

在新常态下实现新的跨越和突破

——在 2015 成都 100 强企业发布会上的发言



● 开元集团副董事长何永平在大会上发言

■ 开元集团副董事长 何永平

很高兴今天能够站在这里，代表开元作为百强企业代表发言，我本人深感荣幸。

成都百强企业评选是在“三公”原则下，根据企业年度经营数据结合企业健康、可持续状况进行，是对企业在年度经营成绩的高度肯定。开元集团能够连续荣膺该称号，离不开在座各位领导的关心和指导，各位朋友的支持和厚爱，在此，我谨代表开元，代表赵董事长表示衷心的感谢。

开元作为成都本土的农资民营企业，自 2004 年成立以来，通过多年不懈的发展，已形成了旗下农资连锁、资源开发、电子商务等业务板块。集团和所属成员企业在国

内外设立分、子公司及办事机构近 40 家，员工近 1500 人，拥有营销、管理、投资、地质、矿山开发、钾肥生产等高端精英人才 500 余人。

开元的农资连锁板块，主要从事化肥、农药等农资产品的连锁销售，经营网络和业务遍布全国各地和十多个国家和地区。近年来，随着农村种植结构、种植方式的深刻变化，以及科学施肥、保护环境的迫切需求，集团积极响应农业部“两减”政策号召，提出了“天更蓝、水更清、地更肥、食品更安全”的口号和目标，加快业务转型，联合多所科研机构和院校，研发、生产新型复合肥和具有土地改善、土壤修复功能的高端农资产品，引领农民科学施肥，降低用肥量，提高化肥利用率，有效减少化肥对环境的影响，实现对土地的保护和修复。

资源开发是开元的支柱产业。目前，集团在新疆、云南以及老挝拥有钾、磷、金、铅锌等矿产项目，拥有储量超 3 亿吨的磷矿资源，并在老挝拥有探明 kcl 资源量高达 4 亿多吨的特大型钾盐矿。为了满足国内农业快速发展需要，填补国内钾肥需求缺口，在国家“走出去”战略感召下，开元集团在老挝成立老挝开元矿业有限公司，开发固体钾盐矿。这个工程计划投资 12.5 亿美元，分两期建设年产 300 万吨钾盐矿。这个工程计划投资 12.5 亿美元，分两期建设年产 300 万吨生产装置，当前，一期年产 50 万吨 kcl 已实现达标达产，二期也在紧张筹备当中。整个项目的建成，将带动国内 50 亿设备、材料出口和 20 多亿建设和劳务输出。老挝开元生产的钾肥品质优良，色泽均匀，深受市场欢迎，目前已销往中国、越南、韩国、泰国、印尼、马来西亚等多个亚洲国家。项目建成投产以来，集团也在逐步加大老挝钾肥对国内市场的反哺力度，现已有三分之一的产品运回国内市场。

同时，开元顺应时代发展潮流和农村发展需求，建立了面向农村、服务三农的电子商务平台——汇力网，将管理中心、生产基地、配送中心、经销网点及终端用户有效衔接，以专销店为服务节点，农村会员制为链条，打造集“产品 O2O、信息及农化技术服务、移动支付、金融增值服务、农产品购销、互通互联”为一体的农村电子商务平台，计划用五年时间在四川发展会员 200 万，在全国发展种植户会员 1500 万。

在社会各界的关心支持下，开元获得超常规发展，成为四川省、成都市两级人民政府重点支持培育的大企业大集团、守合同重信用企业。如今，中国经济发展进入新常态，集团成功实现转型升级，形成农资连锁、资源开发、电子商务几大产业格局。下一步，集团还将计划以现有海外市场为依托，凭借自身的科研和网络优势，在海外成立复合肥厂，专门生产改良土壤的高效生态肥料，同时积极搭建境外电商平台，成立商会和经贸合作区，形成在老中资企业集群，实现抱团发展，为企业争取更多权益和优惠。

开元上下也将一如既往地保持创新、稳健、厚德、尽责，努力开创，不仅要占领西部市场，还要发挥更多的引领作用，抓住机遇，走向全国，走向世界。励精图治，锐意进取，进一步做大做强，为把成都市打造为西部核心增长极，推动成都市经济社会跨越式发展做出更大贡献，在新常态下实现新的跨越和突破。

成都印钞公司 形成有核心竞争优势的新兴产业

——在 2015 成都 100 强企业发布会上的讲话

■ 成都印钞有限公司副总经理 肖福君

尊敬的各位领导、各位百强企业代表，下午好！非常荣幸作为制造业百强代表发言。

一、公司简介

成都印钞有限公司是中国印钞造币总公司所属的以生产国家法定货币为主，集防伪印刷、特种专用纸张生产、硬币制造、金银精炼、贵金属加工、动力保障为一体的大型综合性印制企业。公司下设 14 个职能部门和 8 个制作部，下属企业有：中钞长城贵金属有限公司、成钞物业管理公司、金鼎安全印制有限责任公司。

