

行革命之旅 学延安精神 绘宏伟蓝图 筑浔龙大业

——柳总在延安会议上的讲话

首先非常感谢兄弟姐妹这么多年以来陪伴着我过这个生日。俗话说，人生有三两好友足矣。但十多年来，有这么多兄弟一直陪着我，这让我非常感动。更让我高兴的是，每年参加这个会议的兄弟越来越多；今天参加会议的，有进公司十多年的，有到公司七年多的，也有刚刚加入我们团队的。非常感谢大家能够参加今天的活动。

在我生日的这一天，从我们创业之初，就把他形成了一个习惯，也就是在今天召开务虚会，把我的想法、愿景跟大家进行一次畅谈、分享。刚才我们有四位同志把各自分管板块的工作向大家进行了简要汇报，因为时间有限汇报的比较简单，可能大家理解的没有那么清楚。但是至少每个团队今年想干什么进行了汇报。同时，建平总、聪球总也对工作进行了部署。他们的意见我都表示同意，希望大家认真落实。

刚才播放了浔龙河项目七年历程的宣传片，大家从片子中就能了解到，七年前的正月二十八，我们到井冈山“行红色之旅、学井冈精神、谋发展之路”，开启了我们的浔龙河长征之旅。在井冈山，那么多的革命先驱在毛主席的带领下，在那样艰苦的条件下树立了远大的理想，这是我们所有的人都应该学习的。这七年，我们也是一支红色的部队，也是一次长征之旅。

红军长征和到达延安，这是中国革命两个不同的阶段。长征之旅是真正的艰难险阻、真正的不足所措。8万多人从井冈山出发，湘江战役之后只剩下3万多人，当时预定的路线是准备到湘西的湘黔革命根据地。但是毛主席根据判断，却坚决的提出这条路线不行，必须要改变路线。当时，毛主席在担架上说服了张闻天、王稼祥，三人统一了思想之后，由张闻天跟周恩来做工作，并说服了周恩来。之后，红军在通道开了个会议，毛泽东再次提出改变路线，李德、博古再次表示不同意。在张闻天、王稼祥的强烈支持下，博古才同意通道转兵，挺进了国民党力量比较薄弱的贵州，并召开了遵义会议。这次会议，毛主席提出了召开中央政治局扩大会议，把彭德怀、林彪调从前线调了赖。在他们的支持下，会议奠定了毛主席的政治地位，同意了毛主席的政治路线和军事路线；军事领导人也换成了张闻天、周恩来、毛泽东三人团体。所以从遵义开始，包括后来与一、二、四方面军会师，都是毛主席智慧的。

红军会师后，当时中央红军只有一万多人，而张国焘的四方面军五万多人，所以张国焘要求作为军事第一指挥人，在僵持不下的情况下，毛泽东同意把红军的指挥权让给张国焘。之后，关于北上还是南下再次出现分歧，后来决定朱德、叶剑英跟着四方面军一起走，毛泽东率领一方面军率先过草地北上。所以，在到达延安之前的那一年是毛泽东最痛苦的一年。当时革命红军完全不知道未来在哪里，只有心里面的一个信念。毛泽东还是报纸上看到了刘志丹创建的革命根据

地，最终才决定到延安去。到了延安之后，我们的革命事业才渐渐走上了成功。那么，为什么革命会成功？第一，路线的问题很重要，旗帜的问题很重要。如果不是树立了解放劳苦大众的梦想，革命成功是根本不可能的。第二，信念很重要。长征路上、革命路上的这么多的困难是要靠信念来克服。第三，团队很重要。跟随毛主席打天下的朱德、陈毅、贺龙都是名将，在国民党那边都是可以享受高官厚禄的，但他们都跟随毛主席去克服艰难险阻，而且一直不离不弃。包括周恩来、王稼祥他们其实家庭条件非常好的，也能够跟随毛主席坚持到底。

回首浔龙河的七年长征之路同样如此。从井冈山出发的时候，我们就意识到这肯定是一个非常艰辛的过程；后来到衡山去祈福、到韶山去朝圣，包括到岳阳、到杭州。通过七年的奋力拼搏，我们企业长征之路今天也终于到达了延安。那么，我们这七年长征的最大价值是什么呢？

第一，我们最大的成功是路线的正确。我们在开发浔龙河项目的时候，没有纯粹以商人的角度看待这个问题。如果我们只想着赚多少钱，那么我们走不到今天。正是因为我们模式的设计，都让别人看到了我们真正的目的是为了改变老百姓的命运。现在，正是因为老百姓得了好处，让他们住上新房子、有流转费、有工资收入，才有大家对浔龙河的普遍认同。这就是路线正确，这就是旗帜正确，这才有我们今年这样的局面。明天陈锡文同志要来浔龙河视察，是因为省委、市委、县委认为我们真正是一种改变农民命运的模式。如果

