

8 企业联盟 Cooperation

[能 go]高校社团联盟走进依米康环境股份 聆听总经理张菀讲“从个人责任到企业社会责任”



●[能 go]高校社团联盟走进依米康

■ 本报记者 何沙洲

日前,[能 go]创始人朱小明从北京飞赴成都落地,就与来自电子科大、成都信息工程大学、成都中医大、川大锦城、四川传媒学院、川音、四川工商学院、成都体院、西华大学等十几所的四川省[能 go]高校社团联盟团长,前往依米康环境股份有限公司,参观了依米康为国内通信、医疗、金融、云计算、物联网、生物等行业研制的节能机房空调生产车间和产品检测中心,观看企业文化宣传视频,听公司营销中心负责人介绍依米康模块化数据中心解决方案已在多个关键数据中心使用,并受到用户的一致好评等。

[能 go]是国内最大的高校社团能力平台,是大学生自己的社会能力展示平台,用移动互联网和智能技术赋能大学生,当前已覆盖 1300 多所全国高校,参加活动的核心社团大学生有 150 多万。此次四川省[能 go]高校社团联盟团长走进的依米康环境股份是国内

精密环境控制技术的杰出代表,拥有专利超过 20 多项,居国内精密环境行业领先水平,拥有系列化核心产品、高效节能技术、专业项目管理和最佳项目实践,能够为客户提供从产品、项目实施、运营管理、基础设施外包服务、专业培训等全面服务,已经完成从提供产品到提供服务转型,通过“统筹服务,节能科技”的服务导向,为用户带来安心、环保的系统解决方案,支持并帮助各个行业客户实现“高可靠性、高可用性、低能耗”的管理目标。

参观完毕,在公司会议室举行了[能 go]与依米康互动见面会。“在我的青春梦想中,没有高远的人生目标,高考恢复时在体校读书的我就想考上一所好大学,以后再找一份好工作有条件尽孝让父母生活更舒适。”依米康环境股份总经理张菀女士在与学生们分享梦想和奋斗的心路历程时说,从南开大学毕业她又读了硕士,结婚后为了改善家庭和孩子的成长环境,又放弃舒适的研究所以工作“下海”,从代理销售国际品牌到创业自主研发国

●张菀与学生分享梦想和奋斗的心路历程

产品牌,她的人生目标都是围绕自己的生活目标在不断修订的;青春的梦想是为了承担起个人在家庭应尽的责任,创建企业后又深刻认识到不仅是自己还要带领员工做好产品,只有在将企业与客户共同利益最大化的同时,企业的市场竞争力和持续发展的能力才会得以提升。

从主动为家庭承担起个人责任,到有能力自觉履行自己的企业公民责任,有了今天,张菀认为是当初在工作中摆正了自己的位置,如果在做国际品牌代理时没有将工作当作是为了自己尽心尽职去做,职业修为准备不充分,机会来了也将是措手不及。“要随时随地将自己当下的那份事自动自发地做好。”她告诉学生,一定要养成好的素养,要有好的品行,任何时候都要自律;要学会和感恩,没有感恩之心遇到贵人也无用;要不断学习,这是不进则退的时代,个人能力中情商最重要。

随后,依米康公司高管宋斌、邓朔锐与学

生们交流了自己的职业生涯感悟,表示责任、忠诚、敬业是实现青春梦想和人生价值的前提,在工作中要有充分的自我认知,要将个人理想融入企业的发展中,只有对企业有了主人翁意识,有了高度的责任心,才会充分发挥自己的主观能动性,才会挖掘自己的最大发展潜能。

如果说参观过程让学生团长们感触多多,参观后在与依米康高层的倾心交流,带给学生团长们的就是深深的心灵触动和感动了。学生团长们在发言中最深的感受是“我受益颇深!”表示对责任有了更深的认识,明白了走出学校方知工作、为人、处事还有好多需要学习的地方。

