

# 碧桂园新闻

COUNTRY GARDEN

2012年12月24日 星期一 第5期 战略发展部主办 内部资料

## 企业使命

希望社会因我们的存在而变得愈加美好

## 核心价值观

我们要做有责任心有社会责任感的企业

责任编辑:范希蕊 美术编辑:孟晓桐

# 亚洲魅力所在 马来西亚首相见证新山项目签约

日前,碧桂园正式宣布购入马来西亚柔佛州新山金海湾项目,并于12月4日在新山金海湾会议中心举行土地买卖签约仪式。马来西亚首相拿督斯里纳吉、柔佛州州长兼督督阿都干尼及中国驻马来西亚大使余晋堂等贵宾出席,集团董事长杨国强、总裁莫斌等高层领导出席签约仪式。

## 大马首相见证,碧桂园打造滨海高端项目

马来西亚首相拿督斯里纳吉表示,在政府努力推动下,为大马依斯干达特区带来巨大及美好的投资商机。对于碧桂园进驻马来西亚投资表示欢迎,柔佛州州长兼督督阿都干尼指出,州政府将与各机构合作发展占地200亩的丹戎布蒂里滨海区,打造成为全新新山,并与新山中心旧城区连接,带动依斯干达特区发展。他呼吁地主和发展公司互相配合,以达到双赢局面。

中国驻马来西亚大使余晋堂在记者会上指出,这是碧桂园在大马的第三个投资项目,碧桂园的进驻有望吸引更多中国企业投资大马,符合中国正在推行的“走出去”政策,我们鼓励中国商家投资海外。

签约仪式上,集团副总裁莫斌代表公司发言,莫斌感谢马来西亚政府、商界、媒体一直以来对碧桂园的支持,并表示新山金海湾

项目选址在马来西亚政府大力推进的依斯干达特区核心地带,将会是我们2013年海外市场重点打造的重点项目之一。碧桂园-金海湾项目相信会是依斯干达地区独一无二的高端商住一体的滨海项目。

## 依托经济特区,打造新加坡后花园

新山金海湾项目碧桂园在马来西亚发展的第三个项目,选址依斯干达经济特区最美丽的海岸线——金海湾。依斯干达经济特区发展计划是马来西亚境内最庞大的发展计划,受到马来西亚政府高度关注。而新山还被确定为可以实行智能快速过关卡的首批自由出入区,以吸引外国公司特别是新加坡公司在依斯干达设立办事机构。

新山与新加坡的地理位置关系就好比中国的深圳与香港,是依斯干达经济特区的重要组成部分,陆路交通方便,发展潜力巨大。碧桂园金海湾项目将建设为滨海商住综合体,打造新加坡后花园。项目拥有新山最美丽的海岸线,与新加坡仅有新柔佛之隔,堤长约1600公尺,同时距离新山关口及新山市中心仅5公里,预计此地将成为新山未来金融中心及核心商圈。项目内规划建设景观会所及商业街、大型商业体,引入园艺艺术的现代园林设计,打造海边主题花园;24



签约仪式现场(第二排中间为马来西亚首相拿督斯里纳吉)

小时安保,苑区视频监控,组建专业物业服务团队;打造金海湾独一无二的滨海高尚居住-社区区。碧桂园把“五星级居住生活理念”带到新山。

## 亚洲魅力所在,2013年三盘齐发

碧桂园自2012年初进驻马来西亚后,不到一年的时间已确定在马来西亚发展三个大型项目。马来西亚以“亚洲魅力所在”

的美誉名于世,这里环境优美,气候宜人,是名副其实的旅游度假胜地。另一方面,随着马中经贸往来日趋频繁,两经贸发展的双赢格局促使我们更有信心将碧桂园国际品牌的第一站立足于马来西亚。

2013年,碧桂园计划三盘齐发,包括在吉隆坡周边的两个大型别墅项目——加影碧桂园及万茂碧桂园,以及滨海商住综合体新山金海湾。碧桂园计划在马来西亚长远发展,让更多马来西亚人住进“五星级的家”。

# 碧桂园20周年社区庆典暨首届睦邻文化节盛大举行

12月16日晚,“幸福感恩一路有你”——碧桂园20周年社区庆典暨首届睦邻文化节在广州凤凰城酒店隆重举行。来自碧桂园众多楼盘的近千名业主欢聚一堂,欣赏碧桂园业主们自编自导的精彩节目,促进业主间的文化交流。建设部原总经济师、现中国物业管理协会会长谢家荣女士、碧桂园董事局主席杨国强先生、董事长莫斌、张勇

平女士、总裁助理兼客户关系中心负责人孙淑忠先生、广东碧桂园物业服务公司总经理李长江先生等领导在活动现场致辞。另外,来自碧桂园物业服务公司的同事、碧桂园凤凰城中英文学校的师生以及东北、内蒙、安徽、湖南等区域的业主代表出席了活动。

2012年,碧桂园“二十弱冠”,独具特色的碧桂园家园模式引领新生活潮流。为进一步弘扬家园模式中“和谐幸福、睦邻友好”的社区文化理念,碧桂园集团特别主办了这一场盛大庆典。当天晚上,精彩表演纷呈,台上表演业主涵盖了各个年龄层,无论是白发苍苍的老业主,脸上写满稚气的孩子们,还是活力四射的年轻人,他们都在用心书写着碧桂园社区的故事。(详见本报第三版)

而有效的分析,对2012年各项目运营情况进行了回顾总结,并对2013年的项目经营提出了具体目标要求、任务分解。集团董事局主席杨国强、集团总裁莫斌、执行董事杨二珠、执行董事杨永潮等集团领导听取了各地区总裁和项目经理的汇报,并做出了指导。集团各职能部门、下属公司负责人及其代表出席了会议。(详见本报第二版)



