

赵进京“联合舰队”巨而不霸



□ 王海圣

8月22日，河南地产商会投资有限公司正式揭牌的那天，社会各界给了这个注册资本达12亿元的地产大财团足够的面子。包括郑州在内的河南18个城市的副市长及其代表前来出席，万达、恒大、升龙、枫华、中凯这些外来地产大佬也均派代表参加，更有诸多金融界、媒体界人士前来捧场。

赵进京，现任河南省房地产业商会副会长兼秘书长、法人代表，兼任全国房地产商会联盟副主席、全国房地产商会秘书长联合会主席、河南省房地产人沙龙主席，在2008年郑州房地产业低迷之时率先提出了“救市论”而成为媒体的焦点。这一次，他又以这家注资12亿大财团总经理的身份出现。不但这个身份显得光鲜闪亮，而且这个企业身后的诸多股东以及由此派生出来的强大气场，更是显得咄咄逼人。

日前，河南商报记者与赵进京作了一番对话。整理如下：

外界反应 有地产企业想注资

记者：新闻发布会过去一段时间了，公司方面得到了什么反馈？

赵进京：反馈来自好几个方面，叫好的多。

记者：外省来的那些大的地产企业呢？

赵进京：他们很平静，至少我了解的是这样。我们这个新公司不是对抗‘大鳄’的，他们来建设我们的家园，我们很感谢。所以我们

不存在敌对情绪。

记者：本地企业呢？

赵进京：有想进来的。在我们商会里面，就已经有10多个老板后悔了。他们后悔没有加入这个联合舰队。

记者：让不让进？

赵进京：暂时不会再进新股东了。

记者：他们为啥想进来？

赵进京：大概他们觉得这个新公司有前途。这个公司有多方面的优势：一个是每个股东都很有实力，现在组合到一起实力更是倍增；二是这些股东企业一直是银行的重要客户，他自身也有钱，投资不缺钱；三是政府需要这样一个大公司，比如旧城改造、新区建设，需要有实力的大公司来做，单个的公司做不了。

同行竞争 不和其他企业争地

记者：上次的新闻发布会，胡葆森董事长说已经和新乡方面谈过了，那是30平方公里的区域，成功的可能性有多大？

赵进京：不单是新乡，还有郑州周边的一些区域，都有合作的意向，还有外省的，包括沿海地区，他们也缺钱，想请我们去。我们倾向于马上就能开展的项目，主要做省内、中原地区。

记者：那你们全包了，其他地产商也就进不去了？

赵进京：那这一块儿他们肯定不好进了。

记者：其他企业会担忧吧？

新闻背景

8月16日，河南地产界一个毫无争议的巨无霸正式浮出水面，注资12个亿的河南地产商会投资股份有限公司在郑州召开新闻发布会宣告成立。这个巨无霸背后是包括建业、正商、天伦、东方金典等在内的16家河南本地地产开发公司，它的出现引起了市场的强烈关注。

这是一家让人难以做到视而不见的公司，它的庞大不在于它的注资数字，而在于它背后的河南地产商会下多达16个的股东企业。媒体界异口同声将之称为“联合舰队”，也有媒体将之称为“地产航母”。新公司的相关业务已有运作，比如已和新乡市、郑州二七区等方面有了初步洽商。一系列运作引发猜想，这个巨无霸的胃口有多大？

赵进京：是，我们得到的反馈信息显示有企业很担心。担心我们会争地，“他们块头那么大，我们怎么能争得过他们”。我们不会陷入这个矛盾，这个公司是做大项目的。但是这不能排除我们的某个股东去争，这是市场。

这种担心的出现，是因为他们还不了解河南地产商会投资股份有限公司的社会功能。我们对这个公司的设想和规划是，不参与小地块

的抢夺，不建一平方米的商品房。我们的主要业务，就是帮助政府做前期的规划，做土地的整理，同时进行投融资。在我们看来，政府急需的，但依靠单个企业又无法实现的城市建设理想，我们会帮助政府完成。

记者：会不会出现这样一个情况：你们用新公司把开发区吃了，然后通过优惠政策或什么口头约定，又让股东企业把当地的其他地块给占了，结果全是你们的了。

赵进京：我们不是什么都做，我们不会遍地开花的。

业务开展 正在论证相关项目

记者：那么，说一下你们公司的业务范围吧。

赵进京：主要是整理新区、产业聚集区，也做旧城改造，将来还

人，揽天下英才。

记者：胡葆森董事长曾说，是你的真诚和踏实感动了各位股东，所以大家都推举你做公司总经理。

赵进京：其实，胡总投入了很多心血。在前几次的通气会上，他亲自为商会会员推介这个联合舰队的职能和前景。因为有胡总的号召，省内近百家企业都希望能够进入这个平台。这也让我们总结出一个真理：“大舍大得”。胡总不缺钱，但依然用心在做这件事，可见他对中原的深厚感情。

信心满怀 “联合舰队”可以做非常大

记者：这一次是本土大佬以出资入股的方式组建联合公司。这种联合，郑州之前也有过，但结果似乎不尽如人意。



16大开发商组成一支实力雄厚的“联合舰队”

