

汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

协会秘书处

201307

本期内容

协会信息

- 1、秘书处协助合作伙伴华为技术开展 2013 商业百城巡展
- 2、汕头市信息服务和软件行业协会被授予“市社会组织工作示范点”荣誉称号
- 3、协会刘向民会长当选广东省科学技术协会第八次全省代表大会委员
- 4、协会与汕头市物流行业协会开展交流合作
- 5、我协会作为社会组织代表受邀参加经济工作会议
- 6、刘向民会长部署秘书处下半年工作重点
- 7、行业协会组织会员单位参加汕头网络安全示范应用战略合作协议签约仪式
- 8、协会秘书处开展 ICP 相关业务工作

行业资讯

- 1、商务部通报 1-6 月我国服务外包发展情况
- 2、中国前 5 月信息消费达 1.38 万亿 增长 19.8%
- 3、IBM 公布第二季度财报：净利润同比降 17%

会员资讯

- 1、协会副会长单位广东公诚通信建设监理有限公司顺利升级更名为公诚管理咨询有限公司
- 2、协会副会长单位汕头市穿越计算机软件有限公司顺利升级更名为广东穿越医疗科技有限公司

热点新闻

- 1、工信部规划提出到 2020 年培养逾 20 万信息通信紧缺人才
- 2、解密！马云“菜鸟”物流线上线下立体式结构的四大层次

协会动态

协助合作伙伴华为技术开展 2013 商业百城巡展

由华为技术有限公司主办，汕头市信息服务和软件行业协会承办的“华为 2013 商业百城巡展活动粤东站”于 7 月 11 日下午，在汕头市金海湾酒店黄金殿会议厅隆重召开。本次活动共有近 60 名嘉宾出席。

首先，由华为商务系统部李海先生致辞，并就本次商业巡展的主题和内容做发言。华为粤东区代表廖许传先生针对华为公司及华为企业业务部也做了详细介绍。会上，华为的专业人员就“华为数据安全、IT、视讯解决方案”等相关讯息做了详细解说，并向参会嘉宾介绍了华为产品和技术的优点和企业的创新理念。最后，华为的工作人员也就“华为优选渠道”进行了政策解读，让参会嘉宾更好地了解同领域内的发展和合作前景。

专题演讲后，现场多位参会嘉宾也就会上提出的 ICT 等相关观点，与工作人员进行了深入的了解和交流分享，从而深化了此次活动的影响。

随着信息技术在管理中发挥越来越多的作用，ICT 融合已渗透于政企经营的各个方面，信息流的作用正如人体动脉一样对于生命有着重大意义。面对风起云涌的信息化时代，企业必须推动重大变革以助力企业成长，快速有效地帮助企业向“高效、智慧”迈进。这次的活动，正是为我们的会员企业和其他嘉宾提供了一个崭新的平台，让各位认识到当今的信息技术发展是如何日新月异，也了解到行业领域未来的发展趋势。协会通过本次与华为技术有限公司的合作活动，让本地会员企业了解华为集团内部的基本运作和合作方式，为会员企业提供了更好的发展平台。

行业协会被授予“市社会组织工作示范点”荣誉称号

7 月 19 日，汕头市民政局召开了“关于汕头市社会组织示范点工作部署和要求”工作会议。会议上宣布了 10 个社会组织为我市社会组织工作示范点并对有关工作进行部署和安排。

为进一步贯彻落实《民政部 广东省民政厅 汕头市人民政府设立汕头经济特区民政工作改革创新综合观察点协议》，推动汕头市社会组织改革创新，推动民政综合观察点建设，展示汕头经济特区社会组织工作改革创新成果，经有关部门考察评定，确定了 10 个社会组织为我市社会组织工作示范点。

汕头市信息服务和软件行业协会凭借出色的工作经验和不断改革创新的理念，成功通过考察评定，被授予“汕头市社会组织工作示范点”荣誉称号。

我协会一直以来广泛团结全市软件企业和信息化推广应用企业，解放思想，开拓创新，发挥协会作为政府和企业间桥梁和纽带的作用，开展产业链的资源整合，推进产业间的交流合作，促进汕头市信息服务产业和软件行业的健康发展，为构建和谐汕头和创新型社会做出贡献。2012 年被评为中国社会组织 AAAAA 等级行业协会。

在接下来的工作中，协会将坚持“围绕中心、服务大局、推动工作；因地制宜、分类指导、突出特色；同意规划、软硬齐抓、整体推进；政策倾斜、资金扶持、齐抓共建”等原则，按照民政局有关要求和标准，立足新形势，符合社会组织发展方向，大胆创新，坚持改革创新型的核心价值理念和品牌文化，突出个性特色，建设“可看、可听、可学”的新型示范模式。充分发挥对面上工作的指导示范带动作用，协助其他兄弟协会更好地开展社会组织工作，为推动汕头市社会组织工作改革创新而努力。

