

蓝润集团:押注“猪周期”

■ 黄斯达

这是一个房企发展的“非典型样本”。2013年、2014年购入大量住宅用地,在用刚需住宅打开市场后,2015年他突然将战略重心及资源配置转向侧重商业地产方向。

2016年,在地产业务进行的风生水起之时,他拿地的速度放缓,着力开启多元化之路,进军医疗康养、肉类养殖加工等行业。这家企业叫蓝润集团。在老板戴学斌的带领下,蓝润从一家默默无闻的地方性企业,快速跃升为中国企业500强、中国民营企业500强。

年轻大佬

据新浪财经消息,戴学斌也是一位很传奇的老板。公开资料显示,戴学斌今年才40岁。但是,在四川的商业界,他已经是一位资深大佬。戴学斌是达州人,著名的资本“达州帮”活跃成员。

戴学斌进入商界很早。按照他旗下的哈君控股官网资料,这位达州小伙子14岁时就开始投身农产品贸易,18岁时创办公司承接建筑项目,20岁时涉足房地产开发,21岁时开始大手笔投资煤炭水泥等重化工产业……

1997年,戴学斌得到了四川大竹的“荷花池市场”项目,开启了自己的创业之路。戴学斌很敏锐。在国企改革的大潮中,戴学斌紧紧抓住机会,参与到国有企业改制中,把公司一步步壮大。2007年,旗下资产不断积累的戴学斌成立蓝润集团,两年后,戴学斌从大竹进军成都区域,将总部也迁往成都。

2013年以前,蓝润集团一直低调潜行。2013年,成都的开发商们猛然发现,土地市场中出现了一位强悍的竞争对手,频繁出手,举牌坚决。这是蓝润给市场的初印象。

那一年,戴学斌拿出50亿砸向成都地产圈。更令业界没有想到的是,这个砸钱的老闆才34岁。如此年轻,就敢豪掷千金,让业界



● 蓝润集团董事长戴学斌

惊呼他是真商业奇才。

彼时,蓝润在许多圈内人眼中都还是一个陌生的存在,在当年一家专业机构的年终数据报告中,发迹于四川达州的蓝润,就被误以为来自四川南充。

事实上,蓝润首次在成都通过招拍挂拿地,是在2012年,彼时,蓝润拍下了两块土地,但仅仅两块土地并没有引起市场对蓝润的关注。

初出茅庐的蓝润,2013年在成都拿下了7块地,2014年,蓝润在成都又拿地7块。2015年,蓝润的在成都的“买买买”持续进行,拿地5块,还并购了明宇集团在成都的两个商业项目。

从住宅到商业

虽然“买买买”的大基调没变,但2015年,蓝润在成都的拿地策略出现了明显变化,与之前两年主要购入住宅用地不同,蓝润开始频繁出手城市核心地段商业地块。

2015年,蓝润拿下的5块土地中,有4块

是纯商业用地,拿下这四块商业用地,蓝润花了32.82亿元。要知道,蓝润2013年拿下的7块土地和2014年拿下的7块土地,总价都没有超过30亿。

这是一个让外界疑惑的举动。在持续购入大量热门商业用地之前,蓝润拿下的土地以住宅用地为主,依托这些住宅用地,蓝润以“刚需+高周转”迅速打开市场。

开发纯商业项目和刚需住宅是完全不同的打法,而在重仓商业地块之前,蓝润并没有在成都开发商业项目的经验。

但彼时蓝润重仓商业的决心很大,2015年,蓝润的商业资产比重首次超过了住宅,蓝润的战略重心及资源配置开始侧重商业地产方向。

蓝润官网信息显示,蓝润商业在建城市综合体项目近500万平方米,拥有9座城市综合体与产业园区、10座润道商业街。

对2013—2015这三年,蓝润自己的总结是:“斥资近200亿,持续加码住宅开发与商

业运营”,轻描淡写。2016年,蓝润首度入选中国民营企业500强。

加码多元化

2015年后,蓝润在成都拿地的速度放缓。自从2016年入股人南国际项目后,此后3年,蓝润在成都再无新增土地储备,直到2018年以23亿的价格获得的森宇成都南湖项目。近两年,拿地的区域主要集中在南充、宜宾、绵阳、西昌等四川二级城市。

