

上海乐高乐园管理有限公司业务支持总监詹立:

深度开发数据价值 兼容商业逻辑与社会效益

廖名

2025年3月中旬,随着高26米、重136吨的全球最大乐高人仔“搭搭”顺利安装完毕,上海乐高乐园度假区正式进入2025年夏季开园倒计时。这一长三角首个国际IP亲子度假区超级项目的顺利推进,不仅得益于数千名建设者的日夜奋战,也离不开幕后财务管理团队的精准引领与护航。作为默林娱乐集团旗下上海乐高乐园管理有限公司业务支持总监,詹立凭借其卓越的业财融合能

力与战略眼光,成为项目各个环节有条不紊、高效推进的有力保障。

作为拥有20余年财务管理经验的专家,詹立的履历贯穿雅芳、欧莱雅、施华洛世奇以及上海创元化妆品有限公司等多家全球知名企业。多年来,他通过优化坏账管理、提升利润率、革新财务模型等,累计为企业创造千万级效益。如今,面对总投资约48亿元、占地31.8万平方米的乐高乐园,詹立主导的财务管理体系成为项目成功的关键点之一。比如在预算

与资金管理方面,詹立整合财务、IT、法务与采购部门,实现资源、信息与风控的三维联动,主导开发业财一体化系统,将预算审批周期缩短40%,并通过精细化预算模型,实时监控超75个骑乘设施、表演和玩乐景点,超8500万块乐高积木拼搭的数千个乐高模型等核心工程,全部按节点推进。同时,詹立通过结构性存款与现金流预测工具,优化现金流,在建设阶段即实现超800万元利息收益,为后期运营储备流动资金。这一成果被集团列为全球

资金管理标杆案例。

在合规与成本控制方面,詹立则针对跨国项目特性,定制符合默林全球标准与中国本土实际的采购流程,严控成本并保障合规性。对复杂工程的成本与进度管理,均通过财务模型实现动态监控,为项目的有序开展提供保障。

随着乐园进入冲刺阶段,詹立的目光已投向开园后的长效运营。他主导搭建的覆盖票务、零售、餐饮的实时数据中台财务系统,将支撑运营后百万级年客流量规划,同时为周边

酒店、交通等衍生经济圈提供数据洞察,为动态定价与库存管理提供支撑。上海市金山区文旅局数据显示,乐园预计拉动区域经济“乘数效应”,年经济贡献或达数十亿元。

“从土地审批到开园运营,我们始终以数据为纽带,连接商业逻辑与社会效益。”詹立表示,财务管理的价值在于成为战略伙伴,而不仅仅是后端支持。正如上海乐高乐园所搭建的奇幻世界,詹立正用数据与策略的“积木”,为中国文旅产业拼出国际化图景。

现代牧业集团CFO朱晓辉:

重视战略协同 探索行业降本增效新路径

张新

在畜牧行业竞争白热化、成本压力持续加大的背景下,现代牧业集团(以下简称“现代牧业”)以高瞻远瞩的战略眼光,率先启动“统采项目饲料降本”计划。在这场关乎企业核心竞争力的攻坚战中,现代牧业CFO朱晓辉凭借其卓越的战略思维和财务专长,不仅超额完成既定目标,更以5.3亿元的降本成效为行业树立了降本增效的新标杆。

面对饲料成本这一养殖业的核心痛点,朱晓辉以财务数

据为指引,在采购端、技术端、运营端等打造部门间联动降本链条,通过采购优化、渠道管理、技术创新等手段,超额完成3.3亿元的既定目标,最终实现5.3亿元的降本成果,充分展现了现代牧业在成本管控上的强大实力。

在采购端,朱晓辉以创新思维打破常规,通过三大战略举措实现2.3亿元的成本节约。其一,与中粮集团建立深度合作,通过去中间化、以量换价等策略重塑采购模式;其二,秉持“直采为王”理念,深

化厂家直采模式,并创新运用授信机制降低资金成本;其三,建立月度大宗行情分析机制,以专业的财务视角精准预判市场走势,实行期现货结合、产季锁货等采购策略。这一系列组合拳帮助现代牧业构建了更具韧性的供应链体系。

在技术端,朱晓辉推动“一场一策”方案全面落地,累计实现1亿元成本节约:从“一场一策1.0”增加青贮用量、甜菜颗粒用量、燕麦草替代苜蓿草等措施,到“一场一策2.0”开发饲料原料替代方案、提高饲料转

化效率等,再到“一场一策3.0”聚焦粗饲料、蛋白饲料和能量饲料调整策略,最终实现饲料成本最小化。同时,朱晓辉还推动建立了现代牧业营养数据库,通过数据沉淀为持续优化奠定基础。

此外,朱晓辉还带领团队持续拓展降本新边界。在属地化新品替代方面,成功推行了15种低价替代产品,已实现1731万元成本节约。在金融工具降本方面,创新推出“熔断累购Plus,基差优化”产品,实现了总节约20万元的成效。在饲

料降本过程中,朱晓辉充分践行ESG(环境、社会和治理)理念,如通过低风险豆粕采购,完成了年度目标的68%;采用电车装载机,对比燃油版能耗每年节约20万元;推广节能风机,实现了35%—40%的节能效果。

