

市场表现:坚持理念的奋进



当时“友谊”仅有923万多元资产,却有近3000万元负债,企业停业,职工下岗,账面仅有几百块钱。困难,沉重的困难压在刘继臣的背上。刘继臣在苦苦思索着“友谊”的出路……

要想在新一轮商战中获胜,必须做到“人无我有”,实现商业上的“差异”生存,杰出生存。

坐在刘继臣的办公室,记者看到这个号称“招商老总”的山东汉子不到一个小时竟接待了来自北京和浙江的两位客商。刘继臣说大部分工作时间都是这样度过的,作为国有企业,稍一犹豫,就要被别人甩一边,成为商海里的牺牲者,因此一刻也不能懈怠。

刘继臣的命运似乎和奋进是紧紧联系在一起的。他出身于山东黄河岸边一个普通农村家庭,3岁丧母,16岁因家境贫穷,背井离乡,成为一名煤矿挖煤工。他工作起来不论点,干起活来不要命;轻伤不下火线,重伤不住院。他曾在8小时手工装煤54吨,建国以来历史最高纪录,在当地是出了名的“拼命三郎”,19岁成为“全国劳模”,被选送到焦作“矿院”学习,后考入河南大学,成为硕士研究生。28岁出任安阳地区多种经营办公室主任兼土产杂品总公司总经理(正处)、郑州五交化副总经理、郑州化工原料公

司副总经理等职,每到一处,都干得漂亮,成绩显著。

1992年7月12日,一纸调令将年仅38岁的刘继臣推上了郑州华侨友谊公司总经理之位。此时的“友谊”仅有923万多元资产,却有近3000万元负债,企业停业,职工下岗,账面仅有几百块钱。困难,沉重的困难压在刘继臣的背上。刘继臣在苦苦思索着“友谊”的出路……

要想在新一轮商战中获胜,必须做到“人无我有”,实现商业上的“差异”生存,杰出生存。

1992年10月18日,二七友谊商店开业。当天盈利17万元,而“买名牌,上友谊”逐渐在郑州风靡一时。刘继臣在回顾“友谊”经营特色时,颇为自豪地说,一是“顾客第一主义”,凡事顾客至上,以满足顾客为荣,也正是因为这一点,它的服务做得非常到位;二是“品优价廉”,价廉物美,以高质量、低价钱吸引顾客;三是“共

存共荣”。“友谊”在店面拓展的过程中,倡导与社会同步迈进,一起发展。

1992年正是郑州商战打得热火朝天的时候,刘继臣冷静分析得出“连锁是国有企业走出困境的唯一出路”的思路,“哪里有消费者,哪里就有友谊店”,西城连锁店诞生了,此后又创造出5天开了4家店、1天开了2家店的纪录。使连锁体系迅速发展到了68家,遍布绿城四面八方,成为名副其实的“中原连锁第一军”。

企业发展了,就要为国家分忧,为政府解困。1994—1998年,友谊先后收购了严重亏损的工贸中心、二白公司、童装厂、东方大酒店、华夏公司员工共3000多人,为此付出费用达5亿元之多。当时有人抱怨,刘总只不过抿嘴一笑,一派淡定自若,由此可以看到一个党员干部的胸襟以及他对党的信仰和忠诚。

不屈不挠,再增一笔重彩



目前,豫鲁两地经济发展势头强劲,豫商、鲁商新商派的作用正日益凸显,豫鲁两地毗邻,产业结构互补优势明显,交流性很强,加强豫鲁两地经济文化合作与交流,对于促进中部崛起具有重要作用。刘继臣的讲话赢得了与会者的热烈掌声,也道出了他积极构建豫鲁两地经济文化更加繁荣的美好愿景。

沥沥心血结硕果,“友谊”先后荣获“全国百强”、“全国连锁试点单位”、省市“优秀企业”、“改革先进企业”、“三优一满意”等上百种荣誉称号,刘继臣也被评为河南省优秀青年企业家、河南省新长征突击手、河南省五一劳动奖章获得者、郑州市十大新闻人物、郑州市十大风云人物、郑州市劳动模范、郑州市模范党员、郑州市人大代表等。

