“为居者着想,为后代留鉴”

三十岁融侨集团构建全龄产业生态链

品牌声誉作为企业发展的生命线，融侨集团在投资、融资、销售、客户服务与发展新业务的各周期，一贯重视对品牌及客户口碑的建设和维护。通过30年的品牌积淀与传承，在2018年融侨品牌估值已达188亿，融侨品牌也逐步成为人们心中“陪伴人一生美好”的优秀品牌。

多元品牌矩阵 贯穿“医食住教购”

1989年，融侨集团由著名华人企业家林文镜在中国福州创办。多年来，融侨集团以房地产开发与多元产业为双轮发展动力，涉及地产、商业、物业、酒店、教育、医疗、农业、港口开发、工业村等产业领域，是一家拥有全产业拓展能力的综合性外商投资企业。

据介绍，融侨集团一直在往优秀的品牌方向努力和发展，在四个关键词上发力：一、“江入大海”。品牌保持战略高度，融侨品牌提倡国际视野、家国情怀和民生视角。二、“生根发芽”。品牌需要积淀与传承，融侨集团深耕城市和公众口碑，留下城市地标与作品。三、“融会贯通”。通过品牌战略的高度，积极跨界整合多元产业的优秀资源，实现合作共赢。四、“沁人心田”。把融侨品牌引入文化、艺术、康体、公益等资源，为客户和社群带来美好体验。

融侨集团的经营理念为“为居者着想，为后代留鉴”。“为居者着想”，对应的是房地产行业，融侨集团在全国一、二线城市及辐射热点城市群的三线城市，打造具有融侨特色的

城市地标，融侨地产全产品价值体系分为住宅互相、立面形象、规划系统、示范体验、智慧社区、配套服务、景观活动、行车归家八大价值系统；“为后代留鉴”，是用融侨高品质的产品和项目为刚出生的新生儿、刚生成的妈妈、刚上学的幼儿园及中小学孩子们提供到位的软硬件服务。

此外，融侨通过建立内涵丰富、产业跨度广的多元品牌矩阵，以主品牌影响力覆盖子品牌，以子品牌口碑反哺主品牌广度。例如融侨商业品牌以人为本，将艺术、人文、环保和公益作为融侨商业主轴，塑造特有的文化艺术气质，打造城市商业文化新地标，建设艺术商业中心、城市人文中心、美学生活中心三大产品线。

从城市运营商 到城市美好生活综合服务商

今年是融侨集团成立30周年，也是融侨品牌积淀与传承的30年。对于一家综合性发展的企业集团来说，融侨涉足房地产以及“医食住教购”等多元产业，融侨品牌不仅是工业时代的冰冷的、规模化的识别标签，而是跟随融侨的婴幼、教育、居住、医疗、康养、商务、特色小镇等民生产业发展的脚步。

2018年，融侨集团成立了产业集团，开启了地产集团和产业集团双核驱动、共同发展的多元化发展新纪元。从城市运营商到城市美好生活综合服务商，融侨全力构建全龄产业生态链，将融侨品牌打造成为覆盖人一生需求的品牌。

据悉，融侨集团围绕国家政策鼓励的民生产业，通过长远布局商业、酒店、教育、医疗、农业等民生产业，服务人的全生命周期需求，做到“医食住教购，美好生活在融侨”。例如，融侨集团和英国赛德伯学校联手打造的高端国际双语学校——融侨赛德伯学校，作为滨海新城的重要民生配套，整个学校从开工到全面竣工计划用两年时间，被誉为“跑出滨海新速度”。

除了教育，农业作为民生保障产业，也是融侨集团今年正式进军并频频发力的领域。近日，融侨集团与宁夏回族自治区固原市人民政府正式签订战略合作协议，计划投资10亿元发展融侨固原畜牧产业项目，是政府重点推进、闽宁协作的重大合作项目之一。除了牧场建设，未来融侨农业还将在国外优质农产品的贸易进口与销售、建设运营农业生态小镇等层面做长远发展。

2019年11月7日是融侨集团成立30周年。今年下半年，融侨集团将围绕融侨30年的主题，在全国推出包括社区服务、客户服务、文化庆典、艺术设计、教育、康体、公益慈善等丰富多彩的社群活动，演绎美好生活的样本。

融侨集团方面表示，在未来更长远的发展道路上，融侨将继续以稳健的步伐，紧随国家与政府的号召，围绕国家、社会、群众关心的民生产业，持续深耕布局，“为居者着想，为后代留鉴”，构建美好生活。

（辛中）

扶“志”以自强，引导群众“想脱贫”；提“技”以自立，支撑群众“能脱贫”；施“策”以自愿，推动群众“争脱贫”

