适应新常态 创造新业绩

约束在加剧，要素成本越来越高，经济发展必须走“转变发展方式、提质增效升级”的道路。从客观实际情况看，人口消费需求的多层次、多样化，需要更多的解决日常生产生活难题，形成了新产业新业态的产品和服务。从制度环境看，我国社会主义市场经济体制不断完善，引导和鼓励市场主体加快创新，促进创新要素在更广范围内加快流动。因此，大众创业、万众创新正在成为一种价值导向、一种生活方式、一种时代特征。

兴事发企业，作为传统型民营企业该怎么办？回顾兴事发创建的二十多年，分析集团发展的十年，我们走过了怎样的发展之路；想一想，未来十年，我们该何去何从。企业发展，我们首先要遵守国家的法规，然后领会国家的经济政策，采取符合国家政策、适应市场经济、满足客户需求的措施，不断完善企业内部管理体系。让广大员工特别是企业管理者，做什么事都能以客户和市场为导向，满足客户需求、适应市场变化。我们只有不断的提升员工的综合素质、提升企业的管理能力，一切从客户出发、从市场出发，以满足客户和市场需求为目标，适应市场、赢取市场，方能取得市场经济的主导地位。

四、要回顾艰辛历程，展望未来发展，切实找准企业自我革命的战略发展方向

兴事发人历经了27年艰苦创业，才有了今天的局面。在发展过程中，我们一是抓产品质量和品牌建设，二是在不断正确作企业资源，三是整合资源再投入。通过以上“三驾马车”的并驾齐驱，近些年公司抓住了一些商机，取得了一些发展，但认真总结和分析公司现状，企业管理不善的问题十分突出。

近十年来，兴事发企业只是在门窗行业做成了一个品牌。其它如房地产、商业、服务业等方面，品牌价值不高，市场并不认同。市场生存法则告诉我们，凡是不注重品牌，品质和服务的企业终将被淘汰。当前的社会现状是，一线品牌在赚钱、二线品牌在亏本，三线品牌在垫底。我们没有品牌影响力的产业，在市场难以取得主导权，将会很快失去生存空间。兴事发几千名员工辛勤工作结果就是陪旅门窗海的利润甚至亏损，判决未来和发展。实事求是的讲，集团在过去所取得的成绩很大程度依赖政策红利和市场提供的机会、机遇，但在面家体制和市场经济不断完善的今天，过去的政策红利已释放殆尽；而且随着市场的激烈竞争、好的机会、机遇更是一种奢望。面对如此严峻的市场形势，企业未来的发展之路在何方？企业如何应对越来越激烈的市场竞争？这是我们不得不深入思考的问题。

总的来说，集团发展方向是正确的，但在战略层面还需要作大的调整。当前，房地产市场需求趋于饱和，地产开发已呈现出“五高一低”趋势，即：地价成本高、人工成本高、材料成本高、管理成本高、营销成本高和销售利润低，房地产企业生存越来越艰难。熔阳本地上规模的房地产企业由过去的几十家到现在只剩几家，未来十年，兴事发企业将形成以“工业发展为主，服务产业、文旅产业为辅助”的发展新格局。我们要在工业和服务业中做出知名品牌，要在四川率先做出一个具有新时代特色的文旅品牌；利用品牌发展优势，公司聚力打造具有广泛影响力的知名品牌企业，这就是兴事发企业将要进行的内部思想革命的目的和意义！为了这次内部思想革命取得成效，集团将加大投入，宁可少赚一点钱，也要坚持走建品牌、攒品词之路。

五、要端正思想认识，增强发展信心，从思想转变上迈出企业自我革命第一步

前面我已强调，集团在发展过程中，也存在靠机会赚钱的情况；但现在时代变了，靠机会赚钱的时代已经一去不复返。我们必须坚决抛弃这些不合适宜的想法，坚定企业自我变革的决心，走创新实干之路。我们可以从淘宝、美团、滴滴等网络平台的形响力看出，一个观念陈旧、产品和服务质量均不受认可的企业将会随时面临生存危机。所以，广大员工特别是领导干部必须时刻保持头脑清醒，切实增强企业生存忧患意识，要紧紧抓住兴事发企业目前商存的机会和资源，深度思考、精心谋划，以自我革命的坚强勇气、整装再出发。

