

一夜之间，“星晨急便”成了“星辰急变”！

星晨急便倒闭？阿里 7000 万打水漂？

近日，星晨急便倒闭的消息已经闹得沸沸扬扬，而星晨急便的创始人陈平还是神龙见首不见尾。但据最新消息，曾被传失踪的陈平已现身，否认了公司破产的消息。不过，资金链的严重问题仍是困扰星晨急便的主因。陈平表示会雇佣律师及专业小组，通过法律程序解决与加盟商、合作伙伴的货款纠纷问题。联姻仅 4 月之久的鑫飞鸿已与星晨急便决裂。

据了解，星晨急便·鑫飞鸿是国内第一家专业定位于电子商务 B2C、B2B 服务的全国性快递公司，为广大企业及电子商务客户提供国内小件包裹速递服务。那么，如果倒闭会对电商产生怎样的影响？

对于快递行业，继铁道快递倒闭后，星晨急便成为第二个对社会产生负面影响的倒闭案例。优胜劣汰是市场竞争的法则。“十二五”时期，市场集中度日趋提高是必然趋势。但愿未来不要再出现对社会产生负面效应的优胜劣汰案例。

拖欠 2000 万货款 一夜之间倒闭

3 月 4 日晚，各地的加盟商收到星晨急便总裁陈平的短信，“公司解散了，阿里 7000 万，我的 5000 万全部赔光了。现在客户的 2000 多万货款加盟商非法侵占，也不能返还。1400 多名员工两个多月没有工资，我已经倾家荡产。做生意有赔有赚，现在公司赔本了，恳请大家一起承担，在此，真诚地向大家说一声：对不起。”

倾心服务企业 维护职工权益

江苏涟水县东胡集镇抓住春节前后契机，尽心竭力服务企业招工。一是宣传早启动。春节前夕，该镇就在胡集、新庄、旗杆三个集镇悬挂横幅 10 条，每村张贴标语 50 张，发放招工广告 300 份，营造浓厚的打工、就业氛围。二是措施早落实。采取电话沟通、信函联系、上门拜访等形式，向回乡过年的在外打工人员，讲解到县经济开发区企业就业的优越性。要求每个村完成 20 个送工任务，并落实奖惩措施。张姚村朱媛媛电大毕业后在无锡上班，今年初在源通帽帽找到一份称心的工作。三是服务早到位。对逢集来东胡集宣传招工的县经济开发区企业，镇劳保所提供桌、椅、摊位，帮助发放招工资料。对愿去城区企业就业的人员，村组干部负责送到单位。该镇还全方位服务本地企业用工，在保证县经济开发区企业用工的前提下，对农村留守人员，动员到镇工业集中区、村创业点就业。经过努力，共就地为 58 家私营企业招工 632 人。

又讯 随着镇域企业全面复工复产，东胡集镇进一步落实劳动法规，进一步规范用工秩序，进一步维护职工权益。最近组织劳保所、派出所、司法所、工会、企管站等部门，对辖区内 58 家私营企业用工情况，进行一次执法检查。采取调阅用工档案，检查考勤表和工资花名册以及身份证等方法，了解职工上班时间和工资待遇情况，对违法《劳动法》的现象将予以处罚。检查重点单位是砖瓦厂，通过核对工人身份证，在确保没有招录童工的前提下，要求该厂按月发放工资，按时组织人员参加各类县级培训，切实抓好安全生产。在检查中发现有 1 家企业有延长劳动时间和拖欠工资等现象，限期整改到位。

（刘兵成 徐志斌 陈裕）



星晨急便创始人、董事长陈平

角、长三角等地的现有业务运营平台合作。IT 商业新闻记者致电宅急送客服，咨询相关事宜，对方回复找相关负责人回答有关星晨急便的问题，然而，截至记者发稿，宅急送方面仍未给予回复。