乔恩天赐藏享进镇宣讲激发脱贫内生动力

■ 本报记者 何沙洲

2019年是打赢脱贫攻坚战极为关键的一年，如何推动和持续提升脱贫攻坚质量水平成为不少金融扶贫和定点扶贫工作再上新台阶，甘肃乔恩天赐藏享公司在自我发展的同时不忘创新扶贫致富模式，想方设法与贫困群众主体相结合，激发其脱贫内生动力，不断增强自我发展能力，不断增强脱贫致富信心，进而提升扶贫的成效。

推进扶贫开发，首先要有正确的思路。甘肃乔恩天赐藏享品牌创始人、公司董事长乔琼认为，贫困群众既是脱贫攻坚的对象，也是脱贫致富的主体。激发内生动力是消除贫困的根本途径，脱贫致富终究要靠贫困群众用辛勤劳动来实现。为激发贫困户内生动力，调动贫困户工作积极性，让他们树立战胜困难、摆脱困境的信心和斗志，4月26号下午，乔恩天赐藏享网络科技有限公司和甘南州纳浪镇政府一起开展了以“怀着感恩的心，努力工作，坚持到底”为主题的宣讲活动。

扶贫车间建设是保障稳定脱贫的一大实招，纳浪镇特殊群体扶贫车间工人以建档立卡残疾人为主，确保在每个贫困家庭有就业意愿和能力的劳动力中至少一人实现就业。当天的参会人员主要是纳浪镇建档立卡残疾人及村、镇相关工作人员。乔琼女士带领天赐藏享网络科技公司总经理仲彦文、扶贫车间项目负责人杨录布次力、工作人员杨晓花、马江波，到场参加宣讲活动。

●乔琼表示：我们来一起努力，走向脱贫致富的道路。

●参会人员认真听宣讲。

“扶贫先扶志，首先要摒弃曾经的‘等要靠’思想。”乔琼强调：没有内在动力，仅靠外部帮扶，帮扶再多，你不愿意“飞”，也不能从根本解决问题。吃苦耐劳的精神是走向脱贫的必经之路。在政府的关怀下，教你们技术，给你们致富的路子，帮你们脱贫甚至致富。“等不是办法，干才有希望”，脱贫致富是自己的事情，幸福不会从天上掉，好日子是干出来的。

在与群众沟通的过程中，乔琼以自身为例，鼓励他们积极努力向前看，并以公司现有资源及渠道给群众以信心，只要他们好好配合，积极努力，一定可以赚到钱，过上好日子。她强调：“我们会耐心地教你们技能，政府没有放弃你们，社会没有放弃你们，你们就更不能自怨自艾、自暴自弃，有了技能，有了订单，赚钱不是难事，我们来一起努力，走上脱贫致富的道路”。

甘肃乔恩天赐藏享公司在自我发展的同时不忘回馈社会，回馈家乡，通过积极建参与扶贫车间的运营，帮助纳浪镇特殊群体以及贫困户改善生活条件。乔琼表示，将继续以高度的责任感和强烈的使命感，团结协力，攻坚克难，实苦实干，努力配合政府工作。一要扶“志”以自强，引导群众“想脱贫”。二要提“技”以自立，支撑群众“能脱贫”。三要施“策”以自愿，推动群众“争脱贫”。为推进精准脱贫工作，解决特殊群体就业问题，动员特殊群体，建档立卡户加入到扶贫生产车间工作，进一步拓宽建档立卡贫困户劳动力实现就近就地转移就业，把就业岗位送到特殊群体以及贫困户家门口。

仲彦文就企业运营方面强调：要转变思想认识，做到人性化管理，虽然身为特殊群体，但要有积极向上的态度。车间不一定以特殊群体为主，还可以吸纳贫困户，建档立卡户。“我们将在以后的工作中给予你们全方位的服务与帮助，我们像亲人一样地相处，像朋友一样地沟通，感谢你们今天无一缺勤按时到岗，希望以后继续这样配合，我们一起经营好扶贫车间，争取让更多的人参与进来，争取能帮助更多你们身边的人。”

杨录布次力用朴实、诚恳、接地气的话与群众交流时说：“现在政策这么好，工资提前发，技术有人教，做出产品有人帮忙卖，不用出远门，在家门口就能挣到钱，我们要珍惜，要感恩，只要你们好好配合，坚持做下去，这个钱就能一直挣到，不是很好吗？”纳浪镇群众梁腰正莫激动地说：“谢谢你们，今天你们说的话都说到我们心坎里去了，以后我们好好学，好好干，能在家门口挣钱，我们也高兴！”。

