



- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务

免费热线:

(240)716-1000

黄稚云
Huang Zhiyun

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱
最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

zhiyunmediator@gmail.com

国资入局苏宁双赢背后的另一条赛道

二月的最后一天,苏宁易购“靴子落地”。

2月28日晚间,苏宁易购发布公告宣布引入国有战略投资。交易完成后,深国际控股(深圳)有限公司将持有苏宁易购8%的股份,深圳市鲲鹏股权投资管理有限公司持股比例为15%。公司控股股东、实际控制人张近东及其一致行动人苏宁控股集团、苏宁电器集团持股比例为21.83%,张近东仍为第一大表决权股东。3月1日,苏宁易购复牌后涨停。

就此,备受瞩目的“苏宁股权转让事件”历时数月后落下帷幕,迈过而立之年的苏宁又将如何迎接自己的下一个十年?

做减法与轻装上阵

做减法,是企业到达一定阶段后必然的修行。

前不久火爆整个移动互联网的现象级应用“Clubhouse”如果从功能性上来看,甚至可以被简单的视为一个简化版YY,不过也正是它的这份简洁和易用,让它在这个越发繁杂的移动互联网生态下成为了新的焦点。

而这背后是绝大多数人都明白的一个道理:做减法永远比做加法难。这也是为什么张小龙谈及微信时始终在强调“好的产品是用完即走。”做产品如此,做企业亦如此。

对于苏宁而言,从30年前张近东在南京租下那个销售空调的200平门店一刻起,零售就一直都是苏宁最核心的存在。

相较于拓展业务,能够长期且坚定的聚焦主业一家企业真正的核心竞争力。一个会做减法的产品经理是优秀的,而一个会做减法的企业家更难能可贵。去年12月,苏宁刚刚度过了自己30岁的生日。在30周年公益庆生仪式上,张近东说了这样一段话:“第四个十年,苏宁正在卸下包袱轻装上阵。我们要坚定地聚焦零售发展,自上而下地聚焦主航道、主战场,做减法、收缩战线,不在零售主赛道的,就要该关的关,该砍的砍。”

同时,其将“聚焦”和“服务”作为关键词的苏宁确立了未来十年聚焦零售主航道的发展战略。

由此可见,30年后的今天“零售”依然是苏宁易购的核心战场。

根据苏宁易购发布的2020年业绩快报显示,2020年苏宁实现商品销售规模4163.15亿元,线上销售规模占比近70%。其中,Q4营收同比增长13.75%,云网万店平台商品销售规模同比增长33.67%。

在疫情“黑天鹅”来临的大背景下,2020年能够持续保证业绩的稳步增长,既展示了苏宁易购自身强大的韧性,也进一步体现了其在核心零售领域的市场竞争力。

也因此,国资入局无疑是对张近东团队充分的信任。

从股权分配的角度来看,国资并没有像此前外界猜测的那样直接取代张近东成为苏宁的绝对控股股东,张近东仍持有很大的话语权。

在相关业内分析人士看来,这种管理层、战略投资者、国有战略资本等各种结构融合协同发展的态势,对于未来的苏宁而言有着“扶上马送一程”的寓意:一方面将进一步强化公司治理和决策水平,另一方面各方股东的优势资源也会产生协同效应,进一步提升苏宁的经营能力。

零售市场竞争风云变化,苏宁的基础已经足够牢固,资金和资源的到位将进一步巩固其市场地位,而下一阶段的角逐无疑将以双赢为目标,形成新的“零售业”势能。

双赢的“火力加持”

之所以这么说,源自深国际、鲲鹏资本的重要战略意义。作为产业投资人,深国际、鲲鹏资本在商品供应链、电商、科技、物流、免税业务等领域均有着深厚的资源优势,这种综合赋能的能力未来对苏宁的“零售主赛道”有着巨大的助力。

所有人都知道,电商是个极度烧钱的行业,步入新零售时代需要线上线下相互结合,背后的资金和资源投入也会进一步的增加。所以,缺钱很长时间内都是各大电商平台的隐痛。苏宁整体战略方向是正确的,只是在推进的过程中对于资金的需求也更为紧迫,并且作为A股唯一一家上市的电商企业,苏宁的融资条件和环境比那些在美股、港股上市的企业更加严苛。

此次国资入局之后,带来最直接的好处就是为苏宁提供了更为充足的“弹药”。目前易购总股本为93.10亿股,如果按照24日的收盘价7元/股测算,此次20%-25%的股份转让意味着130.34亿~162.93亿元。这百亿资金的到账,也令其在激烈的市场竞争中拥有了更大底气。