正在全国各个省城推动[能 go]与企业互动的朱小明表示,他希望学生们在通过参观优秀企业和听优秀企业家“讲课”难得的机会,提升职场技能,培养自主创新勇于探索的精神。他最大的愿望是每次“你们不虚此行”。

成都大学学生到伍田提升“实践能力”

■ 本报记者 何沙洲

“我们在这里,正在体验怎样才能把课本上的知识灵活恰当地运用到工作当中去。”目前与 20 多位同学在成都伍田食品有限公司学习的成都大学学生小王告诉记者。伍田是西部肉制品加工技术的领先者,也是与成都大学长期合作的学生实习实践基地,在这个“全国行业质量示范企业”提供的实习平台,他们半天接受培训,半天到实验室车间运用和体会,将在课堂上学的理论知识运用到实战中,这段时间他们对“实践是检验真理的唯一标准”已有了许多体会与认识。

“我们在这里不仅通过实习提升了实践能力,还通过言传身教认识到了,如今的企业要获得持久发展的动力,必须运用自身的最大优势去满足消费者需求,并不断去关注、分析、策划、挖掘不同的市场需求空间,考虑如何给顾客带来更多更好的价值。”多位学生告



●实习学生一行在伍田参观

诉记者,伍田有一个很好的企业经营理念,就是公司总经理范正海在业界所倡导的“三心”经营理念:伍田做产品凭良心,让伍田食品经销商安心,让伍田食品消费者吃了放心。范正海总经理不仅是对企业提出了价值观取向,同时对每一个员工提出了具体要求,将“为社会创造更多的财富,提高全民生活质量”的社会使命落实到生产和销售每一个环节的执行中,融入到从管理者到普通员工的勤劳和智

慧中,变成企业行为的有机部分;伍田的发展也因此为广大消费者和社会所接受,以耗牛肉制品为主的休闲、餐饮、调味、罐头等“伍田”牌系列 200 多个品种也畅销全国。

伍田公司综合管理中心总监理建告诉记者,伍田重视人才的培养和良好企业文化的建立,大学生学到的知识多,在产品的创新、企业的发展等方面有很多点子和创意,但学校的教学一般是有板有眼,理论很严谨,而企业更在乎的是应用,实习经验就是检视大学生能力和提升他们实践能力的一种方式。伍田在发展中与四川省内多所高校和重点实验室均有密切的合作关系,成都大学就是其中之一。2005 年以来伍田食品公司与成都大学在产学研项目合作方面就取得了丰厚的成果,其中项目《肉制品加工中现代生物发酵技术的应用》获得成都市科技进步一等奖;项目《传统肉制品现代化改造及产业化示范》获得四川省科技进步二等奖;项目《方便微波菜肴

食品加工技术集成应用研究与产品开发》获得成都市科技进步三等奖。2014 年来伍田公司与成都大学四川省肉类重点实验室签署了战略合作协议,将企业与高校、研究院所的合作推向更高的层次。

为了更好地将产品质量和服务水平持续改进,不断满足经销商和消费者的现有和潜在地需求,2017 年 1 月,伍田公司又与成都大学探讨了进一步产业研合作,在前期富有成效的产学研合作的基础上,根据四川省及成都肉制品加工行业科技发展需求,拟联合其他相关科研院所和龙头企业,组建产学研技术创新联盟,进行“成都肉类加工产业技术研究院”建设,并按照“开放、流动、联合、竞争”的机 9 进行,用 2 至 3 年时间,建成立足成都服务全省,集技术研发、成果转化、标准制定、人才培养、孵化投资为一体的新型产业技术创新平台,为成都市特色肉类产业发展提供强有力的技术支撑。

