

羊城晚报记者 廖梦君

9月19日,羊城晚报记者了解到,18日上午,娃哈哈内部召开第八届职工代表大会第六次会议,此次会议也是宗馥莉正式接任董事长后的第一次职代会。值得注意的是,针对从8月底正式掌权到9月初掀起的员工诉讼风波传闻,宗馥莉首次公开发声并向全体员工承诺称:“娃哈哈今年干股分红不会取消、薪资结构没有变化。但分红将基于个人的岗位绩效,而非仅凭过往的资历或级别来分配。”

宗馥莉面对争议首发声

承诺今年干股分红不取消

初掌权柄,内部开刀打破大锅饭

2月宗庆后因病去世,7月再闹宗馥莉“辞职疑云”被传“逼宫”“内斗”,8月工商变更正式掌权,9月深陷取消分工、降低薪酬传闻……娃哈哈年内历经几番“巨震”,终于,在本次职代会上,宗馥莉正式发声回击。

据悉,备受外界关注的娃哈哈已在宗馥莉接管后正式迈入2.0阶段,会议中透露出的未来战略方向和管理理念,则被视为娃哈哈2.0时代的重要风向标。自2013年达到峰值后,娃哈哈的经营业绩在随后的几年也受到了颇大的压力。

据有关报道,有娃哈哈内部人员透露,近些年来看公司面临的业绩压力除了存在产品和消费者需求更迭等原因外,公司内部因“大锅饭”文化而滋生的“庸懒散”现象也是一个重要因素。宗馥莉也在职代会上指出:“在娃哈哈发展的过程中,有的人不畏艰难,勇往直前;而有的人却慢慢懈怠了,想躺在功劳簿上。”

记者了解到,为了解决这些共吃“大锅饭”的问题,娃哈哈在6年前曾做出从员工手中回购股



宗馥莉正式接任董事长后参加第一次职代会 图/娃哈哈提供



宗馥莉能否接好父亲宗庆后的棒,仍需拭目以待 图/视觉中国

引入绩效“鲶鱼”,娃哈哈能从内部破壳吗?

在18日的职代会上,宗馥莉直言称,无论是初出茅庐、满怀激情的新星,还是与公司风雨同舟、岁月见证的老将,只要愿意改变、愿意学习,就有很大机会获得比既定分红更高的回报。不同于宗庆后的“家长”形象,宗馥莉更加推崇与员工之间建立一种平等、开放的关系,并将其描述为“同行者”。

与“同行者”相对的是,宗馥莉直言,娃哈哈内部仍存在着“搭便车”“坐快船”的思维惰性。她在现场引用了“逆水行舟,不进则退”,强调很多员工只是适应变化,但企业要想“永立潮头”,在激烈的市场竞争中得以生存,必须要时刻保持危

机感,做到敏锐感知变化、拥抱变化。

在娃哈哈职代会释放积极信号后,据东方财富Choice数据显示,9月19日收盘,娃哈哈概念板块指数报800.96点,涨幅达2.96%,成交7.75亿元,换手率1.12%。据悉,在本次职代会上,宗馥莉也从员工、管理层到整个公司层面提出了具体的要求和期望。在“家文化”的基础上,用拼搏的企业文化,成就奋发向上的娃哈哈;用全面的企业制度,成就精细化管理的娃哈哈,其终极目标则是要让娃哈哈迈向世界舞台,让中国品牌屹立世界品牌之林。

求职反诈“实战”广东高校开讲

“微胖穿版模特”背后有何陷阱?

谨防AI软件视频等招聘诈骗新由头

羊城晚报记者 王丹阳

微胖穿版模特、动漫卡牌主播、创意文案兼职……伴随高校新学期开始,新一波的大学生兼职和求职正在到来。大学生如何在具有高薪诱惑力的新兴岗位上,更好地提高反诈意识?怎样识别求职中的“招聘陷阱”?

9月19日,广东财经大学青年教师“青椒姐姐”朱立芳记录的反诈宣传活动短视频在网络上走红,网友纷纷表示:“这波操作,知识点全get了”“这实战教学,直接涨经验值”。

当日下午,记者在广东财经大学校园内看到,这场由学生们亲自参与的求职反诈课,

不仅邀请了具有丰富科普反

诈知识的退休民警吴志刚用

多个案例详细讲解求职反

诈的注意事项,还在课堂上搭建了

由十余名大学生在日常聊

天中普遍关注的“模拟高薪岗

位”和各类反诈提醒组成的

“招聘现场”,现场考验“反诈

技能”。

例如,当8000元起步的

视频剪辑师、月入9000-

12000元的微胖穿版模特、6

元每单的创意文案兼职等多

个诱人岗位被抛出后,不少学

生心动。

但当助演的“招聘工作人

员”介绍:“公司要求熟练掌握

AI视频软件,需要在你的电

脑上装载特定版本进行现场

测试。”“公司有一项特别福

利,化妆师会免费教授妆容课

程,也会以优惠价格提供品牌

化妆包。”这些看似合理的要

求引起了部分学生的警觉。

在现场,有求职意向同学中

有近八成在发现“不对劲”后停

止了求职申请,但还有两成同

学留下了个人信息,继续在创

意文案发布等岗位上应聘。

一名继续应聘的组织者之一、广东财经大学学生钟建炜说,自己算是冷静和有反骗意识的人,但在网上交易时被欺骗过。为此,他思考不如来一场模拟演练,让大学生在一个安全环境中,亲身体验求职陷阱,学会识别骗局后的自我保护。

