



企业数字化转型推动

易点云掘金千亿级办公IT服务市场

□ 本报记者 姜永腾

当下,企业的数字化转型需求愈加迫切,办公IT服务市场规模随之扩大。据预测,企业办公IT服务的市场规模在2026年将达到人民币2,139亿元。千亿规模市场暗潮涌动,就在今年9月,国内主要的办公IT综合解决方案提供商易点云向港交所提交了招股书。

记者了解到,易点云成立于2014年,从成立初期,易点云就没有把自己局限地定义为一个IT设备租赁商,而是一个专业的综合IT服务专家。

办公IT服务专家 “专”在哪里?

据易点云招股书披露,2019年、2020年、2021及截至2022年6月30日,订阅客户数量分别为21,000家、28,000家、38,000家及40,000家。同期,净现金留存率分别为133.8%、110.6%、128.5%、120.3%。如此高的客户粘性,不禁让人好奇易点云究竟可以为哪些企业提供哪些专业服务?首先是随用随还的IT设备。设备在交付时,可预先安装好系统及软件,免去了员工拿到新电脑后耗时下载、安装各类软件,做到了开机即用。其次是托管IT服务。易点云可以为客户提供一站式办公IT服务,比如日常的IT运营、排除故障以及提供备用机等,不用担心因为电脑故障导致工作无法正常推进。

从响应速度上来看,易点云的远程支持可以在30分钟内提供服务,最快2小时提供现场支持。据测算,易点云在北京、上海及深圳等城市的响应时间较行业平均水平快10倍。

易点云的专业服务覆盖客户从选品到归还的每个阶段。有了易点云,企业无需花费大量时间和精力构建及维护自身的内部IT系统,从而能够更好地投入到自己的主业中去。



毛利率突破50% 成长性和盈利性如何兼得?

通常情况下,IT服务业的毛利率保持在20%-30%左右。从易点云披露的招股书来看,截至2022年6月30日止易点云毛利率达50.9%。分析其高毛利率背后的逻辑,不仅在于易点云能够提供IT设备本身,还得益于它能够提供更高效的IT服务。更重要的是,易点云能够通过自研的再制造技术来降低IT设备成本。

目前,易点云拥有国内唯一一年产能超过600,000台的电脑再制造工厂,行业领先的再制造技术可将设备的使用寿命从平均三年延长到平均七至十年。旧设备的使用寿命越长,利率用越高,全新IT设备的采购数量就会越少,提高了毛利率的同时,也减少了碳排放。不难看出,易点云具备多元化能力,能够协同开展包括IT设备、IT服务、再制造等多元化的业务形态,从而打造了一个办公IT新业态。

仅37岁?

易点云背后年轻有为的高管团队

成立8年时间,能够取得这样的业绩离不开易点云背后一支年轻有为

的管理团队。CEO纪鹏程拥有清华大学自动化专业博士学位。2005年,纪鹏程成立了一家SKS精品笔记本电脑,并将公司发展成为全国首屈一指的品牌。纪鹏程首次创业就斩获成功。随着对客户需求的了解加深,纪鹏程意识到面向企业的办公IT服务这一商机,于是,开启了第二次创业生涯,创立了易点云。时至今日,纪鹏程在办公IT行业已经拥有超过15年的经验。

高学历掌舵人,为易点云的发展引领了航向。COO张斌同样毕业于清华大学,作为易点云的联合创始人。张斌在信息技术应用及业务运营方面拥有约15年的经验,2006年至2011年于IBM附属公司国际商业机器(中国)投资有限公司担任研究人员。2011年至2013年,在北京千橡网景科技发展有限公司担任高级商业分析师。2013年至2015年,在安邦保险集团股份有限公司担任大数据中心总监。

副总裁兼研发总监郑韬,毕业于北京邮电大学计算机科学与技术专业,在产品管理方面有约13年的经验。2008年至2010年郑韬在腾讯控股有限公司担任产品经理。2014年至

2018年,在搜狐公司担任高级总监。

CFO向征,毕业于清华大学,拥有信息管理及信息系统的学士学位以及管理学硕士学位,在2015年6月获得芝加哥大学布斯商学院工商管理硕士学位。向征在策略管理、企业融资及资本市场方面拥有逾10年的经验。2010年至2013年担任波士顿咨询公司的资深助理咨询顾问,2015年加入Bank of America Securities。2020年至2021年担任快手科技的投资及运营总监。

易点云的高管团队充满活力,平均年龄37岁,各个方向的专业人才汇聚到一起,为易点云的快速发展奠定了坚实的人才基础。

从客户需求出发 不断提高市场渗透率

根据发达市场的经验,中小企业的数字化程度提高后,大概率会产生IT自动化管理、安全、备份等更复杂的IT需求,这也会催生易点云产品和服务进行更加密切地跟踪和快速迭代。

