



羊城晚报记者 詹淑真

之前进入黄金采矿领域，此番染指地理信息行业

# 这家汽配粤企“捞过界”？

财经辣评

## 打破魔咒招到人才 体系革新更加重要

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

近日，河南、山东等省放宽省岗岗位年龄限制，媒体评论认为这为打破35岁职场歧视作出了示范。“公务员部分岗位年龄调整到40周岁”话题登上微博热搜，多个媒体号就此发起微博投票，“支持”是投票的主基调。

实际上，近几年，公考年龄放宽已在多地推行，个别基层岗位或专业技术岗位也放宽了年龄限制。其实，这也是在向社会发出信号，能引导其他行业及企业重新审视招聘年龄限制，有望打破35岁职场门槛和年龄歧视。

在久远的年代规定35岁的门槛，是和当初的人均寿命水平有关的。同时，也和当时人们普遍学历较低，往往没有大学学历就参加工作的情形相匹配。目的也是用更长的时间来创造和保护从低到高、论资排辈的晋级序列。诸如小年轻变成35岁应该至少是科级，35岁到后期至少应该是处级，否则难以领导比自己年龄大的人。

当然，如今担忧也有，一是会挤兑“年轻人”的机会；另一种还认为，40岁才进体制，晋升无望，可能会成为“摸鱼”主力。现实是，公务员已经实行职务和职级并行的晋升渠道，在所谓的领导职务之外，存在一套更基础的职级晋升序列，作为工资、住房、医疗等待遇的依据，只是不具有领导职责。即使没机会做领导，只要工作勤勉，一样能有待遇的进步空间。这个做法本身也是参照了许多企业的游戏规则。

可见，持续尝试打破出身、地域、年龄甚至高学历限制，是对社会人力资源的重新认识和重新挖掘。从用人单位角度来说，从岗位实际出发，综合考量不同工种特性和年龄的匹配度，有助于充分盘活人才资源、吸引更多优秀人才。

有真正实力、经验或人脉的人才，往往能用不同的渠道到达实现个人价值的空间去。如今人才放宽的确提供了更多的发展机会。比如这些人才可以把更多的资源和本领带到一个组织中，从而发挥能量。以往这种情况只会出现在企业的高层选聘上，如今能进入到铁打一班的体制内，应该也是一种进步。

当然，作为配套，还要在根本性的制度流程上消除论资排辈、推动破格提拔。这对于传统上最需要稳定的人力资源体系来说，的确是一种挑战。只是当今世界在技术浪潮翻涌，迭代已经高度激烈化，超稳定组织早已无法适应时代节拍。个人要终生学习才能终生发光，终生受益，至于体制也要持续进步，才能持续揽才，才拥有真正的生命力。



地理信息行业正处于高速发展中 新华社发

### 进入黄金开采领域后，登云股份(002715)迎来了第二次跨界并购。

近日，怀集登云汽配股份有限公司发布公告，拟购买速度科技股份有限公司的控股权，公司股票自4月15日起停牌。虽然登云股份没有披露此次的交易细节，但登云股份筹划并购的可能是一家体量比自身还大的公司。

值得一提的是，并购消息发布前，登云股份股价大涨。刚好在这一时间段内，该公司监事会主席配偶出现短线交易，虽仅盈利160元，但其内幕消息管理是否合规受到外界质疑。

### B 标的公司曾撤回IPO申请

公开资料显示，总部在广东怀集的登云股份专注于汽车发动机进排气门系列产品的研发、生产与销售，是国内气门行业的龙头企业之一。2021年3月，公司收购北京黄龙金泰矿业，进入黄金矿产等相关领域，公司黄金矿产业务分为采矿、选矿及提炼，公司主要从事采矿和选矿业务。

根据公告，登云股份本次收购事项，主要交易对方包括速度科技实际控制人徐志建及其一致行动人朱明亮。交易方式预计为发行股份及支付现金购买资产。

值得一提的是，从业务来看，登云股份与速度科技并不协同，本次交易属于跨界并购。4月15日，有投资者在互动平台向登云股份提问称：“请问贵公司收购一家信息公司，跟自身业务有什么关系？”登云股份回复称：“公司没有应披露未披露的事项。”

记者还注意到，速度科技原名速度时空信息科技股份有限公司(以下

### C 跨界收购难度其实不小

如何看待跨界并购？跨界并购的难点有哪些？有业内人士接受采访时表示，虽然成功的跨界并购可以为企业找到新的发展空间，开辟新的利润增长点。但在实际操作中，可谓是困难重重。企业经常面临着各种风险，如不同行业之间，在企业文化、经营模式、发展理念、组织架构、运营体制等方面有所不同，这些会增加整合和经营的难度。

从登云股份过往的业绩和速度科技的体量来看，此次并购的难度并不小。财务数据方面，2019—2021年的报告期内，速度科技分别实现营业收入2.29亿元、3.96亿元和6.13亿元，分别实现净利润4057.76万元、5595.19万元和7048.76万元。

