

阿里控股银泰： 一场不意外不完美的结合



港交所总是一个未卜先知的地方。从今年3月初开始，银泰商业的股价如同坐了火箭一般飞速提升。

5月18日，这个利好消息终于被银泰商业的一纸公告公布了出来，阿里巴巴CEO张勇出任银泰商业的董事会主席兼战略位委员会主席，自股东周年大会结束后生效。

在人事任命的背后，资本解读为阿里巴巴将全面接管银泰商业，成为控股股东的同时，银泰商业将全面接入阿里系资源，成为阿里O2O乃至本地生活不可或缺的一部分。

沈国军的算盘

之所以没有写银泰算盘，还是直接用沈国军的算盘为题，是因为他是这盘棋的关键人物。

沈国军掌控下的中国银泰投资有限公司涉及五大板块业务，分别是商业零售、地产开发与经营、矿产资源、智能物流（菜鸟网络）、投资与金融。这里面公开披露的有四家上市

公司，一家是商业零售相关的银泰商业，一家是矿产资源的银泰资源股份有限公司，还有京投银泰股份有限公司和武汉商业集团股份有限公司。

毋庸置疑，沈国军和马云的关系甚笃。无论是马云个人社交圈，还是公司层面的合作，沈国军都或多或少参与其中。银泰商业、菜鸟网络、云峰基金、湖畔大学，沈国军都是马云和阿里的坚定同盟者。

不过，沈国军亦有自己的算盘。银泰系内部人士透露，沈国军近年关注的重点开始转向投资和金融。和银泰商业的CEO陈晓东有着战略上的分歧。后者相比较而言更加关注零售业的未来。

阿里全面接盘的开始

先回顾下银泰商业获阿里巴巴投资的公告。

2014年的3月31日，银泰商业公告称，阿里集团将以53.7亿港元对银泰商业进

行战略投资。双方将打通线上线下的未来商业基础设施体系，并将组建合资公司。双方还约定在未来三年内，阿里集团可将可转换债券转换为银泰商业的普通股股份，从而使使得阿里集团最终在银泰商业的持股比例不低于25%。

当然，公告里还传递了很多诸如会员体系打通，商品体系对接、支付体系打通的细节。并将这套体系向全社会开放，为所有的线下各大商业集团、零售品牌及零售服务商。事实上，阿里投资的一年，双方在三个层面上有了实质性的结果。

首先，会员体系的打通。截至目前，银泰商业已经开业的共有35家百货商场，9家购物中心，以及电子商务平台银泰网。经过银泰商业近17年的经营积累，拥有数百万件商品数据库体系，百万名会员构成的会员体系。在视数据为新能源的阿里，银泰商业为阿里的大数据化提供了宝贵的试验田。

其次，支付体系的打通。还记得银泰宝这个产品吗？银泰宝是银泰商业和支付宝联合打造的虚拟会员卡，可以享受促销折扣、能够充值和快捷支付。上线一个月内积累了170万注册用户。不过，雷声大、雨点小。如今银泰宝处于一个鸡肋的状态。

第三，移动O2O产品喵街。双方在线上线下商品体系打通上自然已经做了多次尝试，只要和线下商城打通的O2O服务，银泰基本少不了成为阿里的试验田。但双方真正在移动O2O领域的成果，要算前不久阿里巴巴上线的“喵街”，一款能帮助消费者实现免费上网、店铺实时导航、停车自动缴费、餐厅远程排队、移动支付等吃喝玩乐功能的移动APP。

在这三者之外，双方更多的是活动促销方面的协作，仅此而已。

(太梅)

诸葛亮“挥泪斩马谡” 给企业管理带来的启示

■ 汤铸

《三国演义》里，“诸葛亮挥泪斩马谡”的故事可谓是家喻户晓、妇孺皆知。街亭虽小却是通往汉中的咽喉要道。蜀国参军马谡自幼熟读兵法，便自告奋勇出兵驻守街亭并立下军令状，蜀相诸葛亮再三嘱咐他“靠山近水安营扎寨，谨慎小心，不得有误”。然而到了街亭，马谡一意孤行执意屯兵山上，与王平分兵驻守，等司马懿派兵进攻街亭，以至二人不能首尾相顾互相支援，导致街亭失守。事后，诸葛亮为维护军纪挥泪斩马谡，并自请处分降职三等。这个故事说明了两个道理，一是狂妄自大，错误估计形势必然导致失败；二是领导人失误、失察，必然招致事务不顺甚至失败。从中可以得到在企业管理方面的一些启示。

