张军锁: 成本管理驱动 在地产白银时代

军锁作为该领域的探路人,始终走在行业发 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

张军锁目前就职于知名房地产企业石榴 勤付出是密不可分的, 而现任石榴集团成本 控制中心总经理张军锁先生, 正是石榴集团 走向辉煌征途中典型的"幕后英雄"。

项目成本管理是房地产企业高效运营并 盈利的关键之一。要从房地产市场激烈的竞 应对这个挑战, 张军锁先生带领团队搭建了 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 目成本管理系统, 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 进了优质的供方单位资源,而且在对不同供 方进行分级后,对优秀供方提供了更多合作 机会,建立了更有吸引力的合作机制,形成了

张军锁于2016年进入石榴集团,当时他 已经是业内声名显赫的青年才俊。在此之前, 他就职于万达地产集团, 在地产项目成本管 理上积累了丰富的管理经验。加入石榴集团 后,张军锁进一步展示了他卓越的成本管理 能力,在石榴集团成本控制体系和成本管理 制度建设、预算与结算管控等方面成绩斐然。 他带领的团队不仅出色完成了石榴集团成本 管理系统的各项工作计划, 保障集团经营指 标的实现,还为石榴集团培养了无数业务骨 干,推进公司整体战略执行。

张军锁在成本控制方面提出了成本前 置、预控为主的先进理念,这种先进的管理理 念为石榴集团节约了大量成本。张军锁组织 建立了石榴集团的A、B、C三条产品线及对 应的建造标准, 为石榴集团的规模化发展提 供了必要支撑。他提出并实施了1+9专项控 制,即地库+土方平衡、桩基工程、支护工程、 结构限额、建筑做法、电力方案、立面工程、装 修工程、景观工程,而这10项内容基本涵盖 了前端成本控制核心部分,而张军锁编制的 操作规程又为其有效落地提供了必要的保 障。这些创新对成本管理领域的发展产生了 非常重要的影响,并不断被同行学习和借鉴, 提升了整个地产行业的成本管理水平。

作为团队带头人,张军锁从未懈怠,他坚 守工作一线,不断学习行业新知识新观点,截 至目前,已经获得高级工程师、全国注册造价 工程师、安全工程师等职称或执业资格。张军 锁在地产成本管理领域有着深厚的专业知 识,他多次受邀担任大型项目预算决算方案 评审专家,包括国家会议中心二期项目、济南 智慧科技小镇项目及雄安市垃圾处理项目 等,他提出的专业审核意见,提升了所审项目 升级。 成本控制水平,为行业发展做出了积极贡献。

作为石榴集团成本控制中心总经理,张 军锁是集团重要管理者,他在成本制度上的 创新,极大地提升了石榴集团的成本管理水 平,石榴集团近年来的高速发展,正是得益于 张军锁建立的成本管理系统。张军锁依靠丰 富的行业经验、积极的开拓进取精神和卓越 的领导才能,为石榴集团的发展发挥着不可 (陈思齐)

青海:加"数"前行 释放产业新动能

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

该省提出,构建特色"1119"数字经 济发展促进体系,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

经济的重要抓手和实施主体之一,集团

为产业赋能: 反向定制聚拢资源

●图为青海数字经济发展集团有限公司总

正加强与各地、各部门的交流,发挥引领 能上网,上网就能互联互通。"李永明表 计、包装,打造'爆款'直销全国,实现创 设计、推荐适用方案,逐渐让客户对平台产 示范和辐射带动作用,打造高原数字经 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电 力资源,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

> 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

经过充分调研,李永明提出,目前亟 期的服务 需改变"撒胡椒面"的模式,整合区域农 畜名优产品,发挥集聚效应,增加农牧地 区电商收入。

"高原广阔雪山、草场中,藏着不少 商业运作逻辑 富有民族特色、有机环保的特色农副产 品,我们要在当地展开'雷达式'搜寻,集

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 计算、中小企业商贸交易的相关产业都

全省的电子商务综合服务网络初步形 企业,不仅能够快捷、顺利交易,还能享

手交货"交易模式不同,"平台+运营+流

中让这些产品'触电上网',帮助企业设 的留存数据、采购规律为其做整体规划和 得越多,我们的平台价值越大。'

> "数据流动不需要靠资源、劳动聚 集,"李永明认为,只要建立模型、依靠人 工智能的算法、有现实应用场景,"即便 自然资源缺乏、交通欠发达的四五线小 城,也能像一线城市一样发展出新业态

护航小康建设,彰显国企担当!

乘龙荣获"大国·汽车观"两项大奖!

