

潍柴力争“十三五”末销售收入破 2000 亿

■ 实习记者 刘怡 记者 张建忠 报道

潍柴实践了从“中国创造”到“中国智造”的民族产业创新之路,用 9 年时间,销售收入从 2004 年的 100 亿跨越到 2013 年的 1000 亿。从“约法三章改革突围”到“双轮驱动链合发展”走上更大舞台。下一个目标将力争实现“十三五”末销售收入破 2000 亿。

在中国本土市场潍柴旗下拥有“潍柴发动机”、“法士特变速器”、“汉德车桥”、“陕汽重卡”这些处于市场领先和主导地位的知名品牌。站在历史节点,潍柴确立了打造百年企业、进军世界 500 强的“潍柴梦”。直面挑战不畏竞争,潍柴成功完成了海外并购“三部曲”。

2009 年 1 月,潍柴并购法国博杜安公司,进一步拓展了全系列发动机产业布局;2012 年 1 月,重组世界最大的豪华游艇制造企业——意大利法拉帝公司,拓展了集团产业链条;2012 年

12 月,战略重组德国凯傲集团和林德液压业务,潍柴进入了全球领先的叉车市场,掌控了全球液压控制系统的核心技术资源,彻底改变了我国高端液压产品长期依赖进口的局面。

潍柴在美国芝加哥、法国马赛、意大利弗利、德国法兰克福和新加坡建立了全球五大运营中心,搭建了“五国十地”的全球研发中心。在 30 多个国家建立了办事处,发展了 400 余家授权服务站,产品销往全球 100 多个国家和地区,发动机海外保有量达 25 万台,重型卡车突破 10 万辆,初步建成了覆盖全球的国际营销和服务网络。潍柴计划 2015 年末,设立 10 家海外子公司,新增海外服务站 140 余家,海外业务收入力争达到总收入的 30%以上。

潍柴与凯傲合作案,引起轰动。目前,全球液压系统一直被德国博世力士乐、美国伊顿、日本川崎等公司垄断,凯傲旗下的林德液压在技术方面完全不逊于这些公司。潍柴战略重组

林德液压,未来将会促使全球液压控制系统发展格局发生重大变化”。

对于三宗并购案,通过并购法国博杜安公司,潍柴积累了经营国际企业的宝贵经验;通过重组意大利法拉帝集团,潍柴实现了结构调整的重大突破;通过并购凯傲林德液压,潍柴掌控了全球液压控制系统的核心技术资源。而这正是这“三部曲”使得潍柴完成了由国内布局向全球布局的跨越。

潍柴将“中国智造”不断带向新的高度,像其研发中心一样,波及全球。

潍柴根据市场的规模进行规划,选择保有量超过 5000 台,年销量超过 1000 台的市场,结合市场环境和资源配置情况,于今年完成建设 10 家支持服务中心。例如,在俄罗斯的莫斯科建立的支持服务中心将可以辐射整个俄罗斯东欧地区甚至俄罗斯全境,而在阿联酋的迪拜建立的支持服务中心将可以辐射中东大部国家。

歌尔声学姜滨的大客户战略

■ 实习记者 王浩 记者 张建忠 报道

歌尔声学董事长姜滨持有歌尔声学 54.95%股份。截至理财周报富人资源实验室 2013 年 7 月 5 日统计,姜滨家族资产及股权财富总计为 32091 亿元,排在中国家族财富榜第 4 位。

歌尔声学是一家在中小板上市的电声行业公司,专注于“传递美好声音”,生产电脑手机等设备的微型麦克风、喇叭及受话器、蓝牙耳机等,市场占有率居国内同行业之首,国际同行业第三名。在蓝牙耳机领域,它已成为国内同行业的第一品牌,创始人姜滨也因此被称为“蓝牙一哥”。

姜滨身上最突出的企业家特征,便是他对市场的发展趋势有超前的感知,而这源于他多年来在市场上的摸爬滚打。

姜滨很有个性,总是喜欢挑战自我。本科毕业于北京航空航天大学之后,姜滨进入清华大学深造并获得高级工商管理硕士学位。歌尔声学成立之初,姜滨就提出了“一流的人才制造一流的产品,服务一流的客户”,“有所为,有所不为”的大客户战略,“要做就做大客户”。