第一，加强领导的用人意识。事业的成败往往并不取决于人才的得失，而在于人才的有效使用。问题的关键在于如何量才录用。假若诸葛亮真能做到知人善任，恐怕马谡也不会因错位而落得身首异处的悲惨结局。为何在我们眼里只有失守街亭的马谡，而没有智慧过人的马谡呢？因此，加强领导的用人意识，才能消除领导在用人方面产生的盲点或误区。

第二，强化职工的规范意识。在日常工作中，“马谡”的身影或多或少都会在班组中存在。他们一方面向领导拍胸脯、作保证，一

方面视作业规章为草芥，把劳动纪律当儿戏，根本没有将劳动纪律和规章制度记在心上，没有按照操作程序进行操作，导致事故频繁发生。作为领导不能光听职工信誓旦旦，更要看其具体的工作方法和执行力度。作为职工不能以保证为挡箭牌，要强化规范意识，筑牢确保安全生产的防火墙，提高安全工作的诚信度。

第三，增强团队的安危意识。古语曰：欲善其事，必先利其器。对于地勘单位而言，为了实现科学、和谐、可持续发展，就必须构建一支有组织、有纪律的团队。我们知道，一个车间、一台钻机或一个班组，任何工作都不是一个人独立完成的，它需要多数人的配合才能完成。任何一个环节出了问题，就会影响到整个团体的利益，一个小小的失误就可能造成满盘皆输。所以，就要求我们每名职工在思想上树立强烈的纪律意识和组织观念，在生产过程中用严格的纪律来约束自己，增强团队的安危意识，严格执行作业规程，养成自觉遵章守纪的好习惯。

纪律是执行一切制度的基石，安全是履行生产秩序的保障，没有纪律约束一切制度都将成为过眼云烟，没有安全意识，各项细则都会成为墙上画屏。倘若诸葛亮按此方法来领导马谡，上下一心，形成合力，马谡的下场不一定这样可悲，诸葛亮的自身领导技能也会得到提升。

(作者单位:河南省新县高级中学)

请用你的诗歌唤醒爱情的记忆 “红豆绒杯”爱情诗大赛迎来投稿井喷期

“诗歌似乎是唯一能够击败语言的武器。”诺贝尔文学奖获得者约瑟夫·布罗茨基将诗歌赋予了力量。爱情作为千百年来人类最永恒的主题，更是在中国诗歌史上占有独特的地位。近期，红豆集团与中国诗歌界权威的诗刊《星星诗刊》、联手举办的“中国·红豆绒杯”当代爱情诗大奖赛进入投稿倒计时。随着“红豆七夕情人节”的临近，参赛者们紧抓时机踊跃投稿，近几日投稿数量以翻番速度不断增长，迎来投稿井喷期。

自2014年7月1日起，红豆集团与《星星诗刊》联手启动了当代爱情诗大奖赛征文活动。“红豆生南国，春来发几枝？愿君多采撷，此物最相思。”王维的一首《相思》，被人吟诵至今。爱情配上诗歌，唤醒了人性深入骨髓的记忆。此次大赛，主办方希望用独特的视角和个体生命体验的爱情诗作，特别是具有新的情怀、新的意境、新的表现形式的当代爱情诗精品力作，来表达纯真而美好的

爱情，呼唤爱情诗回归心灵，回归坚实的大地，使“红豆”、“红豆七夕情人节”这文化符号更具爱情的象征性和独特魅力，进一步繁荣当代爱情诗创作，从而彰显爱情诗的优秀诗歌传统。

根据目前收集到的大量参赛作品，参赛者无论是地域范围还是年龄层次都非常丰富。有海外诗歌爱好者，还有新生代诗人等投稿，诗歌表达或委婉感人或热情肆意或清新雅致，对于爱情的阐释有着刻骨铭心、甜蜜温馨等不同的理解，以诗的语言记录着生命中的美好。在这些参赛爱情诗作中，诗人们打开了想象的空间，素材丰富，特别赋予红豆相思深刻的感悟，赋予红豆七夕更多的爱情寄托，徜徉在爱情的海洋中，给“红豆”注入了更丰富的情感文化内涵，激发红豆深层次的品牌传播，以红豆之名作为诗歌正名，为爱情作证。

(红宣)