社主办的"车轮上的中国一商用车助力 全面建设小康社会年度盛典"在北京隆 其在助力全面建设小康社会方面的突出 贡献作出了表彰。盛典现场,东风柳汽花 开并蒂,东风柳汽荣获"中国商用车助力 全面建成小康社会——大国基石"奖,旗 下商用车产品乘龙 H7 亦夺得"全面建成 小康社会-高效运营专家奖"。

荣获两项重磅大奖, 东风柳汽乘龙

作为中国经济"压舱石",汽车产业 基石"奖,对东风柳汽来讲意义非凡。回

情期间重重阻碍,协调物资,优先满足负 车的生产。不仅顺利完成广西壮族自治 功第一辆"柳江"牌汽车,结束了广西"只 区交办捐赠十堰市的负压救护车生产任 能修不能造汽车"的历史。1978年,柳汽 中国近代实业家张謇曾言"富民强 目标任务即将完成,全面建成小康社会 务,东风柳汽还按时交付救护车522台, 成功生产国内第一辆5吨柴油载货汽 国之本实在于工"。中国汽车业不仅承担 胜利在望之际,东风柳汽商用车将携手 消毒洒水车订单 260 台,助力疫情防控 车,成为全国第一家生产中型柴油载货 着满足国防、经济建设、社会发展需要的 汽车业共同实现"汽车强国梦",续创中 工作,展示了疫情下的家国情怀与国企 汽车的企业。20世纪90年代初,东风柳 职责,对商用车来讲,它还承担着让众多 国汽车工业新繁荣! (程永明)



势增长,以8.5万的全年销量创下了造车

积弱迈向繁荣富强,中华民族迎来了从

汽成功研制中国第一辆中吨位平头卡 劳动者致富、提高劳动者幸福指数的任 2020年, 东风柳汽商用车实现了强 车。

> 格"长头重卡、中国第一辆通过欧洲 TUV 代表,乘龙 H7 自 2016 年上市以来深受 安全标准的高端重卡,再到中国第一辆 用户好评,2019年度更被誉为"第一高 柳汽在造车历史中屡创第一佳绩。

> 产销突破 100 亿元大关、商用车生产基 效 科技 可靠"的优势深受市场青睐 地年产突破10万、第270万辆车成功下 线……东风柳汽用实际行动为振兴中国 世纪峥嵘岁月,乘龙始终秉承东风柳泽

"两项工程十二五"取得巨大成功、 推出最新一代乘龙 H7 3.0,并凭借"高

战旗上书与铁皿宋光。在"十二九"规划



日前,中煤新集一矿通过悬挂横幅、 摆放展牌、设置咨询台、发放宣传资料等 形式,积极开展《民法典》学习宣传活动, 切实让《民法典》成为保护矿区广大干部 职工权利的"宝典",营造了尊崇《民法 典》、学习和维护《民法典》、运用《民法 典》的浓厚氛围。

陶志政 张安坤 摄影报道

京东智联云打开"粤东门户"数字经济助推惠州产业新变革 云聚产业,智联惠州。12月24日,京 示范园区,京东智联云(惠州)数字经济产 等20家企业正式入驻京东智联云(惠州) 线上销售。线上平台设有TCL、澳宝等品

东智联云(惠州)数字经济产业园开园大 业园将基于本地产业、区位、政策、人才 数字经济产业园。企业集聚将打开优势 牌专区,大湾区京选好货精选直达,惠州

州紧跟时代脚步,在传统产业转型升级 业链资源对接等一站式服务。 和新兴产业培育的需求推动下,积极开

会暨电商产业节隆重开启。京东智联云 等优势,借助京东智联云大数据、云计 互补、横向协作的局面,推进"加速"效 馆罗列爆款单品,覆盖小家电、服饰、食 立足"一区"、融入"一核"、协同"一带", 算、人工智能等新一代信息技术和全产 应,共同搭建惠州产业园的良性发展体 品、手表、日化等全品类商品,更有秒杀、 以京东智联云(惠州)数字经济产业园为 业链资源的加持,推动惠州跨境电商产 系,为惠州数字经济产业高质量发展注 满减、限时折扣、超低折扣等诸多活动, 载体,聚焦跨境电商及产业带,激发惠州 业升级,完善地区数字经济基础设施建 入新活力。 经济发展新活力,带动区域实现数智化 设,促进实体产业发展迈向新高地,打造 中国国际电子商务中心研究院副院 全面打响惠州特产知名度。 区域经济发展数字化新引擎。 惠州地处粤港澳大湾区东大门,是 活动现场,京东智联云(惠州)跨境电 审专家、上海交通大学兼职教授张建军 惠州坚持传统产业转型升级和新兴产业

