

6 经营故事 Business Story

伴随着文化创意产业的日益升温,中国动漫产业发出了夺目的光芒。在全国动漫行业转型发展中,功夫动漫(中国)有限公司是异军突起的一匹黑马,在全国的动漫市场取得了突破性的成绩,成为全国首家将动漫与产业结合的专业动漫化运营服务平台,为传统产业服务整合了丰富的资源。功夫动漫新一轮的融资,让人看到其对外界的吸引力,已然在资本市场掀起一股投资热潮。

李竹兵:新一轮融资,掀起投资热潮

“互联网+动漫”创新趋势峰会暨南通产业与动漫品牌对接会,近日在江苏省南通市港闸区隆重举行。峰会期间,据功夫动漫(中国)有限公司董事长兼CEO李竹兵介绍,功夫动漫仅用了短短几年时间,从2008年2万元起家到估值已经达6亿元人民币。现在的功夫动漫更是备受资本市场追捧,除了新投资者的火爆,早前的股东也在追加投资,本轮融资达近亿元人民币。

蜂拥而来争先投资

功夫动漫以全球领先的动漫产业互联网平台模式,将动漫产业引入4.0时代,让众多企业、投资者看到了契机,争先投资功夫动漫,都涌入这股融资大潮当中。

“再不投就没机会了”这是投资者的一个呼声。有一位施姓投资者在2010年就认识功夫动漫总裁李竹兵,那时的功夫动漫估值不高,几百万人民币即可持有百分二十的股份,当时他犹豫着想过去投资却没有行动。这么多年过去,他看着公司持续地成长,尽管按目前的估值已经相当高了,但他还是决心加入投资者的行列,正如他所说的:“如果这次再不投将造成遗憾,而且再不投以后就再也没有机会了。”除此之外,A轮融资者中国风险投资基金的LP来到功夫动漫,看到功夫动漫的快速发展和运作模式十分良好,也进一步追加投资,想要抓住这次融资的好机会。

投资者追着签约



此次融资也是异常的精彩和火热,许多投资者都是追着签约,其中有一位投资者是投资新三板企业体量最大的一家投资公司,他赶来功夫动漫谈投资事宜,但恰巧总裁李竹兵恰巧出差,为了投资功夫动漫,这位投资者特地到泉州等了两天。由于融资额度实在有限,功夫动漫家人李竹兵表示本来想拒绝让他投入,但是最终还是被这家投资公司的诚意所打动,进行了投资签约。

本轮融资还有很多精彩的地方:估值高,在没上市之前就按极高估值来投,这样的融资态势在行业内也不多见;没有对赌,投资者十分看好功夫动漫;投资简单,直接进入投资。

以目前的产业模式和资本市场的良好态势,相信功夫动漫在未来两到三年内,有望快

速成长为一家百亿市值的公司。

股东群体力量强大

这轮融资对功夫动漫压力最大的不是寻求资金,而是要应付全国各地的投资者。太多的投资者们对功夫动漫的股份趋之若鹜,这让李竹兵感到,要去拒绝他们这是一件痛苦并快乐的事情。功夫动漫目前的融资,目标要解决的不是资本问题而是资源问题,要看投资者能够为功夫动漫带来什么样的帮助。

在投资方面,通过A轮B轮的融资,包括天使投资,可以看出,功夫动漫的股东群体十分良好,力量也非常强大,或带入资源或带人才,也没有施加太大压力,齐心协力地让功夫动漫在良好的模式中走向更好的发展之

路。

例如上面提到的投资新三板企业体量最大的投资公司,投资功夫动漫以后,通过引荐马上又投资功夫动漫的重要客户,为客户提供有利的资金支持。

▼相关链接

从零到亿的功夫动漫

当来到泉州这块传统产业遍布的土地,有人就意识到,自己的机会来了。这个人,就是功夫动漫的创始人李竹兵。不过,客观地讲,与其说是泉州的品牌要借助动漫手段转型给了他市场,倒不如说是动漫互联网模式的创立给了他发展的可能性。功夫动漫为传统产业转型提供了一个很好的平台,动漫与企业与时俱进,携手合作,将动漫与企业品牌文化合二为一,实现了双赢。

李竹兵,从修车工洗碗工到数字化身价,怀抱动漫梦想,经历了传奇的创业之路。在泉州“一无政策,二无模式,三无人才”的情况下,做到中国动漫领军人物,将功夫动漫打造成为中国动漫营销第一平台,从2008年2万元起家到估值已经达6亿元人民币。

