



欧堡利亚报

NEWSPAPER OF OBRAO

热点聚焦

2014年12月 总第 23 期
欧堡利亚集团有限公司 主办

优化采购渠道 打造电商体验 欧堡利亚集团与绿城电商成功签署战略合作协议

欧堡利亚集团与绿城电商签约仪式



为促进长远发展，实现互利共赢，12月8日，欧堡利亚集团与绿城电商战略合作签约仪式在杭州绿城电商体验馆成功举行。欧堡利亚集团董事长戴春明、欧堡利亚盐城事业部总经理戴爱明、滨海事业部总经理邓栋以及绿城电子商务有限公司副总裁袁俊、绿城电商上海区总经理王喆等共同出席签约仪式。

欧堡利亚集团与绿城电商签约仪式



仪式上，袁俊副总裁首先对欧堡利亚集团选择绿城电商作为战略合作伙伴表示热烈欢迎。他说，欧堡利亚是一家大型的综合型集团企业，在区域内享有一定的知名度和影响力，绿城电商非常重视与欧堡利亚的战略合作，相信此次的携手，一定能获得市场的认可，创造新的奇迹。绿城电商也将竭诚为欧堡利亚集团持有项目提供最完善

的服务，今后将搭建 BTB、供应链金融、BTC 等业务平台，全方位助力欧堡利亚可持续发展战略。

戴春明董事长亦表示，绿城电商所开创的“网络商城+实体体验”的材料采供新模式，为企业精简物资采购流程、规范采供管理体系、提升建材采供效率等作出了巨大贡献。此次协议的成功签署，既标志着双方的合作将进入新的发展阶段，也标志着欧堡利亚集团降本增效工作迈出了实质性的关键一步。欧堡利亚集团与中国领先的专业建材服务商绿城电商的正式结盟，正是双方优势互补、信息共享、互利双赢的开始，相信随着战略合作协议的签署，必将进一步深化合作，以多元化、全方位、多任务的态势实现战略发展新的跨越。

(盐城事业部 王翔)

左图：战略合作签约仪式现场。

右图：欧堡利亚集团董事长戴春明（左六）、绿城电商副总裁袁俊（右七）等共同举杯，庆祝战略合作协议成功签约。王翔 摄

思行大道 应势启程 2014 欧堡利亚集团头脑风暴圆满落幕

2013 年欧堡利亚集团头脑风暴会议的成功举办在集团的发展历史中留下了里程碑式的意义，激发出众多独到的思维见解，开启了集团发展的新方向。回顾一年，收获多少？展望未来，目标为何？

带着思索，带着希冀，11月16日及22日，以“思行大道 应势启程”为主题的 2014 欧堡利亚集团头脑风暴分别在上海和盐城如期举行，集团董事长戴春明与总部、各事业部、各直属公司主要负责人再聚一堂，就集团金融、园林建筑、管理、酒店及商业、棉花纺织、房地产等六大板块的后续发展进行交流讨论，碰撞智慧火花，于实践中成长，于探索中蜕变。

戴春明董事长在讲话中表示，头脑风暴的开展不仅有利于集团各事业部（版块）间的跨行业资源整合交流，也激励大家相互促进、相互提升，增强整个集团公司的凝聚力。他强调，所谓头脑风暴，就是要大家大胆谈发展，大胆办实事，将理论、实际与利润相结合，寻找支撑点，脚踏实地，切实推动各项工作的落实。



同时，他要求，各事业部各公司负责人须深刻领会会议精神，时刻以“创新、包容、公心”为处事方针，进一步研究细化头脑风暴中所碰撞出的新观念、新思想、新要求，并在工作中加强分析，发散创造性思维，突破自我，逆势而进，顺势而为，实现个人价



值与集团价值最大化的统一，为欧堡利亚集团未来的发展增添助力。

两个区域的头脑风暴会议在全体参会人员的积极参与下完美收官，更多精彩内容，详见 A2-3 版。



思行大道 应势启程 欧堡利亚集团 2014 头脑风暴各版块精彩内容 OBRAO BRAIN STORM

房产建筑版块： 战略转型 融合发展



2014年是房地产业整体形势空前严峻的一年，挑战与机遇并存，并且伴随着集团机构改革的不断深化，盐城事业部同时下辖市政建筑及园林建设板块的部分区域项目，业务范围的扩大也意味着能力的增强与责任的变大。在此大背景下，盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司总经理戴爱明带领盐城事业部各负责人开启思维动力，共商盐城事业部在新形势下的战略转型。

盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司副董事长刘骋认为，房地产开发商要具备与政府谈判的能力，想政府所想急政府所急，才能为房地产的发展赢得空间。副总经理王世江表示，随着市场环境的变化，盐城事业部急需打破现有模式，有效融合建筑与园林两大传统行业，实现优势互补。副总经理林峰则用四句话来总结战略转型：创新发展是王道，战略规划是基石，精细化管理是根本，产业化发展是方向。常务副总经理孟庆国从资金、金融方面发表对战略转型的看法。戴爱明总经理在听完大家的探讨与研究后总结表示，在目前严峻的市场大形势下，企业唯有积极应对，主动转型，创新盈利模式，才能在竞争中立于不败之地。

在之后的讨论中，在互联网时代如何利用新思维提升房地产开发的核心竞争力也是大家所关注的议题。盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司副董事长姚枝剑首先通过小米手机、淘宝等案例分析互联网思维，并提出当今时代运用互联网思维来发展房地产得从产品力、传播力、服务力三个核心来提升竞争力。副总经理江红认为，未来的项目在定位中首先应该考虑融入互联网思维，根据不同地块的具体情况把用户的需求和自然的资源巧妙高效地融合，在产品定位方面形成欧堡利亚持续、特有的能力。其他负责人也纷纷从不同角度表达自己的观点与看法。议题讨论现场盐城事业部还利用互联网思维搭建了微信直播互动平台，让台下观众与台上嘉宾进行实时互动，获得大家的广泛参与。

园林建筑版块如何走向市场，寻求自身的突破是盐城事业部的第三个议题。盐城欧堡利亚城市投资股份有限公司副董事长崔少林邀大家就当前市场形势下，建筑和园林两大行业市场发展趋势及企业自身优劣势进行讨论。副总经理沈向阳对建筑业当前面临的困难和今后的发展机遇进行了分析，副总经理王世江对公司的潜在发展优势以及在经营管理中需要解决的问题发表看法。常务副总经理孟庆国就如何走向市场表达了自己的观点。各负责人通过激烈的讨论，碰撞出很多的具有建设性的意见和创新的思路，为建筑园林版块的未来发展拓宽了思路，走向了新的起点。

酒店及商业版块： 以优势削劣势 积极推行养老产业

当前，我国已进入老龄化快速发展时期，根据国家统计局最新统计结果：截止2013年底，我国老年人口已经超过了2亿人，占中国总人口的14.9%。人口的老龄化是我国基本国情，应对人口老龄化是我国长期以来的战略任务。2013年8月，国务院常务会议确定了加大养老地产服务发展的五项措施，并要求把服务亿万老人的夕阳红事业打造成蓬勃发展的朝阳产业，使之成为调结构惠民生促发展的一个重大力量。



围绕这一现状，江苏欧堡利亚投资管理有限公司总经理邓栋就养老地产的发展趋势、发展模式和设计要领、养老地产发展过程中的难点以及大港休闲广场推行养老产业的可行性等议题同国内知名置业有限公司总经理丁一凡、大型集团投资总监尹光哲、集团公司设计总监王默识和知名养老地产开发企业高级项目经理杨永鹏等嘉宾进行了深入的探讨。

王默识总监首先为大家介绍了目前国内养老地产的发展情况，并提出养老产业是一个充满机遇的产业，若把握时机抓住国家的政策红利，对养老产业的后期发展也相当有利。他建议，当前养老产业的开发必须通过软件和硬件的共同建设，发展创新型养老模式，以吸引更多老年朋友的到来。杨永鹏经理则凭借多年养老产业的开发经验，与大家分享养老地产的创新模式、发展趋势以及难点应对措施。

在深层剖析养老地产当前现状后，嘉宾们以大港休闲广场为例，从不同角度对项目进行分析，并进一步交换建设意见。邓总指出，大港休闲广场地理位置优越，建筑形式新颖，优势凸显，但不可避免地也面临一些不足，如何利用优势削弱劣势是我们亟需解决的问题。四位嘉宾的发言为今后养老地产项目的建设提供了非常好的建议。滨海事业部也将借助外援的力量，寻求更多方法，找到符合自身实际的发展模式，不断发展壮大集团养老地产的产业链。