网友感叹电子商务繁荣物流这么好的顺风车，陈平把星晨急便做死了，可悲可叹。突如其来的变故令人震惊，也引发行业内对中国民营快递业现状与前景的探究。

对此，华建明律师告诉 IT 商业新闻记者，如果星晨急便已经申请破产保护，而法院裁定受理破产申请，那么就可以进行清算，公平清偿全体债权人债务。如果星晨急便没有申请破产，那么债权人可以到法院起诉，这样能追回一些款项。如果是快递业与卖家签的合同是《货物运输合同》或者是《委托代理合同》，这里不涉及消费者，应该去法院维权，而不是到消费者协会去维权。

阿里巴巴投资失误 备受困扰

据了解，星晨急便·鑫飞鸿是国内第一家专业定位于电子商务 B2C、B2B 服务的全国性快递公司，为广大企业及电子商务客户提供国内小件包裹速递服务。那么，如果倒闭会对电商产生怎样的影响？

中国电子商务研究中心莫岱青告诉记者，我认为星晨急便的倒闭对 B2C 电子商务企业影响不太大。目前来看与电商合作的快递公司主要是顺丰、圆通、申通等等，他们合作的相对是具有一定规模、实力较好的快递公司。像大型 B2C 企业京东商城、凡客诚品、当当等也有自建物流，因此造成的影响并不是特别大。

但是，众所周知，中国最大的网络公司阿里巴巴也曾投资星晨急便。对此，记者采访阿里巴巴负责人，相关人员告称投资是事实，但有关“星晨急便倒闭”暂时不方便发表评论。

陈寿送告诉记者，阿里巴巴确实曾经投资，但这个数目不好说，不一定就是传言中的 7000 万，有可能还更多。莫岱青认为，星晨急便的倒闭会给阿里巴巴造成困扰，毕竟阿里巴巴投入 7000 万。它的倒闭也让我们

看到目前的快递业发展还是跟不上电商的发展。也让我们看到快递行业参差不齐，急需整合与规范。

点评

企业成功 需要长远的发展眼光

近段时间以来，快递行业一直在受着实名制的压力，快递业能否实现实名制还在激烈的争论中，现星晨又出现突然倒闭，这究竟是什么原因使星晨解散呢？我认为原因有三：

一、资金链短缺。“十二五”时期，市场集中度日趋提高是必然趋势，然而在行业中优胜劣汰也是竞争的法则，想要在市场上生存得更好，除了有产品和服务优势外，还必须有充足的周转资金，而星晨正是由于陈平从宅急送出来，在个人创业期间并未走出资金短缺窘境的同时，又加上扩大企业，资金链严重失调，致使星晨断送了前程。

二、并购鑫飞鸿。星晨在资金困境的情况下，为扩张于 2011 年 10 月并购了鑫飞鸿，并购后，由于星晨用大部分的资金填补了鑫飞鸿的窟窿，造成日常运作和扩张上的资金短缺。虽然陈平借用了“云计算”的概念促成阿里巴巴马云投资给星晨急便，但是，其资金规模不能满足扩张和日常运营的需求。

三、管理模式的问题。任何一个公司的飞快发展都离不开一个好的管理模式。星晨的管理模式太过单一，对管理加盟模式后的快递网络缺乏经验和了解，虽说中国很多中小企业的老板模仿任正非，但星晨也不能一直套用宅急送的管理和运营模式，而没有自己的管理，没有盈利，造成企业一直处于亏损状态。

（文据 IT 商业新闻网）

豫光溅射靶材及稀贵金属材料产业化工程奠基

3 月 5 日，豫光集团溅射靶材及稀贵金属材料产业化工程在济源高新技术工业园区举行奠基仪式。这是豫光积极开拓进取，促进产业转型升级的又一举措。

近年来，豫光牢固树立科学发展观，紧紧围绕铅锌主业，不断做大做强，已发展成为我国有色金属行业有较强影响力的大型企业集团。目前，豫光在做强主业的同时，针对企业产品技术含量不高，产业结构层次较低，高技术含量、高附加值及深加工产品少，产品链条短，以及济源市有色金属产业环境容量不足等诸多制约因素，结合国家产业政策，把重点放在发展上下游产业和新材料产业上来，积极探索和实施产业转型升级。

