因，这跟我国目前的财税体制直接相关，因为政府无需在经费预算上对纳税人负责，所以无需考虑制度所花费的代价几何。

3、制度的滞后增加了制度运行的隐形成本

制度的滞后是相对而言的，因为毕竟制度的出台与实施需要一个过程。本文所认为制度的滞后是指制度的更新已经明显滞后于该地行业的实际发展水平和正常的立法周期。

制度的隐形成本一方面体现在行业的发展成本方面。在纪念物业管理行业发展三十年的相关讨论中，关于行业体现出“后继乏力”的发展瓶颈是讨论最多的一个话题。

这其中的原因就有制度滞后于行业发展需要，建设部的《前期物业管理招标投标

管理暂行办法》已经颁布了将近十年而未再更新，很多地方的法规也大多只是在近两年才进行更新。

尤其是“有关国家提倡其他物业的建设单位通过招标投标的方式，选聘具有相应资质的物业管理企业。”这一模棱两可的条款，很多地方法规在实施细则方面仍没有明确要求一定要通过招标投标的方式选聘物业企业。

这样的法规条款不仅奠定了目前物业行业“监管不分、寡头垄断”的市场环境，而且还有进一步僵化的趋势。市场经济已经被反复证明为资源调配最有效的方式，但因为法规的滞后导致市场机制的不健全，因此物业行业依然难逃被行政手段所牢牢束缚的命运。

行业的发展已滞后于社会发展的需要，因此有文章指出物业管理行业的主要矛盾是业主不断增长的服务需求与企业无法满足之间的矛盾。物业管理是社会管理的重要组成部分，物业管理行业发展的滞后，不仅会增加行业发展的成本，而且也将从各个方面提高社会管理的各项成本。

制度的隐形成本另一方面体现在制度实施漏洞衍生的社会寻租成本。行业招标投标过程中的寻租行为已是屡见不鲜，大部分的地方法规在招标、评委选定、开标、评标等环节上缺少具体的实施细则，给寻租者提供了行为上的便利。

招标投标活动中频繁大量的寻租行为一方面破坏了社会的公平正义，增加了制度的监督成本；另一方面寻租行为也产生了大量的“劣币驱逐良币行为”，不利于行业的优胜劣汰和健康发展。这两项成本都是行业和社会因寻租行为而付出的代价，从长远来看，寻租成本的居高不下也将伤害整个行业的发展积极性。

二、从制度的违法成本看各地法规的法律制裁

食品安全事件层出不穷、“虐童事件”的接二连三都跟我国在保护食品安全和儿童方面制度违法成本的过低直接相

关。于是有人提议要修改违反食品安全法律的法律制裁，把处以几倍罚款修改为罚至倾家荡产。以此引申来看物业管理招标投标的法律制裁，其实也是同理。

原“建设部”130号令（2003年）并没有制定物业管理招标投标的法律制裁条款，如果根据上位法《中华人民共和国招标投标法》第五章“法律责任”来进行处罚，那么因物业管理招标投标的金额较小，其“可以处项目合同金额千分之五以上千分之十以下的罚款”等处罚标准，那么对于开发企业的前期招标投标可以说只是挠了一下痒。

在所搜集的20个城市的地方法规中，只有宁波市和深圳市有处罚细则。其中宁波市《前期物业管理招标投标实施办法》以第六章“罚则”的形式明确了“计入企业信用档案、罚没保证金和1年内不得参加本市其他项目的前期物业管理招标投标活动”等与物业企业息息相关的处罚细则。

而深圳市《深圳经济特区物业管理行业管理办法》中有关招标投标的处罚细则共有三条，分别是对“未采用协议招标确定物业企业的行为”、“擅自采用协议招标的行为”和“招标投标过程中的弄虚作假和恶意串通”这三类行为进行明确的处罚细则。处罚细则中最低为2万元，最高标准为10万元。这样的处罚标准对于物业企业而言比较合适，但是对于组织的前期物业招标投标的开发企业而言，则显示出违法成本的相对过低。

违法成本的过低或者与行业的实际情况不相符，就会直接降低制度的权威性。一方面因违法成本不能与企业的核心利益相挂钩，只是单纯的经济处罚，不足以起到足够的威慑作用；另一方面则是违法成本明显低于企业的违法预期，企业因此愿意铤而走险。

三、从制度成本角度看如何完善物业行业招标投标制度

目前现行的招标投标法规大多都是五年前甚至是十年前的产物，作为一个快速发

展的新兴行业，尤其是促进行业规范化和市场化发展的招标投标法规体系，理应与时俱进的进行相应的修订。

1、制定具体的操作细则，防止制度的过分滞后

原“建设部”130号令（2003年）因为是基于全国范围的法规，因此面对全国不同省市地区物业行业发展水平的巨大差异，法规的具体条款只能是宏观上的方向引导与程序上的主要规范。

因此各地应根据本地物业行业发展的实际现状，从规范和促进行业发展的角度制定相应的实施细则。比如深圳制定的《深圳市物业管理招标投标程序》和《深圳市物业管理招标投标专家库管理暂行办法》、重庆市制定的《重庆市物业管理项目招标投标程序》和《物业管理项目招标书（示范文本）》等操作细则都是结合自身实际需要，对招标投标法规进行补充完善的有效尝试。

2、结合本地行业发展需要，合理控制制度的维护成本

根据前文所述，制度的制定必须切合当前行业的实际发展需要，才能合理控制制度的维护成本，不能“跟风冒进”，照搬照抄一线城市的法规及监管体系。

例如长沙、深圳两地物业管理行业因起步时间与地区差异导致行业的发展水平存在巨大的差异。目前长沙市在物业管理招标投标法规方面是遵循原“建设部”130号令（2003年），2009年才出台《长沙市物业管理招标投标专家管理办法》对招标投标专家进行了更加具体的规定。

同时因长沙市物业管理起步较晚，90%以上的企业是三级资质企业，因此出于市场培育的需要，不可能按照深圳市对前期物业招标投标实行资质、面积的“一刀切”规定。因为长沙市物业管理行业的招标投标活动频次要远远低于深圳等一线城市，因此在组织机构方面也就无需效仿深圳专设招标投标办公室来提高制度的运行成本了。

3、减少政府主管部门的直接干预，控制制度运行的隐形成本

物业管理行业在初期得益于政府的宏观调控，但是随着行业的进一步发展，行政手段往往也成为阻碍行业市场化的拦路虎。因为法规的制定主体是各地物业管理的行政主管部门，因此很容易在法规条款的设计上陷入直接干预、行政命令的“囚徒困境”。

因此在完善招标投标法规的具体条款中，不仅要对程序进行细化和标准化，更重要的是将招标投标的选择权归还给市场经济的自动调节，主管部门只是对结果进行监督检查是否符合制度即可。

