

朱鸿杰:打造四川民营企业“龙头”

■ 何欣

目前,新成储物流集团业已成为四川民营企业中的“龙头老大”。

据重庆日报消息,不久前,刚刚从泸州风尘仆仆赶回成都的朱鸿杰,在成都新成储物流有限公司的会议室里接受了记者采访。

近年来,中国物流业迎来了速度空前的超越式发展。而凭借卓越的专业能力与敏锐的市场意识,朱鸿杰紧紧抓住了这一机遇——如今,他一手创建的大型物流企业新成储物流集团,已成为四川民营企业中的“龙头老大”,业务遍及全国各地。

一个名字当中的寓意

1971年11月,朱鸿杰出生在合川一个普通农家。

朱鸿杰有4个哥哥和1个姐姐。父母对这个幺儿寄予厚望,给他取名“朱鸿杰”,希望他心怀鸿鹄之志,日后成为人中豪杰。

因为家境贫困,朱鸿杰懂事早,很小时就学会了割猪草、做家务,还能帮着照顾瘫痪在床的奶奶。

更让父母欣慰的是,他在学校表现优异,小学、中学时学习成绩在班上总是名列前茅,初中时还是远近闻名的体育尖子生。“别看我现在有些发福了,当年可是特别擅长长跑和三级跳的运动健将。”朱鸿杰笑着调侃自己。

1991年,朱鸿杰考上四川经济干部管理学院,进入交通管理专业学习。

这是他第一次出远门。“当时心情激动,有点迫不及待。那些年家乡的路不好走,从村里到镇上要走很长时间,所以就想着到学校把本事学到手,再回来帮助家乡发展交通事业。”他回忆。

大学期间,朱鸿杰在认真学习专业课之



●朱鸿杰,合川人,历任中国物资储运总公司成都物流中心常务副总经理、重庆公司常务副总经理,以及中储股份发展有限公司天二公司总经理等职务。2007年辞职,先后创办成都新成储物流、泸州华储物流等企业,并组建新成储物流集团。

余,还抓住机会到成都市物资局实习,眼界大开,阅历日渐丰富。

凭借一系列优势,大学毕业后,他顺利进入中国物资储运总公司成都物成储高新区四达物资公司工作。由于业绩突出,没多久就被提拔为经理。

此后,因为工作努力,成绩卓著,朱鸿杰在这家央企的职级不断上升,从担任中国物资储运总公司成都神仙树仓库企业管理部经理、副总经理兼中国物资储运总公司成都汽车维修厂副厂长,到中国物资储运总公司成都物流中心总经理助理、常务副总经理,再到后来的中国物资储运总公司重庆公司常务副总经理,以及中储股份发展有限公司天二公司总经理兼书记。

正是因为有这一系列丰富经历,他后来自行创业才成为可能。

一位年轻的客座教授

从业以来,朱鸿杰的职位不断变化,但他有个想法一直不曾改变:物流业发展太快,要想在激烈竞争中立于不败之地,就必须不断学习,不断“刷新”自己的专业知识。

所以,从1998年到2002年,他几乎在公司内部创造了一个新纪录:4年时间里先后前往中国人民大学、北方交通大学、中国农业大学、对外经济贸易大学和北京工商大学共计5所高校进修,边工作边努力学习。

2002年11月,一纸任命将朱鸿杰重新与家乡紧密联系在了一起——他被委派到中国物资储运总公司重庆公司担任常务副总经理。“这个消息对我来说无疑是喜讯,离开重庆11年后,终于可以回去了。”他说。

