

阿里入股后，苏宁会成为第二个银泰商业吗？



杨清语制图

■ 本报记者 许意强

苏宁会成为第二家银泰，在阿里入股一年多后，就成为阿里的控股子公司吗？

这是8月10日在阿里创始人马云与张近东只见过两面的背景下，与共同在南京宣布阿里入股苏宁并成为其第二大股东后，不少业内人士在坊间流传的一轮关于双方合作后走势的猜想。

是的，此次阿里投资283.4亿获得了苏宁19.99%股份，而张近东的持股比例已降至24.29%，两者之间的持股差不到5%。在此之前，苏宁所有股东中除了创始人外，没有一家持股比例超过5%的机构和投行。

张近东不是沈国军

张近东不是沈国军。同样，对于阿里来说，苏宁也不是银泰商业。

相对于银泰商业创始人沈国军，近年来的商业版图早已从百货等商业零售向商业地产、矿产资源、智能物流（菜鸟网络）、投资与金融等多个领域进行覆盖，20多年以来张近东却只有苏宁云商这一个主导产业。

其实去年在阿里入股银泰商业时，就已经宣布在未来3年内将手中的可转换债券转换为银泰商业股份，从而将持股比例不低于25%。这意味着，从阿里与银泰的谈判开始就预谋要完成阿里对银泰商业板块的全面整合，从而为阿里的金融业务、大数据业务以及O2O打通提供一个可以“试验和试错”的平台。

不过在阿里与银泰在过去一年的线上线下资源整合，多停留于会员及支付体系等方面，在新商业模式特

马云和阿里巴巴，看中的到底是苏宁线下资源，还是苏宁的控股权，或者是苏宁的未来商业腾挪空间。这是决定苏宁会否成为第二家银泰商业的关键。

别是商业百货的O2O布局上，并未取得预期效果。于是，在今年5月便宣布由阿里CEO张勇取代沈国军出任银泰商业董事会主席，从而正式完成阿里与银泰的全面对接和深度融合。

此次在阿里入股苏宁的过程中，双方就未来的股权变化做了清晰而明确的约定，除了明确要求阿里不能向苏宁的竞争对手出售手中所持股份，并且苏宁方面每年更新一次竞争对手名单。同时，苏宁还明确要求阿里在未经公司事先书面同意的情况下，不得以任何方式增持公司的股份。但苏宁也给出了特殊情况，即张近东或张近东的指定主体不再是苏宁的实际控制人。

作为张近东在1990年从一家只有几百平方米的空调专营店一手培养起来的苏宁，过去20多年以来正是在张近东亲自带领下快速发展起

来，还是张近东于2009年亲自带领苏宁拉开了转型互联网、拥抱互联网的变革大幕，对于所有苏宁人来说，张近东既是老板，也是精神领袖，更是企业发展的领路人，通过20多年时间为苏宁和中国商业零售产业培育一批“子弟兵”。

很难想象是，对于当前所有苏宁的中高层管理团队来说，作为校长的张近东如果哪一天失去了在公司的控股权和主导地位，那谁又能继续带领苏宁前进？肯定不会是外来人马云。就在苏宁宣布阿里入股的当天上午，张近东就拉来了百度创始人李彦宏和万达创始人王健林共商互联网时代的商业零售变革，并释放出苏宁接下来要拥抱BAT的开放信号，这无疑也是为阿里今后可能展开的股权争夺“埋下一颗棋子”。

阿里相中的是资源

一次性拿出19.99%的股份来吸引阿里的入股投资，说明过去几年来持续转型过程中的苏宁很缺钱，同时张近东有意通过“引狼入室”策略倒逼苏宁的互联网化思维和体系建设。

那么对于阿里来说，到底在这次近300亿的投资中从苏宁获得什么？当然，除了接下来苏宁重新估值后可以获得的直接股权增值之外，苏宁现有的全国1600多家实体店以及苏宁商业广场，苏宁的仓储、物流配送、售后服务等线下资源，均是当前阿里最为稀缺的资源。

虽然过去几年来，京东背靠腾讯这棵大树不断在谋求扩充电商零售地盘，并对阿里的线上电商市场份额展开了面对面的抢夺，但是马云和阿里来说，最大的对手从来都不是同

行，而是来自于年轻一代消费群体快速变化的需求和喜爱。如何在迅速捕捉需求的同时，实现对需求的精准推送和满足，从而黏住用户，才是当前阿里最大的挑战。

正如阿里巴巴CEO张勇所说的，“通过此次合作，我们将共同推动实现商业不因市场竞争而有新旧之分，实现你中有我，我中有你，无商不电，无电不商。这就是互联网+，这也是+互联网。”

虽然在银泰商业上阿里上演了从入股到入主的变化，但是面对当前这一充满各种可能的互联网商业形态，无论是苏宁，还是阿里，都必须要进一步解放商业思维，建立用户利益最大化下的资源整合，探索“不求所有，但求所用”的开放式合作模式。

