

# 苏宁云商将构建网络“自贸区”

免费提供平台基础服务,首批商户目标5000家

证券时报记者 袁源 杨兰

昨日晚间,苏宁云商(002024)在北京召开开放平台战略通报暨平台联盟大会,开放平台命名为“苏宁云台”,已有第一批300家商户入驻。在接下来的半个月,苏宁还将先后在南京、上海等全国十个城市展开平台招商会,首批招商商户数量将控制在5000家,2015年后将向海外招商。

苏宁云商开放平台的落地,标志着苏宁云商格局全面部署成型,公司全面转型互联网零售企业。

## 提速互联网零售转型

今年8月28日,苏宁对外宣传全面转型互联网企业,公布了具体实施的路线图,其中大开放战略就是其核心构成,苏宁云商定位“电商+店商+零售服务商”,计划将企业自身的商业资源全面云化,进行社会化共享,经营全品类、拓展全渠道、服务全客群。

苏宁云商总裁孙为民表示,互联网时代是平台经济时代,互联网零售企业或是打造或是依托平台才能有效适应市场,而平台只有开放才能凝聚人气,集聚智慧,也只有开放才能共享资源,分享价值,打造一个充满活力与生机的生态圈。

孙为民称,苏宁做开放平台是基于互联网的精神开创的一种平台新模式:第一,苏宁将首创O2O双线开放,激活互联网化门店和物流、金融、推广、IT、售后等云资源模块的优势;第二,苏宁将重点升级消费体验,推出迥异于行业现状的全新售后服务政策;第三,苏宁要打造一个以合作伙伴共赢为先导、高标准严要求、重秩序讲规则的平台,推出一系列保护合作伙伴利益、保障消费者权益、繁荣行业生态的优惠政策。

## 构建平台基础生态

苏宁将此次推出的平台模式命名为“平台3.0”,并用了一个形象的比喻——“自贸区”。

苏宁易购执行副总裁李斌介绍,“自贸区”是一个全开放的生态系统,由商业园、流量园、开发园、运营园、服务园、金融园、保险园、培训园八大园区组成的平台生态园,分别代表商户经营、第三方流量合作伙伴、电商代运营企业、第三方开发者、社会化物流售后客服、第三方金融保险、第三方培训等职能。

李斌称,苏宁将向各类第三方服



杨兰摄

务机构开放端口,甚至在南京开设代运营园区,只要商户有需求,有资质规范的服务机构都将邀请入驻,加入苏宁开放平台的“易伙伴”计划。

“自贸区”还设立了七大类基础的公共服务,面向商户提供类规划、店面设计装修、基础流量导入、基础数据服务、即时通讯服务、苏宁认证商品质检服务、第三方支付担保和支付工具等服务,保证商户在入驻平台后能够顺畅地操作交易全过程,这也是平台免费提供的基本服务。

特别值得一提的是,这些基础服务基本是其他平台收取年费和技术服务费的主要途径,但苏宁开放平台这些基础服务将全部免费提供。

## 资源全面云化

据李斌介绍,苏宁“店商+电商+零售服务商”的云商模式,是为将企业自身的商业资源全面云化,进行社会化共享。这种云资源的共享体现到自贸区里,就是在公共服务外开放的一系列完整的商业配套,向入驻商户和消费者提供店面云、金融云、IT云、物流云、广告云、运营云、知识云等增值服务。

门店是苏宁区别于传统电商平台最大的优势,目前苏宁拥有1600多家门店构成的店面云资源,到2020年则将达到3500家,既有苏宁EXPO超级店、旗舰店,也有苏宁自身建设拥有的苏宁广场和苏宁生活广场,入驻线上开

放平台的商户将可依托苏宁店面实现落地。目前苏宁正在全力打造互联网门店模式,第一代版本将于今年四季度在全国重点城市试点,届时第一批100家核心门店将向平台商户开放。

苏宁金融云布局也已基本成型,目前拥有自有第三方支付工具——易付宝,并且设立了小贷公司,能够为广大供应商和消费者提供金融服务。据了解,苏宁易购将对入驻开放平台的供应商提供小额贷款,首批投10亿元设立平台信贷资金,向商户提供质押、信用、保理等多种形式的融资服务,年化利率较目前市场有明显的竞争优势,预计将在9月底开始试点运营。近期,苏宁就将推出面向商户和消费者的基金产品、保险理财产品等基于易付宝账户余额的增值服务。