目前部分地方法规依然体现出主管部门的个人意愿。例如某市在招标投标的评分细则的附加分上规定“凡管理老小区的，可增加社会效益分”和“获市优、省优、国优称号的可加分”的条款。

这些条款的初衷也许是鼓励企业争优创先和履行社会责任，但是这样的附加分条款无疑又给寻租者增加了寻租的途径和方式。而且把政府的行政行为嫁接到物业管理招标投标活动中来，将不利于行业的市场化进程。

物业管理招标投标的行为并不缺乏相关法规的规范和政府主管部门的监管，但是却依然存在着诸多的问题和矛盾。但是招标投标作为促进行业市场化和规范化发展的方式，其作用对于企业、行业和社会而言都有着重要的作用。

目前存在的问题是行业发展所必须经历的，但是不能因为其“合理”而听之任之。本文从制度成本角度的相关思考，希望能给主管部门和行业企业在进一步完善招标投标法规和进一步规范招标投标活动方面提供一些借鉴。

（编者注：此文获得湖南省2013年度物业管理优秀论文集征集大赛二等奖）

勤检查 重整改 严考核 集团加大工程质检力度 有效促进工程质量提升

□文 / 廖广平



2013年第四季度，按照集团公司《关于开展工程质量安全“比、学、赶、帮”活动的通知》要求，由工程管理中心牵头组织，会同设计管理中心、富基置业工程管理部、温馨物业工程部和施工项目部，对集团公司各项目在建工程的施工质量、安全文明施工及整改情况进行了综合评估，总体上看评估成绩良好。

评估结果反映出各项目在第四季度的工程质量均有不同程度提高，这与集团工程管理中心加大工程质检力度有关，而工程管理中心采取的主要管控措施有：

首先是勤检查。

今年年初以来，工程管理中心陆续购进必备的工程检测仪器，用于集团公司各项目的日常工程检测。由于仪器检测的先进性，精准地、毫厘不差地检测就得到了真正的保障。不管项目相隔多远，只要有工程在开工，工程管理中心质量监督人员总是随身带着检测工具出现在各个项目的施工现场。通过施工前的初检、施工过程中的抽检和施工完成后的评估等手段，加大工程质量的监控力度，收效明显。对于重点分部分项工程则进行专项检查。10-11月份，富基世纪公园项目二期23-29#栋交

楼，为配合交接顺利进行，工程管理中心加大质检的密度，质量监督人员逐栋逐户进行分户检查与验收，检查最多时候达到每天3次。

其次是重整改。

反复检查的目的就是为了督促整改，质量监督人员把工程问题找出来以后，通过签发《工程问题整改通知单》或《业务联系单》等形式（必要时配备图片）督促施工单位及时安排专人整改。整改必须彻底、全面、到位，且要符合要求，质量监督人员全过程跟进检查。整改完成后，质量监督人员在施工单位自检、互检、交接合格的基础上再进行复检，复检达不到要求的整改必须砸掉重做，直到终检合格为止。工程管理中心始终把整改这个环节放到很高的位置去重视，去抓好工程质量，迫使施工单位不得不通过做好施工前期的交底和质量预控工作，从源头上去把控和管好工程的施工质量，进而提高工程品质。

再次是严考核。

搞好整改工作必须通过考核来保驾护航。工程管理中心采取的考核措施主要是奖多罚少：对于整改标准达到优良以上的

施工单位给予颁发《工程质量标兵》或《安全文明标兵》流动锦旗，同时按合同约定向集团公司申请给予施工单位合同款1%的奖励；而对于整改质量较差的施工单位则给予2000-10000元不等的罚款，罚款在工程进度款申请或工程结算时兑现。为体现考核的客观公正和严谨性，工程管理中心今年以来制定并出台了一系列的考核办法，详细明确了评检工作的组织形式和检查项目、部位、标准及分数等，在集团公司各个项目上掀起了强烈的质量意识正能量，让施工单位心悦诚服地接受工程管理中心的质量考核。

明年，工程管理中心将全面推进更高要求的企业内控标准的实施，着力解决业主普遍关注的“渗漏水、大小头、空鼓开裂和门窗工程”等焦点问题，力争达到质量缺陷的“零容忍”。为此，集团公司各个项目的工程管理人员需要继续发扬比学赶帮精神，大力向施工单位宣灌富基“精品工程”的理念，和施工单位并肩作战，树立高度的质量和安全意识，敢于正视不足、善于总结经验、从而提高品质，下决心为打造“中国一流，湖南第一”的精品工程再创佳绩。

贺天岳大道改造工程竣工

□文 / 李吉祥（作者系平江县法院退休法官）

一
五彩缤纷路康庄
哟嘿大道闪金光
疑是蛟龙从天降
唤得春风沐城乡

二
平江交通史辉煌
一条大道披新装
四面景色环天岳
八方浩气贯汉昌
车流万辆飞城过
人行千步赶市忙
坦途芳姿迎宾客
振兴老区路康康



改变·突破·成长

——富基集团（2014届）雏鹰人才培养特训营活动圆满结束

□文/彭洁

“做我们不想做的事情叫改变，做我们不敢做的事情叫突破，做我们没有做过的事情叫成长”。

——题记



为使校招大学生快速转换角色和心态，适应从校园人到企业人的顺利转变，锤炼其坚定的执行力和意志力，提升其职业素养和综合能力，传承公司企业文化正能量，2013年12月4日-8日，集团人力资源部组织27名2014届应届毕业生在君天培训基地进行了五天四晚的“富基雏鹰计划特训营”入职培训。湖南培训师联盟创始人、鼎华首席培训师余新颜老师担任本次特训营班主任，人力资源部彭洁全程

陪同参与培训。12月4日上午，在余老师及助理胡教练的带领下，27名应届毕业生抵达特训营基地-君天培训基地。五天四晚的培训由三部分组成，前两天是军事训练，后三天是拓展训练和室内教学穿插进行，此次培训公司企业文化贯穿始终，培训项目丰富多彩且针对性强，军事化训练(包括站军姿、列队训练等)和紧急拉练，强化了大学生的纪律意识和吃苦耐劳的精神；余

老师和刘老师的室内教学课程激励大学生以积极的心态投入到工作中并树立正确的价值观、人生观；“变形虫寻宝”、“12米高空断桥”、“生死电网”、“八仙过海”、“感恩-茫茫人海”等室外拓展训练项目加强了大学生的团队合作精神和抗压能力、自信心，同时也引导大学生以感恩的心回报家人、回报企业、回报社会。每一个项目结束后，余老师都会与学员进行交流和分享并将富基的企业文化和公司真实案例融入其中，并勉励大家要尽快转变心态，从校园人过渡到职场人。

