

马云和史玉柱65亿元“入伙”

华数传媒“让股放权”傍上巨头

□本报记者 刘兴龙

最近一段时间，马云和阿里巴巴将资本市场搅动得分外热闹。4月3日，马云刚刚宣布对恒生集团100%股权的收购。5天之后，另一家杭州上市公司华数传媒于4月8日晚披露，拟向马云和史玉柱控制的杭州云溪投资合伙企业发行286,671,000股股份。云溪投资不仅将持有华数传媒20%股份，还有权提名2名非独立董事。与此同时，华数传媒控股股东华数集团与阿里巴巴集团宣布达成战略合作，共同布局文化传媒产业链。

马云入股 阿里牵手

4月8日晚，华数传媒发布非公开发行A股股票预案，拟向云溪投资发行286,671,000股股份，发行价格为22.80元/股，募集资金总额为6,536,098,800元，全部由云溪投资以现金方式认购。定增募集资金的用途分别为：媒资内容中心建设项目、“华数TV”互联网电视终端全国拓展项目，以及补充流动资金。

资料显示，云溪投资于2014年4月2日成立，为史玉柱和云煌投资为认购公司本次非公开发行股票而设立的有限合伙企业，尚未开展经营，实际控制人为史玉柱和马云。其具体股权架构为，史玉柱为普通合伙人、执行事务合伙人，持股0.9943%；云煌投资为普通合伙人，持股0.0002%；谢世煌为有限合伙人，持股99.0055%。云煌投资的股东为马云(99%)和谢世煌(1%)。

对于华数传媒来说，引入史玉柱和马云两位巨头有着非常积极的意义。市场人士指出，目前华数传媒拥有新媒体全业务运营牌照，拥有上百万小时的数字媒体内容库、数千万台互联网电视终端。在网络领域，华数集团作为浙江省有线电视网络“一省一网”的发展主体，拥有浙江全省



CFP图片

1500万有线电视用户；同时重组控股中广有线，覆盖江苏、安徽、山东、黑龙江、河北等省18个城市500万用户。在互联网媒体渐成未来发展趋势的背景下，华数传媒如果能够借助史玉柱和马云在互联网方面的资源，将会加速文化传媒产业的发展。

华数传媒透露，此次定向增发预案是看重史玉柱和马云在中国互联网领域拥有的丰富行业经验和广泛市场影响力，希望通过引进云溪投资，加速构筑以视频为核心的的新媒体业务生态圈，推进公司“跨代网、云服务、全业务、多终端发展”的整体战略实施。

与此同时，阿里巴巴与华数集团也宣布达成战略合作，双方将在双方平台、业

务、资源及技术等方面进行全方位紧密合作，充分利用双方的资源优势，为消费者提供更加丰富的用户体验，共同提升各自的市场竞争力。

阿里巴巴人士介绍，双方将共同参与到原创内容、视频通讯、游戏、音乐、教育、云计算、大数据等领域的布局和并购中，共同拓展文化传媒产业链上下游。双方将在视频业务上进行协同合作，依托各自在渠道、市场、用户、内容等方面的影响和优势，对另一方推广相关业务予以全面支持。

互联网媒体或再掀大战

自3月份以来，马云和阿里巴巴几乎以迅雷不及掩耳之势成为了并购市场的

明星。3月11日，在港上市公司文化中国公告称，获得阿里巴巴集团62.44亿港币的战略投资，阿里巴巴将获得文化中国60%的股份。3月13日，阿里巴巴宣布了一项新投资，联合宽带资本2000万美元投资佰程旅行网，这是其继游网、在路上之后的又一项在线旅游行业的投资。3月21日，美国移动IM应用开发商Tango宣布，公司在新一轮融资中筹得2.8亿美元，领投的是阿里巴巴。3月31日，阿里巴巴集团与银泰商业集团共同宣布，阿里巴巴将以53.7亿元港币战略投资银泰商业，双方将整合优势资源，组建合资公司。4月3日，马云收购恒生集团，间接持有恒生电子20.62%的股份。

事实上，阿里巴巴早已摆脱了电商的商业模式，将触角逐步伸向了互联网金融，而今其在互联网媒体方面的版图也已臻完善。在社交方面，阿里巴巴投资陌陌、新浪微博、美国TANGO，收购OZO基础应用高德地图、打车应用快的、中信大数据；在音乐方面，阿里巴巴收购虾米网、天天动听；文化方面，阿里巴巴并购文化中国，出手创造娱乐宝……

从竞争格局来看，百度借助搜索引擎的能力引导流量的分发，涉及到买票、购物、娱乐、金融、导航、影视、软件等；腾讯则建设了庞大的互联网生活平台，通过入股京东、大众点评等，涵盖了打游戏、聊天、交友、视频等众多领域。

