

建业 16.5 亿元收购中民筑友 河南装配式住宅迎来新的春天



■ 本报记者 李代广 实习记者 李薇

7月22日上午,建业集团在河南郑州召开新闻发布会,这次新闻发布会的主要内容:建业集团已经出资16.5亿元收购天津中民筑友科技有限公司,100%控股。

建业集团董事长胡葆森、联席董事长刘卫星、执行总裁王俊、中民筑友总裁简军,以及来自全国各地的主流财经媒体、河南省内主要媒体的80余名新闻记者参加了新闻发布会。新闻发布会由建业集团副总裁代纪玲主持。

建业正式开启一个新的时代

说起中民筑友,很多人是陌生的。它的全称是中民筑友科技产业有限公司,主营业务为智慧建筑,通俗地来讲,它通过科学技术的运用,把盖房子的模式进行了变革,未来甚至可能像搭积木一样,通过模块化组合,把房子



快速建好,还能保证这种房子质量更好,高度智能化,节约大量的人力成本和管理成本,从而做到真正质优价廉。

数据显示,截至2018年12月底,中民筑友已申请专利1611项,其中发明专利463项,授权1020项,连续4年稳居全国行业第一。“剪力板”、“剪力墙结构体系”等五个专利,经第三方评估,价值达5.74亿元。中民筑友在这一领域已与阳光城、绿地、蓝光地产等20多家全国知名品牌房企开展了业务合作,在全国已有42个项目在建,累计施工面积超600万m²。

早期建筑里面用预制板做楼板其实就是属于装配式的范畴,在1976年以前,我国很多城市大量使用预制板,因为用了它盖楼速度快,成本相对较低,质量相对来说也有保障,于是在全国范围内被大力推广,但由于自身存在着抗震性不足等先天性问题,随后渐渐退出市场。

装配式住宅在房地产行业发展到一定阶

段后,慢慢成为一种必然选择。这种模式简单来说有两个优点,一是对环保非常有利;二是可以减少30%以上的现场用工人数。

建筑行业对人力依赖性非常大,尽管河南是农民工输出大省,但在很多时候,还是会出现用工荒的现象。再加上目前的建筑行业里,技术大多老旧,而老百姓对住宅质量的要求越来越高,随着智能技术的进步,智慧型社区也成为了一种社会普遍共识。

作为河南的龙头房企,建业在装配式住宅方面,又走在了前面。此次收购中民筑友,标志着建业正式开启一个新的时代,此后,建业将迎来新的发展速度。

建业的战略导向

这次收购事件的背后,还有一些值得市场进一步了解的信息。

建业之前的口号是“让河南人民都住上好房子”,之后升级为“根植中原,造福百

姓”,建业集团对自己的定位,也由“房地产开发商”转向“新型生活方式服务商”。

在这期间,建业进行了几次大动作:

6月6日对建业来说,是一个重要的日子。2008年的这一天,建业集团在香港上市;2015年这一天,建业正式发布了发布新蓝海战略开始,逐步形成了“建业+地产、+文旅、+农业、+物业、+商业、+教育、+体育、+酒店、+科技、+金融、+旅游、+君邻会”的幸福生态系统。

7月22日,这一天也将成为建业史上重要一天,它将开启建业旗下的住宅项目新一轮的产品升级,而最受益的群体,一定是建业的业主。

河南,能做的东西还有很多

在当下的环境中,房企都在积极地探索新出路。

河南市场饱和之后,建业怎么办?一般情况下,或者扩大市场范围,发掘新的蓝海领域;或者进行产品迭代,扩大利润空间。

建业另辟蹊径,走出了另外一条路,这就是新蓝海战略的下一个重要支撑点——中原文化。

建业电影小镇、《只有河南》、建业足球小镇、建业生态新城等,一个又一个基于河南厚重文化而诞生的河南新文化现象,在建业手中发扬光大,一方面保留了大量的河南本土文化,另一方面,也浓缩了河南对外的名片展示元素。

建业对河南如此眷恋的原因在哪里?