我们该企业发展、不仅仅是要建设一个更加强大的兴事发集团，更重要的是让企业发展成果惠及广大员工，确保员工“工作干好、收入稳定、理财投资”三驾马车稳步前行，切实增强员工的获得感、成就感、幸福感！下一步，兴事发企业要在房地产业和工业产业两大优质板块上，出台实实在在的激励政策。一是在房地产项目上，公司给员工留一点首付，鼓励员工投资，帮助大家抓住商机，教大家理财；二是在新开发项目上，公司拿出30%的股份，鼓励员工投资，将项目收益红利更多的分配给广大投资的员工。当然，集团也会出台房地产回购政策，在员工资金出现困难的时候，公司找同期银行利率对员工投资进行回购，最大限度降低员工投资风险。

“只要路是对的，就不要怕它远”，这句话与大家分享，一起共勉。让我们携起手来，上下齐心，共同努力，把我们的产品做成精品做成知名品牌，把我们的服务做成贴心服务，优质服务，把兴事发企业做成四川乃至全国更具影响力的知名企业。

集团董事长 邓德万

内部刊物 仅供交流

总第29期
2020年12月

兴事发报

主办 / 四川兴事发集团行政管理中心行政部 顾问 / 邓德万 勾爱民 主编 / 彭兴全 编辑 / 蒋宏羽

1 集团要闻

大家平时忙于工作，较少关注国家经济发展趋势和市场经营环境，对周边企业经营态势认识不深刻。为什么最近几年特别是今年，有很多民营企业陆续倒闭，其中不乏我们所熟知的企业，其至一些地级市的民营企业几乎全部经营困难、举步维艰。下面，结合集团运营实际，就进一步加强企业管理，谈几点体会与认识。

一、要关注国家发展，认清中国国情，学习国家治国理政的先进经验

做企业必须要了解当前国情。国家体制和国家发展方向等深层次问题。国家鼓励什么、支持什么、限制什么，必须要搞清楚。决不能与国家政策相抵触，决不能违背市场经济规律，否则企业将银危险。

上世纪六七十年代，在“农业学大寨、工业学大庆”号召下，大批国有企业成立；八十年代，联产承包责任制实施，农村出现大批剩余劳动力，由此乡镇企业异军突起；九十年代，在国家全民奔小康政策指引下，民营经济开始蓬勃发展。兴事发企业正是在这个时候创建。然而，也正是从九十年代开始，大批乡镇企、国有企业纷纷倒闭。这些企业为什么会倒闭？根本原因是国家由计划经济转变为市场经济，政策和市场环境都发生了重大变化，然而一些企业开不关注这些变化，仍然按计划经济模式去发展，不主动开拓市场，产品和服务缺乏创新，导致企业逐渐失去活力和竞争力，最后惨遭市场淘汰。近十多年来，网络购物、网上支付、网上交易等新兴产业迅猛发展，市场环境由线下转变为线上和线下共存，线上大于线下，而部分传统产业不注重转型升级，导致大批企业破产倒闭。特别是今年，受国际国内新冠疫情影响，民营企业破产倒闭形势进一步加剧。二十多年前的乡镇企业、国有企业倒闭、和近几年的国有企业、民营企业倒闭，虽然所处的时代环境不同，但归根到底还是企业缺乏创新，发展步伐落后于时代要求，不适应市场经济变化。

改革开放40多年来，国家法制体系不断健全，管理体制不断完善，社会经济飞速发展。特别是党的十八大以来，以习近平主席为核心的党中央多措并举，推进国家治理能力现代化、党的执政能力、国家的管控能力和执行能力得到空前提升。从近几年的能源、交通、水利等系列基础设施建设质量来看，几乎没有出现大的质量问题。国家都能做到这一点，作为一个企业，有什么理由做不到？四川东材科技集团股份有限公司（即绵阳以前的208厂）通过不断地创新，不断地自我完善，苦练内功、紧抓市场机遇，企业得到了快速发展和升级。这就是鲜明的例子，优秀的管理思维对企业是何等重要。