姜滨大客户战略的前提是“有所为有所不为”,必须要懂得取舍。姜滨说:“公司成立不久,就有不少小企业前来洽谈;如果按这些订单生产,尽管能赚到很多钱,却会因生产低端产品而大大损害公司的品牌形象,不符合高端定位的订单一律要舍弃。”“做全球的市场与全球最好的产品”,很多人以为他痴心妄想。“有人问,国内这么多同类企业,我们还有市场吗?我回答他们,那我们就做全世界的市场。”姜滨回忆说。“我们还只有几十号人的时候,就提出‘向松下学习’的口号——松下在麦克风行业是老大。在这个过程中,歌尔形成了比较强的品质文化。”

在品质文化的推动下,歌尔短短几年就做到了国内麦克风的第一。“松下到我们公司来审核环保体系认证,满

分是 102 分,我们得了 101 分,是它供应商中得分最高的。日本方面还说,我们比日本公司还要干净、整洁。”姜滨说。

通过与国外大客户的合作,歌尔完成了原始资本积累,沉淀了技术储备和客户资源,在短暂的时间内成就国内声学行业领跑者。现在,苹果、三星、惠普、联想等都是它的客户。

技术上的硬功夫是歌尔能够与大客户合作成功的重要原因。对电声器件这种高新技术企业来说,研发就是发动机,技术出身的姜滨尤其明白这个道理。

事实上,在这个行业,原创性的技术绝大多数源自美国、北欧和日本,世界排名前两位的企业韩国宝星(BSE)与日本星电(HOSIDEN)是歌尔最大的竞争对手。“作为做技术应用的企业,既然在很多领域无法做到原创,我们需要做的就是整合——把它们最先进的技术整合过来,再结合市场进行深度开发。”姜滨将这种技术资源的整合过程称为“修桥”,他表示,“修桥”已成为歌尔的核心竞争力。

歌尔在成立之初便与南京大学合作,这所大学的电声专业是中国最早也是技术能力最前沿的一个专业。除了南京大学,歌尔还将其他国内外一流的科研院所和创新型高科技公司“一网打尽”,快速整合行业内外最先进的技术,巩固自身技术优势。

2003 年起,姜滨真正进入耳机行业。2007 年 7 月 27 日,潍坊怡力达整体变更,设立歌尔声学股份有限公司,主要产品包括微型麦克风、微型扬声器/受话器、蓝牙系列产品和便携式音频产品。

每年,歌尔将超过销售额的 10%投入“修桥”。过去的两年中投入近 3 亿元人民币,未来几年准备每年投入约 1 亿元。“从某种意义上说,歌尔的‘修桥’是排他性的,我们修的‘桥’之所以只有我们自己能走,正是因为我们对于软硬件不惜血本的投入,这是最关键的后盾。”姜滨如是说。

海化集团下好改革创新一盘棋

■ 实习记者 李文 记者 樊瑛 报道

2014 年,面对依然严峻的生产经营形势,海化集团以改革创新为全年工作的主线,一方面大力实施技术创新改造;另一方面积极拓展多种经营,取得显著成效。

改革开放以来,在中国这片土地上,海化集团发生了翻天覆地的变化。现有合成纯碱、硝盐、固体氯化钙三种产品居世界第一,原盐、三聚氰胺两种产品居亚洲第一,溴素、溴化物、水玻璃、灭火器瓶体、白炭黑、三单体、小苏打七种产品居全国第一,是全国最大的海洋化工生产和出口创汇基地。1998 年,山东海化集团母公司作为独家发起人,采用募集方式设立了山东海化股份有限公司。同年 5 月,“山东海化”在深圳证券交易所成功上网发行,成为中国海洋化工科技第一股。2001 年,依靠公司上市以来的良好业绩和卓有成效的工作,成功实

施了 10 配 3 的配股方案,成为山东省当年度成功配股的第一家,募集资金 387 亿元。2004 年 9 月,“山东海化”可转换债券获得证监会发行审核委员会全票通过,9 月 7 日成功发行,募集资金 10 亿元,成为当年全省首家成功发行可转债的上市公司。从股票上市到实施配股、发行可转换债券,八年间三次融资共计 20 亿元,为企业持续、健康、快速发展提供了强有力的资金保障。

现在,海化集团已形成了盐化工、精细化工、石油化工三大主业,热电、物流、建材房地产、煤化工、机械制造五大辅业全面发展的产业新格局,企业核心竞争力进一步增强。企业先后获得“全国‘五一’劳动奖状”、“全国化工环保先进单位”、“山东省文明单位”、“山东省管理创新优秀企业”、“山东省思想政治工作优秀企业”、“山东省资源节约综合利用工作先进企业”等多项荣誉符号,并被国家六部委确定