管理版块： “上海花市”构想引热议

在管理版块议题讨论中，欧堡利亚集团刘必新副总经理针对松江事业部目前所面临的问题进一步提出机制改革探讨。通过分析苗木价格走势以及成本走势，刘总层层引入资金成本的概念和机会成本的概念，与大家共同探讨管理才能使业务更上一个台阶。

当提及大港休闲广场未来的发展走向，大家纷纷在题板上写下各自的设想，其中刘必新总经理和张龙先总经理不约而同的“上海花市”的构想引发大家的热议。按照构想，“上海花市”的定位为华东地区最大的花卉、



苗木、盆景及辅材交易市场，主要采用自主经营和招商运营相结合的方法，带动大港休闲广场成为集交易、展览、会务、技术、培训、住宿和娱乐为一体的综合商业体。通过后期成立集团公司进行专业化市场运营，以及利用上海国际化大都市的地理优势，“上海花市”有望打造成为世界知名全国一流的花卉交易市场，从而使欧堡利亚品牌走出国门，助推园林版块上市之路。

“上海花市”的可行性探讨以及园林景观集团股改必要性探讨引起了与会管理者的激烈讨论，现场气氛活跃，掀起了会议的小高潮，“点赞”不断。戴春明董事长随后表示，“上海花市”代表了一种创新的思维和运营模式，涵盖了未来发展的隐形盈利模式，围绕这个话题所引出的其他探讨也值得大家思考，集团未来到底该怎么发展，到底是被动跟随还是主动寻求发展做领跑者？每个版块、每位管理者要有自己的思想和创造力，争取让自己先跑起来，进而带动大家一起前进。

金融版块： 充分发挥杠杆作用，促进集团稳步发展



当前，随着中国经济逐渐步入经济增速换挡期，结构调整阵痛期和前期政策消化期，我们所面临的经济形势更趋复杂。在这“拐点阶段”，集团金融版块如何顺势而动，抢抓机遇是大家共同关注话题。

亚桥融资租赁有限公司副总经理屠期铭首先提出，在经济下行中大型民营企业必须进行风险控制，通过对大连实德集团董事长徐明“天上地下一夜间”、邢利斌7000万嫁女引发崩盘和联华三鑫浴火重生等几个经典案例的研究分析，他归纳出“认清形势、了解自我、专注主营、调整节奏、暂缓扩张、适度布局”等六点启示，为金融版块下一步的发展提供借鉴。

上海滨皓实业有限公司总经理夏秋珍认为，新形势下，企业必须要“内外兼修”，外抓经济、内抓管理。对外，要迎合市场需求，转变经济结构，积极拓展融资渠道，调整贸易战略，将有限的境内资本投入到有前景的项目中，灵活运用贸易政策，将利润最大化；对内，要加强企业内部管理，建立健全内控制度，实行股权激励机制，规范财务会计核算，完善用人制度，把各项管理落到实处，如此内外并进，适时而变，才能解决公

司发展的实质问题，并谋求新的转机和机遇。

亚桥融资租赁有限公司总经理曹明对民营融资租赁行业的生存现状、业务创新和发展趋势等进行分析，并结合各管理者的观点总结提出，作为欧堡利亚集团主版块之一，金融版块机遇与风险并存，必须充分发挥其杠杆作用，从企业宏观战略层面思考，从失败案例中吸取教训，认清宏观经济形势和国家发展形势，正确规避风险，深入拓展资源，注重团队建设，稳步走适合欧堡利亚集团企业文化的发展之路。欧堡利亚集团综合管理部副总经理刘必新、欧堡利亚集团有限公司总经理助理张龙先、上海欧骏国际贸易有限公司总经理戴宏、上海松江华松小额贷款股份有限公司总经理顾东磊等也纷纷对当前经济形势下金融企业的发展思路调整以及团队建设等发表看法。

园林建筑版块： 聚焦核心竞争力 探索发展新方向



面对当下园林建筑行业严峻的市场环境和激烈的同行竞争，如何拓展市场赢取更大利润空间是园林建筑版块亟需解决的问题。上海欧堡利亚园林景观集团有限公司总经理王长红在深入分析园林集团当前现状与主要存在的问题后，邀大家就如何提高企业核心竞