建设部原总经济师、中国物业管理协会会长谢家荣女士为晚会致辞

# 集团2013年年度经营分析会顺利召开

12月10日到12月19日,集团2013年年度经营分析会在佛山总部召开。此前的11月27、28日和12月3、4日董事局主席杨国强、总裁莫斌已在湖北区域和马来西亚区域召开了

这两个区域的年度经营分析会。此次会议,是在集团2012年度目标提前完成,以及2013年目标确立的大背景下召开的一次全面分析会。集团对各区域126个在开发项目进行了深入

而有效的分析,对2012年各项目运营情况进行了回顾总结,并对2013年的项目经营提出了具体目标要求、任务分解。集团董事局主席杨国强、集团总裁莫斌、执行董事杨二珠、执行董事杨永潮等集团领导听取了各地区总裁和项目经理的汇报,并做出了指导。集团各职能部门、下属公司负责人及其代表出席了会议。(详见本报第二版)

董事杨永潮等集团领导听取了各地区总裁和项目经理的汇报,并做出了指导。集团各职能部门、下属公司负责人及其代表出席了会议。(详见本报第二版)

## 凤凰社评

### 站在更高的起点

不论2012年有多少的精彩和不舍,我们即将迎来“新生”的2013年。截至2012年12月4日,集团已顺利完成全年430亿元人民币的合同销售目标。今年前十一个月,集团共实现合同销售金额约420.9亿元,合同销售建筑面积约684万平方米,另外截至11月30日还有约43.4亿元已认购未签约的面积,业绩再创历史新高。

回顾这一年,虽然全行业面临经济下行,楼市调控持续深化等现状,但我们始终围绕董事局主席杨国强“在严峻的调控政策下,最重要是自身如何适应目前的国家政策和环境,做得最好,提高自己的竞争力;在危机中,有‘危’就有‘机’,在房产产

冬中,必有我们的机会”这一战略思想在发展的这一年,我们通过持续提升物业管理品质,抓“区域建设、营销管理、财务管理、前期策划”,推进“标准化及流程优化”,审时度势进入新市场,“成就共享计划”落地等措施,真正实现了“稳中求进”这一年度目标。

与此同时,2012年我们还迎来了集团成立二十周年、上市五周年以及旗下标杆项目广州凤凰城开盘十周年、重要公益项目国华纪念中学十周年及仲明助学金十

五周年等一系列重要纪念节点。伴随这些节点的一系列的活动,或多或少都让我们在这2012年这一普通年份,增加了一些值得记忆的日子。从而进一步丰富了“企业文化建设年”这一主题,提升企业凝聚力。

“继父道虽短,而今逐步从头条”——碧桂园上这一切,或者往前回顾二十年,我们站在了更高的起点。

在刚刚结束的中央经济会议上,将“城镇化”列为明年经济工作的重点。会议说,城镇化是我国现代化建设的历史任务,也是扩大内需的最大潜力所在,要围绕提高城镇化质量,因势利导、趋利避害,积极引导城镇化健康发展。事实上,作为“城镇化建设的先行者”,二十年来,碧桂园始终围绕这一主题积极发展。对这一点,杨主席一直有着清醒的认识,正如他在清华大学百年校庆上演讲时提到,“未来中国城镇化建设不应该只是拆大饼式,而应该是卫星城模式的发展”。这也是我们未来的方向——碧桂园的事业是在为建设更美好中国而努力。

“明天从现在开始”,正如杨主席在11月高管会上提出的,站在更高起点的碧桂园,让我们有理由相信,未来会更好。

加油2013,加油碧桂园!

# 美丽碧桂园 图强 2013

## ——集团 2013 年年度经营分析会顺利召开

12月10日到12月19日,集团2013年年度经营分析会在佛山总部召开。此前的11月27、28日和12月3、4日分别在湖北区域和马来西亚区域分别召开了区域的经营分析会。至此,通过召开分析会,集团已对各区域的126个在开发项目进行了全面的分析,对2012年集团的项目进行了回顾总结,并对2013年的项目经营提出了目标要求。集团董事长主席杨国强、集团总裁莫斌、集团董事杨二珠、执行总裁杨永潮等听取了各区域总裁和项目总经理的汇报,并做出了指导。集团各职能部门、下属公司负责人及其代表出席了会议。

本次经营分析会是集团首次年度经营分析会,由运营中心牵头组织。今年年中召开的半年经营分析会已为本次会议的召开开了一个好头,因此会议的进程推进非常顺利。综合会议情况,集团在2012年取得了不俗的成绩,在即将到来的2013年,集团将继续落实区域做优做强的发展思路,在各个区域打造美丽碧桂园,为社会奉献更多优质人居产品,积极为推进城镇化的健康发展贡献力量。

### 区域继续做实做强

从各区域反馈的经营数据来看,在集团上下的一致努力下,已经完成年度430亿的销售目标。广清区域、江中区域等传统强区延续强劲势头,为年度销售目标的完成贡献巨大。同时,湖北区域、东北区域、南京区域、湘渝区域及苏皖区域也异军突起。皖南区域、天津区域、杭州区域、内蒙古区域继续深耕当地市场,实现品牌落地生根的同时,销售节节攀升。广东省内的总办办区域、粤北区域、佛山区域、莞深区域、粤东区域、粤西区域和肇庆区域继续书写“快速开发、快速销售”的传奇,几乎在当地市场占半壁江山。

今年,碧桂园正式进军甘肃、河南、福建、江西、四川等省份,至此,集团已在全国20个省、市、自治区实现布局,而马来西亚区域在原两个项目的基础上,今年也再添新项目,向外界宣告“不仅是一次走出去的尝试”,而是中国民营企业“走出去,谋发展”的一次战略性布局。