唯品会撤资法国 电商或收缩海外

电商平台间的竞争越发激烈,在国内市场趋于饱和、人口红利逐渐消失等因素下,电商平台正在寻求各自的发展方向。6 月 21 日,来自法国闪购电商 Showroomprivé.com 母公司 SPR Groupe 的消息称,唯品会将完全出售持有的该公司 4.48%股份。该部分股份有 3.11%的投票权。有分析人士称,唯品会此举或有意收缩海外市场,也有可能是出于对 SPR Groupe 现有业务的考量。

近几年,唯品会对海外投资一直保持着高热度。2015 年 10 月,唯品会斥资 3000 万欧元

投资 SPR Groupe 并获得董事局席位,同一年唯品会投资入股特卖电商 Ensogo、英国特卖电商 BrandAlley 等。但这些海外投资的公司发展并不顺利,根据公开资料显示,Ensogo 前身是一家团购网站,后转型为特卖电商,在东南亚、中国香港地区认可度较高,双方合作涉及物流、营销、技术、市场、获取用户等方面。但去年 6 月,Ensogo 宣布停止在澳交所交易活动,还停止向东南亚的业务提供资金。

无论是布局海外市场还是国内市场,唯品会一直不断调整。今年 1 月,唯品会将浙江

贝付的工商名称变更为“浙江唯品会支付服务有限公司”,借此推出自有支付品牌和支付平台,并借助唯品会支付的业务优势构建更完整的交易闭环。与此同时,唯品会也在加速重组物流业务,唯品会已新增贵阳与昆明两大前置仓,将前置仓的数量提升至 7 个,今年一季度唯品会实现了 93%的订单由自有物流配送,这一数字在去年同期为 83%,由终端配送人员直接上门退货的比例从去年同期的 30%增长至 67%。

今年 6 月,唯品会还借助微博清零重新定

位品牌形象,将定位语从“一家专门做特卖的网站”变更为“全球精选,正品特卖”,品类逐渐扩充至“美妆、母婴、居家、生活、食品等全品类,依托大数据根据消费者的需求提供精选产品,定位时尚和高性价比。近几年,唯品会一直保持着盈利态势。今年 5 月 16 日,唯品会发布 2017 年一季度财报,一季度唯品会实现营收 159.5 亿元,同比增长 31.1%,一季度归属于唯品会股东的净利润达到 5.519 亿元,同比增长 16.3%。据悉,这也是唯品会连续 18 个季度持续盈利。

(吴文治 赵述评)

Ofo 投资人朱啸虎:与摩拜认知差异大 目前无合并可能

■ 叶晓丹 陈祺欣

近日,马化腾与金沙江创投董事、OFO 投资人朱啸虎在朋友圈“互呛”事件引起热议。而在 6 月 13 日,重庆的悟空单车成为国内首家退出共享单车市场的企业。据不完全统计,目前全国共享单车运营企业达 30 多家,而共享单车的江湖战争没有消停之势。

根据融资纪录显示,美国华平投资集团和金沙江创投均先后 2 次分别投资了摩拜和 OFO。6 月 24 日,摩拜和 OFO 的投资人在 2017 第十七届中国企业未来之星年会论坛上分别给出了自己的预测和判断,美国华平投资集团创始人陈伟豪认为未来摩拜和 O-FO 终将殊途同归,但金沙江创投董事朱啸虎则表示,OFO 投资人和摩拜的投资人在认知上还存在较大差距,从目前来看两家共享单车企业不太可能会走向合并。

不大可能靠融资扼杀对手

自 2015 年摩拜单车成立以来,融资已经进行到了 E 轮。另一方面,OFO 也毫不示弱。

据公开资料显示,2017 年 3 月 1 日,OFO 宣布完成 4.5 亿美元 D 轮融资,不久后的 4 月 22 日获蚂蚁金服 D+轮融资战略融资(具体金额不详)。《每日经济新闻》记者发现,两家公司融资的时间和频次十分靠近。2017 年 6 月 16 日,摩拜单车宣布完成一笔超过 6 亿美元的新一轮融资,这也是目前为止共享单车行业单笔融资的最高纪录。

