

立足高端 突出品质 塑造品牌

——由财富论坛追踪伊泰置业成都高档楼盘伊泰·天骄项目

■ 本报记者 王建蓉

2010年10月15日，内蒙古伊泰置业在与和记黄埔、中国水电、招商地产、新加坡吉宝等知名国内外开发商的同台竞拍中，以16.38亿元的总价强势拿下80.8417亩的攀成钢14号地块，一举成为成都新地王的拥有者。

位于成都二环路旁的攀成钢片区以其整体开发、后起之秀的优势，让它发展成为近年来成都最受关注的房地产开发第一板块，市政府将该区域规划建设成为成都最具国际化水平的商业、商务中心，和国内一流的现代化国际性生态型精品城区，堪称成都主城区第一高端豪宅板块，近期更名为“天府门廊”。伊泰置业以强大的品牌影响力和资金实力，一举成为西部中心城市楼市中横空出世的一匹“黑马”。

成都项目初露端倪

其实内蒙古伊泰集团对四川和成都人来说并不完全陌生：2008年汶川地震，伊泰集团一次性捐助2000万元；2013年芦山地震，伊泰集团又首批捐助1000万元。2011年9月在成都召开的中国企业500强发布暨中国企业高峰论坛上，伊泰集团在中国企业500强中名列第227位；在2002—2011年中国资产增长最快企业50佳中，伊泰集团高居第一。

自2010年伊泰置业惊艳亮相成都房地产市场以来，名为伊泰·天骄的伊泰攀成钢项目一直备受关注，从拿地至今，关于这个项目的各种信息，一直在楼市江湖传得沸沸扬扬。

近日，举世瞩目的全球财富论坛在成都举行，多年位列中国500强的伊泰集团再度受到关注，业界翘首以盼的伊泰天骄项目也呼之欲出——纯大户精装高层豪宅，共12栋，分别为25—39层，主力户型面积在260—360平米左右，80亩地仅660户。

本报记者因之采访了伊泰置业成都公司暨总经理王长留。

伊泰天骄位于成都中央商务和金融中心区内，属于城市核心区，周边汇聚多家世界五百强企业。王总坦率地告诉记者，伊泰天骄是伊泰置业进军成都的第一个楼盘，伊泰置业当时拿这块地就是基于伊泰房地产业走出去的战略需要。伊泰置业对其寄予厚望，要求通过该项目打造一流的管理团队，创造一流的品质。

一如既往重承诺

内蒙古伊泰集团公司是以煤炭生产、经营为主业，以铁路运输、煤制油为产业延伸，以房地产开发、太阳能发电等非煤产业为互补的大型现代化能源企业，集团拥有伊泰煤炭股份有限公司、伊泰准东铁路公司、伊泰煤制油公司、伊泰置业公司等直接控股公司11家，“伊泰”商标为中国煤炭行业第一枚中国驰名商标。伊泰置业有限责任公司是伊泰集团旗下专业从事房地产投资、开发和经营的企业，具有国家房地产开发一级资质。

发一级资质。

伊泰置业以创造体现城市价值的高端产品为核心，凝聚最具优势的稀缺资源，最大化地挖掘城市价值，从而使产品具有难以复制的核心竞争力，专注于高端地产开发。至今，伊泰置业的业务已从内蒙古拓展到海南、四川、北京、河北、新疆等省市区，逐步形成以鄂尔多斯及整个内蒙地区为重点，以内地中心城市为点状支撑辐射全国的战略版图。公司现在运作的房地产项目达29个，开发面积582万平方米，已建成的项目获得普遍认可与好评。伊泰置业成都公司的建立和运行，行将在大西南乃至整个大西部地区，拓展更加广阔的伊泰房地产发展空间。

力者同体；宗旨不变；坚持为地方和伊泰置业在开发的房地产项目上，一如伊泰集团改制为民营企业时在《人民日报》等媒体和场合，多次面向社会、政府和广大员工郑重承诺的“四个坚持”一样令人踏实和放心：不管遇到什么困难，开创什么事业，市场如何变化，伊泰集团坚持企业党委是领导核心不变；坚持充分尊重广大职工主人翁地位的宗旨不变；坚持为地方和国家积极做贡献的思想不变；坚持合法经营，照章纳税，两个文明协调发展的方向不变。并以此将发展企业同服务广大用户、回报社会紧密结合起来，努力打造利益共同体、责任共同体、价值共同体、文化共同体等“四个共同体”。改制以来不但为国家创造了巨额的税收，而且在扶贫济困等公益事业和环保方面的付出，已经是数以亿计的天文数字。