12月8日，集团常务副总裁黄宁、副总裁顾伟华、物业公司副总经理赵长春在人力资源部负责人苏志勇的陪同下，出席了此次特训营结业典礼，并与所有参训大学生进行交流和分享，最后为学员颁发结业证书，勉励全体大学生要踏实工作，与富基共同进步。

公司高度重视应届毕业生的培训和成长，组织此次特训营的目的就在于帮助大学生树立正确的人生观、价值观、事业观，使他们能坚定自我选择，与富基共同成长、共同进步。通过此次拓展训练，每一位学员学会了合作的方法，体验了友谊的真谛，明白了团队的意义，从心态、意志力、执行力、沟通、团队协作能力、职业素养及感恩心态方面得到了充分锻炼。公司也期望看到27名优秀的应届毕业生在真正进入工作岗位后的改变、突破和成长，由雏鹰成长为雄鹰！

全民健身 健康生活

望城区职工迎国庆“富基杯”乒乓球赛在蓝宝石体育馆圆满举办

□文/贺娜



9月24日上午，长沙市望城区职工迎国庆“富基杯”乒乓球赛在富基蓝宝石体育馆隆重开幕，伴随着运动员进行曲，来自30个单位及企业、近300名选手整队入场，蓄势待发。望城区副区长戴水文出席开幕式并宣布比赛开幕，集团副总裁顾伟华出席仪式并致欢迎词。

此次赛事由长沙市望城区总工会主办，我司为协办单位之一，免费提供比赛场地和设施。为确保比赛正常进行，我司经营部、安保部等部门工作人员积极做好了配合工作。

此次比赛分为男女团体赛、男女单打赛四项，为期三天。赛场上，选手们热情高涨，斗志昂扬，无论水平高低，都决心奋力一搏，为自己的团队争光添彩。有许多团队的选手是长期的乒乓球爱好者，球技颇高，且配合默契。雨阳针织队是由几名中年男选手组成，队员关系非常融洽，在其中一位成员比赛过程中，其他队员在一旁密切关注、加油打气，时不时给他一点建议、调整战术，递上饮料、矿泉水和毛巾。一好友手拿一瓶“红牛”，一到休息时间，就忙给他递过去，“红牛红

牛，补充一下能量”，把观众都乐翻了。也正因为高度团结，最后他们获得了男团第三名的佳绩。我司参赛选手们虽未获奖，然而展现了良好的精神面貌。面对强手，无所畏惧，做到不气馁、不放弃，相互勉励，尽力一搏。

乒乓球高手们专业而潇洒的发球姿势、精湛的技术、紧张的对决、霸气十足的呐喊，令观众惊叹不已。进入决赛，更是让人兴奋，强强相遇，斗智斗勇，高难发球、搓球、抽球，变幻莫测，精彩纷呈。在现场可以看到乒坛高手的灵活应变、迅猛秒杀，可以看到获胜时的欢呼和拥抱，也会看见失利时的鼓励和安慰……胜者得到荣誉和肯定，于是更有了前进的动力。败者经受了历练，意识到自己的差距，也将更加努力，奋发图强。

本着公平、公开比赛的原则，最终，男团冠、亚、季军分别由经开区代表队、乒乓球协会代表队、雨阳针织队获得；女团冠、亚、季军分别由教育系统代表队、人民医院代表队、卫生系统代表队获得；此外，男单冠军由公安局代表队的候曙辉夺得，区直商务代表队的李波和区直国土代表队的董继长分别获得男单亚、季军。人民医院代表队的谭琴英获女单冠军，教育系统代表队的杨敏、李婉琴分别获得女单的亚、季军。

比赛激发了人们的潜力，提升了人们

的竞争意识，提高了运动积极性，有力地引导人们形成一种“热爱运动、追求健康”的好风尚。赛后，各参赛单位纷纷对我司体育馆设备设施及相关服务表示赞许和肯定。

如今，健康生活已经成为全民热衷的潮流，紧随这一潮流，富基集团秉持公园住宅和公园生活的人居理念，倾力打造了“五个一”城市生活综合体，将休闲、健康、人文、居住、购物五位一体。蓝宝石体育馆作为“五个一”城市生活综合体之一，斥资6500万元，面积达11204㎡，集成了十余项高尚运动空间，是长沙住宅区中的第一个多功能体育馆，也是第一个在开盘前使用的体育馆，现已成长沙社区全民健身示范基地。蓝宝石体育馆开启了全民运动先河，并将继续以高规格的设备设施、高标准的服务品质，满足全民健身的需要。



诗歌三首

富基赞

大道通禅寺，亭合五亩贤。
门迎八路客，湖映九霄天。
丹桂香盈袖，桃林绿满园。
居家如画里，信步忘流年。

16栋2910业主：孙小平

五湖胜景之湖畔群

日月暨联湖畔醉，
锦钗起舞弄双晖。
阴升日尽金龙壮，
飒爽英姿彩耀眉。

3栋1411业主：杨祥雨

七律 入住富基世纪公园丹桂园随想

麓山龙脉贯吾乡，借得灵光乐未央。
广厦崔嵬云绮丽，迴廊婉秀水清长。
推窗喜见群鸥舞，入院欣闻百卉香。
落凤不挥园内客，瑶池仙境享安康。

(注：桂花又名木樨，木樨园即丹桂园)

4栋603业主：莫新建



印象·富基

12栋1102业主：李海霞



从明天起，做一个幸福的人，喂马，劈柴，周游世界；从明天起，关心粮食和蔬菜。我有一所房子，面朝大海，春暖花开……

这是海子向往的，也是我所向往的生活。当然富基没有海，但有一个不小的人工湖，美其名“玉湖”，很诗意的名字，却又很贴切。你要是不经意间路过，那被微风吹得泛起丝丝涟漪的湖面，湖里欢快游动的鱼儿，四周绿意盎然的树木，还有那扑鼻而来的花香，你一定会不自觉地停下匆匆的脚步，抚栏临风，看游鱼戏水，微波荡漾，静谧之气油然而生，一身的疲倦荡然无存，顿时令人神清气爽。闲暇的时候，携三五好友或者家人来湖边凉亭坐坐，喂喂鱼儿，也不失为人生一大乐事。

记得刚来富基，给人的感觉是又大又

空，到处都是新栽的树木，新植的草皮。记得当时看到草皮就那样铺在土上，我心里还在担心：能活么？然而，他们的生命力是顽强的，眼前的草皮已是绿油油地连成了一片，小树也已经是长得郁郁葱葱，一片生机勃勃的新景象。不由让人滋生出怦然心动的感觉，感叹万物生命的奇妙，那是冬去春来，万物复苏的希望。满园春色关不住，形容富基也是不为过的。