2023年年报披露，登云股份控股股东变更为益科瑞海，但公司实际控制人未发生改变，仍为杨涛。虽然公司大股东易主，但登云股份的业绩一直表

现平平。2019年至2023年，登云股份营收分别为3.36亿元、3.73亿元、4.85亿元、5.07亿元、5.44亿元，逐年增长；但归母净利润分别为373.04万元、1533.93万元、688.6万元、-1.32亿元、2378.08万元，5年累计净利润8227.96万元。

从资产规模来看，速度科技在2021年年末的净资产为4.84亿元，而登云股份截至2023年底净资产则为4.14亿元。此外，截至2023年年底，登云股份账上现金仅为6526.02万元。

从现阶段财务状况来看，登云股份是否有实力跨界并购速度科技，仍存在未知性。另据风险提示，登云股份提到本次交易仍处于筹划阶段，交易方案仍在协商论证中，交易各方尚未签署正式交易文件，本次交易尚需履行必要的内部决策程序并需经有权监管机构批准后方可实施，能否实施尚存较大不确定性。

### A 重大事项公布前股价大涨

记者注意到，在并购消息宣布前，登云股份股价迎来一波大涨。数据显示，4月8日至4月12日这5个交易日，登云股份区间累计涨幅达29.74%，同期大盘跌幅为1.62%。截至4月12日收盘，登云股份收报19.98元，涨5.21%，公司最新总市值为27.57亿元。

把时间拉长看，今年2月8日以来，登云股份股价总体呈上升趋势。据统计，2月8日—4月12日，登云股份区间累计涨幅高达161.52%，同期大盘涨幅5.97%。

引人关注的是，在这段时间内，登云股份出现了高管亲属短线交易

公司股票行为。4月15日，登云股份披露了一则“监事亲属短线交易及致歉公告”，公司于近日收到监事会主席叶枝出具的《关于买卖登云股份股票的情况说明及致歉函》，获悉叶枝的配偶易畅4月10日—4月11日期间存在买卖公司股票构成短线交易的行为，4月10日买入500股，4月11日卖出500股，上述短线交易产生的收益为160元。

登云股份方面解释称，叶枝事先并不知晓此次交易，易畅也未就买卖股票事项征询叶枝的意见及相互商量，该交易行为不具有短线交

易的主观故意，上述交易行为系易畅不了解相关法律法规的规定作出的自主投资行为，不存在因获悉内幕信息而交易公司股票谋求利益的目的，亦不存在利用短线交易谋求利益的目的。

同样是在4月15日，登云股份公告称，公司股票交易价格于4月10日、11日、12日连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计超过20%，根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定，属于股票交易异常波动。登云股份表示经过自查不存在违反信息公平披露的情形。

### 再次斩获市占率“双料第一”

# 蓝月亮为何能够15年一路“狂飙”？

文/孙琦曼 肖梓涵 图/蓝月亮提供

近日，由中国商业联合会、中华全国商业信息中心联合主办的“2024中国消费品市场发展大会暨第三十二届中国市场商品销售统计结果发布会”在北京召开。

在本次发布会上，家喻户晓的“洗衣液一哥”蓝月亮斩获2023年度洗衣液、洗手液同类产品市场综合占有率“双料第一”。值得注意的是，蓝月亮洗衣液已连续15年获得综合市场占有率第一，洗手液也连续12年获得综合市场占有率第一。

市场占有率实际上反映的是消费者的主观选择，从个人到家庭，消费者对产品的要求不外乎“好不好”与“新不新”。连续多年斩获市占率榜首，消费者“pick”蓝月亮的坚定不言而喻；蓝月亮与消费者“双向奔赴”，坚持创新提供优质产品的初心也始终如一。

### A 从0到1 带给消费者颠覆性的洗衣体验

“在十几二十年前我们都是用洗衣粉，可是洗衣粉容易洗不干净，衣服上有时有一块一块的残留，一些强力洗衣粉还会伤害衣服，体验感不好。”消费者林小姐是蓝月亮洗衣液的忠实粉丝，从2008年使用过蓝月亮深层洁净护理洗衣液后，便一发不可收拾爱上了。在林小姐看来，蓝月亮洗衣液的问世，颠覆了她数十年来的洗衣体验——更干净、更温和、更好用。

这也是成千上万消费者心声的真实写照。洗衣粉存在不易漂洗、存放时容易结块等问题，而彼时市场中的洗衣液虽然易储存、易漂洗，但是去污力

却差强人意。在此背景之下，蓝月亮敏锐洞察消费者需求，以科技创新突破洗衣液清洁力的局限，还会伤害衣服，体验感不好。”消费者林小姐是蓝月亮洗衣液的忠实粉丝，从2008年使用过蓝月亮深层洁净护理洗衣液后，便一发不可收拾爱上了。在林小姐看来，蓝月亮洗衣液的问世，颠覆了她数十年来的洗衣体验——更干净、更温和、更好用。

