

成都仁和实业 多产业齐发展

■ 本刊 李成成

富有价值的产业,多元化综合经营,确保了仁和的稳定扩张;资本实力、市场占有率的突破,实现了集团的持续化发展。其可观的营业收入让成都仁和实业(集团)有限公司(以下简称“成都仁和实业”)成功进入 2014 年成都百强企业和成都服务业五十强企业的行列。

在 2014 年中国旅游总评榜四川分榜中,仁和春天酒店获得年度最受欢迎精品酒店。据了解,成都本土酒店品牌仁和春天酒店是成都仁和实业在成都开设的首家定位为超越五星标准的奢华精品酒店。成都仁和实业是一家拥有百货零售、房地产、餐饮娱乐、物业、出租车服务等经营实体,在发展中不断壮大的全方位、多元化大型集团企业。下设有:成都仁和春天百货有限公司、成都春天房地产开发有限公司、成都春天咖啡餐饮有限公司、成都春天物业管理有限公司、春天电影院、春天酒店等。

仁和春天酒店重视每一位一线员工对于品牌的认知度,只有员工相信品牌所要达成的目标,才能使品牌真正发展。在此基础之上,个性化的尊崇服务体验也是酒店竭力所为的。酒店开业以后还与百货联手打造“仁和时尚生活”概念,陆续推出酒店客房内购物、VIP 专享沙龙等个性化量身打造的高端服务理念,为宾客提供便捷尊贵的多元化入住体验。

树立高端百货旗帜

3 月 5 日,成都市统计局针对 2015 成都新春欢乐购进行的专题市场调查统计报告正式出炉,报告显示,本次活动规模和拉动效应再创历年之最。活动期间,新春欢乐购参节商家共实现销售超过 320 亿元,拉动旅游消费约 49.5 亿元。其中,仁和春天的销售额超过 8 亿元。

据悉,仁和春天最早开设的百货店位于成都天府广场东侧,于 1998 年开业,从开始就定位于成都的高端百货业态,为成都百货业树立起一面高端百货的旗帜。

仁和春天从 1998 年以来引进了在成都独一无二的纪梵希、都彭等国际知名品牌。1999 年-2001 年又相继引进了卡地亚专卖店、BALLY、雅格狮丹、登喜路、BOSS 等国际大牌。卡地亚的进驻开辟了成都奢侈品消费市场的新篇章,仁和春天百货率先引进的国际一线品牌逐渐被消费市场所接受,同时,也慢慢被更多的国际大牌所关注。

2003 年 4 月,公司通过努力购买下紧邻天府广场的宝贵土地,修建了人东二期(原),引进了法国国际名牌——BURBERRY。2005 年初,三期(原)也在紧锣密鼓中



●2014 年 12 月 5 日,国际知名时尚品牌施华洛世奇于圣诞来临之际,在成都仁和春天百货光华店举办 2014“璀璨圣诞树”亮灯仪式。



●仁和春天百货

建立,成功引进了卡地亚地区形象店、江诗丹顿、BVLGARI 三大国际知名品牌以及备受时尚人士喜爱的品牌——ARMANI。仁和春天百货(人东店)的营业面积从最初的 6000 余平米增加到 8000 余平米。

2005 年后,仁和春天又着重引进了诸如迪奥、兰蔻、雅诗兰黛等国际一线化妆(彩妆)品牌,增加了公司的经营品类,提升了公司的整体形象,为成都的爱美人士提供了享受奢侈的便捷途径,同时也为成都这个日益发展的国际大都会提供了相匹配的休闲购物环境。

目前,仁和春天在成都市内拥有三家门店,营业总面积达到了 8 万多平方米,今年将迎来成都以外的首家店——南充店。而其百货自始至终都定位高端,世界各大品牌相继进驻仁和春天,现已拥有 500 多个中高端品牌,这使其成为西南单店国际一线品牌最多的百货卖场,也是成都高档品牌的引导者。