同时,深国际、鲲鹏资本带来的不仅仅只有这百亿的资金。国资的加入,也就意味着苏宁将获得更开放的政策与融资利好。

当然,投资追求的双赢,所以好处自然不会只是单方面的。

考虑到过去几年苏宁在零售领域的大规模投入,经过长时间的培养这些新零售的基础设施以及大体框架基本都已经搭建完成。根据最新的业绩快报显示,目前苏宁已经实现零售线上+线下全场景覆盖。在线下,苏宁易购网络覆盖全国,拥有苏宁广场、苏宁家乐福社区中心、苏宁百货、苏宁零售云、苏宁极物等各类门店;在线上,苏宁易购线上通过自营、开放和跨平台运营,在电商零售企业中也位居前列。

从产业链和行业赋能的角度来看,苏宁易购所搭建零售行业的基础服务,正在成为国内“云零售”赋能者和支撑平台。

这种从线上到线下完成的零售产业布局,在未来的经营中必然会实现大规模产出效益,因此资本在这个时间点入局,无疑是提前占据了一个最好的位置。

此前著名财经作家吴晓波在微博评述苏宁股权转让时就表示,这是一家被严重低估的公司,做了很多有价值的零售探索和建设,是值得持续关注的案例。“国有资本的进入,释放的信号很强烈,那就是拥有扎实商业基础设施的企业,值得投资。希望这次资本进入能为变革加入新的动力,苏宁能持续扩大竞争优势。”

换言之,一个以华南地区为起点的“新战场”,将在国内新零售领域逐渐呈现。

大湾区的隐性价值

苏宁易购的新赛道,既有云上的布局,也有现实世界的落子,未来这种线上线下的合力会如何进一步融合迸发?

先看一下苏宁易购在国内零售行业的位势,这是一个鲜见的能够实现零售线上+线下全场景覆盖的商业模式。在线下,苏宁易购的销售网络覆盖全国,拥有苏宁广场、苏宁家乐福社区中心、苏宁百货、苏宁零售云、苏宁极物等各类型门店形态;在线上,苏宁易购线上通过自营、开放和跨平台运营,在电商零售企业中也位居前列。从产业链维度看,苏宁易购所搭建的零售行业基础服务,也在逐步成为国内“云零售”的赋能者和支撑平台。

这种形态在大湾区环境下,又会产生哪些变化?在获得深圳国资的加持之后,苏宁易购表示将在深圳设立华南地区总部,充分依托产业投资人的本地资源优势,全面提升公司在华南地区尤其是在大湾区的经营能力及企业品牌知名度,有效提升市场占有率。

可以说,在全面建设大湾区的时代背景下,落地深圳这个大湾区最重要的核心引擎城市,对于苏宁而言有着非凡的意义。

相关行业分析人士对此表示:“深圳的营商环境优越,且从此前深圳国资战略入股的几个案例万科、中集等来看,也能有效实现战略协同,互利共赢;此外,从此次方案本身来看,股权结构、治理结构设计充分市场化,也充分尊重张近东作为创始人的贡献,以及其所领导的管理团队的能力和价值观,继续保持管理团队的稳定。”

另外,作为年轻人眼中与北京、上海并列的“打拼圣地”,深圳拥有着大量互联网企业和实体经济,这些企业也将会和苏宁的资源形成更多协同合作、协作赋能。

资金之外,从业务层面来看,此次入股的深圳国际是一家港股上市公司,主营业务是物流、收费公路。主要战略区域包括深圳及粤港澳大湾区、长三角和环渤海地区,重点介入城市综合物流港及高速公路等物流基础设施的投资、建设与经营。

业务协同上,其与聚焦零售业务的苏宁有着非常高的业务契合度。对于苏宁而言,未来的零售主赛道需要这样一家成熟的合作伙伴来保证自己的物流竞争力,夯实苏宁易购的核心能力,保证自己的核心零售用户的用户体验。

进入第四个十年,苏宁正在进行又一次转型。去年818大促启动发布会上,苏宁宣布从“零售商”升级为“零售服务商”,输出供应链、物流、场景、金融和技术五项服务能力,开放赋能产业生态中的中小微经济体。

但是,任何转型都不是一件容易的事,所以去年12月张近东曾对外表示:“零售是没有终点的马拉松,稳扎稳打、循序渐进是苏宁一贯的风格,苏宁要坚定不移走自己的路,培育竞争耐力、增强发展韧性。”

事实如此。一方面,未来苏宁的“云端一体”模式如何发挥协同运作成效,能否经受规模验证的考验,有待时间去证明;另一方面,伴随大湾区未来的腾飞,在这个时间点深扎大湾区的苏宁能否迅速强化新的业务板块“云网万店”,为用户、供给侧的增长带来助力,也面临着诸多挑战。在深圳国际的资源与资金优势、区域优势等综合因素作用下,未来十年苏宁将如何开启一个令人耳目一新的新赛道,值得关注。

