

张近东：“三化五当”撬动十万亿级农村电商

“苏宁线上线下平台三天销售 600 万斤，不仅解决了苹果滞销的问题，还为山东日照、山西祁县、陕西旬邑县、甘肃静宁县等地果农搭建起了一条走出大山的绿色通道。”在 5 月 10 日举行的“苏宁农村电商学院成立暨首届县域互联网+流通发展论坛”上，苏宁控股集团董事长张近东在演讲中通过“四月苹果电商销售月”中案例的分享，向现场 100 多位地方县长发展农村电商释放出了强烈的信心。

张近东表示，农村电商是一个十万亿级规模的市场，苏宁发展“销售、纳税、就业、服务、造富”在当地的“五当模式”，目标就是希望打造农村经济发展的电商生态圈，助推各地形成农业产业化、农产品品牌化和人才专业化的发展。他认为，优质的培训资源是农村电商系统发展的关键。

商务部电子商务和信息化司副巡视员刘德成在论坛上表示，整合统筹、开放共享的行业资源将有效助推农村电商的创新发展。可以说此次苏宁农村电商学院的成立，恰当契合了农村电商发展的火热局面，苏宁通过多年的积累，已经形成了一套行之有效的农村电商发展样本，这与其互联网零售能力的锻造如出一辙，正处于全面开放输出的阶段。

产业化、品牌化和专业化 破题农村电商发展瓶颈

农村电商市场虽然广阔，但是并不代表这条路就畅通无阻。张近东在论坛上指出，目前农村电商的发展面临着农产品经营“小而散”，农村物流网络不健全以及农村电商人才匮乏三大棘手问题。发展农村电商是一场长期、系统的工程，苏宁希望通过互联网零售 CPU 的输出，助推各地形成农业产业化、农产品品牌化和人才专业化的发展。

张近东在会上顺势宣布了苏宁围绕农村



找钢网联手海尔集团 打造垂直工业生态

5 月 12 日，钢铁电商平台找钢网与海尔集团旗下的电商平台 HotOEM 正式签署战略合作协议。两个产业互联网平台将全面合作，共同联合打造垂直工业生态链，实现制造业全流程的“互联网+”，双方将把 HotOEM 打造成中国优质小家电企业和产品孵化器、小家电跨境综合服务平台。

海尔 HotOEM 是由海尔集团在 2015 年创立的小家电跨境垂直产业链平台。截至 2016 年 4 月，该平台注册供应商达到 4700 多家，产品数 7300 多个；注册买家 3000 多家；230 多家设计服务商加入平台，完成设计订单 630 多个，线上线下成交额超 40 亿元。

海尔集团副总裁刁云峰介绍称，与众多单纯卖货的平台不同，HotOEM 是聚焦全流程帮助中小企业提升外贸能力的服务平台。HotOEM 通过开放、共创、共赢的平台模式，大规模引入小家电制造商资源和海外客户资源，让供应商获取更多的订单。

找钢网联合创始人王常辉指出，小家电企业是钢铁的终端用户群体，通过 HotOEM 平台了解用户需求，找钢网介入之后，可以为平台上的用户提供量身定制，对钢厂而言有稳定的订单源，对家电企业则可以选择更合适的产品，节约成本，实现反向定制。

刁云峰指出，对于海尔 HotOEM 而言，希望能够吸收各种社会资源加入，虽然对于海尔而言资金不是问题，但之所以愿意接收来自找钢网的资金投资，更多是看中找钢网的资源，“与其自己打造，不如强强联手，让中小企业更快地享受到大企业享受的资源。”

据找钢网相关人士介绍，预计到 2020 年，双方合作平台批量小家电制造商将超过 5000 家，其中有批量钢材需求的客户将达到 1000 家，年供应钢材量保守估计超过 25 万吨。

(刘开雄)



电商发展的三大策略。一方面将通过苏宁易购直营店、中华特色馆等渠道反向推动农业的产业化发展；与此同时，借助苏宁大聚惠、苏宁众筹等互联网特色营销平台助推农产品的品牌化发展；此外还将通过成立苏宁农村电商学院推动农村电商人才的专业化发展。

“农村电商是苏宁发展互联网零售的重要战略之一，我们和国务院扶贫办签署战略合作协议，与中国扶贫基金会合作，与甘肃、陕西、江西、河北等省政府达成战略合作，以及今天成立苏宁农村电商学院，目的就是希望通过多渠道、多力量，助力各地农村电商经济繁荣发展。”张近东说。