品牌升级：冷鲜肉开创新纪元

——双汇集团系列报道《苍鹰重生击长空》之二

□ 本报记者 李代广

2000 年，河南省漯河市双汇实业集团有限责任公司（以下简称双汇集团）董事长万隆，在考察过国外企业的先进屠宰线后，感慨颇多：“你有好的设备，就能造出来好的产品；有好的设备，成本就可以降低；有好的设备，再有资金的支持，你就可以上规模。”于是万隆准备投入 1.6 亿建一个冷鲜肉分割厂，同时引入一条国外先进的屠宰线。

“当时，3000 万就可以办一个分割厂，甚至有些小企业 200 多万就可以建了。”万隆告诉记者。万隆的这个想法遭到了公司上下的一致反对，理由是投入大，成本高、难赚钱。在万隆的坚持下，双汇先后开了 4 次董事会。

后来，董事见到万隆说：“我们不同意，想必你还要一直开下去。

我们同意了。”第 5 次董事会，万隆的想法最终得以通过。“这个冷鲜肉分割厂投入生产后，第一年盈利 1000 万，第二年盈利 3000 万……去年盈利 1.6 亿。”

“时间证明，这个方向对了！”万隆的独特慧眼为企业赢得了巨大的市场份额。

双汇集团是第一家把冷鲜肉引入国内的企业，大力推广“冷链生产、冷链销售、冷链配送、连锁经营”的肉类营销模式，实施肉类的品牌化经营，开创了中国肉类品牌。双汇集团率先把冷鲜肉的“冷链生产、冷链配送、冷链销售、连锁经营”模式引入国内，大力推广冷鲜肉的品牌化经营，实现了热鲜肉、冷冻肉向冷鲜肉转变，传统销售向连锁经营转变，改变了传统的“沿街串巷、设摊卖肉”旧模式，结束了中国卖肉没有品牌的历史，开创了中国肉类品牌。

展，努力进入靶材高端产业。

项目一期计划投资 2.5 亿元，2012 年计划投资 1.5 亿元，预计今年 12 月建成投产。项目规划建设稀贵金属靶材生产线、陶瓷靶材生产线、靶材帮定生产线、电子产品用稀贵金属材料生产线各一条。主导产品包括金、银、铜稀贵金属靶材、陶瓷靶材、贵金属粒线材以及组合靶帮定业务等。豫光溅射靶材及稀贵金属材料产业化工程的实施为同行业企业实施转型起到了示范作用。豫光将努力掌握高端技术、逐步向高端、多元化发展，稳步推进靶材项目建设，力争早日实现工业化、规模化生产，在激烈的竞争中占据一席之地。豫光将进一步转变思想观念，高起点、高标准、高水平规划发展方

向，积极创新发展机制，切实加快推进产业和产品结构转型升级，加快产业链条延伸，寻求更大的发展，努力使产业结构更加合理，效益更加明显，发展更具空间，企业更具活力，确保“十二五”实现产值 400 亿元，争取突破 500 亿元的奋斗目标。

溅射靶材及稀贵金属材料产业化工程是豫光在探索和推进产业转型升级过程中的一个重要的里程碑。项目的开工建设，对豫光进一步加快转型升级，推动产业链延伸和技术全高端转型，实施多元化经营，优化产业结构，增强综合竞争力，促进企业健康快速发展，具有十分重要的意义。