为全国首批循环经济试点企业之一。

在 2014 年“质量效益年”活动中,海化集团探索质量效益型发展模式从八方面着手开展工作:一是积极推进管理创新,优化工作流程,切实堵塞管理上的“跑冒滴漏”。二是全面推行经营机制转换,挖潜增效与员工个人收入紧密捆绑,凝成命运利益共同体。三是大力实施技术创新与改造,推广应用节能降耗的新工艺、新技术、新设备、新材料,提质降耗降成本。四是进一步优化公用系统运行方式,确保全系统“安稳长满优”运行。五是加强企业间协同协作和联动考核,最大限度发挥整体效益。六是加强大型装置、关键设备的故障与缺陷管理,消除设备隐患。七是加强质量和计量体系建设,提升质量计量精细化水平。八是突出抓好采办、销售“进”“出”两头,把好降本增效第一关。

海化集团通过八个方面工作,加大绩效考核,最大限度提高营销效益。



山东潍坊丽景酒店介绍

1、概况：

潍坊丽景酒店隶属潍坊卓信实业有限公司,是国际四星级标准的大型酒店,酒店为民营企业自主经营管理。集客房、餐饮、娱乐于一体,是潍坊首家绿色原生态酒店。酒店 2009 年 1 月 11 日对外试营业,总投资 1.5 亿,总面积为 3.8 万平方米,楼高 82 米,地下一层(停车场),地上二十一层。酒店地址:潍坊市潍城区胜利西街 111 号,位于宽敞、繁华的东风街和美丽的白浪河交汇处西岸。邮政编码:261021。

2、餐饮：

主要包含一楼、五楼、六楼 共有厅房 33 个。

一楼丽景苑自助餐厅:充满异国情调的风味餐厅,主要经营中西合璧的自助餐。丽景苑餐厅共设 92 个餐位,早餐以中西自助餐的形式提供,散客 48 元/位,酒店房客持房卡 38 元/位,午餐、晚餐 78 元/位。

3、营业时间：

早餐 7:00—9:30 午餐 11:30—14:00 晚餐 17:30—21:30

五楼:共有高档厅房 6 个,主要经营正宗的传统鲁菜,风味独特格式时令菜式、精美佳肴。拥有大型多功能厅,风格各异的

宴会包房,装饰豪华的贵宾厅房,让您在轻松高雅的氛围中享受琳琅的珍馐美味。另拥有可同时容纳 300 人同时就餐的丽景·海底捞肥牛火锅,可接待零点、会议用餐。

六楼:共有厅房 20 个,雍容华贵,气派恢宏,名厨主理,美食荟萃,经典粤菜及新派鲁菜,另有号称“潍坊第一桌”的丽景厅多功能厅,是举办各式商务宴请、喜庆婚宴、大型鸡尾酒会的理想场所。

七楼:共有厅房 3 个。

4、客房：

客房分布在 10 层—21 层。其中 18 层至 21 层为行政楼层,10 层至 17 层为商务楼层。酒店共设有 404 个房间,床位 618 个。其中包括单人间 182 间,标准间 210 间,豪华套房 8 间,行政套房 4 间。酒店客房装饰高贵典雅、温馨舒适,配套齐全,室内设有中央空调、24 小时冷热水、闭路电视、国内国际长途直拨电话、宽带网接口。酒店免费水果让您清新爽口,每日更新的报刊为您提供更多的新闻资料。酒店客房服务中心位于 16 层,全天 24 小时为客人提供服务。

5、其它娱乐场所：

华堂水吧:华堂水吧位于酒店一楼优雅的环境,舒适的座椅,明亮的落地窗,是

您休闲小憩的绝佳场所。

主营:香烟、打火机、外卖品种、咖啡、茶饮、软饮、坚果等。

营业时间 8:30—21:00。

健身房:位于酒店 11 楼为客人提供一个健身的场所,使我们的客人休息之余强身健体。收费标准:住宿客人免费 年卡(2000 元/年) 次卡(500 元/100 次)。营业时间:9:00—21:00。

商务中心:位于酒店二层,为客人提供总机转接、订餐、传真、打印、复印、国际国内长途电话、电脑上网、快递、票务等服务项目,切实切实的为商务人士营造一个“商务之家”。

营业时间:7:00—23:30

6、外包经营场所

丽景画廊(集团公司直接管理):位于酒店七楼。面积 600 余平方米,可同时容纳 50—70 幅作品同时参展。画廊一贯致力于提供富有前卫、时尚的艺术展览空间,来展示当代艺术和尚未为人知的年轻艺术家作品。画廊秉承“精品画廊,名家真迹”的经营原则与理念,主要经营当代名家油画、水粉、雕塑精品。如陈丹青、蔡玉水、徐青峰、于善洁等优秀画家真迹。

