

天南地北焦作人

人生脚步在天涯

——记海南省东方海岸置业有限公司总经理梁鑫

本报记者 陈作华 王水涛

在海南省的西海岸中南部，有一个以黎族同胞为主要土著居民的城市——东方市。在这个距“天涯海角”景区仅有一个小时车程的滨海城市，有一个来自黄河岸边的创业者，他的名字叫梁鑫。

梁鑫，年届五旬，孤身一人来到这个人生地疏的地方开始他的后职业生涯，而今已有三个年头。作为来此创业的怀川第一人，他有着怎样的经历和体验？本报《天南地北焦作人》栏目记者近日专程远赴海南，探寻这个焦作人在天涯海角拼搏创业的足迹。

天南地北焦作人

金融市场，栉风沐雨三十载

或许是被海风吹的，被烈日晒的，梁鑫的肤色有点接近海边嶙峋的岩石。

热情、爽朗、健谈，梁鑫是那种一见就熟的人。今年已经53岁的他甚至还有点童真，在开车接记者的路上专拣水洼里走，把车轮下的水花四溅当成一种乐趣。

“我是O型血，所以具有O型血液人性格外向、活泼好动的特点，你别见怪啊。”梁鑫与记者见面的第一句话就是介绍自己的血型，他认为血型影响性格，性格决定人生。

“我的人生有‘三南’，祖籍湖南，长于河南，创业海南。”梁鑫在向记者介绍自己人生经历时说，焦作于1956年建市，他父亲于1958年就作为焦作煤矿援建人员来到这里。他生于1960年，从小学到高中，从下乡到工作，32岁前都是在焦作度过的。

梁鑫说，不知是不是因为自己名字中有个“鑫”字，他在1977年，也就是恢复高考的第一年，便被录取到河南银行学校，从此与金融行业结下不解之缘。1980年3月，他被分配到人民银行原焦作分行，先后在营业部、会计科工作，从事会计、信贷、储蓄、出纳等业务。1981年9月，他考入全国人行系统在郑州大学开设的金融专修班，成为当年全市人行系统唯一得以在此深造的年轻人。

1983年，梁鑫毕业后回到人行原焦作分行工作，次年升至营业部副主任。那年他23岁，成为焦

作人行系统最年轻的副科级干部。1985年，随着工商银行从人行系统分离出来，他被任命为工商银行焦作分行经济信息咨询公司经理。

1992年，梁鑫调入交通银行郑州分行，被派到中原国际租赁有限公司。在该公司任计划资金部经理期间，他经历了中国第一次期货大战的残酷竞争。之后，他历任该公司总经理助理、总经理等职。1995年，在ATM机刚刚问世，金融行业众多人士普遍担心这种替代柜员的设施便于顾客取款、易使银行存款余额下降的情况下，他却在全国金融系统率先装备了技术最先进、功能最全的ATM机群。

追缴不良借款，梁鑫屡立战功。某大型信托投资有限公司曾在中原国际租赁有限公司融资近2000万元，长期拖延不还。为追回这笔借款，他诉讼两年多，10多次走上法庭，对方则先是聘请知名律师当庭抗辩，在判决下达后又利用社会关系游说拖延执行，继而拉拢利诱，无效后又打匿名电话威胁恐吓。他始终不为所动，配合法院强制执行，并将本息和双倍罚息一并执行到位。而就在追回这笔资金的12天后，借款的公司轰然倒闭，梁鑫所在公司由此避免了重大经济损失。

在任中原国际租赁有限公司总经理期间，梁鑫通过诉讼与非诉讼等方式，共追回不良借款近2亿元。1999年至2002年，他在担任交行郑州分行风险资产管理处副处长期间，通过诉讼、配合执行、重组等方式，清理前期积压不良资产近10亿元，所在单位成为全国交行系统不良贷款比率最低的单位，受到交通银行总行的高度评价。

天南地北焦作人

天涯海角，独具慧眼识商机

“天涯海角”，如今是海南省三亚市的著名游览胜地。然而在古时候，这里地处偏远，交通闭塞，是封建王朝流放“逆臣”之地。被贬谪到这里的人，



梁鑫向记者介绍海南省东方市。

本报记者 陈作华 摄

来去无路，望海兴叹，故将此地称为“天涯海角”。

然而，在这个曾记载着历史上多个谪臣贬官悲剧人生的地方，如今有一位年逾五旬的中原人决意要在这里度过他的后半生。

梁鑫在年届五旬时选择了政策性内退。此后，他进入地产行业，开始后职业生涯。在此期间，他发现了“新大陆”——海南省东方市，一个尚不知名但却蓄势待发的滨海城市。

“海南于1988年建省，那时内地人蜂拥而来，号称十万大军下海南。2010年，海南省被国务院列为国际旅游岛建设重大战略部署之后，这个地方更加热了起来。”梁鑫说，“地处海南省西海岸的东方市开发建设起步较晚，知名度还不高，但却是海南省三个滨海城市之一，并且这里既有海洋性气候，又不像海口、三亚那么湿热，非常适合北方人休闲旅游或置业居住。所以，我决定来这里发展。”