陈伟豪认为,半年前市场就有预测,摩拜和 OFO 将会成为市场两大巨头,已经毋庸置疑成定势。陈伟豪表示,摩拜和 OFO 两家的资本和团队方面都很不错,在过去的 6 到 9 个月,两者交手几乎打成平局。

最近,摩拜又宣布完成最新一笔 6 亿美元的融资,市场较为关注的是 OFO 接下来是不是也有新一轮融资动向?对此朱啸虎回应,“钱不是问题,现在是互联网经济,如果想单纯依靠融资扼杀对手是不可能的。”

合并目前或无可能

从两家的业务模式上看,摩拜与 OFO 存在较多的不同。陈伟豪表示,不管是从智能

锁、GPS 定位,还是从摩拜拥有的比较坚固的车身、较低的破损率等方面看来,摩拜的模式真正盈利的能力较强。

记者注意到,陈伟豪所提到的摩拜的智能锁、坚固的车身等正是马化腾与朱啸虎前两天在朋友圈争论的焦点之一。据流传出来的朋友圈截图显示,马化腾疑似用智能机与非智能机比喻摩拜的智能锁与 OFO 的非智能锁二者之间的区别。有意思的是,据中国网报道,就在“互怼”事件第二天,OFO 官方宣布“物联网智能锁”开始正式应用到 OFO 小黄车上。陈伟豪在论坛上直言,他关注到 OFO 最近也在向学习摩拜,往智能锁的方向去发展。

朱啸虎显然更看好 OFO 的商业模式。他表示,自己一开始在投资的时候就会把企业的商业模式算清楚,“在计算中有很多的误差,所以我们在计算的时候一般考虑最核心和核心的商业战略。”对于 OFO 在学习摩拜的说法,他说:“理性的投资人肯定会不断地学习,至于谁学习谁,大家拭目以吧!”

6 月 23 日,腾讯创业曾援引知情人士消息称,摩拜单车将于近日完成对你单车(U-

niBike)的收购,这或将成为共享单车领域第一桩并购案,但随后摩拜对此进行了否认。据“天眼查”企业信息显示,由你单车即厦门大象单车科技有限公司背后股东正有上海摩骑科技有限公司,且持股比例占到 30%,而上海摩骑科技有限公司的法人代表为胡玮玮,即摩拜单车的创始人。

此前媒体报道,6 月 13 日悟空单车宣布退出共享单车市场,成为国内首家倒闭的共享单车企业。不管是悟空单车的退出还是摩拜对你单车的投资,都预示着共享单车市场或已进入行业洗牌阶段,行业资源已经向头部企业集中。

而摩拜和 OFO 两大独角兽最终会引领共享单车的市场如何发展?陈伟豪认为,这两家优秀的企业背后都有强大的资本推动,有良好的管理层和众多出力献策的股东,最后肯定会殊途同归。但究竟是谁厉害,六个月以后或见分晓。

投资人非常关心摩拜和 OFO 是否会如当年的滴滴和快滴一般,最终走向合并。对此,朱啸虎表示,双方投资人在认知上有比较大的差距,目前来看是没有这种可能的。

商务部解读 2017 年版 自贸区负面清单 放宽外资并购的准入限制

自贸试验区作为中国对外开放的“最高地”,外商投资准入的开放度将大幅提升。日前,中国商务部对刚刚印发的《自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2017 年版)》做出解读。与 2015 年版负面清单相比,2017 版进一步缩减了限制性措施,放宽了外资并购的准入限制。

据介绍,2017 版负面清单包括 40 个条目、95 项措施,与 2015 版相比,减少了 10 个条目、27 项措施,开放度大大提升。

负面清单放宽了外资并购的准入限制。除关联并购以外,凡是不涉及准入特别管理措施的外资并购,全部由审批改为备案管理。扩大了投资领域开放度。2017 版负面清单主要在采矿业、制造业、交通运输业、信息和商务服务业、金融业、科学研究和文化等领域扩大开放。例如,在制造业领域,取消了外商投资 3 吨及以上民用直升机设计与制造需中方控股的限制。