2008年6月3日,一个新的商业团体“河南省山东商会”在郑州正式成立,成立大会上数千商界代表的目光纷纷聚焦记者本次采访的主角——新友谊集团总裁、河南省山东商

会会长刘继臣身上。聚焦的关键一是在刘继臣的感动下,澳大利亚籍华人廖树基先生捐资百万在河南台前县夹河乡兴建一所希望中学;二是刘继臣代表河南省山东商会对汶川灾区捐助善款人民币10万元。正如刘继臣在“河南省山东商会”成立会上所言,山东2007年的国内生产总值已达2万亿元,财政收入已达1600亿元,经济实力在全国处于数一数二的位置。

河南“十一·五”以来发展迅猛,高速公路已达4300公里,全国第一。是产粮大省、文化大省,现代工业和科研重要基地。目前,豫鲁两地经济发展势头强劲,豫商、鲁商新商派的作

用正日益凸显,豫鲁两地毗邻,产业结构互补优势明显,交流性很强,加强豫鲁两地经济文化合作与交流,对于促进中部崛起具有重要作用。刘继臣的讲话赢得了与会者的热烈掌声,也道出了他积极构建豫鲁两地经济文化更加繁荣的美好愿景。

这就是刘继臣,友谊人会记住他,记住他的艰苦奋斗、敢作敢为的敬业精神;商界的人将会记住他,记住他的不屈不挠、坚忍不拔的拼搏精神;熟悉他的人更会记住他,记住他的永不满足、奋勇向前的进取精神;山东人也会记住他,记住他的全心全意、服务至上的奉献精神……

编者按

2008年8月26日,在郑州晚报主办的“中原商业三十年发展与未来”高峰论坛上,河南省商业行业协会会长张慧玉向记者推荐刘总,“尽管刘总现在没改完制,但是像国美电器、迪信通、麦当劳等中外知名品牌都是通过他的手请进来的”。

那么,张会长谈的刘总是何许人也?非同凡俗,是郑州商界的功勋人物:他19岁就是“全国劳模”;28岁出任安阳地区土产杂品总公司总经理(正处);38岁临危受命担任“友谊”总经理,随后创造招商奇迹,被河南商界人士尊称为“招商老总”、“商业运作大师”,这就是郑州新友谊集团的掌门人、河南省山东商会长——刘继臣。

通过招商联合,他不仅为友谊集团带来了滚滚财源,同时为繁荣郑州乃至河南经济作出了显著贡献。据不完全统计,这些年通过刘总和友谊引来的企业38家,投资总额50余亿元,这些企业通过与友谊合作延伸在全省各地开设120余家连锁店,安排就业岗位近3万人,上交利税约5亿元。

9月3日,郑州新友谊集团公司总裁刘继臣在接受记者独家专访时表示:“我从商已经多年,真正的快乐不是赚来的钱,而是在一次又一次的角逐中实现自我价值和赢得胜利的快乐。”

的确,短短4个小时的接触就让记者感觉到他的睿智、精明、刚强和干练。他是一名改革者,改革者的道路是艰辛的,旗开得胜者固然不多,但在名声大振时仍能勇闯新路并非见好就收,他顽强坚韧,奋斗不止,开拓不已,矢志不渝地锻造自己的梦中事业,被誉为勇双全,人称拼命三郎……

“仁者不忧,智者不惑,勇者不惧。”这句话是他人生的最好写照。

□晚报记者 朱江华 吴绍超/文 赵楠/图

刘继臣:中原商业16年启示

名副其实的“招商大使”



过往的经历也让刘继臣能更好地同国内外各个层面的人沟通。他说,“交朋友通常有三项基础:共同的目标、共同的语言和共同的认知。”友谊与美国麦当劳合资的共同经历和回忆,即刻让陌生化为熟悉,为刘继臣在中国的人脉的建立和扩展奠定了基础。“现在回想那8年,不仅觉得没有浪费,反而是一个无形的宝贵资产。”



个人档案

刘继臣,祖籍山东,中共党员,经济学博士,市场学硕士,郑州市、郑州市二七区两级人大代表,郑州新友谊集团公司总裁,中外合资郑州华侨友谊房地产开发有限公司总经理、郑州国际友谊广场购物中心董事长;鼓浪屿假日酒店董事长,中外合资河南麦当劳(餐厅食品)有限公司副董事长;河南省国际商会副会长,河南省商业行业协会副会长,河南省山东商会长,河南省商业经济学会常务副会长,中国友谊外供协会常务理事,郑大、河大、高专教授等多种职务。

专家与合作老总畅谈“友谊”



张慧玉(河南省商业行业协会会长):郑州友谊刘总在招商引资上为郑州乃至河南的商业发展作出了突出贡献,他把麦当劳、迪信通、ITAT、金鑫珠宝……诸多的世界、国内名牌引到

河南,就此来说,目前在河南零售业还没有能超越他的。郑州友谊现正处于改制阶段,在二七商圈激烈的竞争当中,友谊在困难的情况下再次加高楼层,引进大型零售企业,不仅给国企增值,而且在无形资产上也实现增值。友谊的刘总是一个有韧性、有磨劲的人,对中原商业的发展功不可没!