2011年3月的一天，梁鑫单枪匹马直奔东方市而来。在不到一个月的时间里，他与合作商签订了第一份占地69亩、建筑面积14万平方米的房地产开发合同。两个多月后，他又签订了占地189

亩、建筑面积34万平方米的地产合同。

眼看宏图即展，然而全球经济危机的到来，让这两个项目搁浅。梁鑫不气馁、不停步，及时调整发展思路，通过租赁楼房做起了宾馆业。

近30年的金融从业资历，让梁鑫善于资本运作，从而实现基本上不用大投资就可以做生意。

在一栋正在装修的宾馆前，梁鑫向记者介绍了运作技巧：租赁眼前这个建筑面积1000平方米的楼盘，一年租赁费12万多元，而一楼的两个门面房可以向外出租，一年可收入10万多元，由此他每年的实际支付不足2万元。同时，他可以凭借租赁合同办理在建工程贷款、装修贷款，开业时还可获得小企业贷款，由此为其进一步拓展经营创造了条件。

今年春天，梁鑫的事业峰回路转，前期的地产合作开发项目即将动工，他的脚步更加匆忙。

天南地北焦作人

时不我待，他与“东方”共发展

在东方市采访梁鑫期间，恰遇该市承办海南黎族苗族传统节日“三月三”暨第二届海南南方黄花梨文化节，他热情邀请记者参加节庆活动。而记者发现，他在各个场合频频与各界人士打招呼，俨然就是个当地人。

“人脉就是资源，可实际上我刚来这里时一个人也不认，两眼一抹黑。但是，正因为我没有熟人，就有可能把所有的人都发展成自己的朋友。”梁鑫说，“结果就是这样，如今就连一些土生土长的东方人要找什么人，还要通过我来介绍。”

做地产生意，土地信息至关重要。初来乍到，梁鑫没有什么社会关系可利用，就整天蹲到土地咨询部门查阅资料，一连10多天，其工作人员被他的精诚所感动，给他提供了一档适当的土地信息和有关人员的联系方式。他连日奔波，在一周内从内地找到土地使用权人，迅速签订了合作开发

协议。而此前，该市某领导也在寻找这块土地的主人，竟然历时多日没有找到，获悉这个外来人捷足先登后惊愕不已。

“没有一帆风顺的事。”说起创业的艰难，梁鑫告诉记者，他刚来时居无定所，一个月内换了几个住处，有时一天只吃一顿饭。“我不在乎他们说我不，一如既往地干自己的事。谁让我是O型血呢，这种血型的男人就是干事创业的，目标专注，信念坚定，意志坚强，敢于冒险，富于开拓精神，具有英雄主义的气质。”他说。

在跟随梁鑫外出的时候，记者发现他有许多“小动作”：走路时，他会把路上的石子踢到路边去；看到草坪上有塑料袋，他会捡起来放到垃圾筒里；发现沙滩上有矿泉水瓶子，他会拿到岸上去。有一次遇到堵车，他下车去疏导交通，等道路完全畅通后才回到车上。

“我喜欢上了这里，已经把自己当成东方人了，东方就是我的第二故乡。”梁鑫对记者说，“这里的大开发刚刚起步，不仅有巨大商机，而且民风古朴，气候宜人，真是块宝地，真诚希望你们媒体把东方介绍给家乡人，欢迎父老乡亲来这里旅游观光、从事经营。”

就今后的发展，梁鑫说：“地产业是资本密集型行业，而这里的金融业相对滞后，我或许以后也会涉足金融业务。我和东方这个城市一样，都是刚刚起步。但我有一种紧迫感，时不我待，只争朝夕。”

欢迎提供采访线索
《天南地北焦作人》栏目记者联系方式：
(0391)8797351 8797355
13938163209 13462827934

梁鑫

东方市既能休养生息又能创业，是一个非常好的去处，特别欢迎家乡父老来这里度假、休闲、创业！

扫描看视频

技术支持：焦作动码科技

焦作日报社区显示屏全面招商

★最具影响力的社区广告媒体 ★覆盖焦作全城高端社区 ★社区营销“零”距离 ★家门口的广告发布平台

一、锁定焦作整个城市的高端客户

焦作日报社区显示屏，分布于焦作市以建业森林半岛、远大南北苑、龙源世家、赛纳溪谷为代表的20个大型高端社区，目前已安装22块显示屏。引导5万余户高消费家庭的消费习惯，覆盖人群50余万人次。

二、高频次高密度，循环播出广告信息

显示屏在社区最醒目的位置，节目信息400秒一个循环，每天播出14个小时。在一天时间里，您的广告将循环播出126次。高端社区的业主们，一个月将接触5000次您的产品广告。

三、广告内容随时更新，满足不同阶段营销策划需要

因为我们采用的是无线网络传播技术，只需轻敲键盘，就像您发送手机短信。顷刻间，广告即可发送至遍布城市高端社区的LED显示屏终端。高效快捷！

四、价格低廉，每屏每日最低30元，其千人媒体成本不足一分钱。

垂询热线：(0391) 3960888 3930110 办公QQ：1966661968