

启动新模式、新组织、新形象

苏宁架构大调整谋零售模式创新

证券时报记者 胡越 曹攀峰

蛇年伊始,苏宁电器 002024)宣布更名苏宁云商,并于昨日在南京召开了 2013 新模式、新组织、新形象”的新闻发布会。

会上,苏宁董事长张近东详解了“云商”的内涵,并认为该模式将成为中国零售行业发展的新趋势。同时,该公司调整了相应的组织架构,并发布了新 VI 企业视觉设计。

张近东解读新模式

昨日,苏宁云商新闻发布会以“专衍、云融、开放、引领”为主题。张近东在会上介绍,苏宁“云商”模式可概括为“店商+电商+零售服务商”,它的核心是以云技术为基础,整合苏宁前台后台、融合苏宁线上线下,服务全产业、服务全客群。

张近东表示,放眼互联网时代的全球零售业,近年来正面临深刻变化:需求个性化、商品多样化;时间碎片化、服务智慧化;空间扁平化、渠道复合化。中国作为全球增速最快和未来世界最大的零售市场,苏宁的“云商”模式具有全球行业示范效应,将引领世界零售业的模式创新。

组织架构全面调整

据苏宁介绍,众所周知,业务模式的转型固化,最终要落实到组织架构、运行流程和人员配置。围绕“云商”模式,苏宁对组织架构进行了全面调整。

苏宁云商副总裁孟祥胜表示,专业、垂直、开放、融合、扁平、自主是此次苏宁组织调整的关键词,最大变化是从原有矩阵式组织转变为事业群组织。同时,该公司在总部管理层面、总部经营层面和大区层面分别做了调整。

其中,在总部管理层面设立了连锁开发、市场营销、服务物流、财务信

苏宁“云商”模式可概括为“店商+电商+零售服务商”,它的核心是以云技术为基础,整合苏宁其前台后台、融合苏宁线上线下,服务全产业、服务全客群。

①张近东在新闻发布会上发言
②苏宁新 VI 企业视觉设计) 胡越/供图



息、行政人事五大管理总部,负责战略规划、标准制定、计划管控,协调各经营事业群工作。

在总部经营层面,苏宁打造线上电子商务、线下连锁平台和商品经营三大经营总部,涵盖了实体产品、内容产品、服务产品三大类 28 个事业部,形成“平台共享+垂直协同”的经营组合。

在大区层面,扁平化垂直管理、本地化自主经营是苏宁新组织的最大特点。

组织调整与人员任命相结合是新年伊始的首要工作,人员到位才能确保云商模式的实施和年度目标任务的分解落实。”孟祥胜表示,鉴于新模式对人才团队的要求,苏宁进行了大规模的内部人才选拔晋升,同时,未来



将进行大规模的人才招聘。

另外为了体现苏宁“超电器化”经营的实际状况,体现苏宁线上线下融合创新带给消费者时尚、多彩的购物体验,苏宁不仅公司名称从“苏宁电器”更改为“苏宁云商”,还在视觉形象上,启用全新 VI 系统。

电商大战新格局

事实上,近期电商大战氛围渐浓。此前,京东商城披露了高达 7 亿美元的巨额融资。另一边,天猫在内的阿里巴巴集团整体 IPO 也将临近,网络零售市场的竞争将愈演愈烈。

中国电子商务研究中心网络零售

部分析师莫岱青表示,2013 年起,国内网络零售行业,将成为百亿以上大佬们才玩得起的“资本游戏”。天猫、京东、苏宁三大电商“三国演义”市场格局已隐约浮现,成为 B2C 行业“第一梯队”,并筑起电商平台的行业壁垒,准入门槛进一步抬高。其他电商如腾讯电商、凡客诚品等,将逐步与前三家拉开一定距离,成为“第二梯队”。

莫岱青认为,位居“长尾效应”末端的各类中小电商竞争生存环境将更加艰难,其盈利状况绝大部分如“天花板上的苍蝇”,有光明,没前途。中小购物网站生命周期大大缩短,优胜劣汰进一步加快,行业洗牌进程加剧,只有少量差异化、低成本运作的网站能脱颖而出。

铁路货运提价 上市公司淡定

证券时报记者 李雪峰

铁路货运提价的消息,将 A 股三

家上市公司推至市场关注的焦点。如果不是因为二级市场有异动,我们可能不会发布提价公告,此次铁路货运提价对公司几乎没有影响,达不到信披标准。”铁龙物流 600125)内部人士昨日向记者透露。

根据国家发改委最新通知,2 月 20 日起,铁路货运价格上涨 1.5 分/吨公里,涨幅 13%。同样,对于此次提价,广深铁路 601333)、大秦铁路 601006)业绩所受影响也不大。