天气渐渐炎热，值得一提的便是坐落在小区西南角超万平米的蓝宝石体育馆，不管你不爱运动，都值得你去那里走一走。乒乓球、羽毛球、篮球、健身房、游泳馆等各种运动场地，设施齐备一应俱全。夏天最炙手可热的场所当属游泳池了，我是个名副其实的“旱鸭子”，但是我也偶尔被吸引到游泳池里，幻想一下

自己在盈盈碧波中矫健的身姿，那会有一种如鱼得水，游刃有余的快感。如果你喜欢汗流浹背，酣畅淋漓的感觉，富基的体育馆一定不要错过了。

美丽是需要呵护的，富基之所以有这样引人入胜的景致，和物业的付出是紧密相连的。如果没有园丁辛勤的汗水，没有保洁付出的努力，没有保安的兢兢业业，就不会有现在风景如画的富基。富基不是完美的，世上也没有绝对完美存在，但是要看到它在成长，要给她时间成长，相信它只会离完美越来越远，三岁的富基已经给了我们很多的惊喜，我们还会在这里一起度过更多的三年，希望能给我们带来更多的惊喜，让我们看到一幅更美的画卷！

你幸福吗？我有一套房子，面朝玉湖，喜笑颜开……

美丽的公园我的家

—入住富基世纪公园有感

9栋1911业主：周兴盛

有那么一个熟悉、温馨的字眼，它蕴含着我们所有的幸福与甜蜜、梦想与希望，更是我们最为温暖的港湾，那就是“家”。俗话说“家是温暖的岸，人是漂泊的船”，在我“漂泊”的过程中遇到了一个环境优美、服务贴心、安全舒适的“公园”，让我那颗原本漂泊不定的心安静了下来，并选择了在此登岸，去感受它那特有的宁静、舒适与祥和，那就是富基世纪公园——我回家的地方。

从初识它那高大、宽广的拱门开始，便被它独有的威武、雄霸气势所震撼，往里走见到胜利女神、圣父、圣母雕塑时，又被那种神秘的西方文化元素所吸引，而当站在玉湖边观望着碧波荡漾的湖水、逗着自由自在的鱼儿，赏着微风波动的水草时，又被它那宁静的自然氛围所感染，当信步走在小区的林荫小道，欣赏着两旁那整齐的树木或修剪别致的灌木时，更让人体会到一种特有的幽静与和谐。也许正是被这种宏伟的气势、中西方古典文化相结合的元素、宁静和谐的自然氛围、优雅的环境所吸引、征服，让我决定选择这里作为停靠的彼岸，认真的去感受、体会其中的温馨与韵味。

当走进小区受到工作人员一个甜美的微笑、一声热情的招呼时，也许是洗尽辛苦工作所带来一身疲惫的良方，当家里有需要帮助时物业的及时出现，有疑问时物业耐心的解答……这就是家温馨、和谐的体现吧。现在年轻人工作都比较忙，家里往往只有老人独住或带小孩，然而，“大家庭”必竟是“大家庭”，你看早晚玉湖阁会馆广场上那扭动着叔叔、阿姨们，坐在阴凉的柳树、凉亭下聊天的爷爷、奶奶们或在游乐场上嬉戏、游玩的小

朋友们，便能感受他们的生活并不是想象中那么乏味与孤寂。购物上邻街商铺的开放、交通上小区内电瓶车的穿梭，小区对外班车的开通，不仅丰富了业主的生活更方便了对外交流。从母亲节物业组织的小朋友“DIY彩陶制作亲子活动”到为了老年人健康组织的“健康义诊”等系列活动，则更能深切的感受到小区内浓厚的人文精神、真切的体会到服务贴心的真谛之所在。

安全是一个恒久的话题，而居家安全则是重中之重，从小区进门的24小时门卫值班加门禁系统，到每栋楼的入户门禁系统，再到每户与监控中心的视频对讲系统，由外至内层层防护，充分保证了居家的安全。在此分享我偶遇的一件事，那天，我刚刚卡进入小区，紧跟我后面的一家人也要进入，为了进门的方便便由一个人刷卡，然后挡住感应器，让人一个一个通过，然而一个陌生人混在他们一家人当中走了进来，但他一进门便朝前走，而不

是与那一家人在一起，这时门卫发现了异常，便礼貌的把他叫住，并询问了一些问题才知道他是过来找朋友玩的，没有门禁卡以为和业主一起进去没有问题。当门卫问清情况后做了认真登记，他才得以进入。也许，这只是他们工作中的一件小事，但他们的细心与敬业却给了我非常深的印象，有时我想再有再好的物防如果没有敬业人员的人防做支持，那将也只是摆设。“窥一斑而见全豹”，由此事可见业主安居的保障是充分的。

也许她嘴角勾起的一丝弯弯微笑便是她幸福时的象征、也许夫妻间眼神的交流便是默契的体现，也许有许多文字也无法完整表达的事物，只有用心去认真体会才能得到为最完整的解读。就如只有用心去经营、呵护才能享受到家的温暖，只有身处环境优美、贴心服务、安全舒服的“公园里”才能真正感悟到“家”的内涵与真谛所在一样。



一览20年职场风云 体会50年人生感悟

□文/罗志远

“一览20年职场风云，体会50年人生感悟”，虽然我和唐骏的职业生涯大不相同，我在党政部门工作了几十年，而他在企业工作了20年，但是我发现我和他的处事风格和工作态度都有相似之处。来到富基工作对我来说也是重新出发，套用唐骏的话“我还年轻，我还可以重新出发，至少我的心态上我还年轻。”从这本《重新出发》的书中我读到了勤奋、责任、忠诚、态度。

勤奋，唐骏说他无论到哪个公司都是很勤奋的工作，充满激情的工作。我也是那种今天上班了，明天还想着的人。不管魏董怎么礼遇我，我心知在这个企业中我也只是一名员工，一名员工就要时刻为企业着想，站在老板的角度考虑问题，我也想成为优秀的员工，要成为优秀的员工必

须要与众不同，必须要多付出。责任，责任重于泰山，在一些事上面，魏董会问我的意见。我深知这是他对我的信任，当然这也表明我对公司负有更大的责任。所以我的每一个意见和建议都是经过深思熟虑，本着对公司负责，对魏董负责，对我们所有员工以负责的心去给出的。

忠诚，古有杨门虎将一片赤胆忠心，却遭遇误解，我很庆幸我能遇到魏董。本来我是想退休陪伴在家人身边，但是最终还是经不住魏董真诚的邀请。既然我答应魏董在公司任职，我就会以忠心用诚意做好我的本职工作。