协会刘向民会长当选广东省科学技术协会第八次全省代表大会委员

2013 年 7 月 22-23 日，广东省科学技术协会第八次全省代表大会在广州隆重召开。中共中央政治局委员、省委书记胡春华，中国科协常务副主席、党组书记、书记处第一书记申维辰，省委副书记，省长朱小丹等领导出席大会开幕式。全省科技工作者欢聚一堂，认真履行职责，围绕大会主题，积极建言献策，共商广东省科技发展大计。

我协会刘向民会长凭借出色的工作能力和积极的工作态度，为汕头市科技产业建言献策，协助科协推进汕头科技产业发展，当选广东省科学技术协会第八次全省代表大会委员，并与汕头市科学技术协会洪主席一起参加了此次会议。

此次大会审议通过了省科协第七届委员会工作报告，全面总结了科协工作所取得的成绩经验，明确提出了今后 5 年科协工作的指导思想和主要任务。大会还选举产生了省科协新一届领导机构。

会上，新一届主席黄达人讲话表示：在省委、省政府的正确领导下和中国科协的指导下，在省科协第七届全委会的带领下，全省各级科协及所属团体，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，围绕省委、省政府的中心工作，找准定位，发挥优势，求真务实，开拓创新，认真履行“三服务一加强”职能，各项工作取得了优异的成绩，科协事业实现新的发展，为我省经济社会发展、加快创新型广东建设作出了积极贡献。

在未来的工作中，汕头市信息服务和软件行业协会将在广东省委、省政府、省科协的领导下，继承和发扬优良的工作传统，团结和带领汕头的科技工作者，开拓创新，积极进取，扎实工作，努力完成本次大会确定的各项目标任务，为协助开创我省科协工作新局面，为我省实现“三个定位、两个率先”总目标作出更大的贡献。





我协会作为社会组织代表受邀参加经济工作会议

为了贯彻全省进一步促进粤东西北地区振兴发展工作会议和全省上半年经济形势分析会议精神，研究全市上半年经济运行情况，分析当前经济发展面临问题，部署下半年经济工作及加快工业园区规划建设管理工作。汕头市委、市政府于7月30日下午召开全市经济工作会议。我协会作为社会团体的代表，也派员参加了此次会议。

会上，市委书记陈茂辉强调，全市各级各部门要把加快发展、跨越发展作为首要任务，认真分析存在差距和不足，明确努力方向和目标，采取得力措施，千方百计推动经济发展，确保实现全年经济目标。要全力做好下半年的经济工作，确保实现全年目标任务。要进一步增强信心，加大固定资产投资力度，全力推动民营经济做强做大，加快培育发展战略性新兴产业，抓好外贸进出口工作，切实加强统计工作。要集中精力、突破重点，主动作为、狠抓落实，形成合力，跟踪推动各项工作取得新进展。

陈茂辉书记要求，要加快海湾新区建设，抓紧规划编制工作，加大宣传推介和政策创新力度，打造改革创新战略平台。要加快产业园区建设，推动工业加速转型升级。要加快交通基础设施建设，突破发展瓶颈。要加快做大做强中心城区，带动全市、辐射粤东振兴发展。要高起点高标准精心组织好第五届粤东侨博会，切实加强组织领导，细化活动工作方案，做到办实办好，办出风格，办出水

平。要切实维护社会大局稳定,明确主体责任,加大排查化解力度,维护群众合法权益,加强基层组织建设,提升维稳综合能力。

郑人豪市长要求,下半年要把扩大投资作为经济工作的中心任务来抓,突出抓好重大基础设施建设、产业项目、集中招商和项目开工活动。要加大对企业的扶持服务,以实施“五个100”工程为抓手,培育一批大型骨干企业,鼓励引导企业开拓市场,加强金融服务。要大力改造提升传统服务业,加快发展以生产性服务业为主的现代服务业,增强我市作为区域中心城市的集聚、辐射和服务功能。要加强经济运行管理,加大力度做好税收征管工作,结合清理经济户口,扶持引导“隐形经济”显性规范发展,加强统计管理。要继续下力气切实保障和改善民生,特别是要扎扎实实办好一批民生实事。要全力以赴推进社保扩面征缴工作,确保完成市下达的任务。



行业协会组织会员单位参加汕头网络安全示范应用战略合作协议签约仪式

2013 年 8 月 2 日，汕头市政府、国家互联网应急中心、中国移动广东公司在汕头市委会议中心举行了“汕头网络安全示范应用战略合作协议 粤东区域生产中心网络安全合作意向”签约仪式。

仪式上，汕头市委副书记、市长郑人豪致辞并推介汕头经济发展、数据园区情况。同时，还邀请了国家互联网应急中心主任、中国互联网协会副理事长黄澄清；广东省经信委副巡视员陆建生；中国移动广东公司副总经理温乃粘致辞。最后，汕头市人民政府与国家互联网应急中心签订战略合作协议；国家互联网应急中心、汕头市人民政府、中国移动广东公司签订三方合作意向书。奇虎 360 科技有限公司、深圳市迅雷网络技术有限公司、腾讯控股有限公司、百度在线网络技术有限公司等国内知名网络公司也派代表参加了此次签约仪式。