集团 2013 年年度经营分析会召开现场

各区域还涌现出了许多质量和销售双丰收的项目。如总裁办区域十里银滩项目、广清区域天玺湾项目、莞深区域观澜项目不断创造神奇,成为各项目学习效仿的榜样。

本着区域做优做强的思路,此次会议的中心议题除了项目经营分析,还增加了成就共享的股权激励议题。从提交的汇报数据看,根据《成就共享计划激励制度》,许多项目都有可能获得数十万到数十万不等的股权激励。据反映,成就共享计划的提出,给各项目的同事带来了巨大的信心,他们纷纷表示,这不仅充分体现了集团对员工的责任心,也体现了集团长

期发展,做百年企业的决心和信心。杨国强主席在会上表示,未来碧桂园会聚集更多优秀的人才,他们的组织能力和管理能力都要非常突出,他们也应该获得丰厚的回报。

### 打造美丽碧桂园

根据会议精神,集团对各项项目提出了更高的要求。首先在产品品质上,要求项目必须严把质量关,不能做任何的偷工减料。碧桂园的产品不仅要获得大众的认同,也要经受得住专业的考验。有条件的,如长高或威斯城高层项目,可以争取“鲁班奖”等高层次的专业奖项。其次,在园林的营造方面,要体现园林的艺术感和层次感,要追求完美的开放条件才能开放。再次,会议强调,碧桂园的高层洋房产品已经实现了精装修交付,实现了“拎包入住”。集团设计部门要在园区的管沟、户型和装修设计上,开发更多适合社区发展和客户个性化需求的产品。

打造美丽碧桂园,不仅要努力为员工创造美好生活的条件,也要为他们提供良好的工作环境。因此,会议提出,碧桂园项目的配套设施不能落后于销售产品,社区内的休闲空间、儿童活动场所、学校、商店、交通等在设计时一定要考虑进去。让业主在碧桂园的园区内住得开心,生活方便、舒心,让他们孩子得到更好的教育。在南京区域,向客户项目引进了IB国际学校、轻轨车站、大型商业广场等,让碧桂园的业主过上了美好的生活。

打造美丽碧桂园,还要提升物业的服务水平,让业主感受到碧桂园不仅环境优美,也有心灵美。物业公司要转变思维,将“管理”思维转变为“服务”思维。会议要求,物业服务公司要在

全国统一服务标准,不能各自为政,让入住碧桂园的业主有尊贵感,也有归属感,有人情味。随着物业服务公司高端物业服务队伍的建立和“马上服务”的推出,“给您一个五星级的家”的服务理念必将落到实处。

随着集团在全国布局的展开,美丽碧桂园未来会给“美丽中国”增添一道别样的风景。

### 助力城镇化健康发展

据项目汇报,集团许多在三四线城市的酒店项目都是在不利的环境下运营的,但由于酒店项目的存在,给项目当地的招商引资提供了强大的支持。所以,项目上凡是酒店的,都要用心经营好,不要因地区的差别有所差别。

根据此次会议精神,碧桂园将继续在国内三四线城市进行合理科学的开发,助当地经济发展的同时,吸收当地劳动力,开发利用好每一块闲置土地,实现资源的优化配置,助力城镇化的健康发展。根据粤西区域水东湾项目的汇报,该项目不仅利用了当地不宜耕种的盐碱地,还打造出了当地一流的人居环境,成为当地城镇化建设最为亮丽的名片。

碧桂园推进城镇化建设的努力方向,将是以人为本的,而不是为某一地增加一座空城。碧桂园拥有丰富的造城经验,顺德碧桂园、广州凤凰城、假日半岛、向尚凤凰城等,无不体现了集团深厚的造城功力。如今这些大城都已经或者正在成为城乡一体、产城互动、节约集约、生态宜居、和谐发展的城镇化样板。更重要的是,实现城乡基础设施一体化和公共服务均等化,促进经济社会发展,实现共同富裕。

(许兴涛)

# 同心协力冲击新目标

时至年底,营销中心全体上下全力奋战年度业绩目标。杨永潮执行董事及各职能部门总经理亲往各区域重点项目进行指导,各销售团队也积极尝试各种营销新举措,提升营销推广效果,确保在2012年年底进一步冲击业绩。

同时,为紧跟公司发展步伐,迎接2013年业绩挑战,近期营销中心也在不断地进行内部改革及研发各项营销创新,争取更好地与集团各中心、各区域做好联动配合,共同推进2013年集团业绩目标。

### 全力以赴,冲击业绩目标

11月份,为确保完成今年的业绩目标,杨永潮执行董事、张晓华总经理、黄志建总经理、黎婉媚副总经理、史道通总经理等先后奔赴武汉、东莞等重点项目视察并指导工作,协助区域项目进行营销策略调整,推进市场推广、销售管理、产品定价等工作。

同时,市场部、产品定价组、销售管理部、商业部等各营销职能部门深入区域直接服务重点项目,如市场部安排市场总监带队,前往支援碧桂园生态城、观澜碧桂园、碧桂园山湖湾(新会)等新项目开盘,并对杭州碧桂园等新项目,芜湖、天津等重点存量较多项目,深入现场了解问题,与项目共同探讨解决方案。

近期,全国新项目及重点项目也努力奋战,冲击年度业绩目标。除了开展夜间营销、举办钻石品鉴活动,做好人脉资源经营拓展高端圈层以外,不少项目也积极探索其他营销新举措。如碧桂园天玺湾外聘专业团队拍摄创新题材的高质量广告宣传片,杭州碧桂园推出线上线下联动“万福十一”幸福计划”活动,观澜碧桂园针对目标客户白领群体包装风格多样、十里滩举办业主专场购房活动等。