而他追梦的步伐没有止境,功夫动漫本轮融资的目的,就是为了更好地服务客户,加强团队的建设,加强平台的建设,加快资本的运作,下一阶段将把功夫动漫打造成百亿市值的公司。同时,功夫动漫将更完善地服务传统企业,做好产品,给客户最好的回报,让企业品牌通过动漫营销获得成功,助推企业品牌获得最大化的经济效益。(法制今报)

稻花香集团官方微信“粉丝”体验稻花香游泳馆



图为参与活动的粉丝合影留念。

7月4日,稻花香游泳馆内人声鼎沸、欢声笑语一片,关注稻花香集团官方微信活动的30名幸运“粉丝”,在这里尽情的畅游体验。

集团官方微信在稻花香游泳馆开馆后,及时发布消息,获得了广泛关注,单条消息阅读量超过15000人次。同时,集团官微也开展了送“粉丝”福利活动,得到了“粉丝”们的持续关注和积极参与,最终通过随机抽取的方式,选取产生了本次活动的30名幸运者。

下午2点30分,中奖“粉丝”陆续来到游泳馆,一进入游泳馆大厅,前来体验的“粉丝”立刻被时尚大气的装修风格所吸引,一名“粉丝”不禁感叹:“这样高端大气上档次的游泳馆,在宜昌还真是第一次体验。”随后,游泳馆救生员向大家讲解了相关注意事项,并现场演练了救生技巧,而“粉丝”们也迫不及待地跳入水中畅游起来,前来体验的小朋友则在专职教练的带领

下,在浅水区里一对一学习游泳技巧,现场嬉戏欢声笑语不时传来,更有几名游泳好手在工作人员的组织下开展了一场50米直道竞速赛,赛场上自由泳、蛙泳各种泳姿应有尽有,他们各显神通努力向终点冲刺。

来自龙泉的一家三口向记者吐露心声:“以前想游泳需要到宜昌市区才行,对龙泉人来说还是很不方便,现在稻花香游泳馆的建成,给我们提供了一个优质的平台,让我们省去了不少麻烦,而且这里还有专业的游泳教练,接下来准备给孩子报个暑期班,让他学会游泳。”

据了解,稻花香集团官方微信自3月初试运营以来,关注人数已达27000人,累计阅读量超过28万,推送内容得到了广泛的关注,今后,集团官方微信还将举行一系列精彩多样的粉丝互动活动,来回馈众多粉丝对于集团官方微信的支持与关注。(文/吕元翔 图/高国)

华润电力谋变:多元化转型挖潜能 布局新业态求发展

在经济增速放缓,用电量下降,煤炭市场低迷,环保升级,燃煤电价下调等多重因素的影响下,传统电力企业正面临严峻考验。华润电力控股有限公司(以下简称“华润电力”)作为煤电为主的国有发电企业,如何转型应对环境压力,突破传统找到新的增长点?记者近日在华润电力进行了实地调研。

华润电力是华润集团旗下的大型国有控股香港上市公司,在经历了2014年的高层人事变动之后,公司的经营状态依然保持平稳。7月1日,华润电力发布的《2014年可持续发展报告》显示,2014年,发电运营权益装机容量3133.1万千瓦,同比增长16.4%;资产总额2256.5亿港元,同比增长5.51%。

华润电力董事局主席周俊卿对记者说:“华润电力正从全燃煤发电进入多元化业态,虽然起步晚,但创造了较高的增速,正逐年提高清洁能源的占比,同时加速优化原有煤电机组。”

传统煤电受制 “超洁净排放”破题

被称为“史上最严”的新《环保法》实施以来,超标排放的燃煤发电企业屡屡受到处罚,环保考核已成了悬在电力企业头上的利剑。

在众人眼中,传统电厂是高污染企业,偌大的“烟囱”排着“滚滚浓烟”,巨大的储煤场堆放着源源不断而来的黑煤……但在广州市南沙区的广州华润热电厂,记者看到的是干净整洁的厂区,悬挂的瀑布,林立的果木、绿色的菜园、嬉戏的游鱼,让人以为置身公园。

广州华润热电厂总经理刘求阳告诉记者,截至当前,广州华润已累计投入约8亿元环保专项资金,用于环保设施设备的建设和升级改造,约占工程投资总额的24.25%。

2014年,电厂陆续投入近亿元对两个燃煤机组进行“超洁净排放”环保改造,1、2号机组分别于2014年7月和2015年6月完成改造并投入运行。

改造后,经国家级环保权威机构和在线监

测系统的监测显示,机组氮氧化物排放稳定在23mg/Nm3左右,二氧化硫排放稳定在6mg/Nm3左右,烟尘排放稳定在2.56mg/Nm3左右,各污染物排放浓度均优于国家重点地区“燃气轮机大气污染物特别排放限值”。

