

205 万千瓦 我市用电负荷创新高

本报讯（记者 宾娜 通讯员 张岩）记者昨日获悉，受近日高温天气的影响，我市电网用电负荷逐日攀升，8月3日21时01分，用电负荷达到最大值205万千瓦，同比增长1.49%，当日供电量达3953万千瓦时，均创出新高，期间市县各级电网运行平稳。

气温、负荷、供电量……一组组同

市公安局开展网友进警营活动

本报讯 8月4日，周口市公安局邀请周口网络知名人士走进警营，体验警营生活，感受亲民服务，让广大网友近距离体验公安工作，面对面进行沟通交流，亲身感受公安民警的无私奉献，努力赢得广大网民对周口公安工作的理解和支持。

此次活动以提高公安工作透明度和增进理解信任为主题，网友们先后参观了110指挥中心、交通管理支队机动车和驾驶员远程业务监控中心、特殊警务支队、周口市车管所，现场观摩了特警支队盾牌操、队列表演，零距离了解和体验特警装备，现场体验了中心城区交通管理百日会战集中整治及特警、公安民警、武警联合开展的武装巡逻，并在市局二

近期全国鸡蛋价格涨势较明显

新华社北京8月3日电（记者 王晓玲）据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测，与前一日相比，8月3日，禽蛋、猪肉价格上涨；食用油价格下降；水果、水产品价格以降为主；蔬菜、牛羊肉价格略有波动；成品粮、奶类价格基本稳定。

普通鲜鸡蛋、白条鸡价格分别上涨0.4%、0.1%；猪后臀尖肉、猪五花肉价格均上涨0.4%；香蕉、鸭梨、富士苹果、橙子价格分别下降0.3%、0.2%、0.2%、0.2%，

体验田园生活

一颗颗红玛瑙似的小番茄吸引了孩子的眼球。暑假里，扶沟县悄然兴起田间旅游热，众多市民带着孩子到田间地头观光旅游，体验田园生活。 张力友 摄

居民清凉度夏，周口供电公司全力推进电网工程建设，对变电站进行增容扩建，降低供电缺口；开展安全隐患排查，加强监控巡视力度，及时消除设备隐患和缺陷；调控、营销等部门协同配合，严格执行政府批准的负荷阶梯分配方案、有序供电方案及大工业错峰、让峰方案，做到电力有序供应，优先保证居民



薛丕渡：英勇善战的一级英雄

薛丕渡是一位优秀的共产党员、英勇善战的军事指挥员和模范的政治工作者。他1938年加入中国共产党，历任文化教员、中队指导员、县委副书记兼组织部长、支队副政委等职，1946年6月在指挥战斗中身负重伤，以身殉职，被迫认为一级英雄。

薛丕渡，又名薛航岩，曾用名薛松，1919年出生在淮阳县薛孟庄一个破落地主家庭里。

1938年9月5日，日军占领淮阳城，豫东各地一片混乱，人民群众处于水深火热之中。为了抗击日本侵略者，拯救中华民族同胞，10月，薛朴若、韩纪文遵照豫东特委指示，在薛孟庄成立了淮阳抗日游击队，薛丕渡被派到济南队工作。由于队员大部分是薛朴若创办的农民夜校的学员，济南队设立文化课，薛丕渡担任文化教员。他把共产党的抗日政策、军队纪律、群众关系等内容融为一体，编印了《游击队员识字课本》，把教材刻印成册，发给战士。由于工作细致，好多战士很快学会了不少文化知识和革命道理。这些教材不仅提高了部队干部战士的政治文化素质，还在淮阳、太康、西华一带青年学生中广为流传，起到了宣传共产党的抗日政策，动员参加抗战的巨大作用，因此也遭到了敌人的忌恨。1939年3月13日，日军、汉奸武装出动400多人突然包围了薛孟庄，妄图把游击队扼杀在摇篮里。由于群众的掩护，部队及时得到转移，敌人扑了空，便恼羞成怒，把枪口对准手无寸铁的群众，把薛孟庄800多亩房屋一火焚烧，又把薛丕渡家的祖坟扒开，用水浇灌墓穴，以动摇薛丕渡抗日的决心。1941年初，“皖南事变”发生后，国民党军队向革命根据地大举进攻，豫东的抗日武装大部分东进豫皖苏根据地，睢（县）杞（县）太（康）根据地有被敌人吃掉的危险。淮阳抗日游击队已成为豫东的主力部队。中共水东地委决定调淮阳游击队坚守睢杞太根据地。薛丕渡做通了每