准备接一些政府指标，做些政府项目，大的政府项目，不想做经适房等，条件合适的话，可以做公屋。

记者：感觉你们的股东啥都能做。

赵进京：是。比如我们接了某个区域，从商品房、写字楼，到学校、铺路，到酒店、洗浴中心等等，我们都能一起开发建设。我们想打造高品位的城市生活区，留下建筑文明，而不是碍眼的建筑。

记者：那这样的话你们就忙不过来了，什么时候会开始第一单？

赵进京：这个正在论证。我们有一个5人投资委员会，是从股东企业那里专门抽出来的，是博士团队，他们负责公司的投资方向和区域。

记者：前几天好像你还是“光杆司令”？

赵进京：现在也是“光杆司令”，我这块现在都是借的人，股东那的，你像建业胡葆森老总的秘书都来帮忙了，我们随后会打广告招

赵进京：之前郑州曾出现过的所谓“联合”，或者是单个项目上的，或者是由一家企业发起、其他资金注入的，与河南地产商会投资股份有限公司相比，它们在资金规模和参与企业上，不可同日而语。

本次16家企业联合的基础是有共同的目标，所以走到了一起。当大家的目标不是为了单纯的“利益”时，事情就变得很简单了。

记者：公司能做多大？

赵进京：可以做非常大（赵站起来展开双臂），非常大。

记者：是吗？

赵进京：刚才我说了一部分，它有优势：实力雄厚，政府相信，银行相信。

记者：如果拿到一个开发区，你们一下子能拿出来多少钱？

赵进京：这要看实际情况，需要多少就拿多少，我们准备好了。

记者：估计全年你们会投资多少？

赵进京：起码300亿以上。

商智汇 | Shang Zhi Hui

他自己的企业与多家世界500强企业是“好伙伴”，由他引导的商会成员的企业团队综合竞争力也不断加强。当面对同行，他说相比于竞争，还有更好的选择。

陈贵荣:这个时代更需要竞合

□ 钱冰冰

初次见到陈贵荣，他的谦逊和蔼与率直幽默给记者留下了深刻印象。在这位身兼荣事集团董事长、杭州家具商会会长、浙江省家具协会副理事长数职的成功企业家身上，找不出半点儿傲慢的架子，与他交谈，感受最多的是生活家的领悟与商人的睿智。

15年前陈贵荣，从一间人造板批发门店开始白手起家，将荣事集团打造成人造板二次加工、贸易、家具研发、制造和销售、投资为一体的大型综合性企业。如今，荣事集团和它旗下的荣业家具已成为国内办公家具领域一块响当当的招牌，而陈贵荣也将带领他的企业迎接更大步伐的跨越式前进。

不懈追求 成就卓越品牌

陈贵荣坦言，1995年离开国企“铁饭碗”转而“下海”从事人造板销售的时候，很多同行都已经有了不小的规模。在所有员工的共同努力下，凭借着诚实守信的声誉和精准独到的市场眼光，荣事后来居上，在板材

销售领域打出自己的一番天地。

善于学习的陈贵荣不断为荣事探索着适合其发展的最佳道路。通过多方面的深入了解，陈贵荣意识到，优秀的企业还必须有良性规范的管理作基石。公司在发展过程中积极调整和改善经营结构，并坚持了内外贸并举的两条腿走路方式，同时带动内销产品的品质和服务能力的提升。

在国际上，“荣业家具”以一流的制造能力和稳定的品质，获得了多家世界500强企业（如瑞典宜家、美国史泰博、RTG、海沃斯等）的认可，并建立了稳定的合作伙伴关系，远销美国、加拿大、澳大利亚等海外20多个国家。在国内，“荣业家具”成为国家中央行政机关、中国石油、中国移动、招商银行、太平人寿等国内众多知名企业的定点长期供应商。凭借优良的品质，“荣业家具”也成为唯一一家为2008奥运会提供办公家具的浙江企业。

接轨国际 助力产业升级

正如荣事集团的企业标志所展示的内涵一样：多元化拓展、时刻警

觉危机和对胜利成功的坚定追求形成了企业持续领先发展的信念。

陈贵荣直言，“中国的家具业已进入整合期，我们的企业要在这个大浪淘沙的过程中保持住领先地位，就一定要求新求变，更要与国际接轨，实现产业升级。”在这一过程中，既要保证产品的优秀品质，还要在市场上形成有竞争力的价格，荣事的选择是采用国际先进的设备与技术，提高劳动生产率和产品品质，并减少因人为原因造成的成本增加。

在企业进行产业升级的过程中，陈贵荣还看到了中国家具业正在经历的从“同质化”竞争走向“差异化”竞争的变化。荣事从很早就开始就走向产业链道路，实践“产品工业化、制造专业化、物流集中化和市场全球化”，就是要保持行业领先，在产品同质化时代突出差异化，做到“人有我优，人优我新”。

