

此次，河南地产商会投资股份有限公司与新乡市人民政府签约是河南地产联合舰队在快满一周岁时的处女航。

“舰队”签约 “160亿”礼来

刘玉辉

日前，由16家河南房企发起成立的河南地产商会投资股份有限公司与新乡市人民政府在郑州举行签约仪式，由前者对平原新区原武古镇风情区约3平方公里的土地进行一级开发，总投资规模约160亿元。

提前获得生日大礼

2010年8月中旬，由建业、正商、天伦、东方今典、美景、亚新、楷林、亚星、嘉亿、超达、泰宏鼎盛、金基不动产、绿都、永威、河南宋基、河南三杰等16家河南本土较为知名的房地产企业共同发起，注册资本为12亿元的“河南地产商会投资股份有限公司”正式成立，号称“河南地产联合舰队”。

据当时媒体报道，合资公司年投资规模将达到150亿元，投资方向为土地、房地产股权和房地产项目投资，经营范围包括物业开发、物业相关投资及代理服务，公司重点在郑汴新区和其他各省辖市的城市新区，如新乡市的平原新区、郑州二七新区等城市重点发展区域，从事开发和投资业务。

2011年8月4日，在“河南地产联合舰队”将满一周岁时，它终于拿到了第一个项目，提前获得了



一份大大的生日礼物。该项目名为“新乡市平原新区原武古镇风情区土地一级土地开发”，约有3平方公里大小，总投资规模约160亿元。据称，这是河南省目前最大的土地一级开发项目。

抱团力量大优惠多

去年就有业内人士分析，近几年，外地房企企业相继进入郑州，它们具有雄厚的资金实力，又有品牌优势，2010年郑州地产业销售前十名的企业中，外来企业占了六七席，所以本地房企很有压力。加上拿地成本越来越高，让本地房企拿地越来越困难。而且受房地产政策影响，各金融部门和银行对地产企业的贷款非常谨慎。

为了多一条融资渠道，为了应对外来房产大鳄的冲击，本地房企决定抱团应对，于是，16家房企组成了一个“利益共同体”，联合起来共同抵御外来地产大鳄，成立合资公司之后，通过联合形成的充裕的资金力量不但可以取得比单干更大规模的项目，而且还可能获得政府给予的更加优惠的政策。

此次，河南地产商会投资股份有限公司与新乡市人民政府签约是河南地产联合舰队在快满一周岁时的处女航。河南地产商会投资股份有限公司总经理赵进京接受采访时介绍，此次拿的约3平方公里地块有4000多亩，“这个数字，之前还没有开发商敢这么大规模地一次性拿地，我们也是在探索。”这次签约的只是第一期项目，还有二期项目约2平方公里。

投资新乡“三好”城市

我们不难从赵进京的话中看出些许端倪，“已经有六七个省辖市政府向我们发出邀请，不过公司还要‘挑选’，投资环境好、规划好的省辖市我们才会进入。”赵进京表示。

首先，新乡居住环境好。在第七届中国城市品牌大会暨影响力品牌公益评选颁奖盛典上，新乡市成为获得“中国最佳生态宜居城市”称号的唯一城市。该荣誉称号是由联合国亚太城市发展研究中心、联合国人居环境发展促进会、中国城市建设发展促进会等六个部门联合评出的。

其次，新乡投资环境好。世界上最长公铁两用大桥、河南省第一座跨越黄河的公铁两用大桥——郑新黄河大桥公路桥通车，使得新乡和郑州的联系节省了半小时；到2012年，新乡将会迎来河南最大的皮革交易市场；2011年1月，恒大地产集团与新乡市政府正式签署项目开发协议，将在平原新区投资100亿元打造“金碧天下”项目，……种种迹象证明，新乡的投资环境越来越好。

更为重要的是，目前新乡的房价具有极大的升值空间。在稍前的全国房价最低10大城市排行中，新乡排名第一，房产均价为2961元/平。

再次，新乡规划科学，不惜百万求一策。早在2009年，为了建设高水

平的综合改革实验区，新乡市城乡规划局面向公众征集“新乡市平原新区空间发展战略规划国际咨询”规划方案，一等奖可拿150万元的奖金。从这一件事我们就能看出新乡对于科学规划的态度、标准和决心。

