

# 阿里移动布局互联网业务六大矩阵

□本报记者 李香才

4月29日,阿里巴巴移动事业群在2015全球移动互联网大会期间召开战略发布会,阿里移动事业群总裁俞永福宣布阿里集团对UC和高德的整合顺利完成,UC浏览器、高德地图、神马搜索等成熟业务都保持了稳定成长。同时,九游、PP助手已完成对阿里手游业务和应用发行资源的整合,移动阅读平台阿里文学也首次亮相,共同形成了阿里在移动互联网领域全新的六大业务矩阵。

## 整合成效初显

2014年2月,阿里巴巴集团宣布全资收购高德,同年6月,UC优视宣布融入阿里巴巴集团。当时外界对此次整合的未来评论不一。4月29日,在接受记者采访时,俞永福用“复杂”来总结过去一年的状态。俞永福表示,过去一年,UC和高德成功实现了软着陆,因为业务持续成长,市场品牌显著提升。

在发布会上,阿里移动事业群国际业务部总经理苏振雄还透露,除了横向的市场开

拓,UC的纵向扩张也初见成效,移动游戏平台9Game和应用分发平台9Apps在新兴市场都初具规模。此外,UC浏览器PC版即将在海外落地,实践已经在国内运营一年的多屏战略。

发布整一年的神马搜索也进一步稳固了移动搜索第二的位置,据国内权威流量统计机构CNZZ数据中心的数据显示,2015年3月,中国移动端网民使用搜索引擎比例为:百度搜索份额为79.61%,位列第一;神马搜索份额以13.35%紧随其后;搜狗搜索份额占5.80%列第三位。

值得关注的是,在没有推出独立客户端的前提下,神马搜索在UC浏览器以外也呈现出持续成长,保持着46%的月均增速。同时,过硬的搜索品质也得到了小米、华为、魅族等主流手机厂商的认可,在小米Note、华为P8等热门机型上,将神马设为默认搜索。

3月31日,阿里巴巴宣布俞永福接管广告营销平台阿里妈妈,作为阿里集团最重要的商业产品,其营收占阿里集团总营收的半壁江山。有观点认为,本次阿里妈妈总裁的任

命,显示了阿里巴巴和马云对俞永福所负责的“非电商”业务的倚重再次加码,希望在这个领域打造一支生力军。

## 六大矩阵正式亮相

4月29日,整合后的阿里六大互联网业务矩阵正式亮相:全球用户量最大的手机浏览器——UC浏览器,国内互联网地图领导品牌——高德地图,国内第二大移动搜索——神马搜索,国内第二大手机网游联运平台——九游,此外还有刚刚成立的移动阅读业务——阿里文学,以PP助手为代表的应用分发业务新布局。

在发布会上,俞永福还宣布了两项新的业务整合。一是移动事业群旗下的PP助手与淘宝手机助手整合,PP助手是国内iOS系统最大的第三方应用分发平台,整合后,PP助手将成为iOS、Android、Windows、Mac全平台分发渠道。俞永福坦言,应用分发是目前移动事业群唯一不在市场前三的业务。但他同时指出,应用分发市场格局未定,目前的市场领先者百度、360都有模式瓶颈,随着手机厂

商势力的崛起,阿里在应用分发领域仍有机会实现突围。

此前已有媒体曝光的“阿里文学”也正式亮相,将以内容生产、合作引入以及版权产业链的双向衍生为主。阿里文学也将获得阿里旗下UC书城、书旗小说、淘宝阅读等人口资源支持。

虽然当下微信、猎豹、畅游等很多公司都在进行海外布局,但在阿里移动事业群国际业务部总经理苏振雄看来,大部分产品都还处于冲用户量的1.0阶段,而经过精耕细作,阿里移动的国际化已经进入2.0阶段,不仅占据流量入口,形成了用户口碑,还真正融入到了本地商业生态中,拥有了可持续发展的规模化本地营收。“中国公司出海,必须在当地拥有自我造血能力,才算进入了一个良性健康的发展轨道。”苏振雄指出,阿里移动国际业务的营收中已经有超过90%来自本地商业体系。未来除了直接带领中国的互联网产品出海,阿里移动也将与国内合作伙伴分享本地化运营和商业化经验,帮助中国互联网企业更顺利地在海外发展。

# 中国石化一季度净利润降87%

□本报记者 王锦

中国石化4月29日晚间公布一季报,公司一季度实现营业收入4782.41亿元,同比下降25.4%;归属于母公司股东净利润16.9亿元,同比下跌87.5%。基本每股收益0.014元。