“这些产品做起来不难,我们还可以用‘自研+分发’两条腿并行,但是关键是从客户需求出发,保持销售体系的效率,充分的cross sell,增加wallet share。对于易点云的业务基础——再制造,我们将持续在研发上投入,提升再制造的标准化能力和效率。”易点云方面表示。

目前,易点云服务4万余家客户,而整个中国有4000多万中小企业,即使保守估计渗透率的提升速度,十年之内至少还有30倍以上的市场空间。“我们专注于不断提升中小企业客户的服务质量,用远超传统模式(企业买断IT设备自行管理)的服务体验,让更多的中小企业采用更便捷、更高效且对企业来说更省心、省钱、省事的订阅模式解决办公IT需求。易点云有信心成为让中小企办公更轻松的IT服务头部供应商。”易点云表示。

本报记者 丁新伟 □ 韩晋生 王 冉 杨圣学

今年以来,山西省五台农商行认真贯彻落实中央“六稳”“六保”决策部署和省委“改革化险、提质增效”总要求,立足新发展阶段,贯彻新发展理念,积极转变信贷服务手段和方式,聚焦个体工商户面临的困难和诉求,围绕“送服务、办实事、促发展”思路,积极组织网点开展了“个体工商户服务月”活动,推动相关纾困政策落地落实,为辖内市场主体提供高效便捷的金融服务,截至9月末,该行各项贷款较年初净增9.97亿元,其中实体经济净增9.17亿元,完成三季度目标的203.69%。

开辟通道,提供保障。各网点积极开辟绿色服务通道,主动开展融资需求,专人对接,就个体工商户关心的贷款办理渠道、利率、期限等问题进行详细解答,同时普及普惠商户信用贷款、创业担保贷款等金融扶持政策,确保政策应晓尽晓、应享尽享。仅9月份就获得贷款意向户17户,意向金额380万元。

精准营销,量身放贷。该行因地制宜,确定信贷区域投向扶持重点,把网点划分为农村类、城郊类和城区类三种类型,按照客户类型、经营规模和金融需求进行信贷服务。通过以需分类,该行信贷服务更直接、管理更规范、效益更明显。领导班子、网点负责人、客户经理对辖内客户实行网格管理,经常跑企业、入小微、进农村、入农户、解农情、帮农忧,与乡镇及村干部探讨交流,与农民朋友促膝谈心,充分了解目标客户的经营情况、贷款意向和信贷资金需求,详细向农户讲解36款信贷产品及“晋享贷”的申请办理流程、条件以及产品优势等,为农户量身制作惠民政策。

深入摸排,有效对接。各网点利用班前班后的时间,全面掌握区域内个体工商户经营现状。对于存量商户,提前摸排贷款到期情况,提前做好还款规划,并开展限时办贷,确保贷款到期后及时合理转化,确保商户资金无缝衔接。截至目前本月共转化存量35户商户,进行了限时办结转贷业务,有效保障了商户资金的正常运转。

注重宣传,扩大影响。工作人员积极向广大个体工商户讲解金融政策、普及防范电信诈骗、人民币、个人征信、存款保险、个人金融信息保护、防范非法集资等与生活密切相关的金融知识,截至目前,该行共组织开展活动283人次,走访各类市场主体580户,发放宣传单3000余份。

科技赋能,便捷金融。在走访同时工作人员积极推荐该行“晋享贷”“晋享E付”线上申请贷款和线上资金结算平台等便捷高效的金融服务,手把手引导商户如何线上申请,如何在晋享E付平台查看自己的商铺经营报表,帮助商户实时了解店铺经营情况,及时调整经营模式,提高经营效益。活动期间该行共办理晋享E付42户,商户通过晋享生活线上申请贷款24笔,授信1404万元,授信1216万元。

减费让利,纾困解难。该行对于符合贷款条件的客户,一律简化手续,减费让利,开辟绿色通道,合理运用“无还本续贷”和“一次授信、循环使用”等措施优先放贷满足客户需求,减少客户通过外部民间融资、“过桥”融资等不必要的融资链条。

山西五台农商银行推动纾困政策落地



深入摸排,有效对接。各网点利用班前班后的时间,全面掌握区域内个体工商户经营现状。对于存量商户,提前摸排贷款到期情况,提前做好还款规划,并开展限时办贷,确保贷款到期后及时合理转化,确保商户资金无缝衔接。截至目前本月共转化存量35户商户,进行了限时办结转贷业务,有效保障了商户资金的正常运转。