通过实施“超洁净排放”改造,广州华润热电厂两台机组的氮氧化物、二氧化硫和烟尘的年排放总量将削减77%、97%、87%以上,成为目前国内最环保的煤电机组之一。

煤电是华润电力发电机组的主力军,超过87%的装机为煤电机组。华润电力有关负责人介绍,“超洁净排放”改造的成功实施,迈出了华润电力传统能源绿色革命的重要一步。2014年,华润电力对旗下火电机组实施了100余项节能技改项目,完成了16台机组脱硫改造、23台机组脱硝改造、23台机组除尘改造,实现了燃煤机组脱硫、脱硝设施安装率达100%,二氧化硫、氮氧化物、烟尘排放量同比下降了25%、46%、47%。

为应对环保改造成本增加和计划电量减少的双重压力,华润电力采取优化装机结构,提高大容量、高参数环保发电机组占比、减少供电煤耗等转型措施。从2001年到2010年,华润电力的燃煤电厂技术选型经历3次变化,燃煤机组越来越大,机组效率越来越高。截至2014年底,华润电力超三成的火电机组为百万千瓦级机组。同时,供电煤耗311.70克/千瓦时,同比下降3.49克/千瓦时。

深耕清洁能源大幅提升占比

在传统领域萧条之时,华润电力选择了深耕新能源挖掘更多市场机会。

今年两会期间华润集团董事长傅育宁接受记者采访时就已明确表示,华润电力将继续扩大新能源的比重,未来增长势头较为可观,清洁能源占比将逐年提高。

数据显示,截至2014年底,华润电力风电、水电、清洁能源运营权益装机容量为391.1万千瓦,占比达12.5%。其中风电发展

速度最快,运营权益装机容量为355.4万千瓦,占比11.3%。

华润电力董事局副主席兼新能源事业部总经理张沈文在可持续发展发布会上透露,华润电力正不断增加清洁能源装机,改变单一燃煤发电模式,进入多元化业务格局。可再生能源从无到有,权益运营装机8年复合增长率达103%。

目前,华润电力业务涉及火电、煤炭、水电、风电、分布式能源、核电、光伏发电等广泛领域,投资区域覆盖中国19个省、自治区和直辖市。

华润电力自2006年收购汕头南澳风电项目进入风电领域,经过9年的快速发展,装机容量从最初的1.32万千瓦发展为今天的并网容量突破300万千瓦。

深耕新能源给华润电力带来了更多的利润空间,可再生能源收入同比上涨25.9%至45.8亿元,占总收入的6.5%。2014年,全国风电机组平均利用小时为1905小时。华润电力旗下风电场主要位于华东、华中、华南等限电较少区域,风电限电率4%,为业内同比最低,全年运营的风电场满负荷平均利用小时达到1989小时,高出全国平均水平84小时。

清洁能源发电的快速发展也带来了可观的环境效益。截至2014年底,华润电力可再生能源累计发电量相当于节约标准煤754万吨,减少排放二氧化碳2277万吨、二氧化硫4.35万吨、烟尘0.80万吨、氮氧化物4.42万吨。

循环产业“华润模式”探路 最优增长

随着经济发展与资源、环境之间矛盾的突出,推进循环型生产方式,构建循环经济产业体系势在必行。

在广西贺州市富川县连山镇,这片典型的喀斯特地形区,青山绿水的环绕之中,华润构建起一条“电厂—水泥厂—啤酒厂”的循环产业链,这里是华润探路循环经济的开



位于广州市南沙区的广州华润热电厂。

端,被称为循环经济的“华润模式”。

华润电力协同华润水泥、华润雪花啤酒,通过不同产业生产过程中的工业废弃物、污染物的循环利用,达到园区内工业污染物的近零排放。目前,华润贺州电厂2x1000MW超临界燃煤发电机组、水泥厂、啤酒厂以及中心区均已全部投入生产运营。

建设期,水泥厂向电厂、啤酒厂提供建设用水泥,开矿产生的废弃矿渣则由电厂作为专线铁路路基填料,减少了废渣存放造成的土地占用。

生产期,水泥厂每年向电厂提供脱硫用石灰石粉30万吨,既充分利用了水泥厂自身的设施,又降低了石灰石粉生产、运输能耗。电厂每年产生的92万吨粉煤灰、10万吨炉渣和44万吨脱硫石膏供给水泥厂作为缓释剂和原料,可提高水泥品质和节约生产成本。

