

建业省域化战略推进的过程,是一位战略思想家的企业社会学实践,是一部拓荒者的心灵成长史,是一个非公企业发展壮大的历史记忆。建业省域化战略探索和实施的20年,折射出一个非公企业的发展轨迹,其案例价值远远超越了地产行业,任何一个企业都可以从中破解成长密码,发现可资借鉴的“商业逻辑”。在中国经济社会深度转型的大背景下,建业提供了一个具有多元价值的学习样本。

# “建业模式”启示录

### 建业省域化战略研究报告发布暨“建业模式”研讨会侧记

本报记者 任志伟



3月27日,由河南省社会科学院、河南省政府发展研究中心、河南省工商业联合会、河南省民营经济研究会联合举办的“建业省域化战略研究报告发布暨“建业模式”研讨会”在郑州成功举行。中央党校原教育长、教授李兴山,中国社会科学院荣誉学部委员、研究员陈栋生等理论学术界权威云集一堂,共话“建业模式”。

作为河南省第一家中外合资房地产综合开发企业、中国中西部地区首家赴港上市成功的地产企业,建业成立至今的20年来,始终选择根植河南,这已经成为中国地产独特的“建业模式”,并博得中国地产界“全国发展学万科,区域发展学建业”的美誉。这是战略的胜利,也是坚守战略的胜利。

为寻求并激发建设中原经济区的新动力,河南省社科院以解剖案例的方式,观察生于斯、长于斯的宏观和微观主体的成长轨迹,探寻其对中原崛起的共性和启发意义。经过河南省社科院课题组到建业集团长达数月的专题调研,最终形成调研成果:《建业省域化战略调查报告——一个非公企业在中原崛起进程中的实践与启示》。

报告指出,“建业模式”是一条可持续的、适应市场需求的、与国家大政方针相契合的发展路子,归纳起来可以概括为“一个

理念,三个耦合”:以“根植中原,造福百姓”的核心价值观为根本理念,坚持省域化与国际化耦合、企业使命与区域发展耦合、利润追求与社会担当耦合。

在研讨会上,河南省社科院院长喻新安及课题组成员介绍了报告内容及研究过程。此后,中央党校原教育长、教授李兴山,中国社会科学院荣誉学部委员、研究员陈栋生,河南省社会科学院副院长、研究员刘道兴,河南省科学院副院长、研究员张占仓,河南省政府发展研究中心主任、研究员王永苏,河南大学经济学院院长、教授耿明斋,河南省发展和改革委员会经济研究所所长、研究员郑泰森等十几位专家学者,进一步深入探讨了建业省域化战略及“建业模式”的内涵与价值,肯定了品牌企业对中原经济区建设的支撑作用,并深度解析做大做强做久企业的成功之道及秘诀。

与会专家一致认为,建业省域化战略探索和实施的20年,折射出一个非公企业的发展轨迹,其案例价值远远超越了地产行业,任何一个企业都可以从中破解成长密码,发现可资借鉴的“商业逻辑”。在中国经济社会深度转型的大背景下,建业提供了一个具有多元价值的学习样本。

建业省域化战略要求建业专注于“在河南,做地产”,20年来,坚守一个市场、一个行业,“河南建业”已成为“河南地产”的

形象代言人。在省域化战略推进中,通过在郑州市场的探索,建业将设计、开发、营销、服务等方面的诸多创新,实行标准化、规范化推广,推出的森林半岛、联盟新城、壹号城邦等系列产品,成为当地房地产企业学习、借鉴、模仿的样本。同时,建业以其对职业经理人队伍的培养和输出,极大提升了当地房地产业的开发水平,因此被誉为河南地产的“黄埔军校”。作为区域的行业引领者,建业开创的“省域化”发展模式享誉国内,其深耕河南的省域化战略堪称典范。

在完成省域化战略地级城市的全面布局之后,建业将逐步、分级向下延伸至绝大多数乃至全部市县,努力形成覆盖1个省会城市、17个地级城市、108个县级城市和500多个中心镇的布局。

在这个突出表现为野蛮式增长的房地产行业,建业坚守省域化战略,一直信奉匀速增长和理性发展、不盲从、不浮躁、不超速,不追求高额利润、不搞多元化跨地域,宁愿错过一些商业机会,始终掌控着自己的节奏,赢得了企业的稳健发展。一个企业只有完成由机会导向型向战略导向型转变,找到与企业战略相匹配的商业模式,才标志着其从幼稚走向成熟。一个区域的健康发展,无疑需要一批像建业这样的战略型企业企业的强力支撑。

## 相关链接

### 建业跻身中国房企30强

3月21日,在北京举办的2012中国房地产500强测评成果发布会暨500强峰会上,中国房地产研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心联合发布了《2012中国房地产开发企业500强测评研究报告》。研究报告显示:建业地产股份有限公司在500强中排名由2011年第33位提升至28位,并再次蝉联“中国房地产开发企业区域运营十强”第一名,是中原地产中唯一一家进入前30强的房地产开发企业。