汕头市信息服务和软件行业协会组织了 33 家会员企业参加了此次签约仪式，作为数据产业的企业代表，大家共同见证了汕头数据特区这一盛事。协会副会长单位广东天盈信息技术有限公司参与了此次应用战略合作。

此次协议的签订，对于汕头数据产业发展会带来更多的商机优势，除了吸引国内各大网络公司与汕头企业的合作外，也能为汕头数据业提供更安全的发展环境，同时能引进国际一流技术，为汕头吸收更多人才，从而促进汕头数据业的健康快速发展。





协会秘书处开展 ICP 相关业务工作

本月，协会秘书处已开展企业 ICP 申请工作，并协助两家会员企业 ICP 业务新申请和申请资料完善工作，顺利将资料提报至省相关部门。

行业资讯

商务部通报 1-6 月我国服务外包发展情况

据商务部服贸司统计，1-6 月我国共签订服务外包合同 71496 份，合同金额 386 亿美元，同比增长 41.1%；执行金额 273.1 亿美元，同比增长 39.5%。其中，承接国际服务外包合同金额 273 亿美元，同比增长 40.8%；执行金额 193.4 亿美元，同比增长 39.7%。

信息技术外包占主导地位。1-6 月，信息技术外包（ITO）、业务流程外包（BPO）和知识流程外包（KPO）占比分别为 54.6%、13.7%和 31.7%，信息技术外包仍占主导地位。

美国、欧盟、日本和中国香港是主要市场。1-6 月我国承接美国、欧盟、日本和中国香港的外包执行金额依次为 47.1 亿美元、32.9 亿美元、24 亿美元和 23.3 亿美元，分别占执行总额的 24.3%、17%、12.4%和 12.1%。

服务外包就业规模稳步扩大。1-6 月，我国服务外包新增从业人员 40.6 万人。截至 2013 年 6 月底，我国共有服务外包企业 22615 家，从业人员 469.5 万人，其中大学（含大专）以上学历 317.1 万人，占从业人员总数 67.6%。

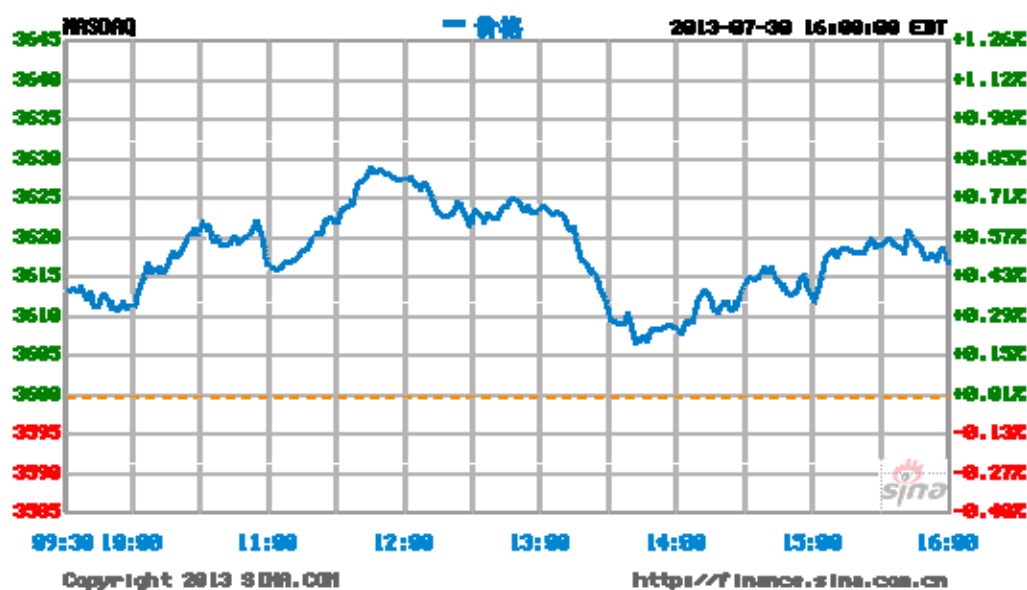
中国前 5 月信息消费达 1.38 万亿 增长 19.8%

工信部数据显示，2013 年前五月，通信业务收入 4658.8 亿元，同比增长 8.7%；软件技术服务消费 4590.4 亿元，同比 25.9%；信息终端产品消费 4019 亿元，同比增长 25.7%。电子商务快速发展，累计交易额 40150 亿元，同比增长 46%。基础设施投资进一步完善，累计完成固定资产投资 826.5 亿元。

此外，智能信息终端普及加快。前 5 月，笔记本电脑、彩电和移动通信手持机的内销量分别为 2525 万、3328 万和 20100 万台，除笔记本电脑外，同比增长分别为 27.6%和 33.1%，高于二者产量增幅 21.2 和 11 个百分点。智能手机销量同比增长 110.8%，内销占比达 76%。

