

11日,阿里巴巴集团与居然之家达成新零售战略合作。阿里巴巴集团以及关联投资方居然之家投资54.53亿元人民币,持有其15%的股份。据悉,这起交易具有重要的标杆价值,它是阿里巴巴“新零售”战略和平台赋能传统零售企业转型的又一典型案例。

阿里战略入股居然之家: 消费互联网升级产业互联网

11日,阿里巴巴集团与居然之家达成新零售战略合作。阿里巴巴集团以及关联投资方居然之家投资54.53亿元人民币,持有其15%的股份。

据悉,这起交易具有重要的标杆价值,它是阿里巴巴“新零售”战略和平台赋能传统零售企业转型的又一典型案例。它展现出若干重要而关键的趋势,“新零售”不仅是线上和线下的融合,更是综合性平台和专业性渠道的融合,数据、商品和服务之间的互动关系被全新重构,而零售平台将对生产环节形成深度反哺。

“新零售”为传统专业零售 加装新引擎

改革开放以来,中国零售业态逐渐走向多元化,连锁专业零售逐渐成为一种成熟而主流的商业形态。从上世纪八十年代的大中电器开始,连锁专业零售的模式在许多领域快速发展起来,如家电领域的国美、苏宁,家居领域的居然之家、红星美凯龙,鞋服领域的百丽等。在很长一段时期,专业零售风头强劲,在中国商业界可谓叱咤风云。

居然之家在家居领域拥有强大的品牌优势和广泛的渠道覆盖,基于家居这一消费品类特殊的体验性,始终保持着较强的运营能力。居然之家引入阿里巴巴作为战略股东,主动拥抱“新零售”,是面向未来商业的重要布局。居然之家认识到一个重要的事实,如果不能抓住这一波零售业全面数字化的浪潮,长期开展连锁专业零售积累的资源和经验就不能得到最大限度的利用。

传统零售业的本质是渠道,在渠道竞争中,最重要的两个变量,一是渠道的规模,简单说就是市场覆盖能力;二是渠道的效率,在整个零售行业运营中如何不“跑冒滴漏”,最大限度地控制成本。而“新零售”是数据资源、消费内容和渠道的深度结合,没有数据处理能力和内容运营能力,渠道的价值就大打折扣。阿里巴巴2016年明确提出“新零售”战



略,实际上就是要把阿里巴巴的数字化能力赋能给包括居然之家在内的传统零售业态,使传统零售业快速适应个性化、体验式消费等带来的消费变革。这种数字化能力,就是助推传统零售业态变革的新引擎。

打破专业零售天花板

居然之家这样的传统专业零售企业,基于“新零售”的赋能,将打破传统零售商的天花板,实现自身业务的全新延展。

传统的专业零售商,本身只是某一品类商品的渠道,它对上游的生产环节和下游的服务环节,都难有深度参与的机会。这也就意味着,它不可能突破产业链条上给定的最大空间。从传统商业到数字商业的过渡,其起点在“新零售”,而重心却在“新制造”,这意味着零售企业从连接生产商和消费者的渠道,变成了以消费需求和数据驱动生产商的

一个外脑。

阿里巴巴集团CEO张勇认为,中国的消费互联网正在升级为产业互联网。这种升级,本身就是“新零售”驱动“新制造”的过程,而家居领域,又是“新制造”极好的试验田。家居消费具有自身的独特性,客单价高但相对低频;因为适应不同户型、不同消费需求和偏好的需要,天然地又有高度个性化的空间;可以提供一整套完整解决方案。从某种程度上说,传统的家居消费购买的产品,而未来的家居消费,购买的是一个居家生活的“系统”。这种“系统”正是“新零售”驱动“新制造”的最佳产品。

“新制造”将是推动中国工业经济升级的关键动力。消费数据驱动制造的“C2M”(消费者到工厂)模式,既可以驱动海尔、美的等传统制造业企业实现变革,也可以助推居然之家等连锁零售企业延伸到产业链上游,在不同产业环节的交叉点上生成全新的新型制造