### 内外兼修,迎战 2013

2013年是碧桂园关键的一年,机遇与挑战并存。为更好地与集团各中心、区域项目做好联动配合,服务区域项目达成2013年年度目标,营销中心将优化管理架构及模式,推进营销管理技术创新工作,加强培训,优化人力资源,做到总部精干高效,区域做实做强,项目责任到人,与集团各兄弟部门共同推进完成2013年集团业绩目标。

### 推进架构调整,提升信息化管理

一方面,营销中心将重点推进架构调整,营销总部改组管理为服务,改审核为监控,侧重营销技术、模式、研发、分析,并形成精干高效的总部团队,更好地为区域、项目提供服务。营销各区域建立目标责任制,切实推进实现销售目标。

另一方面,营销中心还将推进信息化管理,重点从技术层面进行营销创新。如未来营销中心市场部将搭建推广信息管理系统,实现对推广渠道的精准分析,及时分享广告、新闻、影视等优秀案例,更好地计划控制营销各重点营销工作按时落实到位。另外,营销中心还将重点推进项目开发全程监控系统的建立等。

### 创新营销工具,完善推广渠道

为了又快又好地促进明年的销售,除了推进内部管理升级,营销中心还将不断创新改革,不断挖掘并完善更多有效的推广渠道。未来,在网络营销方面,营销中心将建立碧桂园电商体系,启动网上销售平台,拓宽销售渠道;建立碧桂园置业TV,更多渠道展示区域项目。在客户拓展方面,将在三四线城市进行巡展冲锋车,组建集团统一的电话营销团队,在销售现场体验方面,将进一步优化钻石品鉴体验营销,并注重通过别墅、洋房产品生活方式体验。在人脉营销方面,将建立区域超豪华钻石墅产品大客户的接待、销售小组,有针对性的打入区域富人圈层。

(周艳群)



粤东区域总裁程光耀在汇报区域情况

# 做得好当然卖得好

上个月,在东北区域,碧桂园凭借一惯坚持的“绿色、科技、低碳、环保、生态、人居”理念,一举拿下“中国绿色好楼盘”称号,引起了社会各界广泛关注。在粤东区域,惠阳碧桂园山河城凭借强大的品牌形象和重金打造的完善配套,在近百家房企和楼盘中脱颖而出,荣获“最具品牌力量企业”、“综合配套楼盘”两项大奖。本月,湖北区域三盘荣耀绽放,武汉碧桂园、碧桂园生态城、碧桂园温泉城分获湖北名盘、经典别墅标杆豪宅和最具投资价值物业三项殊荣。品牌和质量得到权威机构的广泛认可,来源于集团在产品质量和产品创新方面的不断追求。

上个月,粤西区域封开项目和湘渝区域益阳项目分获集团“最佳收楼状态奖”,这是集团在产品质量自查方面涌现出来的又一个标本。

做得好,当然卖得好。本月,集团各地新开楼

盘喜报频传。在南沙,国家级新区这一利好刺激下,南沙碧桂园天玺湾本月15日开盘,首推的1070套房源当日基本售罄,佣金1.2亿元,成为2012年最有实力问鼎广州楼市单日销量冠军的楼盘之一。在东莞,观澜碧桂园数千人到场,3小时劲销900套,单日劲销近10亿。在房地产云端的深圳观澜项目脱颖而出,在这个年末寒风来袭的冬日,用火热的购房“热”震撼东莞深莞两市。在顺德,短短两天内,钻石热销近7亿!印证了顺德碧桂园在客户心中的稳固地位,同时也感恩于顺德碧桂园近2万业主的信任与关注。在惠州,碧桂园·山湖湾,12月2日盛大开盘,开盘当日,吸引近千人前往前往,场面火爆,劲销3亿。

楼盘劲销的背后,是集团各部门之间通力合作的结果。工程项目精心构思,使园林景观更有生机;样板房的布局根据思考主人的生活情

境而设计,精心雕琢的板房,让客户看后有回家的感觉。物业服务公司是各项工作开展的坚强后盾。高端服务组无论天气条件如何恶劣,依然面带微笑为客户提供优质的服务,得到客户的连连称赞。而项目各项活动中,还少不了安保部门的大力配合,他们包揽了最苦最累的工作。营销中心以最快、最有效的方式推进销售的各项任务。各兄弟楼盘在户外广告、报纸软文等方面互相支持,精准出击,争取客户。

记者在现场感受了天玺湾开盘当天盛况,天玺湾停车场车龙排到了金洲十字路口,而此距离天玺湾楼盘现场至少四五公里。等候乘天玺湾的售楼车抵达现场时,排队长龙犹如春运火车站的买票队伍一样让人震撼。目测至少有五六千人,而现场却能持续地有条不紊,这要归功于现场组织人员的精心准备。

(徐无盐)



天玺湾开盘当天的“人龙阵”



# 幸福,只因一路有你

## 碧桂园二十周年社区庆典暨首届睦邻文化节盛大举行

12月16日晚,“幸福感恩·一路有你”——碧桂园二十周年社区庆典暨首届睦邻文化节在广州凤凰城酒店盛大举行。来自碧桂园多个成熟楼盘的业主欢聚一堂,共享这一欢乐时刻。

当晚,建设部原总经济师、中国物业管理协会副会长董家琪女士、《中国物业管理》杂志主任甘淇瑜先生、主编赵富林先生、广州物业管理行业协会会长李卓章先生、碧桂园董事局主席杨国强先生、主席顾问张勇平女士、总裁助理兼客户关系中心负责人孙献忠先生、广东碧桂园物业服务公司总经理李长江先生等领导亲临现场观看表演。另外,来自碧桂园物业服务公司的同事、碧桂园凤凰城中英文学校的师生们以及东北、内蒙、安徽、湖南等区域的业主代表也出席了本次晚会。