2015年一季度,国际原油价格在经历去年断崖式下跌后在低位波动,国内成品

油价格随国际原油价格及时调整。成品油与化工产品需求稳定,成品油表观消费量同比增长4.8%。

分业务来看,受国际原油价格持续低位影响,一季度中国石化勘探及开发板块经营亏损12.3亿元,经营收益环比减少65.4亿元。一季度,公司实现油气产量117.8百万桶油当量,同比下降1.0%,其中原油产量同比下降2.0%,天然气产量同比增长2.1%。

受消化高成本库存影响,炼油板块经营亏损33.6亿元,但一季度经营亏损环比减少97.0亿元。一季度,公司原油加工量同比增长2.4%,成品油产量同比增长5.0%,其中汽油增长11.0%,航煤增长19.8%,柴油降低2.9%。

销售业务重组引资进展顺利,按计划完成增资交割;针对市场需求结构性变化,不断优化销售结构,经营总量及零售量上升;非

油业务营业额同比增长75.0%。一季度经营收益环比增加人民币22.7亿元。受消化高成本库存影响,营销及分销板块经营收益同比下降,为52.8亿元。

化工业务不断优化原料结构,降低原料成本;优化生产装置运行,积极生产适销对路的高附加值产品,盈利继续改善。化工板块实现经营收益30.7亿元,同比扭亏为盈。一季度经营收益环比增加17.3亿元。

# 海虹控股拟40亿元建新健康服务平台

□本报记者 欧阳春香

海虹控股4月29日晚间公告,拟以37.75元/股的价格非公开发行1.05亿股,募集资金总额不超过40亿元,扣除发行费用后拟全部用于“海虹新健康服务平台建设项目”。公司股票4月30日复牌。

此次非公开发行中,公司控股股东中海恒拟以现金认购3178.8万股,华富资管以现

金认购6357.6万股,光大保德信以现金认购1059.6万股。

公告称,海虹新健康平台拟通过建设人口健康管理信息数据交互中心,形成以人为核心的覆盖“保险+医院+互联网医疗”业务链、从而实现以人为本的“预防+治疗+康复”的健康服务闭环生态圈。

此次募集资金投资项目主要包括健康信息交互中心和TPA服务平台两部分。公司

将在相关部门监管下,收集整理各类来源信息,构建健康信息数据仓库基础架构,形成健康档案等数据标准化服务产品,建立完整的医疗健康行业征信体系。积极搭建新健康医疗网络,为各地医保部门、商业保险公司提供健康保险业务的医疗辅助服务管理和客户服务。

海虹控股将通过此次募投项目的实施实现从药品招投标、医药电子商务时期,到PBM

及海虹新健康业务时期的完全转型。公司通过多年的药品集中招标采购,服务于多方政府部门,并与全国29省、直辖市、3000余家医疗机构建立了合作关系,积累了丰富的政府事务基础及合作经验和雄厚的市场基础资源。公司同时紧抓国家关于加快发展商业健康保险的政策精神,与商业保险公司建立合作关系,拓展PBM业务,构筑公司新的战略增长点——海虹新健康服务平台。

# 百视通东方明珠合并市值超1500亿

## 合并效应引广电企业蠢蠢欲动

□本报记者 徐金忠

4月29日,即将被百视通吸收合并的东方明珠迎来最后一个交易日,30日起东方明珠将连续停牌直至完成终止上市手续。截至29日收盘,东方明珠市值达739亿元,百视通市值为788亿元,目前两者合并市值高达1527亿元,吸收合并公布之初的“千亿航母”市值再增五成。

百视通吸收合并东方明珠造就的“财富效应”或引发广电系乃至整个传媒类企业效仿。一家广电企业负责人称,百视通和东方明珠合并产生的震动让这个体系里面的企业有了更多的期望,“有了一条可供资产证券化、资产合并同类项的路径”。但“百视通模式”能否以及多大程度上可以复制仍存疑。

## 1500亿航母

4月29日,东方明珠上涨4.04%,收盘价

为23.18元/股;百视通上涨7.56%,收盘价为70.73元/股。根据此前公告,东方明珠与百视通的换股比例为3.05:1,29日市场已将两者的股价调整到接近这一比例。4月30日开始,东方明珠与百视通将双双停牌,正式进入异议股东收购请求权实施阶段。东方明珠将连续停牌,直至完成终止上市手续。