3月23日,由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同举办的“2012中国房地产百强企业研究成果发布会暨第九届中国房地产百强企业家峰会”上,建业地产股份有限公司在“2012中国房地产百强企业”的排名为第31位,领跑中原地产。

在两次评选中连续获得殊荣,再次印证了建业的规模实力和开发模式的魅力。

中国房地产500强、地产百强企业研究测评报告作为目前中国房地产企业两个最高端、最权威的评选,是评判房地产开发企业经营实力及行业地位的重要标准,也是对中国房地产优秀企业最为客观、公正和全面的综合评价。虽然因两项评选的考核指标略有差别,也使得建业在两个榜单上的排名出现了轻微差异,但在2011年房地产行业面临严峻的宏观调控时,建业依然保持了持续稳定快速发展的良好势头,取得了良好的经营业绩。

全国政协常委、中国房地产研究会会长、中国房地产业协会会长刘志峰表示,作为房地产开发的骨干企业,应着眼于企业的长远发展,着眼于百年老店建设。500强测评报告中也如此评价以建业集团为首的中西部房地产企业:“借助中西部地区经济社会快速发展的整体趋势迅速成长。”可以说,这是对“建业模式”的最好肯定。

2011年,面对严峻的房地产调控,建业依然凭借自己产品和服务的竞争优势,保持了业绩的稳步提升。全年实现合同销售金额81.2亿元,较2010年增长24%,首次跻身销售金额全国50强,位居“2011年中国房地产企业销售金额排行榜”第48位。实现合同面积136万平方米,较2010年增长14%,位居“2011年中国房地产企业销售面积排行榜”第26位。

20年坚忍图成,建业迈上了一个新的发展平台,站在了新的历史起点上。在战略攻坚和战略纵深阶段交叉进行的2012年,怀揣着“让河南人民都住上好房子”的梦想,以“建业二十年,感恩一亿人”的胸襟,建业人正重整行装,按照省域化发展战略的部署,向着“三十而立百城建业”的方向阔步前行。

## 楼市速递

### 美盛中心 开盘当日热销5亿元

本报讯 3月24日,被称为殿堂级商务标杆的美盛中心盛势开盘,一举吸引400多位客户莅临现场,当天实现热销5亿元的奇迹。在当今房地产市场普遍低迷的情况下,缔造中原商务写字楼逆市飘红的记录。

据悉,美盛中心自规划起,即以世界500强总部基地的标准,打造中原商务的巅峰作品。美盛中心从国际超一流商务写字楼中借鉴精华,创造了诸多项郑州之最:最多设计团队——德国、日本等十余家国际大师级团队,鼎力担纲,全方位领衔中原,成为郑州甚至中原唯一一座由如此多的单位打造的完美作品;最具企业气派——纯石材外立面、Low-E玻璃幕墙,集厚重尊贵和时代美感,整体与周边完美契合,成为代言中原的标志;最创新产品——采用前沿设计理念,10米挑高艺术大堂、3.7米层高别具气派。3600平方米超大平层,可容纳300余人同层办公;最高端配套——五星级酒店、地铁1号线、白金400强仲量联行、高端商业广场、21部商务专属电梯、1000余席专用停车位、1500平方米无柱多功能会议中心;最智能生态理念——中原首家LEED认证,5A智能体系、23亩(约15000平方米)花园广场、生态环保建材、中央空调、新风系统,护航企业健康发展。

据了解,美盛中心的客户大多数为中国500强企业驻河南总部、金融企业巨头、航空或影视公司和大型实业集团。目前,已有多家大型企业签约,与周边荷兰飞利浦、德国敦豪、美国UPS、日本日产、韩国LG、百事可乐、中国电信、中国石化、中国移动、中国联通、国家电网、富士康等构建大型企业集中地,形成中原经济快速发展的重要支点。

(黄晓娟)

### 升龙广场 接待中心开放



升龙广场营销总监张军霞致辞

本报讯 3月25日,由升龙集团精心打造的又一高端项目——升龙广场临时接待中心正式对外开放,吸引了大量投资者和购房者的广泛关注。

伴随升龙广场临时接待中心华丽登场,精彩节目演出、惊喜抽奖互动、现场品茶等精彩环节一直贯穿活动始终。同时,升龙广场售楼部也邀请了进口大众汽车与车模助阵,为大家带来高端的视听盛宴。

据了解,升龙集团自2006年进入河南以来,成功开发曼哈顿广场、升龙国际中心、中原新城、升龙城、升龙又一城等多个大型城市综合体项目,所到之处,皆是繁华。在众多的河南人眼中,升龙集团开发的项目就是繁华、财富的象征。这一点在升龙广场项目上表现得更加明显,无论是甲级商务、旗舰商业,还是星级酒店、酒店公寓,都是针对高铁商务经济量身打造的精品,跟随着这样的品牌开发商,财富信心不言而喻。项目自亮相以来,就一直受到投资者和购房者的广泛关注,接待中心的正式对外开放,标志着建业主能对升龙广场有一个更直观、更形象的了解。