通辽市启动“助保贷” 缓解小微企业融资难

■ 高彦庆

“助保贷真是及时雨，解决我企业缺资金的早情，解决了我生产中的难题。”内蒙古蒙古包食品有限公司董事长张海波深有感触地说道，企业进入园区之后，进行厂房建设、设备更新、厂区的硬化，占用了大量资金，后续的生产资金难以接续，企业陷入困境，通辽市、奈曼旗两级经信委主要领导多次主动深入企业调研，并帮助企业获得了400万元的“助保金贷款”，缓解了企业资金难问题。这一举措使公司将产品销售往全国、抢占市场份额的发展规划得以顺利推进。授信前企业的营业额650万元，取得资金后企业发展迅速，年销售额达到1590万元，今年能突破2000万元，使企业的发展步入了快速发展期。

中小微企业“助保金贷款”业务，是指政府有关部门与合作银行签订“助保金融资”业务合作协议，开展产业链、商业圈、企业群融资业务，对纳入合作范围的“中小微企业群”的企业提供授信，且由申请企业缴纳一定比例的互助保保证金及政府提供风险补偿抵押金，共同作为增信手段的授信业务。

助保贷工作是由内蒙古自治区政府提出，自治区中小企业局操办的为中小微企业提供可持续发展的重大工程，该工作的实施可有效缓解中小企业融资难、融资贵的问题。

通辽市政府积极落实自治区政策，由通辽市经信委中小企业局、奈曼旗经信委中小企业局牵头，协调相关单位，并由内蒙古自治区政府、通辽市政府、奈曼旗政府与上海浦东银行呼市分行、中国银行通辽分行注入资金进

行合作。合作银行均对注入的担保资金给予15倍或15倍以上的贷款授信。“两个平台”3年内授信额度超过10亿元，5年内可达到50亿元以上，将全面缓解通辽市中小企业融资难问题。

切实帮助中小企业解决发展难题，为企业腾飞插上双翼，通辽市“助保金贷款”工作已取得令人瞩目的成效，并在全区率先走出一条政银企合作服务中小企业发展的新路子。目前，自治区已在全区推广此合作模式。

内蒙古自治区中小企业局创新推出“助保金贷款”业务，“助保贷”以国家扶持小微企业政策为导向，以“风险资金”担保为纽带，通过财政资金担保撬动银行信贷，有效解决了广大小微企业融资难题，是自治区政府服务小微企业最具实际意义的举措之一。

锡柴成功实现 START/STOP 技术在商用车上的产业化运用 锡柴智能起停技术助整车节油 3%~5%

随着人们环保意识的不断提升，对节能减排的关注程度越来越高，汽车的尾气排放和燃油消耗已成为公众热议的话题。据有关统计数字显示，“汽车的尾气排放，尤其在怠速状态下，PM2.5污染物的排放是顺畅行驶时的5倍以上，这就意味着红灯前怠速等待的汽车就是一个庞大的PM2.5污染源”。汽车，尤其是大型货车、公交车如何最大限度地降低油耗，减少尾气排放，已成为人们关注的热点。日前，由锡柴自主研发的START/STOP技术（智能起停技术），在城市公交车上实现了节油3%~5%，开创了我国商用车成功应用智能起停技术的先河。

追踪锡柴成功开发START/STOP技术并实现产业化的历程，每一步都深深地打上了锡柴人严谨、细致，敢于突破传统，勇于挑战极限的烙印。锡柴年轻的研发团队，历经两年多时间，成功地将它从理论上的可能变

为了现实中的运用。

“智能起停，节能环保”

“START/STOP技术以前只在轿车上运用，锡柴是最先在国内开发出商用车用的智能起停柴油机的厂家。”锡柴负责该项目设计开发的杨工告诉记者，“锡柴START/STOP技术不仅是一种商用车发动机智能起停技术，更是一种易于在城市用商用车推广的节油技术。该技术通过CAN和LIN网络获取整车、发动机、电池、发电机等信号，科学可靠地实现柴油机START/STOP控制，同时还开发出了具有提醒闪光灯功能的SS功能开关及电池状态显示功能。”杨工说，“应用锡柴START/STOP技术，在堵车或等待红灯等时，自动关闭发动机，当车辆前进时，可迅速自动启动发动机，大大减少了发

动机怠速时燃油的损耗和废气排放。据用户实际使用状况跟踪，至少可实现节油3%~5%的目标。”