至此,百视通吸收合并东方明珠已经进行至最后的现金选择权派发、行权申报、行权清算交收阶段,2014年以来文化传媒领域最大一宗资本运作将最终落地。对外宣布合并之初,两者的控股股东上海文广集团提出打造千亿级文化传媒上市“航母”,按照29日收盘价计算,两公司合并市值已经超过1500亿元,合并的“财富效应”已经强势体现。

光大证券传媒和互联网行业分析人士认为,在最具发展前景和管控严格的家庭娱乐中心领域,上海文广无论在牌照、平台、产品

等方面都有得天独厚的优势,公司市值跨向千亿乃至两千亿都是合情合理,但两者的吸收合并是其中最重要的核心环节。

## 广电系“蠢蠢欲动”

百视通和东方明珠吸收合并广电以及传媒系统上市公司中引起震动。“之前我们也在想,也在小规模地做,但这么大的动作出来之后,我们觉得自己的视野要放得更大,现在不是几个小企业之间整合了,一个省的广电企业可以整合,广电企业和其他传媒企业可以整合。”前述企业负责人称。

事实上,继上海文广力推传媒资产重组融合之后,湖南也开始大规模整合文化传媒类资产。2014年,湖南省委宣传部召集了省内主要媒体、文化企业负责人宣布了《深化省管国有文化资产管理体制改革方案》,基本思路与上海类似。湖北广电系统上市平台湖北广电3月12日则公告公司吸收合并全资

子公司湖北省广播电视信息网络武汉有限公司、十堰市广播电视信息网络有限公司、荆州市视信网络有限公司,湖北广电体系的调整也已启动。此外,歌华有线、华数传媒、广电网络等都有进一步整合预期。

另外,尚未进入资本市场的广电资产也在寻求完成证券化的第一步。黑龙江广播电视网络股份有限公司2015年工作会议消息,黑龙江广电正谋划整体布局,争取2015年底前申请上市。据悉,近期黑龙江广电系统高层还接触了上海文广,欲借签后者的相关资本运作路径,相关上市公司辅助机构也已开始入驻。

“百视通吸收合并东方明珠的事情很难复制,这么大的动作也不会频繁出现”,上海交通大学资深媒体研究学者魏武挥认为。资料显示,目前其它省市的广电系统企业并没有百视通和东方明珠这样的特殊情况,即资产规模够大又相互之间同业竞争,整合的条件和必要性差异很大。

## “新三板”动态 中江种业2014年盈利翻番

中江种业(430736)4月29日发布的2014年年报显示,2014年公司实现营业收入3.07亿元,同比增长21.84%,实现归属于挂牌公司股东的净利润890.73万元,同比增长118.06%。

公司表示,报告期内,公司销售业绩大幅度增长,2014年公司不断拓展市场,在营销方法上实行一定的改进,同时加大了去库存化销售。种子销售业务和园林绿化业务均实现大幅度增长。同时,公司进一步强化研发工作,在新品种选育上有所突破。2014年公司6个杂交水稻新品种参加国家区试、8个杂交水稻参加省级区试、4个杂交玉米参加国家省级区试。2014年,公司继续与袁隆平院士在湖南怀化职业技术学院(原安江农校)的杂交水稻育种团队合作,买断其所有种质资源、中间材料及参试品系,每年投入一定科研经费,合作开展杂交早晚籼稻的育种。(任明杰)

## 中国平安一季度净利近200亿

中国平安4月29日晚间发布一季报,今年一季度公司实现营业收入1754.57亿元,同比增长33.8%;实现归属于母公司股东的净利润199.64亿元,同比增长84.7%。

根据一季报,截至3月31日,其互联网用户规模近1.59亿。陆金所、万里通、平安付、平安金融科技等互联网金融业务公司用户总量达1.04亿,其中持有传统金融产品的用户数占38.9%。陆金所金融资产交易规模同比增长近18倍,其中P2P交易规模同比上涨近3倍,保持中国P2P市场第一的地位。(周文静)

## 北京银行牵手腾讯 打造“全能智慧银行”

北京银行与腾讯29日在北京签署全面战略合作协议,根据协议,北京银行将向腾讯公司提供意向性授信100亿元,为“互联网+”战略的落地提供资金支持,双方的合作的重点为医疗领域。据悉,北京银行的京医通项目将与微信合作,将医疗业务延伸至个人移动终端。

