



张庆

落子三步“关键棋” 走活百庆“新棋局”

改变棋路 扎根成都“裂变式”发展

中国西部的经济枢纽中心——成都，是许多创业者的梦想之乡，也是张庆的梦想之乡。

2012年左右，那时的百庆集团主营房地产项目，并已在内江打下了一片属于自己的天地，但为了谋求更长远的发展，张庆还是毅然决定带领着集团踏上了成都这片创业的沃土。离乡的背包里装满了不畏从头再来的“勇气”和谋求集团新发展的满腔“热血”。

新的城市，给张庆带来了全新的视野。很快，他发现百庆集团的资产负债率低于同行平均水平，这意味着集团整体发展速度较慢。如何为集团发展“加速”？张庆深思熟虑后决定，要让集团来一场“裂变式”的发展。

张庆是名副其实的行动派，很快，为了实现集团“裂变式”发展，他将改革的第一步放在了战略制定上。

对张庆来说，谋划企业发展战略，是一切工作开展的前提。对此，他将企业发展战略的制定调整为完全“自下而上”的模式，即先由基层事业部通过对市场进行分析和调查制定初步战略，再由管理层进行修改和梳理形成最终战略。“来自市场的战略，才是能够真正落地实施的战略。”张庆表示，目前集团已科学制定了“三年计划、五年规划、十年战略”的集团战略，重塑企业发展方向和目标，助推集团真正走上“裂变式”发展之路。

改变战略制定模式后，百庆集团获得了不少省内外行业精英的认可。英雄所见略同，集团就这样吸引、聚集了大批业内翘楚。为了留住人才，张庆提出了新的人才政策，“落实‘事业合伙人’概念，开放股份给人才，建立事业合伙人的关系。”人才对企业有了归属感，才能心往一处想，劲儿往一处使。

不仅如此，张庆还重塑了企业文化，完善了管理机制，升级了风险防范。一系列的变化接踵而至，百庆集团也随之焕然一新。张庆表示，一系列的改变让集团走对了路子，也为集团发展“提速”不少。

在集团内部进行大刀阔斧的调整和改

革，这在瞬息万变的“商界棋战”中无疑是一步险棋，稍有不慎便再难跟上市场的发展。但如今再回头去看，张庆这步棋走得有勇有谋，如源头活水一般给集团的可持续发展增添动力，是一招“一子落、全盘活”的妙手。“以‘裂变式’发展，实现所有的不可能”也成为了百庆集团沿用至今的企业精神。

铺开棋局 转型“社区商业经营模式”

从“新”出发的百庆集团让张庆满怀信心，也让他有了更多的思考。

“按照百庆集团当时的情况来看，短期内做到一个年产值过百亿的规模是完全可能的，但长远来看，尤其是在房地产大鳄面前，那样的规模不仅不值一提，甚至还会承担很大的风险。”

经过仔细衡量和评估后，张庆做出了一个决定——转型。

2016年最火的莫过于“互联网+”，张庆回忆道：“那时身边许多房地产商都生错过了这个风口，纷纷开启了企业转型，众多大型房地产企业忙着‘互联网+’和‘去商业化’。”但世上没有稳赚不赔的生意，热潮之下，张庆在冷静地思考。“我们研究后认为，互联网的出现并不能完全实现‘去商业化’，现实中依然大量存在在互联网无法取代的体验式消费，比如理发、按摩这类只能到店的消费，恰恰留下一个很大的市场空间。”张庆认为，商机来了！

看准商机的张庆，刻不容缓地决定了企业的转型方向。“百庆集团从房地产起家，对地产领域有着深刻的认识和研究，那么最好的转型就应该是在自身熟悉的领域进行转型。”张庆告诉记者，集团大胆地提出了“第二次创业”的概念，首推的就是“社区商业经营模式”。

“社区商业平台计划用地20亩左右，做的就是小而精。”张庆始终认为，“商业地产的本质是商业先行，而不是地产先行。”社区商业平台的核心，就是以百庆为主体牵头整合社区商业地产链上的资本方、商家、消费者等资源，在充分挖掘商业项目经营价值的

基础上，形成创新型社区商业标准化模式。“这既是一种模式，也是一个平台，降低了商家经营风险、优化了顾客消费体验、保持了地产和物业的增值。”