（记者 马月红 整理）



孙益功：从“草根”到领跑行业的制胜之道

记者 李瑞才 文/图

1997年，他在同济大学汽车工程系攻读硕士学位，1998年5月创办上海同策房产咨询有限公司（以下简称“上海同策”）涉足房地产业。2013年，上海同策已累计服务1500多个房地产项目，销售额突破千亿元大关，成为全国房地产服务行业的一个传奇。

在业界赫赫有名的上海同策的带头人，就是从三川大地走出来的孙益功。作为上海同策最初的创始人和如今的董事长，他借着自己的专注和睿智，把上海同策一步步打造成全国房地产服务行业的领跑者。

“选对行”、“望长远”

跨进上海同策的办公楼大门，扑入眼帘的便是高度直达天花板的巨型落地书架，眼光粗略一扫，所及之处皆“工程”、“设计”、“房地产”等字眼，让我们第一时间感受到，这个企业时刻都保持着旺盛的求知欲和强大的学习能力。整个采访过程中，衣着随便的孙益功脸上始终洋溢着谦和的笑容，板一眼、娓娓而谈，和他的“上海同策”理念完全一致：低调谦和、理性务实、谨言慎行。

1998年，同济大学汽车工程硕士孙益功，毅然选择走上一条完全与专业无关的创业之路。他和两位同学共同创办了一家房地产代理公司——上海同策，开始涉足房地产业。转眼十几年过去了，同策已经成长为中国领先的房地产服务企业之一。

“20多年寒窗苦读，创业时却抛弃本行，这在大部分人看来有些不可思议。对于这种选择，我从来没犹豫过。我认为，大学期间学到的书本知识，可能在日后工作中所占用10%都不到，而培养的能力占到90%。”谈及自己的创业历程，孙益功一语道出了其中智慧，那就是“选对行”。孙益功说，他在同济大学担任研

究生会长时，便利用假期和勤工俭学的机会，在上海房地产行业打工。经过几年的摔打，他敏感地意识到，房地产行业已经从低谷中走出，进入上升通道。选择进入一个正处在上升期的“大行业”，是创业成功的第一步。凡是涉及到衣食住行、能源等行业，皆可作为创业进入的领域。相反，如果选择太细分的小行业进入，成功的概率会相对较小。从某种意义上讲，选择比努力更重要。

“当然，仅靠‘选对行’就想创业有肯定行不通。这么多年做下来，我又悟到创业成功的第二个关键，那就是要把眼光‘放长远’……”孙益功说，有时候与客户合作，可能在某一个项目上“吃亏”了，但不能对此太在意、太计较。他相信，无论是自己，还是合作伙伴，都处在发展过程中，随着整个行业的成长，会不断涌现出新机会，可能因为一两次的“吃亏”，反而获得了日后更大的合作空间。

培育人才梯队

上海保利海上罗兰、环球188、万科良渚文化村、河南建业龙城、绿城温莎城堡、正弘凯宾城、昌建誉峰……翻开孙益功办公桌上一本本《同策汇》杂志，一个个成功的经典案例跃然眼前。在房地产行业整体形势不甚乐观的今日，上海同策的营业收入却连续两年保持了高速增长。上海同策的秘诀是什么？孙益功用一句话进行了概括：“高速发展的核心动力就是‘人’。”

孙益功说，上海同策在起步阶段就曾进行过快速扩张。1999年，同策大范围招聘了不少员工，扩张带来了人员素质参差不齐、服务质量打折、管理遭遇困难等问题，同策用了一年时间调整，才逐渐步入正轨。

自1999年快速扩张遭遇挫伤之后，孙益功便开始着手在企业内部开展“键



孙益功在接受采访。

金”工程，明确提出公司现有人员均可参与他们与上海同济大学合作创办的房地产EMBA课程，学习公司从中欧购买的管理学与营销和人力资源管理模块以及从上海同济大学购买的房地产模块课程。除内部挖潜外，他们还推行“寻宝计划”，拿出专项资金在同济大学、上海大学、西安交大等高校房产系中设立奖学金，通过授课选拔锁定合作院校中最优秀的学生，并从中选拔出100余位管理培训生，作为公司的人才储备。这在为广大学子搭建就业创业平台的同时，及时为公司补充了新鲜血液，保证公司的梯队建设不出现断档。仅此一项，全国每年就有近千名学子从中获益。

