

华夏幸福涉“足” “复制”恒大模式？



伴随着近几年业务几何式的增长，销售额突破500 亿元的华夏幸福基业是否意图复制恒大模式？华夏幸福基业从去年起频频涉足文化产业和体育产业，背后又隐藏着怎样的与其他房企不同的逻辑？

近日，华夏幸福基业正式冠名中甲球队河北中基，并聘任曾经执教皇马、巴萨的安蒂奇担任主教练。由此引发对华夏幸福基业的关注也在持续发酵。

低调买“球”或不仅为名

华夏幸福基业收购足球队，这种模式在业内已不少见。在目前国内 16 支中超俱乐部中，绝对多数都具有房地产的背景。这其中不仅有绿城、建业这样的老手，还有近几年方才进入足球产业的绿地、富力等。中超联赛因此甚至被大家戏称为“中国房地产足球超级联赛”。

但纵观中超的盈利，却着实令人扼腕。2014 年，16 家俱乐部总体仍处于亏损状态，亏损 2.22 亿。只有恒大、人和、上港、申鑫、富力 5 家俱乐部盈利。

多位业内人士分析，开发商进军足球，更多的是为了提升品牌知名度。地产和足球联姻的成功案例，最为业界称道的就是恒大。借助收购球队、恒大足球夺冠，恒大的品牌效应迅速扩展。恒大集团董事长许家印就曾说过，恒大投入足球的每一分钱，都得到了十分的回报。

但华夏幸福基业一直以来都颇为低调。



据了解，实际上去年底该公司就已完成对河北中基足球队的各项收购手续，但并未大面积宣传。有业内人士指出，华夏幸福基业选择一支二级联赛的球队，其诉求或许并不单纯是公司知名度，而是另有意图。

产业新城更多“玩法”

与恒大一样，华夏幸福基业在近两年内快速拓展文化产业和体育产业，除收购足球队外，不久前还成立了文化公司，涉足影视文化、文化会展、资讯以及文化经纪产业。

华夏幸福基业是否正在“复制”恒大模式？

在业内看来，恒大是在经历了房地产业务快速增长后拓展更多新产业的，是为了谋求更多的利润增长点。而对于华夏幸福基业来说，相关产业开展的基础都是其产业新城，多种产业的导入，也是为了能够更好地玩转产业新城。凭借产业新城模式备受资产市场追捧的华夏幸福基业，进军体育产业也将会被资本市场贴上新的标签。

据了解，华夏幸福基业布局体育产业实则酝酿已久。去年 10 月、11 月，其在河北秦皇岛连续拿下两块文体娱乐用地，面积分别为 1.67 万平方米、12.9 万平方米，总计花费近 1.2 亿元，且两块地位置临近。

依托其产业园区，华夏幸福基业收购足球队，显然比其他开发商有了更多的“玩法”。引进以足球为代表的体育产业更能丰富其产业新城的多元产业体系。克尔瑞研究中心分析师朱一鸣介绍，足球基地是房企主业与足球业务的结合，其模式值得探索。若能赋予基地“消费”和“体验”的功能，则既顺应了国家鼓励消费和推动足球发展的两大趋势，又提高了房企的商业运营能力。

兰德咨询总裁宋延庆介绍，作为从河北起家的公司，华夏幸福基业的产业新城模式虽已在环渤海等区域布局，但目前主要是固安和大厂的两个产业园业绩较为突出。选择收购河北的足球队，是其深耕大本营的表现。“通过足球这块敲门砖，扩展与河北地市之间的关系，从而使得自己的业务盈利更为亮眼。”

京津冀的“大地主”

不仅如此，与恒大等以住宅产品开发为主的企业不同，华夏幸福基业是以产业新城形式进驻新区，并快速实现版图扩展。以北京市场为例，去年 5 月，华夏幸福基业通过与政府合作开发汽车产业城，正式进驻北京房山区张坊镇。去年底，公司还正式与保定政府签订了白洋淀科技城的合作协议。

目前，华夏幸福基业已然成为环北京区域的“大地主”。中银国际证券分析师袁豪表示，华夏幸福基业去年以来进一步明晰聚焦京津冀区域的战略，大力拓展京津冀项目。截至今年 1 月中旬，其在京津冀区域的委托面积达 1755 平方公里。

