

欧浦智网：管理层大换血意在战略升级

□本报记者 黄悦

5月26日，欧浦智网发布公告，董事会选举肖芳为副董事长，同时聘任张一心为副总经理兼董事会秘书。据中国证券报记者统计，2016年5月以来，欧浦智网共有9名高管相继离任，同时又陆续从外面请来了5位高管。

上市公司管理层大规模地更换，大都是因为实际控制人发生了变更。然而，欧浦智网的实际控制人不但没有变更，还进一步强化了控制权。今年年初，董事长陈礼豪的女儿耗资近3亿元增持了公司2.69%的股份，随后陈礼豪与父亲、女儿共同签署了一致行动协议，家族持股总数提高到59.8%。

短短一年时间内，陈礼豪连续放大招，革故鼎新，令市场惊诧不已。同时，投资者也似乎是雾里看花，欧浦智网究竟要往何处去？大老板是不得已而为之，还是谋定而后动？带着疑问，中国财富网、中国证券报联合采访了公司董事长陈礼豪及新任高管人员。

走马换将掀起“自我革命”

公告显示，在近一年中，欧浦智网原有的8个副总经理全部先后辞职，另外还有1名董事也已离职。除了林秋明、纪彤到下属子公司任职外，其他人均不在公司继续担任任何职务。与此同时，公司陆续聘任李磊、潘富杰、魏来、张一心为公司副总经理。今年4月，陈礼豪不再兼任总经理职务，聘任姚子平为总经理，日前又选举肖芳为公司副董事长。新任的高级管理人员中，除了李磊为欧浦内部晋升，其余人员全部从外部聘任。

对此，陈礼豪回应称，管理层一系列的调整，既是原有高管个人意愿，更是欧浦智网在新形势下的战略发展要求。“到今年年初，我的股票也解禁了，但我完全没有转让控股权的想法，我对这个行业特别有感情，不想拿一笔钱就走人，还是想把公司的事业继续往前推进，可以说我的理想才刚刚开始”。

欧浦智网以钢铁物流加工配送起

家，后介入钢铁电商，旗下欧浦钢网是国内首家钢铁现货交易网站。在公司积极拥抱互联网的过程中，陈礼豪深感专业人才缺乏。“我渐渐发觉公司能力有限，局限在哪里呢？就是人才，专业的事得有专业人士来管理。”陈礼豪坦言，公司要在激烈的竞争中发展壮大，对人才的知识水平、从业经历、综合能力和年龄结构不断提出了更高的要求。

据介绍，欧浦智网近年进行了战略升级，拟跳出钢铁行业平台化发展，把发展战略定位于“打造中国领先的大宗商品智慧供应链服务商”。同时，要发挥上市公司优势，借助资本运作的力量全国布局。考察新聘高管们的履历不难发现，他们的职业背景与陈礼豪的战略高度契合，分为两类：一是具有“大宗商品流通+互联网”领域丰富管理经验；二是有券商资本运作经历，其中还不乏资深人士。公开资料显示，总经理姚子平来自五矿集团，深耕大宗商品流通行业多年，擅长战略研究、转型创新和组织变革，具备丰富的大型企业管理和上市公司治理经验。潘富杰来自中国铁路物资股份公司，魏来也来自五矿；而肖芳和张一心则来自券商，熟悉资本市场。

陈礼豪表示，每个高管的引进，都是经过自己深思熟虑的，“他们不但专业能力突出，还要有事业心，能把企业当家一样。”

追求极致完善智能化平台体系

姚子平就是其力邀加盟的关键人才。姚子平兼具大宗商品物流和电商管理运营经验，曾主导建设了五矿和阿里巴巴合作的“五阿哥”钢铁电商平台。

为用户做出好的互联网平台产品和服务，成为姚子平履新后的首要任务。他说，欧浦经过多年的发展，有三个方面的优势，一是公司对钢铁等大宗商品的仓储、加工、物流的整个链条有深刻理解；二是在传统大宗领域有较早的互联网意识觉醒，在与互联网融合的过程中形成了人才、专利技术的积累；三是在行业内形成了较好的

知名度和美誉度，积累了一批长期合作的业务伙伴。姚子平说，看到自身优势的同时，我们还要看到行业和技术在不断发展，比如大数据、人工智能、物联网技术等正在兴起，“我们要利用这些新技术，重构商业模式，研发新的产品，不断提升客户体验，满足客户需求”。

