

一系列经营数据显示,长虹综合家电产品的市场竞争力进一步增强。“这主要得益于‘改革创新,攻坚克难,强化管理,良性增长’的总体经营方针。目前,长虹正逐步完善技术、制造、营销以及人力资源等‘四大体系’建设,追求有更质量的发展。”长虹控股公司总经理李进表示。

着力“四大体系”建设 长虹改革持续推进

今年一季度,长虹彩电零售均价同比上升12.7%,UHD产品占比达64%,高于行业9个百分点,ChIQ销售占比同比提升6.1个百分点;1-2月,长虹空调国内线下零售量和零售额分别同比增长37.1%和36.8%;华意变频压缩机同比增长234%,商用压缩机同比增长6.9%……一系列经营数据显示,长虹综合家电产品的市场竞争力进一步增强。

“这主要得益于‘改革创新,攻坚克难,强化管理,良性增长’的总体经营方针。目前,长虹正逐步完善技术、制造、营销以及人力资源等‘四大体系’建设,追求有更质量的发展。”长虹控股公司总经理李进日前接受记者采访时表示。近一年多来,长虹致力于聚焦产业升级与转型,推动长虹产品结构进一步优化,全面提升核心技术能力,带动新兴产业、军民融合等协同发展。

综合家电技术实力增强 新兴产业稳步推进

近年来,在互联网经济的冲击下,国内外市场环境发生了翻天覆地的变化。以长虹为代表的传统家电企业,积极应用“互联网”工具,加速智能化转型,推动产品及技术升级迭代。过去一年里,长虹在制造、研发、销售等环节推进“+互联网”,进一步巩固综合家电、军工、IT等“三大核心”产业,并在中国制造2025、军民融合、创新驱动发展等国家整体战略下,持续打造长虹竞争力,实现有质量的增长。

据了解,在过去的2016年,长虹综合家电以用户为中心,持续推动产品结构向智能、高增值方向升级调整。统计数据显示,长虹全年彩电销量同比增长5.9%,毛利率显著提升3.6个百分点,智能、大屏(55+)占比分别同比提升21%和12%。去年7月,长虹推出全球首款人工智能电视,打破我国彩电行业长期以来的同质化障碍,实现全系统的用户价值,引发了整个彩电行业的关注与跟随。此外,长虹空调践行节能减排和技术升级,成为首批国家能效领跑者,27个型号入围,在行业入选品牌中位居前列,空调国内业务收入同比增长25.9%;美菱13款家用冰箱产品入选工信部第二批绿色设计产品名录,

在行业掀起变频冰箱普及风暴,冰箱(柜)收入同比增长11.5%,变频冰箱发货占比32%,保持国内领先。

与此同时,长虹新兴产业也在稳步推进。据悉,围绕智能战略生态链建设,长虹扶持成立了购食汇、智慧健康、智慧教育、家事帮等多个专注于智慧社区业务的新兴子公司,新增就业岗位突破1000个,呈良性扩张态势。智慧城市方面,长虹与中科院、华为等企业达成战略合作,在全国各地已获得多个数亿级项目订单。人工智能、智慧能源、智能汽车、新型移动终端等新兴产业发展项目也在按计划紧锣密鼓推进。

狠抓内部改革 运营能力全面提升

“长虹处于充分竞争行业,人是企业最核心的资产。激发全体员工的主观能动性是公司转型和各项改革工作有序推进的基础,这就需要在内部建立中高管末位淘汰的竞争机制。”长虹控股公司相关负责人表示。

过去一年,长虹狠抓内部改革,实施管理改革、经营改革和资源分配改革,运营能力得以全面提升。

在管理改革方面,通过健全公司治理结构,完成公司经理层市场化聘任、契约化管理,建立高管团队市场化的薪酬管理和考核淘汰机制;通过推进母公司平台机构改革转型,整合搭建了技术、资金、投资、供应链、海外等五个经营型平台,逐步减少公司费用投入并实现新的业绩增长点。经营改革方面,通过规范母子公司管理体系,建立了子公司首席产权代表制度;通过推行刚性绩效管理,2016年对因经营管理业绩不佳的相关业务单元负责人实施免职、降职、降薪处理。同时,为促进资源利用效率和效益,按市场化原则推进投资、资金、资源配置方面的管理改革。

以内部管理改革为基石,经营方针得以全面落实。通过强化运营管理,加快存货去化与资金回笼,减少应收、存货等资金占用;通过坚持“效益原则”和问责追溯,强化费用刚性预算、刚性管控,收紧费用和减少授信投放;通过加强外汇风险管理,加强对子公

司闲置资金的归集和统筹等大幅降低财务费用;通过加强生产过程、“智能制”改造及成本管控等,降低生产成本提升盈利空间,2016年资金周转效率同比提升13%,财务费用同比下降29%,利润总额同比增加40.94亿。