诚信为名 引导团队共进

在陈贵荣的字典里，“诚信”绝对是最为重要的一个词。正如他所说，“我们的企业和品牌取名‘荣事’、‘荣



业’，就是要把它当作一份光荣的事业来经营。而诚信就是我们的立身之本。”

也正是凭着这份信誉，荣事和中国最大最优秀的板材供应商大亚集团、吉林森工、银河板业等建立了战略联盟；与中国银行、中国建设银行、宁波银行达成了长期深度融资的支持；与国内众多优秀经销商形成全面的销售合作。

“良好的企业一定具有优秀的精神品质。”荣事不单为1800多名员工创造了一个和谐快乐的就业平台，还以企业公民的身份用大量的公益行动来回报社会。

面对同行，陈贵荣也坦言，“相比于竞争，这个时代更需要竞合。”2004年，在他的倡议和引导下，由杭州市家具行业40多家企业共同组建了杭州市家具商会，由他任商会会长。

商会的宗旨是引导区域内企业团队合作、共谋发展。这种模式可以避免企业间的重复投资、减少投资风险；同时也可以减少企业间的恶性竞争，提高关联企业的综合竞争力。对此，荣事率先作出表率：将工厂和展厅开放给商会会员进行参观，在公司内专门开辟活动空间供会员交流管理心得；荣事每年还投入一定资金制作精美详实的产品型录，包含了图片、技术标准、用材说明、运输成本和销售价格等一系列完整信息。

荣事一直在用行动实践着这一份光荣的事业，为更多人创造生活的平台，让企业成为历久弥新的优质发动机。

儒家思想

是重要商业准则

发言人：广西潮人商会会长方秋潮

8月28日，广西潮人商会第二届换届选举大会在南宁举行。100多名商会领导、理事和代表共聚一堂参加了选举大会。

广西潮人商会于2005年9月成立，以“敦睦乡道、团结协作、交流服务、共谋发展”为宗旨。据不完全统计，潮商在广西总经营资本500亿元以上，每年在广西创造的GDP在300亿元以上，上交税金50亿，安排就业不低于5万人。目前，广西潮商人数约10万，其中包括正大集团、东亚糖业、龙光集团、秋潮集团等等著名的企业。

会上，连任广西潮人商会会长的方秋潮表示，潮商之所以长盛不衰，是因为一贯以来传承着中国儒家思想仁义礼智信的传统文化，并坚持以其作为一个重要商业准则，因此，潮商的道路才越走越宽。

据悉，广西潮人商会将在五年内要争取做到“五个一”：一是建一个潮州会馆；二是建一所潮人商会希望小学；三是每年上交税金100个亿；四是发展1000个会员；五是召开一个全国性潮商会议。

（刘佳 王河北）

期待经营环境更好

发言人：五矿化工进出口商会副会长刘贻南

据《财经》杂志报道，近日，负责管理稀土出口企业的五矿化工进出口商会副会长刘贻南对记者表示，我国稀土产品出口政策应该保持稳定，稀土产品出口不能游离于世界规则之外，不能因为稀土产品重要而过分限制出口或宣布停止出口。

我国是世界稀土大国，每年产量占到世界总量的70%以上，而一直以来稀土出口价格偏低成为舆论焦点。出口量过多而导致稀土资源消耗，出口价格偏低而不能自主定价，上述两点成为中国稀土出口软肋。而限制产量，控制出口则成为从高层决策者到执行者的共识。中国开始稀土限产和控制出口政策，使其他国家深感稀土供给短缺压力。

但根据刘贻南统计，最近几年我国稀土出口数量并没有出现增幅过大的现象。他并不认同过分限制稀土出口的方法。他表示，不能因为稀土产品重要而过分而限制出口或停止出口，可以选择带有战略性品种实行严格控制。“应该极力避免因稀土而起的国际贸易摩擦”。

刘贻南建议，我国应该首先稳定稀土产品出口政策，为出口企业提供可预期的经营环境。他表示，目前我国稀土产品出口管理比较规范，不宜频繁变更。

（张启安）

亚洲需求

将助推香港出口

发言人：香港出口商会会长唐庆年

尽管前景不明朗的欧美日经济为香港出口增添阴霾，但香港出口商会会长唐庆年日前表示，“我相信亚洲区市场对香港产品的需求殷切，将继续为香港出口添加动力。”

刚刚发布的7月份数据显示，香港出口继续大幅增长。今年前7个月整体出口额达166亿港元，同比上升248%。对于如此强劲的出口回升，唐庆年认为，主要受惠于内地与其他亚洲市场的蓬勃发展，同时反映了全球经济在逐渐复苏。

唐庆年重点分析了欧美日三个主要传统出口市场。他认为，作为香港的主要出口市场之一，欧洲债务危机及财政紧缩，对香港商品出口有一定的影响；加之上半年欧元贬值，亦使企业不敢大胆接欧元订单，欧洲市场成为今后香港出口的不稳定因素。由于美国近期发布的经济数据多弱于市场预期，唐庆年预期消费者会保持审慎，亦会对香港出口有一定影响。而日本对香港产品的需求仍会缓慢增长。

（苏晓）