早在去年底，欧浦智网就决定变更募投项目建设地址，将“电子商务中心”从顺德改设在广州。姚子平解释称，此举有利于吸引人才，特别是研发人才。在广州新设一个研发中心，计划将来在上海再建一个研发中心，相信不久的将来，还会有顶尖的行业专才陆续加盟到欧浦来。

怎样做出好的互联网产品和服务？姚子平的理解是一个全方位、系统的概念，不仅是线上，还有线下；不仅是针对钢铁，还可扩展到其他大宗商品。在整个供应链流程的改造升级中，姚子平首要发力的是仓储的智能化。据介绍，目前公司拥有和管控的仓储能力达270万吨，年加工能力达340万吨，在全国处于领先的地位。姚子平说，仓储没有实现智能化，就很难实现互联网化，不能互联网化，“大宗商品智慧供应链服务商”可能就是一句空话。

据介绍，公司正在利用人工智能、物联网技术，研发立体货位、智能吊钩等产品，建设无人仓库，实现智能化仓储管理。姚子平说，欧浦不但要实现单一仓库的智能化管埋，还要实现仓库网络的智能化管理，使公司能够真正实现跨地域且智慧化的资源调度。

有了智能高效的仓储加工物流基础设施，平台的构建才不会是“空中楼阁”。姚子平进一步解释，目标是打造一个欧浦智慧云平台，包括车货匹配、运输管理的智能化，产品加工制造、基于平台的交易服务、金融服务等方面的智能化，以及基于大数据的资讯和咨询服务，实现大宗商品全生命周期的管理和服务。客户通过使用欧浦的平台获得最佳的客户体验，背后是靠这个完整的智慧化的物流网络体系来支撑。姚子平认为，这个系统就是我们的产品。“如果客户体验好了，我

们的产品就是成功的。”

这个系统形成后，欧浦就会形成一个云仓储的概念，同时公司在各地仓库的流转数据将形成大数据，根据这些大数据形成的研判将帮助平台上的企业进行经营决策。“除了辅助定价决策外，还可以研判市场，比如某地未来一段时间，什么样的产品可能会供不应求或供大于求，我们可以根据这个情报进行加工，形成有价值的信息，传递给平台上的钢厂，帮助他们调整产品结构。与此同时，我们还可以通过平台自动将有有效的、分散的客户订单进行整合，直接对接到钢厂的生产和营销系统，实现按需营销和按订单排产，成为真正的智慧供应链服务商。”

姚子平认为，平台大了、参与者多了，就会形成一个生态圈，数据资产也有规模经济的概念，也会是赢家通吃，不同领域的大数据越多，创新价值就会越大。有前瞻性的企业都在不惜以超手段去买数据，未来欧浦也将注重数据资产的积累、优化和使用。

姚子平说，欧浦还将通过为供应链主要参与者赋能，来实现平台生态的打造。传统企业正在全面对接互联网化，不管是制造企业还是流通服务企业，普遍的痛点是在互联网化的大潮中找不准方向和发力点，也缺少专业的团队来落实一些好的想法和模式，比如，有些钢厂不知是否应该及如何搭建自身的电商平台和营销服务平台，有些贸易商缺乏有效的信息工具管理日趋复杂的进销存业务等，欧浦将致力于为企业提供互联网化的赋能服务，帮助企业搭建信息系统和互联网平台，对接互联网资源，成为产业互联网平台生态建设的推动者和倡导者。

据悉，今年公司最关键的目标，就是打造、完善好这一智能化平台服务体系。姚子平透露，6月12日整套研发体系成果将测试上线，之后通过半年时间稳定测试、优化调整，形成具备商业化运营的条件。他说，“半年时间是很珍贵的，但我们希望推出后就能形成影响力，为了这个极致的用户体验，

宁可把测试的时间拉长。”

多管齐下加速异地扩张

公司副董事长肖芳向记者表示，欧浦智网还希望发挥上市公司的优势，通过产业的并购重组、组建产业基金等手段促进公司发展。她说，有关团队正在梳理公司的战略，结合公司现有条件，积极寻求与公司战略发展相吻合的标的，建立资产池和项目库，在时机合适的时候迅速出击展开资本运作。