今时不同往日,当年那个稚气未脱的毛头小伙子,已成为物流领域见多识广的专家。在重庆工作期间,他获重庆多所高校聘任,经常以客座教授的身份为物流专业学生授课。

“和成都精细化的物流业相比,重庆物流不算发达。”朱鸿杰表示,那几年在重庆高校为物流专业的学生们上课时,他总是倾囊相授,就是希望能为家乡物流业的发展助一臂之力。

一家迅速崛起的民企

2005年,朱鸿杰被调到成都担任中储股份发展有限公司天二公司总经理兼书记,事业如日中天。

然而随着时间的推移,他心中逐渐萌发出辞职创业的念头。2008年,朱鸿杰果断辞职,创办了成都新成储物流有限公司。

从风光体面的央企干部,到一家新成立物流小公司的老板,中间跨度不小。朱鸿杰尝尽艰辛。对于他而言,开办这家公司是真正的背水一战:除了投入所有存款,为贷款

还把自己的住房抵押给了银行。公司物流基地占地40多亩,拥有4辆货车、十几名员工。依靠在央企工作期间积累起来的人脉,朱鸿杰的这家物流公司运转起来了。

“万事开头难。很长一段时间里,我每天早上5点起床,亲自开车送货。遇上跑长途货运,为节省开支晚上在车上睡觉是家常便饭。”朱鸿杰回忆道。

天道酬勤,成都新成储物流公司的业务迅速扩大。2010年,朱鸿杰创办泸州华储物流有限公司;2014年,创办宜宾新成储物流有限公司。

在多家物流公司的基础上,朱鸿杰迅速成立了新成储物流集团。目前,新成储物流集团已经发展成为四川民营企业中的“龙头老大”,经营规模和经济效益在当地同行中名列前茅;麦德龙、家乐福、宝洁等大型企业,都成为新成储物流集团的合作伙伴。

一个巨大的投资计划

朱鸿杰一直渴望为家乡的物流网建设作点贡献。

“我们正就在渝建设多个物流基地事宜进行规划,预计总投资20亿元。其中,计划最早动工的是合川的大宗物流城际分拨中心,然后是在北碚施家梁建一个物流城市配送中心,这两个中心都着眼重庆主城区,解决的是‘最后一公里’小批量、大批次货物的配送问题;最后,还准备在万州建设一个大宗物流城际分拨中心。”朱鸿杰向记者透露。去年朱鸿杰将在成都经商的合川老乡组织起来,成立了成都合川商会,并当选第一任会长。

在他看来,商会是一个汇聚多种资源与信息平台,同时也是有助于推进川渝合作的良好平台,“我很希望通过这一平台,在爱心助学等领域为合川、为重庆做点力所能及的事情。”

阿里O2O版图向西扩张 成都银泰城入驻喵街

■ 联商

3月6日,成都银泰城宣布正式入驻阿里巴巴集团旗下实体商业互联网+平台——喵街,实现“购物中心+互联网”的落地。这也标志着喵街继杭州、上海、南京等一线城市后正式登陆成都,开启西南地区SHOPPING MALL+新纪元。作为银泰O2O转型升级的战略性项目,大成都地区人民将首次感受全新的体验式消费模式。

入驻喵街开启智慧逛街新体验

据悉,成都银泰城地处天府新区核心商务区以及核心住宅区之间,总体量40万平方米,其中12万平方米的一站式购物中心是城南大型低密度休闲生活商业载体,依据成都市民喜好美食和重视休闲生活的特点,银泰城加大了餐饮和休闲业态的占比高达70%。目前已经集聚247家品牌商签约入驻,其中首次进入成都市场品牌达20%以上。

喵街APP是由阿里巴巴推出的商场、商户常态运营工具,并向消费者提供吃喝玩乐购等一站式服务。成都银泰城音乐派量版式KTV、红袖、CATCHWORD、达衣岩、哈森、巴拉巴拉、台食铺、有鱼吃、大嘴霸王排骨、荣寿司等94个品牌商户率先接入喵街,入驻率高达70%。随着成都银泰城上线喵街,将协助商场及商户实现智慧逛街、精准营销、线上引流、移动支付及会员数据分析等服务,提升商场运营效率和商户经营环境,进而改善消费者的逛街体验。

目前市民可通过喵街APP银泰城主页,了解商场当下的吃喝玩乐资讯,在去商场前,可通过喵街完成餐饮订座排队,并可通过喵喵与店员时时沟通。到店后,可一键连接免费WIFI,通过室内导航快速找到心仪品牌,有车一族,还能通过喵街停车找车、缴费。此外,开启喵街卡路里,还能让逛街、行走消耗的卡路里兑换元宝,实现边逛街边“赚钱”。

助力成都银泰城打造体验经济

当前对于大多数百货、购物中心而言,大都面临“千店一面”的同质化问题。随着以喵街卡路里为代表的创新功能的出现,将让实体店店的营销活动多元化,带给消费者有趣、实惠的购物体验,带动实体零售的体验经济,破局同质化。

此前,喵街在9城举行的“正能吧卡路里”活动,通过跨界资源整合,为实体零售引入阿里音乐、壹基金、吴莫愁等外部资源,探索出“实体商业-阿里喵街-外部资源”跨界合作、资源互动连接的范本。

未来经济是实体经济和数字经济的结合,更是体验经济的时代。喵街通过整合卡路里、喵步、喵喵、即时优惠、室内导航等功能技术,将把社交、互动、优惠、消费、位置、商家有机地结合起来,这不仅是以互动感、趣味感带动新的商业体验经济,更是破局商场同质化的探索。

