

中国制造业转型升级的一个样本 TCL 正在力行变革和转型

■ 时周文

眼下的全球家电产业,正如一场新势力取代旧势力的战争。

传统的家电强国和强企逐渐没落,百年日系难掩颓势,连夏普和东芝也难逃被收购的命运,欧美系影响力日渐式微,新兴的韩系品牌依然坚挺,而以 TCL、海信、创维为首的中国品牌,则呈现一股异军突起的力量。

不可否认,在全球家电制造领域,中国厂商已经成为舞台中央的主角。这不能不说是中国制造的又一场胜利。

然而,处在变革时代当中的主角,如今却面临着深层次的薄利危机与中年危机。过去30年,国内的家电厂商缔造了一个极其辉煌的电器时代,但当劳动力优势和市场红利吃尽,互联网带来的变革风起云涌时,如何针对互联网所带来的技术和社会变革重构企业经营模式,成为家电企业转型的一个重要维度。

作为行业领军人物,TCL 董事长李东生对这变局显得有些担忧。日前,李东生出现在全国工商联组织的“2016 中国民营企业 500”榜单发布会上,“中国企业所面临的外部环境已发生巨大的变化。”李东生坦言,在后来的演讲中,他如此解释这一论断:一方面,全球经济低迷、复苏缓慢;中国经济调速换挡,中国企业急需迈向中高端;另一方面,人类进入信息社会的移动互联网时代,互联网与智能技术正在给所有企业带来深刻影响。

辉煌近 30 年的中国制造业正面临一场从“制造”向“智造”的跨越,一方面,市场促使企业从产品上创新升级,而另一方面,创新往往意味着投入和冒险,创新不是空穴来风,而是需要多年的积淀布局和本钱。从这一意义上来看,TCL 的变革和转型是中国传统制造企业的

465 亿元落子 11 代线

9月12日,TCL 集团发布公告称,拟与深圳市经贸信息委、深圳市华星光电技术有限公司共同投资建设第 11 代 TFT-LCD 及 AMOLED 新型显示器件生产线项目。电视面板是国家七大战略新兴产业之一,深圳市政府对 11 代线的支持力度从出资金额上可见一斑。

根据协议,G11 项目总投资 465 亿元,其中 TCL 集团旗下华星光电出资 114 亿元,深圳市政府出资 80 亿元,G11 项目其他股东出资 86 亿元,银行贷款 185 亿元,项目预计 2019 年 7 月正式达到量产。

据了解,11 代线是目前全球世代最高、单



体投资额最大的液晶面板项目。11 代线有助于完善 65 英寸以上大尺寸液晶面板与 OLED 面板领域的布局,还可以应用印刷式 OLED 显示技术,进行 OLED 显示屏的生产,以便在未来的显示技术升级中夺得先机。

“TCL 大手笔投资 11 代线是因为我国长期以来面板需要依赖进口,而面板购买成本居高不下,TCL 欲趁机占领面板领域高地,摆脱之前的被动地位。”中投顾问智能制造产业研究员贺在华向记者分析道。

值得注意的是,过去三星、友达、京东方都曾提出过建设 11 代线的规划,但最后都未真正落地。在贺在华看来,上马高代线同时存在风险,对融资能力要求较高,资金压力较大,同时,面板技术更新较快,高代线的技术更新易出现滞缓。

“一个企业的资源是有限的,在这些重资产,资本和技术密集方面,我们会把半导体显示技术作为一个主要的方向。在其他领域的投资都会围绕公司化战略来展开,有时会由公司资本直接投资,有些会通过我们的产业基金或创投基金来投资。”李东生在接受记者采访时如此解释 TCL 的投资方向。

事实上,TCL 投资建立的华星光电就是一个成功的案例。建立之初,TCL 就是从韩国、日本、中国台湾等全球市场招聘了数百人的行业精英组成“多国部队”,完成了早期的技术人才的积累。2009 年,华星光电投资 245 亿元,上马 8.5 代液晶面板生产线,不但结束了我国电视面板依赖进口的局面,并且以华星光电为主体实施技术创新,突破关键技术难点,已经累计申请发明专利数千项,并带动上下游产业链不断发展。

“中年危机”与“价值重构”

去年 9 月份,李东生带领集团 160 多名高管,在茫茫瓜州戈壁进行了为期 4 天 3 夜的主题为“转型升级·鹰旅戈行”徒步活动。最艰难的一天,走了 30 多公里的戈壁,相当于平路 50 公里,耗时 13 个小时才到营地,李东生也晒得一身“戈壁风尘”。这一年,TCL 刚好 35 岁。