碧桂园二十周年社区庆典暨首届睦邻文化节盛大举行



碧桂园年终版“江南Style”惊艳呈现

晚会期间,杨国强主席发表了致辞,他感谢出席的每位业主朋友,更对家理会长带来的关于物业管理的新启发表达了感谢之情。

关于感恩之心,杨主席表示,改革开放为自己、为碧桂园带来了前所未有的发展机遇,碧桂园人经过多年的不懈奋斗,取得了今天的不变成就。在内心深处,他对社会、对碧桂园业主们常怀一份深切的感恩之情。

关于物业服务,杨国强主席强调,二十年来,碧桂园一直矢志不渝地追求、履行“给您一个五星级的家”这一承诺,希望每一位生活在碧桂园的业主,只需一个电话就能享受到五星级酒店的物业服务,足不出户就能享受到各种生活娱乐需求。面对社会日新月异的发展变化,碧桂园人需付出加倍的努力,希望能为更多人提供优质的物业服务,能为社会发展作出更多贡献。

“睦邻友好,相互关爱”的社区文化理念,致力于打造高品质社区文化生活,精心为社区业主营造幸福和谐的社区文化氛围。

本次晚会在碧桂园凤凰五星酒店的毕加索厅举行,表演节目更是精彩纷呈。在台上进行表演的碧桂园业主,无论是白发苍苍的老业主,脸上写满朝气孩子们,还是活力四射的年轻人,都在用心书写着碧桂园社区的故事。晚会吸引了近千名业主到场,欣赏到碧桂园优秀业主社团表演的具有社区代表性、特色的节目,进一步促进了业主间的文化交流。

碧桂园社区广大热心业主们自发组织了多种社区社团,涵盖体育健身、文化娱乐、公益慈善等多个领域,如朝霞艺术团、文艺联合会、爱心公社等,已成为碧桂园业主生活的一道亮丽风景线。为构建碧桂园和谐幸福的社区文化贡献自己的一份力量。晚会当晚,碧桂园集团还为业主们颁发了最具影响力公益组织以及最具影响力社区业主团体等奖项。

2012年是碧桂园成立二十周年,为了纪念这一具有重大意义的历史发展节点,同时为进一步发扬“和谐幸福”和“睦邻友好”的社区文化理念,碧桂园集团特别举办了这场盛大庆典。

碧桂园诞生在改革的春风里,成长在持续健康发展的土壤上。碧桂园始终怀着“一颗感恩的心,将企业的成就归功于国家和社会各界的关怀。感恩社会,碧桂园以奉献品质为先,“过程精品,人居典范”是我们不懈的质量追求。对环境的责任,对社会经济发展的责任,对业主的责任,是碧桂园作为企业公民的责无旁贷。追梦二十年,碧桂园致力为更多人实现安居梦想的同时,也在实现自己的梦想,碧桂园愿意与业主、员工、合作伙伴及利益相关方共享幸福成果。因为感恩,所以幸福;因为责任,所以致远。希望社会因为我们的存在而变得更加美好。

# 杨国强主席及肇庆国家高新区领导视察现代家居公司



集团董事长杨国强主席视察现代家居公司生产线

2012年11月23日,集团董事长杨国强主席率现代家居公司考察,现代家居公司总经理钟耀、总经理助理陈峰等陪同视察。

杨主席详细了解家具新产品生产情况,视察了强化地板生产线,听取了现代家居公司运行、建设情况的汇报,并就项目建设、生产各方面工作的推进作出重要指示,对家居公司2013年工作提出了明确要求。

杨主席指出,为优化资源的优化配置,当前要着重做好三件事:

- 1.要将对已经建好的700万㎡厂房最快的速度投产,迅速、高效运行,要有时不待我的紧迫感;
- 2.要根据集团明年的发展趋势,配置足

够的生产、安装技术人员,满足集团各项目家居产品的生产、安装需要。

3.规划好尚未建成的200多亩土地,为今后的长足发展做好准备。

在视察工作即将结束的时候,杨主席引用十八大会议上习近平总书记的发言“人民对美好生活的向往,就是我们的奋斗目标”勉励各位同事,围绕集团明年的总体规划,要思考怎样更加符合社会进步的要求,表现自己的才华,更好地成就自己的人生。

近期,肇庆国家高新区管委会副主任江泽全一行也来到碧桂园现代家居公司进行了考察调研。江泽全副主任考察了在申报中的国家实验室认证检测中心,详细了解了检测中心的人员状况、仪器运行、设备状况、内部管理及检测活动开展情况,对检测中心的工作给予肯定,要求检测中心及时更新检测技术和方法进行行业动态,为企业产品质量检测和管理工作建功立业。他同时要求肇庆高新区媒体对家居公司检测中心进行深入跟踪报道。

江泽全副主任在生在现场考察时,对碧桂园“希望社会因我们的存在而变得更加美好”的理念表示赞赏,期待现代家居公司加快投产进度,加大生产力度,让碧桂园五星级的理念惠及广大人民群众。为落实肇庆市十一次党代会确立了肇庆国家高新区“新理工业化”的发展战略发挥更重要的作用,为早日实现高新区5000亿产值目标贡献力量。(张玉林 曾艳)

# 铁军全力以赴 冲刺百亿产值

## ——腾越建筑公司项目改革成果系列报道四

在2012年11月集团高管会上,集团明确提出了2013年宏伟的销售目标。作为集团的二级子公司,集团的建筑铁军,为积极相应集团的号召,近日,腾越建筑公司总经理马小军先后组织召开领导班子、职能部门经理召开了一系列座谈会,研讨会,制定了一系列有效的具体推进措施,明确提出公司2013年经营目标:全力以赴,向百亿产值冲刺。