业巨头。

从下游来看,专业零售企业也可以基于数字化手段,从零售向服务领域进一步延伸。居然之家等大型家居市场,是极为典型的城市生活场景,未来在居然之家展开的“新零售”图景,将成为高品质城市生活的综合性入口。场景式、体验式、个性化的消费形态,必然助推居然之家超出传统家居零售的边界,渗透到更多的商品和互动服务之中。

中国城市化进程仍在进行中,家居消费市场的仍有增量空间;基于消费升级产生的居住和家装方面的改善型需求,也在推动家居市场的客单价继续升高。多重因素支撑下,中国家居市场仍将保持持续增长,阿里巴巴对这一仍有增长潜力的成熟市场的关键布局,本质上不只是为居然之家赋能,更是通过居然之家这条鲶鱼,为整个中国家居产业赋能。这种赋能将深刻渗透到上游的制造、下游的服务等环节,它升级的不仅是零售,更带来家居制造的升级和城市生活的进化。

阿里巴巴和居然之家的合作,可以作为剖析中国“新零售”未来的典型样本。“新零售”的核心载体,是高度数字化并可以通向智能化的商业基础设施。传统的专业零售,作为重要的垂直业态,是这个基础设施的重要构成部分。

在“新零售”的背景下,中国商业的变革趋势已然明朗:其一,线上线下全面打通,数字化驱动商业运营;其二,传统商业形态被深度改造,个性化消费取代标准化消费成为主流消费形态;其三,全新的体验、支付、物流等服务体系,重塑消费流程,升级消费感知。消费、制造、物流等环节的线上、线下行为和有关设施被有机整合,成为一体,居然之家这样的“新零售”样本,将由此从一个机构、一个平台进化成一个生机勃勃的家居产业生态。

居然之家引入阿里巴巴,本质上是看重阿里巴巴的商业能力。而阿里巴巴为居然之家的赋能过程,也是阿里巴巴开放包容的“新零售”生态不断完善和进化的过程。

(中新网)

国企改革现“事业合伙人” 投身中国网络安全“攻防战”

在震网病毒、斯诺登“棱镜门”、“WannaCry”勒索病毒等网络安全事件频频发生的当下,网络安全受到前所未有的重视,其本质在对抗,而对抗的本质在攻防两端能力的较量。

勒索病毒WannaCry利用Windows操作系统445端口存在的漏洞进行传播,并具有自我复制、主动传播的特性。勒索病毒感染用户计算机后,将对计算机中的文档、图片等实施高强度加密,并向用户勒索赎金。目前,安全业界暂未能有效破解该勒索软的恶意加密行为,用户主机一旦被勒索软件渗透,只能通过重装操作系统的方式来解除勒索行为,但用户重要数据文件不能直接恢复。

因国企改革,一家成立五年多的公司成了中国网络安全“攻防战”的新军。

2012年7月,中国电子信息产业集团(下称“中国电子”)引入业内网络安全领域资深创业企业家贺卫东领衔的职业经理人团队,启动混合所有制改革,打造网络安全和信息化产业国家队,中电长城网际系统应用有限公司(下称“长城网际”)应运而生。

为何引入职业经理人团队?“因为当时的中国电子在网络攻防领域还不具备完整的产业布局,要想短期内补足这一短板,必须把外部的产业能力整合进来。”中国电子董事长芮晓武表示,整合方式可以是在市场上直接并购一个现成企业,也可以是联合职业经理人团队,通过混合所有制新设一个企业。

相比之下,中国电子选择了后者,看重引入职业经理人团队更有利于解决团队的激励问题,更有利于激发企业发展的活力。

贺卫东率领的团队加盟长城网际,职业经理人出资占股20.3%,其他管理人员和技术骨干成立的有限合伙持股企业出资占股12.6%。

长城网际董事长黎军直言,在企业运行机制上,中国电子把引进的职业化经营团队作为网络攻防领域的“事业合伙人”,把中央企业的产业布局和职业经理人的专业能力有效结合起来,共同推进产业发展。