五当模式打造农村经济发展的 电商生态圈

尽管困难重重，但农村电商正吸引着更多互联网巨头杀入。

第三方机构艾瑞提供的《农村电商白皮书》显示，在过去的 2015 年，中国电子商务市场交易规模为 16.2 万亿元，增长 21.2%。2016 年，预计仅农村地区的网购市场总量就将突破 4600 亿元。

但张近东对农村电商的前景显得更加乐观。

“我认为，农村电商的市场空间应该在十万亿级的规模，它包括了农业生产资料、农产品销售和农民工业品消费等一系列环节，而这其中仅农产品销售的市场规模就超过了 5 万亿元，所以说，农村电商有着无限广阔的发展空间。”张近东说。

据记者了解，目前，各大互联网企业积极布局农村电商，资本不断涌入，加速开拓农村市场。电商巨头阿里、京东也开始布局农村市场，在各地铺设下沉渠道，开设服务点，加强农村地区的网购推广和服务。

而苏宁在农村市场的开拓则更加具有先天优势。依托于线下连锁店面的先天优势，苏宁通过建设直营店为农产品搭建“上行”通

▼ 相关阅读

开启“互联网 +”精准扶贫之路 京东布局农村电商

5 月 13 日上午，京东集团联合中国扶贫开发协会在人民大会堂举办互联网 + 精准扶贫高峰论坛，并联合华润集团、TCL 等十家企业现场发布社会企业扶贫联盟倡议书。

京东执行副总裁蓝烨会后接受记者采访时表示，五年内布局完成 200 个县，还将倡导京东一万家自营供应商和十万商家作为其扶贫战略同行者。

如何精准扶贫

2016 年 1 月 22 日，京东与国务院扶贫办在京签署《电商精准扶贫战略合作框架协议》。至此，“互联网 +”精准扶贫作为京东的集团发展战略正式启动。京东方面表示将发挥平台优势，以其电子商务手段在“产业扶贫、创业扶贫、用工扶贫”三大模式上精准着力。而在实践中，帮扶体系重心则放在打通“农产品进城”的通道，以农副产品、生鲜冷链物流为突破口，帮助贫困地区的优质农副产品快速传递到城市百姓的餐桌上。

采访中蓝烨告诉记者，“互联网 +”精准扶贫战略与现有的一些电商的扶贫做法不同，通过提供培训支持提升贫困农户自身能力，授之以鱼不如授之以渔。同时已在全国近 30 个县

“我要潮婚”打造最具影响力婚庆平台

日前，全球婚礼新风尚引领者——“我要潮婚”在沪举行一周年战略合作发布会，宣布与多家著名企业合作，打造全球最具影响力的婚庆平台。

“我要潮婚”品牌创始人吴丽芸表示，未

奇虎 360 发布硬件端战略路线图

5 月 11 日，360 公司首次主动公布“硬件端战略路线图”。

在“硬件端战略路线图”中，涉及的部门包括搜索事业部、系统部、天眼团队以及网络、无线等研究院和实验室等。在上述路线图中，行车记录仪、儿童手表等智能硬件直接面向用户，在产品背后提供技术支持的是奇虎 360 人工智能研究院。

奇虎 360 人工智能研究院成立于 2015 年 9 月。过去八个月中，360 人工智能研究院为其他产品线提供了技术支持。但其并不满足于此，一方面，360 人工智能研究院希望其所提供的技术能力能从“面部识别”逐渐扩展到其他领域，另一方面，研究院也正在筹备

路，而后通过线上苏宁易购中华特色馆进行销售和品牌推广落地。

张近东提出，苏宁不仅要帮助各地破解农村电商发展难题，还要打造农村经济发展的电商生态圈，他在会上宣布了苏宁发展农村电商的“五当模式”，即销售、纳税、就业、服务、造富的五个“在当地”，并提出，今年将投资 50 亿元，再建 1500 家苏宁易购直营店和 200 个线上地方特色馆，打造 20 个“最美乡村”样本，将苏宁在三四级市场的物流覆盖率提升至 87%，进一步加大苏宁物流面向农村企业、农村商户的开放力度，把农产品资源“引流上线”，打通农产品进城的流通渠道。

农村电商广阔的市场空间，显然让对于市场机会一直怀有敏锐嗅觉的张近东有着非常大的兴趣，这也是苏宁农村电商发展能够成为行业领跑者的重要原因之一。面对现场 100 多位地方县长，此次苏宁农村电商发展战略的公布，或将进一步激发中国农村市场新一轮的电商经济发展活力。(刘燕 宗荣)