随着互联网应用加快，流量消费也呈大幅增长态势。累计到5月底，全国微信等即时通信用户达4.86亿户，日发量十多亿条，拉动移动互联网流量增长60.9%，流量收入增长56.8%。家庭宽带接入、网络视频、网络购物、微媒体、手机支付、手机视频等业务已成为信息服务消费的主要增长点。

IBM 公布第二季度财报：净利润同比降 17%



北京时间7月18日凌晨消息，IBM今天发布了2013财年第二季度财报。报告显示，IBM第二季度营收为249亿美元，比去年同期的258亿美元下滑3%；净利润为32亿美元，比去年同期的39亿美元下滑17%。IBM第二季度调整后运营利润及对全年盈利前景的展望均超出分析师此前预期，促使该公司股价在纽约证券交易所盘后交易中上涨逾2%。

在截至2013年6月30日的这一财季，IBM的净利润为32亿美元，比去年同期的39亿美元下滑17%；每股摊薄收益2.91美元，比去年同期的每股摊薄收益3.34美元下滑13%。IBM第二季度营收为249亿美元，比去年同期的258亿美元下滑3%，计入汇率变动的影响为同比下滑1%。IBM第二季度毛利率为49.7%，比去年同期上升1.4个百分点。

IBM 第二季度调整后运营利润(不按照美国通用会计准则, 计入劳动力再平衡支出)为 36 亿美元, 比去年同期的 41 亿美元下滑 12%; 调整后运营利润(不按照美国通用会计准则, 不计入劳动力再平衡支出)为 43 亿美元, 比去年同期增长 3%。IBM 第二季度调整后每股运营利润(不按照美国通用会计准则, 不计入劳动力再平衡支出)为 3.91 美元, 超出分析师平均预期。财经信息供应商 FactSet 调查显示, 分析师此前预计 IBM 第二季度调整后每股运营利润 3.77 美元。

IBM 第二季度营收则不及分析师平均预期。FactSet 调查显示, 分析师此前预计 IBM 第二季度营收为 253.5 亿美元。

按照地域划分, IBM 第二季度来自美洲地区的营收为 107 亿美元, 比去年同期的 111 亿美元下滑 3%(计入汇率变动的影响为同比下滑 3%); 来自欧洲、中东和非洲地区的营收为 78 亿美元, 与去年同期的 79 亿美元基本持平(计入汇率变动的影响为同比下滑 1%); 来自亚太地区的营收为 58 亿美元, 比去年同期的 63 亿美元下滑 8%(计入汇率变动的影响为同比持平)。IBM 第二季度的 OEM 营收为 5.38 亿美元, 比去年同期的 5.12 亿美元增长 5%(计入汇率变动的影响为同比增长 6%)。IBM 第二季度来自增长市场组织的营收同比持平(计入汇率变动的影响为同比增长 1%)。IBM 第二季度来自于金砖四国(巴西、俄罗斯、印度和中国)的营收同比持平%(计入汇率变动的影响为同比增长 1%)。

2013 年第二季度, IBM 全球科技服务部门营收为 95 亿美元, 比去年同期的 100 亿美元下滑 5%(计入汇率变动的影响为同比下滑 2%); IBM 全球商业服务部门营收为 46 亿美元, 比去年同期的 49 亿美元下滑 1%(计入汇率变动的影响为同比增长 2%)。IBM 软件部门第二季度营收为 64 亿美元, 比去年同期的 62 亿美元增长 4%(计入汇率变动的影响为同比增长 5%)。IBM 系统和技术集团第二季度营收为 38 亿美元, 比去年同期的 43 亿美元下滑 12%(计入汇率变动的影响为同比下滑 11%)。IBM 全球金融部门第二季度营收为 4.87 亿美元, 比去年同期的 5.17 亿美元下滑 6%(计入汇率变动的影响为同比下滑 4%)。

在截至 6 月 30 日的 2013 财年上半年, IBM 净利润为 63 亿美元, 比去年同期的 69 亿美元下滑 10%。IBM 上半财年每股收益为 5.60 美元, 比去年同期的

5.95 美元下滑 6%。IBM 上半财年营收为 483 亿美元，比去年同期的 505 亿美元下滑 4%(计入汇率变动的影响为同比下滑 2%)。IBM

上半财年调整后运营利润(不按照美国通用会计准则，计入劳动力再平衡支出)为 70 亿美元，比去年同期的 73 亿美元下滑 5%；上半财年调整后运营利润(不按照美国通用会计准则，不计入劳动力再平衡支出)为 77 亿美元。IBM 上半财年调整后每股运营利润(不按照美国通用会计准则，计入劳动力再平衡支出)为 6.23 美元，比去年同期的 6.29 美元下滑 1%；调整后每股运营利润(不按照美国通用会计准则，不计入劳动力再平衡支出)为 6.90 美元，比去年同期增长 8%。