安宝乐凭什么吸引财政部控股基金及众多资本投资？

■ 本报记者 许强

3月19日，温州市金融投资集团邱海华董事长率集团股权投资部、浙江温州转型升级产业基金团队及易津资本负责人前往温州安宝乐鞋业科技有限公司(以下简称“安宝乐公司”)考察，深入调研了该公司技术创新，感受体验了安宝乐止滑鞋的神奇止滑效果，对安宝乐公司的科技创新产业升级进行综合评估。一个月后，安宝乐公司获得温州易津创业投资基金投资。

据了解，温州易津创业投资基金是由上海易津财庆丑创业投资中心(出资13000万，占公司65.00%股份)、浙江温州转型升级产业基金有限公司（出资4000万，占公司20.00%股份)、温州经济技术开发区国有资产经营有限公司(出资2000万，占公司10.00%股份)、温州易津通江创业投资管理有限公司(出资1000万，占公司5.00%股份)组成。

其中，浙江温州转型升级产业基金有限公司于2015年由省、市级财政共同出资设立(实际控制人为国家财政部，大股东为温州市财务开发公司、国开发展基金有限公司、国家开发银行、中华人民共和国财政部等)，2016年正式运行，资金总规模约20亿元，是通过与基金管理公司合作，将资本投入实体经济，推动温州市创业创新和产业转型升级。温州易津创业投资基金投资安宝乐公司，也就意味着“国家资金”进入了安宝乐公司运营。

安宝乐公司是一家以高性能止滑材料技术研发及转化的创新型科技企业。自2016年

●温州市金融投资集团邱海华董事长(左三)一行考察安宝乐公司。

开始专注止滑科技的研究，以纳米材料作为增强性纳米填料，研发出具有自主知识产权的ABL grip止滑技术材料。其止滑鞋是该技术转化一类产品，止滑性能最高为欧洲标准的两倍，2018年，该产品投放市场，便得到了消费者的喜爱和投行的高度关注，安宝乐止滑鞋荣获“优秀项目创新奖”等荣誉，安宝乐公司也荣幸地成为奥康国际战略伙伴，并获得了赛伯乐绿科合伙人投资、维度资本、溪岩科技的战略投资。

安宝乐公司成立仅仅一年多，为什么这么多的资金都涌向安宝乐公司呢？

4月22日，安宝乐公司举行了“ 安宝乐止滑鞋系列新品发布会”，赛伯乐绿科投资合伙人戈壁川、维度资本合伙人崔凤、张泽等投资方参加了此次发布会。在会上，安宝乐公司发布了水油止滑鞋及多个系列止滑鞋新品。作为早期的投资人，崔凤吐露心声，他的一席话表述了他们的投资逻辑——

“去年三月，我们正式跟郑总(安宝乐公司创始人郑国超)接触，后来我们投资了安宝乐公司，原因是：一、安宝乐公司做的是一份伟大的事业，关爱我们的父母、小孩，还关爱孕妇，而不仅仅是一门生意；二、从第一次接触，郑总打电话给我，我说有这么好的东西吗？我心里是怀疑的，但现场一试，这个产品真的有用，这个产品真好，出了之后我就给我的家人都买了，给我的朋友推荐，我们觉得好产品是自带流量的，中国老年人60岁以上有三亿多人，孩子有一两亿人，这么大的市场，可见(止滑)项目的发展就会无可限量，再加上目前我们还是第一代产品，未来我们还会有第二代，第三代；三、投资就是投人，投这个项目就是投郑总这个人，作为一个创业者，一个老板，一个企业家，他很有爱心，很有能力，从投资到今天，整个公司的营运梳理、产品开发，应该是远远超出我的预期，他是安宝乐公司未来发展的一个保障。最后一点，我稍微放大一点，国家一直强调传统企业的转型升级，那怎么转，怎么升，其实安宝乐公司就是一块试验田，就像改革开发初期的深圳，通过传统产品加上科技，那我们是不是可以让传统产品焕发新的生命力？在郑总的带领下，也让安宝乐为中国经济发展，转型升级也贡献一份力量！”

赛伯乐绿科投资合伙人戈壁川在会上也表示，投资安宝乐公司是因为该公司是一个有爱心使命的公司，是具备强大的科技创新动能的公司，其产品具有广阔的市场前景。

据业内权威人士称：“安宝乐公司获得了由国家财政部控股的温州易津创业投资基金和众多民营资本大鳄的投资，有了源源不断的‘供血’，一定能保障安宝乐在科技创新、产业升级的道路上走得更远。”

目前，安宝乐公司已实现止滑材料的多次升级，止滑产品正热销于广阔的市场。

斗鱼赴美上市

近日，斗鱼正式公布招股书，启动赴美上市。招股书显示，斗鱼2018财年营收近37亿元，同比增长94%；平均月活跃用户量(MAU)达1.36亿，2019年第一季度进一步增长至1.592亿，继续稳居中国第一大游戏直播平台。