创立于上个世纪 80 年代的 TCL, 前身为中国首批 13 家合资企业之一——TTK 家庭电器(惠州)有限公司,从事录音磁带的生产制造,后来拓展到电话、电视、手机、冰箱、洗衣机、空调、小家电、液晶面板等领域。

2014 年,TCL 集团继海尔、美的、格力之后营收跻身千亿俱乐部,李东生却陷入了更深层的思考。当然,这次的思考与多年前的国际化迷途不同。这几年,全球经济已经进入了一个新的发展阶段,对中国企业提出了转型变革的挑战。过去中国企业的成长,更多是依靠效率、速度和成本控制的优势,而今天这些优势已经不足以支持发展。如何通过创新驱动发展,是企业面临的新挑战和新命题。

中投顾问智能制造产业研究员贺在华评价道,TCL 在顶层设计和战略制定上表现出较为显著的前瞻性和优越性。

2014 年初,TCL 提出了“智能+互联网”、“产品+服务”的“双+”战略转型,并将产业结构调整为新的“7+3+1”结构,即七大产品业务领域、三大服务业务领域以及创投及投资业务,共 11 个业务板块。其中产品业务领域包括 TCL 多媒体电子、TCL 通讯科技、华星光电、家电产业集团、通力电子、商用系统业务群和部

品及材料业务群;服务业务领域包括互联网应用及服务业务群、销售及物流服务事业本部以及金融控股集团。

“双+”转型,是 TCL30 多年历史上为数不多的大型战略调整,前两次分别为 1997 年的产权改革,以及 2006 年前后国际化遇挫之后的自救。说起来似乎有点高深,但 TCL 转型的背后,实际上折射了整个彩电产业增长乏力的无奈现状。情势当前,李东生将双+转型提升至与当年国际化转型一样的生死高度。在企业愿景方面,TCL 甚至提出了要在五年内,来自产品和服务的利润贡献分别占到 50%。

一家以硬件制造为本的公司,提出了向全球化智能产品制造及互联网应用服务企业转型的目标。摸着石头过河 TCL,究竟有怎样的转型成效?

记者梳理 TCL 集团旗下多个产业业务的经营表现发现,TCL 旗下有多个优质资产,多元化战局斩获颇丰,已培育出 5 个百亿俱乐部,分别是多媒体电子、通讯、华星光电、家电集团以及销售物流服务;2015 年营收分别为 273.84 亿元、231.85 亿元、180.28 亿元、98.41 亿元以及 207.59 亿元。

目前,TCL 集团整体在深交所上市(SZ.000100),旗下另拥有五家上市公司。在 TCL 庞杂的业务中,TCL 多媒体业务始终为营收大头,以 2015 年数据为例, 该年 TCL 总营收为 1045.79 亿元,其中多媒体营收 273.84 亿元,营收占比 26.99%,位列所有业务营收比例之首。

在多媒体业务外,移动通信业务和华星光电的营收贡献分列第二、第三名。移动通讯业务贡献了 22.85%的营收, 华星光电贡献了 17.77%的营收。

值得注意的是,面对下一个千亿的增长需求,TCL2014 年开始对旗下家电业务进行整合转型,重整冰洗产业,进军高端冰洗领域,并大力拓展海外市场。2016 年半年报显示,TCL 家电产业实现营收 67.7 亿元,同比增长 10.6%。

除此之外,TCL 亦主动借助资本力量开始更多的产业布局和合作。上半年,在产业链一体化能力方面,与紫光 and 长江基金合作成立百亿规模的产业并购基金;在应用和内容平台发展方面,TCL 多媒体引入乐视网控股子公司乐视致新为战略投资者,而乐视方也凭借 TCL 多媒体 20%的股份成为了 TCL 的第二大股东。并提升了在 IT、风控、用户运营等方面的能力,再结合产业链获得资金流、货物流、商流、信息流等大数据分析,既能降低 TCL 系统成本,又能对接质量良好的资产,获得良好的回报。

据财报显示,今年上半年,金控集团盈利

4.67 亿元,拓展了 5367 家 B 类客户和 102184 家 C 类客户,平台交易额达到 161 亿元,资产规模达到 391 亿元。

国际化突围

除了在上游产业和前沿技术上发力并力求突破,TCL 还将眼光聚焦在了国际化上。

从更长的时间周期看,早在 2003 年,TCL 在取得国内电视行业领先地位之后,就开始通过国际化谋求企业更大的发展空间,尽管经过了一些挫折。

据了解,TCL 是中国消费电子产业中最具有国际化规模的企业之一。目前,TCL 在全球已建立起 23 个研发机构,21 个制造基地,在 80 多个国家和地区设有销售机构,业务遍及全球 160 多个国家和地区。2015 年,TCL 销售收入达到 1045 亿,其中来自海外的销售收入达到 46%。今年上半年,TCL 集团海外业务销售收入 224.0 亿元,同比增长 3.19%。