IBM 预计 2013 财年每股收益至少为 15.08 美元；调整后每股运营利润(不按照美国通用会计准则，计入 10 亿美元的第二季度劳动力再平衡支出)至少为 16.25 美元；调整后每股运营利润(不按照美国通用会计准则，不计入 10 亿美元的第二季度劳动力再平衡支出)至少为 16.90 美元，超出分析师此前预期。FactSet 调查显示，分析师预计 IBM 2013 年调整后每股运营利润为 16.66 美元。

当日，IBM 股价在纽约证券交易所的常规交易中上涨 0.70 美元，报收于 194.55 美元，涨幅为 0.36%。在随后截至美国东部时间 17:33(北京时间 18 日 5:33)为止的盘后交易中，IBM 股价再度上涨 4.43 美元，至 198.98 美元，涨幅为 2.28%。过去 52 周，IBM 的最高价为 215.90 美元，最低价为 183.55 美元。

热点新闻

工信部规划提出到 2020 年培养逾 20 万信息通信紧缺人才

根据工信部发布的《信息产业人才队伍建设中长期规划(2011 年~2020 年)》(以下简称“规划”),目前我国信息产业人才发展存在与新形势、新任务发展要求不相适应的地方,主要表现在:高层次人才比例偏低,产业领军人才、高级专业技术人才和高技能人才短缺,专家梯队有待进一步培育;科技创新型人才不足,难以适应信息产业自主可控发展需求;人才资源开发利用不足,人才发展环境存在较大提升空间;新业态发展对人才的需求与人才常规提供渠道的矛盾始终存在。

“规划”提出的发展目标和主要任务是:到 2015 年,电信业人才资源总量达到 200 万人左右。到 2020 年,专业技术人才占全行业人才资源总量的比例达到 35%左右,形成以经营管理人才、专业技术人才和技能人才队伍为主体,各类人才合理配置的多元化人才结构。依托新一代宽带无线移动通信等重大专项,加强 TD-SCDMA 及演进技术研发、标准研制与产业化,通过自主创新形成一批人才高地。加强云计算、物联网等新兴领域前沿技术、应用和标准的研究,培养造就一批具有自主创新能力、掌握核心关键技术的高层次人才。结合新一代信息技术发展和广泛应用,以信息产业领域紧缺急需专业人才为重点,加强集成电路、软件、新型元器件、下一代互联网、新一代宽带无线通信、网络与信息安全、基础应用电子、通信监管、无线电管理等重点领域的人才培养。集中教育和各类培训资源,加大信息化服务人才培养力度,满足信息产业发展和两化融合对紧缺人才的需求。

其中,“规划”提出的信息产业紧缺人才培养工程,将加强集成电路、软件、新一代宽带无线移动通信、互联网和信息安全等领域急需紧缺人才培养,到 2020 年,新增 21.5 万名新一代宽带无线通信、下一代互联网和网络信息安全人才。将采取部省共建方式,鼓励地方依托国家级“两化”融合试验区和新型工业化示范基地、软件园区,建立和完善紧缺人才培养平台,以校企合作、订单培养、专项培训等形式,多渠道培养重点领域紧缺人才,为产业发展储备急需应用型人才。

解密！马云“菜鸟”物流线上线下立体式结构的四大层次

自从马云5月28日宣布用3000亿打造中国智能物流骨干网(CSN)——菜鸟网络平台以来，媒体蜂拥报道，外行的朋友高调预测，内行的朋友暗自偷笑……菜鸟，究竟是马云布的什么局？真正的菜鸟物流平台究竟应该怎么建？菜鸟将对中国电商物流，乃至中国物流有多大的影响？

坦率讲，本人过去一个月都在全国范围内出差，期间与80多位电商物流总监、供应链总监、总经理就此话题进行过深入探讨；同期也接到不下于30位记者朋友对菜鸟话题的采访，表达了个人的一些观点和看法。但一直没有时间静下来用文字整理，到今天终于缓下来了，不吐不快……

一些外行的媒体和朋友不断的写文章猜疑：马云要做一个中国邮政；马云要打造一个普洛斯……其实都错了！

先来盘点数据：菜鸟平台注册资本50亿，天猫最大股东，出资21.5亿占股43%；银泰投16亿占股32%；富春集团投5亿占股10%；复星集团投5亿占股10%；顺丰、圆通、中通、韵达、申通各出资5000万，各仅占股1%。菜鸟平台首期注入1000亿，二期达2000亿。菜鸟平台将实现全国任何一个城市24小时送达的物流服务。

一、一个中国的智能物流骨干网，抓住“三通一达”+顺丰四家快递企业就能建立起来吗？

什么叫“中国智能骨干网”？

从阿里巴巴的定义来说可以理解成“地网”，也就是在线上交易过后，线下落地的一切运营服务都在这张网上。所谓的“智能”，则是实现高效、协同、可视、数据化的物流供应链运营。