要建就建高品质

“伊泰天骄”谐音“一代天骄”，显然包含了两层含义：一是伊泰置业与“一代天骄”成吉思汗同样来自于内蒙古；二是“天之骄子”，以此将高端住宅的项目定位昭告天下。

王长留说，伊泰集团非常看好成都的房地产市场，前期准备工作做得扎实，对产品成本、走什么路线都做了充分的调研。他说这个楼盘定位高端，该项目地处金融和商业中心区域，地铁、学校、医院、商业等配套完善，人流、物流、商流聚集，环境打造也非常好，是一个高品质居住地及商务办公的重要社区，地段和品质决定了其巨大的发展前景。

王总说，为了打造好该楼盘，体现其高端定位和高品质，我们聘请了国外著名的设计公司进行精心设计，成都市规划局、房管局等相关部门对我们的设计都非常赞赏，甚至感到惊讶，我们将按照设计方案，精心施工，努力达到设计效果。

据悉，伊泰天骄作为全精装大平层项目，除12栋住宅外，还有一栋独立商业会馆。其中临二环路一侧的两栋39层超高层建筑，未来将成为区域的地标建筑之一。所有户型均采用全套房设计，非常舒适。同时为满足不同客户需要，还有部分顶跃和底跃产品，户型面积达到500—700平米。

伊泰置业成都公司从拿地到开工，经历了无数次的推导过程。最后决定，要做到



●伊泰·天骄项目鸟瞰

和别人不一样，要做就要力争做到最好，因为伊泰置业要做的不仅是楼盘，更是一种生活方式。

不一样的精装房

为了保证舒适的居住品质，伊泰天骄项目还牺牲了10%的商业，整个项目除了独立的商业会馆外，没有一间商铺。他们认为，如果做底商，肯定对居住品质有影响。为此牺牲了大约2万平方米的商业利益。

正如王长留所说，创造品牌，拿出高品质的产品和一流的服务，是伊泰房地产项目的核心。“目前我们正在按照计划实施，一是抓好施工管理，确保质量，把产品做好做优；二是抓好市场推广，做好市场；三是做好产品的售后服务，包括物业管理，达到与高端品质相匹配的高品质物业服务。”

例如该项目的精装投入，据说一部分是花在让业主生活更为舒适的设施设备上，如中央空调、地暖、新风以及智能化系统等等。可以看出，伊泰置业就是想做得和别人不一样，比如很多项目并不关注地下停车场，伊泰天骄则做了让房主能停进去。在园林的打造上也突破俗套，别具匠心，显得简约大气和富于现代感。在商业会馆上，伊泰天骄也不想单纯将它做成一个豪华装修的酒店类会馆，而是希望能做成类似于城市会客厅那样的公共空间，使其彰显艺术和文化气息，还可以在里面的举行发布会、展览、论坛等活动。该项目的服务

品质诸如物业管理方面，伊泰天骄也是紧盯国际先进、国内一流在运作。

看好成都房地产

记者采访获悉，伊泰置业成都公司成立时间虽不长，却发扬伊泰集团勇创新业的光荣传统，进行了扎实的团队建设，开展了凝心聚力、规范管理、人才引进培养等工作。进行了卓有成效的品牌建设，尤其重视将集团张东海总经理关于做好包括物业管理的产品售后服务等要求落实到位。并实施了以“诚信、尽责、创新、奉献”为核心的企业文化建设，为伊泰置业成都公司的发展奠定坚实的基础。

当记者问到，目前中国部分城市存在房地产泡沫，房地产的发展受制于市场因素和国家调控，你对中国房地产的前景有何看法时，王长留说，我们认为，当前房产上需求量仍然很大，还在逐步上升，虽然国家加强调控，市场竞争也非常激烈，但总的来说市场潜力还很大，特别在成都市场，房地产前景广阔。今后的竞争将重点表现在品质和服务方面。

他坦言，不断推进的城镇建设本身就是对房地产发展的一种促进，城市化决定了房地产是有前途的，只是按规律进入理性阶段，利润上没有更多空间。伊泰集团董事长希望把产品质量、售后服务、塑造品牌放在第一位，为推动房地产健康可持续发展做出贡献。这既是对于我们伊泰天骄项目的根本追求，也是伊泰置业成都公司今后发展所必须坚持的。

李克强三度发声暗示 救赎实体经济 停止扩张政策

新华网北京电（记者 陈二厚 王宇 安蓓）针对近期在银行间市场上演的“钱荒”现象，中国人民银行24日对外表示，当前我国银行体系流动性总体处于合理水平。央行提醒各金融机构要强化流动性管理，促进货币环境稳定。

发端于5月下旬，在银行间市场持续近一个月的“钱荒”，吸引了各方的密切关注。分析人士认为，“钱荒”表象之下暴露出的是当前我国银行体系资金空转问题，背后折射出的是让资金进入实体经济的政策意图。