态度，政府的工作经历让我见过惊涛骇浪，所以我的心态很好，对待工作的态度也很积极。即使在富基遇到很多大小事

务，我都能从容不迫的去想办法解决。对待跟我一起工作的同事和下属我都是以虚心、宽容、爱护的态度去对待他们。年轻人有活力有想法有创新是好的，但是很多年轻人办事不够妥当、考虑问题不够周全。所以我虚心向他们学习新的思路和方法。同时去宽容他们的小疏忽。我不会去严厉的批评任何一个同事或下属，因为在我看来他们都是很自尊并且很能干的人，我只会用心地去关心爱护他们，去告诉他们做事的方法。

合卷倚椅思绪长，闭目转身自思量。读罢此书，以上的这些感受只是冰山一角，另外还有唐骏的执着、感恩、挑战、好的性格都让我回味无穷。

企业文化靠谁传承？

□文/黄宁



某个周末，来到公司。上到到三楼，办公室几乎没人。接连几次，都是如此。内心非常感慨，我记得以前是不分周一或是六，日子真的就是白加黑，5+2。“做企业犹如行舟，不进则退。对于一个渐入佳境的企业来说，一旦抱着守业的心态来经营事业，最有可能的结局是回到原点；同样，也只有始终心怀创业激情的企业，才能保持源源不断的战斗力，不断前行，最终在更加残酷的市场竞争中立于

不败之地。”我还记得去年民主生活会会上老板跟着我们一起飞夺泸定桥，也还记得第二组被淘汰时我们的真切感受，还记得我们那么多员工的哽咽与泪水。我们不是没有激情，不是没有感动，不是没有毅力与斗志，我们缺了什么，我们的文化靠谁传承？

我想，企业文化更多的是一种自上而下、自内而外的传承。如果前辈都已经丢掉了这种企业文化，再指望后继者保持这种企业文化，显然不可能，因为后继者们从进入这家公司，就没有感受过这种已经逝去的企业文化。

其二，企业文化的传承不仅仅是一句口号、一次征文，更重要的是一种蕴涵着

这种企业文化的行动力体现，尤其是领导层、核心层面在这方面的体现。只要一拨新来的外国人员都能感受到内在的这种文化，这种企业文化必然能够透过时间传递给每一个人，不是被磨灭，而是被放大。

其三，找准企业最核心的文化诉求。创业激情是每个企业在初创时期成功的必备要素，但在进入发展期，这种相对精神层面的企业文化，是否更应该演变为一种融入激情的行动力文化，比如创新；又或者让这种无法永恒、澎湃似海的激情细水长流，转化为一种更持久、更有生命力的企业文化，比如稳健。

企业文化靠谁传承，靠我，靠你，靠我们大家！

重新出发

□文/万铁光



在物业工程部的工作，对于我来说，每一天都是重新出发，每一天扎实的从小事做起。日复一日，健康不是靠吃，不是靠保养，唯靠勤劳。年纪一大把了，不想分享所谓的经验，也没有所谓的成功、活到老，学到老，最重要的是学习、是吸收、是心态、也是态度。

我们的进步从工作做起，我们的重新出发也是从工作做起。物业工程部就是一个不断重新出发的部门。实践是检验真理的唯一标准，用户的使用就是检验产品的唯一标准，售后就是不断的反馈与改进，我们的每一次进步就是公司的一大跨步。

每天所走过的路程很多，很多细小的问题我都会上门去看，细微的瑕疵我们都会重点的记录，不是在给客户做样子，而是每一个问题的发现与解决并杜绝，对于一个公司来说都是飞跃，都是进步，都是

竞争力的加强。对于一个公司来讲，客户无小事、产品无小事。而我们要做的就是

在枯燥，在日复一日的繁琐中，把握住公司发展的核心竞争力，重视客户的声音。然后真切切的将我们的劳动成果转变成实实在在的竞争力。电视背景墙、客厅的侧墙漏水，是因为阳台与客厅之间没做挡水。那么我们提出要求来，二期、三期、四期、五期，只要有精装修，那么我们注意了就不会再次发生相同的问题。电梯问题：电梯的安装、保护、使用及其它的一些问题。我们知道了问题的所在就能避免再次发展成为问题。总之，我们能够发现，能够解决，并能够通过我们的努力让以后问题不再发生，那么问题将不再是问题。

我之所以每天都积极乐观向上，并不会让沉重而繁琐的日常工作压垮，是我看

到了希望，看到了问题的终点。也相信公司的管理手段与管理水平。

在我眼中的重新出发，不是一定要再换一个行业，也不是改变一下自己的个人形象，而是一种做事的态度，与其说是重新出发，不如说是重新出发，给自己一个积极向上的做事心态。

心态好，做事的态度对，那么我们每做一个事情都是在重新出发，因为你每解决一个事情，事情都被你彻底的解决了。当然在战略上要藐视敌人，在战术上要重视敌人。

可以解决的问题，用自己的全力解决。不能解决的问题，要创造条件，用全力解决。坚守自己的岗位，用自己的态度来影响周围的人，用自己的脚步一步一步的，让公司不断的成长壮大。

我想

□文/李聪

我想，我们是刚学飞的雏鸟；

在未知的天空中飞翔；

等待着隼形的翅膀。

我想，我们是新破土的芽孢；

在漫长的痛苦中坚韧；

等待着一期的绽放。

我想，我们就是启程的佛陀；

在湍急的风雨中勇往；

等待用激情实现理想。

逝者如斯，留不住就走的脚步；

岁月如梭，容不下颓废的幻想；

岁月会在我们的脸上动刀子；

而懒散则不停的在注入毒素。

我想，我们会有悲伤；

可是，朋友们啊；

那是奋斗不可或缺的扶杆。

我想，我们会有失望；

可是，朋友们啊；

那是人生不可多得的梦想。

所以我想，要在自己的天空自由翱翔；

描绘新的色彩，注入更多的元素；

为了那绚丽的红光；

为了想！

谈谈理想社区

□文/贺娜



雅各布斯认为，好的社区应具有几个因素：高密度的人群；道路多拐弯，车行很慢；卖油条的与咖啡馆都能生存；邻里之间相互交流。我们对理想社区是如何定义的，当提及这个词，你的脑中浮现的是怎样的画面？

我会想起，童年时和伙伴们在操坪上玩橡皮筋、扮家家、捉迷藏；会想起一群女孩躲在一个养鸡的小屋跳着自编的舞，虽笨拙却陶醉其中，为自己的小小灵感而欣喜；会想起朋友们周末一块去山上采茶叶……还记得那饱满的闪着诱人光泽的茶片么，那种红如女孩脸庞的点点红晕。还记得野草莓么，还有浑身长满刺的不知名的野果。

