

# 苏宁物流目标： 2022年建成全球零售业最大冷链仓网

在8月5日举办的苏宁物流合作伙伴大会上，苏宁物流执行总裁姚凯透露，将与合作伙伴共建全球商业共享的全场景基础设施平台。2020年，完成2000万平仓储面积建设，2022年，实现100万平方冷链仓储的建设，打造全球零售行业最大的冷链仓储服务商。

## 布局全场景 打造全球零售业最大冷链仓网

智慧零售驱动苏宁物流的高速发展。据悉，2014年，苏宁物流完成8+46的大小件仓库布局，完成全国末端配送入户网络的搭建，完成基础设施阶段布局；2017年，苏宁物流收购天天快递；2018年在全国投入46座冷链仓、入局即时配，完成生态布局；2019年，苏宁物流开放进入第五个年头，正式进入全面链接阶段，构建起仓配、快递、快运、冷链、跨境、即时配、售后七大产品体系，通过搭建科技和效率驱动物流基础设施平台，以数字化+供应链全链路输出，为商家和消费者提供更有体验的服务。

不仅如此，苏宁物流构建的“1小时服务圈”覆盖全国15万社区，“6小时城市圈”当日达、次日达覆盖90%以上的城市，乡镇网络覆盖全国98.8%地区，在零售物流上，苏宁物流已经成为中国零售业最大的自建物流平台。

“科技能力和基础设施平台是苏宁物流开放战略的两大核心引擎。”姚凯强调。截至2019年6月底，苏宁物流及天天快递拥有仓库及相关配套总面积达1090万平方米，到2020年，仓储面积预计达到2000万平方米，

形成“区域中心仓群+前行仓群+前置仓群”三级网络布局，为成本和时效平衡提供更优的解决方案。末端方面，苏宁物流末端节点将继续扩充，明年目标突破10万+，以快递点+自提点+小店+帮客等多元形式融合实现末端场景全触达。

值得一提的是，苏宁冷链作为智慧零售全场景服务的核心支点，也将迎来新一轮规模化升级。姚凯现场透露，苏宁物流正在北京、上海、广州、深圳、杭州、大连、武汉、南京等核心30城建设和筹备建设冷链仓，预计到2022年，交付冷链仓储面积将超过100余万平方，届时将成为全球零售行业最大的冷链仓储服务商。

## “到仓到店到家” 首次发布现场签下7大新伙伴

聚焦零售全场景，苏宁物流坚定不移地推进社会化开放进程，在供应链端为合作伙伴提供整体物流解决方案。发布会上，苏宁物流首次对外发布“到仓、到店、到家”三大场景解决方案。

其中，到仓是供应链全链路服务的第一个细分场景。到店服务场景中，一直存在着运力、模式、成本、系统、标准上的痛点问题。苏宁零售起家，在线下业态中布局孕育了独一无二的城配网络；以此为基础，苏宁物流可以链接、开放给众多品牌商户，探寻出更优成本的共配模式。今年，苏宁物流为某知名鞋服品牌提供库存整合和到店服务，将其华东五仓合为一仓，仓储面积使用上从4.8万m<sup>2</sup>降低至2万m<sup>2</sup>；更重要的是，门店补货效率得到大



大提升，原来5仓发货，配送时长48小时，现在在一仓发货，配送时长降低至24小时，成本节约到40%以上。

到家则重点聚焦商品从B到C的服务场景。去年苏宁物流与宜家家居达成合作，为其提供揽配装一体化服务，全链路时长缩短10.9%，包装费用降低36%，用户满意度提升到99.83%，展现出苏宁物流在到家服务场景里的巨大优势。

## 社区县镇双下沉 全场景新型末端燃爆818

下沉市场成为全场景零售时代的主战场。苏宁物流早已洞察，在社区、县镇两大领域通过构建新型末端，打造服务全触达，形成双轮驱动，这个818，必将引领末端全新场景

体验。

在社区下沉方面，苏宁物流以苏宁小店为中心，依托“前置仓+即时配”模式，打造“1小时生活圈”，为3公里范围内的社区消费者提供30分钟、1小时即时配送服务。更重要的是，苏宁物流通过“苏宁小店生活帮”搭建在身边一站式生活服务平台，成为链接行业、链接服务、链接消费者的重要入口。