连通粤港澳大湾区与海西经济区、长江 商产业运营中心和京东(惠州)商家服务 会上做了题为《抓住自贸新机遇,推动跨 培育"双轮驱动",致力打造粤港澳大湾 三角洲的重要支点。惠州的区位优势突 中心揭牌仪式举行。依托完备的配套设 境新发展》主题演讲,探讨深化跨境试 区经济带发展新引擎。未来,依托京东智 出、产业资源丰富、产业生态优良,正处 置,产业园将为入园企业提供免费办公 点、优化配置资源相关问题,以及构建对 联云(惠州)数字经济产业园,京东智联云 于数字经济发展的重大机遇期。当代惠 场地、一站式电商诊断咨询、跨境电商产 外开放数字高地的重要性,并立足惠州 将以数智技术,助力惠州抢抓数字经济、

会上,旭日商贸(中国)有限公司惠州 速发展良方。

长、商务部电子商务进农村综合示范评 数字经济高速发展的时代背景下,

产业特色,为惠州跨境电商产业开出快 跨境电商发展时代机遇,推动惠州产业

真维斯电贸分公司、惠州酷友网络科技 同时,惠州电商产业节也正式拉开 展新高地。 作为惠州市首个跨境电子商务产业 有限公司及澳宝化妆品(惠州)有限公司 帷幕,惠州特色产品将在京东平台开启

惠州好物通过京东平台销往全国各地,

助力品牌主决胜新春营销 巨量引擎春节营销持续升温

随着互联网发展, 传统年味被趣味十足 的线上"新年味"取代,各种"新年俗"汇 集用户注意力,成为新生一代的心头好,

多元场景,不仅打造用户线上过年的新 仪式, 也为品牌带来了更多的营销新机

进一步整合全平台资源,合力打造"巨量 引擎过年季"新春整合营销 IP,以"全节 点脉冲式营销体系"覆盖元旦到春节黄

"巨量引擎过年季"汇聚影响力线、 IP,《新春时光机》今年迎来全面升级。以 景,构建线上、线下全链路,为合作品牌 络。其中,影响力线,借助名人影响力和 多元需求,以跨圈层的强影响力,成为品 景立体式营销。从而拓展内容的商业延 IP,为品牌提供更多营销新可能。其中, 平台宣推力策划年度重磅大事件 IP;娱 牌春节突围战中的硬核助攻。据官方透 伸力,帮助品牌开拓更多营销链路。 乐线,联动娱乐类明星、强内容类娱乐 露,《新春时光机》将与顶流 rapper 厂牌

"春 N 代"IP 再升级, 助力品牌C位出道

"新零售"经营体验

12月12日,格力电器全国巡回直播

第八站在"主场"珠海完成年度收官之

战。以"勇立湾区潮头 创赢中国品格"为

主题,直播别具匠心地重现了格力 2020

年奔赴抗疫一线驰援、以科技产品助力

功的消毒液制造机、新能源移动 P2+核

酸检测车等设备,表明企业进一步打造

了从空气防护、表面消杀的健康"防护

伞"。更亮眼的是, 当晚"格力董明珠店"