开放平台作为苏宁转型互联网企业的重要标志,需要依托强有力的信息IT技术支持。据了解,目前苏宁拥有近4000多人的技术团队,到2015年将超过1万人以上规模。

苏宁“物流云”项目主要由12个自动化分拣中心、60个大型物流基地和5000个以门店为骨干的城市配送点组成,而与之配套的是1万辆自有配送车辆和5万名快递队伍的建设,将基本全面辐射到全国所有地区。开放平台上线后,苏宁“物流云”也将逐步社会化开放。李斌透露,今年四季度在部分重点城市推出“云仓储”和“云速递”服务,商户可以对应选择苏宁提供的仓储和配送服务,还可以提供上

门揽件和货到付款的服务。

此外,苏宁还将推出由全国5000名多售后服务网点和2万服务技师、300多家分公司组建的“运营云”;以及通过苏宁云商学院,在线学习、远程指导、营销培训、专题讲座、业主沙龙等形式组成“知识云”,为商户提供专业化、顾问式的开放服务。

除了苏宁积累的独有商业资源的全面开放外,苏宁开放平台另一个重要特征就是统一服务承诺,具体呈现为“自贸区”的“七大基本法”。他们分别是“公司法、税务法、质量法、物价法、物流法、消费者权益法、版权法”。比如,“公司法”要求入驻商户必须拥有法人资质和营业执照;“税务法”则要求入驻商户必须开具销售发票。

## 链接 | Link |

**电商1.0模式:**跳蚤市场:竞争无序,靠低价为生,以C2C为主。

**电商2.0模式:**集贸市场:商户入驻,以B2B、B2C为主,电商靠收取服务费为生,竞争成本大,平台没有在交易中承担职责。

**电商3.0模式:**自贸区:为商户提供一整套零售服务解决方案,包括物流、推广、客服、售后、金融、IT等经营模块,真正实现了商业资源的社会化共享,实现规模效应,降低运营成本。

# 环保核查报告透露天楹股份存资金需求

该公司借壳\*ST科健的同时或进行配套融资

证券时报记者 周少杰

环保部近日公示江苏天楹环保能源股份有限公司上市环保核查情况,而天楹股份正是\*ST科健(000035)9月6日所公告的新重组方。虽然核查报告系天楹股份此前筹备A股IPO上市时制作,但从募投项目筹建等情况可以推测,天楹股份借壳\*ST科健的同时可能存配套融资方案。

根据环保核查报告,天楹股份此前拟首次公开发行不低于6309.52万股,募集资金用于建设两家子公司滨州天楹和辽源天楹分别位于滨州市和辽源市的生活垃圾焚烧发电厂项目,两项目投资总额达到8.89亿元。目前,上述拟募投项目尚未建设,天楹股份还计划建设延吉天楹一处生活垃圾焚烧发电厂项目。该公司存在巨大的资金需求,而且具有PE背景的股东平安创投持股比例接近30%。

天楹股份前身为启东市天楹环保有限责任公司,于2011年完成股份制改造,当年年末总资产为10.51亿元,净资产为4.51亿元,全年盈利4909.57万元。按规定,改制后的天楹股份只要符合连续三年实现盈利等条件且证监会审核通过即可在A股IPO。但是IPO自去年底暂停后至今

迟迟未开闸,原本计划IPO的天楹环保于是转而寻觅壳资源,以实现曲线上市。

与此同时,\*ST科健近期也由于原重组方业绩出现异常,不得已放弃原来重组方案,另觅重组方。\*ST科健和天楹股份一拍即合。

2011年,\*ST科健一位债权人以该公司资不抵债为由,向法院提请破产重整申请,法院最终同意该申请。随后不久,沪深交易所出台新版退市制度,将净资产连续为负列入退市指标,\*ST科健当时负债累累,每股净资产一度达到-8.86元,已是退市高危股。

在历经两年的破产重整程序之后,\*ST科健于今年7月18日完成重整计划,成为一家空壳公司。不过,根据新版退市制度,年营业收入不足1000万元的公司仍将按程序予以退市,这对于已无任何主营业务的\*ST科健而言,为避免退市,实施重组保壳已经箭在弦上。