兴事发企业必须牢固树立危机意识，从国家治理现代化进程中学习先进经验，切实提高员工尤其是管理者对危机意识的认识和认知；提升企业的管理水平，唯有如此公司才能得以长久生存和发展。

二、要正视工作短板，增强危机意识，牢固树立“以客户为中心”的利他思维模式

当前，消费市场已由卖方市场转变为买方市场，即由以前的卖方主导市场转变为现在的以买方主导市场。一个企业要可持续发展，必须树立“以客户为中心”的利他思维模式。市场主体的浅薄，让很多不能主动适应和转变经营理念的企业，生存的机会越来越小。各行业大部分中小企业被实力强大、管理规范的企业集团兼并收购。如电视机行业，以前全国有几十个品牌，现在剩下为数不多的十来个品牌艰难的存活着。现在的电视机市场完全被具有个性化需求、高技术含量的智能化产品占领。房地产、电器销售等行业，如存非并观象更是如此。

再看看那些倒闭的企业，创建之初，无不是吸引了大批的社会精英和高层次人才。但在发展过程中，企业经营管理理念与时代发展脱节，企业被磨掉了冲劲、创新思维、进取动力不足，企业从量“进化”成平、最终企业和员工都失去了发展、前进的机会。

熔阳有些知名老字号餐饮企业，从客户认同超步到不认同，最后关门停业。主要原因就是产品老化，更新慢了，没有站在利地角度去改革创新。从市场大环境来看，兴事发企业的市场竞争力还十分薄弱，唯一拿得出手的就是“兴事发防盗门”，其它如房地产、商业、服务业都没有品质、没有品牌，更谈不上认同。在市场兼并整合浪潮下，兴事发企业面临前所未有的危机。

集团产业目前已表现出多个不适应市场需求的问题，供货期不上、服务投诉增多、安装质量打折扣等问题屡屡发生；从客户到员工多方面存在不满意，企业倒闭的危机正步步紧逼。

面对残酷的市场淘汰机制，兴事发企业要想生存发展，唯一的办法就是迅速在企业内部进行一次关键性的思想革命。我们要通过内部革命，将管理思维聚焦到市场主体和市场需求上来，牢固树立“以客户为中心”的利他思维模式，更多地站在客户的角度思考问题、解决问题。集团领导要思考如何带好员工、如何为员工谋福利、谋前程；企业要思考如何让利、方便客户；员工要思考如何才能让兴事发企业唤发生机与活力，再创辉煌。

三、要把握市场规律，奚合国家政策，努力探索新形势下企业可持续发展之路

企业不适应市场就会被淘汰，被淘汰的企业多了，市场经济也就迎来了新一轮洗牌。从现阶段发展情况看，我国经济发展进入新常态，传统增长动力在减弱，资源环境

适应新常态 创造新业绩

凝心聚力 夯实基础 鼓足干劲 再创佳绩

—— 兴事发集团2020年工作回顾暨2021年工作展望

集团总经理 勾爱民

律回春晖渐，万象始更新。2021年不期而至，时间悄翻开新的一页。过去的一年，是极不平凡的一年，新冠疫情肆虐，各行业不景气，经济形势低迷，企业生存多艰。面对危机，集团在董事长的正确领导下，主动适应新形势、新变化、新问题，调整思路、掌舵起局、校准方向；广大员工，立足岗位，健健康康，企业在危机中继续保持了稳健发展。