争力，寻找发展新出路展开讨论。

针对不同的项目，各负责人结合发展实际，纷纷提出自己的意见。南京欧堡利亚农业科技有限公司总经理袁国忠、园林景观集团盐城办事处总经理戴爱明等表示，针对农业生态园和苗木产业园的发展要用创新思维抓项目落实，通过建立精确的数据技术管理体系和先进管理流程提升自身竞争力，促使企业降本增效，多措并举，建立特色园区。上海欧堡利亚股权投资管理有限公司总经理助理秦建香则从保障项目育苗、构建销售网络、完善绩效考核机制、建立长效管理机制等方面阐述对南京龙墩湖农业园未来发展的见解。上海滨杰实业有限公司总经理周庆江就如何应对建筑经营市场发表看法，并对经营管理中遇到的问题提出相应措施。

各负责人的积极讨论也让嘉宾张南充充分感受到了欧堡利亚团队的战斗力，作为绿化行业专家，他凭借自己多年的工作经验分析指出，目前上海园林绿化行业的发展形势大好，今年更创历史新高，随着十八大提出“美丽中国”的概念以及上海市绿化和市容管理局大量新政的出台，绿化企业有了更多的发展空间，欧堡利亚集团应充分抢抓机遇，立足市场，利用品牌优势打造龙头企业。上海欧堡利亚园林景观集团有限公司副董事长吴栋亦强调，质量是企业的生命，诚信是立足社会的基石，园林建筑企业必须加强自身实力，乘势而上，才能在竞争中立于不败之地。

棉纺版块： 改革创新促发展 逆势而进求突破

近年来，随着出口汇率下调、劳动力成本上升、人民币不断升值等，纺织业面临着诸多困难。在此复杂的大环境下，棉纺企业如何迎难而上，求创新寻突破是大家共同关心的话题。



三明纺织总经理李亚萍详细阐述了当前纺织业的发展形势，并认为中国棉纺产业正处于一个非常关键的转型升级的节点。江苏欧堡利亚华松实业集团副总经理贾卫东亦表示，纺织业的困难不光有国际国内经济形势下滑等外部的原因，也有内部结构失衡的原因，企业需要改善自身发展理念，提高纺织创意与技术，才能摆脱行业困境。华松实业集团副总经理赵烈峰对棉花的国家政策之变化及未来的走势做了详尽的分析，指出中国纺织业大洗牌的格局已经不可避免，企业必须顺应潮流的改革，才能在整合中取胜。滨杰棉业总经理胡晶对上述观点表示赞同，并就滨杰棉业如何从传统仓储企业向现代物流企业发表自己的看法。

在听完几位发言人的发言之后，纺织版块特邀嘉宾、全国棉花交易市场南京办事处主任王军权表示，欧堡利亚集团华松事业部能够在逆势中正视自己的问题，寻找原因并提出解决方案、作长远规划，很令人敬佩，他亦就世界棉花行业的形势、政策和未来的走向，国内国外投资的优势以及在棉花工艺中可能存在的风险和注意事项等做了详尽的分享。

贾总在对王主任表示感谢的同时，提出华松事业部将以此次头脑风暴的激情去推动工作，以头脑风暴的思维去创新工作，以头脑风暴的契机去发展工作，做思想的先行者，做企业的创新者，做行业的领跑者。
(欧堡利亚集团 莫希西 / 盐城事业部 周歆)

欧堡利亚启用集团廉政账户 清正廉洁 修身进德



为保持集团员工对外交往及内部经营管理活动的廉洁性，预防违法、违纪及商业贿赂现象的发生，促进全体员工依法经营，经集团与上海盐城商会党委的精心酝酿和筹备，12月11日，欧堡利亚集团正式启用廉政账户。

集团廉政账户由中共欧堡利亚集团总部党支部负责管理，总部审计部负责监督，主要针对集团员工在对外交往中因各种原因无法拒收的礼品，包括但不限于礼物、礼金、有价证券等。

廉政账户的设立，是欧堡利亚集团改革创新、“内外兼修”外抓经济内抓管理的有效体现，更是“创新、包容、公心”的企业精神的完美印证，将为员工自我净化、自我完善提供有力监督作用。
(欧堡利亚集团 刘玉秀)

跨界融合 互联共赢 2014 欧堡利亚集团金融版块头脑风暴顺利举行

12月2日，欧堡利亚集团成功举行以“跨界融合 互联共赢”为主题的金融版块头脑风暴。本次头脑风暴采用视频会议的形式，设上海与盐城主分会场，邀各事业部负责人进行讨论交流，碰撞智慧，为集团各版块的融合发展出谋划策。