透过苏宁此次包括阿里投资和苏宁员工持股计划在内外总共募集的293亿资金用途不难看出，30%用于物流，34%用于云店发展，11%用于互联网金融项目，6%用于IT建设，9%用于偿还银行贷款，10%用于补充流动资金。

这意味着，接下来阿里和苏宁将会率先以3C和电器为核心，以商超为主导探索一种全新的O2O模式，同时再围绕用户需求的产品和服务打通线上流量与线下仓储、物流配送和服务等一系列资源。双方向未来的合作和布局，充满各种想象的空间。

其实面对互联网时代浪潮的冲击，谁都没有办法主导时代脉搏，而只能顺应时代的发展探索更合适的运营体系和商业模式。于是，天上飞的要落地，而地上跑的想起飞，那么相互搭伙儿更有效。当前，阿里与苏宁的结盟无疑为这种商业梦想提供了看得见的可能。

下一家被阿里入股的传统产业巨头是谁？

■ 本报记者 许意强

苏宁云商，不是第一家，也不会是最后一家被阿里巴巴相中的传统产业中谋求互联网转型变革的标杆企业。对于苏宁来说，看中的正是阿里这一庞大电商平台的资源整合力量和人气聚合效应。

最近一年多时间，仅在中国A股市场上，阿里巴巴已经相继投资入股了包括太湖股份、石基信息、恒生电子、华数传媒、光线传媒、力股股份等30多家上市公司，覆盖领域包括汽车、旅游、健康、传媒、商业零售、信息服务等。此外，在香港、美国等资本市场上，阿里巴巴也先后入股了多家上市公司，涉及影视文化、信息服务等多个领域。

今年以来，阿里巴巴还与上海汽车设立10亿元的互联网汽车基金，并与国际医学、东华软件签署战略合作协议，共同推进线上医疗、商业等领域的云计算、大数据业务的发展。一股借助“互联网+战略”掀起的对传统产业的改造升级橙色风暴，正在

阿里巴巴创始人马云的带领下在中国各个传统产业全面刮起。

与过去几年阿里巴巴的一系列收购、投资项目多集中与线上服务平台相关的信息服务领域所不同的是，从去年下半年开始的这一轮发展扩张热潮已经不是简单的将阿里线下平台优势向线下延伸和扩张，而是要探索一种给传统产业注入“+互联网”的基因，从而赋予阿里巴巴这个电商巨头新的使命和责任。

一直以来，阿里的核心和主阵地就在线上，但是互联网与实体经济的融合已是必然趋势。就在今年早些时候，阿里巴巴新CEO张勇首次面对媒体谈及电商时就公开表达了对于“纯电商”未来发展前景的担心，认为所谓的“纯电商将会消失”，未来一定是基于传统实业的电商化和实体经济的相融共生。

此前在阿里研究院发布的《互联网+：中国经济新机遇》报告中，就已经明确释放出阿里与传统产业融合发展的路线图和方向，即包括互联网+零售、+批发业、+制造业、+外贸、

+金融、+物流等多个方向。此次阿里巴巴宣布的入股苏宁云商并成为后者仅次于创始人的第二大股东，被认为是阿里沿着“互联网+零售”方向的跨界扩张。

可以预见的是，接下来在传统的批发业、制造业、金融等领域，将会出现越来越多来自阿里投资入股的案例和事件。这也将会是未来传统产业转型升级的一股重要力量。而作为实体经济中优质企业最集中的A股市场，无疑将成为阿里寻找相关传统产业优质资产的最佳平台。

其实对于当前中国众多的传统企业来说，面对互联网浪潮的持续冲击，一度对于未来的发展转型方向陷入迷茫与困惑之中，同时又缺乏在互联网时代下的转型升级经验、模式、手段和人才。正需要借助阿里这样一家充满平台优势和资源整合能力的互联网企业，来获得更大的发展机会和空间。

阿里巴巴创始人马云曾公开表示，“我相信，中国在线的6.5亿人口与尚未在线的另一个6.5亿人口，不

仅是全球最为可观的消费市场、最灵活的智能化制造基地，也是互联网+创业创新最活跃的试验场。”而如今，阿里已经成为这个试验场中最为活跃的“猎手”，不断在传统产业的红海市场竞争中寻找蓝海标的物。

随着此次阿里苏宁两大超级巨头战略联盟点燃的资源互补、开放共赢合作大幕拉开，以及阿里在互联网+战略驱动下的战略扩张路线图逐步曝光，接下来阿里在传统制造、外贸、金融等领域的投资步伐将会进一步加速。因为，这既需要避免来自同行的抢夺和被投资方的借机抬价，也需要快速形成一轮对传统产业的改造示范效应，打破新旧商业体系的界限从而构建一个面向未来、面向用户需求的快速响应平台。

接下来一场学习BAT、拥抱BAT、投靠BAT的传统产业升级变革大幕，已经在阿里的提前引爆下全面拉开，这将会成为未来3—5年上演实体经济与互联网深度融合新生的时代大戏。

