

五轮投资成就民营地产龙头

——记中国 500 强企业、世纪金源集团的投资历程

■ 李前

从 8 人到 2 万人的辉煌传奇,从福州到北京再到全国十余个省市的投资发展历程、从单一房地产业到六大支柱产业齐头并进的多元化进程,这样的奇迹发生在世纪金源集团。

世纪金源集团是著名实业家、旅菲爱国华侨黄如论创办的综合性跨行业国际集团。在 20 年的发展进程中,世纪金源在中国内地共进行五轮大投资,总投资额近 1800 亿元,开发各类商品房 6000 万平方米,缴纳各项税费 118 亿元。

第一轮投资 (1991 年至 1997 年): 回国投资, 立足福州, 辐射南昌, 从八人小公司到知名地产企业

1991 年 3 月 16 日,是世纪金源集团的成立纪念日。

企业诞生之际,正值中国改革开放大潮席卷神州大地。世纪金源与众多民营企业一起,接受了来自时代和市场的双重洗礼。创业之初,公司仅有 8 名成员,人人身兼数职,工作条件艰苦,世纪金源在中国内地的五轮投资历程,就在这样的环境中揭开序幕。历经 20 年风风雨雨,金源人在黄如论带领下,秉持“务实高效、开拓进取”的企业精神,脚踏实地,披荆斩棘,自小而大,由弱到强,从单一到多元,实现了从 8 个人到 2 万人的规模跨越,走出了一条属于自己的发展之路。

企业首轮投资,主要投资地为福州、南昌。黄如论根据对市场前景的独到判断,决定以高档写字楼、高档商住公寓为突破口,通过快速开发销售住宅小区盘活资金,滚动投资,迅速打开市场,站稳了脚跟。

随着房地产业的发展,开发项目不断增多,公司延伸产业链,相继成立物业公司、混凝土公司等,企业资金积聚和技术积累也初步完成,开发流程与内部规范日不断完善。1994 年,企业成功组建福建金源实业集团有限公司,首次跻身跨行业、综合性的集团化运作,运营层次实现新突破。1995 年,世纪金源进入南昌,综合开发能力和品牌影响力进一步提升,形成以“规模大、品质好”为主导的市场竞争力,为后期的突破发展积蓄了充足能量。

第二轮投资 (1998 年至 2002 年): 北上京华, 打造面向全国的综合性投资企业

这一阶段主要投资地为北京。1998 年,时值东南亚经济危机,各行业一片萧条。在黄如论的运筹帷幄之下,世纪金源逆势而上,千里跃进,挥师进京投资,将世纪金源品牌带入北京。在经过“世纪嘉园”快捷“试水”后,企业开发了首个标志性大盘——北京世纪城,项目以独创的大规模、全配套、综合性“造城”模式及超常规开发速度,震惊了业界及全国。这个被誉为“横空出世”的京城大盘,标志着企业运作能力、技术实力跃上全新层次。在销售过程中,北京世纪城首推现房销售模式,开行业先河,被建设部作为行业标准向全国、全行业推广。同时,企业顺利进军星级酒店业,率先在国内引入大型购物中心,注资北京银行,确立了多元化发展格局。企业资本日益雄厚,内部管理体系逐步成型,市场竞争力进一步增强,品牌影响力辐射到全国。



第三轮投资 (2003 年至 2006 年): 进军大西南, 迈入集团化发展阶段, 首度跻身中国企业 500 强

这一阶段主要投资地为云南昆明和重庆。为响应国家“西部大开发”号召,黄如论结合对市场发展趋势的前瞻判断,果断做出转入二线开发的战略部署,进军西南,继续“造城”。应云南省邀请,世纪金源将世纪城模式成功带到昆明,融合当地历史人文特色,建成西部第一大盘——昆明世纪城。企业以“三年开发,四年销售”的速度,完成 480 万平方米建设与销售任务,标志着“造城”模式走向成熟与完善。同期,企业应重庆市邀请,在当地建成拥有西部最佳硬件设施的两家五星级饭店、一家大型购物中心,全面改善该市江北区商业基础设施和城市面貌。企业在两地的投资,为提高当地城市品质,平抑当地房价,提升区域城市建设和基础设施配套起到显著作用,受到政府、社会、消费者普遍认可与赞誉。2005 年,世纪金源集团正式组建五大区域集团,企业组织架构成熟完善,运营能力和品牌影响力进一步提升,迈入集团化发展阶段。

