

中粮百世牵手打造商业新模式 全面推动供应链变革

1月20日，“‘链’通全渠道新模式，新物流，云动力高峰论坛暨中粮百世战略合作签约仪式”在北京举行。双方将共同致力于把快消行业与互联网从“物理连结”升级为“化学融合”，为行业的未来发展注入新活力。

■ 宗星耀

1月20日，“‘链’通全渠道新模式，新物流，云动力高峰论坛暨中粮百世战略合作签约仪式”在北京举行。论坛围绕如何巧借发展趋势，根据消费者需求，调整营销结构，助力行业的供给侧改革进行深度探讨。本次论坛上，中粮“福临门”与百世集团签订了战略合作协议，双方将共同致力于把快消行业与互联网从“物理连结”升级为“化学融合”，为行业的未来发展注入新活力。

**深耕“云动力”
催生现代物流**

云计算时代下，物流中运用的“云”并不是简单的连接，而是更成熟地融合，达到减少中间环节，有效降低库存的目的。从商家的角度来看，成本除了传统仓储配送费用外，还有库存积压所产生的成本，这无形中给企业带来很多负担。而新物流的产生，可以更灵活的宏观调整物流结构，更精准地配置库存，降低企业物流成本的同时，又可以增加消费者用户体验。

**高德地图联合中国平安
护航千万车主平安回家**

1月20日在“一路平安，让爱回家”大型公益活动发车仪式上，高德地图与平安产险、汽车之家，联合启动春节公益护航项目。本次公益活动将提供200辆大巴车，免费送10000名外出务工人员回家过年。同时，还会在206个城市建立300个线下网点，一路上为广大开车回家的车主，保驾护航。

回家途中，车主可通过在高德地图，直接搜索关键词“平安春节护航”，就能找到附近的护航服务站点，一键导航过去，享受到异地理赔、紧急救援，饮用水补给、救急药箱提供等平安护航服务。

与此同时，高德地图也推出了“报平安”功能。车主可以在导航开始后，随时将自己实时位置，通过短信或其他即时通讯软件，发送给亲友，这样他们就能看到的实时行车位置，让等待看得见。

值得一提的是，最近高德地图与公安部交管局联合发布了2017年春节出行预测报告，并上线“春运路况先知系统”。“春运路况先知系统”大家可以把它理解为路况信息的预报，就像天气预报一样。可以帮助全国各地的车主，选择最佳的出发时间，避开拥堵，顺利抵达目的地。

高德地图呼吁更多的企业通过各种不同方式参与到社会公益中，让生活更美好。据了解，在城市交通越来越拥堵的今天，高德地图的实时路况信息中，已经有85%的交通事件数据来自用户主动上报。正是因为有那么多热心用户，抱着做公益的心态上报交通事故，才使得更多车主避开事故或施工的路段，更快地抵达目的地。

“现在，大家都意识到解决城市拥堵问题的核心手段，就是建立‘人为我，我为人’的交通大数据生态。”高德地图副总裁董振宁表示，“某种程度上说，高德是在搭建一个交通信息共享的技术平台，它天然具备一定的公益属性。这也是我们必须把创造用户价值和社会价值的目标放在首位的重要原因。”

(田青园)



百世集团副总裁、百世供应链总经理张芒粒认为，现代物流对传统模式最大的改变在于，打通了传统线下渠道中，从品牌商到消费者的信息链条，让消费者与上游信息链条更加接近。要实现现代物流，除了通过互联技术深挖“云动力”，搭建配送网络和服务能力也是必要环节。

据了解，百世集团目前已经通过互联网信息系统组成的数据传输和处理网络形成了“天网”，百世自主研发的订单、仓储、运输等管理系统可以让客户完成线上线下全渠道订单的接收和运营执行，可以为品牌商进行供应链诊断，帮助商家进行合理的供应链规划，提供全渠道全供应链物流解决方案。而“云动力”的支持，则为商家或企业提供商品流转时效分析，并基于单个产品的热力地图，帮助品牌商优化库存布局，提高运营效率，助其精准地投入资源和获得最佳消费者体验。同时，百世集团旗下百世云仓的仓储网络、百世快运的运输网络、百世快递的配送网络形成的“地网”，则帮助商家或企业实现门到门的仓配一体化。

从目前看来，如何让消费者有更好的体验，如何让企业减少供应和销售链条中无效和低效的环节，真正实现全渠道、新零售，是百世一直在探索和实践的。张芒粒表示，百世欢迎更多线下企业一起合作，共同探索线上线下融合的未来。

当 C2B 成为潮流 搭建物流基础设施成关键

什么是“新零售”所需要的现代物流呢？以百世与中粮“福临门”的合作模式为例，现代物流的画像可见一斑。

百世与中粮“福临门”的合作路径可以说是传统企业转型升级的缩影。据介绍，百世为中粮提供的服务从最初的B2C电商仓配，到干线运输，再到区域仓储，不断利用其“天网+地网”的资源，与中粮共同打通线上线下渠道，实现全渠道销售。