在此情况下,\*ST科健一边执行破产重整程序,一边四处物色联络意向重组方。在刚完成破产重整之后,公司立即宣布启动重组工作。根据当时协议,首农集团承诺向\*ST科健注入旗下资产,评估价值将不低于20亿元。

然而,今年初爆发的禽流感疫情冲击了首农集团拟注入资产业绩,未能符合\*ST科健重整计划关于重组方相关条件要求。在此情况下,首农集团只好与\*ST科健分手。\*ST科健及时采取补救措施,与天楹股份接洽,并最终达成合作意向。

环保核查公示期一般为一周时间,这意味着,天楹环保最终借壳方案最快将在下周出台。有接近\*ST科健人士向记者透露,\*ST科健重组方案基本敲定,有望于近期推出。

根据\*ST科健重整计划,重组方

## 天楹股份获安永最具潜力奖

审计机构安永联合复旦大学管理学院昨日揭晓2013年中国最具潜力企业评选结果,生命科学、节能环保、创新类传统行业和通信互联网四大行业8家公司被评选为最具潜力企业。其中,包括已与\*ST科健注入旗下资产,评估价值将不低于2000035达成重组意向的江苏天楹环保能源股份有限公司。

必须符合以下条件:重组方净资产评估值不低于18亿元,重大资产重组实施当年的净利润不低于1.7亿元,每股收益不低于0.3元,并能在未来年度保证一定的增长。

若天楹股份年内实施借壳\*ST科健,则公司2013年全年需盈利1.7亿元以上,这是不小的经营压力。不过,结合近年来各级政府加大环保投入力度,A股环保板块公司上半年业绩普遍靓丽的背景来看,不排除天楹股份今年盈利可观,并且在\*ST科健重组方案中作出业绩承诺。

天楹股份主营垃圾焚烧发电及相关设备制造,主要收入来自发电收入和垃圾处理费,近三年净利润复合增长率达到35%。据了解,在提倡节能环保、新能源开发的宏观背景下,垃圾焚烧发电有望成为未来国内城镇垃圾处理的主流方式。

(张昊昱)

■特写 | Feature |

# 一位80后的7年手游草莽路

证券时报记者 仁际宇

2012年底,黄孝行负责设计的一款手游月收入达到500万元,成了老板眼中红人的黄孝行也因此经常忙到分身乏术。如今,无论你采用何种方式联系他,他往往都会回答:“在忙,等等再聊。”

黄孝行,男,生于上世纪八十年代中期,潮汕人,家中排行老大,有一妹。2007年,黄孝行大学毕业,他的第一份工作是在广州一个20多个人组成的游戏公司中做手游设计,而这与他在大学中所学的专业毫无交集。彼时,游戏市场热点是页游和端游,手游只是一个极为不起眼的边缘化细分行业,甚至许多相关专业的毕业生都不愿考虑手游公司的就业邀约。

“我那时候觉得手游更有前途,因为市场几乎是空白的。而且,当时手游的制作成本相对偏小,出产品周期也快。这些条件对快速积累开发经验是必要的。”黄孝行在这家公司的工作是提出设计方案,构思一个游戏的基本架构和玩法,然后协调美工和程序员完成游戏的主体制作。

当时还是功能手机的时代,虽然苹果公司的iPhone已于2007年面世,但在国内市场上难觅踪影。而当时的手游玩家,主要是保安、打工者和学生,这些人没有个人电脑,唯一的娱乐设备就是手机。同时受制于网络和收费模式的制约,手机联网游戏十分稀少,因此当时的手游玩家大多忠诚度较高。

黄孝行在这间公司里参与了2个项目,最高时,一个月的付费金额接近百万。当时,一个游戏的基础开发大概需要日夜赶工15至30天,黄孝行很享受小团队一起奋战的日子和感觉。“那时大家并没有想过能赚多少钱,只是觉得要做到尽善尽美。那种感觉就是在做一件艺术品。”现在回想起来,黄孝行依然对那段日子充满向往。

可惜好景不长,到了2008年,由于家庭变故,黄孝行不得不暂时放下手游梦想,返回老家料理家族生意。不过,黄孝行对于手游的兴趣并没有消退。这年年底,iPhone在内地渐渐流行起来,黄孝行也买了一台来研究。俗话说外行看热闹,内行看门道,他几乎是在第一时间就被App Store的分成机制吸引住了。