此外,长虹还贯彻落实军民融合发展的国家战略,成立振兴军工产业委员会和军民融合发展中心,加强军民融合产业发展顶层规划;加快建设军民融合产业示范园,牵头设立军民融合成果转化基金,推进军民技术双向转移和转化应用;牵头化合物半导体芯片等省级军民融合重大创新工程,主动融入成德绵全面改革创新试验区;将军工技术优势和民品规模化生产优势相结合,开发出一大批军民两用技术和产品。在日前成功发射的天舟一号货运飞船中,长虹提供了包括测量雷达、氧化铍陶瓷夹持杆等在内的多个产品配套,从发射、运行等多维度助力天舟一号发射成功,并为天舟一号与天宫二号空间实验室的交会对接提供了有力保障。

夯实平台着力完善“四大体系” 迈向发展新阶段

过去的一年,是长虹经营改革稳步推进的一年,人工智能电视、物联网冰箱等一系列“黑科技”陆续面世,使长虹走在智能科技发展的最前沿。那么,长虹持续发展又有哪些举措?

据了解,2017年,长虹基于智能研发、智能制造、智能交易、智能运营等“四大平台”建设,完善技术体系、制造体系、营销体系以及人力资源体系的“四大体系”建设,以形成行业差异化的长虹能力。此外,同步推进做强做优彩电业务等“4项目攻坚性工作”。在管理方面,开展“争上游”计划激发各子公司经营活力,并进一步完善全面预算体系,提高资金效率。

在长虹2017年这一系列工作体系中,完善“四大体系”是关键与核心。

“要实现‘良性增长’,营销体系必须系统提效。”该负责人表示,长虹将围绕“以零售为核心的营销体系管理,以零售价格为核心的价值体系管理,以客户的商业库存为核

心的营销运营效率管理”进行改进,通过深化营销信息化平台建设与应用,实现销售与产业链信息整合。

近年来,长虹智能制造走在全国前列,作为中国首批智能制造试点示范单位,起到了较好的示范效应。2017年,长虹将通过搭建智能制造运营的云平台建设,构建研发、供应链、制造、交易、物流信息决策响应一体化模式,建立并完善制造体系,迎接“个人定制时代”,以满足用户个性化需求。

“厘清人力资源管理架构,健全职业发展通道和人才评价体系,完善人力资源体系建设,使整个人才队伍更具活力与动力。”长虹控股公司相关负责人表示,长虹将实施高端人才选聘计划,继续加强年轻干部培养与选拔、领导干部退出机制等,推进管理团队建设,并通过实施差异化薪酬分配、中长期激励制度,激活动力,使每年人效提升不低于10%。

围绕技术线与管理线,建立并完善技术体系。长虹着力强化核心技术把控能力、技术生态建设能力,同时通过有效的技术投入及产出管理,推进技术研究成果有效转化。据悉,目前,长虹正启动“灯塔计划”,母公司成立“灯塔实验室”,锁定“前沿性、先进性、颠覆性技术”,同时,各产品单元成立“竞争力实验室”,对“产品应用行前沿技术”加大研究力度,以推动公司在技术研究上的深度和广度。此外,长虹将加强全球研发中心的协同与共享,例如,利用北美研发中心,整合硅谷资源,实施技术并购、产业并购、重要合作等。

上述负责人表示,“为了更好实施‘灯塔计划’,我们将结合产业发展方向,面向全球招聘行业顶级科技专家,并积极引入具有丰富经验的产品经理、从业人员,形成‘灯塔科学家’为首的人才队伍。”

帕勤咨询公司资深董事、家电业观察家罗清启指出,打铁还需自身硬,不论是军民融合,还是供给侧改革,企业想要成功分享政策红利,关键在于自身实力与能力。伴随智能战略的落地实施,改革的稳步推进,继续夯实平台建设,构建并完善“四大体系”,长虹将进入更有质量的发展阶段。(中新网)



●海信周厚健

海信周厚健: “利他”才能激发 技术创新灵感

“利他是打开智慧宝库的钥匙。”这是技术人员出身的稻盛和夫的经营哲学。

在调研海信芯片公司上海研发中心时,海信集团董事长周厚健提出,技术的灵感来自于“利他”。此处的他,是指与海信企业关系最密切的员工、客户和合作伙伴。

以客户为例。客户的需求决定了技术的研发,不了解客户是无法做好产品的。“当你去做一个产品没有思路的时候,就好好想一想用户需要什么;当你做运营没有模式的时候,好好想一想怎么运营用户高兴、用户喜欢;对我们搞技术的人来讲,大家应该好好去想,我做什么样的技术客户是需要的。”