根据国家知识产权局、TCL 集团知识产权中心截至 2015 年 12 月的数据统计,TCL 累计申请专利 18813 件,其中发明专利 12024 件。历年专利申请量在国内企业中排名第四,发明专利申请量在国内企业中排名第三,旗下的华星光电在国内企业 PCT(专利合作协定)国际申请量中排名第四。

TCL 欧洲总经理 Alain Pakiry 向记者谈道:“TCL 在欧洲最大的优势在于,从 2004 年开始就通过收购欧洲的品牌汤姆逊和阿尔卡特,实现了欧洲的进驻,不仅仅是收购了前者所有的资源,同时还获得了很多具有专业能力又了解这个市场的人员,这些人员现在依然还是在 TCL 工作。”

TCL 多媒体副总裁梁铁民接受记者采访时表示,以前 TCL 的海外贸易主要通过海上运输,运输的周期约为 38 天,但是目前通过蓉欧快铁途经哈萨克斯坦、俄罗斯、白俄罗斯等国家,到达 TCL 波兰工厂,只需要 14 天,运营效率大大提升。此外,TCL 多媒体还与巴西家电龙头企业 SEMP 合作,积极拓展巴西及南美家电市场。

梁铁民向记者表示,TCL 将借助一带一路的东风,在三年内向成都转移近 10 亿美元外贸产能,并促成转移 80 万台对欧出口电视机到成都生产,按照规划,明年就将在成都新增 80 万台电视机产能。此外,还将在成都进行空调、冰箱、洗衣机等粗加工后,再出口欧洲。TCL 将成都定位为出口基地,计划未来三年 TCL 欧洲市场将增加近 3 倍。

羚锐制药组织开展年度秋冬季安全生产专项检查

■ 汤兴 祝跃兵

近日,为切实消除各类安全隐患,确保员工人身安全和设备、设施的平稳运行,河南羚锐制药股份有限公司贴膏剂事业部以深化企业安全生产标准化工作为契机,在生产系统全面组织开展了年度秋冬季安全生产专项检查活动。

事业部领导高度重视这次大检查活动,成立了副总经理、安全总监、总工程师和质量总监为组长和副组长,相关部门、生产车间负责人为成员的秋冬季安全生产专项检查工作领导小组,并对各部门、生产车间落实秋冬季安全生产专项检查工作提出了明确要求。

这次年度秋冬季安全生产专项检查,以全面落实《中华人民共和国安全生产法》《危险化学品安全管理条例》《中华人民共和国特种设备安全法》《中华人民共和国消防法》和《河南省安全生产条例》为重点,突出事

故防控,围绕人身安全、设备设施安全,针对秋冬季安全重点工作,以查思想、查管理、查隐患、查措施、查整改、查规章制度落实为主要内容组织开展;重点加强对各部门、生产车间安全管理、操作安全、人员作业安全以及加强对关键部位、重要作业场所的安全监督管理情况的检查。其检查重点和主要内容是查各项岗位安全操作规程、生产禁令是否执行到位,是否有考核;对人员上班长时间在岗时精神状况进行检查,是否在岗存在工作疲劳现象;消防安全措施落实和各个配电房配电设施运行状态是否记录齐全;查危险化学品的贮存和使用是否符合管理规定;查维修人员工前是否按《安全作业单》要求规范进行作业辨识;是否制定有有效的防范措施和处理方法;各种特种设备运行、维修以及保养情况是否定期进行维护保养;安全防护设施、安全工器具、安全警示标识是否健全及劳动保护用品配置及使用情况是否规范;安全教育培

训是否到位等情况。

同时,此次大检查活动还要检查各部门、生产车间培训记录,特别是对新入厂或转岗员工的教育培训、特殊工种人员按有关规定持证上岗情况;秋冬季天气干燥,仓储部门各个仓库通风设施是否符合要求。将重点对各个易燃易爆区域实施重点检查,尤其是打浆房的温度、湿度是否符合要求、人员是否进行静电消除,打浆房、提取、油品库静电消除桩是否有效,员工上下班途中交通安全以及食堂饮食卫生安全状况进行全面深入检查。

