

军旅企业

指导单位:中国君仁爱心工程协会 军旅企业发展研究工作委员会

战略合作:河南军臣投资担保有限公司 兴邦伟业(北京)投资有限公司

从放弃军队优厚待遇到步入商海,投身中国房地产;从当初携华远品牌与亲密合作6年之久的资本方缘分尽飞,到后来的卷土重来,带领华远以迅速壮大的资本规模和咄咄逼人的战略布局再一次立足于中国地产界前沿,任志强给人留下的印象已不仅仅是我行我素那样简单了。而“任人评说”,是致力于探索房地产市场规则的任志强对于一切评论所抱持的态度。

“任大炮”和他的地产“军营”

■ 任鸽

在地产圈里,任志强不仅是一个优秀的地产商,同时又是一个研究地产理论的“学者”和规范行业标准的“卫道者”。在政府官员的眼中,任志强是一个让人“头痛”的地产商,但是在讨论有关政策和法规的时候,任志强却常常成为“座上客”。在同行的眼中,任志强是“一边想着自己一边想着国家”,无论在全国任何地方的研讨会,还是座谈会,任志强总能讲出令人叹服的观点。

军人不变的气质

任志强18岁参军,从小小兵到官至参谋长,他在12年的行伍生涯中立下1次二等功和6次三等功,此外还落下一个“鸡肋”的绰号。

有一次他们团接到通知,说上级不久要来团里考核,时任参谋的任志强承担了修理靶场的任务。接到任务后,任志强带领战友们开干了,可副团长此时却带着优秀连队过来,想临时增加一堂打靶课。这本就是一件芝麻粒大的事,况且副团长亲自出面了。照理说,身为小参谋的任志强只能是做个顺水人情了。

可出人意料的是,任志强竟然很不知趣地伸手拦住了这位副团长,义正词严地说:“首长,今天不行!”

“不行?”副团长以为自己听错了,反问了一句。

“是的,首长!”任志强站的笔直,回答的干脆利落。

“为什么?”副团长有点恼火。“因为靶场还没修好,目前还不能使用。”任志强如实回答。

“我们就是临时训练一天,这没修好的靶场也可以用嘛。”副团长以为任志强是说目前靶场条件比较差,不能满足训练的要求呢。

“还是不行。我是负责靶场的维修任务的,必须保证在指定工期内完成领导下达的任务!”任志强的态度有点强硬。

“有什么不行的?我就借用你这地方一天,能耽误你什么工期啊?”当着这么多下属的面,副团长的声音提高了几度。

任志强的战友们都为他捏了一把汗。但大家都知道他的倔脾气,因此谁也没上劝。

“报告首长,真的不行!如果今天让你进来打了,等明天别的连队也要来打,我们就没有理由阻止了。这样一来,我们的工期肯定会被拖延,这个责任我承担不起。”任志强据理力争,丝毫没有退让的样子。

“你,好你的任志强!”副团长很生气,但又找不到什么理由来发火。就这样,任志强当着个连战士的面把副团长轰了回去。

这事最终传到了团长耳中,团长听后大笑,为此给任志强起了个绰号:鸡肋。听到这一绰号后,任志强竟然觉得“鸡肋”这个说法实在适合自己,他还特地找人把这两字用毛笔大大地写在纸上,贴到宿舍的墙上。

结果有一天,团长巡视宿舍时发现了这一纸条,大怒,当场撕掉,还外加上一顿痛骂任志强。

可是任志强却一直有自己的想法,不被外界所干涉。

任志强在部队学的就是工程建筑,干的是“打坑道”,盖房子的经验比别人还是要多一些的。

从任志强的一个奖状里,可以看到他曾经获得全军战壕设计优秀工程,在今天看来也就是房地产测量方面的一个奖。可你千万别小看这个奖,冥冥之中任志强就与房地产结下了不解之缘。

1981年任志强最后一次立功,可出乎意料,当他回到家中向父亲报喜时父亲却并没有表扬他,而是非常不屑一顾地说:你立个破功吹什么,我像你这么大的时候已经当了很大的官了。

