

安徽肥西高店乡： 学习党史办实事 助残就业促增收

安徽省肥西县高店乡社保所为解决困难群体的就业，时刻关心辖区内失业人员的就业情况，将残障人士的就业问题视为工作的重中之重。连日来，高店乡社保所围绕“学党史、悟思想、办实事、开新局”主题，聚焦贫困残障人士群体，积极开展“我为群众办实事”实践活动，让残障人士生活更加美好。

“你视力有残疾，但身体状况挺好，你看看这几项工作都比较适合你……”当得知贫困户刘文鹏找工作没有信心时，该乡社保所长刘

毅便为其介绍道。此次入户宣传活动，主要是针对脱贫户、低保户等特殊人群，了解他们的生活状况、就业需求及培训需求，向残障人士宣传了职业技能培训、就业创业优惠政策，对符合条件的就业援助对象，推荐合适的就业岗位，帮助其尽早实现就业。

其中该乡团塘村低保脱贫户汪永胜的手臂有残疾，无法从事重体力劳动，希望能够就近找一个合适的就业岗位，既能照顾到家庭，又能有一份稳定的收入。当乡社保所工作人员来到他家

时，汪永胜就表达了自己的就业意愿，刘毅便立即向他推荐了几份相对比较轻松适合的工作。“谢谢你们，这几个都还合适，我可得好好考虑一下。”汪永胜开心地说道。

据了解，此次该乡社保所共计走访10多户残疾且有劳动能力的困难家庭，有5户表达了自己想就业的意愿，刘毅说道：“学党史，办实事，帮助残障人士就业就是很有意义的实事，我们一定会跟踪他们的近况，寻找合适的岗位，争取早日帮助他们上岗就业。”

(金萍萍 刘晓)



日前，深圳市“赛为智能”股份有限公司收到广东省机电设备招标中心有限公司发出的中标通知书。“赛为智能”正式中标深圳地铁四期工程16号线综合安防系统设备采购项目，项目金额8819万元。

深圳地铁16号线，是深圳轨道交通四期规划建设的全自动驾驶线路，是打通罗湖、盐田向龙岗、坪山、大鹏的交通战略通道，支撑城市空间向东部地区拓展。该线路全长共计38.7千米，设有32座车站，计划于2023年7月开通运营。

当前，国内外城市轨道交通正在向列车无人驾驶、车站无人值守和全天候运营的方向快速发展。包括深圳在内的国内重点城市，纷纷抢占先机，大力推进和发展轨道交通全自动无人驾驶，引领现代城市轨道交通的主流发展趋势。

作为人工智能产品及解决方案提供商，“赛为智能”承担了轨道交通综合自动化监控及指挥调度系统产业化项目，拥有省市级轨道交通重点实验室和技术研究中心。

在城市轨道交通全自动驾驶领域，“赛为智能”经过多年的研究和发展，自主研发的全自动驾驶运行的关键技术，如全自动运行的信号及综合监控系统、车载产品以及智慧车站等解决方案，实现了落地应用。

以苏州地铁5号线为例，该线路按照GoA4级别建设，是江苏省首条全自动驾驶线路。项目在业内率先使用“赛为智能”研发的全自动驾驶综合监控系统(TIAS)，为当地城市轨道交通智能化运营和运维打下重要基础。

该系统不仅具备高可靠性、高精度控制、实时响应等优势，在保证列车安全、快速运营的前提下，减少不必要的人为误操作。同时，在出现突发情况时，制定应急预案，实现对车辆、信号、通信系统以及车站、区间的完善诊断、故障定位及报警功能，提高了对灾害、事故等的应急处理能力。

近年来，在核心技术的支撑下，“赛为智能”自主研发的综合监控系统、乘客信息系统(PIS)等产品均实现核心部件全自主化，在国内多个城市的轨道交通项目中得以应用，并通过了国际铁路行业标准(IRIS)。

截至目前，“赛为智能”累计承接轨道交通项目突破100个，参加了深圳、广州、长沙、武汉、成都、青岛、南京、合肥等11城30余条城市轨道交通线路的建设。

随着人工智能、大数据和物联网等新兴技术的发展，“赛为智能”将充分依托在业内的研发技术创新积累和丰富的项目经验，为国内外城市提供优质的服务和便利，助力城市在新时期抢占先机，实现新的跨越和新的突破。