为什么要拉“三通一达”+顺丰？

马云抓这四家公司，本质上是在菜鸟身上打上“物流”的烙印，因为如果没有物流这张皮，接下来的政府谈判、物流圈地等事情都是浮云。试想，如果没有这几

家公司，马云说菜鸟物流是干物流的，谁相信？有人会问，为什么要这四家公司呢？

1) 这四家快递公司的快速成长完全是依靠淘宝+天猫起来的，都是民营快递，且目前占有淘宝绝对的物流流量。

2) 这四家快递与马云走得比较近，说白了“能尿到一个壶里”，当然肯定不可能和 EMS 尿在一起的。

3) 四家快递都不缺钱，也不在乎那 5000 万(据内幕小道消息，其实目前四家快递公司每家只付了 1500 万，据说后续将补进)。

其实，马云也不在乎每家快递的 5000 万，只是表达：哥要玩整合了，都是兄弟伙，参合一下吧，肯定不会亏待你们的！

抓住“三通一达”+顺丰就能建立起来吗？

作为网购买家来说，你可能看到的唯一物流服务就是快递，其实快递仅仅是最后一公里，整个后台为这个包裹服务的会涉及信息系统、仓储物流中心、区域调拨、干线运输、中转、末端配送等等物流动作。

所以如果没有物流园区、没有干线支线物流支撑、没有物流信息化平台的协同，仅仅有“三通一达”+顺丰肯定是永远玩不出来的。

二、菜鸟物流园区究竟怎么建？

早在 2011 年，马云就已经启动物流园区战略。2011 年 12 月阿里巴巴在天津武清总投资 30 亿元，建阿里巴巴华北电子商务物流中心，主要从事电子商务交易配送、仓储、结算解决方案。两年过去了，武清的仓库是建立起来了，但有多少淘宝和天猫的品牌入驻呢？事实是出人意料的！原因在于：大商家需要的不仅仅是仓库，而是一体化的物流供应链综合服务，阿里物流体系提供不出这一体化的服务。同时，大商家发展到一定程度过后，陆续会选择自建物流体系；而中小型商

家目前尚未达到需要进驻物流园区的必要，这就导致了阿里的物流园区目前处于尴尬的格局。

未来的菜鸟，一个园区仅仅是一个点，马云织的是一张地网，因此需要全国各地圈物流园区，铺开的过程中首选肯定是核心物流节点城市。不出所料，6月21日，菜鸟宣布在武汉江夏区投资80亿，宣称打造中国智能骨干网的关键节点。未来的菜鸟，将是核心物流节点为基础，渗透二、三级物流节点，形成一张立体的地网。如下图，根据阿里巴巴每产生一个订单，将形成一个物流计划，根据物流计划的密集程度定义出菜鸟的物流园区格局。

正如京东联席董事长赵国庆在央视6月30日央视《对话》节目中所说：马云对菜鸟三个词：买地+盖仓库+政府谈判，这玩的是工业地产。这是借电商这张皮，和资本优势向政府拿地，政府官员也因为有马云这样的名人，菜鸟这样的背景的巨头入驻，增加自己的政绩。

所以，接下来一年菜鸟的重要工作是：内外部数据分析物流需求➡政府谈判拿地➡建仓➡号召电商物流服务商入驻，其实就是当前普洛斯、安博、嘉民等物流地产商干的事情。当然，这一角度看就是一个物流商业地产商，但这远不是马云的最终战略。

三、智能物流骨干网的“骨干”在那里？

菜鸟有四家快递的末端配送，同时开始不断的园区建设，那么智能物流骨干网的“骨干”在那里呢？这个问题值得大家思考！

先看看中国物流的骨干有哪些组成吧！这个物流人都应该知道：

1) 空运骨干：空运的骨干由全货机运力(各大航空公司货运航班+顺丰、EMS在内的快递航班)和机腹舱运力组成，整体来看，空运的主体运力在国有，民营的目前仅仅顺丰11架全货机，其他的皆为租用。

2) 铁路骨干：国有化的中国铁路总公司的铁路运力，含普通铁路货运、班列以及正在推动的高铁运力。

3) 公路骨干：分析公路骨干之前，我们来看看京东为什么要自建干线物流运输车队，京东建干线车队的目的是实现城市之间运输的自主性，提高仓与仓之间的运输速度。刘强东曾经说：这是一个无奈决定，5 年以来京东换了 60 多家干线合作伙伴，没有一家能够满足速度、准时、费用和服务品质综合要求，希望此举能解决相关问题。事实就是这样，中国的公路骨干物流运力是由社会个体资源组成，物流界有一个数据显示，中国的公路运输前 10 强的企业的物流运力加起来，占不到所有干线运力的 1%，这个数据可以看出中国干线物流运力的散乱。

目前中国的陆路干线与零担运力具有一定网络，成体系的公司是：德邦、佳吉、华宇、新邦、安能、传化、卡行天下、中铁等；国内最大的对干线运力整合的可视化平台是一家叫维天运通的公司，其平台上整合了近 200 多万干线运力资源。

4) 海运、水运骨干：这个不用细说了，电商基本用不上。

综合上面四项干线资源，空运、铁路骨干，菜鸟基本没有整合的可能；公路骨干，菜鸟还不可能整合德邦、佳吉、华宇、新邦、安能、卡行天下、中铁等企业，更不可能去整合松散的社会运力资源来为我所用，为我所控。