相关数据显示,在全球范围内,求职和招聘诈骗案件呈上升趋势。2023年,美国的求职诈骗案件比前一年增加118%,骗子常利用AI软件伪造公司,伪装招聘。在2024年第二季度,58同城累计封禁违规账号超1.6万个,日均拦截风险信息178万次,预警易受骗求职者超32万人。

截至目前,已有超100名大学生组成的58同城高校反诈宣传员团队,用生活化、年轻化的反诈方式,让更多高校求职者面对诈骗能见招拆招。

“求职一定要擦亮眼睛,凡是要求交钱培训或者有偿技术培训的,或者免费培训后要用工工资抵扣的,几乎都是骗子。”

“上来不问个人条件,直接让你去面试的,大概率是给HR刷KPI的。”

全场记录的网红青年教师“青椒姐姐”朱立芳表示,这样的公益课非常有意义。老师们天天讲反诈还不够,更需要学生们在各种反诈场景中形成“膝跳反应”,这样才能更大概率地避免求职受骗。

文/羊城晚报记者 汪海晏 黄婷 图/羊城晚报记者 严锦程

粤企上云记:数字化服务商赋能行业集体转型

文/羊城晚报记者 汪海晏 黄婷 图/羊城晚报记者 严锦程

数智化已成为推动产业升级和经济增长的关键力量。在粤港澳大湾区,数智化不仅是企业转型升级的必由之路,更是区域经济高质量发展的新引擎。

在广东的新质生产力实践中,大中小企业如何利用数字化服务商实现自身的数字化转型?数字化服务商如何赋能行业集体转型?9月18日,在历经三年开展相关深调研基础上,由羊城晚报主办的“湾流·数智赋能新质观”系列研讨之“粤企上云记”专场在广州举行,邀请数字化服务商代表和业界专家分享广东中小企业在上云过程中呈现出的特点以及面临的挑战。

智能网联和新能源汽车、工业母机和机器人、时尚美妆、定制家居……近年来,广东围绕战略性产业集群,推动3万多家规模以上工业企业数字化转型,带动一大批中小企业运用新一代信息技术实现降本提质增效。

在广州,作为首批国家级跨行业跨领域的工业互联网平台企业,树根互联股份有限公司(以下简称“树根互联”)深耕行业8年,开发了自主可控的工业互联网操作系统以及超过600多个涉及智能制造和智慧运营的解决方案,已服务包括装备制造、钢铁冶金、汽车整车及零配件、消费品等二十多个工业细分行业。

在树根互联市场品牌中心总经理张宗概看来,数字化服务商要解决中小企业的问题,应该在行业龙头将全链条、全流程的数字化跑通,再结合中小企业实际情况,针对生产中的核心矛盾推出标品化的点状解决方案,从而确保实现更多的转型价值。

“我们服务了足够多的行业、足够大的客户,才能积累更完整的技术体系。例如,我们为上游的整车制造企业提供数字化支撑,它们的智能化数字化程度通常比较高,这使得我们在服务下游配套的中小厂商时,可以先对最核心的业务环

节提出行业建议,有针对性、有节奏地把同行业的经验复制给它。”张宗概举例道。

字节跳动飞书港澳业务负责人与大湾区商务负责人欧阳智薇则在研讨会上直言,“我们在服务客户的过程中有两个核心:一个是‘事’,一个是‘人’。而我们的目标就是给‘事’和‘人’做提效。”据了解,飞书是字节跳动自研的新一代一站式协作平台,它将即时沟通、日历、云文档、云盘和工作台深度整合,通过开放兼容的平台,让成员在一处即可实现高效的沟通和流畅的协作,全方位提升企业效率。

飞书成立至今,收获了众多客户,包括蔚来汽车、茶百道、影石、泡泡玛特、公牛、雅迪等行业先进企业,遍及互联网、新能源汽车、新消费、地产等各行各业。

以新能源汽车领域为例,仅2023年,飞书就帮助蔚来1000座换电站建设时间从1508天减少至355天,节省用工成本400万元。

欧阳智薇认为,通过飞书的集成和优化,能够帮助企业实现业务流程的自动化和智能化,提升运营效率和管理水平。同时还能赋能所有员工,改变员工的思维方式和工作习惯,帮助他们快速适应新的工作环境和工具。

经过多年发展,数字化服务商在赋能企业上云的过程中,也发现了不少痛点难点,包括技术更新换代快、成本高、安全威胁应对、定制化需求增长等。

对此,佳都科技智慧城市交通解决方案专家沙志仁认为,挑战主要来自三个方面:“一是数据量比较大,要求云端要有一定的存储量;二是要达到高效的数据计算效率;三是在一些数据问题的解决上,需要根据不同行业的特性建立专业模型。”在他看来:“行业理解最重要,不能期望一个通用产品或模块打通所有行业。”

