

■青年企业家创新发展国际峰会2018

“85后”CEO尹兴良抓住了两个核心机会
“选对赛道可能比努力还要重要”

尹兴良在论坛上发表演讲。 本报记者 王媛 摄

7日下午,在会集青年企业家的“改革开放40年与青年企业家的新时代担当”论坛上,新片场董事长兼CEO尹兴良的面孔显得格外年轻。他白衬衫,白球鞋,语气轻松、面容自信。他如此作开场白:“特别惭愧,改革开放40周年,我今年才30岁。”

他在2012年时创立了新片场,主要有新片场影业和新片场短视频,主做网络电影、网络剧等,比如时下热播的《香蜜沉沉烬如霜》就是新片场投资的作品。如今是新片场董事长兼CEO,又入选了福布斯中国30位30岁的精英榜,尹兴良30年人生的履历已颇具分量。尹兴良调侃说,20世纪90年代是改革开放的黄金十年,自己的主要工作是学走路;到了2000年,互联网发展的黄金十年,自己的主要工

作是早恋。“我就分享像我们这代80年代末、90年代初的创业者是怎么抓住2010年开始的这波创业机会,怎么去做自己的企业的。”

回顾自己的创业之路时,尹兴良说,他主要抓住了两个核心机会,一是新媒体传播介质从电视转移到互联网,带来内容行业大的变革,当时处于新兴产业的爆发期。二是从2010年开始,国内资本巨头在网络平台的内容上竞相布局。新片场抓住了这一时期的机会,先后获得阿里巴巴、红杉资本、完美世界等互联网巨头的投资,才能在短短几年内建立起基于新内容的公司。

身为“85后”,尹兴良给年轻企业家的建议是,一定要选一个欣欣向荣、不断向上的赛道。“选对了赛

道,可能比做非常多的努力还要重要。每个年代都有每个年代人的机会,当你抓住了这个时代的机会,你的增速就可以变得很快。”另外,他建议要充分抓住资本角力的机会,利用资本杠杆,把自己的企业规模做起来。

尹兴良认为,未来十年,对创业者来说最核心的资源就是充分调动社会和行业资源,把自己的公司规模、市场占有率充分迅速地做起来,这是新一代创业者必须具备的重要品质。他希望能有更多“80后”“90后”创业者抓住好的创业机会。作为一个山东人,他说:“希望在山东这样一个有文化底蕴的省份,在未来的青年企业家论坛上,能够看到更多山东青年企业家的面孔。”

恒大集团首席经济学家任泽平:
去杠杆,中央决心坚定

在金融改革与实体经济协调发展分论坛中,恒大集团首席经济学家兼恒大经济研究院院长任泽平率先作了主旨演讲。

任泽平认为,如果按照现状,中国完成了这一轮的转型,5年之后,中国就可以达到发达国家的水平,10年之后,中国的经济总量就会超过美国。“二战以来,美国从来没有遇到过这样的对手,毕竟中国有14亿人。”任泽平强调,对于中美的贸易摩擦,不能参照过去四十年中美贸易关系来解决。“如果一定要参照,那只能是上世纪80年代的日美贸易关系。”

对于国内去杠杆工作,任泽平相信,中央的决心非常坚定。“我们认为,我们的金融机构不应该抱有幻想。”

如是金融研究院院长管清友:
贡献更多世界级企业家

在7日下午改革开放40年与青年企业家的新时代担当分论坛上,如是金融研究院院长、首席经济学家管清友认为,未来将是四代企业家“四世同堂”同台竞技,各有特点,各有优势。

“84派”企业家作为第一批吃螃蟹的人,不乏许多山东籍企业家,现在总体处在交接班的过程,很多二代企业家接班做得很好,围绕产业进行多元化的布局。管清友相信,中国未来仍会出现更多世界级的企业家,山东也能为国家贡献更多世界级的企业家。“山东不光有张瑞敏,不光有海尔、浪潮,还要贡献更多世界级的企业家。他们会怎么走,我们不妨拭目以待。”

本版采写:本报记者 廖雯颖 高寒 崔岩

幸福泰酒的“园丁密码”

“你看,我们又分红了。”家住泰安岱岳区的史先生兴奋地告诉记者。7月9日,在泰山酒业集团召开的年度股东大会现场,每个人脸上都写满喜悦和幸福。这也是泰山酒业集团董事长张铭新最愿看到的,“打造幸福泰酒,让股东、员工满意,让经销商赚钱,让消费者放心”是他上任之初就不断强调的经营目标。

而这一目标的实现,离不开泰酒人的努力与创新,离不开泰酒集团清晰的经营理念——“园丁密码”。

本报记者 王丛 万家成

硕果源自“园丁理念”