「赛为智能」中标深圳地铁综合安防系统项目
累计承接轨道交通项目突破一百个



利洁时向春华资本集团 出售大中华区婴幼儿营养品业务

2021年6月5日，利洁时集团宣布与春华资本集团签订交易协议，22亿美元出售大中华区的婴幼儿配方奶粉及营养品业务。交易完成后，利洁时将保留该项业务8%的股份，并预计得到13亿美金的现金收入。

在达成此项协议之前，利洁时已于今年2月宣布对大中华区婴幼儿营养品业务进行全面的战略性评估。此次交易将大中华区婴幼儿营养品业务整体出售，包括位于荷兰奈梅亨和广州的生产设施。本次交易包括在大中华区使用美赞臣以及蓝臻、铂睿、安儿宝品牌的没有许可费的永久独占许可。交易完成后，利洁时将保留全球保有美赞臣蓝臻、铂睿、安儿宝品牌，并在大中华区以外的其他国家或地区继续经营这些品牌。

该交易仍须完成与荷兰当地工

会的法定协商程序，利洁时即将启动有关协商程序。利洁时也将就此交易与其他相关工会进行接触。取决荷兰工会的协商程序以及满足交易的其它惯常交割条件的完成，交易可望在2021年下半年内完成交割。

这项交易中，利洁时预计将产生约3亿英镑的现金收购成本，以及约2亿英镑的交易和其他成本。交易所得的净收入将用于减少集团净债务，使2020年12月的净债务/息税折旧摊销前利润比将减少约0.2X，即减至2.2X。

截至2020年12月，利洁时全球婴幼儿营养品业务净资产总额为88亿英镑。在达成该项交易协议后，出于会计需要，利洁时重新划分旗下的婴幼儿营养品业务净资产，其中大中华区价值34亿英镑，北美和

其他国家或地区价值54亿英镑。交易完成后，主要受大中华区婴幼儿营养品业务商誉和无形资产重新评估的影响，利洁时预计产生约25亿英镑净亏损。

对于这项交易，利洁时CEO拉什曼·纳拉辛汉表示：“这项交易标志着利洁时在实施重振可持续发展战略和创造长期价值的战略上又迈出了坚实的一步。作为这个过程的重要环节，我们正在积极果断地调整投资组合。经过全面详尽的战略性评估后，我们为大中华区营养品业务找到了一个理想的新家园，使其成为春华资本集团的一份子。交易完成后，我们的营养品业务将迎来更好更持续的增长和利润表现。我们将继续在北美、拉美、东南亚保持市场领导地位，继续拥有包括维生素、

矿物质和营养补充剂以及成人营养品等强大的产品组合。同时，我们将努力整合品牌优势和科研创新方面的投资积累，以及在电子商务和效率提升方面的宝贵经验，为未来的成长奠定坚实的基础。利洁时始终致力于卫生、健康、营养补充剂业务在中国市场的发展。我们对品牌发展、业务拓展机会感到无比兴奋。中国是杜蕾斯最大的市场，并且发展迅猛。这里也是滴露、亮碟和营养补充剂业务的重要市场，未来发展潜力巨大。公司投资组合的定位正变得越来越好，使我们能够从有吸引力的基本盘中获益。再加上对运营执行力的关注，我们非常有信心我们正走在实现中期目标的正确道路上。”

春华资本集团创始人及董事长胡祖六表示：“我们期待与利洁时保持紧密合作关系，继续发扬美赞臣的品牌传承和品牌价值。我们拥有相当丰富的在华投资经验，以及丰富的本土资源网络，这些优势均能为该业务下一阶段的发展提供有力支撑。”

延伸阅读

利洁时旗下拥有众多深受消费者信赖的知名品牌，涵盖卫生、健康和营养三大品类，其中包括诺洛芬、使立消、嘉胃斯康、美清痕、杜蕾斯、Clearasil、乐守、滴露、薇婷、亮游、Cillit Bang、Mortein、亮碟、渍无踪、Calgon、护丽、Air

