



1月10日，潍柴集团董事长谭旭光在讲话中强调“订单一个不能丢”。（资料片）

海尔创客领到千万红包 潍柴要大干快上100天

今年年会流行“撸起袖子加油干”

本报记者 韩笑

海尔给创客发千万红包

又到年会扎堆时，谁的演出更出位？谁发奖金更土豪？无一例外搏的是眼球。但还有些不叫年会的企业年终会议，满满都是同行关注的干货——关键数据解读、行业风向判断，经济趋势预测，企业最重要的战略思考。这一期创富封面报道，让我们关注一下这些“年会”里的真材实料。

“明天上午，将有三位海尔创客收到这样的短信。亲爱的创客，您尾号××××卡1月14日9时30分网上银行收入（奖金）1000000元（海尔集团2017创新年会）”。这是13日晚，署名“海尔集团”的微信公号上发出的一段令人心跳的文字。这当然不是小道消息。14日举行的海尔生态人单合一引爆物联网创新交互大会（简称海尔集团2017创新年会）上，孙京岩、刘斥、盛中华三人成了百万大奖幸运者。



小米年会上，雷军摆出“撸起袖子加油干”的架势。

这三人分别来自海尔集团厨卫平台、家居平台和地产平台，他们是海尔集团今年新增的CEO大奖获奖者，海尔集团总裁周云杰在会上做的2016年度市场创新报告中，这三位获奖者被视为海尔模式转型突破的代表人物。几位提名奖入选每人获得50万元奖金。此次大会上，海尔总计发出了累计超千万元的奖金。

腾讯送直升机，网易送岛国女优，海尔年会上为什么要给创客送千万红包？2017年是海尔进行人单合一模式的第12个年头，全社会都

在关注海尔转型成效，海尔到底能不能变成一个创业平台？这是张瑞敏在会上对三位CEO大奖获得者的评价——孙京岩“最大的转变是过去研究产品，但现在变成研究人，怎么样让每一个人都是创客”。2016年，孙京岩领导的厨卫平台实现收入5倍速增长，平台上小微实现10倍速增长的有3个。盛中华是“前任房地产给他留下几十亿的货与坏账。他抓住了房地产价格上升的机会，把它处理出去，还赚了几个亿”。周云杰在报告中说，盛中华面对遗留问题，采用小微机制对原有项目进行重构，将潜在几十亿风险转化成4.1亿盈利。刘斥“从海尔脱离出去，完全独立创业，整合全球很多资源。一眨眼之间，一年当中搞了一个五百多亩的工业园”。吴晓波的10万+文章《在没有对标的日子里》中提到刘斥。2014年，海尔裁员1.5万人。就在这一年，刘斥被叫到张瑞敏办公室，被问到是否愿意接手海尔家居。“家居平台两年前整建制离开企业，断掉后路独自创业，抓住智能家居市场机会。2016年家居平台市场估值从两年前9亿增长24亿，工业产值达到500亿。”周云杰在报告中这样评价刘斥。齐鲁晚报记者了解到，这些“断掉后路”的创客，有的是押上自家房子签对赌协议的。拿千万红包奖其中佼佼者，一向低调的海尔并不想当土豪，而是这种颠覆式变革，尤其需要成功者作为路标凝聚信心。

七年再造一个海尔？

年终报告透露行业密码

在这场大会上，周云杰在报告中提到，2016年，海尔在互联网交易中产生交易额2727亿元，这也是线上平台交易额首次超过海尔自身收入，其中互

联网金融平台贡献2100多亿。这个数据可以看做是海尔12年来探索人单合一实践的阶段性成果。在周云杰看来，从原来的产品硬件收入到生态收入，是海尔转型突破产生效果的标志之一。触到天花板的家电行业正加快探索新路径。这是最近几个月制造业里的大消息：董明珠收购珠海银隆，把宝押在新能源汽车上；美的收购库卡，进军机器人领域；郭台铭宣布投600亿在广州建国内最大面板工厂。处在转型的十字路口，这些企业选择的路径对不对？他们如何判断行业？转型的思路是什么？这也是像海尔、万达这样重量级企业的年会备受关注的原因。

与海尔创新年会同一天召开的万达年会上，王健林的万字年终报告史无前例出现“下降”两字，这源于万达调减600亿元房地产收入。降幅近40%的调减源于王健林对房地产行业的判断，万达要转型服务业，主攻文化休闲产业。2017年万达要干什？由万达企业文化中心出品的2016王健林年会报告解读，截至本文截稿时已引来964637人次点击阅读。解读中强调要把万达打造成包括电影、文化旅游、高端酒店在内的全球品牌。“关键是做成了没有。海尔也面临这个问题，做成了，大家都说海尔模式好。”这是2016年10月，周云杰在接受齐鲁晚报记者采访时坦言。周云杰在2016年度市场创新报告中透露的数据，向外界显示海尔已经确立了平台地位。而在这个平台上聚拢了多少资源，决定了海尔未来能干多大的事。海尔方面透露的信息是，目前在海尔平台上聚集了3600家创业孵化资源，1333家风投机构，创投基金规模达120多亿。那么，2017年，海尔要做什么呢？在整个经济大环境不振的

情况下，张瑞敏却提出了一个“大目标”——7年时间，海尔的营收要由2000亿做到4000亿。这是一个什么概念？从海尔视为创业元年的1984年到2004年，20年间海尔实现1000亿营收；2004年到2016年，营收再增1000亿。那么，海尔凭什么7年要达到原来32年才能做到的？齐鲁晚报记者注意到，周云杰在报告中提到，2016年海尔全球营业额预计为2016亿元，近10年收入复合增长率达6.1%，而线上平台交易额则同比增长73%。张瑞敏在会上也对家电行业及未来路径做了判断，他坦言，家电领域里空间不大了，营收上想再增2000亿、4000亿其实很难，必须要引爆物联网，企业平台化，切入社群经济。

“大干100天”背后的供给侧改革

海尔在2017年提出“7年时间再造一个海尔”，某种程度上可以视为这是对公众关注海尔变革成效的一个回答。而张瑞敏在这个创新年会上演讲题目就是《坚持对人单合一模式的三个自信》，本身在传递海尔对路径选择的自信。经济大环境不好的背景下，“自信”和“信心”也是所有企业在年会上首要传递的正能量，潍柴集团今年的年会上，“加油鼓劲”、“提振信心”等字眼比比皆是。新年伊始，潍柴集团就摆出冲刺销量的架势。1月16日，潍柴集团召开“大干100天、产销18万”动员大会，要求各单位全力以赴冲刺目标，确保到4月底国内发动机业务销量18万台。潍柴董事长谭旭光在讲话中强调“订单一个不能丢”、“干事激情不能减”、“干部员工要迎难而上”。

（下转 A18 版）