

银丰地产集团总裁赵培勇：

打造“三全”理想城市生活圈



因出席重要公务活动，赵培勇委派银丰地产集团营销总监李玉超代为领奖。山东财经大学副校长暴好东(左)为其颁奖

●**上榜理由：**银丰地产创立之初即确立公司精品发展战略，目前已一跃成为山东本土房地产企业龙头。赵培勇作为银丰地产的掌舵人，在他带领下，银丰地产形成了以房地产开发为核心，以建筑工程项目管理、装饰装修、房屋租赁、物业管理为延伸的企业发展框架。目前集团在品质住宅、高端办公、产业孵化器与加速器等多个方向上，处于行业领先地位。未来，商业地产、养老地产、文化产业和旅游地产将逐步替代纯住宅开发，形成银丰地产新的增长点，使银丰地产真正成为房地产行业发展中的领航者。

银丰地产团队被业界誉为“胜军”。“胜军思维”来自孙子兵法的《军行篇》——“胜兵先胜而后求战”，寓意常胜将军在决定作战之前，就已经有必胜的把握了。地产圈商场如战场，能打胜仗的军队，事先做到必胜之准备。无数成功案例无不印证“胜军思维”的重要性，之于企业亦是如此。

历经19载，银丰地产成长为中国房地产行业影响力领军品牌企业。企业正是以“胜军思维”为指导思想，从前期投资选址、项目规划，到后期项目建设、运营，勾勒出清晰的银丰地产品牌内涵，树立产品品质标杆，逐步完成从房地产开发商向生活服务商的战略转型。

“我们勾勒的不仅是城市的

天际线，更肩负对当代人居幸福生活的使命感。”银丰地产现已在住宅、商业、产业、物业服务、精工配套五大产品线，取得23席作品、600万平方米开发建面的成绩。2018年，银丰荣获“中国房地产行业影响力领军品牌企业”“中国房地产行业产业运营领军企业”。

“银丰从地产开发到城市运营商战略转型，不再仅仅是单纯的居住产品，更不应片面追求规模化与速度化发展，而是将更多的时间用来反复探索城市理想生活。”赵培勇和团队历经数年探索与实践，银丰地产从“阳光、空气、水、温度、湿度、噪音”城市生活六要素出发，以运营一座城市的资源，以科技智能的现代精工技法，打造全龄、全时、

全维度的城市理想生活生态圈，从而解决当代城市人居问题,这也是银丰地产战略转型的初衷，是未来发展的方向。

紧跟时代，高质量发展，银丰地产笃定走向多元化发展道路。银丰地产背后的集团化运营，整合投资、地产、生物工程的优势，以房地产开发、金融投资、生物工程、物业管理、酒店管理五大板块，互相独立又互促发展，形成资源优势互补。

“诚信做人，认真做事，张弛有度，开拓进取”是银丰集团的企业文化精髓，更传承于银丰地产。在赵培勇眼中，文化精神是源头，品质建筑是结果。清源正本，才是一家标杆式地产企业基业长青的根本。

(导报记者 戚晨)

山东鲁北企业集团总公司董事长吕天宝：

输出循环经济“鲁北模式”



山东社会科学院副院长袁红英(左)为吕天宝颁奖

●**上榜理由：**他从技术岗位走向管理岗位，化解了工业副产石膏、废酸处理等制约工业企业发展的难题，被誉为国内“固废新材料领军人物”；开发适用于多种工业固废石膏化学分解法综合利用新工艺，成为全国首批循环经济试点单位；独辟蹊径，创建了磷铵-硫酸-水泥联产及含硫固废废弃物协同处理体系、“养殖-冷却-淡化-提溴-制盐-苦卤综合利用”为主体的海水资源深度梯级综合利用、盐-碱-电-铝及高端化学品铝联产等多条循环经济产业链，被联合国环境规划署亚太组织誉为中国的生态工业典型。