何为开创？是推动行业从“洗衣粉”转“洗衣液”的跨越性升级，是从0到1的创造性突破。蓝月亮带来了颠覆性的洗衣体验。时至今日，蓝月亮深层洁净护理洗衣液已经诞生16年，16年来始终悉心陪伴中国家庭，提升消费者洁净体验。



稳健增效 顺势而为

## 2024中国消费品市场发展大会

### 暨第三十二届中国市场商品销售统计结果发布会

主办单位：中国商业联合会 中华全国商业信息中心 协办单位：北京壹字品牌营销顾问有限公司

### B 了不起的未来洗衣科技 创造“魔术般”的秒溶体验

中国的变化让企业们无法松懈。蓝月亮引领洗衣“液”时代后，不断有同行入局，洗衣液赛道也日渐拥挤。与此同时，越来越多新的消费者声音出现：有没有效果更好、效率更高的洗衣液？

消费者的需求，是蓝月亮前行的第一动力，而“了不起的未来洗衣科技”则是蓝月亮给消费者带来升级体验的撒手锏。

那么如何在洁净力表现之外，满足用户对便捷性、洗涤效率的需求，甚至超越需求，实现对社会环境更友好？正是基于这样的思考，蓝月亮克服了重重困难，在2015年成功研制出国内首款采用泵头计量式包装的“浓缩+”洗衣液——机洗至尊洗衣液，再次掀起中国洗涤市场变革。

一款新产品能够掀起市场的变革，必定有它的过硬之处。

相比普通洗衣液，浓缩洗衣液的活性物成分含量较高，清洁效果更佳，单次洗衣所需用量也更少。在大部分消费者的认知中，高浓度的洗衣液会更浓稠，很难溶解，但蓝月亮推出的“至尊洗衣液”，作为一款活性物含量高达47%的浓缩洗衣液，却可以拥有令消费者惊叹的“秒溶”：落入水中只需要1秒便可以瞬间爆发出超凡洁净力，在洗衣机15分钟快洗模式下，做到省水、省电、省时间。

这样直击消费者痛点，“又快”“又好”的浓缩洗衣液产品再次引领行业升级，更是凭产品实力再次“圈粉”无数。

但实际上，洗衣液的“浓缩化”并不简单。从约15%活性物含量的普通洗衣液，升级到45%以上高活性物含量的“浓缩+”，涉及原料选

择、配方调试等众多技术关卡。为此，蓝月亮研发团队潜心3年，测试了1000多个配方，最终研发出理想的“浓缩+”配方，去污力表现优异。解决去污力问题后，为了提升消费者使用便利性，蓝月亮又在包装上下足了功夫，结合国人的洗涤习惯，设计了中国首款计量式泵头，这款专利泵头，可实现一次精准出液8克，刚好可满足一家三口平均一天的用量。

近年来，蓝月亮持续加码浓缩，研发升级至尊生物科技洗衣液，创新采用“生物去渍”“抗污渍再沉积”“纤维整理”等洗涤科技，丰富了国内衣物洗涤剂高端市场。此外，通过深入了解消费者的细分使用场景，蓝月亮还推出了深层洁净、除菌去味、运动特效洗衣液，丰富至尊系列产品，满足用户多元场景下的洁净体验。

### C 从衣物清洁到全景洁净 带给消费者全方位无忧体验

在洗衣洁净领域取得成功，蓝月亮不断探索，持续创新，如今蓝月亮的产品已覆盖衣物、家居、个人清洁护理三大品类，为用户提供全场景“无忧洁净”。

从蓝月亮的全品类产品研发中我们可以看到一点：蓝月亮时时刻刻站在消费者身边，却又替消费者多想一些，先走一步。

洗衣液在消费者身边的使用场景，不仅仅是家用，有时还有出差、旅行，而洗衣液清洁的衣物，也有外衣、内衣、男士、女士衣物及幼儿衣物之分。

于是，在2013年，蓝月亮提出出专业理念，研发推出宝宝专用、内衣专用洗衣液、旅行专用洗衣液，推动了洗衣液品类的细分发展。举例来说，内衣专用洗衣液所含的配方能够更好地清洁内衣污渍，清洁度、抑菌度更高，消费者的细分需求能够被更好地满足。

显而易见，蓝月亮通过科技创新，满足用户多元化细分需求，而这也体现在蓝月亮的全场景、多品类研发中：高端洗手产品净享水润泡沫洗手露、泡沫抑菌洗手液等一众个护新品带给了消费者手部清洁的舒适与安全；天露餐具果蔬洁净精华、卫诺除菌去渍剂等家清产品深入千家万户，解决家中各场景清洁困扰；蓝月亮在2023年推出新品净享泡沫沐浴露，快冲洗的特点让消费者在快节奏的生活场景中，找到了一拍即合的洁净伙伴……

毋庸置疑，蓝月亮已经凭借其深入人心的创新形象与产品品质，成了名副其实的“国货之光”。未来，我们有理由期待蓝月亮在“质造”升级的路上继续砥砺前行，为行业的进步和发展贡献更多力量的同时，助力消费者美好洁净生活。

至尊 生物科技洗衣液