我心中理想的社区，不必富丽堂皇，不必与高档商场、高端会所毗邻，她应该

是质朴的，亲和的，丰富多彩的，像大自然一样，让人全然放松、自在安宁，让人时时都有新的发现，收获乐趣无穷。她是一个让人找回自我的地方，在这里，我们可以慢下来，慢下来，做一点自己喜欢的事。

诗意的栖居，一墙一瓦，都让人感到亲切，一花一木，皆能生发一段美好的故事，就像上海的老弄堂，窄窄的青石板路，墙角布满青苔与虎耳草，身着旗袍的女子于朦胧夕照里走来，步履轻盈低声笑语，孩子们飞奔着去买绿豆沙冰，弄堂口，女人们围坐在一块，聊聊天家庭琐事，时髦衣料……

说起来，仿佛很远很远了，一个社区，被记忆，往往是因为曾经在那里发生的一幕幕动人场景，因为我们在那儿所有

的喜悦哀乐。

现代人的心是不易敞开的，充满戒备的，如何建立一个相互信任，友好互助的社区是一个重要课题。

我希望，像某一位教授说的那样，社区里种各种果树，成熟的时候能摘着吃，老人还可以有一小块地种菜，阳台上养许多花草。有适合各个年龄的文娱活动，包括有意义的公益活动如垃圾分类、旧物捐赠。发展各种社团，下班以后在玉湖边跳舞、唱歌、拉琴……如果有许多平台让人们一展风采，如果大家都能在这里找到快乐、实现自我的价值，想必，这样的社区人们无法抗拒。

编者按：本文是奇虎360董事长周鸿祎与88后同事座谈的第三个总结，（第一个总结是《人人需要Mentor，世界没有奇迹》；第二个总结是《不喜欢的工作，可能通往一个崭新世界》）。对刚工作的年轻一代，此文值得一读。

只要肯用脑子，就不是简单的重复

□文 / 周鸿祎

前言：有不少年轻的同事觉得工作重复，琐碎，没意思。但我觉得重复里存在价值，关键是你能不能用脑子找到。无论勤能补拙，还是熟能生巧，持之以恒，都是重复。没有重复就没有专业化的社会。用脑子去重复就是为自己的未来打基础。

持之以恒就是重复。用自己的头脑，在重复的基础上，形成有价值的积累，为自己的未来打下基础。

我记得八十年代初有一个高考的作文，是一个图，一个人要挖井找水，在地上挖了很多坑，深浅不一，有的地方都快挖到水了，但因为他浅尝辄止，没有在任何一点上真正持久地挖下去，结果是他一点水也没有找到。

直到现在这个图都给我留下很深的印象，因为随着人生阅历的增长，我逐渐认识到这样一个道理：任何伟大的事情都是由很琐碎的、点点滴滴的事情组成的。要把事做成，就要在一个地方形成足够的压强，我们缺少的不是策划，不是点子，需要的是持之以恒地把一个事情做得非常深入。

什么是持之以恒？简单地说就是重复。有一本书叫《变异》，我建议没读过的都买一本看看。这本书提出“一万个小时定律”，他分析了很多有名的成功人士，发现无论是比尔·盖茨，还是打高尔夫的泰德·伍兹，要想成为高手中的高手，在某个领域成为杰出的专家，一万小时是最基本的投入。我发现编程也是这样。要成为一个合格的程序员，怎么也要写个10万到15万行以上的代码。如果你连这个量级的代码都没有达到，那说明你还会写程序。在学校里你写点几行代码的课程设计、一万行代码的毕业设计，这都不算什么。

运动员更不用说了。无论是学跆拳道，还是打网球，都有很多动作需要不断重复，可能每天都重复成百上千次。有些年轻同事抱怨说工作重复，枯燥无味没意思。我个人觉得，如果你觉得这种重复毫无必要，是简单的重复，那你应该想办法优化它。现在很多计算机软件设计之初就是为了解决重复劳

动的问题。但如果这种重复是必要的，比如像打球一样必须重复才能找到直觉，那你就得想一想，怎么用你的头脑，在这种必要的重复的基础上，形成有价值的积累，为你的未来打下基础。武侠小说上说大侠气沉丹田，猛出一拳，势大力沉，非常厉害。但如果你马步还没有练好扎实呢，光记这些口诀有什么用？还是没有用。新的领悟、新的发现，都是在不断重复中得到的。

微博上流传着一个故事，说的是1948年辽沈战役的时候，林彪每天深夜都要汇报每日军情，其实都是重复着一堆枯燥无味的数据：每支部队歼敌多少、俘虏多少、缴获的火炮、车辆多少、枪支、物资多少，还要统计出机枪、长枪、短枪，击毁和缴获尚能使用的汽车，也要分出大小和类别。这种工作很繁琐，很累了，看不出有任何价值。然而，1948年10月份，林彪发现缴获的长短枪比例、大小车比例、军官与士兵的比例略微有些异常，从这些微妙的数字变化中他判断出国军司令廖耀湘的指挥所就在附近。

以前我也在微博上推荐过一篇文章，叫做《我的助理辞职了》，相信你们很多人都看过。它说的是有个助理帮总经理贴票据的事儿。在大多数人看来，这个工作既繁琐，重复，又没有意义。但这个助理建了一个表格，把所有报销的数据按照时间、数额、消费场所等记录下来。时间一长，她就发现这些商务活动背后的规律，总经理没交代到的工作也能处理得很好。实际上，她对于重复的态度和在此基础上发展出来的方法，让她的工作不再局限于贴票据的助理工作，她实际上拓展了她的职业生涯。

中国有句俗语：勤能补拙是良训。“勤”里面就有对重复的态度和重复的方

法。我早期创业的时候，也做过很多重复的事，有时候也会厌倦，退缩，想打退堂鼓。比如，年轻的时候我要发展代理商，一天要跑两三个城市，跟每个客户重复讲代理政策，为什么要做代理，最后累得几乎要虚脱了。话都说不出来了。我也不想干了，但当时我看了一本书，就是中国首富宗庆后的《非常营销》。书里有一段，恰恰写到他不厌其烦地在全国走访上千家经销商和代理商，一遍又一遍地讲重复的话，一遍又一遍地打动每个经销商和代理商。我看完以后，什么也不说了，接着去跑下一个城市。

有本管理学的经典叫做《从优秀到卓越》，书中提到一个非常有趣的比喻。企业都像是一个巨大的飞轮，特别重。我们每个人都去推，一下两下，这个飞轮纹丝不动。但大家坚持，咬着牙不放弃。突然有一天，这个能量积累到一定程度，飞轮就慢慢转动起来了。一旦这个飞轮转动起来，自己就有了势能，后来大家再推，它就会越转越快。大家不要觉得自己每天做的事很枯燥，公司每天也有无数的琐碎的事，我也经常要开很长的会，要跟很多人谈话，每天要把讲过话重复一遍又一遍。