——继续鼓励B类项目。B类承包模式由公司提供五大主材,项目部分垫资,这样在一定程度上优化了公司的资源配置,公司将继续鼓励一些优秀的B类项目。

——适当补充C类项目。C类承包模式由公司负责质量、安全、进度、印章管理,项目全部垫资,这样在优化公司资源的同时增加了公司的产值。

“五帽”现象,提高公司的运作效率。

落实商务先行、施工先行、管理先行、道路先行、材料先行“五个先行”,全面进行项目先行管理。推进视觉识别系统的标准化、组织流程管理的标准化、产品质量管理的标准化的三个“标准化”。

坚持每月召开一次项目部例会、项目例会;每月进行一次生产大检查、每季度进行一次工程大检查,以加强公司总部、区域、项目三级的管控力度,落实工程管理,加强部门服务意识;一手抓“生产”管理,一手抓项目成本管理,全面提升项目的质量和成本。

**明确经营思路**

完善市场布局,缩短管理链条,坚持“大市场、大项目”优先开拓策略。目前,腾越建筑公司的主要项目均在广东省内,为缩短管理链条,公司将提前与大项目沟通策划,完善市场布局。集中优势资源,打造品牌项目,进而提升公司管控力、影响力和美誉度。

**优化资源配置**

——大力推进D类项目。D类承包模式是由公司负责监督考核,项目全面管理承包的模式,是履行生命力的承包模式,是施工企业做大做强的重要条件。

长期以来,合同签订慢,款项支付慢,费用报销慢,项目结算慢,零星采购慢“五慢”现象在一定程度上影响着公司运转速度,为更好地配合集团的目标,腾越建筑公司提出有效的措施切实解决

“磨刀不误砍柴工”,在完成上述工作部署的同时,腾越建筑公司将下一心、狠抓执行,全力以赴冲刺百亿产值,为实现集团的宏伟目标而不懈努力! (杨毅)

**加快资源整合**

通过“内部竞聘提拔人才,外部引进推荐有效补充”的机制,加强管理储备。采取鼓励推荐、提前考核、加强考核的措施,储备优质的劳务资源,为集团日后的快速开发打下坚实的劳务基础。对公司现有的生产配套部门资源进行认真清理,提前介入市场,充分调研,寻找部分市场资源,强化配套资源储备。



腾越建筑公司马小军总与高层、职能部门负责人群策群力,制定有效措施

**调整激励机制**

完善薪酬体系建设;进一步完善项目经理、地



座谈会现场集团领导分享个人职业成长经历和感悟

# 顺茵公司开展“分享感悟 共话成长”座谈会

11月19日晚,顺茵公司在顺德碧桂园家园会所开展了“分享感悟 共话成长”座谈会。集团副总裁梁国坤、顺茵公司环境设计院长肖建成、园林工程部总经理廖明等相关部门领导以及2011年度集团杰出员工代表,2012年近3个月新入职员工50多人参加了活动。

座谈会以“分享感悟 共话成长”为主题,旨在为构建顺茵员工与公司管理层的有效沟通,切实帮助广大员工解决工作和生活上的实际问题,营造良好的企业文化。

会上,梁国坤副总裁与大家分享了自己的职业成长经历和感悟,鼓励新员工立足本职,在压力和挑战中成长、成才。对于这种互动式的交流方式,梁总说,公司采用这种方式与新员工互动,一是想着大家经过三个月与公司磨合,有什么收获;二是通过这种零距离的互动方式,了解新员工的思想动态,看看他们在想什么,需要什么,公司能做什么,为什么人才搭建出更好的成长通道;三是通过交流,让大家能了解公司对自己的培养规划,明晰个人的职业规划,能够树立信心,处理好当前与长远、个人与集体、理想与环境三者的关系,在工作中不仅要知其然,还要知其所以然,多向有经验的前辈学习,讨教,进而施展才华,全面提高自身能力,实现与公司共同成长与发展。此外,顺茵公司延续了大学时代的企业文化,设有文艺室、体育室等社团组织,丰富大家的文娱生活,让员工缓解工作压力。顺茵公司将继续做好员工生日party等人文关怀,让大家在碧桂园、顺茵公司感受到家的温暖。

接着,园林工程部副经理、环境设计院副建院长、2011年度集团杰出员工代表梁永濂、江密也与大家分享了自己的成长历程及工作感悟,真诚温暖的话语,相仿的经历,顿时拉近了大家的距离,许多新员工争先恐后的分享自己加入顺茵公司后生活工作中的深刻体会,并表示一定好好珍惜顺茵这个平台,为碧桂园的美好明天奉献自己的一份力量。

本次座谈会历时近3个小时,不仅增进了新老员工感情,还促进了员工积极发挥“传、帮、带”的标杆作用,增加了员工的归属感与忠诚度,有利于大家了解公司经营情况与未来发展道路与方向。(肖建成)

# 精彩赛事 缤纷呈现



球会在阴雨天气为客人免费提供奶茶

11月假日半球星球会,均安球会两大球会迎来精彩赛事,球会各部门全力以赴为广大高尔夫爱好者呈现一场精彩纷呈的比赛。

**假日半球星球会**

“丽华香椿杯”高尔夫球邀请赛圆满举行

11月24日,2012“丽华香椿杯”高尔夫球邀请赛在假日半球星球会举行,本次邀请赛由广州市白云区高尔夫球协会主办,广州友博高尔夫运动管理有限公司承办,共有一百多名选手参加。虽然有三个团体在同一天进行比赛,但整体赛事组织顺畅,无论是球车的入场发球还是球场的服务质量,都备受客人称赞。

时近11月底,广东进入阴雨季节,气温骤降,球会秉承“五星级服务品质”原则,推出优质服务,在阴雨天气为客人免费提供奶茶,使客人不会因为长时间在球场上打球而感到寒冷。除了在凉亭供应奶茶外,球会还安排员工将浓浓的奶茶送到球场上每位客人的手中,浓浓的奶茶,让人喝在嘴里,暖在心里。