投资首要看地段,这是亘古不变的真理。作为京广、郑西、石武、徐兰等高铁的交会地,新郑州东站建成后,将有效缩短与北京、上海等国内一线城市的距离,同时实现发展潜力巨大的中部地区与最活跃、最发达的环渤海和珠三角地区的有效连接,有力地支撑中部崛起和东部率先发展战略的实施,促进区域协调发展。

升龙广场项目营销总监张军霞表示,升龙广场乘商业地产业强劲东风,借郑东高铁急速大势,为郑东新区注入新的商务力量,成为郑州未来现代化商务的新起点。

(黄晓娟)

## 家装快讯

### 省家具协会红木专业委员会成立

本报讯 3月26日,河南省家具协会红木专业委员会成立大会在郑州银河国际酒店召开。中国家具协会副理事长陈宝光、河南省家具协会理事长唐吉玉、河南省家具协会红木专业委员会主任胡宏伟、红木专业委员会秘书长颜硕等出席了本次大会。

据胡宏伟介绍,河南省家具协会红木专业委员会是以河南省内从事红木家具企业为主,包括相关企业共同参与并自愿组成的行业团体组织。红专会为河南省家具协会下属的专业委员会,在河南省家具协会的领导下开展工作。红专会将代表、维护会员和行业的利益,反映会员的愿望和要求,为会员单位服务,传达政府的方针政策,并指导会员单位的工作。红专会的宗旨是:遵守国家法律、法规,遵循社会主义市场经济规律,通过民主协商、技术交流为企业和行业服务,从而提高技术水平、管理水平和产品质量,推动河南省红木家具和其它家具企业共同进步与发展。

河南省家具协会红木专业委员会的成立将对规范红木家具市场有序竞争、促进中原地区红木家具行业的健康发展起到很大的推动作用。

(邢亚飞)

### 宝家隆家纺精品城开业在即

本报讯 以经营窗帘、家纺布艺、床上用品为主的专业窗帘家纺商家宝家隆家纺精品城将于4月20日开业,届时上海世界之窗窗帘、恒源祥家纺、文洛布馆、柔兰布艺、台湾红蜻蜓家纺、兰花香草布艺等近百商家将联合进行大型折扣活动。

据了解,宝家隆家纺精品城立志打造郑州东区的专业的窗帘家纺精品城。宝家隆以规模大、设施好、品类全、价优惠的形象呈现在消费者面前。以郑州东区为起点,以郑州为中心覆盖全省,打造郑州专业的窗帘家纺批零基地。

郑东宝家隆家纺精品城运营后将成为中原地区规模较大、硬件设施较好、经营环境优良的窗帘家纺商场。随着郑州东区地理优势的日益明显,宝家隆家纺精品城类商品新的消费潮流。

(邢亚飞)

## 企业公园主办中小企业发展论坛

本报讯 3月23日下午,著名经济学家、中国社会科学院经济研究所研究员、中国社会科学院研究生院博士生导师张曙光教授,莅临郑州高新区,出席了由企业公园主办的“中国中小企业发展高峰论坛”,为现场400余位企业家、政府领导、学者、金融界人士和媒体界人士发表了《解析两会经济政策与中小企业发展突围》的主题演讲。

张曙光教授以专家的视角从两会确立的今年发展目标、财政政策和收入分配的问题、现在的货币政策和金融体制的问题、关于中小企业的发展问题、未来五到十年的改革问题等五个问题向在座的嘉宾详细解读了两会的经济政策,并在此基础上对中小企业如何突围困境做出了解答。

张教授指出,在国际经济不景气、国内经济增长潜力下降的情况下,中小企业确实遇到了很大的困难。那么该如何去突围呢?他认为首先融资问题需要各中小企业携手合作,发展中小金融;对于现在市场所出现的国际市场份额不断缩小,中小企业则需要转变方向开辟国内市场;而转型期的创新问题,企业更应该有好的规划与

制度,好的理念和不怕花钱敢投入的勇气,更应该提升自己企业的内生增长动力。目前中原经济区上升为国家战略也为中部中小企业的发展带来了无限的机遇,只要抓住机遇寻找对策迎接挑战,中部中小企业定能走出困境,找到正确的发展道路。

河南省发改委经济研究所所长郑泰森也来到了现场,与张曙光教授一起探讨中小企业发展突围。郑泰森指出,国家把今年全国经济增长的速度调整为7.5%,主要有两个方面的原因:第一是体现了发展方式的转变,即今后的发展更加注重经济增长的质量,而非速度。第二是产业结构进行战略性调整的需要,是中原经济区大环境下,产业集聚区发展的一种创新。

郑泰森认为,中原经济区的建设当中,河南全省规划发展180个产业集聚区,体现着产业集聚区“四集一转”的发展理念。目前主要从中小企业的大量布局、产业集群发展、土地集约利用、资源集约利用以及促进农村人口的有序转移,即促进就业这几个方面来发展我们的产业集聚区,这些也体现了产业集聚区的发展在中原经济区的建设中的重要地位。中原经济区建设与发展方

(任志伟 黄晓娟)