任志强听到这句话时,愣了许久没回过神来。要说他在部队的表现不能说不优秀了,可为什么他奋斗了十几年,才取得了一个令父亲不屑一顾的成就呢?任志强被狠狠地刺激了一下。他知道,以他“鸡肋”的性格,他在部队永远也无法超过父亲在战争年代的提升速度,于是他决定离开部队。



王利博制图

队。也是从那时起,任志强的心就平静地像一潭死水,不再希望以获取奖励来证明自己所付出的努力了。

最终,任志强选择进了北京的一家青年服务社,开始下海经商。

地产界的“军营”

复员后下海的任志强走上了和他的许多战友们不同的道路。对当时刚刚走进改革开放的中国人来说,“市场经济”只能算作一个陌生的新事物。

凭着对这个新事物自信十足的理解,不愿服从命令的任志强1984年进入房地产市场,便很快把北京市西城区建委的一个三产公司带进了北京房地产行业的第一梯队,也使自己成为年收入过百万元的总裁。

2001年秋,任志强离开了这个房地产公司,并转让了所持全部股份。那时候,任志强除了“华远”品牌之外一无所有,“房屋一间,地无一陇”,成为名副其实的光杆司令。时隔不久,一个名为“华远新时代”的地产公司在任志强的统领下,重新树起大旗。

2001年12月30日,二次创业的任志强,以北京市华远新时代房地产开发有限公司的身份亮相于地产界,注册资本为3亿元;2002年10月,“新华远”两个月募集2亿元,公司完成增资扩股,股本扩张了60%,超过5亿元。公司资产增加了4倍,超过12亿元。至此,华远新时代初步完成了公司蓄势待发的战略布局。海润国际公寓首先作为华远地产的代表向市场证明了华远的存在,其后与京泰集团、首旅集团、首创集团以及国际知名的嘉里集团、汉斯集团共同建立了企业之间的投资战略联盟和资本组合,通过合作、兼并、收购和自筹建立了7个关联及项目公司。随后华远地产和首旅华远推出了包括CBD地区的华远·尚都国际、中关村的华远·盈都国际等多个新项目,开工面积将超过80万平方米。与此同时,任志强还与潘石屹及京泰集团正着手运作北京物流港等大型项目。

2003年1月13日,任志强旗下华远新时代正式更名为华远地产。短短一年华远新时代公司资产增加了三四倍,如此高速度的推进成果尚无先例。

谈及军旅生涯,任志强自认为军旅生涯的收获之一就是让他养成了一种革命英雄主义精神,而这种英雄主义精神让他在以后的创业中有了无往不胜的勇气;另一方面,在任志强看来,早年在部队中担任军事参谋时系统指挥的学习有助于他今天的企业管理。

也正正是因为接受过军队的锤炼,加上对部队的特殊感情,任志强在进入房地产业之后愿意优先聘用复转军人。

事实上,在任志强的公司里,复员、转业军人有130多人,曾经占到公司总人数的1/3。公司也被打上了军队的某些烙印,在执行的过程中确实有一套铁的制度。

任志强认为,军队有严格的纪律和管理,将军队作风带到企业的管理系统,有益于企业的发展。如今华远集团的党委成员大多是军人出身而被称为“地产界的军营”。

这种敢作敢为的军人作风在任志强身上也随处可见。从2004年国家进行宏观调控以来,任志强不断以万言书的形式发表自己的意见。2004年,央行对房地产出台文件时,他写了一篇;2005年,中央开始针对房地产业正式出台“国八条”时,他又写了一篇;针对央行的房地产金融报告,任志强再次挥笔写下万言。

以任志强的智商和阅历,岂能年过半百还“愤青”?任志强又有什么时候真的“愤青”过呢?其雷厉风行和言论频发的背后,隐藏着什么样的动机呢?有人说,从他一贯的表现和作风来看,这当属于“老谋深算”。