黎军称,具备“事业合伙人”的视野胸怀是混合所有制改革成功的前提。国有控股混合所有制企业的根本特征在于国有资本与社会资本并存以及不同资本利益诉求的管理团队并存,企业持续健康发展的关键在于资源互补共享、利益诉求共赢、发展理念契合、团队肝胆相照。

“双方的关系既不是中国电子简单地把职业化经营团队‘收编’进来,也不是职业化经营团队简单地‘利用’中央企业的资源,而是都把对方当作事业合伙人。”黎军指出,双方基于共同的目标和理想,共谋产业发展路径,共同应对发展难题。

贺卫东表示,混合所有制带来的最大不同是更加尊重互联网经济规律,让企业拥有试错机制,长城网际内部常提到“方向对、集体决策、自己不贪”,这样的项目即便有高风险,也可以大胆去干。”

这一切是中国电子探索国企“混改2.0版”的结晶。

芮晓武表示,根据企业核心主业发展和核心能力提升的需要,注重引进合适的战略投资者,调动骨干员工干事创业的积极性、主动性和创造性,在资源导入和体制转型上“既混又合”,真正实现结构性调整和市场化转型的目的,这种“为改而混”的改革是混合所有制改革的高级阶段,可谓是混改2.0版。

年轻的长城网际,五年多来营业收入平均年增长率为65.92%,建立了国家级聚合式信息安全云服务平台——NISSP,申请专利近60项,保障了G20杭州峰会、2017年金砖国家领导人厦门会晤的网络安全……这张既属于国企改革又属于网络安全产业的新“名片”,未来料将更加亮眼。

(夏宾)



余姚市网络文化协会年会召开

2月6日下午,以“文明网络幸福年,我们迈向新时代”为主题的浙江余姚市网络文化协会2017年会隆重举行,近120名协会理事和会员参加了年会,余姚市委常委、宣传部部长王娇俐及相关部门领导出席了会议。

余姚市网络文化协会会长朱伟伟就2017年的网协工作情况作了回顾和总结,并提出了2018年的重点工作及工作思路。会议寄望网络界人士继续努力,发挥网络正能量,为推动余姚市网络文化事业的健康发展、打造“文明网络幸福年”做出积极的贡献。

会上,还表彰了2017年度的“十佳”政务微博和微信、网协优秀会员及优秀网络活动(作品)。

(袁孝冲)

犀浦:节前灯笼高高挂 喜庆祥和百姓夸

爆竹一声辞旧岁,欢天喜地迎新春。一年一度的新春佳节即将到来,成都犀浦街道为营造喜庆祥和的节日氛围,让全镇广大市民过上一个红红火火、喜喜庆庆、祥祥和和、热热闹闹的新春佳节,连日来,街道办除对全镇街道的灰尘进行了清洗,网线进行了规

范,垃圾桶进行了更换,黑墙壁进行了粉刷,“僵尸车”辆进行了清理,公交站宣传栏进行了保洁,旧烂广告牌进行了拆除,不合规横幅标语进行了摘除以外,还按照计划在辖区重要节点、各主要干道、街道两侧的路灯上全部挂上了大红灯笼,街道两旁摆上了盆花,相

关广场设置了组全灯饰,行道树下置换了新鲜草坪。彩灯、绿树、红花、青草、碧水一派喜庆祥和的新气象,呈现在了老百姓的眼前,镌刻在了市民们的心中。

(周安才)