第四轮投资 (2007 年至 2009 年): 定鼎中南, 构筑中国最具实力城市运营商, 稳居中国企业 500 强

这一阶段主要投资地为湖南长沙、贵州贵阳、安徽合肥、重庆、云南腾冲、西双版纳。在黄如论的领导下,世纪金源集团继续扩大西部、中南部二线城市投资力度,将先进成熟的现代城市综合体开发模式引入投资地。企业无论市场环境顺逆,都坚守商业底限,不炒房、不囤地,深度践行“为民生盖房”的开发理念,建大众买得起的商品房,在市场剧烈波动中,保持了企业平稳发展,取得了经济效益与社会效益的双丰收。2007 年,世纪金源根据对国内旅游地产市场前景的判断,决定在腾冲、西双版纳积累极具潜力的优质旅游地产资源,大规模开发旅游地产,为企业房地产开发开拓新空间。2009 年,世纪金源在金融危机引发的房地产业萧条中逆势

而上,荣列全国住宅地产销售面积第二,销售总额名列全国第八,成为双榜前十唯一一家非国企、非上市的民营企业。与此同时,世纪金源在星级大饭店、大型购物中心、矿业、物业、金融资本运营等方面均取得长足进步,企业各支柱产业齐驱并进,互补互促,形成良好的投资布局,企业稳居中国企业 500 强。

第五轮投资 (2010 年至今): 立足全国, 确立“资源、资金、资本、资产”发展战略, 全面提升企业运营质量

这一阶段主要投资地为福建连江、罗源、福州,浙江宁波,安徽合肥北部,江苏南京。世纪金源第五轮投资规模巨大,通过开发集住宅、旅游、

商业、休闲于一体的大型综合性地产项目,开创出中国地产开发模式的新巅峰。企业以“调整产业结构,企业升级换代”为总体思路,以“资本运作,资源发展,资金滚动,资产重组”为指导方略,全面调整企业产业结构,优化投资运营模式,进一步理顺人力资源体系,完善激励性薪酬机制,推进精细化管理,提升产品与服务品质,全面提升企业运营质量,以此夯实企业发展底盘,带动企业向更高层次发展,推动企业开启下一个辉煌 20 年。

沐浴改革春风,追赶世纪潮流。基于对国内政策稳定,投资环境日臻完善的坚定信念,世纪金源集团将以“追求卓越、共创辉煌”的执著,扎根中国,服务民生,践行完善“好的民营企业”的商之大道。

集团简介

世纪金源集团以“房地产开发、星级大饭店、大型购物中心、金融资本运营、矿业开发和物业管理”为六大支柱产业,迄今集团属下拥有 9 大区域集团,两大行业集团,其中包括 70 多家子公司,14 家五星级大饭店,6 家大型购物中心,13 座综合性地产大盘,投资地域遍及福建、北京、上海、江西、重庆、云南、湖南、贵州、安徽、陕西、江苏、浙江、广东、中国香港以及菲律宾等海内外各地。集团现有员工两万名,英才荟萃,实力雄厚。

集团特色

- ★中国唯一坚持以“为民生盖房”为宗旨的民营地产企业。
- ★中国首推大规模准现房销售模式,被建设部作为行业标准向全国、全行业推广。
- ★中国唯一一家“自己设计、自己建造、自己经营、自己管理”的五星级酒店集团。
- ★中国首家大型购物中心,亚洲最大购物中心,世界最大单体商业建筑。
- ★中国最大社区物业管理企业。
- ★中国企业 500 强十年资产规模增长最快企业排名 42 位,十年增长率 30.98%。
- ★中国企业 500 强十年平均净资产收益率排名第 8 位,十年平均净资产收益率 35.83%。

定价改革启动 天然气企业布局服务体系

■ 本报记者 王静宇

在经历了连续两年的“气荒”之后,天然气价格改革方案终于破茧而出。

近日,国家发改委宣布在广东、广西试点天然气价格形成机制改革,天然气价格将由“政府主导”变为“市场主导”。改革试点总体上不会推高两省(区)天然气价格水平,其他地区天然气价格暂时不变。

国家发改委价格司司长曹长庆说:“我国天然气价格改革的最终目标是放开天然气出厂价格,由市场竞争形成,政府只对具有自然垄断性质的天然气管道运输价格进行管理。”去年 5 月,我国上调了国产陆上天然气出厂基准价,执行至今。

