企业成为高质量发展重要力量 7 大任务将有更智慧的实现方式

作为中国领先的 O2O 智慧零售商,苏宁一直坚持企业目标与国家经济和社会发展大目标的相互融合。前不久闭幕的中央经济工作会议提出的 2019 年 7 项重点任务都与苏宁密切相关,包括推动制造业高质量发展、促进形成强大国内市场、推进乡村振兴、促进区域协调发展、推动全方位对外开放和加强保障和改善民生。

发挥零售端优势 推动制造业高质量发展

2018 年中央经济工作会议提出,要推进先进制造业和服务业深度融合,坚定不移建设制造强国,并特别强调要构建开放、协同、高效的共性技术研发平台,健全需求为导向、企业为主体的产学研一体化创新机制。在这方面,苏宁已然走在了业界前列。

苏宁智慧零售的一大特色就是运用互联网、物联网、大数据等技术,感知消费习惯,预测消费趋势,引导生产制造、为消费者提供多样化、个性化的产品和服务。C2B 反向定制是苏宁的招牌模式,秉持着开放的姿态,苏宁屡屡联合生产厂商共谋大数据合作,推出了众多深受消费者喜爱的产品,如美的厨房空调、海信微博控制空调、海信激光电视等都成为业界经典案例,完美实践了制造业和服务业的深度融合,发挥零售端优势推动制造业高质量发展。

四流合一促进形成强大国内市场

我国市场规模位居世界前列,今后潜力更大。目前居民消费正在由满足生活所需向让老百姓吃得放心、穿得称心、用得舒心而转变,消费升级的趋势明确。2018 年中央经济工作会议指出,要努力满足居民的最终需求,提升产品质量,改善消费环境。供给侧改革最直接的作用是带动消费升级,苏宁金融研究院宏观经济研究中心主任黄志龙表示,消费升级是经济发展到一定阶段后居民的自发需求,企业所能做的就是精确捕捉消费者的消费画像,针对不同人群的习惯与偏好,提供物美价廉的商品和服务。

黄志龙还表示,市场的形成需要信息流、资金流、物流和商流四位一体的融合,智慧型零售商可以缩短商品供应全环节的反应时长,减少库存积压,提高效率,助力商家利润和消费者体验的双重提升,这符合国家关于供给侧改革的大势。

零售新物种助力乡村振兴

县镇和农村市场是中国消费新的蓝海,这些区域面积广大人口众多,但却一直苦于没有先进的零售模式,老百姓得不到价格公道的正品商品和服务。以苏宁为代表的智慧零售商正在积极探索适合低线市场的零售新物种,而苏宁零售云门店正是它们中的佼佼者。以“接入零售云,省心做老板”为口号的苏宁零售云门店真正实现了加盟代理制度的突破,苏宁通过输出品牌、供应链能力、营销、物流和售后等方面能力,让他们实现了零库存,高资金周转和比过去翻几倍的销售额,真正实现了加盟商的“省心”。

乡村振兴的核心要义是增加乡村居民核心收入,提升他们的生活品质,这正是苏宁零售云的精髓之处。对于创业者,零售云是个能赚钱的平台,对于消费者,零售云是个提供正品好货的地方,而对于农村市场,零售云的意义是打通了困扰市场的“最后一公里”,为源源不断的零售新物种探索了道路,树立了信心。

苏宁智慧零售 是区域协调发展的新抓手

都市圈经济和区域协调发展的核心是创新型产业的协同发展,在这方面,苏宁智慧零售正在扮演抓手的角色。在 2018 年 12 月 21 日结束的南京都市圈党政领导联席会议上,苏宁控股集团与南京都市圈 8 市共同签订了合作协议,共建智慧零售生态圈。8 大城市之所以共同选择苏宁智慧零售正是因为这是代表着未来零售发展方向的现代服务业。

黄志龙表示,在苏宁智慧零售模式下,实现了多种消费业态的整合,通过线上线下双渠道,打造了虚实结合、场景互联的购物体验,满足消费者随时随地的购物需求,可以有效地刺激居民消费,拉动区域经济增长。此外,苏宁还致力于与区域内众多企业协同发展,在供应链、信息系统、品牌营销等方面展开深度合作,通过优势互补,打造多方共赢的局面,真正从产业层面推动区域协调发展。

