

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版 第 182 期 总第 10162 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:王萍 版式:黄健 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2021 年 7 月 26 日 星期一 辛丑年 六月十七



风雨同舟 共克时艰 双汇集团 积极捐款捐物 全力支援 河南抗汛救灾工作

■ 本报记者 李代广

近日,河南区域遭受历史罕见的暴雨侵袭,累计降雨量大,持续降雨时间长,辖区内多个地市汛情告急,个别区域道路积水,交通不畅,救援单位和受灾群众生活物资紧缺。为缓解灾区生活物资紧缺问题,全面履行企业抗灾责任,双汇发展董事会紧急研究决定,拟通过郑州市慈善总会向灾区捐赠人民币 1500 万元,向郑州、洛阳、新乡、焦作等受灾严重的地市捐赠肉类制品 50000 箱。

在灾情爆发初期,双汇集团就通过下属企业郑州双汇,积极支援抗汛救灾工作。

截至发稿时,双汇已经向郑州市儿童福利院、郑州市经开区京航办事处受灾群众、救援队等单位提供火腿肠等肉类产品 1400 多箱。

同时,双汇集团充分调动企业资源,为航海路附近及郑州双汇周边被困人员免费提供就餐和临时住宿场所,尽最大努力满足周边受困群众基本生活保障。灾难面前,双汇始终与河南人民一起,风雨同舟,守望相助,共克时艰!

碧桂园云境 媒体发布盛典 在郑州成功举行

■ 本报记者 李代广

7 月 17 日,碧桂园云境一境三城媒体发布盛典,在河南郑州成功举行,来自中央驻豫、以及河南省内郑州、洛阳、商丘等地的 100 多家主流媒体代表齐聚一堂,共鉴碧桂园云境的不凡魅力。

碧桂园郑州金水片区总经理程爱军,向来宾致以诚挚的欢迎与感谢,并介绍了金水片区市场现状、未来的前景以及云境的产品,他表示,要把云境项目打造成花园路升级力作的 5.0 生活场,把金水北打造成郑州的城市新封面。

上海水石建筑著名设计师雷亭讲解项目设计理念,项目借鉴国际一线地标建筑——上海复兴 SOHO,中兴路壹号,将城市记忆与文化融合于建筑理念,让新与旧,把沙门打造成郑州多功能复合型社区,西承老城,东接北龙湖,过去连接未来,重新定义金水生活方式。社区内打造全龄社区生活剧场,以疏朗开阔的楼间距,实现室内大采光,大通风;南低北高错落布置,形成城市美丽天际线。对每一个户型的考究,更是达到了极致,让在座的嘉宾都忍不住惊叹。

河南日报房产部负责人王军伟,河南区域金水片区总经理程爱军总、碧桂园河南营销二部总经理杨同飞、河南大区品牌管理部负责人宁莉、碧桂园云境营销总经理辛延召一起点亮云生活,共同见证这一刻美好生活。

这不仅仅是一场发布会,更是一场震撼人心的视觉盛宴,也是一次城市与理想的艺术交融,奢华的特装、巨型 LED 屏幕、全息雾屏投影、优美的芭蕾舞以及高逼格的氛围营造,虚幻与现实,每一处的沉浸式体验,都受到来宾的高度赞誉。

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



开创中部地区崛起新局面 ——聚焦新时代推动中部地区高质量发展的意见

■ 新华社记者 安蓓 魏玉坤 张紫贤
梁晓飞 吴慧珊 张磊

《中共中央 国务院关于新时代推动中部地区高质量发展的意见》近日发布,为开创中部地区崛起新局面勾勒蓝图。

在促进中部地区崛起战略实施 15 周年之际,意见的出台有何意义?将为中部地区高质量发展提供哪些重大机遇?

顺应新时代新要求的重要决策部署

“面对错综复杂的国际形势、艰巨繁重的国内改革发展稳定任务特别是新冠肺炎疫情严重冲击,这一纲领性文件的出台,是党中央统筹国内国际两个大局,立足当前、着眼未来、审时度势作出的重要决策部署。”国家发展改革委地区司司长肖渭明说。

山西、安徽、江西、河南、湖北、湖南,中部地区承东启西、连南接北,资源要素丰富、市场潜力巨大、文化底蕴深厚。促进中部地区崛起战略实施以来,特别是党的十八大以来,中部地区粮食生产基地、能源原材料基地、现代装备制造及高技术产业基地和综合交通运输枢纽地位更加巩固。但发展不平衡不充分的问题依然突出。

肖渭明说,中部六省发展水平不同,域内经济联系紧密度、融合度不高,推动中部地区高质量发展,有利于准确把握新发展阶段,在促进区域协调发展中发挥更大作用,更好应对和化解国内国际各种风险挑战。

