

# 企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

## 企业经历转型 高管变更频频

◎蚂蚁金服:井贤栋出任 CEO ◎蒙牛:卢敏放接棒 压力不言而喻 ◎上汽集团:谷峰出走 又失一将

2016.10.18

星期二  
丙申年 九月十八  
热线电话:400 990 3393  
中国企业家网:www.zgceo.cn  
官方微博:weibo.com/jrwb  
http://weibo.com/qjyrb

今日 12 版

第 194 期 总第 8698 期  
国内统一刊号:CN51-0098  
邮发代号:61-85  
全年定价:450 元  
零售价:2.00 元

《P2

每周时评 Observation

### 中国核电靠什么叩开英国大门

桂涛

中国能否拿下英国振兴北部的关键铁路工程“高铁2号”尚未可知,不过中国企业确定要帮英国建核电站了。

1987年,大亚湾核电站开工建设。它是中国首座使用国外技术和资金建设的核电站,使用的技术来自英国和法国。近30年后,还是中英法三国,还是这三个核电站,和中国共同出资,要在英国建三个核电站,包括欣克利角项目在在内的前两座核电站都是中国占小股、法国占大股、采用法国技术,而第三座“布拉德韦尔B”核电站将采用中国自主开发的“华龙一号”三代核电技术,中国也将成为这个英国电站的大股东。

目前对中国核电技术感兴趣的主要是发展中国家。中国之所以去英国建核电站,一个原因是将“布拉德韦尔B”打造为中国核电技术的“样板间”。老牌核电国家英国都用了中国技术,还有什么不放心?

中国是发展核电的“后来者”,但后来者居上。上世纪80年代的切尔诺贝利事故后,西方反核浪潮汹涌澎湃。英国作为世界上最早发展核电的国家,在国内巨大的反核压力下,停止建设新核电站,停建20多年。不进则退,英国的核电技术在这个日新月异的时代停滞落后了。

而当年“跟跑”的中国抓住机会,不断积累资金、提升技术、积蓄人才,已经领跑世界核电发展,更难得的是,中国核电产业链条齐全,瞄准了西方核电站升级换代的市场,这才有了帮英国建核电站、实现自身产能转移的底气。

事实上,当英国新政府此前出人意料地“暂缓批准”欣克利角项目,要求重新审查时,中国企业并不是那么担心。中广核一位资深人士就曾私下说:“英国不建核电站则,要建,放眼世界,像中国这样要钱有钱、要人有人、要技术有技术的国家还真不好找,不找中国找谁?”

当年中国的唐山矿区修铁路,慈禧太后认为蒸汽机车会“震动东陵”,士大夫们也认为铁路会破坏风水,老百姓觉得这么个冒黑烟的大块头破坏风水,于是出现了“马拉火车”的怪事。

今天,对外的偏见则出现在英国。英国首相的联席幕僚长和顾问蒂莫西曾曾说,让中国人来英国建核电站,是向中国人出卖国家安全,中国人可能在电脑系统中暗藏缺陷,让他们能够随时切断英国的电力供应”。他的话在核业内行看来简直比“马拉火车”还荒唐。核电站仪表控制系统不和互联网相连,是物理隔离的独立系统,核电站的安全保卫也是由独立的第三方运营,与电站并无关联。此外,今后中资核电站的员工也是属地化招聘,英国人建设、管理英国核电站。国际原子能机构还对全球的核电站进行抽查,用一个核电专家的话说,“不是中国人想搞事就能搞事的,‘中国控制英国核电站’的言论完全是‘007’电影看多了。”

核电安全是百年大计。不管对英国还是中国而言,都是这样。如何让国人和外国人对中国核电安全放心,硬实力之外还需要巧实力。

比如,中国核电站选址安全标准有多高多严应该让更多人知道。据说,按照中国的标准,日本这样处于地震多发带的国家选不出一处适合建核电站的地方。

### 中碳集团徐志鹏:我不是一个“成功”的商人

编者按

徐志鹏具有独特的商业禀赋:敏锐的洞察力、卓越的创造力、前瞻的市场感觉、果断的运营手段……作为商人,他无疑是成功的,收获了外界众多的赞誉与“头衔”。2016年是他在商海打拼的第二十四个年头,然而,这位别人眼中的商业“奇才”在接受记者采访时却说,“我不是一个成功的商人,‘商人’是我最想撕掉的标签”。