为了将“社区商业经营模式”做出模板和可复制的经验，张庆告诉记者，今年的7个社区商业项目原则上都是直投项目，其中，成都红牌楼项目即将落地，接下来就是金沙项目。张庆讲到：“用产业的逻辑去获取资源，用房地产的方式实现产品的生产和制造，用资产运营的逻辑实现产品的高溢价和高增长，用金融的方式实现退出和获利，是一个全链条的闭环。”

“最终目的是打造中国一流的商业运营平台，成为国内资产运营领域的领跑者。”张庆自信地说。

靶向落子 精准“农业迪士尼”产业棋

商机并不只是在城里，百庆集团一直以来持续关注城乡发展，2015年，张庆已将目光投向农村。如何让农村焕发新的生机，真正实现美丽乡村可持续发展？通过对市场进行深入调研，张庆发现，选择何种产业植人才是关键。

“产业找不准，项目一定会出问题。”通过对集团的资源进行梳理，张庆大致选择将农业和与农业相关的农旅作为乡村振兴“产业棋”的发展方向，并提出了“温暖城市、文明乡村”的口号。

“我们还花了两年的时间，考察农业中的粮食、蔬菜等产业的生存能力，最终将范围缩小到水果领域。”随后，张庆又通过对成都周边产业进行研究，决定将项目落地在位于成都半小时经济圈的简阳市。最后，通过对当地的纬度、土壤、温度、湿度等进行进一步的综合考察，瞄准了柑橘产业的发展方向。同时，该项目也有了一个生机勃勃的名字——“盛世花开”。

抽茧剥丝寻商机，在确定具体产业后，张庆与四川农业大学、西北农林科技大学等高等院校签订框架协议，并聘请专家教授成为企业顾问，联合成立研究所。去年下半年，

百庆集团还收购了一所全球范围内拥有柑橘品种最多的育苗公司，其拥有不知火、耙耙柑等3万余种柑橘品种。

“目前，市场上较为畅销的‘不知火’‘春见’等柑橘品种每公斤售价10元左右，亩产值可达1.5万元。”为了降低种植风险保证产业增值，张庆告诉记者：“我们有成熟的高位嫁接技术，如果某个柑橘品种市场效益较差，可以马上嫁接更受欢迎的品种，第二年就能挂果丰产。不仅如此，还能实现全年有柑橘花香，全年都能采摘柑橘，实现柑橘产量、旅游价值双提升。”

据张庆介绍，目前，简阳的“盛世花开”项目总投资规模逾50亿元，集农业、文旅、创新产业于一体，将在2018年底建成示范区。“我的目标是打造‘农业迪士尼’，颠覆大家对农旅的传统概念，打造一个全新的农业产业项目和新型现代的旅游项目，成为四川人甚至是外地人休闲旅游必来之地！”张庆说。

除了实现集团的经济价值以外，张庆还考虑到了当地的发展。“盛世花开”项目的落地也获得了当地老百姓极大的支持，“从面朝黄土背朝天的农民变成了产业人，提升了他们的收入，前店后院的设计还能改善他们的生活习惯。”张庆说，“‘农业迪士尼’是在解决企业生存的同时，还具有社会效益，做到让社会、客户、股东、员工‘四满意’的多赢局面。”

张庆表示，未来三年内，将继续依托城市周边1小时经济圈内优越的自然资源本底，在成都周边布局3—5个“盛世花开”项目。据介绍，项目均以农业产业为基础，精准因地制宜的新产业，以“生态之花、生活之花、生产之花”为内容的三生融合打造理念，并从生活层面的“吃、住、行、身、心、神”六个维度布局功能产品，再利用与生态保护不矛盾的资源条件进行产业联合。

不跟风不盲从，结合市场需求和当地特色进行深度分析，然后精准具有“造血功能”的产业为项目增添新活力，同时立足于田园综合体打造农业旅游项目。张庆坚信，“盛世花开”项目必将展现出蓬勃的生命力，绽放更出彩的百庆集团。

如果说百庆集团的发展历程是在下一盘棋，那董事长张庆一定是一位技艺精湛的“棋手”。

他敢在“一着不慎满盘皆输”的残酷市场竞争中带领集团从“新”出发；他会在投资浪潮喷涌之时不骄不躁，沉下心来思考研判；他能在瞬息万变的“商界棋战”中看准商机并迅速落子……一路走来，张庆步步为营，用三步“关键棋”将百庆集团打造成今天的集房地产开发、产业发展投资、资产管理、金融及投融资、汽车贸易及服务为一体的综合性投资控股集团。