铁龙物流是铁路货运“三剑客”之一,旗下沙鲅铁路营口新港唯一的铁路输出通道,拥有鲅鱼圈北站和范屯站两个货运站。去年 7 月份,沙鲅铁路完成二期改造及调试,年货物运量从此前的 6000 万吨跃升至 8500 万吨左右,业务重回正轨。

长城证券曾于去年 8 月份指出,鉴于东北腹地年均经济增速快于全国均值,因此战略物资发送量的减少将被其它新产品迅速填补,在 2015 年之前,沙鲅铁路仍能保持近 10%的复合增速。在该份报告发布之前的 2012 年 5 月份,发改委曾联合铁道部将铁路货物运价提高 1 分 9.5%)。在报告看来,铁路运输仍具价格优势。

细数自 1997 年来铁路货物运价的 10 次(不含本次)上调,均未超过 10%,并且近 7 年调整时间多发生在二季度。按照民族证券等多个研究机构此前分析,基于年调一次原则,今年铁路货物运价调整将于二季度启动,调整幅度可能在 1.1 分/吨公里。此次 1.5 分/吨公里调整调价无论是时间窗口还是调整幅度均略超预期。

超预期的运费上调会否影响既有

的运费?铁龙物流上述人士给出了否定的回答,此次调整后,铁路货物运价将达到 0.13 元/吨公里左右,不过相比于公路及其它运输手段,其价格优势仍未消除。不过该人士说:“沙鲅线很短,1.5 分的涨价不足以贡献业绩,我们也不会刻意去测算这个数据。”

资料显示,沙鲅铁路全长 12.28 公里。此次价格调整后,以沙鲅铁路 8500 万吨的运力计算,该线路全年将增收 1566 万元,相比于铁龙物流年均 400 亿元以上的营收而言几乎可以忽略不计。

与铁龙物流情况相同的还有广深铁路,该公司发布公告称,提价对业绩不构成重大影响,因此广深铁路也未测算具体的数据。

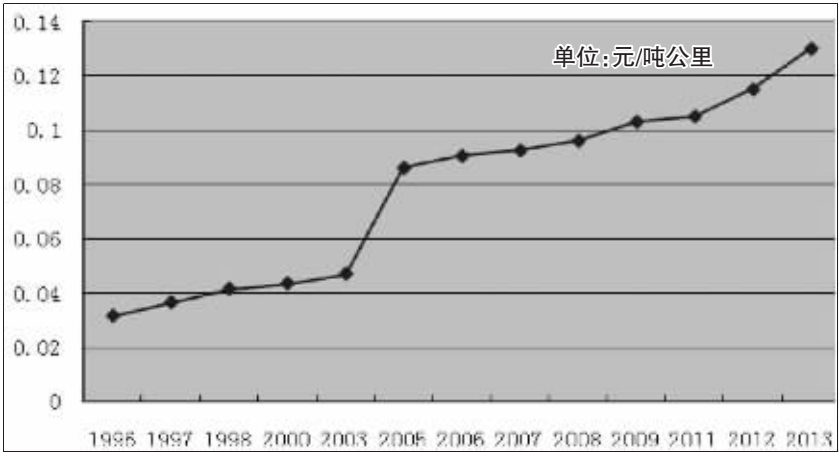
相比于上述两家公司,铁路货运龙头大秦铁路则表示,提价预计将为公司贡献 16 亿元的营收。而在去年提价时,大秦铁路也曾预测此举将增收 8 亿元。然而,相较于大秦铁路近三年来均超过 400 亿的营收规模,16 亿元的营收增长也不足以带来多大的净利增幅。

而且,此次调价并未覆盖大秦铁路最重要的大秦、丰沙大、京原 3 条线路。这些线路执行特殊运价,不在调价范围之内。

公司约六成线路执行特殊运价,此次不调整特殊运价,我们还是比较失落的,不过并不感到很意外,我们并没有指望这次会调整特殊运价。”大秦铁路证券部一位工作人员表示,普通运价近年来每年都在调整,但特殊运价多年来均未调整,发改委对特殊运价的调整显得更为谨慎。

一个不容忽视的现象是,经过此次调整,铁路普通货物运价与特殊运价形成价格倒挂,这并不符合合理。因此业内人士普遍预计,倒挂效应将促使发改委考虑提高特殊运价。

铁路货运平均运价变化示意图



资料来源:发改委网站、东北证券 (上述价格含铁路建设基金)

中捷股份退出德国百福竞购

证券时报记者 郑昱

中捷股份 002021)今日正式宣布,全资子公司中捷欧洲有限责任公司已向德国百福发出书面函证,宣布退出竞购事宜。

此前中捷股份曾多次披露竞购德国百福的相关进展。不过上工申贝 600843)2 月 18 日一纸非公开发行股票预案令此事峰回路转。该预案显示,德国百福将成为上工申贝囊中之物。