目前，斗鱼仍处于亏损状态，这让外界对其“钱”景产生担忧。但行业人士指出，斗鱼着眼于长期盈利能力的打造，具备更好的盈利前景。

“斗鱼可以像其他平台一样以实现短期盈利为首要目标，但却选择打造完备的直播生态体系。这样可以从根本上打造可持续的盈利能力，但是一个慢工细活。”一位直播行业人士分析。

根据招股书，2018年斗鱼耗费较大资金和资源去搭建“直播+”生态体系，在获取独家赛事等优质内容和顶级头部主播方面投入成本较高，以确保核心竞争力持续加强。

过去几年间，斗鱼斥资引入PDD、iG战队等数十位头部主播，同时也拿下了覆盖《英雄联盟》《绝地求生》《DOTA2》等众多游戏的337场顶级电竞赛事的版权，并获得了29个全球及全国性电竞赛事的独家直播权。

这些重金投入的效果是立竿见影的，大量优质游戏直播内容、顶级主播及独播电竞赛事带来了斗鱼活跃用户量持续快速增长。招股书显示，2019年第一季度，斗鱼月活跃用户量(MAU)达1.592亿，同比大幅增长25.7%。与此同时，斗鱼的认可度、用户黏性及忠诚度持续增强。招股书显示，2018年第四季度，斗鱼移动端的新注册用户中，超过92%为自然流量增长。2018年，斗鱼平台平均次月活跃用户留存率为74.9%。

在内容运营方面，斗鱼的“直播+”模式探索直播与多方场景的结合与衍生拓展，在此基础上实现内容的升级，大幅提升用户付费意愿。招股书显示，2016、2017和2018年，斗鱼季度平均付费用户分别为90万、240万和380万；2019年第一季度达600万，同比增长66.7%。受益于活跃用户及付费用户的持续快速增长，以及直播打赏、广告、游戏分发等变现渠道的不断增强，斗鱼2018年营收增长同比接近翻番，至36.5亿元。

（钟欣）

法国乐达夫集团 进军中国市场

法国乐达夫集团子公司BRIDOR已在近100个国家开展业务，即将在北京推出烘焙产品(面包、甜酥和糕点、包括蛋白杏仁饼干)生产业务，进军中国市场。BRIDOR收购了法国烘焙公司Amandine，该公司进驻北京八年，业务还扩展至五星级酒店、美食餐厅和航空公司。

目前负责这一项目的是一个50人组成的团队，其中包括10名法国人。项目占地2000平方米，投资近600万欧元。这一生产基地可帮助集团完善其商业进驻中国的进程，并继续集团在亚洲的发展战略。

BRIDOR独有的专业技术使其牢牢占据中国烘焙行业的领袖地位。此战略经济上的成功必然结合了法国面包烘焙传统与中国的烹饪传统(特别是芳香和成分)。BRIDOR还打算使用此工具设置专业技术的培训、学习和传播模块。

（梅通）

青海油田“融合”攻关 刷新柴达木盆地 尖北新纪录

记者5月6日从中国石油天然气集团公司青海油田分公司(以下称“青海油田”)获悉，青海油田与青海钻井日前在柴达木盆地钻井工程技术领域“融合”攻关，一同刷新了该区块钻井周期最短纪录和深井钻探最快纪录。

2013年，青海油田在东坪发现了国内陆上最大典型基岩气藏之后，为实现阿尔金山前天然气向西突破，优选尖北构造部署了风险探井尖探1井。2016年11月，对该井4637米至4647米基岩采取段压裂试气，指数式无阻流量日产天然气28.94达万立方米。至此，尖探1井勘探获得重大突破，正式揭开了尖北区块基岩气藏勘探开发的序幕。

据青海油田相关负责人介绍，工程技术服务是高原油田增储上产、产能建设提速提效的“助力器”。青海钻井日前在尖北1-5井二开过程中应用Power-V垂直钻井系统，比计划提前20天完钻，创尖北区块二开钻井周期最短纪录，全井段机械钻速提高了146.9%，刷新了青海油田尖北区块天然气深井钻探最快纪录。

“青海油田联合青海钻井、青海物探、青海测井等工程技术服务单位围绕‘技术服务’这一核心，攻克了一道道技术难题，为青海油田高质量发展注入了强劲的技术动力。”青海油田相关负责人说。

青海油田相关负责人表示，区块技术提速不断深化，青海油田首创单井钻头大包，引入空气钻井、垂直钻井、旋转导向等新技术新工具，使英西探井实现了机械钻速大飞跃。

（孙睿 吉海坚 沈生莲）