不要怕重复，我和大家一样，都是360推轮子的人。



不找借口找方法，胜任才是硬道理

□文 / 施伟德



他出生在四川，是穷孩子出身，初中毕业就外出打工。

1997年7月，他应聘一家房地产代理公司的发单员，底薪300元，不包吃住，发出的单做成生意，才有一点提成。

上班第一天，老板讲了很多鼓励大家的话，其中一句“不找借口找方法，胜任才是硬道理”让他印象深刻。

上班后，他劲头十足，每天早晨6时就出门，晚上12时还在路边发宣传传单。他连续拼命干了3个月，发出去的单子最多，反馈的信息也最多，却没做成一单生意。为了给自己打气，他把老板告诉他的那句“不找借口找方法，胜任才是硬道理”写在卡片上，随时提醒自己。

他的业务渐渐多起来，公司把他从发单员提拔为业务员。当时，公司销售的楼盘是位于北京市西三环的高档写字楼，每平方米价值2000美元。这种高档房，每卖出一套，提成丰厚。他暗自高兴，以为马上就能做出成绩。然而，两个月过去，他一套房都没卖出去。

终于有一天，有一名客户来找他。他喜忧参半，喜的是终于有客户，忧的是不知该如何跟客户谈。他脸憋得通红，手心直冒汗。但是，除了简单地介绍楼盘的情况外，他不知道再讲些什么，只能傻傻地看着对方。结果，客户失望地走了。

“不找借口找方法，胜任才是硬道理。”他不断地给自己鼓励，开始苦练沟通技巧，主动跟街上的行人说话，介绍楼盘。两个月后，说话能力提高许多。

有一天，一个抱着箱子的人向他打听三里屯的一家酒吧在哪里。他热情地告诉对方，但对方还是没有听明白，他干脆随对方去，还帮对方抱箱子。告别时，他顺手发一张宣传单给对方。那个人很感兴趣，第二天就找到他购买两套房，并说：“我平时很烦别人向我推销东西，但你不同，值得信赖。”这一单让他赚到一万元。更让他激动的是，他相信自己能胜任这份工作。

但他的成绩并不好，每个月只能卖出一两套房，在业务员里属于比较差的。1998年8月，公司组建5个销售组，采取末位淘汰制，他处在被淘汰的边缘。这时他对“胜任才是硬道理”有了深刻认识，要胜任就必须找到好方法。因此，当经验丰富的业务员跟客户交流时，他就坐在旁边认真地听，看他们如何介绍楼盘，如何拉近与客户的距离。他还买了很多关于营销技巧的书来学习，他学会把握客户的心理，判断客户的需求，实力，每次与客户交谈时都有针对性。他的业绩开始稳步上升。

1999年8月，北京另一家公司到他所在公司挖人，许诺给两倍于现在的待遇，请他过去。他仔细分析形势，发现那家公司精英众多，自己难以出人头地，谢绝了

对方的邀请。

“挖人事件”给公司造成很大影响，留下来的人马上都成了公司顶梁柱，已有两年经验的他很快脱颖而出。他的一个客户想买写字楼，拿不定主意。他知道后，给这个客户做了一个报告，详细分析各楼盘的特点，同时告诉客户，他的楼盘的性价比优势在哪里。客户最终决定在他的楼盘里买下一个大面积的写字楼。这一单，卖出了2000万元。

后来，他一个赛季的销售额达到6000万元，在公司排名第一。按照公司规定，销售业绩进入前五名者可以竞选销售副总监，他决定试试。结果，他成功了。没想到，第一个赛季结束时，他带领的销售组排在最后一名。他在副总监“宝座”上还没坐热，就被撤了。以往被撤销售副总监职位的人，大多选择离开，因为他们觉得再也没有颜面当一名普通销售员。他却想，自己被淘汰，完全是因为自己还不胜任，从哪里跌倒，我就要从哪里爬起来。

重做业务员后，他调整心态，和从前一样拼命工作。2003年最后一个赛季，他又拿到全公司第一，再次竞选当上销售副总监。这一次，他一上任就开始精心培训手下的员工，将自己的经验毫无保留地传授给他们。他说：“只有大家都好了，我的境遇才会更好。”结果，这个赛季结束，他的组取得很好的成绩，销售额达到八千多万元，租赁也达五千多万元。

此后，他所带团队的业绩一直名列前茅，他的收入自然提高，每年的收入都在100万元以上。

他叫胡闻俊，那个告诉他“胜任才是硬道理”的老板是潘石屹。

向许三多学职业精神

我先后在几家世界500强企业任职，近年来研究企业文化，和林林总总的商界人士接触，他们或精明强干，或足智多谋，无一例外都是爱岗敬业的典范。然而在我看来，理解“职业精神”最到位的，当属许三多一类的军人。他们从不把“职业精神”挂在嘴边，但他们是把这四个字履行到极致的一群人。

“不抛弃，不放弃”

这是职业精神的典型解读：坚持。最后攀上顶峰的人，无一例外都是这种“不抛弃，不放弃”的人，投机取巧者会半途落马。从这个意义上讲，军人无论对职业还是对人生，都抱着投资的态度。投资和投机的手法差不多，结果却大相径庭，投资才有可能成功，投机不能长久。

“好好活，就是做有意义的事；做有意义的事情就是好好活”

这句话转赠给所有期望在事业上有所建树的朋友。潜台词就是，别做整日赶场参加饭局等与事业无关的“额外工作”；做对事业有帮助的事情，就是好好工作。

“人不能太舒服，太舒服会有问题。”

如同秦始皇所言：“养士如养鹰。”不能给鹰吃的太饱，太饱就会缺乏斗志。在这一点上，无论客户管理还是内部管理，都是一样的。

“日子就是问题叠着问题。”

作为员工，你的使命是帮助企业解决问题，而不是一味的抱怨工作环境、不断提出问题。拿几个行业内的小道消息来危言耸听，或者一知半解地向领导提出几个问题，绝对不是职业的表现。出题谁不会呢？问题是，你是否知道该如何解决它们。记住，解决问题是你在任何企业立于不败之地的法宝，而不是提问题。一个光会提出问题、品头论足、横加指责的人，

一定是个饭桶。任何公司求贤若渴的，都是能解决问题的职业人士。

“信念这玩意不是说出来，是做出来的。”