会否推高新乡地价房价？

尽管此次签约的是河南省目前最大的土地一级开发项目，由“联合舰队”出资负责基础设施建设和包括建学校、医院、城市管线等，而且河南地产商会投资股份有限公司总经理赵进京去年也声称河南地产商会投资股份有限公司不会参与二级开发，不会在河南建商品房。合资公司的主要目的是在旧城改造、新农村建设和保障房建设中，帮助政府完成新城区的规划，肯定会有效平抑市场地价，遏制天价地的诞生。地价降低了，开发成本也相应减少，在合理的利润空间内，房价上涨的速度也会相应放缓。

但是，在进行完一级开发，“生地”变成“熟地”达到出让的标准后，由于在现行的土地招拍挂制度下，拿地很大程度上就是“价高者得”。因此一些业内人士还是担心该项目的实施，还是极有可能变相推高地价，进而推高区域房价甚至推高整个新乡房价的水平。

百年品牌“老恒和”致力成为调味品行业上的一匹黑马。

旧貌换新颜 开疆拓新地

哲胡

2011年来，调味品行业竞争程度逐步加剧，国内外调味品巨头正以收购、自建等方式，大举抢滩中国市场。

与此同时，国内调味品巨头也在进行大手笔的投资。记者了解到，拥有130多年料酒品牌“老恒和”的浙江省湖州市老恒和酿造有限公司紧锣密鼓地增建厂房，投数千万上上马三条料酒自动罐装生产线，届时这将成为全国最先进的料酒生产线，每小时自动罐装15万瓶，效率将比目前提高三倍以上。

“相比较饮料、啤酒等快速消费品领域，中国调味品行业是跨国公司尚未占领的‘高地’，各大调味品品牌此轮投资布局的内在原因在于构建产销网络，解决物流配送，以覆盖更广阔的市场。”湖州市工商联副主席、湖州老恒和酿造有限公司董事长陈卫忠接受记者采访时表示，中国调味品市场容量大，品牌集中度低，这就为伺机进入的跨国公司提供了机会。

据介绍，“老恒和”地处太湖之滨，挟江南湖州千年的文化底蕴，坐拥着上百年历史的黄酒生产基地，以窖藏百万坛陈黄酒之雄厚实力，审时度势，集中资源，对料酒进行深度开发。通过研发中心的专家研制出来的“老恒和”料酒系列在2010年4月份进入部分市场进行试销，仅仅8个月的时间，料酒的销售就增长了2000多万，销售势头迅猛。自去年下半年以来，老恒和就开始实施市场客户战略的下沉，逐渐向二三线城市覆盖，仅当年就新增1500家市县级经销商，迅速开拓了全国市场，成为料酒市场上的一匹黑马。

新形势下，制造业面临着转型的压力。新型制造业的灵魂应该是品牌，美特斯邦威的实践无疑值得许多企业借鉴。

美特斯邦威 资源整合为我所用

唐蓓茗

上海市浙江商会第八次会员大会日前举行，大会的议程之一是换届选举，上海美特斯邦威有限公司董事长周成建当选为上海市浙江商会第八届理事会会长。

上海市浙江商会第七届理事会会长是复星集团董事长郭广昌。当郭广昌和周成建这两位新老会长微笑着握手交接时，人们发现他们恰好代表了转型中的浙商两种典型的发展模式——变身为投资集团，或者深耕细分市场。

浙商在上海是个非常活跃的群体，虽然许多浙商都把总部设在了上海，但是他们的“势力范围”却不局限于上海和浙江。郭广昌说：“以上海为根，全国布局，面向全球，这是浙商的战略。”郭广昌坦言，复星的探索有许多是从商会会员企业比如美特斯邦威那里得到的启示。