拓展全球网络 成为全方位对外开放的新注脚

中国的改革开放历程已经走过了 40 个年头,但改革之路并没有停止,而是又站在了新的起点上。借着 2018 年第一届进博会的东风,众多中国企业史无前例地扩大了进口在自身业务中的比重,苏宁更是宣布海外采购订单将达到 150 亿欧元,5000 个品牌将被引进中国市场。作为在改革中成长起来,与改革一直同频共振的企业,在新的历史关头,苏宁已经做好准备,全力拓展全球网络,将全世界的好货带给中国的消费者。依托于日本乐购仕、意大利国际米兰俱乐部、香港苏宁等境外优质资产,苏宁已建立起覆盖全球的采购网络,加上完善的保税、仓储、物流等体系和具有竞争力的价格和售后,在苏宁买进口货已是很多城市中产阶层的选择。

2018 年中央经济工作会议还重点提出“推动由商品和要素流动型开放向规则等制度型开放转变”,正如中国企业正在领跑 5G 时代的到来,在零售战场上,主打双线融合的智慧零售模式也在成为中国对世界零售业界的一大贡献,而它的创造者苏宁更是世界范围内少有的拥有线上线下同等运营能力的零售商。

逆势扩招 用企业行为保障和改善民生

“稳”是 2019 年经济工作的关键词,其中“稳就业”又尤其重要。2018 年中央经济工作会议明确提出“要把稳就业摆在突出位置,重点解决好高校毕业生、农民工、退役军人等群体就业”。在这方面,苏宁积极主动地承担社会责任,在互联网公司裁员的寒潮中逆势而为,2018 年 1—9 月,共招聘超过 6 万名员工,以满足智慧零售大开发战略的需求。同时,苏宁还宣布 2019 年校招工程已启动,将向全球招聘 1 万名以上应届毕业生。

展望 2019 年,新中国将迎来成立 70 周年,同时也是全面建成小康社会的关键之年,企业作为社会经济生活的主体力量,将在配置资源、提供产品和服务、居民增收、精准扶贫等方面发挥更重要的作用,苏宁正与千千万万在中国市场上发展的企业携手共进,用智慧零售服务我们的美好生活。 (王轩)

院士专家为宁夏民营企业发展“献策”

1 月 15 日至 17 日,由宁夏回族自治区政府、中国工程院联合主办,自治区科技厅等单位承办的“宁夏民营企业发展院士行活动”在银川、石嘴山举行。中国工程院院士苏义脑、顾大钊、何季麟、王国法、陈芬儿、张生勇深入宁夏贝利特化工有限公司、宁夏大地循环发展股份有限公司调研,并与 20 多位企业家和专家学者展开座谈,为宁夏民营企业发展“献策”“谋策”。

“神州轮胎是西北目前最大的轮胎企业,外贸销售网络已经覆盖全球 108 个国家和地区。2018 年生产、销售轮胎 240 万条,实现销售收入近 20 亿元,成为全国全钢载重子午线轮胎制造企业第十五位企业。尽管优势突出,但也存在发展的瓶颈问题。希望各位院士为我们企业提供帮助。”座谈会上,宁夏神州轮胎有限公司总经理陈刚向各位院士寻求帮助。顾大钊院士就此提出建议:“民营企业科技创新的优势在于体制和机制,短板在于人才的欠缺,神州轮胎连 C919、波音的飞机轮胎都做得出来,已经走在了行业发展的最前端。引人才、加强市场开拓是重点,不仅要和国内高校建立研发合作平台,也要多向国外取经,拓展海外影响力。”座谈会现场,各位专家的发言与献策不时引发热烈鼓掌,一场高质量的思维碰撞让参会代表受益良多。

如今,民营经济已经成为推动区域发展不可或缺的力量,成为创业就业的主要领域、技术创新的重要主体和税收的重要来源。据了解,宁夏 2017 年非公经济增加值占到全区经济总量的 49.2%,创造了 60%以上的经济增长贡献和税收、70%以上的就业岗位和创新成果、80%以上的进出口总额,民营企业已成为促进宁夏经济增长的主力军。但是,诸多企业在经营管理、技术创新、成果转化、人才培养等方面存在的发展困难也是整个民营企业的发展难题。此次院士行活动,多家企业纷纷向院士提出科研创新困惑,院士逐一破题解答,从各个方面为各家企业进行针对性指导,也为宁夏民营企业发展提供智囊团的帮助。

据了解,中国工程院是中国工程技术界最高荣誉性、咨询性学术机构,是国家首批高端智库建设试点单位。为发挥好高端智库作用,2018 年,中国工程院已与湖北、天津、福建、宁夏等 11 个省、市、区合作共建了地方研究院,宁夏研究院是中国工程院在全国布局的第五家、西北首家地方研究院。本次活动是中国工程科技发展战略宁夏研究院自去年 7 月成立后,首次开展的大规模院士考察活动。