货拉拉升级“安心运”计划

司机可自主定制路线

“每天上午11点左右,我可以只接收货地在我附近的订单,送完货就能回家陪老婆吃午饭。”98年的货拉拉司机廖师傅在临近中午的时候,都会打开货拉拉司机版APP“听单偏好”界面设置好家的地点,接单附近的顺路单,既不耽误赚钱,也不耽误回家享用热乎乎的饭菜。

继今年9月1日货拉拉推出“安心运”司机保障计划,上线运费保障、打击假单外挂等一系列保障司机权益的产品功能和举措之后,货拉拉升级,上线了听单偏好、悬浮窗、接单检测等产品功能,通过技术手段全面提升司机从业体验。

升级“听单偏好”司机可定制专属路线

自今年下半年起,货拉拉在东莞、杭州、武汉等近50个城市上线了升级版的“听单偏好”产品,新增了常跑路线、里程偏好等新功能。司机师傅们可以在货拉拉司机版APP“听单偏好”界面设置常跑的路线、常去地点,也可以自主选择从装货地到卸货地的距离。后续升级版的“听单偏好”功能将陆续在全国其他城市上线。

“我不想跑太远的订单,下午要赶回家接孩子放学,给孩子做晚饭。”货拉拉司机秦师傅是一位单亲妈妈,一个人独自抚育着两个孩子。作为一名女司机,她最怕的不是搬运行重的货物,不是他人异样的眼光,而是临近孩子放学时间时接到远距离订单,让她无法及时接孩子放学。

“听单偏好”升级后,秦师傅可以不仅选择跑远单还是接近距离的小单,也可以将孩子学校设置为常去地点,平台可智能推荐学校附近的订单。

“‘听单偏好’的新功能推出虽然不是很快,但对于我们来说,真的很实用。”廖师傅说。这些新功能让廖师傅这样货车司机能在用餐时间回家吃上一口热乎饭,让秦师傅这样的师傅能准时接送孩子,让平台上的司机有了更多的接单自由和自主。

分析诊断账号让司机更易接单

接单接单与司机师傅的收入息息相关

关,近年来,提升司机的接单接单体验是货拉拉产研团队的重要目标。

司机与个体经营商家一样,经营着自己的线下车辆与线上账号。以往司机不清楚自己接单失败的原因,只能进行各种臆测,大大降低了司机的接单积极性。自今年9月24日起,货拉拉在上海、东莞、惠州等20多个城市上线了升级版的“接单检测”功能,帮助司机进行接单检测。升级后的“接单检测”功能在原功能的基础上细化了账号分析、系统设置、接单分析等多个子项目,如分析有问题,则系统会提醒司机进行针对性改善。

“‘接单检测’就像扫描软件一样,能清楚的知道自己的手机、账号出现了什么问题,让我们明确知道接单失败的原因是什么。”廖师傅说。不断改进的产品功能让师傅们增强了对平台的信心,提升了对平台的认可度。据了解,升级版“接单检测”功能将于今年12月之前推向全国。

以往很多司机师傅反馈,退出抢单大厅后订单接收不及时,总是错过很多好订单。为了帮助师傅们不错过任何订单,今年8月24日,货拉拉在全国各个城市上线了“悬浮窗”功能,新产品上线后一直在持续优化。

“悬浮窗开启后,即便不在抢单大厅,也能收到接单信息,点开悬浮窗就可接单。”廖师傅称,悬浮窗很方便,不用一直盯着抢单大厅刷新订单。对于货拉拉平台5米2及以上的大车车型来说,悬浮窗还能显示附近货源和订约路线的订单总量,极大提升了司机师傅的接单体验。

一直以来,货拉拉都坚信“科技改变物流”。货拉拉通过技术创新了车货匹配模式,改变了“货找不到车”、“车等不到货”的老问题,大大减少等待和空驶,提升了物流行业效率。科技不仅驱动了物流效率的提升,也不断改善着货车司机的从业体验。货拉拉表示,“安心运”的推出,不仅致力于保障司机权益,也将不断上线新的功能和举措,保障货车司机的从业体验。(岳文)

江苏江南水务完成2022年度QES管理体系内审员培训



近日,江苏江南水务股份有限公司35位QES内审员的换证培训考试结束,标志着江南水务2022年度质量、环境、职业健康安全管理体系内审员培训圆满完成。

近三年,由于企业外部环境改变巨大,公司内部组织架构调整,这对最大限度发挥好管理体系提出了一系列新的要求,为进一步规范相关管理制度和工程流程,深化管理体系建设,增强员工的质量、环保和安全意识,江南水务组织开展了2022年度QES管理体系内审员培训。