完成招工，近期又拿出 5000 个用工指标提供给扶贫部门。蓝烨还称京东已与高校合作电商运营技能培训，以及从金融层面解决农户采购、生产、加工、销售等环节的资金问题。

蓝烨表示，京东前些年零零散散的做过一些解决农产品积压和滞销的活动，但是近年来针对建档立卡的贫困家庭集中精力帮扶，做的较为系统。帮农户卖东西是产业扶贫，招来全职的物流员工是用工扶贫，提供跟农资结合的小额金融贷款服务，是金融扶贫，另外，通过培训各地方贫困县的重点企业，让其学会利用互联网时代的电商优势自我营销也是一种帮扶。

关于扶贫联盟

会议现场，京东联合华润集团、韩都衣舍、云天化、TCL、美的集团、中节能集团等十家企业联合发布了社会企业扶贫联盟倡议书。京东作为大型的电商零售企业，重要的销售渠道，与很多供应商建立了长期亲密的合作关系，而在中央网信办的建议下，京东将利用广泛的合作伙伴拉更多的志愿企业一起参与扶贫战略。

众所周知，京东作为自营式电商平台，

“我要潮婚”打造最具影响力婚庆平台

来，“我要潮婚”将与绿地集团联合打造潮婚爱情文化小镇，运用多元化营销渠道及方式，提供集娱乐、休闲、时尚一体的度假场所，并为全国适婚人群打造集婚礼筹备、婚纱摄影、举办婚礼的梦幻圣地。华数互联网电视将开

奇虎 360 发布硬件端战略路线图

推出自己的智能终端。

目前，360 人工智能研究院人数达 40 余人，其中一部分人来自奇虎 360 的其他部门，一部分则由颜成水从其他机构挖过来。从人数规模来看，目前百度的深度学习研究院、大数据研究院总共已经达到了数百人。

360 人工智能研究院院长颜水成向记者阐述了研究院接下来的规划。据悉，360 的视觉识别技术将进一步提升，将优化识别物体、行动等，拓展 3D Map 领域；语音识别将增强真实感，提高识别准确度，逐步建立基于 NLP 语义的对话系统；大数据技术的提高将带动广告、精准推荐、深度学习多机卡平台等。

5 月 10 日，首届县域互联网 + 流通发展论坛上，苏宁控股集团董事长张近东公开表示，苏宁今年内将在农村电商市场投入 50 亿元，并通过成立苏宁农村电商学院推动农村电商人才的专业化发展，打造农村电商生态圈。

路，而后通过线上苏宁易购中华特色馆进行销售和品牌推广落地。

张近东提出，苏宁不仅要帮助各地破解农村电商发展难题，还要打造农村经济发展的电商生态圈，他在会上宣布了苏宁发展农村电商的“五当模式”，即销售、纳税、就业、服务、造富的五个“在当地”，并提出，今年将投资 50 亿元，再建 1500 家苏宁易购直营店和 200 个线上地方特色馆，打造 20 个“最美乡村”样本，将苏宁在三四级市场的物流覆盖率提升至 87%，进一步加大苏宁物流面向农村企业、农村商户的开放力度，把农产品资源“引流上线”，打通农产品进城的流通渠道。

农村电商广阔的市场空间，显然让对于市场机会一直怀有敏锐嗅觉的张近东有着非常大的兴趣，这也是苏宁农村电商发展能够成为行业领跑者的重要原因之一。面对现场 100 多位地方县长，此次苏宁农村电商发展战略的公布，或将进一步激发中国农村市场新一轮的电商经济发展活力。(刘燕 宗荣)

赢家策略

从情怀入手布局农村电商

在京东发布的“互联网 +”精准扶贫白皮书的扉页，是京东 CEO 刘强东自述的“农民情怀”，蓝烨也在接受采访时多次强调京东包含物流人员在内的 12 万员工 90% 都来自农村。在农民生意这个板块，京东一直在打感情牌。然而从前几年开始，和阿里比拼渠道下沉、鏖战农村电商的势头到现在有增无减。两个月前，阿里巴巴刚与中央启动“千县万村百万英才”项目，京东紧接着就跟上“互联网 +”精准扶贫，无法不暴露二者都想做农民生意的“野心”，不难猜测，农村电商将是这两大企业未来发展的重要战略。(宋巧静)