**均安球会 12周年会员联谊赛火热进行**

11月25日,均安碧桂园球会12周年会员联谊赛在均安球会隆重进行,121位会员参加了本次联谊赛,均安球会的服务得到全体会员的充分认可。

据悉,均安球会做好所有客人的接待服务放在首位,从接到出发台的每个细节服务都力求做到最好。故此球会每个季度都会组织会员举办“会员联谊联谊”,并以此作为业务的推广,通过与会员互动交流,增进会员们的球技与经验交流,为球会接待工作累积更多的宝贵经验。

在公司快速发展的当下,均安碧桂园球会将致力打造优质的服务品牌,不断为会员及所有的高尔夫爱好者提供一站式优质服务并让更多人认识高尔夫,热爱高尔夫,向往高尔夫,期望球会的业绩不断创新创造佳绩。(黄珍 曾秀英)





# 光荣一刻 与您共耀

## ——集团首届员工篮球大赛圆满落幕

■ 大赛组委会 供稿

12月11日22时,广东碧桂园学校体育馆内灯火通明,人声鼎沸。由集团党委、集团工会主席、战略管理中心、人力资源管理中心主办的碧桂园集团首届员工篮球大赛胜利闭幕。这场碧桂园有史以来最大规模的赛事,前后持续五个月的时间,参赛人员来自集团旗下各大区域项目、子公司及总部职能部门,共约700人次。自今年7月份以来,集团下属各单位组织了如火如荼的预选赛,经过激烈角逐,最终挑选出36支男队、8支

女队、13支啦啦队齐聚总部进行最后的总决赛。经过了7天104场的激烈交锋,赛事于11日晚进行了男子总决赛,产生了本届篮球比赛的冠军。总决赛当晚,对决双方为球会队和营销中心队,在开赛时间即就被称为“种子队”,晋级之路并无遇到困难,均以大比分淘汰对手,会师决赛可谓众望所归。集团总裁莫斌亲自为比赛开球。双方比分一直紧咬,赛场气氛激烈,双方啦啦队方阵更是锣鼓喧天,助威

扬。当终场哨声响起时,球会队以68:60战胜营销中心,夺得本次大赛总冠军。队员们紧紧拥在一起庆祝,狂欢。而董事局主席杨国强也走下球场,与双方队员亲切握手,合影留念。总决赛后,赛会举行了简单而隆重的闭幕式,主席杨国强、总裁莫斌、执行董事杨永刚、执行董事杨志成、副总裁梁国坤、副总裁何丽超等领导为获奖团队和个人颁奖,奖项包括男子组前八名、女子组前四名、啦啦队前四名、道德风尚奖、最佳组织奖、最佳男女

篮球队员、啦啦队个人奖、优秀通讯员等,鼓励所有员工将赛场的拼搏精神带到工作中,在2013年创造更大的辉煌!在碧桂园走过20年历程之际,集团策划举办了这次员工篮球赛,其精神价值已远远超出了赛事本身,这不仅仅是倡导强身健体,更延伸成为某种力量和文化象征。篮球赛虽然结束了,但是碧桂园员工在赛场内外所展现的顽强拼搏、永不言败的精神,将成为我们企业的宝贵财富!



1 莫斌总裁为男篮总决赛开球  
2 主席杨国强、总裁莫斌、主席顾问张平为男篮冠军——球会队颁奖  
3 东北区域啦啦队现场精彩表演  
4 营销中心助威团300多名员工现场“疯狂”



1 女子1/4赛中,营销中心对物业服务公司队,双方球员不慎冲撞,皆受伤害倒地。营销中心其他球员见状马上上前搀扶对方球员,表示歉意及问候,球队之间的正面交锋,难免发生冲撞与受伤的意外,但坚持场上球员的球依然不少;坚韧、拼搏、全力以赴,这些闪耀的人性光辉的体育精神照亮了碧桂园集团20周年篮球赛。  
2 每场比赛开始前,双方球员友好握手。赛场上,输赢不一定是最重要的,懂得尊重赛场上的对手,在过程中收获友谊,才是永远的第一。  
3 组委会组织没有比赛的队员参观十强楼盘,广州凤凰城、国华纪念中学和顺德碧桂园。东北区域领队徐雷飞激动地说:“很多队员都没有去过总部,组委会考虑周到,还组织我们参观,这跟沈阳的碧桂园完全不一样!成熟的小区,学校的楼巴,随处可见的标志,带给我们的企业荣誉感十足的信心,让员工真正感受到什么是“五星级的家”。”

【总决赛·精彩瞬间】

【赛场·故事】

【微观碧桂园】

### 别开生面的读书会

@ 碧桂潇湘读书会:

别开生面的读书会

本报小编在湘渝区域出差过程中,有幸参加了一次别开生面的读书会:区域第一负责人每次参与分享,会员用心推荐每一本书,保证了活动的质量;结合实际工作的管理游戏,学以致用;还有橘子洲头的环岛徒步,使得活动脑力与体力结合,加强实践锻炼。临了,小编还获得黎晓林林总赠送《变革为何这样难》一书,这样的活动值得推广! (汉柏)



读书会管理游戏现场

### 国华纪念中学: 举行十周年校庆暨首届“国华奖”颁奖仪式

11月18日,“国华纪念中学2002——2012十周年庆典暨首届“国华奖”颁奖仪式”圆满举行。梁校董、季校长及全校师生欢聚一堂,共庆国华建校十周年。学校隆重颁发了首届“国华奖”,以表彰那些为国华教育事业做出贡献的教职员工。 (任亚伟)