（段高高）

诚信有“档案” 三违有“积分” 诚信履职，争当“金牌”肥矿人

近日，山东能源肥矿集团一名青工孙兆亮披红戴花，并捧得一块 60 克的纯金金牌。这名 2003 年技校毕业的年轻人从参加工作那天起，每个月都出满勤、干满点，热爱学习的他还靠着不懈努力，成为区队响当当的技术尖子。发表感言时孙兆亮热泪盈眶，表示自己只是做了自己该做的事，为企业做贡献，为家庭谋福利。

一季度以来，该公司深入开展了“层级管理诚信履职推进季”活动，实行菜单式管理，对各项工作的责任落实细化到区队、班组和个人，对每名干部员工的职责、分工和具体工作作出部署，并在责任落实和追究上狠下功夫，严格监督管理，建立诚信档案。一时间，如何完成“菜单”上的任务、提高自身工作的诚信度，成了肥矿人热议的话题。

开出“菜单”，人人争落实。1 月份，该公司根据各处室、单位实际情况，拟定全年工作总结履职“菜单”，将 239 项具体工作逐条逐项分解落实到每个单位，同时要求各单位制定内部履职“菜单”，细化工作分工，并明确责任人，让各层级真正明确自己需要干什么、怎么干、干到什么程度。各层级都要严格按照手中履职“菜单”进行工作，特别是对承担的重点工作，要做到每月有重点、有检查、有考核、有评价、有总结，实现“闭环”。各单位之间、单位内部实行定期交流，总结好的经验做法，及时应用到实际工作，不断提高工作效率和质量。白庄矿引入“菜单式”管理后，根据实际工种、岗位的不同特点和要求，将所有的工作流程以菜单形式逐条列出明细，所有人员都严格按照“菜单”所列标准进行工作，有效解决了工作标准不规范、不具体、考核不到位和管理粗放等问题，员工违章率同比下降了 30%以上。

实施档案“跟踪”，人人讲诚信。该公司层层建立单位和个人诚信履职档案，及工程质量，“三违”人员帮教、隐患治理等各类档案。对各级人员绩效和工作“质”和“量”，实行时间、空间、层级等多维度考评，将违规违纪、弄虚作假、不作为、不尽责的，列为“不诚信履职人”。还按照“三违”和隐患源数控管理要求，对区队、班组和个人实行“三违”积分，实行动态警示。在这种诚信有档案、“三违”有积分的管理模式下，欺上瞒下、弄虚作假等不诚信行为立刻无所遁形。该公司还配套健全各级人员层级履职和诚信考核制度，建立不良诚信记录，不作为记录和“诚信黑名单”，进行严格考核，使各项工作时时处于有效管控之中。曹庄矿开办了诚信培训班，将被列为“不诚信班组黑名单”的班组长、“不诚信区队黑名单”的区队长和“不诚信个人黑名单”的人员，送进学校进行不低于一周的培训，并将学习期间的有关记录、学习心得、反思检查等资料分类存档，让他们真正领会不诚信、不安全工作的危害，才能摘掉“不诚信履职”这顶帽子。

激发履职“热情”，人人争“金牌”。“层级管理诚信履职推进季”活动开展两个月来，在肥矿集团引发一场思想大风暴，激发了广大员工诚信履职的“热情”，他们在完成“菜单”规定任务的同时，也不断进行创新探索。为积极引导和帮助员工岗位成才，该公司各单位根据自身实际开展“金牌”员工、“首席”员工评选活动，让诚信履职的人既有票子，还有面子。其中，梁宝寺能源公司根据“档案”表现，先后评选出 1000 名一星级员工，400 名二星级员工，200 名三星级员工，100 名四星级员工，并落实了每人每月 100 元、200 元、400 元和 800 元的津贴，最终胜出的 50 名“五星”员工一人获得纯金金牌一枚。曹庄矿开展各类比武评选出“首席技师”、“首席工人”实行加薪、重奖，特别对全矿各基层单位涌现出的 10 名优秀员工披红戴花、发放“金牌”，让诚信履职，技术高超，创新有为的员工名利双收。

（刘晶）