中粮“福临门”方面认为，百世为其提供的服务一方面是实现物流管理透明化，库存可视化，并通过数据分析，提高库存转化率，客户通过数据管理，可以看到各地区产品的需求；另一方面通过百世的“地网”，从厂家到地区的仓库，可以直接分发给商超或消费者，大大减少物流成本，实现全国仓库布局优化。

化，效率明显提高。而反向的，也可以把商品数据交给工厂，优化订单生产环节。未来，甚至可以从厂家直达消费者，真正实现零库存。而这些服务，正是百世综合管理能力的体现。

“在新零售时代，以消费者为中心来设计产品和相应供应链物流服务的C2B模式或将成为潮流。”张芒粒认为，根据消费者的需求数改变，市场也会随着而变，百世近年来在布局全渠道供应链物流服务体系上已经下了很大工夫，希望为客户提供更为完善的全供应链物流服务，可以帮助企业减少或替代不必要的环节，共同为消费者提供便捷、舒适的商业环境。未来物流行业的竞争力已经不能只单纯依靠规模和价格的竞争，搭建服务于现代商业的物流基础设施将成为关键。

社区店将成为 线上 B2B 平台主战场

随着新零售时代的到来，优化物流仓储综合成本是企业发展目前较为关键的环节。数据显示，中国的物流成本占中国GDP的17.8%，基本是发达国家的三倍。对制造商而言，物流成本更占到成品成本的30%-40%。而这些都将体现在产品价格上，这是一个相当庞大的压力。

如果把品牌商和零售店之间的经销次数降低，那么物流成本必然会减少。2011年开始爆发的B2C电商，缩短了中间环节，让品牌商直接对接终端消费者；2013年开始兴起的B2B电商，则试图通过互联网平台，让品牌商与离消费者更近的社区便利店直接对接。

百世集团副总裁、百世店加总经理刘波认为，社区便利店依然是消费者获取商品的主要渠道，2015年快消品市场51%的货物是通过传统的社区便利店到达消费者的，这类店铺将是线上B2B平台近几年的主战场，只有获取占比较大的社区便利店的有效库存信息，才能实现成本最优化。而百世店加已经在2015年依托百世的网络布局，打通厂家、便利店和消费者的商业通道，正在促进供应链的变革和服务的创新。

国家发改委调研阿里云迪拜分公司 鼓励抓住网上丝绸之路新机遇

优势，加强高新技术在本地的发展。

李朴民表示，网上丝绸之路是中国进一步对外开放过程中的重要战略，中国企业在信息技术、互联网+等高新技术领域的开拓空间广阔。阿里巴巴作为全球云计算领军企业，率先走出国门，实现了重大的跨越。

在“一带一路”沿线，阿里云是中国最早跨出国门拓展国际市场的云计算服务商。截至今年1月，阿里云在新加坡、中东、欧洲、美国西部、美国东部、澳大利亚、日本和中国香港、华北、华东、华南等地建立了13个服务节点，覆盖全球主要互联网市场，为世界

提供来自中国的计算能力。

公开资料显示，阿里巴巴从2009年开始大力投入云计算研发，目前阿里云已经成为全球前三大云服务商之一，连续6个季度实现3位数增长，致力于为全社会打造商业发展的基础设施。有数据显示，截至2015年底，以营收计算，阿里云已经超越Google云计算在全球市场的体量，进入全球前三，形成“3A(AWS、Azure、AlibabaCloud)”市场格局。

(赵小燕 黄慧)

中国泛海将收购美国 IDG 集团主要资产

中国泛海将斥巨资收购美国IDG集团旗下三项资产，这家中国最知名民营企业的全球布局因此再下一城。

1月19日，中国泛海宣布将收购美国国际数据集团(简称IDG)主要资产，交易标的包括IDG旗下的国际数据公司(简称IDC)、IDG Communications和IDG Ventures。该交易已于日前获得美国外资投资委员会(CFIUS)批准。

收购完成后，中国泛海将成为IDG运营业务(含IDC数据业务和IDG Communications媒体业务)的控股股东，控股比例为90%，IDG资本持股10%；而IDG资本将成为IDG Ventures投资业务的控股股东，控股比例为60%，中国泛海持股40%。该交易预计将于2017年第一季度完成交割，总体交易金额目前尚未公布。

这是继2015年6月IDG从美国退市后，相关方首次公开披露其被中国投资财团收购的消息。2016年底，IDG曾多次传出正与中国投资财团洽谈，当时投资财团中的投资者身份以及交易详情均未得到相关方正面回应。

此次披露的信息显示，收购方之一中国泛海是一家由卢志强先生创立的国际化民营企业集团，总部位于北京，经过30多年的发展，已拥有多元化的产业格局。其业务范围涵盖金融服务、房地产、媒体与文化、战略投资等领域，在全球范围内拥有超过12,000名员工。