这一年，我们严防疫情保障运营。今年春节，疫情突发，集团领导及行管中心员工放弃休假，第一时间成立防控领导小组、物资保障组等机构，制定防控方案，周密部署疫情防控。各级行政部门严密排查员工及家属健康、活动情况，协调政府部门为员住在封闭管理村社、小区的500余名员工开具复工证明，集团于2月3日顺利实现复工复产。为保障防疫需要，集团物资保障组搜罗多地多个公司，采购口罩3.3万只、额温枪43支、消毒液2.8吨、酒精2.3吨，解决了燃眉之急。各单位采取OA、微信、电话、宣传单等形式下发防疫要求，防控知识，严格落实员工体温检测、防疫消杀、佩戴口罩等措施。严防疫情传播。针对疫情期间，额温枪次高、手工测温效率低的实际，集团仅用27天成功研发定型红外智慧测温门并量产投放市场，产品获得了四川省经信厅、科技厅等部门以及广大用户的高度认可，人民日报、四川新闻网、熔阳电视台等10余家媒体进行了深度报道。在做好自身防疫同时，集团向熔阳市红十字会捐款100万元，向游仙区新桥镇、仙鹤镇捐赠酒精1000公斤、消毒液1000公斤、口罩5000个，以实际行动彰显了企业责任担当。

这一年，我们齐心协力完成搬迁。新年伊始，集团上下围绕搬迁，各负其责，密切协同，厂区建设、新办公楼装修等工作紧锣密鼓推进。4月份，门窗公司一、二、三厂陆续启动搬迁，装备物资运输、机械安装调试、园区形象打造、运行秩序规范、保障难题破解、门窗生产销售等系列工作有条不紊、仅用5个月，厂区完成搬迁定置，生产运营恢复常态。12月，集团总部及各驻场公司，仅用3天时间，办公楼修休搬迁完成，两次搬迁，组织严密，10余万吨装备物资转运和重新布设，高效、安全、无事故；3000余名员工，顾全大局，不讲条件，积极克服上下游衔接运、生活成本高等实际困难，心系企业，努力工作，关键时候展现了作为。

这一年，我们狠抓运营力保回款。面对疫情、搬迁带的不利因素，集团上下想尽一切办法排除困扰，保生产、保运营、保回款。房建板块，御府花园、东湖融城、嘉荣江景城等项目顺利实现开盘；铝合公馆、江岸公馆、龙溪谷C区、京北中央公园二期按期交付；孔雀公园10区、柳翠湾一期、铝业华府等项目做计划节点推进；公园华府、御龙花园完成规划设计，进入土方开挖、投资板块，内蒙古鑫润置业广场、郑州中科西奥电梯产业园等项目顺利开工建设；文旅板块，康百万丝路文化城项目顺利启动；工业板块，门窗公司、科建公司抓质量、促销售、保回款，全体员工上下一心、共度难关。九华、园林、物业、商贸、粮油、鑫辉企等公司，立足主责主业，开足马力，积极服务于集团各个产业，展现了作为；集团行管中心等部门加强对外协调，为集团争取各类费用及经费减免达1亿多元。全年，集团所属企业在各类不利因素的影响下，全年实现回款近30亿元。

这一年，我们多措并举强化管理。针对管理“短板”，集团打出了强化企业管理组合拳，制度建设、四个管理平台搭建、基础管理提升、“四清、两晒、一查找”和工作作风整顿等系列活动贯穿全年，一环扣一环。据不完全统计，今年集团各级修订、新增各类制度规定300余项；召开各类会议700余个，安排部署任务2万余项。集团总部及各单位提同、月、季、半年等节点，定期不定期开展检查考核共计1300余次，考核工作未完成责任人1500余人次，通过各类管理措施的综合应用，制度不落实、工作不落实、差错失误频发等问题，得到了较好地纠治。

在看到成绩的同时，我们也必须清醒的认识到，当前集团管理与新形势新发展还不适应、核心人才短缺、工作责任心缺失、工作质效不高、产品质量通病突出、服务质量上不去等问题还不同程度存在。一定程度上制约了企业又好又快发展。2021年，既是充满机遇的一年，也是面临挑战的一年。所谓的机遇，就是集团2020年虽然因放目标未实现预期，但是今年的努力为来年的发展奠定了坚实的基础。集团发展有项目、有抓手、目标和方向都很明确，预期前景很好；所谓的挑战，就是市场行情多变，产业结构政策调整，集团摊子大、投入大、开销大。如果没有全体员工同心协力，没有良好业绩作支撑，收支不平衡，企业就可能会出现资时性经营困难，必须引起我们的高度重视。

