



张军锁:
成本管理驱动
在地产白银时代
砥砺前行

要论中国地产项目成本领域的顶级专家,张军锁自当仁不让。从业十多年来,张军锁作为该领域的探路人,始终走在行业发展的前列。他运用独特的成本管理理念和丰富经验,助力多家中国知名地产公司高速发展,他负责的多个项目成为地产项目成本管理领域学习的标杆。

张军锁目前就职于知名房地产企业石榴集团。作为我国具有极高影响力的行业领军企业,石榴集团业务已覆盖全国60余个城市。截至2019年底,石榴集团总资产规模超过2000亿元,累计开发面积近5000万平方米,其中大型综合体项目投资约450亿元。石榴集团品牌影响力、管理水平、项目打造能力等均居业内领先地位。石榴集团之所以能取得今天辉煌的成就,与集团每一位员工的辛勤付出是密不可分的,而现石榴集团本级总经理张军锁先生,正是石榴集团走向辉煌征途中的典型“幕后英雄”。

项目成本管理是房企企业高效运营并盈利的关键之一,要从房地产市场竞争激烈的竞争中脱颖而出,地产企业必须在保证项目质量的前提下降低成本、提高速度和效率。为应对这个挑战,张军锁带领团队搭建了线上招标采购平台,建立了供方分级、分类管控的管理体系,为石榴集团建立了完善的项目成本管理体系,为石榴集团奠定了成本发展优势,为其发展做出了重要贡献。张军锁先生搭建的线上招标采购平台不仅有效促进了优供方提升了更多合作机会,建立了更有吸引力的合作机制,形成了制度上的优胜劣汰,吸引了2000多家供应商。张军锁建立的线上采购平台大幅降低了石榴集团的采购成本和建设成本,并且极大缩短了采购周期。张军锁组织了石榴集团的第一辆汽车更是突破了优供方资质的限制,实现了强强联合,开创了行业先河。

护航小康建设,彰显国企担当!

青海:加“数”前行 释放产业新动能

■胡贵龙 潘雨洁

地处高原腹地的青海,近年来当地官方相继出台深化“互联网+先进制造业”、加强电子商务平台建设等政策规划,冀搭乘“数字快车”,为高质量发展赋能。

该省提出,构建特色“119”数字经济促进体系,建成“云上青海”数字发展构架,打造大数据产业园,组建青海数字经济发展集团有限公司,逐步实施数字政府、数字产业、数字民生等九大工程。

日前,青海数字经济发展集团有限公司总经理、京东智联云副总裁李永明在接受记者采访时表示,作为该省数字经济的重中之重和实施主体之一,集团正加强与各地、各部门的交流,发挥引领示范和辐射带动作用,打造高原数字经济新增长极。

“高原广袤雪山、草场中,藏着不少富有民族特色、有机环保的特色农畜产品,我们要在当地展开‘雷达式’搜寻,集中让这些产品触网上线,帮助企业设计包装、打造爆款,直销全国,实现创



数字经济产业战略合作签约
暨新闻发布会

●图为青海数字经济发展集团有限公司总经理、京东智联云副总裁李永明。

能上网,上网就能互联互通。”李永明表示,集团规划一年内建成数字经济产业园的基础平台,利用青海充足的清洁能源资源,将东部计算、储存成本高昂的数据中心需求牵引至本地,实现“东数西算”“东数西存”。

入驻园区的工业企业,通过深度分析、挖掘数据,可科学决策,增强市场竞争力,在产品研发初期,及时打通数据

能上网,上网就能互联互通。”

为产业赋能:
反向定制聚拢资源

“发展信息产业主要是靠电,有电就

能上网,上网就能互联互通。”

经过三到五年的运作,由基础平台衍生出的工业企业数字化转型、高性

能平台、掌握前端用户需求和市场变化,企业就能对产品质量、规模进行反向定制、开发,还能灵活调整零配件生产周期、仓储物流布局等。”

同时,记者了解到,2015年以来,青海省41个县被列入全国电子商务进农村综合示范县创建范围,连接城乡、服务全省的电子商务综合服务网络初步形成。

经过充分调研,李永明提出,目前亟需改变“撒胡椒面”的模式,整合区域农产品优品,发挥集聚效应,增加农牧地区电商收入。

在李永明看来,与传统“一手交钱一手交货”交易模式不同,“平台+运营+流量+分成”实现长期收益是互联网公司的商业运作逻辑。

“产品放在平台上,我们不通过简单的

一买一卖赚钱,”他解释道,“而是基于客户的需求,借助大数据分析,结合客户的产品、设计、包装,打造爆款,直销全国,实现创

品品牌、提品质、精加工、扩品类。”

从“一手交钱一手交货”
到构建完整生态体系

“发展信息产业主要是靠电,有电就

能上网,上网就能互联互通。”

“发展信息产业主要是靠电,有电就能上网,上网就能互联互通。”

“发展信息产业主要是靠电,有电就能上网,上网就能互联互通。”