中国泛海作为新股东的加入，给IDG带来了巨大的想象空间。IDG董事长Walter Boyd表示：“我们很荣幸地宣布中国泛海将成为IDG新的股东。IDG旗下三个宝贵的业务IDC、IDG Communications和IDG Ventures也将充分受益于此次合作，并获得长期投资，以实现持久的增长。我非常有信心，中国泛海将带来最合适的资金、战略和文化，促使IDG未来的发展更上一个台阶。”

而在对中国泛海看来，IDG是世界信息技术数据分析领域的佼佼者，也是第一家进入中国的美国信息技术公司，已成功打造了众多领先的科技媒体品牌并拥有非常成功的风投业务；投资IDG将成为继不久前收购美国最大的长期护理保险公司Genworth后，中国泛海在全球化战略布局的自然延

伸。中国泛海董事长卢志强表示：“IDG在全球范围形成的强大品牌效应和影响力使其成为了一个极具吸引力的战略投资对象。我们将给予IDG现任管理层最大的自主权，鼓励其实施既定的业务发展战略，并且在资金和商业资源方面给予大力支持，进一步巩固IDG在市场的领先地位。”

此次收购交易后，IDG总部仍将设立在美国马萨诸塞州波士顿，现管理层将保持不变。Kirk Campbell将继续担任IDC首席执行官，Michael Friedenberg将继续担任IDG Communications首席执行官。

这也是该交易能顺利获得美国外资投资委员会(CFIUS)批准的因素之一。过去一段时间以来，CFIUS已经将其审查的范围，从航空航天和半导体等涉及国家安全的传统领域，拓展到商业IT和电子等项目上，也曾让一些引发诸多关注的交易不了了之。这笔收购交易顺利达成后，IDG将成为中国投资者购买的最新一家美国商业媒体集团。

(曾祥善)

**浙江借力“区中园”
构建对外开放新格局**

位于浙江嘉善经济技术开发区内的浙江中荷(嘉善)产业合作园2016年5月19日正式开园，深耕荷兰产业资源；浙江乐清、湖州的中美合作园，继续通过定点吸引美籍华人的“国千”专家团队带来优质项目，形成特定产业和人才集聚……

2016年，浙江不断加快步伐，构建对外开放新格局。其中，开发区成浙江利用外资和对外开放的主阵地。

据浙江省商务厅最新数据，2016年，浙江开发区继续发挥拉动经济增长的引擎作用：以浙江7%左右的土地面积，贡献了62%的规模以上工业增加值、55%的实际外资和46%的进出口额。

在嘉善经济技术开发区管委会主任郁晓凡看来，毗邻上海、地理优势明显的该开发区发挥了县域经济主战场、开放主平台和转型主阵地的作用。

如通过在开发区内建设国际产业合作园，引进世界500强喜力酿酒等企业入驻，深化开放接轨国际。2016年，嘉善经济技术开发区完成合同利用外资3.1亿美元、实际利用外资2.5亿美元，完成工业生产性投入50亿元人民币，实现规模以上工业产值328亿元人民币。

与此类似，借力“区中园”发展模式正成为浙江开发区推动实现国际产能对接、加快融入全球经济的重要途径。

“浙江对外经贸合作的新亮点，开发区转型升级创新发展的新示范。”浙江省商务厅相关负责人对记者这样描述国际产业合作园的定位。

浙江“国际产业合作园”创建工作于2014年起步。2016年，浙江新增3家国家级国际产业合作园和2家省级国际产业合作园，已形成眼下4家国家级国际产业合作园、12家省级国际产业合作园、若干家在创建的国际产业合作园构成的“4+12+N”格局。

数量增多的同时，浙江国际产业合作园的合作模式也在呈现深度化和多样化。从企业的“引进来”，深化到企业、产业、行业的“走出去”和“引进来”相结合；从单纯的资本流动，深化到技术、人才、资本双向流动相结合，形成多种新型的战略合作关系。

如浙江中日(平湖)产业合作园引进日资饭店、储运公司、研发中心等促进二三产业联动发展，并量身打造樱花小镇、日本料理一条街等全面营造国别氛围；杭州中新建的SMART项目、杭州湾上虞中丹园的绿色创新研究院项目，均以新的平台培育、发展、打造产业链，并在一开始就很注重科技和产业的融合发展，目标直指对方国家的高科技、高技术。

数据显示，2016年1至10月，浙江省国际产业合作园建设工作进展顺利，园区共吸纳来自对方国别总投资近400亿元人民币。

浙江省商务厅相关负责人表示，2017年，浙江国际产业合作园将继续招引国外高端产业，推进产能合作，推动开发区深化双边合作关系，提升浙江在国际产业分工体系中的位置，加强对外开放水平。

(陈丽莎)