和线下专卖店同步开业、同屏互动,共同

开启了一场新零售赋能中国造的品质盛

几分大气磅礴的色彩。作为中国改革开

"湾区潮头"话创新

●张帅的第二代身份证 652828

198908192014 于 2020 年 12 月 算组申报债权债务。

核心科技打造品质生活

格力年度直播珠海收官

晚上8时计,在绚丽的灯光秀相尤 的护性能,升通过对比实验展示了格刀

珠海地标形象轮番出现,为直播增加了 术品质上的高标准追求。

试、敢为人先,取得了令人瞩目的发展成 十城联动融合"新零售"布局

直播中,格力电器延续了以往的场 上和线下结合起来,让消费者得到更进

厨房、卧室、客厅等场景内,董明珠和嘉 场,董明珠对格力探索"新零售"的初衷

景化展现模式,在由全品类家电打造的 一步的、零距离的享受和体验。"直播现 回归发展初心

放最早的试验田,珠海四十年来敢于尝 强化用户体验

宾做菜、榨果汁,共话格力核心科技打造 和目标进行了分享。

时期的疫情防护和家居健康升级提供了体验格力产品。



"新零售"联动十城诠释湾区创变精神

实验室首次亮相,推荐官通过专业实验 景搬进直播间,在线下也有多家门店开

向观众直观展现了格力晶弘魔法冰箱的 始尝试场景化搭建,让消费者在选购产

人机表演中,直播正式拉开帷幕。在珠海 燃气灶的省时节能特性,油烟机的强大 优势和线上的自由便捷优势相融合,双 展。智能装备的发展可以很慢,但一定要

体育中心的上空, 港珠澳大桥、日月贝等 吸力等, 充分展现了格力在产品性能、技 线联动推进格力"新零售"转型, 而经销 创新。关键技术买不来, 我们要通过技术

承着自强、诚信、创新的发展理念,在国 "格力3万家门店,背后是上百万员 在新时代面临挑战,但更有机遇,我们不 更多人看到了中国造的发展成就,增强

家大力推进粤港澳大湾区建设的战略背 工的生计。我就想做一件事,让格力3万 仅要引导他们,更要和他们协作,一起为 了人们对制造业的了解和兴趣。另一方

的品质生活。除了在直播中多次出现的 值得注意的是,在董明珠直播的同 参观科技展厅,揭秘口罩、芯片工 域产业发展、生活品质升级贡献出了中

"猎手"空气净化器、明珠空调、月亮女神 时,格力位于广东 10 个城市的 30 家线 厂,探访自动化生产线……2020 年,格力 国造的独有力量。至此,格力电器 2020

睡眠空调、蒸烤双能机、电火锅等"明星 下门店也在同步直播,当董明珠和嘉宾 电器完成了13场直播。在直播间,董明 全年直播活动完美收官,但其"新零售"

产品",格力电器还推出了最新研制的消 一起在直播间使用蒸烤双能机制作美味 珠逛工厂、讲故事,不仅展示了企业的创 服务变革、多元化产业布局和自主创新

毒液制造机、水牙线等健康新品,为特殊 菜肴时,线下门店里的消费者也在同步 新产品,也完整地展示了制造业的创新 技术研发仍在继续。在新一轮全球产业

健康、智慧、节能、舒适是消费者对 董明珠表示,格力不仅要提升对产品品 "让世界爱上中国造"的初心与信念。 湾区建设中勇立潮头,在制造业高质量

10105600080365),税务登记证 续。逾期将按相关规定处理。 ●双流区车饰家汽车用品经营 至20万元。请债权债务人自公 ●成都市鑫博劳务有限公司在中

流程、精神风貌。

助力中国制造转型升级

家专卖店真正融入到互联网时代,把线 消费者提供更好的服务。"

"体验"是格力"新零售"的关键词。

品研发的努力方向。在直播中,格力品质 户极致服务的追求。格力不仅将家居场 创新家电产品和智慧家居系统,格力的

据(票号 0000166,金额 19950 | 少公司注册资本,由人民币 200 | 业执照正副本(注册号:289851 | 收据号 0059294 的收据原件遗 | 4838)均遗失作废。

午 10:00 举办第 10 期艺术品 置换部,营业执照正本(注册号: 有债权债务人前来办理有关手 登记证正副本遗失作废。

美好家居环境的需求,也是格力电器产 质的追求,对创新的追求,还要提升对用 而在 2020 年的直播中,除了全系列的 发展中展现中国品格。

"瞬冻"和深度保鲜技术,踢脚线的安全 品时有更多的"沉浸感"