此次会议由亚桥融资租赁有限公司总经理曹明主持，他指出，金融版块头脑风暴旨在讨论当前新形势下金融版块如何发挥服务功能和融合作用、杠杆作用，为集团未来健康有序发展提供服务。他表示，金融作为集团的流动“血液”，必须与各版块加强联系，主动靠前服务，有效整合资源，尽快发挥“造血功能”，与集团其他产业协同发展。

亚桥融资租赁有限公司副总经理屠期铭结合头脑风暴主题，发表了题为“如何有效运用金融杠杆服务集团其他产业”的演讲。他认为，集团各产业若不能齐头并进，那就必须有先有后，使市场突破与资金贯通相互配合，有序融合发展。他进一步提出“产业金融”、“产业资本运作”的观念，通过案例分析，结

合集团发展实际，提议做“工程金融”、“绿化金融”，并分享实施理念与联合发展对策。

屠总的观点引起大家的热烈讨论，通过各项金融概念与实际操作措施的深入剖析，盐城事业部总经理戴爱明与常务副总经理孟庆国共同表示，将根据会议提出的方向，结合实际，将盐城现有项目进行具体分析，有针对性地挖掘版块之间的合作资源，推进与金融版块间的合作，促进集团快速稳步发展。

戴春明董事长全程参与讨论并发表讲话，他强调，目前集团旗下已有多家融资平台，要与各项目进行有效衔接，做好金融的服务工作，整合有效资源，扩大融资渠道，先做业务再谈盈利模式。他要求，金融版块的平台价值已经显现，集团各版块负责人必须统一思想，统一行动，进一步提升公共平台价值和团队价值，提高金融服务的的影响力，做别人做不到的，想别人想不到的，融合贯通，实现互联共赢。

(欧堡利亚集团 莫希西)



打造精品超市 重构产业格局 欧堡利亚城市广场与众源发超市成功签约



日前，欧堡利亚集团与江苏众源发商贸连锁有限公司就滨海欧堡利亚城市广场 3000 多平米的连锁超市项目举行签约仪式，滨海欧瑞经营管理公司总经理杨加龙、江苏众源发商贸连锁有限公司董事长郭仁李以及项目相关负责人等出席仪式。

签约仪式上，杨加龙总经理向郭仁李董事长详细介绍了欧堡利亚城市广场项目的规划情况、商家入驻情况及发

展前景等，并表示对双方的合作充满信心。郭董事长对此表示赞同，并提出将借欧堡利亚城市广场这块宝地打造全新概念的众源发精品超市，与滨海城北的众源发购物广场南北呼应，重构滨海超市行业新格局。

众源发自起步以来，先后在盐城阜宁、苏州、常熟、吴江等地开辟大型商业中心、大型综合超市、社区生活超市、服装专业卖场等；以密集式开店、跨区

域的连锁发展模式、统一的品牌向客户提供商品零售服务。

欧堡利亚城市广场位于滨海黄金地段，采用以外带内、以大带小的商业战略，从外围引进大规模的知名商家入驻，以带动本地区商家的共同发展。该项目总建筑面积约 13 万平方米，由三座造型动感的建筑组成，以一站式消费理念规划了五星级大酒店、购物广场、连锁超市、特色餐饮、休闲娱乐、高档影院等设施。目前，五星级的欧堡利亚大酒店、嘉乐迪 KTV、零舞壹舞音乐酒吧等已开张营业；欧堡利亚宴会中心、格林豪泰商务酒店、德克士餐厅等正火热筹建中。

随着众源发超市及相关业态商家的陆续进驻，欧堡利亚城市广场巨大的商业价值日益凸现，已悄然成为滨海商圈第一座财富地标。广场融合了城市经济发展的五大要素，是滨海迄今为止投资额最大、商业配套最齐全、同期开发规模最大的城市商贸综合体，指引着大滨海革新的蓬勃未来。（滨海事业部 杨加龙）

欧堡利亚大酒店获“盐城市平安企业”荣誉称号

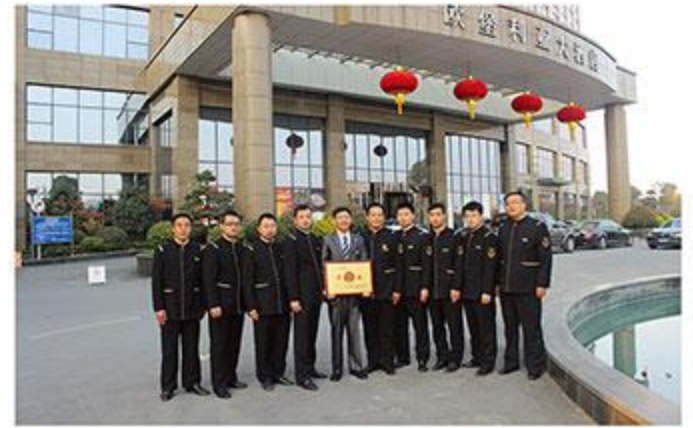
近日，欧堡利亚大酒店被盐城市公安局、盐城市经济和信息化委员会等 6 家单位联合授予“盐城市平安企业”荣誉称号。