川企首次通过中美海关联合反恐认证审查

■ 杨建民

通过一个商业反恐计划认证审查,或许国际市场就会给你一路“开绿灯”。3月7日至9日,由中国海关与美国海关组成的联合验证组对尚志鞋业(四川)公司和成都奥罗拉皮制品公司进行了美国海关——商业伙伴反恐计划(C-TPAT)外国制造商安全标准联合验证审查,两家企业全部顺利通过。3月9日,记者从成都海关获悉,这是四川地区海关注册企业首次通过该认证计划。

据成都海关相关负责人介绍,C-TPAT(Customs-Trade Partnership Against Terrorism)计划是由美国政府和商界共同实施的一项货物安全计划,旨在通过海关与商界建立合作关系,加强与提高国际供应链和美国边境的安全,从而保护合法贸易,打击恐怖主义和走私分子。

该负责人表示,参加C-TPAT联合认证的国内企业,须由企业自愿向中、美两国海关提出申请,经两国海关共同协商确定企业是否参加。根据C-TPAT内容规定,通过联合验证

的企业将享受输美出口货物在美通关适用较低查验率,增加企业商誉以提高企业在美国市场的竞争力、企业自我评估和验证以改进管理水平、参加中国海关提供的C-TPAT安全培训、获得中国海关在企业信用管理等方面的指导等方面优惠待遇。

该负责人透露,尚志鞋业及奥罗拉公司经过中美两国海关严格筛选,成为四川地区首批有资格接受C-TPAT认证审查的企业。验证组主要对上述两家企业出口美国货物的集装箱装箱区、车间包装区、成品仓库、IT机房等进行了实地审查,确保成品运输过程的安全性。最终,该两家企业凭借良好的安全培训、物流安全、实体安全等制度圆满通过了此次审查,成为四川地区首批C-PAT成员。

尚志鞋业及奥罗拉负责人表示,企业通过C-TPAT计划相关认证,获得的相关资质在美国市场认可度极高,对进一步拓展美国市场,增加订单将有极大促进作用,相关输美货物将享受较高等级的通关便利待遇。

(成都海关供图)



▼相关链接

什么是“C—TPAT”

C-TPAT 是美国国土安全部海关边境保护局(即US Customs and Border Protection,简称“CBP”)在“9·11”事件发生后所倡议成立的自愿性计划,并于2002年4月16日正式实行。透过C-TPAT,CBP

希望能与相关业界合作建立供应链安全管理系统,以确保供应链从起点到终点的运输安全、安全讯息及货况的流通,从而阻止恐怖份子的渗入。

C-TPAT适用范围:所有行业。

成都游戏公司为何难以登陆资本市场? 成都魔方超高业绩承诺遭上交所询问

■ 苏启桃

据金融投资报消息,近日,煤炭行业上市公司金瑞矿业宣布重组方案,欲放弃煤炭业务向游戏行业转型,这一公告的发出将标的公司成都魔方推到公众视野,连带着把成都游戏产业也带到公众面前。

资本永远是游戏公司得以壮大的桥梁,但发展迅猛的成都游戏行业竞争激烈,能够成功登陆资本市场的可谓寥寥。分析人士认为,游戏企业更新换代快,公司业绩持续性存疑,成为游戏企业借助资本市场发展阻碍。虽然成都游戏公司登陆资本市场的数量在逐年增加,但这样的数量与整个成都游戏产业的体量 and 规模相比甚小,就全国而言,所占份额也是少数。

根据成都市政府的统计数据,截至2015年底,成都高新区已聚集游戏企业400余家,2015年全年实现销售收入82.4亿元,同比增幅35.97%。但上述提及的成功或者准备进入资本市场的明显寥寥,与中国游戏第四城的繁华形成巨大落差。

高业绩承诺成质疑焦点

根据金瑞矿业日前披露的公告,公司拟以非公开发行股份及支付现金方式向廖继志等8名股东购买其持有的成都魔方100%股权。其中70%股份以发行股份方式支付,发行价11.09元/股;30%股份以2.16亿元现金方

式支付。

公开资料显示,成都魔法在线科技公司成立于2009年,主营角色扮演类、休闲类网络游戏的自主研发及代理发行服务,并开展为客户定制研发游戏产品的业务,主要产品包括《龙与精灵》、《斗魔三国志》、《龙刃(手游)》等。《龙与精灵》是成都魔方的核心游戏产品。产品运营期间,曾获台湾地区苹果商店第一名,安卓商店第一名,韩国地区安卓商店第二名。公告显示,成都魔方原股东承诺的2016-2018年预测净利润分别达6000万元、8000万元和1亿元,三年累计实际净利润不低于2.4亿元。