### 碧桂园志愿者协会: 惊艳亮相广东志愿文化节

在12·5“国际志愿者节”来临之际,碧桂园志愿者协会在广州琶洲国际会展中心设立服务展台,惊艳亮相首届南粤志愿服务“红棉奖”表彰大会暨“粤志愿,粤幸福”第二届广东公益志愿文化节。此次文化节由团省委、省文明办、省志愿者联合会共同举办。此前,碧桂园志愿者协会秘书长、战略发展部总经理罗爱霞受邀作为“红棉奖”的评委出席了综合评审会议。 (蓝西)

### 湖北区域: 碧桂园志愿者走进“黄冈中学国华班”

12月16日至17日,碧桂园集团战略发展部联合湖北区域,携手武汉主流媒体、碧桂园“生态城客户、社会爱心人士、公益组织代表、国华纪念中学校领导与国华纪念中学武汉校友会等社会各界人士,组成志愿者队伍,开展碧桂园志愿者湖北区域公益慈善行活动。志愿者们与黄冈市大桥中心小学开展互动游戏;走进黄冈中学探访“国华班”学生的学习生活状况,鼓励国华学子成长成才;还与湖北公益人士以沙龙活动的形式探讨公益事业的发展。 (吴铮)

### 粤北区域: 召开首次新闻通讯员交流会

为了使区域与碧桂园集团总部的宣传步调保持一致,更好地发挥区域在碧桂园集团成立二十周年企业文化宣传方面的作用,近日,在集团董事、粤北区域总裁苏波的带领下,粤北区域在韶关韶石项目召开首次区域新闻通讯员交流会。粤北区域办公室、区域各项目,包括项目自管部、物业服务公司、销售中心、财务部、绿化部等在内部各部门新闻通讯员共26人参加交流。 (魏兰)

## 受惠社会 回报社会

### ——仲明助学金举行十五周年庆典

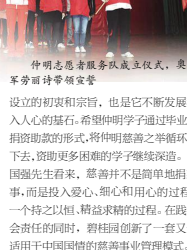
■ 活动组委会 供稿

12月2日,2012年度仲明助学金颁发仪式暨十五周年庆典活动在广东碧桂园国际学校举行。碧桂园集团董事长杨国强、羊城晚报副总编辑(仲明助学金管理委员会负责人)陈心宇、中山大学党委副书记李群、共青团广东省代表(奥运跳水冠军)劳丽诗、国华学子以及上千名明学子出席本次活动。碧桂园战略发展部,以历届受助学子为主的近百名志愿者全程协助组织。

至此,已是仲明助学金成立的第15个年头。这个由碧桂园集团董事局主席杨国强个人出资,于1997年成立的助学金,此前14年间已累计捐出1900万元,6446名大学生受益。跟往年一样,在今年的仲明

助学金颁发仪式上,受助学生代表签署《仲明助学金还款承诺书》,这已成为历年仲明助学金践行“感恩传递”理念的标志性影像。仪式上,中山大学党委副书记李群动情地说:“我非常佩服杨国强先生,他不仅是一位杰出的企业家,也是一位天生的教育家。他通过仲明助学金这个方式,把道德的旗帜高举起来,签订契约的过程,实际上是凝聚、激发了每个人心里的道德感,并通过这种道德感,引导他们成为公益慈善道路上的一个有贡献、真正对社会有责任感”的公民。”

“受惠社会、回报社会”是仲明助学金



仲明志愿者服务队成立仪式,奥运冠军劳丽诗带领颁奖

#### 征稿启事

根据杨国强主席指示,在集团成立二十周年之际,应对集团文化进行总结和梳理,并最终以书籍出版发行。为此,向集团广大员工征集稿件,文章内容要求能反映碧桂园精神、文化、模式等,体现碧桂园人积极向上的精神风貌。文章内容务必真实、生动。杨国强主席将亲自审阅投稿稿件,请集团各单位员工积极投稿。投稿邮箱:hexu@foxmail.com,截稿日期:2013年1月10日,投稿请在邮件主题注明“二十年征文”字样。

本报编辑部 二〇一二年十二月二十四日

## 光影书墨 精彩呈现

### ——“印象碧桂园”员工摄影书画大赛奖项揭晓



书法、美术作品评审现场,评委们专注地审视作品

碧桂园成立二十周年系列活动之“印象碧桂园”员工摄影书画大赛活动启动至今,历经“作品征集——网络投票——评委评选”三个阶段。本次活动由集团党委、工会主席、战略管理中心牵头承办,共征集到摄影、书法、美术三类作品上千份,全国上千人次踊跃投稿。送出碧桂园20周年纪念衫一百余件,作品网络投票阶段共

83040人次踊跃参与。

11月底,赛事组委会组织了参赛作品公开评审评选活动,受邀评委中不乏在摄影、书画界赫赫有名的重量级艺术家,包括:中国书法家协会会员、广州多福书画院院长、中国书画函授大学肇庆分校常务副院长、广州军区书画研究会学术顾问刘多敏;中国摄影家协会会员、北京摄影函授学院(广东校区)讲师、“天河

展”广东优秀青年摄影家、佛山书画摄影家协会副秘书长汤东涛;广东省书法家协会会员、珠江商报经营中心副总编辑陈仁寿。

在评审过程中,众多端老师连连赞叹:“很多作品非常优秀,有的甚至能获国家级奖项。”本着公开、公平、公正的原则,在综合考虑作品的主题、内容、创意、表现力、整体效果、网络人气等各方面要素后,

现评选出摄影、书法、美术类别一等奖各1名,二等奖、三等奖、优秀奖、网络最佳人气奖、最佳组织奖若干,具体名单详见专题网站 <http://www.bgy.cn/20th/zt/>。

在完成评审后,获奖作品将于元旦及春节假期在总部及年会现场进行展览;同时,筛选部分未获奖但质量较高作品一同汇编入集团20周年《印象碧桂园》画册。

(李筱韵)



《鱼乐图》作者:广东碧桂园学校 王磊

印象碧桂园