新的一年，我们要强化战略布局。2020年，集团制定了《2021年至2030年战略发战规划》，并已多次研讨，四大产业发展目标和方向已经明晰。2021年，集团要进一步强化顶层设计，围绕四大产业特别是优势产业、新兴产业如何落地，把战略规划做细做实，提前布局，抢占先机为集团未来发展找好新的基石，确保企业长远可持续发展。

新的一年，我们要强化生产运营。要坚持以“客户为中心、效益为中心”，进一步优化工业企业生产运营模式，强化房产开发质量、进度与销售，加大文旅项目研究探索与投资力度，做好传统产业、做大优势产业、培育新兴产业。2021年，住房总销售套数要达到5000套以上。门窗战略业务要深入拓展，特别是万科、保利、中海、中海等坚决保障年度回款目标的实现，确保集团销售回款再创新高。

新的一年，我们要强化项目推进。必须把“工匠精神”和“精品工程意识”贯穿到工程建设始终，精心组织施工，坚决抓好建筑质量通病防治，确保项目建设品质。御景湾、孔雀公园A、B区要实现交房；东湖融城创客空间、公园华府、御龙花园一批次、内蒙古鑫润置业广场1#至4#楼要实现开盘销售；御府花园、铝业华府、东湖融城创客联盟、郑州中科西奥电梯产业园办公楼、4#厂房和试验塔要完成主体施工；翡翠江景城一期一批次、康百万丝路文化城一期商业二批次和本世界要实现主体封顶；京北中央公园各批次按开发总进度推进。

新的一年，我们要强化企业管理。管理水远在路上。集团各级要善于学习借鉴优秀企业管理经验，创新管理模式和手段，着眼管理“短板”，体系化推进集团制度建设，确保制度建设全覆盖、制度实用、管用、好用。要进一步强化制度执行，工作落实检查考核和工作差错失误问责力度，确保企业顺畅、高效运转。要围绕降本增效、一方面要进一步加强与政府部门的沟通对接，做好经费、政策、资源的争取，另一方面要严控内部行政性消耗和生产运营环节费用开支，通过外部开源、内部节流等措施，减轻企业运行压力。

新的一年，我们要强化团队建设。要着眼扁平化管理，进一步优化集团总部及各公司内设组织架构和人力资源配置，精简冗余机构和人员，理顺内部运行秩序。要采取内部培养、外部引进、人才共享、工资福利保障等配套措施，加强人才储备、尊重人才、吸引人才、留住人才、用好人才，为集干事、会经营、能力强、业绩好的员工提供更加广阔的发展空间，得到更多的实惠。

新的一年，我们要强化改革创新。思路决定出路。历史证明，没有创新意识、创新人才和创新能力的企业，终将被淘汰。新的一年，我们要围绕技术创新、产品创新、管理创新、服务创新等，大力开展企业创新活动，组织“金点子、好办法”征集，充分发挥广大员工的主观能动性，增强员工的创新意识、创新思维和创新能力，为企业发展注入新活力。

新的一年，我们要强化品牌建设。要持续强化各级领导的品牌意识，树立品牌思维，带领企业走专业化、品牌化的发展道路。要将集团《品牌建设实施方案》中确定的任务进行有效分解，纳入各单位年度目标责任书，落实好品牌建设经费保障、人才保障、有序推进品牌建设工作落实，切实提高“兴事发”品牌的社会知名度、市场美誉度、消费者忠诚度，提升产品市场竞争能力，增强企业综合实力。

路再远、行则必至；事再难、做则必成。只要我们坚信这个道理，在集团董事长的正确带领下，在全体员工的团结一心、共同努力下，2021年兴事发集团一定会取得更加辉煌的业绩！

集团总经理 勾爱民

2020年活动剪影

项目开盘、开工仪式

康百万项目开工仪式实拍图

内蒙古鑫润置业广场项目开工仪式

翡翠江景城开盘活动

御府花园开盘活动

东湖融城开盘活动

集团搬迁

集团新办公楼

五里梁现代科技产业园

集团搬迁

门窗公司搬迁

2020年半年总结大会

2020年党课培训

2020年工作作风整顿总动大会

2020年十冠开始仪式

2020年红外智慧测温门研发