映山红红透了储德翰的心

一个从大山里走出的农民艺术家——储德翰,不仅要让岳西漫山遍野红透了映山红,而且他还把眼光瞄准了世界,要把岳西的映山红打造成世界的映山红。

这位1965年出生在一个普通的农民家庭的孩子,弟兄姊妹有七个,曾经穷得可以这样形容:吃饭时,桌面上都是嘴;睡到床上都是腿;干活时还有两个“老鬼”。因为家里穷,储德翰曾经被以为另类,村里有人家里丢了东西,有人说这是储德翰偷的,为了证明自己的清白,他将食指断了一截。

学过做木工的储德翰,在偶然的机会,他发现了映山红的树根很美,就是这一灵感,让他生发出了要将不被人们看好的树根,或者可以说是废物,当作艺术品,用根雕展现艺术之美。

谁也没有想到,储德翰迷上了根雕竟然“不能自拔”。他起早贪黑,翻山越岭,走遍了岳西的大大小小的山峦,到过安徽太湖、望江、宿松,四处寻找“标本”、素材。1994年的

一天,储德翰挖树根,在回家的路上,突然遇到了山体滑坡。驾驶着摩托车的储德翰连人带车被推到了二三十米深的山沟里。当他睁开眼的时候,摩托车压在他的身体上,满脸都是血。幸亏附近的村民听到了声响,看到了储德翰的身处险境,立刻用四轮拖拉机将他送往医院。他的妻子见状嚎啕大哭。他以为自己不行了,让妻子安排他的后事,要求照顾好两个孩子。

所幸的是,经过医院检查,储德翰只是受了皮外伤,无大碍。寻找“标本”、素材,储德翰遇到过狼;在寻找根雕素材,他还多次遇到了险境,但他一次又一次与死亡擦肩而过。有道是,大难不死必有后福。

功夫不负有心人。储德翰的根雕艺术终于有了展现的机会。他的根雕艺术可以拿到市场上销售,可以参加文艺博览会。命运有时也会捉弄人。初出茅庐的储德翰根雕艺术,起先并没有被人们看好。直到参加上海的文博会时,他的一件根雕展品卖到了48万元,引

起了人们的关注。为了再提升自己的根雕艺术,储德翰潜心钻研,用了7年的时间,制作了208件栩栩如生,以体育运动员的形象根雕艺术展品送到了北京2008年奥组委。储德翰的展品受到了奥组委的垂青,并给了储德翰300万元的低息贷款。同时他还成为奥运火炬手。

对于一个为了根雕艺术花去所有的积蓄,甚至于还背上二、三十万债务的储德翰而言,喜从天降。有了这笔钱,他的妻子执意要为两个儿子各买一套住房。而储德翰却想到了要承包家乡的林场。他认为旅游产业是个朝阳产业。岳西有着得天独厚的地理优势和资源优势,尤其是岳西有漫山遍野的映山红。那一年他与时任国务院副总理回良玉出访美国。目睹了美国拉斯维加斯的养老产业,心里就暗自下决心。美国拉斯维加斯其资源远比岳西的资源逊色得多了,竟然能打造成那么美丽的圣地,岳西也一定能行。

思路决定出路,脑袋决定口袋。储德翰

从马云的经历中看到了,要想家乡摆脱贫困,让村民们跟着自己富起来,就要学会资本运作,只有让资金流动起来,才能增值、增效。

在人生的旅途中,储德翰不仅仅是获得金奖,特别金奖的根雕大师,而且还是一个名副其实的农民企业家。日前,安徽推荐评选的江淮十大工匠名单里,储德翰的名字列在其中,且网友投票名列前茅。

在储德翰眼里一个人富了不算富,他要带动身边人富起来。他要做大、做强,他要让更多的人实现创业和就业。

储德翰对大别山区遍地盛开的映山红有着很深的感情,一首由他作词,谭晶演唱的新《映山红》歌曲,正从幕后走向前台,从岳西走向安徽,走向公众的视野。新《映山红》唱出了高处不胜寒,唱出了大别山的最红,唱出了花海、人海、云海;唱出了储德翰大别上一样的情怀。

(沈宏胜)