而在姚子平看来，产业并购也是加速公司仓储异地扩张的有效手段。他说，目前公司业务主要分布在华南，可以在华东、华北、华中找到合适的标的企业，进行并购。收购后，可以迅速把总部形成的标准化业务模式、流程、专有信息系统、技术产品快速地复制和移植，降低他们的固有成本，提高服务能力和盈利水平。同时，公司也开始有意识培养储备各环节的管理人才，将来收购同类型企业后，这些管理人员可以派驻下去，配合信息系统，实施有效的企业整合和平台化管理。这也是公司下一步迅速发展的关键。

除此之外，对于更宽层面的公司扩张，姚子平认为，除了产业并购或合资方式，产业联合的方式也是一种选择。他说，“以前大家认为股权联合是最有效的，看起来很实际，但我认为假如平台不能有很完善的商业模式和运行机制，让每个参与者清楚知道在平台付出什么，可以得到什么，这个平台注定很难成功。我们更希望通过技术体系搭建，统一游戏规则开展价值创造业务，形成一个各方参与者能够共担风险、共创模式、共享发展的平台。”

巢已筑好，风亦来投。对于董事长陈礼豪而言，如何留住这些凤凰，恐怕是他不能回避的课题。陈礼豪说，企业的转型不易，对传统业务的团队，将根据他们的专长，继续委以重任。同时，要大力营造“奋斗者+创业者”文化，建立与公司发展需要相匹配的中长期激励机制和事业合伙制，吸引并留住核心人才，实现员工与公司的共同成长。

广州基金要约收购遭爱建集团质疑

爱建集团6月2日晚间发布公告，广州基金近日提出拟向除上海华豚企业管理有限公司及广州基金国际股权投资基金管理有限公司以外的股东发出部分收购要约增持公司股份，增持价格为18元/股，公司目前股价为14.98元/股。广州基金预定收购的股份数量为4.31亿股，占公司总股本的30%，本次要约收购所需最高金额为77.61亿元。本次要约收购为部分要约收购，不以终止爱建集团上市地位为目的。

爱建集团对收购方及其一致行动人提出多项质疑。公告称，对其能否传承和弘扬老一辈工商业者“爱国建设”的使命宗旨存在质疑；对其是否能够成为长期股东并真正带来上市公司的稳定与发展、维护和促进已经形成的发展态势表示质疑；对其是否具有管理和经营本公司现有主营业务的经验、是否有利于公司未来长远发展表示质疑；对该收购报告书摘要是否真实、准确、完整，以及是否有重大遗漏表示质疑；对其是否能够真正解决同业竞争问题表示质疑；在收购人及其一致行动人未提供相关证明的情况下，公司对其收购资金的合法性表示质疑；公司对华豚公司、广州基金国际、广州基金之间形成一致行动人的时间及信息披露是否真实、准确、完整，是否有意隐瞒相互关系表示质疑。

此外，爱建集团还表示，据公司了解，已有实名举报人向相关部门举报华豚企业增持爱建集团股权中涉嫌信息披露严重违法违规、涉嫌内幕交易等情形，公司将密切关注后续情况。自公司遭遇举牌以来，已对公司的内部稳定、正常经营、业务发展造成了非常不利的影响，并对公司未来发展带来重大的不确定性。公司正在采取一切可行的措施，维护正常的经营活动，保持平稳。

而在广州基金方面，广州基金副总经理刘志军在接受媒体采访时表示，举牌爱建集团是深思熟虑后，深度参与国企混改作出的布局。要约收购所需资金全部来源于广州基金的自有资金，不涉及杠杆。今年4月底广州基金未经审计总资产已达310亿元，自有资金完全有实力完成收购。只要秉持公平公正公开原则，从股东利益出发，市场一定会认可该收购行为。相信最后合作一定会成功，会有好的结果。（张玉洁）

多家上市公司入围第五批新能源汽车推荐目录

6月2日，工信部发布了《新能源汽车推广应用推荐车型目录（第5批）》，共92个企业的309种车型进入目录，东风汽车、长安汽车、江淮汽车、宇通客车、比亚迪、力帆股份、广汽集团等多家上市公司相关车型入列。在纯电动轿车/乘用车方面，江淮汽车、北京汽车、众泰汽车、力帆股份等多家上市公司旗下的18个车型入围；在插电式混合动力轿车/乘用车方面，比亚迪、传祺两品牌入围；在纯电动客车和混合动力客车方面，宇通客车、中通客车和比亚迪等上市公司旗下多款车型入围。（崔小粟）