而依托于京津冀区域的土地开发，形成了华夏幸福基业有别于其他房企的竞争优势。一位长期研究 A 股地产板块的行业分析师表示，通过和政府合作开发和招商引资，华夏幸福基业会获得一定比例的回报，从而具备了明显的竞争优势。（方王洋）



■纵深

华夏幸福基业凭什么“狂奔”？

华夏幸福基业从 2011 年上市以来，市值一路飙升，目前总市值达 616.07 亿元，已经逼近招商地产等一线房企。据克而瑞去年房企销售排名，华夏幸福基业位列 13 位，排在龙湖、招商、金地等知名房企之前。观察华夏幸福产业布局不难发现，其产业布局和中央的产业扶持政策有密不可分的联系。

去年四季度以来，华夏幸福基业先后与北京通航、北方导航科技、京东、南京玻纤研究院、清华大学等多个大机构分别在通航产业、电商物流产业、新型材料产业等产业领域签订了合作项目。有业内人士指出，这十分契合我国目前产业结构转型升级的政策导向。

一位曾在华夏幸福基业工作的业内人士介绍，华夏幸福基业定位于产业新城运营，能够加速政策支持的新兴产业在当地的培育进程，并有能力引进大型企业和资金进驻，这正是与其合作的地方政府所看重的。

搭乘政策的顺风车，华夏幸福基业的战略布局快速扩张。目前，公司投资运营的产业新城主要布局于环渤海和长三角区域，足迹遍布北京、河北、天津、辽宁、江苏、浙江等地，辐射全国 20 余个区域。

但该业内人士也表示，华夏幸福基业引进的一些产业过于尖端和新概念，到底最终能有多少企业落地、获得多少实际收益实在很难说。

“经过实践的检验，华夏幸福基业的产业模式没有问题。但由于其进驻的区域越来越多，面对不同区域的不同条件，该模式的普遍适用性也在经受着新考验。”宋延庆直言。

安全生产管理永远是经济发展中的重中之重 兴文县长新年上班第一天检查安全工作

■ 本报记者 何沙洲 通讯员 丁跃

安全生产工作关系民生、关系到全县社会和谐和经济发展问题，安全生产管理永远是经济发展中的重中之重，也永远是县委、县政府领导工作中的重中之重。为确保全县安全平稳发展，杜绝慵、懒、散、浮、拖现象，今年上班算一天，1 月 4 日早上，四川省兴文县委副书记、县长张健就率县政府副县长黄永富、县政府办、县应急办相关负责人，到县消防队、县安监局、县公安局特巡警大队以及正大运业，了解了全县安全生产情况，要求相关部门和企业，要加强隐患排查，切

实保障全县安全发展。

在县消防大队，张健查看了火灾预警系统，了解了消防值班情况，叮嘱大队负责人要以哈尔滨仓库火灾事故为戒，学习经验，在下一步工作中加强值班值守，加强应急预案，加强信息报送，扎实做好防火控火工作，为全县安全发展做出应有贡献。

在县安监局，张健查看了煤矿监控设备。当了解到该局正在召开职工会议时，张健来到会议室，勉励全局干部职工要认真履职，排查好安全隐患，切实杜绝慵、懒、散、浮、拖等不正之风，希望在新的一年里，大家共同努力，为全县安全保驾护航。

在县公安局特巡警大队，张健听取了大队负责人的工作汇报，询问了治安案件发展趋势。张健肯定了特巡警大队的工作，指出特巡警大队任务重、压力大、效果好，在下一步工作中，希望大队继续加强巡逻预警、加强学习演习、加强信息收集，要同县内相关部门加强配合协调，带好队伍及时出警，切实维护好全县治安，让群众更信任、满意。

在正大运业，张健同企业负责人进行了亲切交流，了解了企业发展情况，叮嘱企业要进一步提高安全生产的认识，做好车辆安全检查，切实提高司机安全意识，全力保障春运安全。

“春天行动”闹新春 “助农取款”惠农民

在农历羊年春节即将来临之际，农业银行河北承德分行所辖承德县支行王晓伟、陈小东两位副行长（图左一、右一）亲临县域农村，为部分“金穗惠农通银行卡助农取款服务点”挂牌，并进行业务指导。这是该行按照上级行部署开展“大行德广 伴您成长 金钥匙春天行动”惠农措施之一，也是这家农行献给农民客户的贺年“大礼”。“春天行动”是农行每年一季度开展的大型惠民金融服务活动。在活动过程中，为了使“春天行动”惠农、接地气、见实效，近期以来，农行承德县支行两位副行长带领员工“进村入户”，先后走访了 3 个乡镇，实地进行金融服务需求调查，重点宣传推介农行个人存款、个人网上银行、掌上银行、惠农卡及农村个人生产经营贷款等县域金融产品，并通过“助农取款服务点”办理相关金融业务，让农民足不出村即可享受农行优质金融服务。