2017年6月6日,建业集团董事长胡葆森写了一篇名字叫做《信用的价值》序文,在序文里,他说,价值观标志着企业道德底线,岁月沉淀出企业品牌价值。成功的路上并不拥挤,因为坚持下来的人不多。

答案就在这里。

全球化布局助推增长 广州民企雪松控股跃升至世界500强第301位

■ 仲鑫

7月22日,美国《财富》杂志发布2019年世界500强名单,雪松控股以406亿美元(约合2688亿元人民币)营收位列第301位,排名比2018年大幅跃升60位。这是广州民营企业雪松控股连续第二年上榜世界500强。

据了解,《财富》世界500强排行榜一直是衡量全球大型公司发展水平的最著名、最权威的榜单,是反映世界知名企业实力、规模和国际影响力的重要指标。

从此次入选世界500强的中国企业产业

布局情况看,开放合作是增强国际经贸活力的重要动力,经济全球化不可逆转。随着中国改革开放深入推进,越来越多的包括雪松控股在内的中国优秀企业顺应发展潮流积极“走出去”,在国际竞争中不断发展壮大,成长为世界500强企业。

自2018年首次上榜世界500强以来,雪松控股聚焦核心主业,积极推进全球化布局,产业发展保持稳健精进势头。过去一年,雪松控股在实业领域继续发力,核心主业大宗商品产业“走出去”步伐不断加快,在全球范围内拓展上下游产业链,目前已在全球范围

内拥有丰富的金、铜、铁、煤等矿产资源,业务遍布亚洲、欧洲和非洲等地,分支机构覆盖10多个国家和地区;雪松旗下化工新材料核心企业齐翔腾达与世界顶尖化工企业积极开展技术合作,企业规模和竞争力不断提升。在日前公布的2019年《财富》中国500强排行榜上跃升至302位;雪松旅游文化产业在国内多地布局文旅小镇项目,品牌影响力不断提升;雪松智慧城市服务产业在全国的服务面积接近9亿平方米。

聚焦核心主业的同时,雪松控股坚持“以实业为根本、以金融守实业”的发展理念,积极利

用旗下雪松国际信托、大连金融资产交易所的金融资源,创新特色金融,服务实业发展。

作为广州本土成长起来的世界500强民营企业,广州优质的营商环境和特有的区位优势,为雪松控股快速成长提供了发展土壤。目前,雪松控股位于广州黄埔区的全国综合型总部大楼即将完工,第二总部也已动工。

作为服务中国实业的企业,雪松在扎根广州、拓展全球的发展思路下,将跟随广州迈向国际大都市的步伐,积极开拓大宗商品全球产业布局,成就“中国嘉能可”,打造全球顶尖综合性产业集团。

安盛集团首席执行官: 未来在华发展三大支柱 都扎根在上海

“我一直跟同行们说,你们也来上海吧,这里拥有非常友好的营商环境。”安盛集团首席执行官托马斯·布博日前接受记者专访时说。

作为世界知名的保险集团,法国安盛在中国已有20年的历史。托马斯表示,中国是世界第二大保险市场,并且拥有非常高的增长潜力。过去20年中国保险业获得的成就已经令人瞩目,而安盛已经看到了中国未来更大的潜力。目前,托马斯对于安盛在中国开展的业务状况非常满意。他介绍,安盛未来在中国的发展会依靠三大业务支柱——一是工银安盛人寿保险有限公司。这项业务将覆盖银保以及其他渠道的保险。二是安盛天平财产保险有限公司。安盛集团正在收购安盛天平现有国内股东的剩余股权,使其能够成为外资全资财险公司,现在尚待监管批准。批准后,安盛会有选择性地持续在车险方面的足迹,并逐渐将重心转到健康险,尤其是短期健康险上。三是浦银安盛基金管理有限公司。这是安盛和浦发银行合资的专业基金管理公司,在国内理财市场逐渐成熟的背景下,安盛会在现有基础之上继续促进其有机发展。