从情怀入手布局农村电商

在京东发布的“互联网 +”精准扶贫白皮书的扉页，是京东 CEO 刘强东自述的“农民情怀”，蓝烨也在接受采访时多次强调京东包含物流人员在内的 12 万员工 90% 都来自农村。在农民生意这个板块，京东一直在打感情牌。然而从前几年开始，和阿里比拼渠道下沉、鏖战农村电商的势头到现在有增无减。两个月前，阿里巴巴刚与中央启动“千县万村百万英才”项目，京东紧接着就跟上“互联网 +”精准扶贫，无法不暴露二者都想做农民生意的“野心”，不难猜测，农村电商将是这两大企业未来发展的重要战略。(宋巧静)

赢家策略

设“我要潮婚”专属频道，为观众带来精彩的时尚创意生活体验内容。此外，罗莱家纺、天宴都将在高端新婚家居与婚礼场地方面，与“我要潮婚”展开更紧密的战略合作，实现多方共赢。(马翠莲)

赢家策略

在此基础上，360 还计划进入自动驾驶领域。360 人工智能研究院的一位高层向记者称，360 在自动驾驶方面的大方向是学习特斯拉而非谷歌，即推行相对低成本和可供迅速普及应用的技术，而非一味追求技术层面的突破。

这和奇虎 360 在其他智能硬件层面的策略类似：先推出一款产品，随后不断打磨和迭代，并在这一过程中进行数据积累，逐渐形成优势。

但目前，360 正式推出的仅有辅助驾驶。此前，360 收购了一家从事环境观察的人工智能团队，帮助其弥补了在辅助驾驶领域的一些许短板。(汪传鸿)



技术创新从供应链端抓起 洪游奕：让研发部门 不受经费限制

在 5 月 9 日的 2016 年晋江市企业创新大会上，维珍妮国际(控股)有限公司董事局主席洪游奕分享了“匠心智造创新突围”的主题演讲。他指出，传统企业不是朝阳企业，而是骄阳企业，企业通过创新研发可引领行业发展。

屹立在内衣界塔尖的品牌“维多利亚的秘密”每回举办新品发布会均能让时尚界疯狂，而维秘 80% 的产品都由维珍妮生产。从 1998 年开始生产女士内衣胸杯的衬垫，到成为横跨内衣、运动服装、运动鞋、可穿戴产品等多个领域的上市公司，作为国际无缝内衣的霸主，维珍妮一路发展壮大，与其对于创新的重视程度密切相关。

技术创新，可引领时代潮流，也可成为制霸行业的“倚天剑”。无论是从维珍妮率先引入 3-DCAD/CAM 系统，改变使用手工制作石膏模具生产的传统，使女性内衣的定型制造技术取得重大突破；还是其摒弃了传统的针线车缝，通过定型、超声波接合或包边技术完成整件内衣的生产，从而确立国际声誉；抑或是其通过技术上创新，开发生产出无缝一件体内衣为公司迎来一个高速发展都可见一斑。

“唯有技术创新，才能始终立于不败之地，我尊重在研发上大胆投入的竞争者。”洪游奕表示，“维珍妮”所有的订单都来自创新设计产品，所有的合作伙伴都是世界一流品牌，所有的合作供应商都是世界一级行业领先制造商，而这些成就都依赖于企业的创新 DNA，正是因为有持续不断的创新，维珍妮将自身掌握的无缝内衣核心技术加以研发，通过开发相应的模具，生产出了无缝运动鞋，以创新引领跨行业发展。

在洪游奕看来，团队的创新 DNA 决定着企业的发展。在维珍妮公司，几乎每个部门都有经费预算，唯一一个不受经费限制的部门是研发部。“这个部门的人随时想到任何地方看新材料，都可以去。”洪游奕说，企业新材料的研发运用、新工艺流程的改造创新，都离不开这个部门。

如今，维珍妮不仅围绕功能、简约、时尚、个性进行成品创新，维珍妮的创新更延伸至全产业链，从纱线开始研发功能性面料。为此，维珍妮每月都有新产品特色介绍会，每年都会设一个研发主题，而考核研发成功与否的标准很简单——是否紧跟潮流，是否有销量的支撑。

洪游奕表示，传统企业只靠便宜劳动力成本为优势的时代已经过去，再一味地依赖于此，企业将面临生存困难。面对东南亚等国家的竞争，国内企业如何通过创新产品提升竞争力至关重要。与此同时，企业通过标准化管理和生产，从而提升效率也意义重大。