（于绍礼 宋连华）

喜迎农历新年，回报全国消费者 双汇集团隆重推出 25 款新产品

■ 本报驻河南首席记者 李代广
通讯员 李宁

2 月 6 日，双汇集团在郑州国际会展中心召开新品上市新闻发布会，双汇“非常系列”、“海威夷系列”、“叉烧、狮子头中式系列”三大系列，15 个肉制品、10 个生鲜预制新产品正式登场。

万洲国际董事局主席、双汇集团董事长万隆，双汇发展总裁张太喜等相关领导，出席了发布会，500 多名社会各界人士欢聚一堂，共同见证了这一重大历史时刻。

这次新产品发布会，呈现出三大亮点：

- 亮点一：众多新产品十分抢眼。
- 新产品“非尝花声”、“非尝美梨”、“非尝任杏”、“甜甜向上”的精彩亮相，青春时尚的包装得到了现场年轻消费者的欢呼。
- 亮点二：“海威夷系列”让双汇实现“世界食材，中国吃法”。

收购美国斯密斯菲尔德之后，双汇实现了与世界的无缝对接。技术、工艺、原材料、饮食文化等国际化的元素，融入新产品开发当中，实现国际化后的双汇发

展，让“世界食材，中国吃法”变成了现实。“弗吉尼亚风味”香肠，原料 100% 来自“世界火腿之都”——美国弗吉尼亚，美式工艺制造，世界食材与中国吃法完美结合。

亮点三：“叉烧、狮子头中式系列”产品，助推双汇践行“进厨房、上餐桌”战略。

千百年来，人类对于美食的追求从来没有停止过。作为中国最大的肉类加工企业，双汇以优化中国人的生活方式为担当。随着人们生活节奏的加快，营养、美味、安全，这些基本的生活需求却变得有些奢求。

“双汇狮子头”，选用上等食材，将优质的五花肉配以精选的名贵香辛料，松软可口，肉香清淡，口味醇厚，本色留香，是名副其实的食补佳品。双汇狮子头将传统制作融入当下现代生活，掀开了传统营养饮食的面纱，开辟营养饮食新概念。

随着中国经济发展“新常态”模式的开启，中国消费方式深度转型，作为快速消费品行业的巨头，双汇也在紧锣密鼓，对接时代步伐。双汇在新品发布会上展现出的亮点，让关注双汇发展的各界人士充满了期待。

管理日记

敞开门接收“坏”消息

■ 台湾城邦出版集团 CEO 何飞鹏

一位管理者曾犯了一个大错，因怕公司追究责任，不敢让我知道，而私下处理，导致问题越弄越大，而且公司大多数人都知道此事，只有我一个人不知道，一直到最后纸包不住火，事情才爆发出来。当我知道公司许多人都事先知道，却没有人向我反映此事，这让我非常失望，也非常生气！

我找了许多人来询问，为什么事先不告诉我？大多数人说，这是上司的决定，他们不好越级报告，大家都不想当告密者。我这才惊觉，大家都习惯明哲保身，遵守人与人私下相处的“潜规则”，却缺乏职场中应具备的是非观念。

为纠正此现象，我在公司中不断强调，所有人应以公司利益为重，见到任何异常或不合理的事，都应该主动向上反映，这是人人应具备的职场伦理。明知不对的事，却沉默不语，坐视问题的发生，也要一起负责任。

为此我还立下许多规则，并向全公司宣布，“我的办公室大门永远开着，欢迎所有员工有任何的问题，都可以直接向我反映。”我还强调，“事无对错、大小，只要同事觉得我应该知道的事，都可以进来和我讨论。”

作为领导者，要明确一条底线，就是让大家一切以公司利益为重，看到不合理的事情必须主动反映，这绝对不是告密，而是真正地认同和忠诚于公司。营造出这样的组织环境，才能够及时发现问题的亮点，让关注双汇发展的各界人士充满了期待。