增强了外资准入透明度。2017 版负面清单按照现行国民经济行业分类的标准表述对 27 个领域的具体条目加以规范。同时,对照现行法律法规以及国际通行规则,对 25 个领域进行技术改进。这些改进将方便投资者认定其投资范围是否属于负面清单。

(尚无)

中美经贸“百日计划”见效 美国牛肉“解禁”倒计时 155 位中国企业家赴美寻商机

中国商务部日前发布信息,中美经济合作“百日计划”早期收获包括农产品贸易、投资、能源、金融服务等多个领域,各项成果落实工作进展顺利。其中,针对美国牛肉输华问题,双方主管部门已就具体检验检疫条款达成一致。“相信我们很快就能看到这一成果落地。”

商务部相关负责人表示,中美双方积极推进“百日计划”,已达成 10 项早期收获成果,目前正在进行“百日计划”后续成果磋商,有望取得更多务实成果。美国牛肉输华问题一直备受关注。美国牛肉上一次进入中国是 14 年前的事了。2003 年底,美国牛肉和牛肉产品被检测出牛脑海绵状病感染,即俗称的“疯牛病”。发现疫情后,中国颁布禁令停止进口美国牛肉。近三年来,由于“疯牛病”的威胁大大降低,日本、南非、韩国、巴西、沙特等多个国家均解除了相关禁令。2014 年 7 月,中国也解除了对巴西牛肉的进口禁令。

此次,中方承诺在 7 月 16 日前实现美国牛肉输华,美方承诺在 7 月 16 日前发布中国自产熟制禽肉输美的拟议规则。商务部表示,目前双方都在认真履行承诺。

除了农产品贸易,赴美投资也是中美工商界的一大热点话题。“选择美国”投资峰会于 6 月 18 日至 20 日在华盛顿举行。中国商务部提供的信息显示,中方与美国驻华使领馆共同组织了 155 位中国企业家参加本届峰会,参会规模胜于往届。中国也是本届峰会参会人数最多的国家。

(北晨)

首汽约车北京首个 加盟驾驶员上岗

首汽约车在北京正式开启了面向社会招募个人加盟司机,首名 100%合规社会加盟驾驶员已经上岗。日前,有首汽约车北京加盟司机在北京市交通委员会运输管理局取得了《网络预约出租汽车运输证》,加之此前取得的《网络预约出租汽车驾驶员证》,自此首汽约车北京第一个社会加盟司机和车辆已经完成了合规转化,这也是在新政落地后,北京首个拿到合规运营资质的社会车辆和司机。

5 月 11 日,首汽约车宣布在北京招募符合政策的司机和车辆加入,这也意味着一直坚持自有车辆、自有司机的首汽约车开放加盟。想要加入首汽约车从事网约车运营的人员,除需要符合“京人京车”的条件,还要经过严格的资质审查。也就是说,首汽约车将会按照北京网约车管理细则的要求招募社会司机和车辆加入。

去年 12 月 21 日,北京发布网约车管理细则规定,北京户籍,三年以上驾驶经历,无交通肇事、危险驾驶、暴力犯罪、吸毒、酒后驾驶等记录,通过考试后可以取得网约车驾驶员证。北京牌照的车辆,5 座轴距不小于 2650 毫米、排气量不小于 1.8 升,7 座排气量不小于 2.0 升、轴距不小于 3000 毫米,并且司机拿到了网约车驾驶员证,预先接入取得经营许可的网约车平台,可以申请办理网约车运输证。公开资料显示,网约车行业一直存在两种模式,一是神州专车、首汽约车为代表的 B2C 模式,以及自有车辆自有司机为另一,另一种是滴滴出行和易到为代表的 C2C 模式,以私家车加盟为主。

(百商)