今年 3 月，维珍妮在越南的首家大型工厂正式投产，建筑面积超 17 万平方米，招募了大量当地务工人员，新环境、新工厂、新员工对公司的考验很大，但通过 SOP 系统(标准作业程序)，维珍妮顺利地缩短了磨合期，预计今年胸围及贴身内衣产品产能可达 4600 万件。接下来，另一家 15 万多平方米的厂房也将在越南竣工投产。洪游奕告诉记者，智能化系统在这方面起到了关键作用。

“通过系统形成标准作业流程，能够让员工形成规范，减少出错率。”洪游奕表示，在越南，许多新员工从未接触过生产行业，公司为新员工培训的第一课便是严格执行标准化流程。正是得益于标准化的生产，不仅加快了新员工的适应速度，还控制了企业的生产成本。

此外，在洪游奕看来，百年老树繁新干，一家企业的良性长远发展离不开新鲜血液的注入，企业需不断引入年轻人，方能使企业更有活力。“给被认为不够好的年轻人发挥的机会。这也是今年英超冠军莱斯特城队主教练的感言。未来是属于年轻人的，要创新，也要靠新鲜血液的推动。”

(施珊妹 王家煜)

便民服务

●成都谢森贸易有限公司营业执照正本(统一社会信用代码 91510107MA61T4E82J)遗失作废。
●成都惠森安防科技有限公司不慎遗失厦门建发通讯有限公司 2016 年 05 月 11 日开具的厦门增值税专用发票(发票代码: 3502154130, 发票号码: 01788396, 价税合计: 2400.00)声明作废。
●四川际志建筑工程有限公司(注册号: 510107000305683)营业执照正本遗失作废。

独家代理机构: 四川博纳文化传播有限公司
QQ: 2581962219 收费标准: 40 元/行/天(13 字 1 行)
●成都泰纳百川科技有限公司营业执照正本(注册号: 510108000340310), 组织机构代码证正本(代码: 39428257-2), 国地税税务登记证正本(川税蓉字 510108394282572 号); 在南充市商业银行股份有限公司成都分行的开户许可证(核准号 J6510062280001, 账号 651000132000083691); 机构信用代码证(代码: G1051010806228000M)遗失作废。
●成都来顺汽车维修服务有限公司成都原法人马德龙法人章编号 5101008617116, 因我公司办事人员李碧学, 身份证号 510725197307077713, 在 2013 年 3 月 18 日下午 3 时许在青羊区青羊工业园办完事搭乘出租车回公司下车后不慎将法人章遗忘在车上, 后多方寻找未果, 特此声明作废!
●柳继红位于锦江区永兴八组 4 栋 4 单元 4 楼 9 号房屋产权证监证 0088316 遗失

注销公告
成都金河支行位于成都市成华区双荆路 2 号 11 楼 1 楼 1 号房屋预抵押证(预抵号: 1146700)遗失
●成都绵大商贸有限公司股东会决议解散公司, 请公司的债权人自公告之日起四十五日内到成都市金牛区北商贸大道二段 278 号附 3-105 号 1 层向公司清算组申报债权。
成都绵大商贸有限公司清算组 2016 年 5 月 17 日
注销公告
成都骆途旅行社有限公司经股东会决定解散公司, 请公司的债权人自本公告见报之日起四十五日内到成都市青羊区家园路 32 号 2 楼 12 层 2 号向公司清算组申报债权。
成都骆途旅行社有限公司清算组 2016 年 5 月 17 日
●锦江精诚中医诊所合伙企业(普通合伙)营业执照副本(统一社会信用代码 915101043215583985)遗失作废。

律师提示: 本刊仅为供需双方提供信息平台, 所有信息均为刊登者自行提供。客户交易前请查验相关手续和证照。本刊不对所刊登信息及结果承担法律责任。
地址: 红星路二段 70 号四川报业集团 3 楼 310A
注销公告
成都天诚华强贸易有限公司(注册号: 510108000344516)经股东会决议决定注销, 请债权债务人员自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。
●四川鑫特达医疗器械有限责任公司开户许可证遗失核准号 J6510039907803 账号 115829926361, 机构信用代码证遗失代码 G10510182039907800
●四川鼎盛祥建筑工程劳务有限公司, 法人: 谢禄勇, 法人章(编码: 5101009117693)遗失作废。
注销公告
成都市在发食品公司(统一社会信用代码 91510104MA61U89B1F)决定注销, 请债权债务人员自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。
注销公告
成都华敏为生物科技有限公司(统一社会信用代码 91510108MA61TRMW25)经股东会决议决定注销, 请债权债务人员自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。特此公告。
2016 年 5 月 17 日