2015年度复旦管理学奖励基金会获奖候选人公示

按照《复旦管理学奖励基金会章程》及《2015年度复旦管理学奖励基金会评奖实施细则》规定，本着公平、公正、公开的原则，经过多轮提名推荐与评审程序，并由复旦管理学奖励基金会理事会批准，产生3位“复旦管理学杰出贡献奖”获奖候选人、1位“复旦管理学终身成就奖”获奖候选人和1位“复旦企业管理杰出贡献奖”获奖候选人，现予以公示如下：

(一)“复旦管理学杰出贡献奖”候选人(以姓氏拼音为序)

1、高自友

男，1963年出生，北京交通大学交通运输学院教授、系统科学研究所所长、长江学者特聘教授、国家重大基础研究计划“973”项目首席科学家。高自友教授多年来从事城市交通管理理论及其在工程中的应用研究，从道路交通流、路网交通流和智能交通管理三个维度揭示了基于出行者行为的城市交通时空分布规律；设计了可有效解决城市交通时空分布数学模型的数值计算方法；系统研究了城市轨道交通列车运输组织优化理论与运行控制方法，构建了基于出行需求与系统节能的城市轨道交通调度控制一体化理论模型；并将这些研究成果运用于城市交通管理和多个城市的轨道交通工程实践中。

2、杨善林

男，1948年出生，合肥工业大学管理学院教授、中国工程院院士。杨善林教授多年来从事决策科学与信息系统理论的相关研究，致力于企业信息管理的科学化和工程化。在复杂产品开发工程管理领域，杨善林教授与企业技术人员合作构建了复杂产品开发工程管理动态决策理论体系，丰富和发展了优化与决策理论；以多家大型联合企业为背景，研究了制造工程中优化理论与方法应用中的相关科学问题，丰富和发展了过程优化理论与方法。从企业实践到理论研究，再进一步到实践中应用，杨善林教授的研究成果产生了很好的社会和经济效益。

3、杨晓光

男，1964年出生，中国科学院数学与系统科学研究院研究员、中国科学院系统所副所长。杨晓光研究员多年来从事数学优化、博弈论以及风险管理的研究，深入进行组合优化反问题的相关论证，使得组合优化反问题得到一个较为统一的认知，拓展了组合优化反问题的研究空间，并建立了组合优化正问题和反问题的统一框架；探讨了多设施成批量处理的工件排序问题，分别从理论上解决这些问题的算法复杂性，设计相应的寻求最优解或逼近解的多项式时间算法；并在风险管理研究领域深入研究风险度量的理论和方法，进行风险实证建模，并有效开展宏观经济风险预警。

(二)“复旦管理学终身成就奖”候选人

汪应洛

男，1930年5月生，西安交通大学教授、管理学院名誉院长、中国工程院院士。汪应洛教授是我国系统管理学科的奠基人、工业工程学科创始人之一、卓著的管理工程教育家。他应用系统工程、战略管理的理论与方法研究制造业的先进管理模式与运作优化问题，创建了多套崭新的方法论和模型体系；他长期关注国家重大工程的系统管理问题，在推动我国系统工程、管理工程理论在工程管理和应用研究方面，做了大量开创性工作，并产生了很好的社会和经济效益。作为中国第一位管理工程学科的博士生导师和博士后流动站导师，汪应洛教授培养了120多名博士生，其中有多人被评为教授和博导并成为管理科学与工程的学术带头人，还有一批优秀的高级管理人才、企业家和领导干部。

(三)“复旦企业管理杰出贡献奖”候选人

马云

男，1964年9月生，现任阿里巴巴集团董事局主席。马云领导的阿里巴巴集团在十多年时间内创建了电子商务生态平台系统，他所领导创建的平台商业模式在融合了东西方文化成就的基础上形成了具有特色和创新互联网商业生态平台模式；该公司的云计算系统技术具有世界领先性。马云这几年所倡导的互联网经济规则（网规）、生态平台模式及其开放透明共享的思想、构建商业诚信的体系和思想对我国乃至世界各国企业未来的发展将产生影响。

关于获奖者的详细介绍，请见复旦管理学奖励基金会网站：www.fpfm.org。

若对上述获奖候选人有异议，请在二〇一五年九月六日之前（以邮戳为准），以书面形式与复旦管理学奖励基金会秘书处联系，并请务必注明真实姓名、工作单位及联系方式。

邮寄地址：上海市国顺路670号李达三楼906室，复旦管理学奖励基金会秘书处（邮政编码：200433）

复旦管理学奖励基金会
二〇一五年八月十八日

中弘股份牵手任金所

近日，全民互联网营销服务平台——“任金所”发布会暨联盟签约仪式正式启动，中弘·新奇世界与任金所签署了战略合作协议。任金所是基于文化旅游地产打造的房产O2O营销平台，并将置业、旅游、投资三大领域的进入门槛降低到了万元级别，其创新的商业模式及背后双上市公司的雄厚实力将为房地产行业的营销与投融资提供线上线下一体化的渠道。本次启动仪式在全国百城同步开展，以北京、香港、杭州、济南、沈阳为主会场，另外95个城市为分会场。