“选择远比努力重要”，正如张庆所说，他在机会与风险并存的经营过程中，始终重视着每一步选择，慎重思考，精准落棋。

四川经济日报记者 杨萍 唐千惠 文/图

梦控师王可：以“梦”为马 进军千亿产业风口

3月3日下午，王可一边忙着统筹布置梦控师学院开学典礼的会场，一边如同一个明星一样被人围得水泄不通，又是给人签名，又是与人合影。虽有些分身乏术，但王可享受这份忙碌。

经过了将近半年的筹备，王可开办的梦控师学院在今年春天迎来了来自世界各地的500余名首批学员，“控制梦境”这件事在许多人的眼里有些科幻的事，成了梦控师学院的主要教学内容。

真的可以像《盗梦空间》一样随意控制自己的梦境？带着疑问，记者走进了在成都IFS国际金融中心举行的梦控师学院开学典礼的现场，并与王可展开了一场“梦幻”的对话。

为了一个清明梦

拥有美国伊利诺伊大学计算机硕士学位的王可，毕业后在美国硅谷从事IT行业工作近8年。2013年，王可选择回国，和旁人预想的不同，他并没有选择在熟悉的行业里发展，而是当上了人们闻所未闻的“梦控师”。

其实，这颗“梦幻”的种子早在9年前就埋下了，那是王可第一次认识清明梦。

“小时候有过几次在梦中知道自己在做梦的经历，但是直到2004年我通过在网上查资料才知道那叫做清明梦。”王可在查阅资料时发现，清明梦是指人在梦里知道自己在做梦，从而可以控制梦境，而掌握了清明梦的人，就是梦控师。“上世纪70年代，西方科学家设计了一个实验，他们通过监测脑电图，让一个清明梦者在梦中按预定的方案转动他的眼球，从而通过脑电图、眼动图监测。”王可说，这个实验证明了人在梦中的确可以保持他的自主意识，并控制自己的行为。

这一发现让王可无比兴奋，仿佛打开了“新世界”的大门，“清明梦就像是一个全息的顶级虚拟现实游戏，在梦中我可以获得无法在现实生活获得的体验，那种新鲜、刺激的感觉让我着了迷。”

此后，王可便对相关产生了极大的兴趣和渴望，但随后，他遗憾地发现，虽然那时西方已有清明梦的相关资料，但对于清明梦的控梦进阶和实用性的挖掘，鲜有系统深入的介绍。于是，抱着“玩一玩”的心态，王可开始“自学”清明梦。通过不断摸索、试验，甚至总结出了自己的一套方法。“我把自己的探索清明梦的经验分享到国内，并渐渐成为国内清明梦爱好者的带头人。”

随着探索的深入，王可发现清明梦在娱乐功能以外还有实用价值。“梦境独特且有强大的创造力，人在梦中进行模拟实验、运动训练，甚至还可以获得创作灵感并带回现实世界。”王可举例说，有资料显示，甲壳虫乐队的名曲《Yesterday》、沃卓斯基的《黑客帝国》、卡梅隆的《阿凡达》等创作灵感，都与清明梦直接相关。

清明梦像一颗种子，在王可的心中生根发芽，不知不觉间，王可对清明梦的热情甚至超过了对工作的热情。2013年，他下定决心回国当一个全职“梦控师”，专注于清明梦的研究和推广。

建造一个“梦工厂”

回国后的王可花了两年时间，以“追梦蚂蚁”为笔名，创作了《梦控师》一书。该书以“入梦”“知梦”“控梦”“探梦”“说梦”五个主题系统地介绍了何为清明梦、如何控梦、清明梦的社会意义等内容。2015年，该书一经面世便获得了社会各界的广泛关注，第一年就卖出了5万册。

《梦控师》让王可拥有了一批“铁杆粉丝”。“刚回国的时候没人相信我说的话，觉得清明梦是不切实际的科幻电影内容，但现在，百度贴吧等已聚集了不少清明梦爱好者。”从无人问津发展为小众群体，王可深感欣慰，同时也更加坚定了要进一步普及清明梦的决心。

2016年初，王可与第四军医大学附属西京医院神经内科睡眠中心合作，在仪器检测下，他以控制呼吸的方式，在REM梦境状态下主动向外界发出了事先约定的SOS摩斯码。“我可以在梦里告诉外界自己正在做什么，这一实验进一步证明了清明梦的存在！”