二、近年发展状况

近年，公司以推动创建“行业榜样公司”为愿景目标，坚持内涵式发展，加快攻坚步伐，持续探索和推进工艺改革、整合优化资源配置、加大风险防控力度，进一步深化现代企业制度改革，公司治理结构、管理体制、运行机制日臻完善，顺利实现了印钞、造纸、造币三大主业生产的新格局，整体规模迈上了一个新的台阶。

“十二五”期间，公司各项经济指标总体完成情况良好，完成营业收入 299.61 亿元，实现利润总额 30.85 亿元，较“十一五”同期分别增长 36.63%和 76.39%；公司总资产规模达到 42.62 亿元，净资产收益率 16.78%，资本保值增值率 118.32%，主要经济指标圆满完成规划目标，稳居行业前列。其中，2014 年利润总额达 7.16 亿元，上缴税金 6.7 亿元，均创历史最好水平。

三、经营特点和亮点

（一）所属企业转型发展、市场业务取得突破

公司所属市场型企业进一步完善体制机制，加快并深化现代企业制度改革。2014 年，公司全面启动所属企业转型工作，按照战略管控模式，促进所属市场型企业面向市场竞争，依法内涵发展，根据各自业务特点分别确定发展定位和目标，融入充分的市场竞争环境，提高经营效率，提升产品和技术创新能力，大力开展品牌建设、渠道建设，积极拓展市场。所属市场型企业总体目标完成情况较好，利润总额完成目标值的 112.39%。

（二）创新优化管理机制，提升管理运行效率

“十二五”期间，公司实现了综合绩效稳居行业主业企业前 5 名的目标。通过深化改革，完善公司治理结构，建立权责明确的组织架构体系，同时通过《经营管理基本法》建设、战略绩效管理、流程体系建设、全面风险管理、创新机制建设，以及业务协同平台等信息系统建设，不断提升管理效率，强化风险控制。

（三）创新科技管理体系，促进研发成果转化

公司构建科技创新体系，优化科研资源配置、强化科技管理、细化评价方法、加大成果激励，使技术创新能力得到进一步提升。积极参与行业产品研发、工艺研发、技术研发、工程化试验及图稿设计工作，先后完成 70 余项科技项目研究。

（四）一体化工艺为主线，打造精益生产运营

以纸钞一体化工艺为主线，致力于打造三大专业协同的精益化运营模式；大力推进安全生产长效机制建设，持续夯实安全基础，不断提高生产作业现场的安全保障



● 开元集团副董事长何永平在大会上发言

能力。

（五）节能减排成效显著，环境友好绿色发展

通过完善制度、开展节能改造、推广应用节能技术、加强日常环保管理、提高能源管理水平等工作，节能环保取得了较好成效，实现了规划目标。“十二五”末期，工业增加产值综合能耗为 18.87 吨标煤/百万元、工业总产值综合能耗为 0.139 吨标煤/万元、工业增加产值综合水耗预计完成值为 1800 吨/百万元，比 2010 年同比分别下降 47.73%、37.68%、51.20%。加强源头控制、推进综合利用、夯实末端治理，主要污染物指标均优于国家排放指标，废气均达标排放，厂界噪声符合国家相关要求。

（六）稳步推进信息化建设，逐步构建“数字成钞”

以“精准化控制、数字化生产、信息化管理、集约化发展”为总体目标，按照行业统一部署，积极推进数据共享平台、业务协同平台和 MES 系统建设，努力构建“数字成钞”。“十二五”期间信息化项目总投资达到 6333 万元。

（七）建立诚印文化体系，塑造转型主流文化

建立诚印文化体系，开展文化落地工作与和谐企业创建工作；以开展危机意识教育为主线，开展宣传引导工作，打造转型主流文化；开展部门子文化提炼及发布；加强员工行为规范教育，加大不良行为的曝光力度。

四、前景展望

随着全球经济形势诸多新的结构性变化和革命性变化不断出现；国家经济形势持续保持新常态，深化经济体制改革和国企改革进入深水区；信息技术革命和复杂的外部环境，都将对我公司所处行业的发展模式、产业布局、经营管理都带来新的深远的影响。

公司正积极研究和准确把握印制行业发展新常态，

瞄准行业“货币综合解决方案供应商”的新定位，适应市场竞争要求的发展新格局，以“十三五”战略规划为契机，推进战略转型工作，从内外部环境、发展模式、产业布局、经营管理等方面展开研究，积极谋划战略转型。

战略转型期，公司深刻认识并准确把握环境变化趋势，将战略制定的着眼点从现有竞争转向发展创造，不局限于现有产能竞争，以构建型战略的思维，打开全新的产业发展空间，培育全新的发展能力，以“价值链集成升级”为总体战略，通过“一体化”和“精益化”的战略路径，以市场驱动、创新驱动和以人为本驱动，打造核心竞争力——精益运营能力、资源整合能力、协同创新能力，全面提升价值创造力，最终实现“通过战略性新兴产业升级，从现金制造商向国际一流货币综合解决方案提供商转型”的战略目标。