2014 年圣诞节,国际知名时尚品牌施华洛世奇(SWAROVSKI)在成都仁和春天百货光华店举办 2014“璀璨圣诞树”亮灯仪式。旋转的圣诞树缀满了施华洛世奇璀璨首饰,充满了炫光四射的时尚动感。活动当日,某影视明星与施华洛世奇水晶精品部中国区董事总经理彭洁莹女士以及成都仁和集团总经理缪天福先生共同点亮“璀璨圣诞树”。

据了解,一年一度的圣诞树亮灯仪式已成为施华洛世奇品牌全球标志性的庆典。连续 3 年,施华洛世奇都在仁和春天百货点亮的璀璨圣诞树,让这份独一无二的光芒成为圣诞节期间当之无愧的时尚地标。

多产业齐聚

公开资料显示,成都仁和实业自 1993 年开始发展,最初凭借其对时尚流行的敏锐触觉,以珠宝业登陆市场经济舞台;此后将眼光投向百货,也因为其对生活本身的高领悟,所以始终将百货定位于高端。

上个世纪九十年代末,仁和春天百货在成都开业并取得成功,与此同时,仁和集团的眼光又投向了房地产领域。在百货方面,仁和集团走的是高端路线,而房地产也不例外,因为对居住价值有着独到的见解而深耕房地产领域。出于对品质一贯的高标准,仁和集团首个地产作品仁和春天花园一经面世就引起了广泛的关注。

多年来,仁和集团推出的地产作品均是精益求精,注重细节,为城市增添亮丽风景,为客户创造最具人本关怀的居住环境。仁和始终努力为客户创造独特的数一数二的产品价值、服务价值,将一种全新的生活方式、人居态度不断带进成都市场。

此外,仁和还率先提出了以高品质楼盘环境、优美居

住外观、星级物业服务为特点的高品质人居物业。2002 年 5 月,专职负责仁和集团房地产开发项目之物业管理配套服务的仁和春天物业管理有限公司成立。

物业公司曾邀请成都某品牌物业管理企业专业人士负责全面管理,并汇集物业管理、安全保卫、园林绿化、建筑施工、设备维养等各方精英加盟,为集团所开发之房地产项目及广大业主提供专业化、亲情式,且契合消费者实际需求之物业管理服务。

另外,餐饮业、运输业也相继进入成都仁和实业发展产业中。仁和一家花园餐厅、仁和春天咖啡馆等餐厅陆续出现,并以高品质和环境得到好评。而仁和春天超市则是隶属于仁和春天百货的大型综合型超市,由香港知名建筑设计公司担纲设计,融合了现代国际最流行的时尚元素,加上仁和自身特色,硬件设施为西南超市首屈一指。

从 1993 年仁和珠宝公司创立,到 1998 年经营“仁和春天百货”,再到 2000 年开发“春天花园”,成都仁和实业进入每一个领域,都对该领域的行业发展起到了变革性的推动。目前,成都仁和实业已拥有不少成绩,但随着国际市场空间的新开拓,成都仁和实业仍保持前行之姿,以铿锵足音,走向更远、更好的未来行程。