“传统产业并非夕阳产业。”这一观点，吕天宝体会更为深刻，他带领鲁北企业集团创建的鲁北生态工业模式，成为我国循环经济发展的一面旗帜。

这一模式能为化工行业创造多大价值？从一件小事可见一斑。

24日早上，吕天宝接到一名湖北化工企业负责人的电话。对方莫名来电，只为能尽快化解困扰企业发展的“固废变宝”难题。

同行眼中的“老大难”，在鲁北企业集团独有破解之道；在别人眼里是负担的“废材”，在吕天宝眼里是能循环利用的原料，这正是吕天宝和鲁北企业集团的优势。

2019年《政府工作报告》首次将“绿色发展”“高质量发展”和“生态环境保护”并列提出，这是我国生态环境保护的导向标。这一背景之下，鲁北企业集团的优势更加凸显，正在向全国甚至全球输出“鲁北模式”、提供山东经验。据悉，其将在贵州、湖北等地落地循环经济示范装置。

“工业没废料，把废料当成原料，生产出更好的产品，创造出更好的效益，这是鲁北搞循环经济的一个理念。”接受经济导报记者采访时，吕天宝尤其强调其这一理念。

2018年，鲁北企业集团实现营业收入104.22亿元，同比增长1.03%；利润7.8亿元，同比增长3.28%；利税11.52亿元，同比增

长27.13%。这样的财务报表，显示出其在传统产业转型升级、新旧动能转换中所释放出来的新动能。吕天宝介绍，“企业每年用于技术创新上的投入，占应收的5%，未来还会再加大力度。”

据悉，除了技术创新，支撑鲁北企业集团走出高质量发展之路的，还有一个关键词“混改”——集团以增资扩股方式不断推进混合所有制改革，逐步稀释国有资本控股比重，充分释放出民间资本的活力。

山东化工企业已规划出转型升级的五年路线图，在鲁北企业集团，锂电池新材料基地等重点项目正在推进，勾勒出“国家生态工业示范园区”的轮廓。

(导报记者 初磊)

青岛汇君环境能源工程有限公司总经理邢帆：

迈入生物废料循环“3.0时代”



山东省工业和信息化研究院理事长、党委书记郭金明(左)为邢帆颁奖

●**上榜理由：**1984年出生的邢帆有10余年的沼气建设经验，对于创业来讲，他是一位老兵。在国家政策号召下，公司以畜禽粪污资源化利用为突破口，将根据地落户农村，开辟了一条新路径，打造了全方位产业链，“粪污”里开出绿色动能之花。经过邢帆的不断探索，汇君环能定位成为国内领先的农业废弃物综合解决方案的提供商，打造全新的区域环保能源站模式，为乡村环境治理和清洁能源供应，发展区域循环经济提供新的商业模式。

邢帆有10余年的沼气建设经验，对公司经营、财经也有着自己独特的见解，未来将继续带领公司不断探索发展，充分利用社会资本，预计2021年实现IPO，结合国家及行业发展，使汇君成为山东省具有影响力的企业。

从中国海洋大学环境科学专业毕业的邢帆，在短暂的摸索与沉淀之后，将创业的目光投向了农村环境治理方向。带着对未来行业发展的预判和对环境保护的情怀，2013年，致力于打造全方位生物质资源综合利用系统服务商的青岛汇君环境能源工程有限公司应运而生。

公司以畜禽粪污资源化利用为突破口，构建全方位生态服务产业链，抢先在农村地区开辟了

一条新路径，为“美丽乡村”建设竭力前行。

“相比于城市，农村生物质能源综合利用正是一片方兴未艾的蓝海。农村集中养殖多而乱，畜禽粪污带来的农业面源污染等环境问题也越来越突出。”邢帆表示，公司通过合理规划，采用智能化收储运平台,配合消纳政策，顺利实现全方位的智能化处理。