值得一提的是,安盛这三大支柱都扎根在上海。“上海一直是中国的金融中心,而且发展势头非常强劲,这就是为什么安盛将大部分的业务和运营放在上海的原因。”托马斯相信,下一步安盛可以和上海市政府在两方面展开颇具潜力的合作。“一方面是基础设施,安盛在国外与非客户的客户合作,是全球最大的基建保险商,我们在这方面积累的丰富经验能够给上海带来帮助。另一方面是健康险。这是安盛天平接下来的转型方向,安盛会深耕这一在中国需求量非常大的保险业务,我想这也是上海市政府感兴趣的地方。”

而对于正在建设中的上海国际金融中心,托马斯也持乐观态度:“上海的环境宜人宜居宜业,政府对于金融行业也是大力支持。我想这座城市只需要继续保持它的努力、它的势头,就一定会美好的未来。”(尚证)



仁怀市副市长邓帆 调研指导茅台保健酒业公司工作

■ 张桂铤

7月16日上午,贵州省仁怀市副市长邓帆率仁怀市人民政府办公室副主任索钦、仁怀市工业和商务局副局长张光永、仁怀市税务局副局长张凯、仁怀市市场监督管理局综合执法大队教导员黄超、仁怀市工业经济处副处长李晓刚调研指导茅台保健酒业公司工作并召开工作会。

茅台保健酒业公司党委书记、董事长王开覆,党委副书记、纪委书记杨盛勇,党委委员、副总经理、首席质量官陈强,党委委员、副总经理郑炳然,党委委员、副总经理、总会计师师承举,党委委员、副总经理姚晓波,总经理助理钟正利、周丽娟、程秋参加会议。会议由王开覆主持。

会上,邓帆听取了茅台保健酒业公司生产经营情况汇报。邓帆表示,保健酒业公司认真贯彻茅台集团党委书记、董事长李保芳2018年2月调研保健酒业公司时提出的“把保健酒业公司建设成为与自身定位相称、与茅台品牌相符的子公司”工作部署,公司定位更加明确,各项工作都值得肯定。

邓帆建议,在基地建设上,保健酒业公司要合理规划,双向推动,做好整体布局,综合考虑资金需求和来源,抓紧推动各项程序。针对目前特殊的生产合作方式,保健酒业公司要做好风险把控,为保健酒业公司转型发展打下坚实基础。仁怀市政府也会一如既往地给予保健酒业公司支持和帮助,助力保健酒业公司发展。

王开覆代表保健酒业公司党委、经营班



仁怀市副市长邓帆 调研指导茅台保健酒业公司工作

子及全体员工对邓帆一行的关心指导表示感谢。公司会积极参与仁怀市政府组织的各项社会活动,进一步提升公司知名度,也希望仁怀市政府能给予公司更多的政治性的鼓励和激励。

下一步,公司将与仁怀市政府及相关单位主动对接,主动汇报,积极遵守各项规章制度,全力以赴支持政府工作,把企业做好,为仁怀市人民增光,为仁怀市委、市政府增光。会议还就配酒生产、经销商门店规范、证照办理、风险把控等问题进行了充分的讨论和对接。

此次调研将对保健酒业公司处理周边关系和推动公司转型发展产生积极的推动作用,相信仁怀市政府的大力支持下,保健酒业公司必将迎难而上,开辟健康产业新辉煌。



天宜上佳上交所科创板 首发上市

7月22日,高铁“复兴号”制动闸片核心供货商北京天宜上佳新材料股份有限公司(简称“天宜上佳”)在上海证券交易所科创板首批上市,保荐机构为中信建投证券股份有限公司。

资料显示,天宜上佳的主营业务是高铁动车组用粉末冶金闸片及机车、城轨车辆闸片、闸瓦系列产品的研发、生产和销售。天宜上佳目前持有CRCC核发的动车组闸片正式认证证书最多且覆盖车型最多的厂商,同时也是唯一获得时速350公里“复兴号”中国标准动车组两个车型(CR400AF和CR400BF)CRCC正式认证证书的厂商。公司自设立以来,依靠自主研发,在高铁动车组用粉末冶金闸片的材料配方、工艺路线、生产装备等方面陆续取得重大突破,2013年成功实现进口替代,有力推动了我国高铁动车组核心零部件的国产化进程。目前,公司是时速350公里“复兴号”中国标准动车组粉末冶金闸片的核心供货商,公司自主研发、生产的高铁动车组用粉末冶金闸片已覆盖铁路总公司下属的全部18个地方铁路局。