苏义脑院士表示,针对宁夏民营企业提出的技术创新、人才智力支撑、科技金融等方面的问题和需求,中国工程院将进行详细讨论,并形成报告,有针对性地开展研究。中国工程院将根据此次活动遴选一批重点项目,帮助企业开展技术攻关,带动企业实现高质量发展,为宁夏民营经济发展提供战略咨询以及技术、智力支持。

(中新网)

董明珠连任无悬念 称“现在就想退休,但企业发展必须有延续性”

1 月 16 日下午两点半,格力电器在珠海召开 2019 年第一次临时股东大会,选举新一届董事会成员。最终结果显示,董明珠成功连任格力电器第十一届公司董事会董事成员,刘姝威成功当选格力电器独立董事。此外,股东大会所有议案均获得通过。

董明珠的这一届任期,本应在去年 5 月 31 日届满,但换届并没有如期到来。在罕见地拖了 7 个月后,格力换届一事终于有了眉目,2019 年元旦当晚,格力电器连发多份公告,宣布了格力电器第十一届董事会候选人的名单。而董明珠能否连任格力电器董事长,俨然是本次股东大会最大的悬念。已满 61 周岁的现任董事叶志雄则在此次董事会换届中退出,而第十届董事会中的孟祥凯和徐自发则分别于 2016 年和 2017 年辞任董事。

在各董事候选人中,董明珠的光芒显然无可掩盖。外界此前已猜测,董明珠连任是大概率的事情,但对于格力电器的接班人问题,却一直不明朗。

实际上,董明珠的第三届连任之路早前曾充满悬念。自 2016 年起,各种消息便甚嚣尘上,其中最大的一个变数曾来自于格力集团。2016 年 11 月,一则“董明珠被免去格力董事长”的消息在网上热传,加上格力集团新的人事任命,被外界视为格力集团在为格力电器的改选提前部署。但最近的一个明朗信号出现在去年 5 月份,也是原定的换届之期前夕。去年 5 月 16 日,一场声势浩大的“新时代让世界爱上中国造——格力 2018 再起航”梦想盛典于珠海市体育中心举行,3 万格力员工参加了此次晚会。在会上,珠海市委书记、市人大常委会主任郭永航出席并发表讲话表示,“董明珠说自己是 60 多岁的年龄,25 岁的心,并祝愿年轻的董明珠带领年轻的格力越做越强”。

当日的股东大会还有董明珠的“闺蜜”刘姝威助阵。这也是格力电器此次换届选举另一个备受外界关注的原因。刘姝威目前是中央财经大学中国企业研究中心主任、研究员,同时担任万科的独立董事和董事会审计委员会委员,此次亦是格力电器董事会改选的三名独立董事候选人之一。不夸张地说,刘姝威也算得上是“明星独董”,这也为格力电器本届董事会选举增添了戏剧性色彩。

涨薪

当天的股东大会上,格力全员涨薪自是各路人士关注焦点。1 月 8 日晚,格力电器 2019 年“一号文”刷爆朋友圈,《格力全员涨薪通知》显示,自 2019 年元月起,格力电器根据不同岗位给予员工薪资调整,总增加薪酬在 10 亿元以内。主要涉及技术类岗位、管理类岗位、技工类岗位以及生产与辅导类岗位。

格力电器此次加薪的人员为 2019 年 1 月 15 日在职且已试用转正的员工。根据公司此前披露的 2017 年年报,格力电器当期领取薪酬员工总人数 85222 名,推算可得此次格力电器加薪幅度大约为人均每月 1000 元。

格力电器在该涨薪通知中还表示,随着企业的发展、进步,公司未来的薪酬体系会越来越合理、越来越规范,让做出贡献的全体员工更加有成就感,共享企业发展成果。格力电器董事长董明珠也曾表示,“公司管理层要把员工照顾好,员工才会思考如何把格力搞上去。”

事实上,格力电器全员涨薪已经不是第一次了。2016 年底,格力电器也进行过全员涨薪。当年格力电器下发通知,从 2016 年 12 月起,对入职格力电器满三个月的员工,在现有工资的基础上,每人每月加薪 1000 元。按照当时格力电器的 7 万多名的员工人数推算,格力电器一年的员工薪酬将增加 8 亿多元。2018 年 2 月 25 日,格力电器再次宣布让员工共享发展成果,按照人均每月加薪 1000 元的总额度,根据绩效、岗位给员工加薪。