蓝润并没有停下来。他一直在探索多元发展的道路。2015年大手笔购入商业用地,是蓝润进行多元化发展的支线之一。

在成立之初,蓝润就开始尝试多元发展。不断尝试中,蓝润涉及的业务板块也经历了多次调整。

2015年,蓝润退出能源、化工、物流、建材产业。2016年开始,进军医疗行业和农业,先后控股了两家相关行业的上市公司。当年,蓝润资产管理有限公司以8.4亿拿下上市公司运盛医疗15.69%的股权,为第一大股东,后又多次增发,直至持股24.33%。

2018年6月至2019年6月的一年间,蓝润集团的控股股东蓝光发展分三步,耗时10个月、以约32亿元的总价款拿下了龙大肉食29.92%股权,成为龙大肉食的控股股东。

同年,戴学斌又通过蓝润集团斥资25亿元与万源签署50万头生猪养殖及深加工项目、投资70亿元与巴中签署总量200万头的生猪全产业链项目。龙大肉食在年报中提到,公司计划通过并购和自建将公司生猪屠宰规模扩大到1000万头以上。达到1000万头的屠宰规模,即意味着企业进入我国屠宰企业的第一梯队。

分析师表示,蓝润集团两个月内连续在四川、山东开展生猪养殖业务,可见其对该行业的看好。目前,猪周期已经逐步走出底部,而猪肉在国内的市场又足够大。蓝润集团此时介入猪肉产业链,可能是一个机会。



● 袁孝冲

超赢弹簧:紧跟公牛步伐,争创“绿牌企业”

■ 袁孝冲

宁波超赢弹簧工贸有限公司自从7月18日参加公牛集团举办的潜在优质供应商质量会议后,就认真贯彻质量会议精神,进一步统一公司思想认识,建立质量提升团队,明确职责分工,努力开展质量提升工作,争创公牛绿色供应商。至记者发稿之日止,超赢弹簧在公牛集团开通的质量提升赛道上已“鸣枪开跑”五六天。

超赢总经理邵恒栗颇有信心地说,我们以争创公牛绿牌供应商为契机,将在管理和产品智造上找差距补短板,不断提升自我、完善自我,紧跟公牛步伐,把产品做到极致,努力成为公牛的优质供应商,争当“优等生”,不做“差等生”。

化挑战为动力,抓机遇成商机。超赢弹簧红红条幅高悬,机器齐奏轰鸣,员工斗志昂扬,作业有条不紊,呈现出一派“撸起袖子争绿牌、奋楫拼搏勇争先的”喜人景象。

敬业集团与河北科大共建联合研究院签约暨揭牌仪式举行

为促进“产学研相结合的技术创新体系”建设,7月21日,敬业集团与河北科技大学签署了共建校企联合研发机构协议。敬业集团总经理李慧明与河北科大校长朱立光参与仪式并为“敬业集团-河北科技大学联合研究院”揭牌。双方将围绕敬业钢铁产品转型升级的关键技术开展研究和成果转化,实现优势互补,推动敬业钢铁产业发展。河北科技大学副校长胡永琪、材料与工程学院院长王军、书记张会敏等及敬业集团副总经理曹喜军、副总经理张觉灵及相关部室一把手列席参加了会议。

会上朱立光校长介绍河北科技大学的基本情况,将其概括为“久、强、多、美”四点,表示学校的科研实力将会助力敬业集团更快、更好地发展。李慧明总经理介绍了敬业集团的发展历程和将来的战略规划,期盼双方能够精诚合作、发挥好研究院的四个功能:一是要联合开展项目研发,重点做好敬业当前和未来发展急需的关键技术和核心产品开发;二是要联合开展人才培养和培训,为敬业各领域输送高质量的人才;三是要共同申报政府重大科技项目,共建省级、国家级研发平台,提升敬业集团品牌价值;四是要做好科技成果转化,把河北科技大学老师们的科研成果在敬业转变成生产力。

