

战略理财 | Zhanlue Licai

围绕“C时代,长虹在哪里”,近日长虹公司内部对智能战略、商业模式、产业提升、资产增值等方面进行了探讨,公司明确以价值发展和规模发展作为突破方向。

长虹推进管理构架改革 5年突破1500亿元

长虹日前对外誓言:在未来三年,将成为千亿企业,完成阶段发展目标。整个集团公司将通过起跑、加速、冲刺三个阶段的发展,力争到2013年实现“销售收入突破1000亿元、净资产倍增至400亿元”的战略目标。到2015年,长虹集团计划整体收入突破1500亿元。



长虹集团总部大楼

从2010年11月开始,长虹集团公司各位副总经理的名片上都多了一个头衔——产业集团董事长。

据长虹“十二五”规划的相关内容,在“转型升级、融合创新、提速发展、再上台阶”的总体思路下,长虹确定了构建“总部精简、产业集团做实、管理规范”的控股型集团,打造“总部为财务管控中心、产业集团为战略管控中心、业务单元为经营管控中心”的三级管控体系,构建以消费电子、家用电器、IT通讯为主的产业平台。

具体来说,就是形成了多媒体、家用电器、服务、军工、海外、新兴产业、零部件等7个产业集团和长虹置业、长虹佳华、国虹通讯等3个直属事业部的组织架构。

这次调整对长虹来说,不是表皮的痒痛,而是深入肌理的变革。其中,各产业集团以BU(子公司业务单元)为基础,经营产品和服务,建立经营管控中心;做实SBU(产业集团),并赋予相应的自主经营权,以及一定程度上的投资权,成为战略管控中心;集团公司是财务管控中心,主要负责投资决策、资源的协调与分配等。这三个体系的全面建设和协调发展,将给长虹的业务经营带来实质性变化。

延伸视点

“7+3”提速长虹

纵观世界500强的企业,没有任何一家是在高度集权的模式下做到1000亿、2000亿销售规模的。通过产业结构调整,使各个层级需要的权力得到下放,形成了与公司战略匹配的管理构架,公司的资源亦实现了有效协同。经过组织架构变革的转轨,“7+3”产业动车组正把长虹产业发展从“善快”提升至“高铁”,轰隆隆地飞驰在中国国家版图图上。(常红)

产业生态圈中的“智”动力

作为智能化技术与内容服务提供商,2004年以来,长虹倾力于集成电路设计、嵌入式软件设计、工程技术、变频技术、可靠性技术、工业设计等六大核心基础能力建设,构建起了智能平台、智能应用、智能操控三大体系:建立了统一的多元化开放式智能操作系统,实现人机交互;建立了内容服务和软件服务运营商店,通过软件的系统升级,实现差异化的增值服务;通过体感应用、多屏互动等实现智能操控。

在此基础上,长虹大力推进以智能电视为中心的智能家居,以智能手机等为主的移动智能终端的研制,满足人机对话、自动操控等应用需求,为消费者创造自在快乐的生活空间。

一方面,长虹整合内外资源,打造内容和服务平台,强化智能技术应用,在终端寻求差异化的竞争优势。2009年,在合资成立欢网科技的基础上,利用欢网平台进一步整合智能电视内容等外部资源,对智能电视进行内容平台升级,建立起长虹智能电视独有的、宽泛的信息内容支持;2010年,长虹凭借国家“十一五重大科技专项”的“智能技术轩辕软件平台”、国家“核高基”重大科技专项的智能电视驱动芯片以及SOC智能芯片等自主研发成果,加速智能电视的研发,并于2010年3月推出3D多屏智能电视,率先在国内实现三屏互动。

没有规模,就谈不上质量;没有质量,是不持续的。在完成产业价值链方向、产业形态方向和商业模式方向的“三坐标”战略产业布局的基础上,2010年11月,顺应3C融合的产业发展趋势,长虹提出了“三个转型”的发展战略,也就是从装配型制造业向高端制造业转型、从纯制造业向以制造业为基础的服务业转型、从本土企业向国际化企业转型。同时,长虹深化组织管理变革,实施智能战略,以“7+3”产业动车组的模式开启了长虹价值发展与规模发展的新战略。