Wick等。全球消费者平均每天购买2000万件利洁时产品。利洁时在世界各地有43000多位来自不同文化、才华横溢的员工。其大中华区婴幼儿营养品业务拥有众多深受消费者认可和信赖的婴幼儿奶粉品牌，其中包括蓝臻、铂睿、安儿宝、亲舒、学安健、学

优力、学优素、蓝臻妈妈、安婴妈妈等。并拥有荷兰奈梅亨工厂、广州工厂及研发中心，以及一个近3000人组成的专业团队，总部位于广州。睿恩达于2017年被任命为大中华区婴幼儿营养业务高级副总裁。

截至2020年12月31日的财年度，大中华区婴幼儿营养业务净收入为8.61亿英镑，营业利润为

8500万英镑，总资产为54亿美元。而春华资本集团是一家总部位于中国的世界一流投资公司专注于零售、技术、医疗保健和金融服务业领域。

春华资本集团的投资组合包括众多行业领导者，阿里巴巴、蚂蚁集团、字节跳动、滴滴、君乐宝、快手、老百姓大药房、小鹏汽车、百盛餐饮集团等。

安利捐赠100万元物资驰援广州



近日，安利公司为缓解广州疫情的防控压力，迅速组织供应链、生产及物流等各部门昼夜接力，捐赠价值超过100万人民币的防疫物资。经广州市黄埔区慈善会提供给奋战在广州荔湾区一线的医护人员使用，包括10000瓶净手消毒凝胶、10000瓶抗菌洗手液、5000包卫生湿巾等消杀用品。

广州是安利(中国)的总部，安利生产基地坐落于黄埔区，扎根广州26年。目前，其产值占安利全球供应链总价值的40%，生产的产品除满足中国市场需求外，还出口到全球40多个国家或地区。作为一家积极履行社会责任的全球企业，安利供应链、生产及物流员工加班加点，以最快速度紧急生产、调配防疫产品，保证了防疫捐赠物资在6月5日上午顺利装

箱发运。当日中午13时，第一批满载防疫物资的货车从广州永和仓库发往荔湾区防控办，第二批防疫捐赠物资计划于6月8日送往广州市荔湾区。

自2020年新冠疫情发生以来，安利为抗击疫情累积捐款捐物达6400余万元。2020年向武汉捐赠价值1100万元的防疫物资，包括抗菌洗手液、多用途清洁剂、空气净化器、喷雾瓶等；向湖北省十堰市捐赠总计价值2600万元的空气净化器；营销人员捐款642万余元；安利公益基金会捐款1955万元，为公共卫生设施薄弱、个人卫生习惯相对落后的贫困地区学校和幼儿园，采购供学生专用的包含了洗手液、消毒液、额温枪等防疫用品的卫生防护包。

“一骑红尘妃子笑，无人知是荔枝来。”当年，唐玄宗用快马运送荔枝以讨杨贵妃欢心。而今，荣万家不远万里，也为业主们快运来了这人间美味。

水果季才刚刚开始，各路电商平台纷纷切入赛道，线上线下重新进入一个新的存量市场博弈。作为拥有百万业主主流量，以提供品质服务为愿景的荣万家，扩大社商合作伙伴，业主足不出户就能吃到新鲜安全、物美价廉的水果。

近期，荣万家总经理刘勇男带队一行奔走于田野乡间，几轮考察后，与广东廉江新明新桂水果专业合作社，首推“开新季”水果拼团活动。

广东廉江新明新桂水果专业合作社，是享誉广东、产品出口海外的大型水果专业合作社，2020年曾评为遂溪县重点农业龙头企业、湛江市创新创业扶贫基地、湛江市农村创业青年带头人殊荣。而荣万家为上市物业。双方合作，将持续助力社商经济发展。

具体而言，荣万家与合作社联合打造业主“特供”产品系列，通过了解荣万家业主人群喜好，减少中间商产生的费用，直接让利给业主，使业主享有美味物超所值。

开售当天，平台一片火热，采购订单持续暴增。这对荣万家有两层意义：一方面，荣万家做优物业服务与增值服务融合；另一方面，占据主要社商份额的生活类零售又多一个品牌项，即“开新季”将成为每年季节性主推项目。