京山轻机收购光伏企业

京山轻机6月2日晚间发布公告称，公司拟以发行股份及支付现金相结合的方式向祖国良、祖兴男购买其合计持有的苏州晟成光伏设备有限公司100.00%股权，交易作价8.08亿元。同时，公司拟采用询价发行方式向包括京山京源科技投资有限公司、王伟在内的不超过10名符合条件的特定对象非公开发行股份，募集配套资金总额不超过9800万元。苏州晟成承诺2017年-2019年净利润分别不低于6522万元、7109万元和7765万元。本次交易构成关联交易。

公告显示，苏州晟成从事光伏组件自动化设备制造业务，产品性能稳定、自动化程度高，是国内光伏组件自动化生产线成套设备的少数生产厂商之一，在国内光伏组件自动化设备制造市场占有率较大的份额，同时产品出口泰国、越南、印度、巴西等国家和地区。（常佳瑞）

东方园林中标6亿元PPP项目

东方园林6月2日晚间公告称，公司于近日收到河南省栾川县市政园林局发来的《中标通知书》，确认公司为栾川县5A县城景观提升工程PPP项目的中标人。项目总投资6亿元，运作模式采用政府和社会资本合作，具体操作模式为建设-运营-移交模式。

公司表示本项目总投资额6亿元，签订正式合同并顺利实施后，将为公司持续发展提供业务支持，并为公司后续PPP项目的开拓和合作提供更多的经验，对公司未来业绩产生长期积极的影响。（常佳瑞）

□本报记者 李慧敏

6月2日早间，顺丰控股发布公告称，对于投资者关注的菜鸟网络科技有限公司（以下简称“菜鸟网络”）切断深圳市丰巢科技有限公司（以下简称“丰巢”）的信息接口，以及阿里系电商平台删除顺丰快递选项一事，不会影响到去年重组时公司对2017年和2018年的净利润承诺。业内人士表示，尽管目前双方争议大于合作，但长期来看，合作仍是未来方向。相关数据管理规则需要制定，以更好保障快递物流企业有效利用大数据和保护客户隐私。

数据背后的“蛋糕”之争

6月1日，菜鸟在声明中称，5月31日晚上6点，菜鸟接到顺丰发出的数据接口暂停告知。6月1日凌晨，顺丰就关闭了快递柜的数据信息回传。6

月1日中午，顺丰又进一步关闭了整个淘宝平台物流信息的回传。

同日，顺丰集团也发声明表示，菜鸟于5月基于自身商业利益出发，要求丰巢提供与其无关的客户隐私数据被顺丰拒绝后，便单方面封杀丰巢信息接口。

专家认为，从明面上看，两家都说是为了用户信息安全。而实际上，两家争抢的是大数据。

中国电商研究中心专家曹磊认为，两家争执的起因主要是菜鸟方面想要获得顺丰更多的信息数据，而顺丰方面表示不愿配合，难以接受菜鸟提出的合作要求。如今淘宝、菜鸟不断做大，顺丰也不愿意让相当一部分业务被阿里掌控，换句话说，顺丰还没做好与菜鸟对接的准备。曹磊认为，两者都需要一个动态的协同和共享信息资源。

随后，事件进一步发酵。国家邮政

局在6月1日夜里发布消息，称高度重视当日菜鸟网络与顺丰速运关闭互通数据接口的事件。京东、腾讯等也开始介入。腾讯旗下的腾讯云6月1日晚间通过微博发声表示，其赞同“开放的云计算”理念，全力保障数据安全，更保障客户业务安全。腾讯云助力顺丰布局云端，无论多么重视顺丰的数据与业务安全都不为过。京东集团创始人兼CEO刘强东6月2日也在其今日头条微头条发文挺顺丰：“我相信顺丰的品质，王卫的为人！”

菜鸟网络2日再次回应，菜鸟从未要求顺丰提供丰淘系数据。

截至目前，菜鸟网络与顺丰速运对于这一事件，双方各执一词，记者联系了菜鸟和顺丰高管，均未有人接受采访。

天风证券分析师认为，顺丰和菜鸟的互掐，大概率还是和核心客户信息和物流数据有关，未来物流快递的

美退出巴黎协定对中国碳交易市场影响有限

□本报记者 张怡然 刘杨

美国当地时间6月1日，美国总统特朗普宣布将退出巴黎气候协定。一时间，从美国到欧洲，从国际组织到企业精英，“声讨”美国总统特朗普的声音充斥社交网络。业内人士表示，美国退出巴黎气候协定，对其他国家履行承诺的积极性将有影响，进而影响国内碳交易市场发展，不过影响有限。