杨承训(河南经济学会会长):“21世纪将是我们中国人的世纪。”这是我给刘继臣所编著的《入世后的中国企业和(21世纪与中国企业》一书的序,从国企改革到未来民企,

从经营战略到经营风险,从全球化到区域化,从多角化到目标集聚,从信息化到知识化,从时间到速度可以看出作者“艰难”的思考历程。我给晚报的读者推荐这两本由优秀企业家刘继臣所编著的书籍的目的,为我们揭开未来中国企业历史画卷的一角,也希望读者从书中更加了解刘继臣其人。



刘步尘(中国家电产业资深观察家):刘继臣不光引“狼”入室,为“狼”筑窝,而且也是为“羊”筑窝,而且也是为“羊”筑窝,而且也是为“羊”筑窝,而且也是为“羊”筑窝。

业构成威胁,国美电器和苏宁电器来到就对中原家电业构成威胁,这一点大家一定要清楚。相反,中原商业界不应该认为自己是羊,而应该是虎。所以,狼来了并不可怕,因为有中原商业的品牌,还有中原广大消费者的支持,中原未来的商业一定是辉煌灿烂的!我觉得刘继臣被业界称为“引狼入室”者,恰恰是对中原商业的贡献的褒义词。



孙一丁(国美电器华北大区总经理):国美电器自确定在河南地区开设分部后,曾经为选址很是费了一番心思。经过多方调查、对比和考证,我们最后落脚友谊广场。其一,河南国美的员工都是郑州人,大家都

知道二七商圈对郑州乃至中原地区意味着什么。其二,在与友谊广场领导的接触中,我们很感动于刘总的诚意。在合作期间,“友谊”刘总和员工都给予了国美大力支持。



李志刚(河南苏宁电器有限公司总经理):苏宁电器来国际友谊广场经营一是看中这块商业风水宝地,二是我

们感觉“友谊”人特别亲,正如刘继臣总裁所说:“经营者是我和友谊人的朋友。”,如今苏宁二七友谊店生意红火,与友谊的大力支持与苏宁电器服务好、购物划算的口碑是分不开的。



年永安(金鑫集团董事长):郑州是中原经济和文化的形象和窗口,其得天独厚的环境优势吸引了众多的中外企业,而金鑫珠宝落户友谊,主要是友谊的刘总性情豪爽、思维敏捷,办

事果断、诙谐幽默的性格感染我,可以说,是一次非常成功的“以诚引商”的实践。目前,在郑州拥有友谊金鑫珠宝城、郑州金博大金鑫珠宝城、郑州银基金鑫珠宝城大卖场以及郑州正道花园品牌形象专柜,使金鑫珠宝真正成为立足中原、辐射整个北方市场的最大的珠宝首饰交易中心。



陈施霖(郑州迪信通电子通讯技术有限公司总经理):迪信通在对郑州整体经济状况多方考察后,最终选

国际友谊广场为合作伙伴,是友谊广场商业价值及领导者和全体员工团结向上的精神吸引了我们。我们进驻友谊广场以后,友谊集团总裁刘继臣亲自安排公司筹备组的住房、办公、执照办理等事务,给我们提供了一切便利条件,使迪信通的销售不断攀升。



李辉(河南麦当劳餐厅食品有限公司原营运经理):2000年5月28日,“河南麦当劳(餐厅食品)有限公司”正式成立。合作期间,郑州友谊商业集团不仅提供了600多平方米的开店区域,而且给予了省内

开店选址、经济商业信息咨询及协调外部环境的大力支持、帮助与合作。郑州友谊商业集团管理人员具有开拓的精神和长远的战略目光,他们为河南麦当劳今日之快速成长奠定了坚实的合作基础。河南麦当劳(餐厅食品)有限公司将本着高标准的食品品质、快捷、友善的服务,干净舒适的用餐环境,为河南人民服务。