所以马云的智能物流骨干网的“骨干”将是他的重要短板。

四、菜鸟背后的系统究竟如何建设？

先申明一下，这里谈的系统不是物流管理所用的 WMS、TMS、OMS 等系统，这里谈的系统是驱动菜鸟整个平台运营的神经。

未来的物流行业一定是将高科技技术应用运现场的每一个环节。6 月 30 日央视《对话》节目中，菜鸟股东之一、申通快递董事长陈德军例举的未来菜鸟平台的一个例子：义乌的商家在网上卖商品，东北顾客有需求，下单后直接从沈阳的仓库发货，24 小时配送到位。这个例子表面上看是订单处理、物流的过程，实际上需要基于科学的供应链系统支持。

1)需求预测：必须要经过大数据对东北这个片区市场的需求分析，预测该地区顾客的主流品类，销量预测，商品上架之前就必须铺货到沈阳库。否则顾客下单后根本不可能在沈阳有需求对应的商品发货。所以，未来菜鸟的物流平台一定是基于大数据为核心，帮助商家实现精准的预测。

2)库存计划：沈阳库究竟铺多少?如果限期铺货过多，品类不对，一定会产生过多的库存，导致商品积压，为了一个需求去铺货 10 个库存，那一定是失败的结局。所以，基于商家市场需求，科学的库存计划，将是菜鸟智能骨干网的关键。

3)物流计划驱动：物流计划的驱动源于顾客的订单需求，义乌的商家得到顾客的订单确认后，如何驱动沈阳仓物流作业，这是一个跨企业的作业驱动。这里有三层的关系，订单系统在卖家手上，物流作业将在菜鸟物流平台的沈阳仓，沈阳仓不是菜鸟自有的物流员工运营的，一定是第三方物流，这样跨平台协同将对系统挑战巨大。特别是在类似光棍节这样的大促，系统运营能力将是整体菜鸟平台的重大短板。

4)末端配送：马云宣布的全国任何一个城市 24 小时送达。当然北上广等一线城市 24 小时配送当然不用争议。而对于三、四线城市、农村顾客的订单来说，将是一个重要挑战。几个核心问题：配送和仓储大多是不同的合作伙伴，如何实现无缝的协同;配送流量是否支撑运营成本，在偏远地区，订单稀少，如果追求 24 小时配送到位，单位订单的物流成本将不可估量，这个成本谁买单呢?快递公司、菜鸟、商家还是最终的买家?所以说，24 小时配送看起来很美，规则的定义有待争议。

对于配送系统，从“光棍节”的成功演练，天猫的后台物流系统基本实现了运力调动和协同能力，这个行业内部人士都应该知道。但大家应该明白，为了对应这几天的物流协同，天猫是提前三个月协同各大合作的快递企业。其实还有一个盲点，那就是仓储与快递系统的协同，商品在库作业时间过长，会大大压缩快递员的配送时间。所以说 24 小时送达，不仅仅是递送，包括订单处理、包装、分拣、中转、快递整个过程，这里需要高度的系统协同。

末端配送的可视化将是客户体验的重要环节，马云收购高德地图股份，其中的一个重要价值将体现在这里，全国几十万服务于菜鸟体系的快递员，将可视化的展现在地图上，卖家可以随时可视化的看到自己的包裹动态，并能预测到达时间。

5) 客户服务：菜鸟会建立客服系统吗？会建立物流的 Call Center 吗？我看够呛！目前天猫体系的客服是由卖家承担的，很大的一个问题就是卖家在物流服务商面前是很被动的，特别是中小卖家，快递公司不可能听你的。所以，未来的菜鸟平台必须要通过信息化，打通仓储、快递的信息通道，真正帮助商家建立客服的信息通路。

6) 供应链可视化：未来的菜鸟平台的系统，理想状态下是一个综合的供应链服务平台，最终是实现从需求开始到库存计划、从订单下达到仓储运营、从干线调拨到末端配送、从线下运营到线上协同的全供应链可视化服务，只有这样才能体现出智能骨干网的真正的价值。

所以，从以上 6 个角度看，菜鸟需要建立的不仅仅是简单的物流系统，是同前端基于大数据的精准数据挖掘，到科学的供应链计划，在是订单驱动的供应链可视化运营，这套体系在中国尚未有任何企业建立。

五、未来菜鸟平台的架构是怎么样？

前面已经分析到，仅仅有快递末端网络肯定支撑不起整个菜鸟平台的，物流园区也仅仅是一个点，最终的菜鸟平台将是协同线上、线下的立体式结构。分为四大层次：

最前端的是 24 小时的快递配送网络；

物流园区与干线整合；

打造可视化的供应链运营平台；

基于大数据的物流供应链数据服务。

六、菜鸟能够和电商自建物流体系融合吗？

未来，不管是电商物流还是整个物流，一定是开放的。马云的菜鸟启动，加速了京东等其他电商物流平台的社会化进度。以京东为代表的电商自建物流平台和马云为代表的社会资源整合的菜鸟网络将是两股重要的力量。试想，京东、亚马逊、凡客、1号店、唯品会等自建物流平台会愿意融入菜鸟吗？目前看来应该是NO。所以，菜鸟基本不能够整合电商自建物流平台，整合的是社会物流第三方的平台。