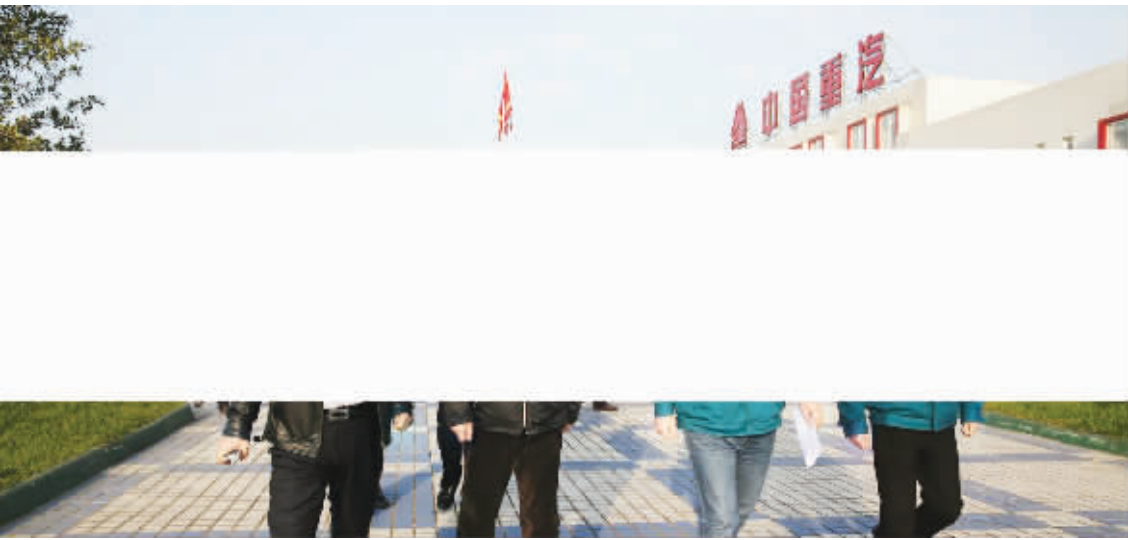
仁义祥和兼具

拥有“开拓进取,力求社会进步;追求完善,只为奉献完美”的企业精神。成都仁和实业成立至今,已逾二十年,而这些年来,成都仁和实业一直在力所能及的范围内,尽力给予社会和寻求帮助的人有益支持。

资料显示,成都仁和实业的公益事业一直未曾停止过,曾为中国妇女基金会、爱佑慈善基金会、受灾地区、贫困地区等有过无数的捐赠,比如,捐款 65 万元人民币用于湖南省耒阳市修建学生宿舍楼及教学综合楼。成都仁和实业回馈社会、奉献社会的举动数不胜数。

据悉,成都仁和实业倡导的是“仁义为本,祥和为贵;诚信立业,共创幸福”。其追求的理想是“创造一流,提供优越的工作条件,良好的福利,让人在相互尊重、真诚友善的团队中不断开拓进取、超越自我”。成都仁和实业一直认为:真正的成功是在尚未获得定义时,便抵达最佳状态。靠回忆追加给它东西,很不真实。

二十多年的来时路,成都仁和实业一直用心走过,未来仍将保持前进之姿。



●中国重汽集团副总经理、新任重汽王牌董事长童金根(左二)到重汽王牌部署 2015 年工作

■ 本刊 张璐

创新技术 发展新能源汽车

在今年两会上,“新能源”、“新能源汽车”被频频提及,成为关注焦点。国务院总理李克强在政府工作报告第五部分“持续推进民生改善和社会建设”方面,重点提到推广新能源汽车等问题。且在今年政府工作报告第一部分“2014 年工作回顾”当中,李克强提到:要“着力培育增长点”,支持“新能源汽车等战略性的新兴产业”。政府再次将新能源车产业放在重点培育的方向,预示着新能源汽车的市场化大门开启。

此前,科技部 2 月 16 日出台了《国家重点研发计划新能源汽车重点专项实施方案(征求意见稿)》,其中提到 2020 年中国新能源汽车保有量达 500 万辆的目标。分析人士认为,新能源汽车作为一种新兴国家战略得到国家和各级主管部委的大力支持,利好政策频出,且有政策支持力度继续加码的趋势。

而恰好四川省、成都市的大企业集团、四川省高新技术企业、技术创新型企业中国重汽集团成都王牌商用车有限公司(以下简称“重汽王牌”)非常重视新能源汽车研发。近年来,重汽王牌公司一直致力于新能源汽车的研发与市场拓展,拥有专业的整车产品设计、制造能力,并在其领域取得了很好的业绩。