鉴于公司的梯队建设有充分保证，

孙益功和他的合作伙伴很少去其他企业高薪挖角。他认为，任何一个好的服务业企业，80%以上的人才都靠自我培养和文化熏陶，而不是靠外界高薪挖角。大学生的职业技能和经验可以培养积累；而跳槽挖角过来的“空降兵”虽然经验丰富，但在某种程度上缺乏对企业的归属感，与企业的文化基因不匹配。

因此，多少年过去了，孙益功的核心团队基本没有变动，且大部分中层干部流动性非常低，这也让上海同策成为业内最令人嫉妒的一面。同策坚持秉承植入企业文化凝聚企业核心竞争力这一正确理念得到回报：赢得上海市房地产经纪行业第九届“金桥奖”，入选“营销代理企业20强”。2011年，在由世界知名的

CRF（联合调查机构）围绕薪酬福利、培训发展、职业发展、工作环境和公司文化五大维度开展的评选和星级评定上，上海同策成为获得“2010中国杰出雇主”的两家民营企业之一。

销售额破千亿

孙益功表示，对于企业来讲，阶段性的扩张是需要的。这与急速扩张之间有很大差别，规模化扩张背后需要足够的人才来支撑发展，对于房地产销售代理行业而言，就需要更多的专业人才来服务更多的项目，然而扩招来的人是很难在短期内培养出色的项目精神与专业素养，这会直接致使服务水准大打折扣。

2007年，同策传统的房地产营销代理业务发展成熟，便在公司战略布局上开始新一轮调整：将占优势地位的房地产营销代理业务进行全国扩张，实现从地区性企业到全国性企业的大跨越；尝试更多的精细化服务管理业务，从纯粹面向政府的咨询，到商业运营、房产基金管理等等。2012年，上海同策在苏州、南京、常州、杭州、重庆、北京、青岛、大连、长沙、无锡等全国主要经济发达地区成立了20多家控股子公司。公司销售的房地产金额达600多亿元。2012年至今，上海同策又在郑州、西安、兰州等中西部城市成立了10多家分公司，使分公司的数量达到30多家，从业人员接近4000人，销售额在2013年一举超过了1000亿大关，开始领跑业界。

孙益功说，在企业的经营战略上，往往要在“快速成长”与“健康成长”中做出取舍。作为企业的领导者，难的是控制自己的欲望，管理好自己的欲望。这一点，孙益功做到了。“企业往往既想发展得快，又想利润高，想到不一定就能做到。快速发展、规模发展都需要和自己的能力相匹配。”对于足以令大多数企业热血沸腾慷慨以赴的上市，他一贯淡然处之，认为代理行业上不上市的区别非常小，有时候不上市反而更好，更安全。上市会在资金层面取得巨大帮助，但相对限制会比较。服务业仅靠资金是无法塑造起来的，服务业品牌也是最难获得和培养的，必须要靠长期的积累。

拓展多元化服务

代理行业仅仅是房地产服务业这个大行业中的一部分，孙益功总结这一行的成功经验是：“在一个地区的某一项服务上取得成功，然后向更多的地区开展更多的服务业务。”现在同策的产品组合由最初的单一房地产销售，发展成为包括房地产开发、营销代理、项目咨询和商业物业运营的股份有限公司；从立足上海的地方性房产代理公司，发展成为业务覆盖全国的全国性公司。目前同策70%的业务都在外地。

企业每发展一大步，都需要管理者的管理技巧和能力来一次提升，以孙益功为核心的同策管理团队也在不断自我提升。现在，上海同策的组织架构和管理团队已经成熟，孙益功已经较少过问具体项目的执行，更多的时间是集中在对企业文化塑造和长远战略规划上。“下一步同策的战略方向，是进入房地产领域更多的服务领域、更多地区，同时也关注新的行业内变化。”

孙益功很少提及自己的生活，只是寥寥数语而已。这个专注于房地产业界的业界领军人物，其实每年都会安排时间出去旅游，他最喜欢的书是史书。在他眼中，那些走过的国家、看过的书，都是一种司空见惯的常态生活。正是专注于一个事业、放眼看世界的心态，就这样一个房地产界领军人物。我们期待，上海同策的明天更美好，身为周口人的孙益功也越来越出彩。