在县镇市场，苏宁物流以县镇服务中心攻城略地，融合终端物流、售后、购物体验、金融理财等服务生态，将智慧零售生态下沉至县镇市场，提供到村入户的综合服务，其中送货一体、半日装、快修等核心产品，正不断缩小城市与乡镇在时效体验方面的差距。苏宁帮客县镇服务中心自去年筹建以来，目前在全国已经建成1000家服务中心，预计年底将覆盖95%县镇。

(中新网)

# 7月份我国进口煤炭创近半年新高

海关总署发布最新数据显示，2019年1—7月，我国累计进口煤炭18736.4万吨，同比增加1228万吨，增长7%；总金额1002.9亿元，增长1.3%。7月份，我国进口煤炭3288.5

万吨，环比增加578.7万吨，增长21.4%；进口额181.5亿元。

2019年1—7月，我国共出口煤炭363.9万吨，同比增加85万吨，增长30.5%；总金额

40.5亿元，同比增长38.8%。7月份出口煤炭66.2万吨，出口金额6.2亿元。

此外，1—7月，我国累计出口焦炭及半焦炭433.1万吨，同比减少127.6万吨，下降

22.8%；总金额85.6亿元，同比下降21.8%。7月份出口焦炭及半焦炭48.5万吨，出口金额8.4亿元。

(王雯)

# 中国电信浙江公司首批5G体验官诞生

8月8日，中国电信浙江公司在杭州举办5G友好客户体验活动启动仪式，活动中诞生了中国电信浙江公司首批5G体验官——零距离体验5G精彩，感受5G魅力，携手开启5G新生活。

2019年被视为全球“5G元年”，5G从一个媒体传播的话题变成了触手可及的现实。

中国电信浙江公司市场部宋波总经理出席当天活动并发表致辞，介绍了5G在行业领域以及百姓生活中的各种应用。现场，中国电信浙江公司向嘉宾和媒体展示了最新的5G手机，并介绍了5G的优势和特点。

随后，中国电信浙江公司向省内首批5G体验官提供了最新的5G手机，体验官代表讲述了自己对5G的理解和期望。当体验官们接过5G手机的那一刻，也象征着电信5G正式

走进浙江百姓家，电信用户迈入5G时代。

体验官们拿到手机后都迫不及待地体验起5G网络的神奇。据记者现场观察，在5G网络的支持下，下载一部1GB的4K高清电影，只需3秒钟。体验客户纷纷表示，在使用过程中，看电影、打开网页、下载APP，都是极速完成，没有延时，比4G感觉快了不止一点点，体验非常好。据悉，中国电信目前还开通了从4G升级到5G网络，无需换卡、换号的5G服务，可以让用户的体验更加便捷。

## 加强5G应用创新 智慧生活触手可及

如果4G是一种快速的网络，那么5G就是一种生活方式。对用户而言，5G带来的改

变，不仅是一部手机和一次网速的提升，它更将带来许多前所未有的革新性体验。目前，中国电信以沉浸式体验项目为代表的一些5G应用，也已经逐渐走进大众的生活。

仪式结束后，记者在中国电信的5G智慧体验馆里还体验到了千兆网络、智慧家庭、物联网、各种AR等5G黑科技。据现场工作人员介绍，随着5G技术的不断完善，以往出现在科幻电影中的高能场景，也将成为现实，未来人们可以利用5G网络完成远程医疗会诊，带上VR眼镜在家感受现场的氛围，看一场身临其境的球赛。

据悉，随着今年6月5G牌照的发放，中国电信也进一步加快推动5G应用落地，与合作伙伴开展了丰富的5G应用创新实践，进一步赋能行业发展，助力万物互联，努力为用户

带来更好、更快、更智能化的生活体验。

## 拥抱5G新时代 美好生活再加速

可以预见，随着中国电信浙江公司首批5G友好客户体验活动的落幕，中国电信5G试商用的范围也会逐步扩大，5G即将全方位颠覆我们的生活，为我们的美好生活再加速。

未来，中国电信也将继续携手合作伙伴，加快5G网络部署，扎实推进5G商用进程，努力为用户提供“用得上”、“用得起”、“用得好”的5G网络，并让用户在5G时代拥有更多“获得感”、“幸福感”、“安全感”。