最后,李慧明总经理表示敬业集团将在人力、物力、财力方面,给予联合研究院大力支持,把共同的研发机构建设好、运行好、管理好、利用好,使之成为国内校企合作的典范,让联合研究院在双方共同的发展中做出应有的贡献。

(消息)

山东三星集团瞄准精深加工 创新驱动发展

新时代下,我国经济从高速增长阶段转向高质量发展阶段,各大企业更是进一步优结构、转动能,注重素质提升,强化创新驱动,以此实现高质量发展顺利推进。集油脂精炼、高端铝型材研发生产、高端装备制造、国际贸易于一体的山东三星集团有限公司,深入贯彻高质量发展要求,贯彻落实新发展理念,抢抓新旧动能转换,通过加快产业升级部署,优化产能提升,实现粮油产业、高端铝精深加工产业的双元发展。

多年来,山东三星集团有限公司坚持科技创新,注重自主研发,以科技创新引领高质量发展,形成了富有特色的独特竞争优势。旗下品牌长寿花连续多年获评“消费者最喜爱的食品品牌”,全国产销量遥遥领先。在粮油精深加工领域发展稳健的同时,开辟铝合金蓝海市场,经过多年的行业实力和积累,调优产业结构,裕航合金生产装备水平已跻身国内领先行列,实现了规模化、精准化、现代化生产。在铝产业良好发展的基础上,顺应节能环保发展大趋势,山东三星集团进一步延伸铝产业链主体,大力研发和生产轻量化运输车,打造“明航”品牌,产品涵盖罐式运输半挂车、厢式运输半挂车等产品体系,成为高效节能、绿色物流最佳选择。

未来,山东三星集团将持续进行新旧动能转换和高质量发展,以科技创新为驱动,不断丰富产品线,坚持多元化发展,为全省新旧动能转换和地方经济发展贡献力量。(吴铭)

探寻互联网营销专家的成功之路

■ 王晨

当我们探究爱奇艺迅速崛起的秘诀之时,核心团队敏锐的市场嗅觉与超凡的领导能力自是其中的关键。近年来,在市场部总监李薇的带领下,爱奇艺在互联网营销领域持续发力,取得了一个又一个突破,牢牢坐稳了“中国影视网站第一门户”的交椅。

对很多人来说,李薇不仅是爱奇艺市场合作渠道的开拓者,更是互联网营销领域的杰出专家和意见领袖。众多互联网品牌营销、IP营销策划相关顶级赛事的评委席都有她的身影,她总能以客观、公正、严谨的标准,对参赛者提供专业的点评和卓有成效的指导。

笔者了解到,在刚刚举办的“第十一届广告主峰会金奖”评选中,鉴于李薇女士在互联网营销领域、娱乐影视宣传推广方面所取得的开创性成就与巨大的行业影响力,她被组委会邀请担任评审委员,负责案例类奖项的评审工作。据了解,广告主金奖是大中华区互联网营销领域的专业奖项,它结合了夏

纳、莫比、纽约、克里奥、伦敦等全球五大广告奖的先进理念和运作策略,融入艾菲奖的实效诉求,旨在评选并表彰大中华区企业的营销传播创新能力以及个人、团队营销传播的卓越成就。作为大中华区唯一一个着眼于广告主、以广告主视角对企业营销的创新力、品牌突破力进行全面、科学、公正评估的表彰奖项体系,金奖自首届举办起,便受到了业界的广泛关注,每年申报单位超过1000家,申报材料达3000份。

“在评选中,电视剧《凉生,我们可不可以不忧伤》的整体营销案例给我留下了深刻的印象。该剧在播放前的营销方案既充分关注了受众覆盖,又针对不同人群进行阶梯资源配置宣传。为实现收视长虹,除了布局线上多渠道营销推广外,我建议拓展线下活动,因为线下活动可以更迅速地吸引粉丝,可以考虑引流线上到线下用户,再将线下引流至线上,形成二次传播,增加曝光率。”李薇向记者介绍。