超级首发+超级阵容+场景覆盖满足品牌 提供更新颖、丰富、创新玩法,打造全场

作为内容线上备受好评的"春 N 代" 时光机》以"城市新春庙会"打通线下场 新春主题的内容营销 IP,如《西瓜与你年

牌解锁更多新春创意营销打法, 助力合 作品牌在白热化的春节突围战中"C位

打造强情感连接

巨量引擎全场景整合营销,

在影响力线上,今日头条将携手湖 南卫视开启年度全新演讲类 IP 定档到 春节营销季。邀请健康、科技、娱乐、财 经、体育等各领域翘楚进行"开年演讲",

机器人乐队等装备也多次在直播中亮

相。直播当晚,格力装备动力技术研究

院专业研究所所长谢芳走进直播间,向

观众讲述了格力智能装备的发展历程。

自 2013 年进军装备领域以来,格力电

耕,在推进格力电器多元化的同时,为

中国制造高质量发展和转型升级提供了

新动能。值得一提的是,在今年疫情期

间,格力基于智能装备的发展基础,紧

急跨界生产口罩设备,为疫情防控提供

了强大助力,展示了先进制造业的实

和竞争力。"做装备重要的是解决技术的

面,格力的科技创新和"新零售"探索,也

为传统制造业在新形势下的转型升级提

这一年,格力直播走过赣州、洛阳、

桂林、德州、临沂、澳门、南京多地,为区

变革、科技变革中,格力电器正以中国制

当下,格力正在将线下的场景体验 根本性问题,要能够支撑中国装备的发

商正是这场转型中最主要的参与者。直 研发为发展创造价值,为社会创造价

自己的经营收获。董明珠表示,"我们的 实际上,董明珠的直播在某种程度

经销商是陪着格力一起成长起来,他们 上成了展示格力中国造的"窗口"。一方

也是更懂消费者需求的人。传统制造业 面,通过对自主创新成果的集中展示,让

回到珠海直播,董明珠讲述了格力 造代表企业的格局与担当,在粤港澳大

册资本,由人民币500万元减少 声明作废。

供了示范。

播中,格力经销商代表也来到现场讲述 值。"董明珠表示。

持续提供了创新的活力。以银行、券商、基系 财富管理、保险等为代表的全球金融服务数 放协同,已成为众多金融机构的主动选择。在 今年的宏观经济和金融趋势下, 本次论坛聚 焦金融行业数字化转型,展示领先的科技

豹耳科技作为一个创新型的整合营销服 务商,服务于企业客户和个人客户,通过打造 沉浸式用户体验,进行产品和权益分发。目 前,豹耳已与益海嘉里、汽车之家等知名上下 取得了明显成效。智能信息分发科技重新发 App 平台,提供从资讯获取、消费及信息分发 的全链路价值服务, 让分享的价值惠泽更多 用户,成为全网用户"一个会增长的伙伴",实 现"共生共赢"的企业价值。

银泰新零售开启新国货潮流 小众品牌线下拓新加速

球销售额以每年15%速度不断增长,尤其是 其明星单品死海泥清洁面膜, 在小红书上的 笔记超过10万条。 线上火热的同时,AHAVA 也首度进驻

浙江市场,借助银泰新零售的数字化能力,开 启线上线下打通的全渠道销售模式。

小众国潮品牌势头猛, 从线上火到线下

《2020年中国消费市场发展报告》显示, 中国90、00后新生代消费主体对国产品牌认 可度大幅提高。从银泰百货新开店铺来看,国 潮品牌们在线上线下都拥有绝对的人气,比 如近年颇受年轻人关注的潮流服饰品牌 BEASTER, 全国线下首店入驻杭州武林银 泰,引得杭州市民大排长龙。

首店、彩妆集合店 THE COLORIST 浙江首 店、上海家化旗下高端美妆品牌双妹新零售 首店,都在今年陆续入驻银泰。

小众品牌满足多元化需求, 香水品类成黑马

高端化之外, 小众品牌的多元化也是年 轻消费者关注的重点之一,除前文提及的美 妆、服饰之外,家用美容、高端香氛也在今年 大放异彩。比如日本第一美容仪品牌雅萌,今 年也将浙江首家形象店开进西湖银泰, 媲美 院线的功效和专利射频技术,满足消费者日 渐增长的抗衰、养肤需求。

另外值得关注的是, 高端香氛成为今年 的增长黑马。据银泰百货美妆相关负责人介 绍,今年新入驻银泰百货宁波天一店的 TOM FORD、欧珑、GUCCIbeauty 等品牌,香氛品类 的销售增长尤其显眼。

12月23日,雅诗兰黛集团旗下两大高 端香氛品牌,KILIAN 凯利安与 Editionsde ParfumsFredericMalle 馥马尔香水出版社浙江 首店均将入驻杭州武林银泰,其中,KILIAN 凯利安还将首次为中国市场定制推出新年限

(中新网)

定版产品,并进行全球首发。 宋决定注销公司,请债权债务人 | 请债权债务人自本公告见报 | 可证(账号:22-8057010400150 | 定注销,请债权债务人于本公告 | ●房主袁大朋、黄艳萍,购凤凰 | ●屏山县汇丰果业农民专业合 | 执照正副本遗失作废 ●新都区新繁镇味吉轩饭店,营 合同专用章(编码:5101099938 ●成都正旭商贸有限公司营业 NO.00043673, 收据金额:7156 ● 林津先花样年香门第南区 67601)遗失作废。 91510107MA62MC1FIJ遗失作废 成都思特立教育咨询有限公司 ●金牛区杨桂容健康咨询服务 代、品牌为主和其他国有品牌;

●高新区米开朗意式手工冰淇 午10:00; 预展及办理竞买登

510106601417427, 遗失作废