央行按兵不动：“钱荒”的最后推手

6月20日可能会成为许多银行资金交易员在今后的职业生涯里经常要提到的一天。当天，隔夜回购利率一度飙升至30%，上海银行间同业拆放利率(Shibor)隔夜拆借利率暴涨578个基点，升至13.44%，创出年内高点。

经济学家研究发现，与以往历次银行体系资金紧张所不同，本轮“钱荒”很难找出一个主因。事实上，这轮“钱荒”正是多重因素相互作用、效力叠加的结果，而最终的推力来自央行的“按兵不动”。

如果说以上因素是金融机构事先可预知的，那么央行对流动性调控的新变化则让不少金融机构始料未及，它成为将“钱荒”推至顶点的最后一股力量。

资金空转：“钱荒”背后的金融异化

央行面对“钱荒”按兵不动，最终指向的是银行间市场盛行的“资金空转”问题。

让很多人想不明白的是，过去20多天里出现的“钱荒”现象，居然是在全球货币供应量最多的国家里上演。事实上，中国的金融市场其实并不缺钱。央行的数据显示，今年前5个月我国社会融资规模达9.11万亿元，比上年同期多3.12万亿元，广义货币M2存量达104万亿元。

“在中国这样一个储蓄率如此高的国家，银行居然缺钱，只能说这并不是总量上的‘钱荒’。”在中央财经大学金融学教授郭田勇看来，中国的资金在总量上并不荒，“钱荒”是个结构性问题。

“之所以出现银行缺钱现象，核心问题是越来越多的资金在空转，并到了监管层不能容忍的程度。”金融专家赵庆明认为，今年以来，贷款投放量和社会融资规模都出现显著增长，但是经济反而不温不火，体现出实体经济明显缺血的状态。这表明相当数量的资金在金融机构间打转，没有进入实体经济。

“确实存在着这样一种情况：一些容易获得银行贷款的大企业，会将银行资金转向信托市场，以追求更高的回报，而信托资金在层层杠杆后又大量进入到地方融资平台和房地产市场。”在连平看来，这样的结果造成了资金价格越来越高，制造业领域融资越来越困难。

“钱荒”现象的背后，折射的是金融的“异化”：原本是金融业到制造业的信贷业务，在通过一系列加杠杆的金融运作后，变为从金融业到金融业的资金业务；金融对实体经济的支持，变成了“钱生钱”的虚拟游戏；在银行体系到处蔓延的“钱荒”表象之下，是实体经济不断失血的恐慌。

救赎实体经济：“钱荒”折射的政策意向

专家指出，在本轮“钱荒”中，央行没出手救市，看似是一种消极行为，背后其实有着更为主动的战略意义选择。

从一定程度上讲，这是政策的主动调控，而不是等到泡沫破裂后的被动调整，将有利于维护金融稳定，也有利于改变房地产和地方政府融资平台占用太多资金，挤压实体经济的状况。”中金公司首席经济学家彭文生指出。

当前，我国经济金融运行总体平稳，但仍面临不少困难和挑战；全球经济有所好转，但形势依然错综复杂。随着美国经济的稳步回升，美联储量化宽松货币政策退出的脚步渐行渐近，全球经济去杠杆化过程开始加速，此时我国央行顶住压力“不放水”，传递出停止以货币扩张刺激经济的信号，虽没有迈向金融紧缩市场的一步，但却迈出了向实体经济救赎的一步。

“在以往去产能、去杠杆为主线结构调整期，盲目扩张货币会使去产能进程中断，市场主体在宽松的货币环境下缺乏去产能、去杠杆的动力。”国务院发展研究中心金融所副所长巴曙松认为，近期金融市场的波动是金融市场结构调整的表现，重在促使金融资源流向实体经济。事实上，优化金融资源配置，让金融更有力地支持实体经济，正是当前中央所提倡的。国务院总理李克强近期三度提及要“激活货币信贷存量”，彰显出停止扩张性政策、让金融更好服务于实体经济的意味。

“中国梦”之企业家访谈

打造世界顶级“诺亚方舟” ——访山东威海弘阳游艇有限公司总经理吴志明

■ 李书忠 威海报道

在风景如画的山东省威海市温泉镇工业园区内，有一座名叫“弘阳”的游艇制造公司，董事长是一位来自韩国的高级工程师，副董事长是来自德国的造船专家，纯外资企业。该公司主要生产和销售各种充气游艇及配件，原材料全部从韩国、意大利、德国、俄罗斯等国进口，研制生产的30—60英尺豪华游艇、普通小型游艇、观光艇取得了德国船级社的质量认证，产品远销世界30多个国家和地区。外资企业在本土扎根、发芽、开花、并结出了丰硕的果实，靠的是威海良好的发展政策、还是洋人魔幻般的管理方式？带着这些疑问，记者于6月16日慕名采访了该公司总经理吴志明。