日益壮大的海信医疗产业,就是在“利他”导向下,解决客户需求的背景下成立的。电视与医学本来毫不相关,但正是在与青岛大学医学院附属医院副院长董倩的交流中,获知对医学影像三维显示的需求,于是周厚健召集有图像处理技术基础的博士进行相关开发,最终完成“CAS计算机手术辅助系统”,挽救上千例患者。

“技术对不对呀?技术是对的,但技术绝对不是做企业的目的,技术仅仅是满足需求的一个手段。”从客户的需求出发,用技术为客户创造良好的体验和服务。同样,通过技术打造高质量的产品,获取稳定的中高端客户,为企业积累持续经营的能力,最终为股东的投资来增值,这是对员工、股东和合作伙伴的“利他”。(中新社)

佩琪集团受邀参加 第五届工厂人力资源 管理论坛

日前,佩琪集团受邀参加,以“工厂转型之下人力资源管理实践”为主题的2017第五届工厂人力资源管理论坛。本次会议邀请到150多位制造行业企业人力资源部门的高管出席,共同探讨在工厂转型之路上的解决方案。

随着劳动力成本大幅提升,劳动力短缺,缺少自主品牌,竞争压力大,加上蓝领员工自身能力限制等因素,中国制造业正在面临着非常严峻的挑战,这也使得人才的转型与人才现有能力的提升成为中国制造业面临的极为重要的课题。

季节性生产对用工不稳定的需求,特别是过年工人返乡对生产的影响。另外用工合规化和人力成本的上升,都对企业的发展带来极大挑战。

佩琪集团为工厂提供产线岗位的全风险社会工外包和学生工外包服务,包含用工招聘、培训管理、员工现场管理、宿舍管理、风险承担和管理等。通过多渠道的劳动力资源帮助企业解决淡季季用工问题,学生工资源解决企业社保成本问题,外包合同和资质满足企业用工合规化要求。

佩琪集团针对制造行业的一站式人力资源服务,引发众多HR兴趣和共鸣。(中新)

抓住“一带一路”机遇 中国企业组建走出去“联合舰队”

抓住国家推进“一带一路”建设、“中国制造2025”的机遇,中国石油化工企业为航空、航天、远洋运输、重型机械等领域高端装备“走出去”提供服务和支撑,组建“联合舰队”共同开拓海外市场。

3月15日,中国石化集团与中远海运集团确定了2022年中国石化船用润滑油在中远海运的用量力争达到50%的目标,进而彻底打破外油品牌垄断中远海运润滑油供应的局面。

当前世界贸易的80%以上都是通过航运完成,中国外贸出口货物的80%以上也是由航运完成。然而,全球船用油市场80%以上一直以来控制在壳牌、埃克森美孚、雪佛龙、嘉实多和道达尔这五大外油品牌手中。

2009年,中国石化提出了“国油国运,国轮国润”的目标,并与当时的四大航运企业签署了长期油品供应战略合作协议。中国石化长城润滑油公司也从那时开始谋划如何走向深蓝色海洋。

2013年,新加坡润滑油生产厂建成并实现正式运营。

新加坡在地图上虽然只有一个小红点大小,但因地处马六甲海峡,是重要的亚洲物流业枢纽,可以辐射整个亚太地区,是走向欧美等国际市场的跳板,世界知名的大型石油公司都选择在新加坡建厂。

此外,新加坡还是世界第三大炼油中心、全球第三大石化基地,润滑油基础油及添加剂资源丰富,通过新加坡买卖的原油现货约占世界原油现货贸易总额的15%-20%。

“新加坡工厂的建立是中国石化海外战略走出的坚实一步,不仅占领了面向东南亚国家市场的制高点,还起到了联通中东、欧洲、非洲的桥梁作用。”中国石化长城润滑油(新加坡)公司市场经理张长军说。

截至目前,中国石化已经在东南亚、中东等17个国际港口建立了供油网点,基本具备了为远洋船舶供油及服务的能力,其润滑油产品已经进入全球50多个国家和地区,初步建立了国际化的营销服务网络。

“在‘一带一路’背景下,中国企业拥有了一个更大的发展平台,迎来了发展的黄金时期。”中国石化长城润滑油(新加坡)公司副总经理夏鹏说。

夏鹏介绍,中石化长城润滑油公司以东南亚、非洲为重点,以对外工程承包、装备出口和中资海外工厂等三类企业为主要目标,积极为国家装备制造业“走出去”提供配套全面润滑服务。

在对外工程承包方面,中国石化与中国电建、中国能建、中国铁建等承建的海外大型项目形成配套,如:中铁建肯尼亚蒙内铁路建设、中国路桥赤道几内亚项目、中国水利马来西亚康诺桥电站项目等。

在中资设备出口合作方面,中国石化与三一重工签署了海外合作战略协议,联合推出专为一工程机械设计的配方,保证了设备的稳定运行;携手振华重工开拓港口机械用油市场,成功将产品引入新加坡港务局配套体系。

