

去库存提业绩 空调市场升温“入夏”

资讯

对标找差距 凝心聚力促发展

为进一步加强基层党建工作规范化管理,创新党建工作思路。近日,中国二十二冶集团石家庄公司与天津公司开展党建对标学习活动。活动分别介绍了公司基本概况、发展规划和业务板块等,通过相互讨论,重点交流了党建工作、企业文化、招聘渠道、队伍建设、属地管理创优创奖等内容。

通过本次交流学习受益匪浅。在工作思路、方法上有很大触动,尤其是在队伍建设、工作理念、拓展创新等方面具有较强的学习和借鉴参考价值。下一步将不断深化双方单位的对标共建,实现互通互促,建立长效的沟通机制,共同开创优势互补、互利共赢的新局面。

(任奕清)

2023 首届中国锻造行业 专家论坛圆满闭幕

近日,由中国锻压协会主办、中国二十二冶集团中冶重工唐山公司承办、清华大学天津高端装备研究院协办的“首届中国锻造行业专家论坛”在唐山举行。来自全国各地锻压行业高校、院所及领军企业的100余名业内人士相聚于此,共同探讨了特种锻造工艺及装备发展现状、趋势及热难点问题。

论坛现场,10余家科研院所、企业作专项报告,分享了针对领军企业、研究院的各项最新技术成果。中冶重工唐山公司与中国锻压协会签订了战略合作协议,公司被授予中国锻压协会标准工作委员会副主任委员单位称号并与上海多向模锻工程技术研究中心签署合作协议。大会为锻造行业驶入高质量发展“快车道”注入“源动力”。

(张志)

萌娃进工地 快乐过六一

6月1日,中国一冶天津公司北辰片区项目举行“萌娃进工地 快乐过六一”活动。

项目职工平时工作忙,很少能在家陪孩子,为此北辰片区项目职工们专门在六一孩子们放假的这一天,将孩子带到项目安全体验区,让他们在建筑工地度过一个特别的儿童节。

活动中,萌娃们在安全体验区接受安全培训,从“VR体验”到“应急救援”,他们一边玩一边学习安全知识。随后,萌娃们在项目人员的引导下,参观了现场办公区生活区和施工区,叔叔阿姨们用图片、动画等形式为孩子们介绍了高楼的建设流程。

支部书记厉红岩说:“让小朋友们来工地体验是我们给他们准备的特殊礼物。孩子们来到父母工作的地方,不仅增长了见识,满足了好奇心,还让他们体会到了父母工作的艰辛。我们希望借此活动,让他们从小树立远大理想,好好学习,为建设美丽家园贡献力量。”

(丛纪伟)

“趁天气还没热起来,我要赶紧给家里装个空调,现在买应该比夏天酷热的时候便宜。”在北京市一家大中电器城,王女士正在选购空调。

王女士此次是要选择两台空调,一台放在自己家,一台放在父母家。由于害怕冷风直吹,她最终看上了主打“无风感”的美的空调。

“感觉国产空调的玩法挺多的。有无风感的,有新风的,有快速制冷的,我更担心冷风直吹损害身体,所以选择了‘无风感’的空调。”王女士说。

空调市场忙起来

像王女士一样刚入夏就选购空调的消费者有很多。5月28日,笔者在北京市一家大中电器城和一家苏宁易购门店走访时发现,与其他家电产品相比,前来选购空调的消费者很多。

而空调企业也推出了一些促销活动。例如,据某苏宁易购门店的格力空调销售人员介绍,多款空调品牌都有较大的促销力度,活动将一直持续到6月18日。

海信空调的销售人员同样介绍说,目前门店的空调产品已经开始了“6·18”促销活动,活动分为三期,第一期是5月26日—5月28日,第二期是6月9日—6月11日,第三期是6月18日当天。“第一期的促销力度是最大的。”

在某大中电器城,美的空调的销售人员介绍,其5月的产品促销力度或比“6·18”时还要大一些。“刚入夏时,消费者花2000多元就能买到一款性价比较高的空调;等天气热起来之后,空调产品的价格反而会更高,消费者再用这个价格就很难买到性价比高的空调了。”

奥维云网数据显示,今年第16周—第22周,空调产品销售额和销量均同比增长。例如,第21周(5月15日—5月21日),空调产品的销量和销售额增速分别为48.69%和52.94%。

苏宁易购数据显示,5月升温“入夏”,空调市场抢跑“6·18”。双线家用智能空调销售额同比增长182%,其中县镇市场销售额同比增长超200%,一体化、健康家电热度走高,新风空调同比增长超200%。此外,能够“秒降10度”的智能穿戴空调、带来“冰感风”