长虹公司总经理刘体斌认为,高铁动车之所以跑得很快,就是因为它每个机组都有动力。2010年底,长虹启动了新一轮管理组织构架的变革,把原来“联合舰队”的模式改为“动车组”的模式。以前动力主要集中在总部,这一次的改革,首先是改总部,除去“头重脚轻”的毛病。用长虹人自己的话说,新一轮组织机构调整,主要是增加腰部力量。

“7+3”动车组模式

联想投资“下单”新农业 3000万美元 投向“硕士鸡信”

江苏常州市立华畜禽有限公司(“立华公司”)与联想投资日前举办战略合作签约仪式。根据投资协议,联想投资将注入资金3000多万美元,九州投资也将注入资金近1亿元。

消息称,联想投资与九州投资共同注入的资金将用于帮助立华公司布局养殖行业,以促进其多元产业发展,同时进一步规范公司运作和管理,为上市做好准备。据透露,立华公司即将启动鹅和猪的产业化生产项目,计划到2015年新建养鸡、养鹅、养猪一体化公司8-10家,力争年销售收入突破60亿元。

立华公司成立于1997年,在“硕士鸡信”陈立力的带领下,已成长为江苏省第一大肉禽养殖企业、全国第二大黄羽肉鸡养殖企业,业务范围覆盖优良雪山鸡培育销售、屠宰冰鲜、深加工熟食制品等领域。

目前,立华公司建立了“两所两站一中心”研发平台,掌握先进的育种全套技术,在江苏、浙江、安徽、山东、广东、河南等省拥有13家全资子公司。2010年上市肉鸡1.02亿只,实现销售收入18亿元,合作农户3500多户,合作农户养殖收益21亿元。

数据显示,联想控股2010年综合营业额达1470亿元,主要涉及IT、投资、地产等行业。成立于2001年的联想投资目前管理资金规模约120亿元,重点投资于中国市场的创新型、成长型企业,关注领域包括IT、服务外包、医疗健康、现代制造业及现代农业等。截至目前,联想投资投资的企业超过100家,18家已上市。(投资界)

借助航空医药 冀中能源挺进世界500强



冀中能源集团总部大楼

通过在医药、航空领域的扩张,河北冀中能源集团首次挺进《财富》世界500强,位列第457位。

冀中能源集团董事长王

培育壮大航空产业,通过始终不懈地内挖外扩和多元发展,实现了转方式、调结构、促升级、增效益的成功转型。

从2009年开始,冀中能源集团打破行业界限,相继重组华北制药、成立河北航空,形成了以煤炭、制药、航空三大产业为主的“一体两翼”多元发展新格局,突破了“一煤独大”的单一能源发展束缚。

2011年上半年,华北制药实现销售收入67亿元。河北航空组建一年来,实现持续安全飞行,机队规模实现翻倍,航线数量成倍增长,投资了146亿元持有厦航15%的股份。此外,河北航空还签署购买引进15架E-190喷气式飞

机。2011年底,全资引进的3架波音737飞机,也将全部到位。

按照“航空运输及相关产业一体化”发展战略,河北航空的房地产开发、旅游投资、酒店管理等相关产业相继启动,石家庄国际机场改扩建、航空城基地项目目前正在推进,航站楼主体工程计划于8月份完成,航空大厦主体工程预计于今年年底竣工。

冀中能源集团远景规划称,“十二五”期间,将适时推进澳大利亚、印尼等国外煤炭资源的开发。到2015年末,实现煤炭产量2亿吨以上,销售收入300亿元以上。(21世纪)

开拓创新抓改革 求真务实谋发展

——记河南省清丰县供销社党组书记、主任高光雷

□ 本报记者 李代广 通讯员 张芳发 吴志超

近年来,河南省清丰县供销社党组书记、主任高光雷,带领广大干部职工,全面落实科学发展观,深入开展创先争优和“一创双优”活动,开拓创新抓改革,求真务实谋发展,各项工作取得了突飞猛进的发展,走在了全省乃至全国的前列。

2007年,高光雷被授予“全国供销合作社系统劳动模范”;2008年,他带领的清丰县供销社跻身全省20强第11名;2009年,他荣获“影响中国供销合作社60年60人杰出成就奖”,全国共十人获此奖项,是全省唯一获此殊荣的人。