需要指出的是，随着国内文化需求持续增长，三网融合已经逐步走入日常生活，广电运营商、电信运营商和互联网企业都加快了向对方市场渗透的力度，也带来了激烈的竞争和行业格局的变迁。通过与华数集团达成战略合作，阿里巴巴在互联网电视终端、数字媒体方面又拥有了落脚点，有利于其将互联网用户基础和大数据技术应用于视频通讯、游戏、音乐、教育等领域。

酒鬼酒被盗巨款部分追回

4月8日晚，酒鬼酒发布2013年度业绩预告修正公告。修正后公司预计2013年亏损3500万元—4500万元，上年同期盈利49544.96万元。此前公司于1月29日曾预计2013年亏损6800万元—7800万元。

酒鬼酒称，2014年1月27日，公司发布重大事项公告，披露了公司子公司酒鬼酒供销有限责任公司存于中国农业银行杭州分行华丰路支行账户的1亿元资金被犯罪嫌疑人分批转走的情况。公安机关接到公司报案后，迅速进行了侦破工作。近日公司从公安机关获悉，这起诈骗案侦破工作已取得重大进展。截至公告日，共追回涉案资金3699万元。据此，公司修正了2013年度业绩预告。

酒鬼酒称，目前，案件仍在侦破之中，公司将协助公安机关依法追缴赃款，最大限度挽回经济损失。(刘兴龙)

包神铁路货运价格上涨

中国神华增利0.5亿元

中国神华4月8日晚披露，公司近日收到国家发展和改革委员会下发的《关于包神、准池铁路货物运价有关问题的通知》。包神铁路货物运价由政府定价改为政府指导价。自2014年4月1日起，基准运价由现行每吨公里0.15元调整为0.20元，铁路运输企业可在上浮不超过10%、下浮不限的范围内，根据市场需求情况自主确定具体运价水平。另外，准池铁路开通运营后，货物运价试行市场化调节，由铁路运输企业与用户、投资方协商确定具体运价水平。

包神铁路由公司持股88.16%的神华包神铁路有限责任公司运营。按基准运价调整为0.20元/吨公里计算，预计本次调价增加公司合并财务报表下的本年度利润总额0.5亿元。

准池铁路目前处于建设状态，预计2014年底前建成通车。建成后将由公司持股85.00%的神华准池铁路有限责任公司运营。

分析人士指出，随着铁路货运价格改革的推进，中国神华控股的铁路线有望迎来持续的营收增长，对上市公司的业绩贡献将越来越明显。(姚轩杰)

苏宁云商发力运动户外品类招商

从4月9日起，苏宁云商将在北京、上海、广州、深圳、福州、厦门、金华七大城市拉开以运动户外品类为主的招商大幕，以行业最优惠的政策开打商户争夺战，加速行业洗牌。

去年9月，苏宁云商正式推出苏宁云台，并同步推出“双线开放”、“统一承诺”、“精选优选”和“免费政策”四大全新举措。

据了解，在今年的运动户外招商会上，苏宁云商继续高打“免费”牌，不仅延续免年费、免平台使用费和免佣金的“三免”政策，免去了商户三大基础平台费用。对于4月和5月完成入驻的商家苏宁云商还将奖励1万元的广告费，为商户提供极大的优惠政策。此外，运动户外商户入驻苏宁云台，只需要缴纳1万元的保证金标准，这也低于其他电商平台。

据苏宁云台相关负责人介绍，按照苏宁推出的平台费用政策计算，目前苏宁云台每年可帮助百万级销售规模商户节省至少10万元以上的费用。苏宁云商拥有的仓储物流、信息、客服、金融、支付、海量会员等一整套资源优势，可帮助商户借助苏宁云台降低运营成本，提高运营效率，提升企业的盈利能力。(丁菲)

豪掷10亿元

数码视讯牵手湖南有线

数码视讯4月9日公告，公司与湖南有线签署关于开展OTT业务合作运营、智能终端发放以及智能家庭网关/智能路由器的研发及推广等广电互联网化的《合作框架协议》。

根据协议，公司计划向湖南有线OTT项目投入超过10亿元，用于OTT融合业务平台建设、终端发放和OTT内容引入。计划在3年内将湖南省当前用户的标清机顶盒替换为高清智能机顶盒，预计替换的终端数量在300万台以上。收入分成方面，将采用合作收益分成方式进行，但比例多少未有披露。

公司表示，通过与湖南有线集团开展合作，实现强强联合、优势互补，充分发挥本公司在行业多年来优势，增强湖南有线集团和数码视讯在行业中的核心竞争力，共同带动全产业的发展和业务创新，共同推动三网融合及多应用融合业务的发展、运营。此模式可以继续向其他地区进行类似的推广和运营。(傅嘉)

携手无锡电信

精伦电子推“别致云盒”