对此,任志强却说这是军人身份使然。“作为一个曾经是作战参谋的军人,我总习惯在开战之前先分析敌情、我情,用图上作业的方式布置双方的对阵,估计各种可能出现的不利情况之后,确定自己的战略和主攻的方向”。

企业社会责任的呼唤

作为华远的老总,任志强认为真正能体现企业公民的社会责任的恰恰是企业对消费者权益的保护。

几年前,华远就开始进行了企业自我约束的规则制定,先于2001年经北京市建委批准,进行了各种质量保证与履约保证的由第三方担保的活动。这在国外是成熟的案例,但在国内则是华远的首创。同样在几年之前,华远经北京市国土资源与房屋管理局批准,开始了建筑物区分的研究,并在华远2002年之后的所有项目中推广了对消费者购买零散物业的物业权力分配的试点。华远所执行的业权分配就是在建筑物销售之前向消费者说清楚,小区使用之后的任何收益,扣除税金与管理成本之后,全部利润归业主所有,并按业权比例分配可冲抵第二年的物业管理费用。这样充分保护了消费者应得的权利。

任志强认为,真正的企业社会责任首先在于做好一个企业分内应做的事,这是最起码的社会责任。这里包括在国家没有法律规定与约束的制度环境条件下,企业能先于法律出台之前,自觉地用企业实践建立有利于市场发展的规则,并推动社会的立法,让更多的企业通过华远市场规则中的领跑行为树立起行业的旗帜与规则,用实际的行为约束建立中国的信任体系。真正保护消费者的权益,让企业的盈利来得干干净净,少给社会留下遗憾。

当华远率先向社会推出全方位的实行履约担保制度和建筑物区分业权制度时,并没有成为新闻的焦点,也不被媒体与社会所关注,但当这两项制度逐步变成政府的法律或法规时,全社会都不得不承认任志强作为企业战略家的眼光,不得不承认

华远在真正地承担起企业的社会责任。

法学硕士的理性

“在法和理的问题上,伟人与一般人的不同在于,伟人讲的是合理不合法,而一般人讲的是合法不一定合理。”

任志强酷爱读书,自学能力很强。在他的办公室里有一面书橱,里面装着古今中外各行各业的书。他自称从十几年前就给自己定下规矩,每天最少要读6万字的书,一直坚持到今天。

任志强在自己的论坛上谈道,作为一位法学硕士,他具有“坚实的理论功底、丰富的实践经验、超前的思维、出色的指挥能力,同时能突破常规、富于独创,善于解决疑难问题,充分体现了企业家的优秀素质”。是的,任志强的文字具有很专业的水准,论与据皆鲜明生动,丝丝入扣,结构极其严谨,这一切得益于他对政策与法律的钻研。

华远是中国第一家也是唯一一家在房地产销售中实行了“业权”分配制度的企业,华远的“业权”分配制度解决的恰恰是《物权法》中“业主的建筑物区分所有权”一章中所要界定与解决的问题。华远所实行的“业权”分配制度是用契约的方式在中国有立法之前,按照市场经济的原则自觉地维护财产权利的平等,让制度变得更为合理而确定的,也因此被全国消协评为最充分保护消费者利益和信得过企业。

任志强指出,在法和理的问题上,伟人与一般人的不同在于,伟人是认为合理的时候可以没有法,不合理就要改变法。他讲的是合理不合法,而一般人讲的是合法不一定合理,当合理而不合法时,伟人们会用各种手段、方式去修改法律,并使法律修改的更加合理,让合理不合法的事变成合法又合理的事。《物权法》就是让过去合法但不合理的对私有产权的保护变得合理合法了。