电厂还向啤酒厂供应必须的蒸汽、工业水。电厂、啤酒厂的生产生活垃圾以及啤酒厂产生的废硅藻土则由水泥厂高温炉无害化处理。

华润电力贺州有限公司总经理左俊杰表示,自2012年示范区投产以来,每年节能降

传统商业借 O2O 转型拥抱“互联网+”

在如今互联网+的大潮下,各行各业也开始积极拥抱互联网,与单兵作战的小商家积极进取相比较起来,传统商业的互联网+转型则显得谨小慎微,但是却暗藏着巨大的能量,也为O2O的发展带来了更大的空间和动力。

智能化提升竞争力

在不少人看来,传统商业甚至一些老字号,往往和互联网不沾边,但是当这些看似“传统”的产业和互联网发生化学反应后,效果却是难以估量的。据安居客发布的数据显示,如今“智能”已经成为房产主打特色卖点时最主要的功能之一,而安居客在为购房者设计个性化需求的看房团时也将“智能”作为考虑因素之一。有房地产业内人士就表示,在如今房地产市场从狂热的黄金时代进入到理性的白银时代后,具有诸如“智能化”卖点的房产无疑更加具有竞争力。

除了房地产这种传统的商业外,百年老字号也开始积极拥抱互联网+。中华老字号餐饮管理知名企业聚德华天控股有限公司日前就与饿了么进行正式合作,旗下12个品牌正式上线饿了么。聚德华天的负责人坦言,传统餐饮行业与互联网的深度融合是大势所趋。而利用饿了么超过2000万的用户流量和知名度,在提高线上外卖销量的同时,强化消费者对传统餐饮品牌的认知也是提升传统商业竞争力的重要渠道。

借 O2O 激发新活力

“自从有了网购,逛街的热情都降低了。”在不少网友看来,网购的兴起使得宅男宅女越来越多,而传统商业也正在希望通过自建或者和O2O平台进行合作,借助O2O来提升传统商业的活力。

“与大众点评战略合作,是互联网与传统零售巨头的优势结合,它可以为百盛带来一年内至少50%的会员增长。”百盛商业集团CEO张瑞雄在谈到百盛和大众点评的合作时认为,百盛的线下购物场景结合大众点评的线上互动平台,能够为消费者提供更加多样化、全方位的购物互动体验。据悉,大众点评与百盛商业的合作将为百盛遍布中国34个城市的60家分店全面提供O2O解决方案,加速百盛从线下实体店商业向O2O的商业模式转型。同时,此次合作还将为大众点评超过2亿的月活跃用户提供更加丰富的应用场景。

传统的教育行业让老师和学生只能通过面对面才能进行教学,但是借助O2O则可以更高效利用教育资源。基于O2O连接老师与学生,记录、生成学生的学习知识图谱的移动作业盒子日前就获得了由好未来领投的1000万美金的投资。“有了数据的支持,未来教学意义上的物理班将被彻底打散,一个物理班甚至会有几个甚至十几个虚拟班级,真正让老师实现分层教学。”在作业盒子CEO刘夜看来,与O2O的结合让教育这个传统行业也焕发了活力。

(叶丹)

耗标煤29万吨,节水78万吨,废水处理复用263万吨,减少氮氧化物排放4250吨,减少二氧化碳排放73万吨,减少二氧化硫排放6万吨。三是实现产业链协同效益,产生循环经济效益约1.94亿元。

“行业低潮期,只有注重环保才能取得更多的支持和计划电量,火电行业已经不是传统行业了,通过高科技转型改造,排放标准已经可以达到与燃气电厂同水平。”左俊杰说。目前,华润仍在寻找循环经济的最优模式,由于暂不具备售电权限,目前循环园区的直供电经济效益还未体现,未来“新电改”方案落地后,循环经济或将进一步体现其最优发展模式。

当前,华润贵州毕节、山西兴县等一批以煤电一体化为基础的循环经济产业园也在规划建设当中,其中,六枝电厂项目已于2014年底开工建设,贵州煤电一体化项目毕节电厂4x660MW项目也于2015年3月获贵州省发改委和重庆市发改委核准,项目建成后将对保障南网西电东送,稳健贵州电网发挥重要作用。

(李由)