记者：平庸者跟着市场走，精明者顶住市场空子钻，高明者领着市场潮流跑。目前，威海游艇制造业进入“战国时代”，强手如林，竞争激烈，有玩转市场、居高临下笑着同业追随者；有举步维艰、苟延残喘，叹谓创业如此艰难者。唯独弘阳游艇公司似一匹黑马，驰骋国内国外游艇疆场，令同业追随者难以望其项背。

吴志明：做好市场分析和摸准消费群体的需求方向是关键。据统计，欧美主要的游艇消费群体是城市工薪阶层，他们所拥有的游艇存量占游艇总数的90%以上，多

为10米以下型号。威海游艇修造业认为，受国际经济形势影响，10米以下的游艇出口不乐观，但中高端豪华游艇的出口受危机影响较少，中产阶级家庭是潜力巨大的消费市场。而随着中国经济实力日益增强，游艇消费逐渐进入国人视野，国家主管部门对国内正在兴起的游艇经济给予了高度关注和政策支持。2008年8月1日，首部《游艇建造规范》生效，适用于艇长20米以下的钢质、玻璃钢和铝合金材料的游艇。同年11月，交通运输部发起成立包括中央八大部委领导组成的全国游艇发展专家指导委员会，共同推进游艇产业发展。2009年1月1日，《游艇安全管理规定》和《游艇法定检验暂行规定》开始施行。2009年国务院还下发《关于加快发展旅游业的意见》，支持有条件的地区发展邮轮、游艇等新兴旅游；把邮轮、游艇等旅游装备制造制造业纳入国家鼓励类产业目录。而为了促进威海市船舶工业发展，威海市作为山东省船舶建造重要基地，日前，《威海市船舶工业发展规划（2013—2020）》顺利通过专家评审。《规划》提出将威海市打造成胶东半岛最具特色的船舶工业基地。按照规划目标，到2020年，威海船舶工业总产值达到400亿元以上。其中，游艇业综合竞争力跃居国内领先，成为游艇产业发展示范基地。

根据市场发展趋势和消费群体消费趋

向，我们主要生产30—60英尺之间的中小型铝质船艇，因为大型游艇对使用的环境条件要求比较高，加上铝质材料比较环保、易维护，使用成本低，市场空间比较大。我们的经营宗旨就是不好高骛远，实现了游艇产品的平民化、普及化目标。通过目前的销售状况来看，铝质游艇的市场反响比较好，公司产品在同行业竞争中处在了比较有利、领先的位置。下半年计划开发多种型号和多种功能的船艇，重点放在国内市场。对于外国市场，公司继续采取优质服务加后期服务的销售策略，以服务争取业主的青睐，以此赢得更广阔的销售市场。

记者：水能载舟，也能覆舟。游艇质量的高低关乎着乘船人及游客的生命安全，稍有不慎可能就会造成船毁人亡的悲剧。弘阳游艇公司是采取怎样的管理措施，来保证游艇质量的？

吴志明：公司现拥有多名专业的游艇设计、开发及大批熟练的技术骨干，并与德国船级社船舶设计研究公司长期合作，将公司内90%的员工送到德国知名的游艇设计制造公司进行为期一年的技术轮训，专业技术人员持证率达到了100%。通过不断地引进国内外先进生产工艺技术，不断开发新产品，严把质量关，把每艘游艇都打造成了精品，把安全、美观、舒适、耐用的理念带给了每一位客户。

严格的管理出效益。几年来，公司先后被授予“全国产品质量监督抽查合格企业”、“中国游艇产品市场公认十佳品牌”、“技术创新、诚信企业”、“山东省科技型企业”等称号。同时，该公司还被中国玻璃钢协会、中国船舶工业协会、中国船舶工业协会游艇分会等组织吸纳为会员，公司投产后的第9000个国际质量体系认证，就顺利地通过了ISO9001国际质量体系认证。

过硬的质量，完善的销售和优质的服务，让弘阳公司的产品“淡季不淡，旺季更旺”。生产的“弘阳”牌铝制船体、玻璃钢游艇、快艇，被广泛应用于沿海、内河、湖泊、水库等水上游览、交通、救援、巡逻、养殖等，产品畅销欧美及国内的山东、大连、浙江、福建、广东、重庆、湖北、湖南、新疆、吉林等20个省市自治区。目前，该公司制造的防汛快艇已占到国内防汛船只总份额的70%以上，游艇份额占60%以上，撑起了国内快艇、游艇市场的“半壁江山”。

在记者采访完毕，即将离开公司时，吴志明总经理喜形于色地告诉记者道：“因我们的产品是响当当的硬通货，国内市场独一无二。为此，中国人民解放军总装备部主动联系我们，给我们下了研制生产2000艘汽快艇的特殊订单，要我们赶在年底前交货。”