分房、分红

在 2018 年 5 月 16 日格力电器的庆典上,格力电器董事长董明珠就承诺“只要是格力人,一人一套房”。她透露,珠海市政府给了格力 1 万套住房的用地,可以实现员工一人一套房的目标。8 月,格力自费投资 20 亿元建设的人才公寓项目破土动工,该项目包括 3000 套人才公寓,预计 2021 年交付。

分红也在进行中。本次股东大会的其中一个议题便是审议 2018 年半年度利润分配的预案。据格力电器 2018 年半年报,此次利润分配方案为向全体股东每 10 股派发现金红利 6 元(含税),现金分红总额为 30.09 亿元。

自 1996 年 11 月上市至今,格力电器仅有 1997 年、2006 年和 2017 年三年没分红,此次是格力电器第一次实施半年度分红。格力电器目前已累计分红 19 次,累计现金分红 417.92 亿元,分红率为 34%。2012 年,董明珠从前董事长朱江洪手上接棒格力电器的时候,格力电器的年营收规模在 1000 亿元左右。董明珠于是提出“每年增长 200 亿,2018 年营收 2000 亿”的宏伟目标。2018 年,无疑是值得董明珠骄傲的一年。前三季度格力电器总营收约 1500 亿元,同比增长 33.94%,净利润为 211.18 亿元,同比增长 36.59%。不仅 2018 年营收突破 2000 亿元已成定局,还赢了跟小米的 5 年之约。

去年 9 月份,在第二届任期的最后一年,董明珠再一次语出惊人,在一次内部会议上提出了一个新目标——到 2023 年销售目标为 6000 亿元。若按 2018 年 2000 亿元的规模算,这意味着要在 5 年内再造两个格力。

格力空调目前的市场占有率在 40%左右,在空调专业化的道路上已经做到极致,稳坐行业头把交椅。业内时常有格力将遭遇行业“天花板”的论断,董明珠本人曾表示,“格力电器是全球制冷行业的引领者,它的技术研发不会停步,它会依然改变、提升,从节能、环保、舒适这个角度去做技术升级,它的市场依然还会有很好的成长空间。”

格力电器副总裁谭建明也介绍说,商用空调市场增长较快,去年整个国内市场规模接近 1000 亿元,格力占比超过 20%,“未来一个重要的方向是,家用中央空调预计每年 30%的速度增长,我们认为有很大潜力。”不过,比起行业天花板的论断,董明珠显然更关心格力电器的多元化转型道路。格力电器如今对自身的定位是一家多元化的全球型工业集团,在巩固和发展空调产业的同时,不断向智能装备、智能家居、新能源产业延伸。

董明珠在股东大会现场介绍说,格力的技术已经不仅仅局限于空调,已经掌握多项工业类、装备类的领先技术。格力电器的智能装备业务 2017 年实现营收 21.26 亿元,同比增长超过了 12 倍,占总营收的 1.43%。不过相比起来,2018 年上半年,智能装备仅实现营收 3.56 亿元,同比减少 63.02%。不过,董明珠现场表示,“我们做的智能装备,这几年在装备领域已经搭建了一个很好的基础,我们有自主研发团队。我们给平台,给方向,以客户的需求为引导,所以我们的技术一直是领先的,我相信智能装备这块我们会有一个快速的成长。”

“500 亿做芯片”

格力电器造“芯”也没有拖泥带水。在放出 500 亿做芯片的豪言后,2018 年 8 月,珠海零边界集成电路有限公司成立,注册资本 10 亿元,经营范围为半导体、集成电路、芯片、电子元器件、电子产品的设计与销售等。该公司为格力电器全资子公司,董明珠任董事长,格力电器副总裁、总工程师谭建明任董事。

紧接着,去年 11 月,格力电器公告,将参与闻泰科技收购全球领先的半导体标准器件供应商安世集团,格力电器拟合计出资 30 亿元,分别增资中闻金泰及珠海融林,用于中闻金泰及珠海融林收购安世集团上层股权及财产份额;闻泰科技将通过发行股份及支付现金方式实现对安世集团的间接控制。交易后,格力电器将成为闻泰科技的重要股东及投资人,预计直接持股 2.94%;珠海融林预计持股 7.57%。

而做芯片,似乎也烙上了董明珠个人的色彩,她在现场表示,“芯片,我是一定要做的,不是为了市场分一杯羹,不是为了打价格战,而是为了给消费者带来性能更好、更可靠的产品。”

可以预见,6000 亿元主营目标、多元化、接班人问题……前期董明珠为格力电器铺陈的道路将陆续在新一届任期里被检验。“我觉得,我们只要没有走到明天,都会有担忧。未来是未知的,但我们应该有预见性,作为企业,一定要对未来有规划。”董明珠这样说。

(证券时报)