中国宏观经济研究院副院长吴晓华说,充分发挥中部地区的产业基础、市场优势、科教资源条件和人力资源优势,对于缩小区域发展差距、加快产业转移、推动动能转换、形成强大国内市场,进而加快构建新发展格局意义重大。

中部地区优势产业集聚、产业链条完整,但产业结构长期“偏重”,创新投入不够;常住人口超过 3.7 亿,市场潜力巨大,但 2020 年人均可支配收入仅为全国平均水平的 85%,东部地区的 65%左右。

“意见的出台,有助于中部地区在推动高质量发展上迈出更大步伐,在增强城乡区域



市民在武汉光谷广场逛街。伍志尊/摄

协调发展中开拓新路径,在构建新发展格局中贡献新力量。”武汉大学中国中部发展研究院副院长杨刚强说。

形成中部各省高质量发展竞合效应

一个“谷”影响一座城市。自 2013 年依托龙头企业科大讯飞创立于 2020 年底,中国(合肥)声谷已入驻企业超 1000 家,产值超 1000 亿元。“磁石效应”带动合肥人工智能产业加速集聚技术、资本等要素资源。

“紧抓中部地区高质量发展机遇,推动产业链、创新链、资本链、人才链‘四链合一’,发挥产业集群效应,打造世界级产业地标。”负责声谷运营的安徽省信息产业投资控股有限公司总裁祁东风说。

“坚持创新发展,构建以先进制造业为支撑的现代产业体系”“坚持协调发展,增强城乡区域发展协同性”“坚持绿色发展,打造人与自然和谐共生的美丽中部”“坚持开放发展,形成内陆高水平开放新体制”“坚持共享发展,提升公共服务保障水平”……意见聚焦创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,提出一系列具体务实的支持举措。

“意见将为中部高质量发展提供重大机遇,中部六省要主动对接国家战略,激发内生

动力,细化高质量发展实施路径,形成高质量发展的竞合效应。”杨刚强说。

在长江沿线建设中国(武汉)光谷、中国(合肥)声谷;推进皖江城市带、晋陕豫黄河金三角、湖北荆州、赣南、湘南湘西承接产业转移示范区和皖北承接产业转移集聚区建设;加快合肥综合性国家科学中心建设……创新作为引领发展的第一动力,格外凸显。

遭受疫情严重冲击的湖北正在浴火重生。今年上半年,湖北高技术制造业增加值同比增长 51.7%,增速高于规模以上工业 16.8 个百分点;湖北经济同比增长 28.5%,两年平均增长 1.8%。

“湖北省要以改革创新为根本动力,加快构建现代产业体系,成为中部地区高质量发展的重要增长极。”杨刚强说。

在高质量发展中探索新的增长点

合肥市民汪丽丽最近早晚高峰路过金寨路高架快速路时,感觉没有以前那么堵了。为了缓解高架快速路通行压力,合肥市上线运行了“高架快速路智能管控平台”。

合肥市公安局交警支队副支队长陈建梅介绍,这个“交通超脑”整合汇聚海量交通数据,每两分钟生成一次信号配时优化方案,区

域重点路口排队长度降低约 15%,高架交织段高峰期通行效率提高了 14%。

“坚持创新发展是中部地区加快崛起的核心动力,实现共同富裕是新时代中部地区高质量发展的出发点和落脚点。”国家发展改革委国土开发与地区经济研究所综合研究室主任贾若祥说。

煤炭大省正经历深刻转型。山西清洁能源产业研究院院长宋维宁说,他们自主研发、投资建设的碳捕集及转化装置,可从火电厂烟气捕集二氧化碳,并转化为战略新材料碳纳米管及其下游产品。

山西师范大学校长杨军说,“十四五”期间,山西要利用自身生态优势,在高质量发展中探索新的增长点。

无论是城乡区域协调发展,还是打造人与自然和谐共生的美丽中部,发展的出发点和落脚点,是实现好、维护好、发展好最广大人民根本利益。

中部六省与多个国家区域重大战略联动,在全面深化改革开放中,不断被赋予新动能。

中欧国际工商学院经济学教授朱天说,地处国家区域战略叠加区,安徽进入发展的关键机遇期;向东融入长三角一体化,充分发挥科技大省优势,发展高技术产业;向西融入中部崛起,深化与长江中游城市群合作,打造中部产业增长极……

确保支持湖北省经济社会发展的一揽子政策尽快落实到位,中部地区欠发达县(市、区)继续比照实施西部大开发有关政策,老工业基地城市继续比照实施振兴东北地区等老工业基地有关政策……肖渭明强调,要不断建立健全支持政策体系,完善财政、投资、金融等政策措施,增强政策针对性、精准性和实效性。