“统采项目饲料降本”计划的成功实施,不仅为现代牧业带来了显著的经济效益,也为行业树立了降本增效的新标杆。未来的现代牧业将以降本增效为发力点,进一步巩固其行业领军地位,为行业的可持续发展贡献更多力量。

众华老板实业有限公司总经理刘致群:

共创循环经济产业链 构建绿色家电生态链

李阳

近年来,国家相继出台了一系列政策,大力推动家电以旧换新及废旧物资循环利用工作。在天津,《2024年天津市家电以旧换新补贴活动细则》《天津市加快废弃物循环利用体系建设实施方案》等政策为家电行业循环经济提供了有力支持。

2024年11月,天津众华老板实业有限公司(以下简称“众华实业”)与湖南万容科技股份有限公司就天津众华再生资源分拣中心项目成功签约,成为天

津市再生资源利用领域的重大突破。该项目不仅标志着天津市在废旧家电循环利用方面迈出了坚实一步,更是对整个家电行业可持续发展模式的一次重要探索,加速了天津家电循环经济产业链的建设与发展。

刘致群是一位从厨电营销业务起步,到深耕家电行业供应链管理专家。作为众华老板实业有限公司总经理,刘致群带领的众华实业在天津电器零售市场有着亮眼的表现,经营业绩在区域市场多年保持第一,在零售市场占有率近40%,

在天津房地产精装市场占有率超过60%。他带领众华实业以消费者需求为导向,逐步打造家电行业智慧共享型供应链,成功首创行业内集设计、销售、仓储、配送、安装、维修、保养、旧机回收拆解业务、大数据营销、供应链金融于一体的智慧共享型供应链平台,为用户提供高质量的全生命周期服务。

天津众华再生资源分拣中心项目是刘致群在推进智慧生活回收体系建设中的一项重要战略部署。该项目将建设一个包括仓储、分拣、加工、消毒、打

包等多个功能区的综合分拣中心,并利用公司现有的售后服务网络开展废旧家电逆向回收。此举不仅有效提高了废旧家电的回收率与处理能力,更通过规范化的操作流程,确保每一件废旧家电都能得到合理、环保的再利用,为整个家电行业再生资源利用树立了绿色发展标杆。

作为深谙家电市场和家电供应链管理的行业专家,刘致群在领导企业运营之外,还担任中国再生资源回收利用协会理事。期间,他参与编写了由中国再生资源回收利用协会等

单位牵头起草的国家标准《废弃电器电子产品回收规范》,为国内家电再生资源回收利用标准化发展贡献力量。

该标准将于2025年6月1日起实施,内容上规定了废弃电器产品回收的基本要求、回收要求、信息管理、安全生产与环保要求,发布实施后将成为行业统一操作的“行动纲领”,同时标志着我国电子垃圾治理从“被动管理”转向“主动循环”。由此,刘致群希望有更多的企业和个人参与再生资源利用产业,共同建设绿色生态链。

私募证券投资领域知名专家吴迪:

理性洞察证券市场 专业铸就行业标杆

冯瑞

国际金融形势的变化莫测考验着证券市场从业者的理性和智慧。作为我国私募证券投资领域知名专家,吴迪以其过硬的专业素养、独特的投资眼光及丰富的操作案例,获得了业界的广泛认可。

吴迪大学毕业后就踏入了金融领域。在私募证券投资行业,她从早期在新华信托股份有限公司担任财会审计,到后来晋升为投资经理,不断积累经验。

在加入秋水高通私募基金管理(上海)有限公司之后,凭借完备的理论知识与精湛的实操技能,从管理项目的基金经理到身兼法人代表、投资经理、董事等多项重要职务,充分展现了她在债权、债券投资领域的实战能力,而她敏锐的市场洞察力和精准的投资判断力,也为其后续取得的成就奠定了基础。

在吴迪的积极推动下,秋水高通私募基金管理(上海)有限公司在私募证券投资领域不断进取。她带领团队稳健前行且

成绩斐然,她管理的多只基金为投资者创造了可观的价值。多份数据表明,她和团队所取得的利润以及期末基金净资产均高出同行水平,这也证明了吴迪及其团队具备卓越的资产管理能力。

行业的综合评价反映了投资者对吴迪能力和业绩的认可。通过对近年来的综合量化评级观察,在收益水平、风险控制、收益风险比以及风格稳定性等关键维度上,吴迪均显著超越业界平均水平。这不仅体现了

她在投资中获取优异收益的能力,同时也展示了她有效平衡风险、保持稳健且持续的投资风格的独特优势,这种能力在业内难能可贵,为行业树立了标杆。

不仅如此,吴迪还十分注重行业内的交流与合作,积极推动公司与其他机构的协同发展。她深知,团队建设和业务拓展对于公司的发展非常重要,她通过与各方紧密合作不断为公司引入更多资源,也为整个私募证券投资行业的发展贡献力量。在团队建设方面,吴迪注重狠抓基

础,坚持效果导向,她也因出色的带队能力获得优秀导师奖,并在多个竞赛活动中荣获季度理财师奖、营销竞赛一等奖、半年度优秀干部等荣誉。

吴迪的成功并非偶然,而是源于对市场的深刻理解、对专业的执着追求,以及多年的不断积累,尤其在这个日新月异的时代,吴迪凭借自身实力为金融行业贡献力量,为业界同行和投资者带来信心和希望,也推动着行业朝着更加规范、高效的方向发展。