2014 年 12 月 10 日,重汽王牌公司与湖南南车时代电动汽车股份有限公司签署《新能源商用车战略合作协议》。湖南南车时代电动汽车公司是我国第一家集电动汽车整车、电气系统及关键零部件于一体,具备研发、制造和检测试验能力的电动汽车专业公司。根据签署的协议,双方将在未来合作过程中,充分发挥各自领域中的资源优势,共同联合开发新能源车辆,互相开放市场信息,加强技术沟通、电机驱动系统供应、人员专业技术培训、售后服务等。此项战略协议的签署,是一次强强联手,势必大大加快重汽王牌公司新能源汽车发展的步伐,且将逐步扩大在新能源汽车领域的份额,达到双赢的目的。

2014 年,重汽王牌 7 系的新能源汽车及专用车,产销近 200 辆,在占据四川三分之一的市场份额的基础上,迅速实现与北京、上海等物流市场的拓展合作。

新能源汽车及专用车将是重汽王牌 2015 年的一大亮点产品。在成功研发的 7 系产品的基础上,重汽王牌又推出纯电动工程车、垃圾清运车、厢式车、皮卡、环保类等 10 个车型,全部采用重汽王牌自主开发的纯电动 7 系底盘平台,车载快充可用民用电直接快速充电,优异的电池管理系统可以确保电池稳定工作、延长使用寿命。2015 年,重汽王牌计划产销新能源汽车 3000 辆,使之成为新的效益增长点。

今年 3 月 13 日,江苏南通滨海新区代表到访重汽王牌进行考察。南通代表在对重汽王牌多品种、全系列的新能源车产品的生产及研发水平、整体实力给予了很高评价。

重汽王牌不断地转方式、调结构,一直致力于对新能源车的研发与投入,不断加强与外部的合作交流,借助先进的技术优势,依托公司拥有专业整车的产品设计、制造能力及高品质的 7 系底盘,结合对未来市场发展趋势及需要的调研、分析,相继开发出丰富的品系资源,通过市场开拓、推广,新能源汽车发展迅速,不断与各电商、冷链、物流等行业合作,实现了从政府采购到物流大市场的跨越,新能源汽车已经分别在市政环卫、物流运输、药品烟草运输、邮政快递等领域开辟出很好的市场,逐步成为新能源汽车行业中的佼佼者。

适应新常态 持续发展

重汽王牌公司是中国重汽集团适应汽车产业发展新要求与成都王牌汽车集团股份有限公司,于 2010 年 9 月挂牌重组合资组建的商用车整车制造企业。坐落于成都市青白江区弥牟镇,建有汽车总装、冲压、组焊、油漆涂装和



●重汽王牌工厂

重汽王牌 顺势而为拓市场

汽车检测五大工艺齐全的生产线,具有较强的汽车车身、货厢、车架、液压油缸等总成部件自制生产能力,工艺技术装备水平名列川内同行业前茅。并建有省级技术中心,具有较强的技术创新能力,且坚持科学发展,推进技术进步,勇于机制创新,努力打造中国最具影响力的商用汽车生产基地。

这里的商用车是指微、轻、中、重型工程自卸车、商用运输车、环卫专用车、水泥搅拌车、低速货车等系列商用车产品,全部产品拥有自主知识产权。

重汽王牌公司产品被认定是国家驰名商标,连续获得四川省名牌产品称号,产品品牌在国内汽车行业有较高的知名度。

重组以来,重汽王牌不断地发展壮大。随着中重卡项目的快速推进,涵盖重、中、轻、微、新能源等全商用车领域产品不断推出,满足市场需求;国Ⅳ产品资源准备到位,适应市场环境;7 系产品升级将继续引领行业走向;新能源汽车走在行业前列;公司的管理提升有力地提供很好后台支撑;拥有着一批的具有核心经销、服务、供应商队伍等优势。

公开资料显示,2010 年 9 月 28 日,由“中国重汽(香港)有限公司”和“成都王牌汽车集团股份有限公司”注册资金 8 亿元组建“中国重汽集团成都王牌商用车有限公司”挂牌成立,标志着西南最大商用车生产基地的诞生。