在中资企业海外建厂方面,中国石化完

成了海螺水泥东南亚4个项目、新兴哈达镍业、森麒麟轮胎、恒顺镍矿、理文造纸、中策橡胶等大型企业的海外项目配套。

“中资项目对当地行业开发的带动效应已初步显现,如新加坡港务局就是我们与振华重工的海外配套成功后开发的一个用户。”夏鹏说。

抓住“一带一路”倡议推进的有利时机,中国石化在以新加坡公司为平台努力推动润滑油业务国际化发展的同时,还为新加坡经济的发展做出了重要贡献。

据夏鹏介绍,自在新加坡建厂以来,中国石化长城润滑油公司累计带动当地GDP增长4100万美元,税收增长700万美元;带动当地就业增长118人次;累计与周边国家国际贸易额达到6.84亿美元。

“下一步,我们将继续抓住‘一带一路’发展机遇,加大中资企业海外配套产品和服务的开发力度,积极为国际装备制造业‘走出去’提供配套产品和润滑服务。”夏鹏说。(侯丽军)

链家左晖:存量房时代,如何驱动经济新动能?

4月22-23日,链家董事长左晖受邀参加2017中国绿公司年会,并作为议题主席主持了“房地产市场的长效机制”、“房地产企业的战略之变”等多场分会,更是在23日下午的闭幕演讲中以“新经纪,新动能”为题,围绕楼市新政出台后的市场情况以及中国房地产市场未来的方向和机遇,讲解了存量市场下,建立购租并举,大力发展租赁市场,对国家经济可持续发展的推动作用。

整个中国房地产经过了30年发展,可能真的到了一个关键的节点。左晖表示,截至4月17日,全国大约有39个城市出台了各种调控措施,近一个月以来,北京、上海、天津等10城房产交易量回落,成交均价呈下跌趋势,市场逐步“降温”。过去的十几年时间里,调控政策非常多,但每次调控业内各种观点都有,唯独这一次,大家好像都很支持这轮最严厉的调控。

从增量到存量时代

2016年,全国新房加二手房整个房地产规模总体达17万亿,其中新房交易额在10万亿



●链家董事长左晖

元左右,二手房的交易额在6.5万亿元左右。

“对比房地产全产业链,不难发现,国内房地产市场开始从增量时代向存量时代过渡,存量房已经是当前房地产市场越来越重要的力量之一。”左晖表示,纵向对比看,2008年中国新房交易额大约是2.5万亿元,二手房

交易额不足0.5万亿元。也就是说,在这几年当中,全国房地产交易额从3万亿元增加至17万亿元,而二手房从当年的不足0.5万亿元增长到6.5万亿元,增速最快。

按2016年的市值来估算,中国存量住房共有2.2亿套左右,保守估计,市场价值超过

200万亿元,但今天存量物业的流通率大概只有2%,未来的房地产发展,可能更多的依赖存量的盘活,需要从金融、财税、土地、市场监管等多策并举,形成长效机制,让老百姓住有所居,安居乐业。

购租并举 租赁市场将成经济新驱动

中央提出的“购租并举”非常重要,去年中国的房屋市场规模高达17万亿元,但租房市场的租金规模只有1万亿元,差距非常大。左晖在演讲中说到,未来十年,中国的租金规模可能会从1万亿到3万亿。与此同时,中国租赁市场机构化的占比过低,相比于日本80%与美国30%的机构化占比,中国仅为2%,可以说中国是一个没有机构化的租赁市场。

同时,左晖在演讲中也给出了对未来租赁规模的预测,他认为通过租房子解决居住问题的人口比例将从10%提升到30%,预计2020年租赁人口将超过2亿,2030年或将超过4亿。此外,未来在中国可能有20个左右大的城市群,面对如此巨大的市场潜力,租赁

市场将作为一支重要力量快速崛起,伴随着租赁市场的崛起,势必会带动经济的发展,为经济提供新动能。

发展大数据形成新服务新动能

对于未来的房产经济,大数据将成为发展的重要引擎之一。其不仅能够有效的帮助市场形成供给侧平衡,更能助力开发商、服务商、运营机构等在产业链上的企业更了解用户。但目前我国没有完善的房屋基础数据库,没有人知道我国到底有多少套房。

对此,链家从10年前开始建立楼盘字典数据库,目前楼盘字典中共有8000万套房源,覆盖了30个城市、11万个小区、60万户。左晖认为,目前链家的数据能力还不够强,仅有1200T的数据量,当数据达到1000PB时才会对中国房地产电子化产生更大的帮助。

左晖最后总结表示,未来,通过挖掘存量房的流通效率,落实购租并举完善租赁市场,加强大数据等房地产基础设施的建设,将为国家的经济增长提供源源不断的新动能。(中新网)