加强“新网工程”建设 发展经营网点900余个

清丰县供销社现辖17个基层供销合作社,21个社属企业,干部职工3858人。2005年5月,高光雷被任命为县供销社党组书记、理事会主任时,全县供销系统严重亏损,干部职工人心涣散,股民上访不断,各项业务停滞不前,全市排名倒数第一。

面对困难,高光雷确立了“开放办社、创新服务、科学发展、构建新网”的理念。他们采取新建、改建、联建和加盟等形式,切实加强“新网工程”建设,以县级配送中心为龙头,以乡级直营店为骨干,以村级连锁店为基础,起点高,标准高,全面形成了县

乡村三级连锁配送服务体系。创办了濮阳市第一家村级超市,率先在全市实现了超市进村。

目前,全县已建设商品物流配送中心10个,经营网点900余个,有80%的经营网点纳入了连锁配送体系,全县网络覆盖率100%,全县连锁店总经营面积达到10万余平方米。

帮助农民排忧解难 创办综合服务社300余个

“幸亏有了高主任,俺这黄瓜才丰收。要不,八九万元打水漂啦。”清丰县固城乡一位农民这样夸赞高光雷。

高光雷常和班子成员下乡调研,帮助农民排忧解难。固城乡一个农户筹资9万多元,建起一座日光温室,

种植反季节黄瓜。可眼见别人家黄瓜快上市了,他棚里却不是花落就是瓜蔫。

他下乡时了解到这个情况后,紧急找来测土配肥工作人员,现场抽取土样化验。原来是氮肥过量,专用肥欠缺,营养失调所致。于是对症下药,10天后便开花坐果。

这个心里装着农户“黄瓜花”的县供销社主任,还举一反三,责成测土配肥中心工作人员改变工作方式,深入全县500多个村的特殊种植户,开展测土配肥工作,使85%的种植户实现了丰产丰收。

几年来,高光雷组织和引领农民兴办和发展了脱毒甘薯、良种棉繁育、竹连连生态蔬菜等种植、养殖、加工类型的专业合作社26个,农资流



携手百度30亿下注优购网 百丽试水网上卖鞋

广东鞋类B2C网站优购网日前正式对外确认,已获得数亿美元级别投资,此次投资主要来自鞋业大鳄百丽国际控股有限公司。记者从接近百丽国际的人士处获悉,相关投资计划总额接近人民币30亿元,同时百度也将参股,具体份额仍在谈判中,8月将有结果。

分析人士认为,电子商务的价格优势必将将对百丽传统销售带来较大冲击,创新困局仍然是优购B2C模式的待解难题。

优购网团队强大

优购网获得的这笔投资可能是目前国内鞋类电子商务行业所获得的最大规模投资。优购网由百丽嫡系原百丽国际集团副总裁张学军掌舵出任CEO。张学军曾参与了百丽国际的融资、上市、收购、兼并以及百丽电子商务团队组建工作。

原凡客诚品副总裁张小军将担任优购网上鞋城COO,原京东商城副总裁徐雷出任优购网上鞋城CMO。

不过,正如所有传统产业试水者一样,庞大的线下业务也给百丽带来不小的包袱,目前优购网售卖的商品均来自百丽旗下品牌及代理品牌,未来优购网仍需与百丽协调好跨越强势线下资源整合这一关口。

价格优势 伤及传统销售

百丽已尝到电子商务的甜头,但必须做好线上线下的平衡。如果线上产品让利过多,会对其线下销售造成冲击,预计百丽可能透过发售网上专供产品的方式,



通、烟花爆竹等行业协会6个,村级综合服务社、农村社区服务中心等300余个,入社农户39821户,使农民人均年增加收入千余元。

免费送货下乡 给农民让利2000多万元

高光雷在调研中发现不少农人人手少,到县里购专用肥耗时费力,便先后投资1500多万元,在全县17个乡镇建起了280家农资超市,由农资配送中心免费送货,并实行策划、配送、结算等“六统一”和质量承诺信誉卡制度。群众反映,现在不出村就能买到放心的农资商品,打个电话可以送货上门、到地头,供销社真是服务到家了。

近年来,仅免费送货下乡一项,供销社就给农民让利2000多万元。供销社的市场份额由2003年的35%提高到了现在的80%以上,各项业务也都走在了同行业的前头。