试点改革主要为了探索建立反映市场供求和资源稀缺程度的价格动态调整机制,逐步理顺天然气与可替代能源比价关系,为在全国范围内推进改革积累经验。

气改最终目标: 市场竞争定价

气与气竞争定价是天然气价格改革的理想状态。发改委称,“天然气价格改革的最终目标是放开天然气出厂价格,由市场竞争形成,政府只对具有自然垄断性质的天然气管道运输价格进行管理。”

此次定价机制改革仍是向市场化改革的过渡。国内天然气定价仍采取政府管理调控模式,通过与替代能

源挂钩的方式与国际市场间接接轨,尚未通过市场竞争形成价格。国务院价格主管部门管理天然气门站及以上价格,制定门站价格最高限价;地方价格主管部门管理门站价格以下销售价格。

反观美国,天然气出厂价完全由市场供需双方谈判确定,管输费按服务成本方法定价,由联邦能源监管委员会监管,终端小用户价格由出厂价、管输价和配气费确定。

目前,我国天然气工业采取供应驱动型战略。由于供应不足,天然气尚未成为我国主流能源品种。

2010 年我国天然气占一次能源消费比重仅 4%,世界平均水平为 24%。我国人均天然气消费量 81 立方米,全球人均消费量是 460 立方米。

“十二五”期间,国家有意将其作为能源结构调整、减少化石能源消费的重要手段。《中国企业报》记者了解到,能源“十二五”规划提出天然气占比从 2010 年的 4%上升到 2015 年的 8%左右。

有天然气专家预计,2015 年我国天然气需求量将达 2300 亿立方米,2020 年进一步升至 3500 亿立方米。“完善的天然气价格机制是天然气大发展的前提,否则油气企业没有发展的动力和积极性。”

在天然气管线、接收设施建设上,我国已经布局西二线、西三线、中缅线等进口管线,陕京二线、三线等跨区域骨干管线,浙江、大连等沿海液化天然气接收站及配气管网。

(下转第 A16 版)



华泰圣达非进入“7 万元时代”

韩系经典 SUV 华泰圣达非日前首次将国内中级 SUV 的价格下降至 7 万元区间,这一融合了家轿、越野、MPV 功能的“韩系经典万人迷”以强劲动力、超省油耗、宽阔空间、“7 时代价格”搅动国内 A 级车市。华泰官方宣布,此次降价圣达非及圣达非 C9 涉及系列中的 1.8T、2.0L 等车型,全国统一价格下调,最高降幅超过 20%,曾经一度风靡国际市场的经典韩系 SUV 华泰圣达非降价后官方指导价最低仅为 7.97 万元起。在韩系 SUV 市场,与圣达非同级别的现代途胜、起亚狮跑、起亚索兰托等,起步价均在 13 万元以上,圣达非能够将韩系 SUV 从“13 万元时代”带入“7 万元时代”。

豪华商务 SUV 宝利格登陆全国

近日,国内首款豪华商务 SUV——BUV 宝利格陆续登陆全国。通过华泰汽车 4S 店内可以看到,华泰宝利格 MT 两驱都市版 12.37 万元,华泰宝利格 MT 两驱商务版 13.97 万元,华泰宝利格 AT 两驱商务版 14.97 万元,华泰宝利格 AT 两驱行政版 16.37 万元,华泰宝利格 AT 四驱至尊版 19.17 万元,华泰宝利格 AT 四驱旗舰版 22.97 万元。作为国内首款 BUV 车型,华泰宝利格率先进入国内豪华商务 SUV 市场,从使用的经济性来说,BUV 正是因为商业需求而开发的新品,为此更讲求低使用成本。BUV 不仅维修成本低,其油耗更是 SUV 所无法望其项背的。

广西柳工机械推减排新项目

日前,广西柳工机械股份有限公司的能效管理系统及综合节能项目为首批两化融合促进节能减排重点推进项目。公司有现代化的研发制造基地和技术领先的产品,营销网络覆盖全球 90 多个国家和地区。拥有国家首批企业技术中心,具有行业领先的自主创新和产品研发实力。“柳工能效管理系统”项目旨在建立一个全局性能源管理系统,通过计算机网络系统实现能源信息采集、重点设备监控及能源信息管理功能;实现对电能等能源介质自动监测、水系统和空压机远程控制,进而完成能源优化调度、管理,实现安全、优良供能,提高工作效率、降低能耗,从而降低产品成本。