作为中国互联网营销领域的杰出专家与媒体平台的领跑者,李薇拥有多年的互联网

营销策划、IP项目推广实战经验。近年来,她带领爱奇艺打造了多个IP爆款,均取得了热烈的反响。鉴于她在互联网营销、IP项目品牌化与商业化进程中所取得的杰出成就,在“2018风掣奖”评选活动中,她受邀担任评委,负责“体育IP赛事”的评选工作。

据悉,风掣奖是现阶段国内聚焦体育IP创新与发展的专业奖项,也是国内最具权威性、影响力与公信力的评选活动。组委会负责人向记者介绍说,“李薇女士在互联网营销、IP项目孵化、宣传推广等方面的成功经验能够助力体育IP赛事的挖掘与赋能,进而推动体育IP品牌化与商业化进程,搭建上下游产业链的对接平台,促进互联网营销时代中国体育产业的生态化发展。正是因为有了李薇女士等互联网营销大咖的加盟,风掣奖的权威性才得以更好地保障。”

笔者了解到,作为中国互联网营销领域最杰出的专家之一,李薇将多年来对互联网营销的思考诉诸笔端,参与编写了《市场营销与战略规划》和《市场营销学》两本著作并担

任副主编,负责对全书的整体质量把关。在这两部著作中,李薇不仅详实地分析了国内外知名企业互联网营销经典案例,更引导研究者思考“互联网时代,传统渠道、垂直市场、水平市场、多渠道等营销系统之间的关系”问题,为企业管理者指明了互联网营销决策的出发点和归宿点。

李薇对互联网营销战略规划有着全面而深刻的洞见。读者不仅可以在全书中借鉴她20年的互联网营销成功经验,更可以跟随她的思考,共同探究“互联网营销品牌定位”“在线社区打造”“绿色营销与绿色管理”“知识营销”“全球营销”等问题。在这两部互联网营销领域难得的佳作中,研究者能够获得互联网时代企业自身生存和长远发展的有力参考。无论是作为爱奇艺的市场合作总监,还是作为国内互联网营销领域的顶级专家之一,李薇都以其所取得的杰出成就为同行树立了标杆。她向记者表示,希望能将多年积累的成功经验分享让更多的互联网营销人,为受众不断呈现多元化的优质内容。

贵州省中小企业服务集团百万助学计划启动

■ 王云文 / 图

为丰富贵州大学教师和学生的实践实习基地资源,促进产学研相结合,强化大学生实践能力,7月17日,贵州大学与贵州省中小企业服务集团签订了校企合作战略合作协议并进行了实践基地授牌仪式。同时为帮助和激励贫困、优秀学生学习,贵州省中小企业服务集团百万助学计划(简称SME公益)在贵州大学正式启动。北京大学法学院房地产法中心主任楼建波,贵州大学党委副书记记令狐彩桃、对外合作处副处长(主持工作)刘颖、资助中心主任赵祥伦、教务处副处长林益、大数据与信息工程学院党委书记刘剑、管理学院党委书记王秀峰、管理学院院长李焯、副院长王婷、周莉莉、宋山梅,贵州财经大学大数据应用与经济学院院长时宏远,贵州省中小企业服务集团监事长刘川、董事长谢志徽、副总裁孙大奎、市场部总监郭肖及百名学生,共同



● 授牌仪式

见证了此项开创性公益活动。

启动仪式上,贵州大学党委副书记记令狐彩桃首先致辞。她说贵州大学历史悠久、治学严谨、学风优良、体系完善、实力雄厚,为国家培养了数万名人才,许多已成为相关企业、行业 and 部门的骨干力量。贵州大学取得的辉煌成果都渗透着一代又一代贵大师生的拼搏汗