在董事长张铭新看来,辉煌成就的背后是泰山酒业对“园丁理念”战略的坚守,离不开泰酒人深耕市场、扎实酿造每一瓶泰山美酒的努力和付出。“从产品结构看,产品结构的升级和优化产生了良好的效果,五岳独尊、酒仙、金泰山等中高档产品的销量同比上升明显,创造了近几年最好的成绩。从品牌建设看,通过与中国航天、航空、高铁的战略合作,以及微营销,‘小窖之旅’等落地活动,泰山品牌的活跃度和美誉度得到有效的提升。”

我们知道:辛勤的园丁像阳光雨露,一路引领我们茁壮成长;像无私蜡烛,牺牲自我,把世界照亮;像远方的灯塔,指引我们不至于迷失方向。

泰山酒业自2015年以来,在张铭新的领导和指挥下,始终坚持“园丁理念”,“以效益

为中心,以市场为导向,以品牌为核心,以质量为本,以管理为保障”引领企业一步步迈向新的台阶。

在泰山酒业,董事长张铭新就像是挥汗如雨辛勤耕耘的园丁,企业就像是果树,只有在园丁的指引和领导下,果树才能结出馥郁芬芳的累累硕果。

“种树的目的就是为了开花结果,效益就是到了丰收的季节,累累硕果压满枝头。市场像是随风而动的枝叶,枝叶需要靠树干来支撑,而树干就像是品牌深入人心,质量则是根本,只有好的质量才能赢得消费者的认可。最终,果树能够枝繁叶茂开花结果靠的就是园丁的管理和负责。”张铭新如是说。

股东大会连续十年分红

近年来随着白酒行业持续深入调整,市场竞争越来越



激烈,泰山酒业通过苦练内功——调整营销系统,强化市场管理、梳理产品结构,加强品牌建设等这些卓有成效的措施,在社会各界和广大经销商的大力支持下,经受住了宏观经济形势变化和行业调整的双重考验,经济效益和上缴税金继续领跑山东白酒行业,处于较为有利的竞争位置。

据悉,泰山酒业在过去的2017年销售收入同比增长8%,利税同比增长12%,取得了利润与利税的双增长,也取得了经济效益与社会效益的双丰收。泰山酒业已连续多年实现销售收入稳定增长,并坚持每年为广大股民分红,这在山东白酒行业乃至全国都是十分罕见。

2018年7月9日,泰山酒业集团召开了2017年度股东大会。集团董事局主席、公司董

事马西元,董事长、总经理张铭新,董事、常务副总经理张彬,董事会秘书、副总经理韩尚珂,公司董事刘汉平,董事、副总经理贾超英,监事会主席王波,以及来自全国各地的一百多名股东出席了会议。据了解,大会实名投票审议通过了《2017年度董事会工作报告》、《2017年度监事会工作报告》、《2017年度财务决算报告》和《2016-2017年度利润分配预案》。

按照利润分配预案,2016年至2017年,泰山酒业集团向股东每10股派发现金红利3元,继续派发高比例分红收益。从2008年公司每十股分红1元,2009年1.2元,2010年1.3元,2011年1.4元到最近每两年分红3元,泰山酒业十年时间累计分红每十股13.9元,再加上之前的分红和配股,股民实际收益已经实现翻番。

枝繁叶茂的“幸福泰酒”

“幸福都是奋斗出来的。”对于以“打造百年幸福泰酒”为目标的泰山酒业集团来说更是如此。

“让消费者满意,让员工幸福、满足,为社会贡献力量是泰酒人不懈奋斗的动力源,也是泰山酒业集团发展的终极目标。”张铭新说。

“根据公司目前所处的阶段和战略发展需要,结合行业发展的形势,我们把2018年定为‘改革提升年’,并把‘三大全面提升’、‘五个重点强化’作为2018年的工作重点。三大全面提升是:全面提升营销水平,全面提升品牌影响力,全面提升企业文化;五个重点强化是:强化制度管理,强化产品质量,强化人才队伍建设,强化安全生产,强化财务管理。通过一系列的调整改革,来提高企业发展水平,为打造百年幸福泰酒奠定坚实的基础。”

2018年6月12日,山东省政府印发了山东省经信委《关于加快培育白酒骨干企业和知名品牌的指导意见的通知》,为鲁酒品牌的复兴崛起带来切实的政策利好,面对高质量发展的时代主题与鲁酒振兴的重大机遇,相信泰山酒业有能力、有责任承担起引领鲁酒高质量发展的重任,扛起鲁酒振兴的大旗,为山东白酒业高质量发展作出“泰酒贡献”。