经过日夜潜心钻研和不断攻关，围绕有机废弃物的综合处理和再生利用，汇君环能陆续形成了系统的沼气工程技术、好氧发酵技术、生物质热解气化多联产技术三大核心技术，并在行业内首次采用“厌氧+好氧”的粪污综合处理方式,实现1+1>2的效果。

“这是一条崭新的道路。不

费水，不用添加过多的辅料，产出的有机肥肥效也最好。”邢帆说，对于养殖场而言，这样“接地气”的创新让他们迅速获得了农村市场份额。

邢帆首次提出了“区域性有机废弃物综合处理能源岛”概念，并与莱西、台安、建平等多个县市达成整县推进合作，与多个养殖集团达成投资运营合作。

“没有点情怀，确实无法做好这一行业。希望能够通过自己的努力，让粪污开出绿色动能之花。”邢帆说，面向未来，汇君环能将以“区域性有机废弃物综合处理能源岛”为核心，在传统业务之外，通过合作的形式打造生鲜超市，让数字化农田的概念也变成现实。(导报记者 戚晨)

山东力诺瑞特新能源有限公司董事长朱林军：

做“一带一路”市场领军者



因出席重要公务活动，朱林军委派山东力诺瑞特新能源有限公司董事长助理吴建军代为领奖。山东省互联网传媒集团总编辑刘加增(左)为其颁奖

●**上榜理由：**他是民族工业由“中国制造”转向“中国创造”的践行者，不断实现自我升级、自我迭代和自我更新，以创新引领企业发展，并在全球范围内进行技术布局；他率先打造出业内首个集太阳能平板集热器与空气源热泵主机制造于一体的智慧工厂，成为新旧动能转换重点示范项目。厚积薄发17年，公司持续性加大投入力度，去年斥资3000万元，建成行业内首条全自动化空气源热泵的生产线、全产业链空气源热泵和太阳能原材料实验室，给用户带来了更为舒适的产品体验。

朱林军和团队正在全球进行“太阳能+空气能”的技术布局。24日当天，他带队在德国洽谈新合作。

“今年计划在欧洲成立销售公司。”本届风云榜颁奖典礼之前，经济导报记者实地探访力诺瑞特新能源时，朱林军透露了他的又一个“出征”大计。

人行13年，他与力诺瑞特新能源一起，成为民族工业由“中国制造”转向“中国创造”的见证者和践行者。

他更是一名开拓者和创新者,带领企业持续加大在生产、精细化管理和产品研发方面的投入。

2018年，力诺瑞特新能源斥资3000万元，建成了行业内首条全自动化空气源热泵的生产线、

全产业链空气源热泵和太阳能原材料实验室。“六大实验室能让80%的原材料顺利通过检测并投入生产,大幅提高了生产效益。”朱林军告诉经济导报记者。

接受经济导报记者采访时，朱林军面对镜头时自谦道，他赶上了中国新能源蓬勃发展的好时代，“太阳能光热市场83%在中国，中国目前拥有全球光热最大的市场份额、最先进的技术和模式及系统集成，这给我们到‘一带一路’市场发展提供了良好基础。”

除了“提升内力”，力诺瑞特新能源“走出去”的步伐始终没有停止过。去年，朱林军带队到欧洲、日本等市场调研空气源热泵及智能化的控制系统。对标

世界，他倍感作为一家山东新能源企业领军人身上的责任重大。

难以想象，在2015年，当朱林军在约旦参加中东太阳能展会时，太阳能还不被当地消费者认可。而仅过了一年，就有客户主动做起了他们的产品代理。如今，这名客户已成为力诺新能源太阳能在当地的独家代理。“每年都会邀请我们到他的别墅喝茶。”朱林军说，产品热销带来的坚实获得感，让他对在全球进行新一轮技术布局充满信心。

“从原来的全自动化生产，到现在工厂内部的互联互通智慧化，未来我们还将实现厂商与用户之间的一体化控制。”未来已经开启，朱林军和他的团队正迈出新的步伐。(导报记者 初磊)