荔枝熟了 接单到“手软”
荣万家发力社商以来，瞄准社区生活刚需，依靠集团集中采购正规品牌商家货源，且市场错位服务，收获了一众较稳定的客群。

端午前夕，家住邯郸阿尔卡迪亚蓝天城13栋1号楼业主梁晓买了五箱荔枝，和以往到超市购买不同，这次梁晓在米饭公

深挖社区消费场景 线上订单大幅增长 荣万家首推“开新季”水果拼团活动

社APP购买。原来，劳动节一过，梁晓看到业主群里发布了一则新鲜水果团购信息，一人也成团，更为重要的是，“现摘、保真”吸引了她，再看价格比市面上便宜。看到邻居们一箱一箱地买，一点也不“怯手”，她也决定试试。三天后，发起团购的荔枝直送到家，老街坊们拍手叫好。

有数据显示，5月21日开始线上销售，上线当天售出130箱，接单员表示接到手软。截止至6月1日，仅广东区域线上销售数量为700余箱，为果农创收近10万元。

这种业主在家“下单”，即有专人配送到小区指定地点或送到家，是荣万家“物业+基地+合作社”对接新模式下，不断探索创新便民服务的又一举措。

关注品质 直送到家
“开新季”是荣万家今年社区团购的“新生意”，新生意总是伴随着新趋势的变化而来。

这个变化突出表现在：第一，从我要买更多到我值得拥有更好。第二，从生活需求到品质需求。第三，从价格驱动到心理驱动。

用户需求在哪里，商机就在哪里。2020年，荣万家深挖社区消费场景，升级了米饭公社、优米便利店新零售模式，创新了社区消费聚集地“大集”，与此同时，孵化的拼团业务更是成为物业获客的新渠道。特别是2021年，线上线下联动衍生出的To C的大集拼团，本身拥有成熟优米便利店门店体系，又锁定线上增量的社区生活，在无限缩短购买距离、购买时间和送货时间，直至无限接近业主消费需求，打出“价廉保真、直送到家”

的服务快速触达消费者，形成更快的购买决策。

其实，拼团并不新鲜。但此次荔枝拼团就很不一样了，其交易模式是利用社区所在的优米便利店前置仓储优势，设



置分拣、配送于一体的服务站。业主直接在米饭公社APP端下单选购荔枝后，果园直摘，冷链运输到达优米便利店后，再从服务站拣货由专职人员配送到家。

不过，值得一提的是，此次拼团没有“团长”的环节，这就意味着省去了5%-15%不等的佣金提成和交易成本，更直接高效的链接业主，以荣万家品牌背书和“管家”团队服务能力，快速打开了社区需求市场。

而这其中离不开重要的一环：新鲜采摘、味道可口。如何保障口感是业主更为关注的问题。

保质保鲜 “开新季”的新逻辑
“妃子笑”自唐代开始就是历代贡

品，其皮薄肉厚、果大核小、味道酸甜可口，是中早熟的优质荔枝品种之一。今年广东荔枝普遍丰收大年，集中在5-7月份上市。为确保“妃子笑”品质更稳定，今年在物流运输与冷链保鲜技术的加持下，锁鲜周期达到25天，且荔枝从产区运往全国各地最快3天就能到达。

保鲜25天，3天送达，一个简单的数字进阶，背后是用心的“设计”。荣万家通过与廉江新明新桂水果合作社签署战略合作协议，获得了特供给荣万家业主的品质产品。而要让荔枝走进万家，经营方法和逻辑势必不同。

一般来说，做好团购只需要抓住两点，一是把产品源头找好，其次做好物流，而荣万家逻辑则不同。

一方面，与过去的集团招采不同，荣万家把样品这种“轻装上阵”改成了下田间“实地考察”。也就是说，将产品信息融入到真实、生动的内容场景中，业主看到物业人员在田间，大大提升了信息真实性，使卖点和产品得到充分展示，从而最大程度激发业主的消费兴趣，并在同一场景下实现品销合一的营销目的。

另一方面，业主群里，管家们也针对业主对荔枝的互动、购买、复购等正向反馈，被推荐给更多拥有相同兴趣的人，从而促成感性消费。

此外，为了更好地抢占市场，实行“错峰”销售。6月前推出妃子笑，而6月2日至6月16日为鸡嘴、桂味荔枝，6月下旬接棒上市的是主力品种无核荔枝。这些为后期推出“火龙果”等一些季节性水果埋下伏笔。