实验的结果给了王可极大的信心，于是，他萌生了一个大胆的想法——开办一个梦控师学院，“培养更多的梦控师，扩大清明梦的社会普及度。”

2018年3月3日，王可的梦控师学院在成都举行开学典礼，学院拥有10个授课专家，有专业的心理咨询师也有海归精英。学院开班之后，将通过线上直播等形式进行授课。

目前，该学院的首批学员已超过500人。来自广东的学员告诉记者：“看了王可老师《梦控师》一书，于是报名参加了梦控师学习，这次趁周末专门从广州赶来成都，就是想好好学控梦。”梦控师的首批学员，不仅来自全国各地，甚至还来自美国、加拿大等世界自己。“其中好奇心较重的年轻人和从事创作类工作的人较多。”王可表示，国内还有上千万的清明梦爱好者，目前，这个群体还在不断增多，“控制梦境”正在成为一种流行趋势。

进军睡眠产业“千亿级风口”

根据中国产业信息网的数据显示，2015年，我国涉及改善睡眠产品行业细分市场为2114亿，截至2017年，我国包含寝具、家居等在内的整体睡眠市场容量已接近10000亿元。“睡眠市场”已经形成了一块大蛋糕。

“如今睡眠产业发展迅速，但大都以发展寝具、家居为主，鲜有人对梦境进行开发。”王可认



王可

为，清明梦恰恰可以填补这个空白。“清明梦让显意识和潜意识进行沟通，无论是放松减压、治愈心灵、娱乐休闲还是开发潜能，清明梦都极具商业价值。”王可直言，“在我看来，清明梦或将成为一个上千亿的产业。”

梦控师学院的老师幸飞，曾就读于英国伦敦政经学院，回国后创立了成都梦蝶文化传媒公司，主要从事的也是“控制梦境”的培训项目。幸飞希望通过课程培训传授梦境控制技巧，帮助客户达到心灵治愈、放松减压和潜能开发3种目的。在他看来，在目前快节奏、高压力的城市生活环境下，清明梦为人们提供了一个放松、发现自我的空间。“我2014年回国创业，一年就吸引了100余名客户，如今已有人对清明梦产生消费倾向，但从产业的角度来讲还处于起步阶段，和王可老师这样的‘控梦界’领军者合作，能够加快推动清明梦的产业化。”

而在王可看来，想要做大清明梦产业，第一步还是要做好相关的科普工作。事实上，梦想很丰满，但现实很骨感，想要实现清明梦的产业化并非易事。目前，社会各界对清明梦还存在一定争议，甚至有专家认为当控梦者企图控制梦境中的潜意识空间时，可能会导致有意识和潜意识发生冲突，从而对控梦者造成心理伤害。

“目前并没有因控梦而对自身心理造成伤害的案例。但新事物在成长过程中必然会遭受风雨，我相信，真正好的东西是不会被埋没的。”王可表示，接下来，他将继续加大和医学院的合作，从科学的角度去证实清明梦的实用价值。同时还将研发辅助工具等产品，辅助消费者进行清明梦训练。

14年的清明梦探索，王可体会了无人问津的孤独感，也品尝了受人瞩目的成就感。但对于他想要在全社会普及清明梦的目标，未来，还有很长的路要走。

四川经济日报记者 唐千惠 文/图

“工作狂”黄小冬：从“负”翁到行业巨头的蜕变

作为中国智慧食安整体解决方案领导者，东方天呈在业内可以说是无人不知无人不晓，可在网络上与之相关的报道却不多，关于董事长黄小冬的消息则更少了。然而，这个低调的企业家，却是个“工作狂”。他到底狂在哪里？

烧钱狂 一年烧掉2个亿 公司濒临破产

黄小冬出生于一个平凡的工薪家庭，2005年大学毕业从湖南回到四川开始创业，最初由于各方面经验都不足，创业以失败告终。2008年5月，他又开始了第二次创业，成立了四川众一酒业有限公司。“这次卖了房卖了车，还找朋友借了一笔钱，初期的艰难终身难忘。”直到2008年底，公司才拿到品牌，拥有了客户，利润逐渐填补了债务，公司逐渐走上正轨。