精伦电子4月8日晚公告，公司在4月7日与中国电信无锡分公司签署了《智慧家庭“天翼·别致云盒”创新项目运营合作备忘录》，双方拟共同打造智慧家庭天翼云服务平台，为用户提供IPTV+OTT增值服务。

根据披露的协议内容，双方将共同推进在无锡地区的智慧家庭业务商用，推动无锡“三网融合”工作的开展。具体而言，精伦电子负责为智慧家庭“天翼·别致云盒”项目提供终端产品、应用服务平台建设、技术支持和维护服务。而无锡电信则利用自有渠道和用户资源，向存量和新增宽带用户、IPTV用户推广“天翼·别致云盒”业务。

根据协议，双方共同进行业务的运营规划、营销策划和业务宣传；共同负责智慧家庭“天翼·别致云盒”中呈现界面的设计和运营工作；为用户提供智慧家庭“天翼·别致云盒”基础服务，超出基础设施费外的增值业务收入甲乙双方按照5:5的比例进行分配。

公司表示，本次合作符合公司的战略发展方向，如果本次合作模式成功，将有利于公司提升智慧家庭项目实施经验和服务力，并促进其他地区和运营商复制。另外，如果本合作协议能顺利履行，将对公司2014年度经营业绩产生积极影响。(欧阳春香)

互动娱乐与复星瑞哲设立并购与产业投资平台

互动娱乐4月9日公告，公司于2014年4月4日与深圳前海复星瑞哲资产管理有限公司签署《合作框架协议》，共同设立并购与产业投资平台。该并购投资平台的资金规模拟定为10亿元人民币，协议期限为3年，公司股票于4月9日复牌。

根据公告，合作协议签署双方拟共同发起设立两个投资平台，并购、投资符合公司发展战略需要的企业以及上下游企业，以产业整合、并购重组、战略投资等方式，提高和巩固公司的行业地位，并借助复星瑞哲专业机构的力量及经验，通过并购及投资进一步延伸互动娱乐产业链。

公司表示，本次合作是公司与专业投资机构展开合作、深化公司收购投资战略、夯实产业发展基础的重要举措，公司将继续利用资本市场实现外延式增长并积极把握互动娱乐产业的投资机会。(傅嘉)

爱尔眼科首创医疗行业“合伙人计划”

□本报记者 李清理

8日晚间，爱尔眼科发布公告，首创实施医疗行业“合伙人计划”。

根据公告，“合伙人计划”是指符合一定资格的核心技术人才与核心管理人才，作为合伙人股东与爱尔眼科共同投资设立新医院。在新医院达到一定盈利水平后，爱尔眼科将通过发行股份、支付现金或两者结合等方式，以公允价格收购合伙人持有的医院股权。

爱尔眼科董秘吴士君表示，鼓励核心人员参股新医院，一方面是在公司股

权激励的基础上实现点对点的激励，更有利于缩短新医院培育期。同时，利用上市公司优势，通过发行上市公司股份或支付现金的方式退出，使合伙人创造分享新医院和公司的成果，优化医生的执业生态环境。另一方面，通过与时俱进的制度创新，使核心人才成为股东合伙人、事业合伙人，践行共创共享的爱尔文化，最终有利于百姓就医、企业增长和员工发展，实现多方共赢。

据了解，“合伙人计划”是以股权为纽带，以长期激励为导向，目的是从根本上激发核心骨干的创造力和能动

性，使大量新医院尽早盈利。该计划实质是以“公司搭台、骨干唱戏、资源共享、高效激励”，有利于形成医生多点执业创业的平台，推动公司规模与效益同步提高。同时，计划将有助于公司引进大批发展所需的人才，充实人才团队，进一步壮大人才优势。

医疗行业分析人士认为，爱尔眼科此时顺势推出具有中国特色的“合伙人计划”，并与公司及爱尔并购基金联合实施，有利于公司更快完成地级市以及县的网点布局，使爱尔眼科医院深深扎根于基层。

天津金融资产交易所和广发银行股份有限公司资产转让联合公告

广发银行股份有限公司将对无锡市海

兰云天实业有限公司不良债权进行公开出售，债权为不良贷款，委托天津金融资产交易所对该资产进行公开挂牌转让。现广泛征集意向受让方，特此联合公告如下：

一、挂牌转让资产包情况

该资产包由不良债权及相关权益组成，本金余额为人民币4500万元左右（截止2014年2月28日）。该资产包中的主债务人及担保人主要分布在江苏无锡及湖北鄂

com）查询。报名时间自即日起至2014年4月17日16点30分（北京时间）。

联系人：华先生

联系电话：022-58780710

联系人：徐先生

联系电话：025-66108188

天津金融资产交易所

广发银行股份有限公司南京分行

二零一四年四月九日