美特斯邦威在全球范围进行资源整合为我所用的道路上已走了多年，如全球吸纳人才，在全球范围内寻找优秀的外部咨询机构作为合作伙伴等等，但是与复星的多元化投资不同的是，美特斯邦威只在时尚休闲

服饰零售这一个领域深耕细作。周成建认为，虽然目前OEM可能遭遇挑战，但是ODM(自主设计)、OBM(自主品牌)却反而有很好的发展前景。周成建在时尚休闲服饰零售这一领域深度挖掘的新动作是实施一场美邦服饰的大规模电子商务“旋风行动”，上线“邦购网”，目标是到2020年电子商务做到1000亿元，同时，周成建希望通过“邦购网”平台实现美邦服饰业务的垂直整合。周成建用了一句网上非常流行的“凡客体”：“我们既不是凡客，也不是淘宝，我们是邦购，用多个品牌、多系列的产品结构来形



成从设计开发到生产的一条龙的整个供应链，形成业务垂直整合的电子商务平台，来弥补传统模式的不足。”

对于周成建的策略，郭广昌也十分赞赏，虽然自己走的是投资集团的发展之路，但郭广昌说：“投资集团投资什么？不应该投资类似美特斯邦威这样深耕细分市场的优秀企业

吗？”

新形势下，制造业面临着转型的压力。新型制造业的灵魂应该是品牌，周成建的实践无疑值得许多企业借鉴。所以，分析人士普遍认为，周成建当选上海浙江商会新会长在一定程度上可以发挥其对浙商的引领作用，促进浙商的转型升级。

首开党建先河 显政治核心作用

广州立白集团党委荣获“广东省先进基层党组织”

凯旋

日前，“广东省庆祝中国共产党成立90周年大会”在广州举行，作为广东省日化商会会员单位的立白集团党委荣获“广东省先进基层党组织”称号，这是上级党委对非公企业党建工作的又一次肯定。

据了解，2011年是中国共产党成立90周年，同时也是立白集团党组织成立十周年。2001年立白集团首开广州市非公企业党建先河，成立了芳村区第一个民营企业党支部，并于2008年升格为党委。十年来，立白党委十分重视党建工作，努力把党建工作的政治优势转化成企业的管理优势、竞争优势、发展优势，逐步发展成为全市、全省乃至全国都具有影响力的民营企业先进党组织。同时也坚持“创新理念抓党建、抓好党建促发展”的主导思想，凝聚广大党员，服务生产经营，推动了企业科学发展，树立了“关键岗位有党员，技术攻关有党员，困难面前有党员”的“立白党建模式”，初步构建了党建领航、党建带工建、党建武装、党领群联的党建工作新格局。

对于立白集团党委的主要工作成绩，相关负责人介绍称，一是推动党建与企业中心工作相结合，开展“党员依岗承诺”、“党员技术大练兵”、“党员建言献策”等一系列活动，充分发挥党员的先锋模范作用。二是推动党建政治宣传与企业文化建设相结合，通过党建阅览室、展板、宣传栏、企业内刊《立白世界》等多种文化传播方式；还创新利用信息化手段，打造“手机党校”、“党建网站”，全面提升广大党员的思想素质和理论水平。三是推动党建工作与群众组织相结合，党委带领工会建设，积极落实立白关爱基金对困难员工的扶助；同时还重视武装建设，2010年广州亚运会期间，组建了一支以党员和基干民兵为主要力量的200人亚运安保队伍，出色完成了亚运防控工作，充分展示了立白党委的政治核心作用。

领袖企业 | Linxiu Qiye

东易日盛作为中国家居行业的领军企业，一直致力于为客户提供真正高品质、完整的家居解决方案，引领客户步入高品位的家居生活。

品牌价值破 20.22 亿 东易日盛创行业天价

叶文

2022亿是什么数字？是东易日盛家居装饰集团的品牌价值，是2010年世界实验室发布的“中国500最具价值品牌”排行榜中，雄踞装饰行业榜首的数字。

东易日盛董事长陈辉说：“品牌是服务和品质的代码，它不是一个名称，肩负的更是一种责任。”这种责任广义来讲是社会责任，通过自身的努力取得好的业绩，推动行业乃至社会的发展，狭义的阐释就是对员工负责和对客户负责。