若金瑞矿业此次重组成功,成都魔方将成为继迅游科技之后又一例成功登陆资本市场的成都游戏企业。

但事情并不太顺利,金瑞矿业刚刚公布重组方案,就遭到上交所询问,关于成都魔方的资产盈利可持续性、估值差异和交易风险等三大问题需要公司进行回复和披露。公司超高业绩承诺成为各方质疑的一个焦点。

一直在寻求资本市场支撑

事实上,伴随着成都游戏产业的蓬勃发展,成都游戏产业寻求资本市场支撑的步伐从未停止。“近些年来,随着成都游戏产业从开始火爆到逐步淘汰、优化,不同的阶段资本介入的方式也在发生改变。”“IT茶馆”创始人、四川互联网联盟发起人王佳伦告诉记者,

“很明显的就是几年前很多天使投资到来,现在在游戏公司开始逐步并购或被并购、上市、挂牌新三板。”

从2013年下半年到2014年中旬,成都手游圈中已披露的创业投资案例达50起。2013年纳斯达克上市的网秦科技在成都高新区设立了规模2亿元的五岳天下投资基金,并先后向成都掌沃无限科技有限公司和成都汉森信息技术有限公司投资1000万元和500万元。

2014年,上市公司宝利来宣布以9000万元获得了成都掌娱天下10%股份。去年末,另一家上市公司骅威股份又向掌娱天下抛出橄榄枝,拟以8.58亿元收购掌娱天下。与成都魔方类似,掌娱天下也给出了较高的业绩承诺,预计公司2016至2018年度实现的扣非净利润分别达6600万、8250万和10320万元。

除了被收购之外,成都游戏公司也在积极寻求主动登陆资本市场。2015年5月27日登陆深交所的迅游科技一上市即成为现象级标的,风头强劲,一时无二,不仅实现财富的急剧增长,借助资本平台不断扩大发展也更为便利。

除了沪深交易所,新三板因其门槛较低、融资便利等优势也成为成都游戏企业进入资本市场又一选择。早在2014年1月,就有页游科技和长城软件挂牌成功。2015年11月27日卓航科技也登陆新三板,今年3月3日《琅琊榜》网游开发商朋方科技也在新三板挂牌。

业内说法

产品同质化严重 业绩持续性存疑

为何成都游戏公司难以登陆资本市场? “成都游戏圈绝大多数成员属于技术团队,对市场 and 运营了解较少,导致产品同质化严重;加之在本就竞争激烈的行业中,更新迭代十分迅速,很多在游戏泡沫中迅速组建的公司并不能存活太久,即使活下来的公司的业绩也可能不如当初预想的那么好看,成为登陆资本市场的一道坎。”一位成都手游创业者告诉记者,即使成都高新区政府有着这样那样的奖励、支持政策,公司自身也有意愿借助资本市场发展,但随着人力成本上升、团队管理经验不足等问题的浮现,或者最直接的公司转型中慢了一拍,都有可能被市场淘汰。“能够存活下来的游戏企业已经是少数,而这些活下来的能够有实力借助资本市场发展的更在少数,一切都由业绩说话。”

王佳伦也向记者表示,优胜劣汰是游戏产业发展的必然过程,不管是死掉的还是登陆资本市场的拼的都是实力。

成都游戏公司从2014年上半年鼎盛时期的传说1000家到下半年泡沫破灭不足300家,足见这一行业竞争的残酷。即使是背靠

香港上市公司云游控股的游戏工场,也在成立一年半之后宣告破产。2013年7月成立的游戏工场曾在最初7个月内花1亿元投资了32个手游团队,公司在巅峰时期团队人员一度超过500人,旗下项目多达22个项目,最后只留下其中4个,但最终的命运还是走向倒闭。

理想很美好,但现实却很骨感。即便是走向资本市场的公司,业绩也成为硬伤。2014年1月登陆新三板的页游科技因其主打网游《斗破苍穹》系列游戏而红极一时,但在移动游戏冲击下,公司挂牌一年就业绩变脸,人才匮乏转型艰难致使其成为“ST页游”。

迅游科技近日公布的2015年业绩预告也不理想,公司去年实现营业收入1.72亿元,同比下降3.48%;实现净利润5822.97万元,同比下降3.23%。

有了诸多游戏企业上市之后业绩不达预期的现实,这也给准备登陆资本市场的成都游戏企业造成无形压力。对于成都魔方所预期的未来利润激增,上交所问询函中要求其结合境内外市场需求、市场竞争、产品研发实力及研发失败率、新产品运营推广情况、客户稳定性及拓展情况、分成金比例、主要竞争对手情况等具体细节,分业务补充披露未来承诺业绩增长较快的合理性。“成都游戏企业想要登陆资本市场,我认为最重要的还是要把业绩做出来,有了业绩其他的基本都是水到渠成的事。”上述手游创业者如是说。