上工申贝当时表示,拟定增募资不超过 8.31 亿元,用于收购并增资德国百福公司等五大项目,并披露德国

百福及其股东都有较明确的被上工申贝收购的意愿。

中捷股份今日则正式宣布退出竞购。中捷股份表示,经充分调查和审慎研究,董事会认为,在工业缝纫机行业环境存在较大不确定性情况下,要解决和改善德国百福目前面临的各种问题难度很大,且进一步整合的成本也很高,存在较大并购风险。中捷股份董事会综合考虑各方面因素,决定退出本次竞购。

公开资料显示,德国百福是国际上著名的老牌缝纫机生产企业,但因欧债危机等因素影响,导致资金链断裂,并于 2009 年 5 月进行破产重组,但收效有限,故在业内寻求并购。

科达机电清洁粉煤气设备切入氧化铝市场

业内预计该类设备应用于氧化铝行业的市场容量逾120亿

见习记者 张奇

科达机电 600499)一则并不起眼的公告,正慢慢引起市场的足够重视。

该公司发布订单公告的时候,并没有受到市场的重视,也没有意识到这对于公司清洁煤气业务来说是一个重要的拐点。”针对近日的强势上涨,深圳一位私募基金经理表示。

科达机电 2 月 19 日公告,其中标 2.26 亿元的清洁粉煤气化项目工程总承包合同,当日公司股价随着大盘调整高开低走,尾盘下跌 0.25%。而本周三公司股价强势涨停,在昨日大盘大幅下跌的情况下,股价仍有 3.48%的涨幅。

业内人士认为,这得益于公司清

洁粉煤气设备今年顺利切入氧化铝行业,预计该行业潜在市场容量可达 120~180 亿元。

19 日公告显示,公司控股子公司安徽科达洁能股份有限公司《公司持股 68.44%)于 2 月 9 日与广西信发铝电有限公司签订了《广西信发铝电有限公司 8x20kNm3/h 清洁粉煤气化项目工程总承包合同》,合同价格为 2.26 亿元,将为安徽科达洁能股份有限公司贡献营业收入约 1.93 亿元。

记者了解到,广西信发曾于去年底向公司购买了 4 台合计 8288 万元的清洁煤气炉,并在今年 1 月 28 日点火成功,此次属于追加采购 8 台,合计 2.26 亿元。

对此,国海证券分析师谭倩认为,竣工点火运行后 10 天就签约,既反映出信发铝电对于清洁煤气化的迫切需求,也反映出公司煤气化设备已经逐步得到了用户的肯定,由此将给公司清洁煤气化系统在氧化铝行业推广创造良机。

据悉,信发集团是在中铝之后的国内第二大电解铝集团,拥有氧化铝和化工等企业 50 余家,其中广西信发对清洁煤气炉的采购 12 台,合同价值就在 3 亿元以上,信发集团内部推广将带来较大的市场空间。

记者从科达机电相关人士处了解到,去年公司调整销售领域,在氧化铝/电解铝行业开拓市场。由于铝行业

客户体量巨大,追求长期节能和减排的目标,因此对改造花费的几十万元投入并不敏感。

中金公司分析师朱亚锋也认为,我国是全球最大的氧化铝生产国,尽管总体产能同样过剩,但设备普遍进入更换期。目前氧化铝行业的煤气炉改造主要由东北大学设计院、沈阳铝镁设计院、贵阳铝镁设计院等第三方设计院主导,而科达机电的设备目前已得到全部三家设计院的认可,易于推广。

朱亚锋在研究报告中指出,按照我国 2012 年约 3800 万吨氧化铝产量简单估算,氧化铝行业对应约 720 台新型煤气化炉的替代空间,预计潜在市场容量可达 120~180 亿元。

亚盛集团签订合作协议 打造西北最大生态苗木基地

证券时报记者 张莹莹

亚盛集团 600108)今日公告,为加快推进公司现代农业的发展进程,力争在甘肃生态修复领域大有作为,公司与苏州工业园区枫彩农业科技有

限公司达成《战略合作协议》。协议约定,双方拟通过战略合作,用 3 至 5 年时间,逐步将亚盛集团打造成西北地区规模最大的生态

苗木种植基地,并通过苗木销售,加快科技成果向现实生产力的转化,促进亚盛集团产业结构的调整升级。

据了解,枫彩农业是中国园林观赏花木行业的领军企业,在优质种源、核心技术和产业化方面均具有领先地位。其主营业务是园林观赏花木研发、繁育、生产和彩色景观设计、施工、养护,以及规划、建设和经营彩色生态园、彩色公园和彩色新农村。