(冯洁)

# 南京7月二手房成交均价创新高

记者了解到，今年7月份南京新房交易量创3年来新高，主要是与供应量“淡季不淡”的反常现象息息相关。尽管受到中央政治局会议再次强调“房住不炒”，以及金融机构收紧信贷政策等因素影响，南京二手房市场与新房市场几乎“同步”，成交量在连续下滑两个之后后出现反弹。据南京网上房地产显示，7月南京二手房共成交8082套，环比上涨了22.5%，同比也涨了12.8%。南京我爱我家研究院相关人士认为，南京二手房市场仍保持着良好势头，维持着上半年销售旺季的水平。

从价格上来看，南京我爱我家研究院的统计显示，7月南京二手房成交均价为31917元/m<sup>2</sup>，环比6月微涨0.2%，同比上涨3.1%，再创历史新高。二手房市场持续走俏。分区域来看，鼓楼区仍排在全市首位，7月成交价42467元/m<sup>2</sup>，首次突破了4.2万大关；建邺区成交均价41289元/m<sup>2</sup>，主城区成交均价都已超过3万。数据还显示，7月南京最热门的小区是位于麒麟的中海国际社区，成交均价为27098元/m<sup>2</sup>，其次是均价22026元/m<sup>2</sup>的百水芊城，均价39620元/m<sup>2</sup>的玄武区演武新村，以及百家湖国际花

园、新城花漾紫郡等小区。

什么样的价格段和房型最受买房人欢迎呢？从置业喜好上看，记者了解到，7月南京二手房成交总价段仍集中在100万—300万，累计占比67.7%，其中100万—200万成交占比38.9%，200—300万占比28.8%，各总价段占比变动不大。从成交面积段来看，90平方米以下的小户型累计占比72.8%，仍最受购房者欢迎；90平方米—120平方米的占比19.1%，120平方米以上的户型占比合计仅为8.1%。从购房客群年龄来看，年轻客群仍是购房主力军，其中26—30岁占比最高，达24.3%。同时，南京二手房购房客群仍以外地人为主，占比达61%，其中来自省内其他城市的稍多于来自外省的买房人。

市场人士指出，南京7月的二手房市场并未受到调控政策收紧的影响，随着市场环境日趋稳定，整体交易结构并无太大变动，刚需为主、低总价、小户型的市场基本面也没有变化。分析认为，下半年南京二手房市场仍将维持稳中有升的市场格局，“金九银十”期间的交易量或将出现一波井喷。(马祚波)

组织机构代码证正副本(代码752838519)遗失作废。

●成都海华林后勤管理有限公司股东会决议决定注销,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司申报债权债务。

●金牛区金牛儿服饰经营部(注册号:510125000071035)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●四川省新天地能源有限公司(注册号:5101000000326014)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都朗俊科技发展有限公司(注册号:510101040025647)遗失作废。

●成都浩华建材有限公司,营业执

照正副本(统一社会信用代码:91510105502336395)遗失作废。

●成都喜莱美商务咨询有限公司(注册号:510107000827582)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都法纳提贸易有限公司(统一社会信用代码:91510107077663259D)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都奥斯佳门业有限公司(统一社会信用代码:91510107MA62L2

组织机构代码证正副本(代码C066B)经股东会决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都超波商贸有限公司(注册号:51010700071336)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都恒邦高科技有限公司(统一社会信用代码:91510100350588676B)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都恒达利电子有限公司(统一社会信用代码:9151000049124)遗失作废。

●成都信易来信息科技有限公司(统一社会信用代码:91510107307552055H)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。

●成都信易来信息科技有限公司(统一社会信用代码:91510107307552055H)经股东会决议决定注销本公司,请债权债务人自公告见报之日起45日内向我公司清算组申报债权债务。