据了解，该项目组早在2012年12月就完成了STRAT/STOP方案设计；2013年4月样件出产；2014年2月圆满完成台架500h可靠性试验……经历两年多时间，经过多次功能开发与完善，项目组先后实现了自主控制逻辑开发、LBMS电池管理、10万次长寿命启动电机等重大技术突破。经过公交用户的实际使用测试，锡柴START/STOP技术的节能环保实用性和可靠性已近完美。

“智能起停，越堵越省油”

常州公交是锡柴START/STOP技术应用的最先受益者，通过近两年的实际线路运行，锡柴START/STOP技术所具有的独特特

能环保优势在他们那里得到淋漓尽致的体现——

“锡柴START/STOP技术真正是一项节能减排技术，符合城市公交客车绿色环保发展趋势，装载锡柴START/STOP发动机的这辆公交车在城市拥堵路段中最高可节约5%左右的燃油，尤其适合走走停停的城市公交路况。”常州公交公司对节油的效果感到十分满意。

“我完全无需改变任何驾驶习惯就可达到的省油环保效果。当遇到红灯停车，我只将挡位推进空挡，发动机即刻自动熄火；当绿灯亮起时，踩下离合发动机则自动启动。整套系统的反应时间和平时驾驶习惯没有任何不同，而省油环保效果却在不经意间就轻松实现了。”据改装锡柴START/STOP柴油机的常州公交公司驾驶员反映，“应用锡柴START/STOP技术，越堵越省油！”



锡柴大功率天然气发动机

“驾驶配备锡柴START/STOP柴油机的公交客车与驾驶其他公交客车没有任何区别，只是遇到红灯时感觉发动机似乎瞬间处于‘熄火’状态，当再次踩下油门踏板时，车即刻前进。”常州公交驾驶员还反馈，“频繁启动不会对发动机寿命产生任何影响，同时又能够达到减少排放保护环境的效果。”

锡柴率先在国内商用车发动机上应用START/STOP技术，无论是从节能环保的角度，还是为用户的用车成本考虑，对中国的商用车行业新技术应用都有着重要的引领性意义。

(陈燕)

茅台保健酒业召开发展战略研讨会

6月25日，贵州茅台酒厂（集团）保健酒业有限公司战略研讨会在茅台保健酒业公司11楼会议室召开。会议由茅台集团公司总经理助理、茅台保健酒业董事长张城主持，茅台保健酒业公司办公会议成员及相关工作人员参会，茅台集团公司党委委员、副总经理、总工程师吕云怀应邀出席指导会议。

会议听取了销售公司、财务部、企业质量管理部、生产部、人事劳资部、知保部及茅台保健酒业公司工会和纪委等部门关于公司发展战略研讨汇报。会上，各部门就今年来的工作完成情况和工作中存在的问题进行了阐述，分析了在严峻形势下面临的优劣势的内外因素，并就战略转型下的资金、人才、品牌管理等方面提出了建议。

茅台保健酒业公司总经理李筑冉在讲话

中要求各部门要转变思维方式及运作模式，在转型中就本部门涉及到的问题要充当参谋作用，要能解决及预测遇到的问题，各部门之间要发挥协同作用。指出要在发展中探寻公司的核心竞争力及软实力，注重人才培养、增强软实力以弥补硬件的不足，促进整体发展。

茅台保健酒业公司党委书记、副总经理谭定鸿强调：茅台保健酒业公司要转型，须在“保健”二字上做文章，目前消费者喝健康酒的意识增强，我们的品牌有“茅台”元素，保健酒市场空间大，茅台保健酒业公司发展前景乐观。在公司转型发展，我们需要解决基地建设、核心产品的研发、茅台不老系列产品的规划、市场营销理论的确立等问题。

茅台保健酒业公司董事长张城在总结讲

话中说到：财富的升值要靠健康产业，保健酒是一个新的产业，我们要立足于自身岗位，抓住发展机遇，力争完成GMP生产，争取获得集团公司的大力支持，树立企业品牌及产品品牌，以精神饱满、意志坚强、不甘落后的领导队伍，率领、团结员工，成功实现企业的转型。

茅台集团公司党委委员、副总经理、总工程师吕云怀对茅台保健酒业公司的工作成果及领导干部队伍给予了高度的认可，对茅台保健酒业公司披荆斩棘30年的发展给予了充分的肯定。指出要以茅台集团公司“十三五”发展规划为导向，在发展中理清思路、加强人才队伍建设，遵循市场导向、丰富产品线，走出一条高效、优质的可持续发展之路。

(罗江琴 陈富鑫 摄影报道)