对于手游经营者来说,App store的出现让他们得以绕开电信运营商提供的计费或代计费平台,避免刷流量的恶性竞争,转而把更多精力投入到对游戏本身的打磨上。

黄孝行虽然身在汕头,但也决心把握这个机会。2009年起,他通过网络聚集了一群同好,利用业余时间开始在App Store推出自己制作的小游戏。这个小团队前后一共推出了7、8款游戏,这些小游戏本身并不复杂,或多或少还有些山寨的成分,销售情况也不火爆。但在这个团队存在的一年多时间里,每个成员每月从中获得的收入超过1万元。

## 中国建筑1月~8月新签合同8122亿

中国建筑(601668)今日披露今年1月-8月经营情况,在建筑业务方面,该公司前8月新签合同额8122亿元,同比增长32.9%,其施工面积为6.66亿平方米,同比增长23.4%。

据悉,该公司前8月新开工面积为1.63亿平方米,同比增长34.3%,

2010年,国内针对苹果平台的手游公司增多,公司之间挖墙脚的事也在增多,黄孝行的小团队因此开始解体。“到了这个时候,合作过的朋友,主要是程序员,都被其他企业高薪聘请了。后来大家就都各忙各的去。到2013年原来团队中已经有人成了游戏公司的CTO了。”黄孝行的语气中听不出一丝羡慕。

小团队的解体更让黄孝行打定主意要重回手游领域,他把家族生意整顿之后,返回了广州。一个周末的晚上,黄孝行陪一个朋友去天河公园边的酒吧,参加一个页游沙龙,地点离天河软件园不远。虽然此时的手游已有初步的抬头趋势,但页游仍是绝对主流。

沙龙的目的,在于撮合投资者和游戏制作人。投资者的来源很复杂,有专业投资者,也有闲钱较多的非职业投资者,而游戏制作者则大多来自天河软件园里的技术人才组团创业。黄孝行在这次偶然参加的沙龙里,为自己找到了第一个投资者。

“他是个人投资者,主业是做会展广告业务的。原来想做页游,但觉得风险偏大。我跟他聊了一段时间,他也认同手游是个机会,最终决定投资60万做手游。他出钱,我来建团队,他持股60%,团队持股40%。”黄孝行说。

虽然找到了投资,但黄孝行的项目进展并不顺利。为了让产品更加完善,黄孝行不断推迟游戏上市时间。但每个月约4万元的固定成本让黄孝行和他的团队倍感压力。一直拖到2011年底,产品终于上线。

此时,黄孝行发现他低估了游戏运营和市场开发所需的费用。导致用户增长缓慢,游戏推出后,平均一天只新增200个账号,而这个增速完全不足以支撑游戏的运行费用。为了维持游戏,黄孝行自己又贴了5万元进去,最终,投资者选择叫停。

黄孝行说:“搞了几年手游,以为自己很有经验了。其实缺乏运营经验和市场经验,以为有产品就万事大吉了。只预留了研发的费用,低估了游戏运营的费用。”

这次失败,并没有让黄孝行放弃对手游的理想。时间进入到2012年,天河公园边的酒吧里依然举办沙龙,只不过页游和端游的沙龙已经绝少出现,大多数的沙龙都有手游。但黄孝行并没有再踏进去,因为他的目标明确。

2012年中,黄孝行来到了深圳,加入一家手游公司。这家公司规模不大,那时只有20多人,目前扩大到40多人。黄孝行在这家公司里如鱼得水,他所策划的一款游戏在2012年底已经取得了每月销售500万元的好成绩。

“我看重的是这家公司的市场经验,目前的手游行业,没有市场推广经验的团队很难存活。这个项目之所以成功,就是因为公司推广得力。”黄孝行说。

如今的黄孝行,已深得老板的认可,并由其身兼数个手游项目的负责人,其中有几个项目尚处于立项阶段。

## 宁波联合高管遭立案调查

宁波联合(600051)、工大首创(600857)及宁波热电(600982)三家上市公司今日同时发布公告称,身兼上述三家上市公司高管的陈建华,因涉嫌短线交易宁波联合股票,被宁波证

监局立案调查。据了解,陈建华目前为工大首创副董事长,而且自2013年4月23日起任职宁波联合监事会主席,此外,陈建华还担任宁波热电副董事长。(冯尧)