美国新能源技术优势可能削弱

2015年巴黎气候变化大会通过的《巴黎协定》，是全球应对气候变暖、削减温室气体排放的重要机制，要求各国建立碳排放硬性约束机制，在农业、工业、交通、生活等领域减少能源消耗，鼓励应用清洁能源。

对于这样一部具有里程碑意义的国际法律文本，特朗普表示，协定是伤害美国的范本，牺牲了美国的就业，美国的财富被它“大规模地重新分配”，退出协定是他“恪守美国工人优先这一竞选承诺”的表现，他将立即与民主党人共同确定新版气候协议的谈判条款，并努力确保美国的全球性环境领袖地位。

值得注意的是，美国的碳排放量非常高。美国退出后，未来在涉及气

候谈判时，其他国家减排的力度也有可能随之松懈。

国际可再生能源机构认为，到2050年，巴黎气候协定将为世界带来19万亿美元的经济增量，而美国能源部的数据显示，去年美国有300万人从事清洁能源事业。退出巴黎气候协定的美国，将失去风能、太阳能、碳捕获等领域的技术优势，这些新兴能源技术或将转向中国和欧洲。

不过美国想要退出巴黎协定也并非那么简单，根据《巴黎气候变化协定》规定，签署国只能在正式加入后三年才能申请退出。在申请一年之后，退出才能生效。美国是在去年与中国共同批准巴黎协定的。也就是说，按照巴黎协定的规定，美国最终退出要到2020年11月，那时特朗普还剩两个月就要结束第一个总统任期。

因此，如果其他气候协定的参与国认为美国的退出只会是一个暂时的举措，未来的政府还是有可能回归的，那么特朗普的决定或许有可能换来的是其他国家的不为所动。

美国多个州表态支持巴黎协定

“不投资于可再生能源的国家经济将落后10至20年，同时也会削弱美国的全球领导力。”联合国秘书长古

特雷斯在纽约大学的讲话中警告，退出巴黎协定将伤害美国的国家安全和经济前景。

德法意三国政府发布联合声明，称三国“坚信巴黎气候协定不容重新谈判”，对美方的决定深表遗憾，相信协定为“前景和增长”提供了实质性经济机遇。三国将加大力度支持发展中国家，帮助他们实现巴黎协定约定的相关目标。

在美国当地，纽约、加州以及华盛顿三个州的州长联合宣布，成立“美国气候联盟”，以继续推动温室气体减排，在州的层面继续支持气候变化协定。

不仅政界人士纷纷警告特朗普的行为不妥，企业精英同样纷纷表态。特斯拉CEO马斯克已经宣布，将退出特朗普的白宫商业委员会。他此前参加了特朗普政府的制造业就业委员、战略和政策论坛以及基础设施委员会，为特朗普政府提供意见。“气候变化是真实存在的，退出巴黎协定对美国和世界都无益。”马斯克表示。

高盛CEO Lloyd Blankfein在六年前就注册了Twitter账号，但一直没有发布任何内容。在特朗普宣布将退出巴黎协定后，他终于忍不住了，称“今天的决定，对于环境以及美

国在世界的领导地位来说，都是一个打击。”

苹果CEO库克发送内部邮件表示，“气候变化真实存在，我们都有责任之对抗。我希望跟你们重申，今天的事件不会对苹果保护环境的努力带来任何影响。”

Facebook创始人扎克伯格称，退出巴黎气候协定对环境不利，对经济不利，也让我们子孙的未来面临风险。此外，谷歌、亚马逊、微软以及Uber等科技企业，也均对特朗普这一决定表示失望。

对中国碳交易市场的影响有限

“美国退出巴黎气候协定，对其他国家履行承诺的积极性将有影响。”能源区块链创始合伙人曹寅告诉中国证券报记者，“这份协定主要是约束碳排放，以及发达国家援助发展中国家碳减排的协议，如果其他国家仿效美国竞相退出该协定，就意味着全球碳减排次序将受到影响。虽然中国会坚持走在碳市场这条路上，但对碳市场的力度、规模和市场启动的时间可能会产生一定的影响，但影响十分有限。”

曹寅进一步指出，“目前，中国已经在碳市场及碳交易话语权上开始发