其实，每天的工作做久了，谁都会觉得枯燥。可是古人说了：远路无轻担。所以，坚韧才是体现一个职业人士精神的所在。能不断重复的做好每一件事，才是专业化的表现。成功就是不断重复的做简单的事情，这说起来简单，做起来不易。

“别混日子，小心日子把你给混了”

混日子其实比过日子有趣，你会感觉自己赚了，至少每天都很高兴。但是长久看来，混久了终究是把自己给混了。十多

年前混日子的人，我没见过一个现在在单位里挑大梁的。你可以选择现在混，但时间对你的酬劳是一事无成。

“你玩命了，你的班长也得玩命。”

每个公司，每个级别的领导，包括高级管理层，都存在混日子的人。千万不要因为你的上司不玩命，你就不玩命。你是为自己而活而工作，不是为上司。如果你真正有能力，没有人能挡住你成功的步子。群众的眼光永远是雪亮的。大伙都清楚他知道哪些人是玩的，哪些人是玩命的。上司也有压力，你玩命，你的上司自然也得玩命。

——摘自网络



如果你是唐僧 给三个徒弟发奖金谁该拿最多？

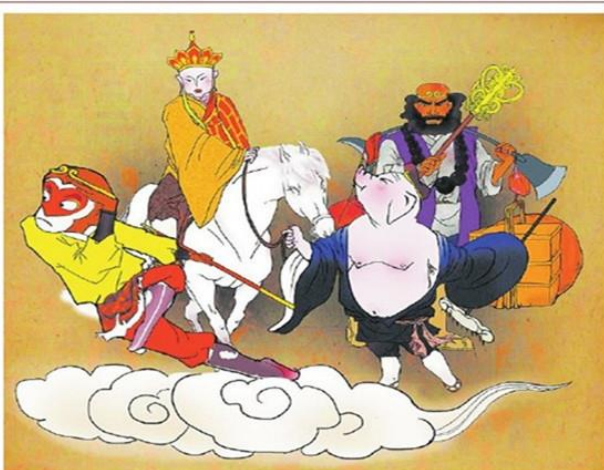
先来看一道很有意思的职场问题：如果你是老板，你的员工有孙悟空、猪八戒、沙僧这三种类型，现在发奖金的时候到了，你要怎么分配？谁拿最多，谁拿最少？

孙悟空非常有本事，但心高气傲，有点难管理；猪八戒没什么大智慧，就懂得怎么讨老板欢心；沙僧业绩普通，不过踏实肯干，同事关系也最好。要是你以能者多得的原则选择孙悟空，那看来你还需要学习一些做老板的智慧。

两位老板——原盛大总裁唐骏和均瑶集团总裁黄辉在这个问题上，不约而同地选择把最高的奖金给沙僧，他们是以什么理由作出判断的呢？

在均瑶集团总裁黄辉看来，悟空很能干，也很忠诚，但是他可能修养方面不是那么好，爱给老板找茬子。不过，他还是可以调教的，是应该争取的员工，而且他很有点子。黄辉认为，团队里面是人无完人的，也就是说，你要去寻找一个非常完美的人，他品德好，又很有才华，这种人非常难找。作为一个领导，一定要能够带领一个有缺陷的团队，去达到预期目标，所以，这个奖金还是应该发下去。

两位老板给出的排序是：沙僧给最多，孙悟空其次，猪八戒一分不得。猪八戒这种只有嘴上功夫、没有真本事的职员，不得奖金很容易理解。孙悟空型的职员毫无疑问是人才，他有能力，也有事业心，能为企业创造价值，绝对的绩优股，但孙悟空锋芒毕露，个性突出，这样的人往往不太懂得合作，有点个人英雄主义，孙悟空最看不上，就是猪八戒这样耍小聪明、把精力放在拍老板马屁上的人。这两种人在一起往往是要闹矛盾的。公司内



部不和谐，最头疼的还是老板。这时候，就要沙僧发挥作用了。

沙僧这类型的员工，虽然工作能力没有孙悟空那么强，但懂得协调人际关系，在整个公司中能起到融合的作用。沙僧身上可贵的一点就是他对团队意识的重视，这也正是老板看重此种职员的原因。

很多初入职场的年轻人，有优异的知识背景和很强的工作能力，同时也有点不知天高地厚，团队协作的意识薄弱，严格地讲，算不上一个优秀的职业人。沙僧这一类型，在有一定工作经验的人当中比较普遍。

那么，要想在职场上晋升得快一点，是不是做沙僧型的职员是明智的选择呢？并不全然。“如果公司真的只有这三

种人，我就谁的奖金也不发，因为他们都不是我期待的员工。”唐骏的意思是，“我就把奖金留着，等到我哪一天把这些员工全部改造好了，再发奖金。”

老板期待的理想员工究竟是谁呢？首先，要具备孙悟空的潜质，然后再踏实一点，兼具沙僧的团队意识，也就是“升级版沙僧”，这才是一个完美的职场人。在职场上，通过工作不断的历练，需要提升的不仅仅只是工作能力，还有全局的意识，这样才能实现真正的进化。从普通职员到能力突出的职员是一种进步，从职员到高级管理人员再到成为老板，这才算是职场进化。

——摘自网络

温馨物业的一天

□文 / 王梦诗

编者按：

温馨物业，如她的名字一般，温暖人心，传递幸福，馨香四溢。一路走来，温馨物业人脚踏实地，创建幸福社区，弘扬社区文化，努力为业主创造健康舒适的生活环境。2013年，在温馨物业的努力下，丹桂园组团喜获湖南省物业管理优秀项目。而温馨物业人的兢兢业业，不为诸多荣誉，只为一句真心的承诺：全心全意为业主服务。



每日早晨各部门的会议都准时召开，只有安保部，在寒冷的冬季依旧坚持在大门口岗亭开早会。中队长说吹吹冷风大家都会更有精神



为保证小区治安防护力量，安保部定期组织安保员进行训练



丹桂园岗亭安保员主动帮业主搬东西，全心全意为业主服务



银杏园客户服务中心的贴心服务，获得业主的一致好评。瞧，银杏园客服中心主管熊礼娟正在细心地为业主服务。



工程部电工徐师傅每天都坚持前往空置房检查电路、电灯情况，发现问题及时解决



设施设备维修保养组领班姚立强对设备进行日常维护保养



为了让业主安心住回家，贴心的郑新建管家每日都去空置房屋查看，发现问题及时记录下来，并通知工程人员进行整改



今天天气不错，阿姨们干活起劲了，只穿着单薄的衣裳在打扫园区



结束了一天的工作，叔叔阿姨们脸上露出了浅浅的微笑。所有的努力只为建设美丽富基

创造
追求
社会
共同
价值
进步



富基实业集团
FUJI INDUSTRIAL GROUP