内聚核心 缔造奇迹

古语云：内圣而外王。一个企业的成功是汇聚无数员工努力结晶的。东易日盛的企业文化中有这样一句：没有成功的个人，只有成功的团队。东易日盛深知其中方苦，努力做到取之于民、用之于民，把它转化为知识、金钱去培养员工、回报员工。在2010—2011年度中，企业内部实施标准化工作，通过各类岗位手册，规定岗位职责与



东易日盛董事长陈辉(中)与他的设计师团队。

服务标准，使员工整齐划一。一代表个人，也代表集体，这样的同一性使得东易日盛取得了骄人的成绩，2011年月产值业绩平均增长率都在30%以上，极大提升了团队整体的凝聚力。

通过全员的不懈努力，东易日盛家居装饰集团荣获多项大奖，更加奠定了行业领军地位。东易日盛自2005年至今被北京市工商局认定为“北京市著名商标”，成为装饰行业杰出代表；在2010—2011年度中，东易日盛喜获“第三届‘拇指之尊’京城百姓最钟爱家居建材品牌”大奖；2011年1月，东易日盛家居装饰集团

在北京市国家税务局和北京市地方税务局联合举办的纳税信用等级评选中，获“纳税信用A级企业”荣誉称号；同年，东易日盛被特聘为北京宁夏企业商会副会长单位，并荣获“最具影响力品牌奖”。此外，东易日盛还获得了2010年度“十年家居推动奖”、“中国家居品牌口碑榜行业金奖”以及“2010年度新华网网友最信赖的十大家装企业奖”等。

东易日盛董事长陈辉也获得多项荣誉称号：2010年6月，荣获“居易中国奖”——2010中国房地产十大功勋奖章，成为家装行业唯一获此殊荣的企业家；2010年12月，荣获“2010

年度北京家居风云人物”奖项；“2010—2011中国家居及房产配套产业创新峰会”上，陈辉荣获“家居业十大风云人物”称号。

外铸品牌 不断超越

东易日盛作为中国家居行业的领军企业，一直致力于为客户提供真正高品质、完整的家居解决方案，引领客户步入高品位的家居生活。

如今，东易日盛家居装饰集团已兼容家庭装修的散装业务、面向房地产商的精工装业务、面向国际客户的国际出口贸易业务以及全国特许经营服务，旗下拥有原创、东易日盛、速美三大子品牌，为不同阶段的客户提供有机整体家居服务；2007年，集团斥资3亿建立了世界一流的意德法家木作工厂，为广大客户提供更环保、匹配的木作家具；更值得一提的是，截至2011年5月，精工装业务已与华润、万科、中海、龙湖等大型知名房地产集团形成合作，提供涵盖专业领域的完整家居产品装饰设计与施工。迄今为止，集团已拥有3000多名正式员工和数万人的施工团队，在全

国25座城市设立了直营分公司，并于80座城市授权成立了特许加盟机构。

继2008年东易日盛提出“有机整体家装”理念——有机的生活方式、有机的居住环境、有机的整体设计、有机的客户关系后，今年又推出了“三宅·一生”的生活方式即宜居、乐居、隐居。这是人生的经历，更是一种生活的经营，是借助装修帮客户实现理想的生活方式。“家”的意义对于东易日盛而言，是生活方式的延续演绎，在于感受家人的爱与体贴……东易日盛作为这份浓浓的爱意的营造者，有着更深厚的责任，其家装的意义更包含多元化的价值。

2011年4月2日，文学大家贾平凹先生在与东易日盛总裁杨劲女士和意大利设计名师毕达宁共话“国人家居生活方式”时，盛赞东易日盛是“中国家装行业最专业的公司”，并亲笔题字。

现今的东易日盛秉承着专心、专注、专业的理念蓬勃发展，这个装修行业领军者正迈着坚定步伐稳步前进，它用辉煌的业绩谱写出了壮丽的诗篇。