2011-2012 年,重汽王牌自主研发,具有自主知识产权的 7 系轻卡 3 个系列 506 个品种;717 微卡系列 2 款 19 个品种,7 系产品开发全面采用最新的三维数字化模具设计有限元受力分析和计算机装配验证;并且首次引用了世界领先的航空驾驶舱设计理念,全面利用航空工艺标准,开发成套模具,确保 7 系产品的高舒适性、高安全度和高品质,仅驾驶室就拥有 16 项国家专利,7 系覆盖神系 2012 年销售 99%的车型。

2011 年,以 7 系产品为依托,重汽王牌积极研发新能源汽车,不断形成新的增长点,成功研发四川省首辆纯电动洒水车。

在全国商用车行业普遍下滑,市场十分低迷的情况下,重汽王牌顽强拼搏,实现逆势增长,2012 年实现销售 2.8 万辆,较同期增长 22%,成为行业最具增长潜力的领先企业。



2013 年,重汽王牌坚持营销发展与项目建设并举,一季度再次实现产销开门红,销售汽车 10077 辆,较同期增长 20%,创历史新高。2013 年 7 月,012 中重卡项目建设全面收竣,四个中重卡产品顺利下线,至此,重汽王牌中轻微特全系列商用车规模生产能力全面形成,竞争优势凸显,蓄势待发。

2014 年,重汽王牌传统工程车市场保持稳定,产销量和市场份额稳步增长,平板车销售突破万辆,单个经销网络突破千辆,国际出口突破千辆;中重卡产销稳步启动,产品结构更加趋向合理;产品质量进一步提高,生产组织能力进一步提升;品牌传播基础更加夯实,市场口碑和产品形象优势凸显。

具体数据显示如下,2014 年在卡车行业销量下滑、市场仍然低迷的情况下,重汽王牌实现产销约 3.4 万辆,同比增幅达 3.9%,连续四年保持稳定增长的势头,居川军领先地位。在出口方面,重汽王牌实现出口逾千辆,较同期增长 159%,收入实现 6000 万元,持续保持四川商用车出口整车第一的地位。

重汽王牌公司产品市场立足中国、面向世界。公司在国内拥有近千家经销商、千余个维修服务网点,产品更畅销菲律宾、埃及等地。7 系产品采用航空工艺标准开发成套模具,拥有 16 项国家专利技术,其黄金底盘、单层大梁、3G 货箱等技术亮点构成了独有的核心竞争优势,性价比、经济性尤为用户推崇,2014 年市场销售已实现 10 余万辆,国际出口销量迅猛,在东南亚等国家站稳了脚跟。

2015 商务年会上,重汽王牌展出了 40 辆年度新国Ⅳ产品,是历年数量最多、品种最全的一次。其中,W5G 中重卡产品成为了重汽王牌开拓中重卡市场的拳头产品,该产品搭载德国曼技术的 MC07、MC05 发动机,全部采用曼技术的生产工艺、制造装备、质量标准和释放流程。2014 年上市以来,实现订单生产近 500 辆。

重汽王牌提出,在 2015 年新常态经济形势下,要持续以转方式、调结构为抓手,加快企业转型升级步伐,加快搭载曼技术 MC07、MC05 发动机产品的市场导入,形成重汽王牌中重卡全面发力、轻微卡平稳增长、新能源汽车及专用汽车销量快速提升、国际出口持续高速增长的局面;要继续坚定不移地实施国际化战略、技术领先战略、区域化战略和高质量低成本战略,与广大合作伙伴一起持续创新,不断超越,携手并进。

2015 年的目标是,产销汽车 5 万辆,实现销售收入 40 亿元,分别增长 25%和 58%;其中,搭载德国曼技术 MC07、MC05 发动机的 W5G 系列中重卡产销 3000 辆,力争 4000 辆,实现销售收入 7 亿元;产销工程车 25500 辆,平板车 18000 辆,专用车 1500 辆,出口突破 2000 辆。

重汽王牌到 2017 年的愿景是,产销规模达到 10 万辆,年销售收入 80 亿元,力争 100 亿元,利税目标达到 2.1 亿元,跨入卡车行业前 10 名。

(据公开资料综合报道)