我们只是一个纯企业开发项目，他是不可能来这里的。

第二，路线的制定者、指挥者非常关键。如果没有毛泽东同志的坚持，不断调整路线，红军早就变成了第二个石达开。毛主席的通道转兵，与一、四方面军会合后的长征，是最关键的两个决策。所以，往往很多时候，政策的制定者不一定能够被每个人都理解和接受。但是一个团队，一个企业必须要有一个举旗子的人，这就是一个原则问题。一个团队当中，只能有一个老大，不然指挥就会出现出问题。既然要走革命之路、事业之路，就必须要有树立核心理念。所以，在过去的七年中，很多兄弟的支持我才是关键，让我们在过去所有的战斗当中，没有出现任何路线上的分歧。我们这个团队最厉害的一点，就是王总对指挥权没有任何想法。所以，公司现在虽然划分了很多板块，但是老板只能有一个。

第三，是兄弟的不离不弃。在井冈山时期，朱德同志、陈毅同志都与毛泽东有矛盾，但是长征路上，大家把每个人的梦想寄托在毛泽东上，这是革命能够成功的重要原因。我们公司有很多老的兄弟们至今仍然在一起打拼，就是因为内心的感情。当然，在过去七年的长征路上，没办法让大家赚钱、发财，没有办法满足物质上的诉求，也正是因为大家放弃了更多赚钱、发财的机会，都朝着同一个梦想努力，才能让我们今天顺利到达延安。为什么在国共两党的对抗当中，共产党的部队叛变的很少，没有成建制的叛变。就是因为国民党从来没有谈过梦想，只谈现实。每个人都要谈现实，但是更要谈理想。但是不管领头人谈现实、还是谈理想为主，

如果追随你的人认同你，他就会生死相随；如果那些不理解的人弃我而去，这也是非常正常的。

所以，过去的七年，路线要正确，树立唯一的指挥权；兄弟们的不离不弃、生死相随，这就是我们去的初步成功的原因。到延安之后，至少我们有了自己的地盘，可以由我们可以自主经营了。今天参观的经典，我觉得七大的会场给我的印象最深刻。

第一，从会场现场看，有两个核心的价值，一是会场上面的标语，确立了毛泽东思想的地位，统一了思想。二是会场后面的四个字“同心同德”。为什么七大开了五十多天，实际上是把所有的代表全部召集到延安来统一思想。

第二，七大的两个报告。一个政治报告，毛主席做的政治报告《论联合政府》；二个朱德做的军事报告《论解放区战场》。政治报告是路线问题，核心是确定了两点：即联合政府和全心全意为人民服务，这就是共产党能够打败国民党的最重要的武器。联合政府就是统一所有的力量，全心全意为人民服务就是共产党的宗旨。军事报告的核心是开辟抗日敌后根据地，开疆拓土。

那么，七大告诉我们什么。

一是要统一思想。我们现在浔龙河的平台价值很高了，名声大了，相应的我们公司的很多人也都有了名气。那么，在这个阶段我们就要正确处理好名和利的关系。没有名就没有利，但是也不要过早的把名变成盈利的手段。我们现在离成功还有一个过程，大家不要过多的拿自己的名声去赚钱，

这样你的名就会被过早的消耗掉了。所以，我们必须统一思想，就是把浔龙河做出更大的影响、做成标杆。到那时候，你的利就是一个副产品。现在，我们公司有很多同志在外面都有自己的天地，所以必须强调一下，不管你在外面做什么，都不能影响浔龙河的品牌、不能影响浔龙河的工作，要集中更多的精力到浔龙河。

二是要团结一切可以团结的力量，全心全意为人民服务。我们招商的团队、外联的团队，要想方设法寻求更多有实力、有梦想、有能力的合作伙伴，打造我们的联合体；要正确更多的领导支持和政策的支持，来形成我们的推动力。同时，我们一定要站在老百姓的角度去考虑问题，绝对不能与当地百姓形成对立，要始终牢记我们的出发点就是为了为百姓谋福利。

第三，就是要不断开疆拓土，增加业务收入。到了延安后，我们就要谈一点现实的问题，要学习南泥湾精神，自力更生、丰衣足食。那么，每一个板块就要考虑两个核心问题，一是产值、二是效率。生态公司产值要达到3个多亿，三年完成现有土地的地产开发；二是文旅公司要完成3000多万的销售，做到收支平衡；三是棕榈工程完成8个亿的产值；四是跬步建筑的3000万产值。具体怎么去落实，要制定详细的计划。完成目标后如何进行绩效考核，如何进行激励奖励，每个板块拿出具体的方案。

也就是说，我们到达延安之后，一是要继续保持政治上的正确，二就是要争取扩大自己的版图，获取自己的利益。

那么，我今年的主要公司一是要让浔龙河模式走出去，选好开发点；二是要谋划怎么样去赚钱，怎么样开辟新的根据地。现在，我们初步确定了衡阳、通道、长沙这三个地方，我们要以浔龙河模式的复制来获得大型的 PPP 项目。

如今到达延安了，我们浔龙河就不是过去长征路上的样子。在未来三年，我们还是“高筑强、广积粮、缓称王”，我们要争取用 10 年的时间，争取浔龙河的最终胜利。我希望到时候给你们远远超过你们预期的回报，同时也希望在座的兄弟姐妹，全力以赴、全心全意，为实现这个梦想共同来奋斗。等我们成功到达天安门后，我一定会兑现我的承诺，让大家都有地位、都有收益。谢谢大家。