2012年底，白酒行业整体下滑，许多酒类公司都面临着转型升级。黄小冬认为，餐厅是白酒最直接的消费场所，走访多家餐厅后他发现了另一个商机——餐饮媒体。“民以食为天，食以安为先，食品安全一直都是不容忽视的一个问题，在当时并没有一家全国性的餐饮渠道信息展示平台。”黄小冬认为，餐厅消费场景是无法被互联网代替的，如何在餐厅里建设这样一个平台？2013年7月，黄小冬成立东方天呈文化传媒公司。

2015年起，国家食品药品监管总局配合国家卫生城市、文明城市建设，在全国推广“明厨亮灶”工程。黄小冬以此为契机，全面进入餐饮媒体行业。“当时市场是一片空白，拓展市场很难，再加上技术、方向都不太懂，因此走了很多弯路，差不多一年左右的时间就烧掉了2个亿。”黄小冬坦言，在公司最艰难的时候，为了维持公司的运营，每个月或者每两个月都要靠变卖固定资产来给员工发工资，房子没卖掉之前先抵押车子，卖掉了再把车子赎回来，车子抵押了至少十来次，直至无变卖资产，再无任何可流动资产。

黄小冬再次濒临破产，他甚至想过要放弃。好在在公司同事相互打气，即使拖欠了两三个月工资大家也照常工作，这也给了他莫大的信心，他下定决心一定要将公司做大做强，不辜负大家对他的期望。

天无绝人之路。2014年底东方天呈迎来了它的首位联合创始人，他不仅带来了救命的一千万资金，还引进了新鲜的概念。“公司的方向、市场、商业模式这些都是没有问题的，缺的是大规模的资金铺设。新的合伙人引进了新的理念，公司也因此拿到了数亿元的投资，成就了现在的东方天呈传媒。”

发展狂 布局全国28城 立志走向国门

2015年公司规模不断壮大，在传媒公司的基础上组建了东方天呈信息产业集团，从最初的二十几人的小团队发展成如今两千多人的大集团，同时还围绕食品安全监管布局了很多其他产业，如今东方天呈集团已是一家集新媒体、软件开发、农旅文旅地产、电子商务、大数据经营、种养殖供应链、现代农业、管理咨询于一体的综合型企业，布局全国28个主流城市。

据黄小冬介绍，目前集团核心业务是，全力打造国内乃至全球领先的安全食品大数据云计算中心——“天呈慧眼云”，该中心依托公司强大的监管渠道与供应链网络获取各个环节的数据，形成种养殖、食品加工、仓储物流、市场销售和监管监督等“五大数据仓”，并利用物联网、云计算、大数据技术对海量数据深度分析加工，为政府监管、企业生产经营和公众消费提供强有力的数据支撑。

“天呈慧眼云”大数据形成后，公司将成为集技术研究、仿真实现、人才培养、行业解决方案设计、行业研究报告于一体的安全食品大数据基地，拥有自主知识产权和国际国内行业领先技术以及发布行业权威数据和标准的能力，最终发展成为国际一流的安全食品大数据研究机构 and 供应商。”谈到未来，黄小冬信心满满。

黄小冬透露，下一步在巩固传媒公司行业领先地位基础上，集团提出了“以消费引领食品安全产业链升级”战略，将大胆创新商业模式和营销渠道，打造布局线上线下融合新零售，向产业链上游延伸，并深度拓展价值链。同时，开拓澳洲、加拿大、美国、欧洲等海外市场，实现全球化布局，实施“走出去”“引进来”战略，把中国好食材推向世界，把国外好食材食品引进国内。此外，集团将重点投资打造国内领先的“天呈慧眼”大数据云，利用物联网、区块链技术及社会现有的溯源系统，建立起从田间到餐桌的全程可追溯系统，确保消费者买到的是真正可见的安全食品。黄小冬说：“落地是成功的第一要素，自信坚持是成功必须具备的第一精神，创新创业是成功的必经阶段，企业盈利是可持续性经营的核心能力。”

从生意人到企业家，黄小冬收获的是一份责任感。他认为，企业所得应回馈社会，在扶贫路上他也从未停止过脚步。黄小冬透露，今年，公司将成立大凉山贫困学生教育扶持基金和贫困地区创业扶持基金，总规模不少于一亿。此外，还将在四月份和台湾方面联合成立“川台乡村振兴发展规划研究院”，推动中国现代农业发展和乡村振兴，以“食安梦”助力“中国梦”，实现产业报国。

四川经济日报记者 魏冰倩