事业部将组成危险化学品、压力容器、安全用电和消防、交通、饮食安全、应急演练等多个专项安全检查小组,各负其责,深入生产现场,通过认真、细致检查活动和强化整改,将进一步增强员工安全生产意识,深化企业生产标准化工作,确保实现年度安全生产目标。



张家港铜业开展警示教育

为深入开展“两学一做”学习教育,切实加强廉洁从业教育,日前,张家港铜业公司组织中层管理人员及采购、商务、质检、招标办等关键岗位人员一行 40 余人,到苏州监狱开展预防职务犯罪警示教育活动。

通过参观监狱生活区、改造区和教育区以及服刑人员的

现身说法,使大家从内心接受了一次生动的教育和洗礼,并表示一定要加强党性修养,遵守党纪国法,始终保持清醒头脑,心存戒尺,拒腐防变,立足岗位,守住底线,不碰“高压线”,珍惜眼前美好生活,树立正确的人生观和价值观,干净做事,清白做人。

杨学文 庆丽霞 摄影报道



蒙天粮油:强化网络拓市场

■ 高彦庆

赤峰市蒙天粮油购销有限责任公司,是 2004 年由原阿旗天山杂粮中心批发市场转制建立的一家以杂粮精深加工、购销、仓储、运输、代购代销为一体的产业化重点龙头企业。公司 2006 年被内蒙古自治区政府认定为自治区产业化重点龙头企业,2007 年 12 月被国家粮食局、中国农业发展银行评定为重点支持的粮油产业化企业。公司生产的“蒙天”牌绿豆,“蒙田”牌小米、黄米、荞麦米被农业部“中绿华夏有机食品认证中心”认证为有机食品,同时被确认为 AA 级绿色食品。

该公司自成立以来始终秉承“诚信为源泉,品质为生命,服务为保障”的经营理念,在社会各界的大力支持下,经十几年不懈努力,使公司不断发展和壮大,并拥有了自己的品牌产品“蒙天”系列产品。

该公司严格执行国家有机农业的相关标准,生产的小米、荞麦米、荞麦面粉、玉米、玉米糝、大豆、绿豆、红小豆、芝麻等杂粮,远销全国各地,是现代追求健康、养生保健的佳品。为了使企业能够持续、健康、稳定地发展,公司将所获利润的较大部分投入到产品研发之中,在自主研发与合作开发的理念指导下,与国内众多大专院校、科研机构及企业进行了密切交流及技术往来,并建立了科研

试验基地。使该公司有着稳定的种子生产基地、严格的试验筛选及生产加工流程。销售方面,公司经过多年的探索和创新,开发出了一套惠及各方利益的市场运作方案,建立起销售服务网点,使公司及产品在当地形成了良好的口碑。

公司以发展高科技含量、高附加值、绿色有机食品为主攻方向,实行公司+农户+基地经营方式,建立有机食品种植基地,带动农户。对有机食品从建设基地、周边环境、人员培训、选种施肥、田间管理、收割等方面实行跟踪服务和监管,确保基地生产的农产品纯天然、无污染、安全可靠。公司目前注册商标有蒙天、蒙田、e 谷,成为优质、健康、安全的代名词。

人无信不立,其有信则久,诚信是该公司带给客户最大的承诺。该公司在市场经营过程中,不断地丰富其内涵,使企业的诚信更具有了人格化的魅力。质量和诚信的保持,优质化的服务,使企业的销售量稳步增长。公司以高效、优质、开拓、求实的企业精神,本着平等互利、重服务、讲信誉的经营原则,在北方市场建立了良好的销售渠道,成功与中央红、小月亮、哈尔滨等集团、超市、连锁合作。为了将优质产品送入更多家庭,公司在南方开设办事处,并依托江苏常州百奥绿色食品配送中心市场运营及配送优势,与之携手合作共图发展。

红日交投商贸公司扎实抓好创卫

江苏涟水县创卫工作推进会后,红日交投商贸公司宣传力度再加大,创卫措施再强化,工作要求再严格。

公司领导经常深入创卫责任区,实地查看创卫现场,努力推进创卫工作。同时划分责任包干区,明确标准,责任到人。做到创卫天

天抓,消灭脏乱差。努力营造“涟水是我家,创卫靠大家”的浓烈氛围。干部职工利用早晚、中午和星期天时间,走进责任区,俯下身于捡拾垃圾,清除杂物和小广告,确保高标准、高要求、高质量完成创卫任务。

(张建成 王红 武永娟)