徐志鹏在中碳产品的展厅内。李硕/摄



徐志鹏翻开了自己常看的书。李硕/摄



工作状态下的徐志鹏。李硕/摄

辛华

早上7点,在中碳集团的办公室里,徐志鹏开始了一天的工作:与公司在广州的车间确认生产进度,与研发中心智库团队敲定产品下一步改进方案,为公司新面世的产品推广方案,下午要赶到另一个城市,与当地的企业洽谈合作,晚上还要再赴一个无法推脱的饭局。

“创业开始的时候觉得很难,就鼓励自己,生意走上正轨就好了。现在才发现,商海里打拼没有一天是轻松的,这二十多年就是一场又一天的马拉松。”徐志鹏一边摆弄着自己心爱的茶具,一边笑着说:“接受采访就算是我的休息时间了。”

#### 不走寻常路的商业“冒险家”

“我很注重差异化,别人卖便宜的,我卖贵的,以质取胜;别人都还在往一个领域里挤的时候,我就出来了,别人不理解,但最后证

明每一次都是我对了,这样看似每一次都‘踩在点儿上’的成功,我称之为‘激进勇退’。”——徐志鹏

过去的24年,徐志鹏的创业历程被他自己归纳为“人生四部曲”,从家乡当地的一家服装店,到大庆市的专卖店,从潮流时尚品牌的省级总代理到“中碳”——这个誓要温暖世界的民族品牌诞生,徐志鹏的每一步似乎都是一种冒险。

一次次事业转型的背后,除了徐志鹏的野心,更多的还有他与生俱来的洞察力与冒险精神。

徐志鹏从小就有点儿“自命不凡”,用他的话说,“总觉得自己能干成一番大事”。1988年,徐志鹏一家从老家甘南县搬到了肇州朝阳镇,原本“更上一层楼”的日子却因为徐志鹏哥哥的意外患病而一落千丈。

为了背起家里的负担,徐志鹏第一次,也是唯一一次把命运交给了上天。“每科考试只答半小时,考上哪儿就去哪儿。”中考时这样一个“任性”而无奈的举动,让徐志鹏走进了

肇州技校。

作为一名技校生,可以说,徐志鹏的人生起点并不算高。但是在技校学习的那几年,却成为了他人生重要的转折点,他当上了学生会主席,组织在技校已经“失传”多年的校园文体活动,“有预谋”地制止了频发的校园斗殴……徐志鹏成了学生心目中的“小老师”。“我不能看着和我一样上技校的同学们自我放逐,我们不比任何人差”回忆起学生时期的“风云岁月”,徐志鹏仍旧神采飞扬。

1993年,徐志鹏技校毕业,放弃了工厂工作,摆起了地摊儿。“一天下来‘收成’很不错,养活自己不成问题。”那一年是徐志鹏事业的起点,也是他在心中逐渐勾勒出“人生四部曲”蓝图的起始年。

“差异化的理念,我从那个时候就开始了,只做高端,以品质取胜,哪怕贵点儿消费者也能接受。”差异化的经营理念,成就了徐志鹏的第一桶金,也贯穿了徐志鹏24年创业路的始终。

1996年,徐志鹏的朝阳镇集合品牌精品店开业,紧接着,他顺势而上,把精品店开

到了甘南县城里,并且在短短两年间就把精品店数量扩展到了6家。

2006年,徐志鹏在自己事业的航道上做了第一次“冒险”,大庆百货大楼有了第一家乔夫品牌专卖店。第一次“冒险”之后,徐志鹏就再没有停下来,成了波司登、GXG等10多个品牌、潮牌的代理商。这让徐志鹏赚得盆钵满满,也让他的事业达到了一个小高潮。