欧堡利亚大酒店自开业以来，对安全管理工作给予了高度的重视，一方面积极强化综合治理及维稳工作，完善酒店内部安全管理制度及工作程序；另一方面严格按照盐城市委、市政府下发的《关于建设“平安企业”的实施意见》要求，把开展建设“平安企业”活动纳入酒店建设的总体布局，通过剖析讲评各类案件、强化培训考核等措施，提高员工的安全服务意识和快速应变能力，同时对酒店的安全防范工作进行例检、专检，及时排查各项安全隐患，并逐条提出整改意见，督促酒店相关部门进行及时有效的整改。在抓好法制宣传工作

的同时，结合“内保条例”层层签订治安责任书，明确责任、落实制度，为客人营造“安全、快捷、方便、舒适”的环境打下坚实的基础。

酒店保安部还坚持每日安全巡查、消防检查和外围车辆检查，仅今年 1-10 月份就为客人妥善保管遗失、遗留物品（车门未锁）等总价值约 256 万元之巨，受到客人广泛称赞。由于酒店消防安全工作实施优秀，今年 3 月份，保安部有二人被评为滨海县“消防工作先进个人”和“优秀消防志愿者”，7 月份，酒店还被市消防支队推荐为“全国 119 消防奖提名奖”先进集体。

在上级公安部门的指导下，欧堡利亚大酒店在日常经营、内部治安保卫及企业管理的各个环节常抓不懈，三年无火灾，无刑事案件，无重大治安事件，无



重大工伤及工亡事故，无职务犯罪及群体上访案件发生，为安全经营提供了有力的保障。

（欧堡利亚大酒店 高友金）

盐城园林建设稳步推进各项目建设 大纵湖工程正式开工

临近年终，盐城欧堡利亚园林建设有限公司竣工工程结算工作和在建工程施工正有条不紊地进行。通过数月的辛勤施工，大丰背景林项目于近日顺利通过四方验收初验；大丰疏港复河项目将在 12 月上旬进行四方初验；大丰团结河项目也在紧锣密鼓的抢工中，各工程项目都得到稳步的推进落实。

11 月 27 日凌晨 6 点 16 分，鱼肚白在点点晨曦中开始装扮大纵湖的苍穹，在一阵响彻云霄的鞭炮声和轰鸣的机械作业声中，盐城大纵湖环湖大道滨湖绿地景观工程也正式开工。

自该工程成功中标后，面临工期紧、要求高

的现实问题，公司迅速反应，在第一时间召开会议确立项目管理团队，积极与业主和审计方等进行沟通，详细阐述工程施工的人员配备、时间节点、工程质量安全等情况，并根据甲方进度要求在极短的时间内进场施工，为今后工程的顺利施工打下良好的基础。

据悉，该工程是盐城盐都区建设生态旅游大纵湖的十大工程之一，备受市、区各级领导重视，项目的顺利开工也填补了欧堡利亚集团在盐城盐都区建筑施工市场的空白。

（盐城欧堡利亚园林建设有限公司 孟庆山）

热烈祝贺园林景观集团、上海松投实业分别成立无锡分公司

经过一段时间的精心筹备，日前，上海欧堡利亚园林景观集团无锡分公司、上海松投实业有限公司无锡分公司正式成立。

随着无锡经济的迅速发展，该市对市政建设和景观建设的需求也逐步增大。为适应当地需求，上海欧堡利亚园林景观集团和上海松投实业有限公司领导经过多次实地考察、深入了解当地情况后，决定在无锡当地成立分公司，进一步贴近市场，积极拓展集团园林建筑板块的新业务。

无锡公司总经理顾保东表示，在政府和集团领导的关心支持下，无锡分公司必将扩大影响，整合资源，积极开展业务，为无锡的建设提供最及时、最完善的服务。

（松江事业部 郑丽霞）