打个比喻，菜鸟与电商自建物流就像吸铁石一样，N极和S极都能吸到铁，但彼此是排斥的。这是菜鸟平台还不是绝对垄断的中国电商物流平台，可能是第一，也可能是前三。

七、谁能陪马云玩到最后？

纵观阿里巴巴的发展史，在发展过程中不少企业参与到马云的各个战略中，有的捞到了名声，有的赚到了大钱，其中更多的是半途出局，不是累死就是被“玩死”。所以，菜鸟的启动，银泰、富春集、复星、顺丰、圆通、中通、韵达、申通，究竟谁能玩到最后，现在还真不好说，但不排除可能的是，中途一定会有人出局换人。因为这盘棋就是一个局，顺丰、圆通、中通、韵达、申通可能就是前面的卒，银泰、富春集、复星是车马跑。

谁能玩到最后，大家拭目以待！

八、菜鸟最大的挑战是什么？

大家都以为马云是神，没有整合不了的资源，有钱没有做不好的事。其实错了，大家还记得星辰急便吧。因此有必要来盘点菜鸟平台接下来可能遇到的挑战：

1) 人才缺乏。整个菜鸟平台的运营，人才需求是一项庞大的工程，菜鸟目前看来尚不具备这样专业的团队，坦率的讲中国国内这样的人才也缺乏，基于电商物流、供应链的人才需求将是菜鸟面临的重大短板；

2) 菜鸟的成败还在于如何整合各利益集团，从快递整合可以看出，仅联合快递公司就并非易事。各快递公司都有自己完整的仓储、分拨中心和信息网络。申通董

事长、菜鸟网络股东之一陈德军就公开表示，并不会与阿里巴巴共享仓库。数据平台更是物流公司商业核心所在，利益整合成为阿里巴巴的难题之一。

3) 卖家真的愿意将自己的商品放进菜鸟物流园区吗? 中国人的信任度是很难建立的。

如果菜鸟整合失败将是怎样的结局?

对于马云来说，不是没有失败的战略。马云启动菜鸟之前有两次渗透物流的绝佳机会。

第一次：2009 年，那一年温总理全面启动国家物流振兴规划，全国各地物流园区圈地风生水起。那一年也京东刘强东全面启动拿地的一年，可惜当时马云犹豫了。马云犹豫了两年，结果到了 2011 年才启动。

这一次应该是马云启动自建物流的最佳时机，主要的原因是阿里巴巴是一家互联网公司，所有高层对实体的物流战略认识有重大的偏差。

第二次：2011 年左右的时间，那时的“四通一达”正式靠阿里巴巴发力的时间，据说“四通一达”的高层特别去杭州与阿里高层沟通，希望阿里能够在物流系统上整合，打通快递与淘宝体系的物流信息系统。但在一次因为高层的思路差异失去了“对四通一达”整合的机会。这一次可以定义为马云“收编”的最佳时机。

第三次：就是菜鸟平台了，失去前两次机会过后，现在只能走进行整合的模式了，整合的模式分为几个层次，先从末端入手吧！

九、菜鸟平台的战略价值是什么?

这个话题我想很多人都在关心，也有很多人在思考，谈谈我的观点：

1) 马云真的想干物流吗? NO，至少过去多年，马云对物流的定义是为淘宝的交易过后的服务的支撑而已，但伴随这阿里巴巴的逐步壮大，前端的商流、中间的资金流、信息流都控制在其手心，最终的物流问题成了大难题了。马云菜鸟启动时曾经说过，“物流是国家没有干好的，我来干！”

所以马云整合物流，其中原因是迫于无奈。

2) 马云的一盘棋战略：淘宝+天猫控制的是商流；支付和阿里金融控制的是资金流；菜鸟控制的是物流与物流大数据。

别忘了马云今年入股新浪微博，这个是供应链前端基于大数据的需求挖掘；收购高德地图也对架起中国物流这张地网有着重要战略价值；别忘了，马云说过未来的本地化 O2O 如果早上 6、7 点的太阳，本地化的电子商务与物流结合将是阿里的重要战略；同时农产品电商战略也是马云的重要布局。这一切都是为阿里巴巴整体上市做全面铺垫。

3) 驾驭整个供应链：天天都是光棍节，物流业内人士都知道，光棍节为什么天猫能够控制住所有物流服务商，核心在物流服务的结算，阿里是控制了所有物流费用的结算，从而才能调度和控制整个光棍节物流流量的。而光棍节之外，所有物流服务商的选择，是商家和买家来公共决定的。光棍节时，阿里巴巴可以说是整个供应链的链主，但这样的情况只有那两天。

如果菜鸟平台的全面启动，马云做的是真正的电商供应链的平台链主，天天都是光棍节，驾驭着整个供应链！