#### 位立潮头成功逆袭的“战略家”

“想要一直立在潮头,就还得改变!不过这一次‘冒险’,赚钱已经不是我的主要目的。”——徐志鹏

在服装行业,徐志鹏可谓“功力”深厚,凭借着独到的商业眼光,短短几年,资金得到了极大积累。前期可以引进别人的品牌、技术,但这些都“引进来”并不能满足本地化的需求,只有了解国情、省情的人,才能创造出真正符合国人需求的产品。 [下转 P2]

### 打造国内专线物流网络运营新模式 成都壹川物流线上管理系统正式运营

本报讯(记者 邹元春 赵健)怎样改变国内专线物流“小”、“散”、“乱”的怪相,解决专线物流企业之间的非良性竞争?10月14日,成都壹川供应链管理有限公司在成都举行壹川物流智能平台管理系统1.0版(SAAS系统或者叫OTMS系统)上线仪式,并就壹川供应链的DT商业运作模式,执行货源、线路、运力、品牌以及收益共享和执行的战略规划作了具体说明,借此宣布将打造一张布网全国的专线物流网络,从而在根本上搭建起货主、专线物流企业和收货人之间良性的生态循环发展体系。

据了解,中国大大小小的公路运输物流企业超过80万家。其中,行业规模前100名的物流企业,占公路占公路运输总货运交易额不到10%,最大的公路运输物流企业—德邦物



流占比不到1%。90%的公路运输货运量,由剩余的80多万家中小型物流企业完成作业。目前的专线公司之间各自为阵,各自经营各自的物流专线,造成了物流资源的浪费,大家想抱团取暖,却不知道怎样抱,想长期合作,但其中的利益关系又只能各怀心思。

成都壹川物流公司董事长邓小林表示,壹川供应链的系统能够让传统物流企业加入

后,效率数十倍的增长。他介绍说,壹川物流开发的这套智能化、便捷化的使用系统,物流企业可以共享平台内的所有专线网络,同时该系统以目的地为导向,执行智能调配,并协调好运输各环节收益。同时,通过平台建立利益共同体让中小物流公司强大起来。其次,制定无抵抗力红利政策,让目标客户零成本参与进来,从而资金安全免除后顾之忧。

——货源共享,在运输链条前端进行交换货物,执行货源共享,人人利我,我利人人利他模式。

——运力共享,解决车源不稳定,运费波动大,让运输成本可控,最终达成降低运力成本目标。

——线路共享,会员企业实现0成本扩张路线,增加业务范围。

——红利共享,利益一体化策略,平台分红机制“伙伴式、多赢策略”为准则的物流服务平台。

据了解,壹川物流的定位是——服务承担着中国公路运输90%运量的专线企业。目前,壹川物流已经牵头做了整合中小型专线物流企业的事业,并得到一些专线物流企业鼎力支持,该系统上线半个月以来,专线数量已达到90条,随着专线物流企业的不断加入,壹川供应链的规模效应也在显现。

而对壹川物流的未来发展,邓小林表示,将在2016年底,开发四川省及周边省会城市,招募200条专线为目标,并将目的地串联、裂变成4000条专线,并与四川省连通,建成300个目的地,串联成90000条专线,建立起覆盖西南地区专线运输网络。

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装  
企业家家日报微信公众平台二维码  
中国企业家网二维码  
本报常年法律顾问为闫永宁律师  
手机:13609110893

Smithfield 美味源自 Smithfield  
进口 Smithfield 猪肉原料  
美式培根 美式火腿 美式香肠  
双汇荣誉出品

伊贝实业  
中国高端鞋靴领跑者  
http://www.js-yb.cn

九天绿健康产业集团  
专注健康产业  
专注药食同源  
专注治未病工程

雅倍™ 低聚木糖  
生命质量的绿色添加剂

做食品就是做良心——社联城  
方便米饭  
肉食品  
下饭菜