河南军臣投资担保有限公司

军臣

62686268

地址:牡丹广场金源国际C座15楼

64390587 61616199
64889280 63628200

评说任志强:成功的七项品质

当任志强成为房地产大鳄时,有好事者追述他在部队的生活,认为那过去的12年让任志强具备了成功者的7个品质。

品质一:嗓门大。

要问京城房地产界谁的嗓门最大,任志强当之无愧。这大嗓门估计是在部队当兵时练就的。那时条件艰苦,交通基本靠走,通讯基本靠吼。当过参谋的任志强,经常在训练场上喊口号操练,于是练就了一副大嗓子。另外,在野战部队那种豪迈的气氛中,嗓门大也是一个普遍的特征,正如《亮剑》里所说的“嗷嗷叫的部队”。

品质二:爱说、能说。

任志强“爱说”。大大小小的房地产会议或论坛,总能看到任志强的身影。没有任志强参加的房地产论坛,多少欠一点热闹。任志强不仅“爱说”,还很“能说”。任志强发言时似乎从不觉得累。要想打断他的讲话很不容易,他的语流总像湍急的河水一样奔涌而下;想要驳倒他也不容易,他甚至可以用10年前的某部法规的某个章节为证,作为法学硕士,他当然具备律师的口才和学识。他还有个优点,就是他的任氏理论,虽招无定式,但住住都能自圆其说。

品质三:爱写、能写。

任志强“爱写”,也“能写”。据说某记者去采访任志强的时候,至少两次看到他正在办公室用笔写字而不是用电脑打字,写字台和窗台上也堆满摊开的书本。

有的地产大腕能写,是写些与地产无关的内容,比如吟诗作画、写点小说散文什么的,可任志强不一样,他是非常的敬业而且专业,要写就写跟地产有关的政策,任志强在动嘴评说之余,总会挥起胳膊,写下少则数千字、动辄万言的文字,而且绝不由他人代笔。这一点我们已经在各大媒体上领教很多,前不久任志强不就为“国八条”写下了洋洋洒洒的25000字吗?

品质四:马力足。

有人说,任志强是一部厚重而马力十足的老爷车,总是轰隆隆直往前冲。他虽已年过半百,但依然干劲十足,很有爆发力。“国八条”出台以后,地产商虽都暗暗叫苦,可是他却却不偷着呻吟,写上几万字据理力争,颇有点楼市斗士的感觉。若有人问,廉颇老矣,尚能饭否?想必任志强一定会拍案而起。

品质五:不向世俗低头。

任志强向来语不惊人死不休,一句“房子只是卖给富人的”惹怒了广大购房者,可他依然抱着这个理论不放手,孤军作战,还承认自己是“富人”。其实,这话只是说得太过直白了些。商人就要在商言商,大家都知道富人的钱好赚,如果他先考虑穷人可能就赚不到钱,穷人何时才买得起商品房啊?所以说,商品房市场其实是富人的游戏,最富的人买豪宅,小富的人买普通商品房,工薪阶层买经济适用房,穷人只好去住廉租房。这个规律谁否认也不行。

品质六:强硬。

任志强被人称做“地产教父”。任志强的教父头衔不是上帝授予的,不是自封的,也不是“决战沙场”赢回来的,而是以雄厚的实力和出众的名望,由媒体和诸多业内人士一致投票选举出来的。任志强从事房地产行业时间比较长,诸如业权分配、质量担保等很多新概念都是由任志强率领的华远率先提出来的。2004年,任志强率领下的华远地产,还集结全国工商联住宅产业商会、中城联盟、万通地产、北京城市开发集团和优博展览公司等6家单位共同出资组建了REICO工作室,并以此工作室的名义,编著了一本“近20年来我国房地产业发展史上第一次”由行业中人自行发起的行业研究报告,史称《2004年中国房地产市场年度报告》。

品质七:自信。

就像任志强撰写的书名一样——《任人评说》、《任我评说》,任志强具有绝对的自信。很多人把这句话当做座右铭,“走自己的路,让别人说去吧”。很显然,任志强也是如此。能做到任人评说、任我评说、我行我素,需要超乎常人的自信。风雨欲来风满楼,即使得罪了全世界,任志强仍然能闲庭信步,坚持自己的想法,这种自信是值得大家学习的。