佳都科技立足于智慧城市建设,在数字孪生智慧交通平台方面拥有成熟的技术积累,能够帮助客户快速适应新的工作环境和工具。

目落地经验。“佳都既是云的使用者,也是服务商。今年6月,我们刚与华为签署昇腾原生开发合作备忘录,将在智慧城市等领域能深度合作,提升智能轨道交通和智慧城市领域的技术水平和应用效果。”沙志仁说。

与长期致力于“大交通赛道”的佳都科技不同,广州博依特智能信息科技有限公司(以下简称“博依特智能”)则更聚焦流程型制造企业的数字化转型。

博依特智能市场品牌总监陈丽娟分析:“流程型制造业转型的难点,一是数据的采集、分析和挖掘,这些行业的生产数据量极大且高度分散,数据之间相关性很强,如果数据全部都要采集

和存储,成本就太高了,因此需要懂工艺的人来定义数据价值和筛选数据范围,基于对工艺的理解来选择那些具有价值潜力的数据,做到价值与成本之间的平衡;二是如何把老师傅的经验沉淀下来,因为数据不仅存储在DCS、PLC等工控系统里,还存储在有经验的老师傅的大脑里。流程型制造企业高度依赖老师傅。以一个30亿元产值左右的造纸厂为例,如果是四班三倒,需要200个以上老师傅。但是,现在的老师傅越来越稀缺,这导致生产效率不升反降。因此亟须用人工智能技术把师傅的经验固化下来。”陈丽娟也将这一行业的数字化过程形象地比喻为“破解黑匣子”。

陈丽娟表示,流程型制造企业做数字化转型,也要进行组织变革和组织优化,组织架构需要适配数字化建设上的需求,需要吸引更多能够理解业务并将其技术与业务需求相结合的复合型人才。

此外,成本问题也是中小企业转型的顾虑。张宗概认为,企业担心的转型成本问题,其实是投资回报确定性的问题,他们面临的最大挑战是数字化服务商在其他企业成功落地的项目,在自己企业能否产生预期的效果,“哪怕是同个行业的不同企业,在实际执行的过程中,设备、人员等情况不同,就可能导致同行业方案的效果出现偏差”。

值得一提的是,近年来,广东省政府积极出台相关政策,为粤企上云提供了有力的支持。例如《广东省制造业数字化转型实施方案(2021—2025年)》提出,到2025年要推动超过5万家规模以上工业企业运用新一代信息技术实施数字化转型,带动100万家企业的上云“用云”降本提质增效。

如今,广东已累计推动超3万家规模以上工业企业数字化转型,带动超70万家中小企业“上云用云”,数字经济规模、产业数字化规模、中小企业数字化指数等关键指标位居全国前列。



随着新一轮科技革命和产业变革深入发展,如何加快推动企业上云,助力智能化转型升级成为时代的必答题。

“不同行业的企业在数字化转型和上云的过程中则呈现出不同的特性。对中小企业来说,最重要的是成本控制和简单实用;而对于大型企业来说,重要的是系统集成与协同。”在研讨会上,广东省社科院博士谷雨表示,中小企业资源有限,在考虑上云时,成本是一个关键因素。他们更关注数字化服务的计费方式,选择性价比高、按需付费的数字化服务。而大型企业通常拥有多个复杂的业务系统,在上云过程中,要重点关注不同系统之间的集成和协同工作能力。例如,一家大型制造企业可能同时拥有ERP(企业资源计划)、MES(制造执行系统)、CRM(客户关系管理)等多个系统,这些系统需要与云平台进行深度集成,实现数据的无缝流通。另一方面,大型企业的业务流程复杂且具有独特性,对数字化服务的定制化需求较高。

对于加快广东中小企业的数字化转型,谷雨建议企业和数字化服务商之间要协作配合。企业要明确自身需求,深入分析自身的业务流程,明确哪些业务环节可以通过上云实现优化,并向数字化服务商提供必要的数据信息,与数字化服务商共同组建项目团队,在项目实施过程中,企业的业务人员和IT人员也要积极参与;数字化服务商基于企业提供的信息,设计满足企业需求的上云方案,并保障服务质量和服务安全。此外,数字化服务商应为企业的员工提供相关的培训,并建立高效的技术支持机制,及时响应企业在使用数字化服务过程中遇到的问题。

值得一提的是,近年来,广东省政府积极出台相关政策,为粤企上云提供了有力的支持。例如《广东省制造业数字化转型实施方案(2021—2025年)》提出,到2025年要推动超过5万家规模以上工业企业运用新一代信息技术实施数字化转型,带动100万家企业的上云“用云”降本提质增效。

如今,广东已累计推动超3万家规模以上工业企业数字化转型,带动超70万家中小企业“上云用云”,数字经济规模、产业数字化规模、中小企业数字化指数等关键指标位居全国前列。

对策:企业和数字化服务商协作配合