江西婺源望岭风光。邢广利/摄

昆仑万维出海法则:独有的方法论和高效执行力

自 2008 年创立之初,昆仑万维便开始在海外四面出击,可谓“航海”经验丰富。如今昆仑万维已构建了以 Opera、Star Group、闲徕互娱、GameArk 和科技股权投资为主的多元业务板块,涉及资讯、社交、娱乐、游戏和投资等领域,悄然成长为一家全球领先的互联网平台型公司,未来的想象空间巨大。

出海法则:赛道取中 异类对比

昆仑万维对出海赛道选择非常敏锐,看重 Timing(进入时间)和 Windows(窗口),形成了以收购小品牌为切口,再将其做大的独特路径。

对于具体海外市场的选择,方汉的方法论是做“异类对比”,即首先看某个领域是否有其他企业在做,如果有,就要看这个领域在这个国家做到什么阶段,对比国内还有多大空间。

收购 Opera、Star Group 都遵循这套方法论。Opera 在 2016 年被昆仑万维收购时,虽然号称是全球第三大浏览器,但市场占有率仅在 2% 左右。

昆仑万维制定了“Opera+”战略,在浏览器业务外,孵化出内容资讯平台 Opera News、世界上第一款针对游戏玩家的游戏浏览器 Opera GX,带领这家 20 余年的互联网“化石级”公司迎接新生。



昆仑万维总经理、董事方汉

2018 年,昆仑万维 3000 万美元战略投资 Star Group,今年 2 月,又以 13.95 亿元收购 Star Group 60.65% 的股权。

方汉说,投资 Star Group 考虑到两方面原因:一是昆仑万维有海外社交产品经验,二是 StarMaker 所处的 K 歌赛道具备社交潜质,竞争对手少,缺乏可辨识的产品,市场相对空白。

2020 年,高用户活跃度与高用户粘性为 StarMaker 带来了 6.2 亿元的总营收,净利润高达 9075 万,并且增速十分稳定。

同一调性下的本地化运营

昆仑万维在本地化方面的做法是,保持各个国家同一产品同一调性,仅针对不同市场的用户需求做本地化运营。

Opera News 有“海外版今日头条”之称,其不同国家最大的差异体现在内容运营端。

方汉表示,Opera News 会针对不同国家用户喜好做内容推荐,例如非洲用户最喜欢的是足球资讯,而欧洲用户则对政治性话题和本地资讯更感兴趣。

欧洲虽然用户价值高,但面临着一重考验:用户获取成本高,对于留存率要求也更高,因此就需要产品需求更清晰,围绕用户体验、留存下更多功夫。团队在这方面没少下功夫。

StarMaker 的本地化过程更为复杂艰难。昆仑万维在 2018 年深度介入 StarMaker 后,最初的规划是在美国做出一款纯 K 歌产品,但运营一段时间后,发现 ROI 商业模型根本跑不通。

StarMaker 团队一边与当地 KOL 交流讨论,一边将国内所有语音社交产品都研究了一遍,发现有一个形式非常适合 StarMaker,即家族制。

“我们把‘家族’的观念引入到所有社群里,社群里每个成员都有明确分工,要为家族做出贡献。家族制让用户的粘性大为提高,用户量为提升,同时用户看自己喜欢的人直

播唱歌的时候,也有意愿付费打赏。”

当稳定的社群形成后,营收增长就变得快速起来。2020 年 StarMaker 一口气“闯入”十几个国家,都验证了这套商业模型的成功。

目前,StarMaker 已进入全球 100 多个国家,主要用户集中在东南亚、中东、欧美地区 2020 年全球下载量达 6227 万,同时营收跻身“亿元美金俱乐部”。

全球化管理 找到当地最好的人才

作为一家在上百个国家开展业务的全球领先的互联网平台型公司,昆仑万维出海的每一个国家,市场和客服一定选择本地员工,当地经理和运营则视情况而定,这从两方面考虑:一是要沟通方便,二是互相之间高度信任。

此外,在全球化过程中,昆仑万维保持合规是第一要义。每进驻一个国家之前,昆仑万维都要先把当地税法政策吃透,业务相关牌照拿全,高管层在这些方面也下了苦功夫,原昆仑万维董事长周亚辉至少对 20 多个欧美国家税法很熟悉。

初心,是这家规模正变得越来越大、地域跨度越来越广的公司不曾改变的东西。

凭借独有的出海方法论和高效执行力,昆仑万维闯入海外一个个“无人区”,全球化步伐仍在加速,无论是 Opera 还是 StarMaker,都只是昆仑万维海外战场的开端。(中新)



净含量: 90g

蒜香烤肠

Garlicky Smoked Sausage

剑南春酒厂出品



全国运营中心:四川剑南春酒业有限公司

服务电话:028-83388900

地址:成都市科华北路62号力宝大厦北塔21楼