分三步实现价值链集成升级：

1. 价值链集成：实施精益运营策略，在营销、研发、采购、制造到交付的核心价值链环节，提升运营效率、柔性能力和降低成本；实施产业一体化策略，高效整合印钞、钞纸和造币三大专业，高端防伪、贵金属业务等相关产业链，发挥多专业资源集约和产业互补优势。

2. 价值链延伸：实施品牌策略和合作共赢策略，获得更广阔的市场空间。有效延伸现金制造价值链至流通、回收销毁环节，提供完整的现金综合服务解决方案；基于特殊的文化内涵发展货币文化产业。

3. 价值链升级：在互联网技术的发展大趋势下，以非现金支付为发展方向，形成具有核心竞争优势的新兴产业，实现从传统的现金服务产业向新兴的货币服务产业升级。



● 四川蓝光发展股份有限公司品牌总监唐波在大会上发言

创新、发展，新常态下——1+2 战略模式，蓝光能发展得更好

——在 2015 成都 100 强企业发布会上的发言

■ 四川蓝光发展股份有限公司品牌总监 唐波

我是四川蓝光发展股份有限公司的代表唐波。很高兴参加由成都企业联合会组织的“2015 成都百强企业发布”，也很荣幸能代表公司在此发言。

蓝光投资控股集团成立于 1990 年，发展至今已成为一家以“绿色住宅、商业综合体及文化旅游综合体”开发和运营为核心，以金融业务为重要支撑，以“生物药业”、“绿色健康饮品”业务为重要组成部分的综合型集团化企业。

在去年的 4 月 16 日，蓝光集团走向了自己的资本之路，旗下子公司蓝光发展，正式在上海证券交易所挂牌上市，蓝光发展是以“1+2 产业布局”为战略顶层设计——打造以房地产开发为核心主业，以现代服务业、3D 生物打印及生物医药为两大创新支柱产业的资本驱动型投资集团。2015 年 5 月，蓝光发展荣膺中国房地产上市公司“投资价值 TOP10”。

蓝光发展三大主营业务

1) 房地产业

聚焦房地产开发与运营，城市布局与国家城市群建设规划高度契合，聚焦主流城市，深耕高潜力区域，现布局全国五大区域，包括“以成都、重庆、昆明为核心的西南区域”、“以北京、天津为中心的环渤海区域”、“以上海、杭州为中心的长三角区域”、“以武汉、长沙为中心的长江中游区域”、“以西安、太原为中心的黄河中游区域”共五大区域。

蓝光始终坚持以提高“人居质量”为创新出发点，以面向改善人群的绿色住宅开发为核心，追求人居质量的“第一人称标准”。从产品的每一处细节让客户感到“舒适”和“善待”。蓝光特色街区商业、社区型主题购物中心、五星级酒店、文化旅游商业、甲级写字楼等产品组成蓝光商业产品线，全方位满足人们购物、休闲、娱乐、办公等消费需求，助力城市及景区商业繁荣。截至 2015 年，蓝光地产已进驻全国近 20 个城市。

截至 2015 年，蓝光地产已进驻全国近 20 个城市，开发超过 100 多个项目，物业管理面积逾 3000 万 m²，服务超过 100 万人。在中国指数研究院的最新报告中，蓝光地产位列中国房地产百强综合实力第 24 位，品牌价值跃居第 13 名。

2) 现代服务业

蓝光发展控股子公司四川嘉宝资产管理集团有限公司(以下称蓝光嘉宝)积极结合“互联网+”思维，解决用户需求“痛点”，实现管理扁平化、去中心化，让服务更简单、让用户更幸福。并于 2015 年构建以“核心业务系统”为基础，形成包括“物业服务 O2O 生态圈、社区生活服务 O2O 生态圈、生活家数据云”三位一体的“生活家服务体系”，打造新型服务体系。

3) 3D 生物打印及生物医药

四川蓝光英诺生物科技股份有限公司是蓝光发展旗下的高科技企业。蓝光英诺以打造世界一流技术平台为目标，立足开发 3D 生物打印技术，并已创立了具有自主知识产权的三大技术平台：“3D 生物打印大数据与云计算平台”、“个性化医疗生物墨汁产品技术平台”、“3D 生物打印设备技术平台”，在全球范围内为定制化健康需求的大健康产业化发展提供解决方案。

用专业呵护生命健康——迪康药业

蓝光发展旗下生物医药公司——成都迪康药业有限公司(以下简称迪康药业)于 1993 年成立，是以制药为主，药品及医疗器械研发、药品营销等纵向一体化发展的企业。公司在成渝两地有三个现代化生产基地，占地面积为 540 多亩。迪康药业生产各类剂型药品共 23 个专利 363 个品种。国家“863”项目“可吸收骨折内固定螺钉”、“可吸收膜”属国内首创，达国际先进水平。

创新、发展，新常态下，我们相信在 1+2 战略模式下，蓝光能发展得更好，代表四川走向全国，走向世界，也希望我们现场的川企都能联合起来，把四川的企业做得更大、更好。