凭借较高的行业与技术准入壁垒以及公司较强的自主创新、研究开发和成本管理能力,并受益于轨道交通装备行业的快速发展、国家财税和产业政策的大力支持,公司近年来快速发展。招股说明书显示,2016年度、2017年度、2018年度公司的营业收入分别为4.7亿元、5.1亿元、5.6亿元,净利润分别为1.9亿元、2.2亿元、2.6亿元。

未来几年,随着“复兴号”动车组的大面积推广,高效的研发管理体系,优质的研发团队以及不断的技术创新,将确保公司进一步业绩稳步增长。

(柴新)

淮海集团董事长安继文: 打造世界级的 第一微车企业

7月15日,淮海控股集团隆重召开2019年上半年工作总结大会。会议全面回顾总结集团上半年各项经营工作取得的成绩以及存在的问题,安排部署下半年各项工作,进一步动员广大干部职工奋力拼搏,为“打造国际化、锂电化第一品牌第一销量微车企业”目标而努力奋斗!淮海控股集团董事长安继文会上提出,要进一步做精做全全品类品种,大力发展国内、国际市场,增强产业实力,至十四五末(2025年)集团产销总量要超过300万辆,10年后超过500万辆,成为世界级的国际化、锂电化第一品牌、第一销量的微车企业。

今年以来,淮海控股集团以完成经济指标和管理指标为纲领,以产销计划和计划考核为抓手,积极落实各项经营发展工作。小型车辆产销任务得到了较好的落实,上半年产销同比增长15%,继续领跑微车行业国内、国际两个市场第一;弘安汽车项目进度符合预期要求,已具备年产15万辆的经营保障能力。

淮海控股集团以建强队伍、建强平台、强化管理、完成任务为强有力抓手,积极做好五个方面的能力建设,进一步保障集团高质量发展。一是强化提升干部队伍综合能力。按照“态度正、效率高、能力强、业绩好”的标准要求,坚持常态化的开展干部任职评价,强化绩效考核,强制末位淘汰优化四类人员,只有德才配位的管理干部,才能打造成一支德才配位的团队。二是强化提升产品平台保障能力。围绕集团国际化、锂电化做好市场调研,精准的匹配做好国内、国际化的产品规划和平台规划;实施产品质量制胜战略,产品质量是企业高质量发展的基石,第一品牌、第一的销量必须要有第一的质量做基础;狠抓经济指标和管理指标管理,提高服务经营决策能力,确保所生产的产品都符合好货不贵名牌经营战略;建强产品平台保障能力,确保打造出符合国际化经营的高质量产品平台,满足国内、国际市场的需求。三是强化提升营销平台保障能力。深化落实营销“六好”模式的考核管理,优化具体行动标准和考核标准;强化合格网络建设,提升现有网络的运营质量,消除空白网络,巩固开发团购客户,建强电商平台;加强营销客服内场管理体系能力,做好一表四单、营销人员进行规范、营销政策策划与执行、营销工作结果验证、售后服务工作质量保证考核管理。四是强化提升精益管理体系能力。按照“强精益、提质量、促发展”的要求,建强德才配位的精益业务团队;抓好经济指标和管理指标的“日事日毕、日清日高”日考核改善管理工作;抓好精益项目进度、人员评价育成、标准执行与固化、成果验证考核管理;干部选拔晋升与精益项目实施质量挂钩,育成全面系统精细精准的企业文化。五是强化综合管理平台体系能力。研究制定各部门精准的经济和管理两大考核指标;建强综管组织人事体系,保证德才配位,强化绩效考核;开展问题诊断,着力解决制约企业高增长的瓶颈问题;强化企业内外部审计督察职能,推行刚性责任追究考核;继续完善激励机制,激发全员责任心追求高增长、高回报。

(张伟 朱红雨 张宜明)