在北京某苏宁易购门店,有不少消费者在选购空调。

的桌面水冷空调扇成为今夏爆款清凉降温产品,订单涨幅分别达252%、167%。

今年有何新玩法

对于今年的空调市场,家电行业分析师刘步尘表示,近几年空调市场持续低迷,企业压力较大,会利用夏天热销季通过降价让利等活动来刺激消费。

产业观察家梁振鹏认为,这两年空调市场极度饱和,相关企业或通过促销等手段促进业绩增长。不过,当前空调产品制造成本不断走高,空调企业即使大力度促销也难逃“赔本赚吆喝”。

中国家用电器商业协会秘书

长兼新闻发言人张剑锋表示,目前空调市场的大力度促销是以去库存为主,同时,市场上的高端智能化产品占比也不断提高。

海尔方面表示,海尔是分体空调、变频空调、交流空调发明者。今年,海尔发布了颠覆性新技术——可变分流,该技术是行业内首次对传统制冷系统设计所做出的重大改变,攻克了空凋制冷制热不能同时兼顾且不能达到最优效果的难题。

海信方面表示,奥维云网线下新风空调市场监测数据显示,今年第20周期间及2023年累计数据中,海信新风空调璀璨C310三匹柜机在新风空调市场中的销售额稳居第一。(周子黄文/图)

王晓燕:怀敬畏之心,全力以赴深耕影视行业

近年来,随着中国互联网视频行业愈加竞争激烈,各家平台在市场份额上的争夺也日益激烈。作为中国视频行业的领军企业之一,爱奇艺在不断发展壮大的同时,也始终保持着对高质量版权的追求。而作为爱奇艺版权合作部 & 发行部总经理的王晓燕,全力参与和见证了行业的不断发展与成就。

任职爱奇艺期间,王晓燕积累了丰富的新媒体版权采购、网络综艺商务谈判、电视剧版权采购以及定制剧制作、发行等工作经验。她亲自主导了《理想之城》《心居》《叛逆者》《刑警之海外行动》《破冰行动》《小娘惹》等数十部脍炙人口的影视剧作品的发行,均取得了良好发行和播出效果,也使得爱奇艺的发行体量与收入规模增长显著,一跃成为国内电视剧发行机构里的佼佼者。同时影视作品在海内外

都收到了广泛好评。此外,她还积极参与和推动爱奇艺深化布局,积极探索新的收入来源,从而带领爱奇艺在商业化方面快速突破。

王晓燕称,当前内容监管收紧,文化创意产业对精品内容的刚性需求和价值提升日趋凸显,影视行业全面回归“内容为王”的产业本质。为此她带领团队积极找寻商业性上和艺术性上的平衡,以达到商业和口碑的双丰收。她成立了“奇光工作室”,组建了一支专业且充满激情的团队,致力于打造高质量的原创内容。在王晓燕的推动下,奇光工作室不断挖掘新的故事和概念,不断推出各种类型的内容,以满足各种不同观众的需求。作为网生时代下具有领先意识的制作方,王晓燕致力于搭建专业的体系去找到或组织出最适合的创作者,帮助其把积攒的足够厚度与真实的东西表

达出来。

其中,最广为人知的是王晓燕率团队参与打造的《赘婿》,在爱奇艺平台上线后获得了超过50亿的播放量,创下爱奇艺史上热度值最快破万剧集的纪录,并在云合数据、猫眼、灯塔、骨朵网络剧榜、Vlinkage等多个权威数据榜单持续保持TOP1,成为2021开年以来国内首部现象级爆款。而另一部备受关注的自制剧则是《周生如故》,作为该剧的制片人,王晓燕带领团队将传统国风美学融于影视创作,在价值观塑造中更为凸显男女主人公心怀大爱的精神内核,其为保家卫国而不惜牺牲儿女情长的悲剧命题也向大众传递出兼爱、仁爱的思想价值,受到国内各媒体的关注与肯定。凭借扣人心弦的爱情故事和高品质的内容制作,《周生如故》播出后被年轻用户评价为“BE美学天花板”,连续多日登上猫眼、骨朵、灯塔、艾漫等

国内第三方权威媒体热度榜TOP1,稳居爱奇艺国际版播放量TOP5。光环的背后,离不开王晓燕整个团队近两年的投入和付出。

2023年2月,由北京市广播电视局指导、中国电视剧制作产业协会和首都广播电视节目制作业协会主办、中国电视剧制作产业协会青年工作委员会承办的影视行业表彰活动第五届初心榜评选结果揭晓。王晓燕凭借不断输出好作品的实力荣获“年度优秀平台型制片人”奖项。“初心榜”一直强调奖项的含金量与公信力,被认为是行业未来发展趋势的风向标,获奖者对中国电视剧发展均起到了积极的推动作用。一直以来,王晓燕以“打造业内标杆影视”为目标,珍惜当下保持对行业的敬畏之心,用自己独特的创新视角,为影视事业做出了多样诠释,带来了丰富的视觉体验。

(范雯)