在为期3天的培训中,中国检验检疫集

团江苏有限公司曹璐通过深入浅出、通俗易懂的讲解,对质量管理体系、环境管理体系和职业健康安全管理体系的73个标准要求进行细致阐述,使内审员有了更深刻透彻的理解。同时,曹璐结合图片、案例分析,生动形象地展示了判标过程,有效融合了标准要求和实操运用,为内审人员全方位掌握内审技能打下坚实基础。

今后,江南水务将继续加强内审员队伍建设,加大培训力度,着力提升公司人才队伍的业务能力和综合素质,推动公司管理体系建设向更高层次、更高水平迈进。(徐良)

践行“双碳”战略 万物新生2021年实现碳减排46.4万吨

□ 本报记者 姜永腾

作为一家“互联网+环保”类型企业,万物新生长期深耕循环经济赛道。在“碳达峰、碳中和”的背景下,万物新生致力于通过建立完善的回收、循环和再分配体系,解决全新手机生产与高能耗并存的矛盾,实现生命周期内的碳排放量与强度的“双降低”。

2021年内,万物新生集团率先搭建了循环经济业务模式下的二手手机碳减排模型,基于该模型首次科学量化了二手手机回收和循环利用所对应的碳减排贡献,并在今年6月发布的《2021环境、社会及管治报告》(简称“ESG报告”)中进行了详细披露。本次报告中提到,万物新生作为二手手机行业上市公司表率,领先行业采用生命周期评价方法,分析成交每台二手手机的平均碳排放量,通过循环足迹公式披露了2021年内,集团成功销售的二手手机的平均单位碳减排贡献为30.41千克,全平台二手手机年内碳减排贡献总量为463,692吨,相当于230万亩城市森林一年的碳汇效果。

此外,报告还提到,对于没有二次使用价值的废旧电子产品,万物新生

选择具有相关资质的处置机构进行环保处置,并全程监督其使用的处置技术、处置过程和最终的处置结果。2021年内,万物新生共回收并监督绿色处置废旧电子设备共计22.3万台,减少电子产品污染约35.7吨。

《全球风险报告2021》中指出,未来十年全球前十大风险中ESG相关风险超过半数,其中极端天气和气候变化应对行动失败等气候相关风险已成为未来十年内发生可能性最高的风险。为应对气候变化带来的风险与挑战,万物新生集团依托气候相关财务信息披露(TCFD)框架,结合联合国可持续发展目标(UN SDGs),参考国际资本市场指数与ESG评级机构的建议,识别和评估气候变化相关风险和机遇,完善企业风险管理体系,积极应对气候变化挑战。ESG报告指出,万物新生集团将积极响应国家“双碳”战略,未来拟设立碳减排目标,提出碳减排承诺。

报告还介绍了万物新生关于绿色循环产业链的建设。报告中指出,万物新生集团将绿色可持续理念融入运营全过程,在产品回收、质检、运输及处置环节植入绿色基因,打造绿色循环产业链。具体来说,就是以大数据和标准化

为核心,立足遍布全国的运营中心,逐步延伸、完善产业链上下游,形成多种回收途径并行、线上线下同步、流通渠道因“场景”制宜的循环产业体系。此外,集团还制定了《爱回收环境管理制度》,并通过了ISO 14001环境管理体系认证,通过搭建绿色健康的办公环境,开展绿色公益活动,打造绿色品牌效应,持续助力绿色消费。

长期来看,万物新生致力于以更绿色低碳的方式——通过循环利用延长更多产品的生命周期,在满足同样市场需求的情况下实现碳排放总量的降低,也为响应国家循环经济的政策导向与共同实现“碳达峰、碳中和”的发展目标,发挥二手行业模范作用。

值得一提的是,今年9月,万物新生集团在国际权威ESG评级机构晨星Sustainalytics最新的环境、社会和治理(“ESG”)评级中获评“低风险”,总得分为17.6/100分(分数越低,表现越好),在全球“在线和直销零售”板块的公司

中位列第四名(4/85)。其中,万物新生在数据隐私和安全、商业道德以及产品和服务的环境和社会影响等重要的行业特定ESG风险中被评为“可忽略”(“Negligible”),表明在以上方面万物新生的表现尤其突出。

万物新生董事会主席、首席执行官陈雪峰表示:“我们坚信二手电子产品交易与服务行业与中国所制定的双碳目标和循环经济发展规划长期契合,也承诺将致力于不断提高业务能力和ESG水平,为消费者和商家用户、循环经济生态系统中的合作伙伴及股东创造长期价值。”