水与心血智慧,都凝聚着广大校友的深切期盼与鼎力支持,都承载着社会各界的广泛关注与热情帮助。“SME公益”高校助学计划只是一个开始,也将是贵州中小企业服务集团与贵州大学校企合作、互利双赢的典范,一方面拓宽毕业生实习实训及就业见习渠道,实现以需促学、学以致用为目的;另一方面通过校企合作,走“产、学、研”相结合的道路,增强企业管理创新能力和核心竞争力,使双方优势互补、互惠互利,互相促进、共同发展,从而推动贵州省乃至全社会的可持续发展。

接着,中小企业服务集团监事长刘川发言说到,贵州省中小企业服务集团是为贯彻落实国务院印发的《促进大数据发展行动纲要》而成立的服务集团,主要业务涉及大数据应用、金融科技领域;贵州省中小企业服务集团公益涵盖助学、扶贫、助老三大板块,其中助学板块是为认真贯彻落实中共贵州省委、贵州省人民政府发布的《关于实施人才强省

战略的决定》的精神。“从今天开始,我们将设立贵州大学贵州省中小企业服务集团奖学金,贵州省中小企业服务集团会持续5年内为贵州大学在校学生提供100万元的助学金,对家庭贫困、成绩优异的学生进行帮扶,为贵州省人才队伍建设添砖加瓦”。作为“SME公益”高校助学计划的落地项目,贵州省中小企业服务集团为此专门打造了助力高校学子体验职场的“1+2+1”筑梦跑道”计划。

随后,北京大学法学院、贵州大学管理学院、贵州财经大学大数据应用与经济学院和贵州省中小企业服务集团,签订了共同推进助学计划的合作协议,分别颁发了该计划的教学实践和实习实践基地匾牌。

仪式结束后,中小企业服务集团董事长谢志徽结合企业面试技巧、入职前必备能力、大数据工程师岗位跟学等社会实际进行了主题分享,百名参与学生反馈良好,且踊跃报名了后续学习课程。

华电集团公司召开2019年半年工作座谈会

■ 何莉珂 胡伟腊

7月23日,华电集团公司2019年半年工作座谈会在京召开。会议深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,认真落实中央经济工作会议、中央企业负责人研讨班等一系列重要会议精神,深入推进“不忘初心、牢记使命”主题教育,总结上半年工作,部署下半年任务,确保全面完成年度目标,加快建设具有全球竞争力的世界一流能源企业。

集团公司董事长、党组书记温枢刚作题为《扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育

以优异成绩庆祝新中国成立70周年》的讲话。国家审计署企业审计一局局长朱登云、副局长(正局级)周正良,中央主题教育第30指导组组长、国务院国资委企业领导人员管理一局副局长肖宗辉应邀出席会议。集团公司董事、党组副书记任书辉主持会议,集团公司领导陈建华、杨清廷、邵国勇、张本平、王宏志、余兵出席会议。

2019年上半年,公司上下坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,坚决贯彻落实党中央、国务院以及国资委部署要求,紧紧围绕建设具有全球竞争力的世界一流能源企业

愿景目标,全面实施集团公司“536”战略,在一季度工作“开门红”的基础上实现了“时间过半、完成任务过半”,为完成全年目标任务打下了坚实基础。1-6月,公司净利润、EVA、利润总额、销售收入实现同比增长;完成实发电量2690亿千瓦时,同比增长3.2%;发电装机1.5亿千瓦,清洁能源装机占40.5%,同比提高1.2个百分点;资产负债率较年初降低1.42个百分点;公司在国资委2018年度和2016-2018年任期经营业绩考核中均获A级,均列同类型发电企业第一,并被授予“业绩优秀企业”和“节能减排突出贡献企业”。

任书辉在总结讲话中提出三点要求:一是认真抓好会议精神传达学习,为全面完成年度目标任务努力奋斗。二是扎实做好会议部署的贯彻落实,以经营、改革、发展的新成效检验主题教育成果,实现两手抓、两促进。三是坚决维护安全稳定局面,全力为庆祝新中国成立70周年营造良好环境。

会上,集团公司8个部门作专题发言,6家直属单位作交流发言,会议进行了分组讨论。集团公司董秘、助理、副总师、副总办、各部门主要负责人,各直属单位主要负责人出席会议,总部副主任级干部列席会议。