鲁中耐材推进水泥生产无铬化

日前,由淄博市鲁中耐火材料有限公司研制的铁铝尖晶石的合成及镁铁铝尖晶石材料获 2011 年度全国建筑材料科学技术奖科技进步二等奖。该产品是鲁中耐材与北京科技大学历经 8 年时间研发的专用于水泥回转窑高温带的新型产品,是目前唯一能替代镁铬砖的理想产品。由于镁铬砖在使用过程中产生的六价铬毒性强,严重污染环境、危害人体健康,是比较严重的致癌物。而后来出现的白云石砖、镁铝尖晶石砖以及镁铬砖等各有缺点,不能完全替代镁铬砖。水泥行业急需解决无铬内衬的问题。环保节能、性能优于镁铬砖的镁铁铝尖晶石砖的研发成功填补了国内在此领域的空白,受到专家、学者和企业代表的一致好评。

中视在线助力中小企业渠道建设

日前,中视在线控股集团在京召开“中视在线 2012 年战略发布会暨渠道网启动仪式”。会议中,中视在线总裁袁东云、副总裁李海军等领导结合集团业务体系针对中小企业在渠道建设、网络营销和电子商务等方面提供了清晰的解决方案。中视在线成立于 2002 年,是一家为中小企业提供综合营销解决方案的服务商。历经 10 年,从最初的媒体代理公司已经发展成为涵盖四大业务体系及八大自有网络平台的企业综合营销集团公司。目前,中视在线已拥有 78 创业商机网、89178 创业商机杂志、渠道网等三大渠道建设平台,占据网络招商行业 55% 的市场份额,已经发展成为行业的领导者。

准朔铁路六狼山隧道顺利贯通

12 月 25 日 8 时 30 分,由中铁七局集团有限公司承建施工的新建准格铁路至朔州铁路六狼山隧道顺利贯通,为准朔铁路建成通车奠定了坚实的基础。准朔铁路六狼山隧道共设 5 座斜井,斜井总长 4650.8m,该隧道为国内最长单线铁路湿陷性黄土隧道。准朔铁路是国家“十二五”规划的重点工程,它的建成将使我国煤炭主产地山西、陕西、内蒙古西部等地区的路网结构更加完善,为远景煤炭基地战略转移做好煤运大通道的准备,将为进一步落实国家能源发展战略、构建大通道煤运网络发挥积极的作用。

深发展引领供应链金融创新

深圳发展银行 2011 年物流金融研讨会于近日在成都召开。深发展副行长胡跃飞、贸易融资总监马黎民、公司产品管理部总经理金晓龙等高管受邀出席。“在有效构筑创新、效率、IT 技术三大壁垒的同时,积极加强与物流监管方深层次合作,有效推动深发展贸易融资业务的进一步发展与升级。”深发展贸易融资总监马黎民如是说。截至今年 9 月末,贸易融资客户数达到 9517 户,较年初增加 25%,贸易融资余额达到 2136 亿元,较年初增长 21.7%,而贸易融资不良率仅为 0.20%。据了解,深发展目前已与包括中外运、中远、中储、中铁、中海等在内的十多家国内一流物流企业建立了总对总战略合作关系。

西电集团研制成功大容量发电机装置

12 月 24 日—25 日,受国家能源局委托,中国机械工业联合会是在西安召开了大容量发电机断路器成套装置新产品鉴定会。会上,由三峡集团和西电集团联合研发、西电集团旗下龙头企业西开电气制造的大容量发电机断路器成套装置通过了国家级鉴定。

“大容量发电机断路器及成套装置”是中国长江三峡集团公司与中国西电集团公司联合研发的重点科技攻关项目。发断装置采用卧式布置,三相在同一底座上;断路器、隔离开关、接地开关均为三极机械联动。设计合理,技术先进,具有开断能力强、载流能力大等特点,可满足相关工程的需要。产品拥有自主知识产权,填补了国内空白,其综合技术性能达到国际同类产品的先进水平。

鉴定委员会认为该产品为我国自主研发的大容量六氟化硫发电机断路器成套装置,研制单位在设计、制造、试验检测等方面进行了多项技术攻关。它的研制成功使我国开关制造业迈入了大型发电机组用大容量保护断路器的制造领域,打破了国外企业的垄断,使我国成为国际少数该类高端设备生产国家之一。

(王桂林 白妮)