北京银行董事长闫冰竹介绍,“京医通”现已覆盖北京地区近50%三甲医院,累计发卡量突破310万张。京医通项目与微信的合作,打破了传统跨院诊疗系统不具备线上业务办理能力的困局,使患者随时随地均可轻松挂号、缴费,而就诊提示、就诊路线导航等多项功能也可通过微信轻松搞定。

腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾表示,腾讯已经在线下积累了智慧医疗等一系列成熟的解决方案,希望能与合作伙伴一起助力“互联网+”遍地开花,给各行各业带来价值的提升,而首先体现的,是在政务和公共服务领域。(陈莹莹)

## 雅戈尔 拟募资50亿元投O2O等项目

停牌多日的雅戈尔4月29日晚公告称,公司拟以不低于17.58元/股的价格,非公开发行不超过28442万股,募集资金不超过50亿元,投向O2O营销平台项目、雅戈尔珞春服装生产基地项目、苏州紫玉花园项目和明洲水乡邻里二期项目,并补充流动资金。

目前,公司已初步实现了从传统生产经营型企业向品牌运营型企业的转型,借助“一个平台,三个中心”,公司将全面从“以生产为导向”向“以顾客为中心”转型,致力于成为集高端品牌设计、多元化服务体验于一身的国际文化时尚集团。

公司预计O2O营销平台项目建成后,年均收入116103万元,年均净利润34754万元,平均销售净利润率29.93%,总投资收益率(ROI)15.25%,投资回收期(税后/静态)6.65年。

雅戈尔称,服装业务方面,本次非公开发行有利于优化公司的产业布局,升级营销渠道,推进O2O全渠道运营发展战略,提升服装业务的竞争力。地产业务方面,本次非公开发行有利于推进优质项目的建设,提高竞争力,为地产业务的转型夯实基础。此外,借助本次非公开发行建立O2O营销平台,打通会员体系,将为公司业务板块的联动、协同发展奠定基础。(赵浩)



新飞跃 新券商 新平台 新愿景

开源证券成功登陆“新三板”

今日,从西安这座古城成长起来的开源证券,成功在新三板挂牌。开源证券由此成为新三板市场第三家券商,更借此完成了自身发展的再一次飞跃,以崭新的姿态在资本市场上扬帆起航。

在资本市场上再度飞跃

如果说,在2014年年末,开源证券完成股份公司的创设,是第一次飞跃。那么,此番开源证券成功在全国中小企业股份转让系统挂牌,也就是大家所说的“新三板”市场,则显然是其第二次飞跃。

可以说,开源证券在资本市场上正一路飞奔,而飞奔的背后则是其实力的快速提升。近年来,随着公司迈入全牌照券商行列,已逐渐表现出强劲的增长水平。2014年营业收入增长158.92%,净利润增长数十倍,主要经营指标实现了新的突破。

开源证券现已为13余万客户提供代理买卖业务,总资产超过200亿元,23家

营业网点分布于陕西、北京、顺德、重庆、沈阳、成都、南京等地;公司已形成了一只出色的权益类和固定收益类投资团队,2014年银行间债券市场累计交割量排名上升至行业前列。公司作为管理人累计资产管理总规模超百亿元。创新业务收入占总收入的比重已超过70%。

另外,公司还控股长安期货有限公司以及深圳开源证券投资有限公司,并发起设立了前海开源基金管理有限公司,该公司获得了“2014最具成长潜力基金公司”、“2014最佳年度投研实力奖”等殊荣,子公司的快速成长拓展了开源证券的盈利空间。

立足陕西加速全国布局

作为一家陕西本土券商,开源证券的发展亦曾经历了“十年磨一剑”的奋斗历程。

据了解,开源证券的前身为陕西省财政厅国债服务部。1993年,依据[1993]财国债字第24号文件,公司更名为陕西省开

源证券公司;2001年,证监机构字[2001]310号文件核准,公司转制为证券经纪有限责任公司。经过2006年、2009年、2012年三次增资扩股,注册资本增至13亿元。历经十余年的发展,已成为业务牌照齐全的券商。

而今,开源证券注册资本为13亿元人民币,控股股东为陕西煤业化工集团有限责任公司,作为陕西券商的“后起之秀”,成功在新三板市场挂牌,也意味着陕西的两大券商都已经登陆资本市场。

随着开源证券实力的增强,登陆新三板市场后公司业务重点将继续立足陕西地区,加速全国布局,力争早日实现网点覆盖全国的目标。

打造“年轻的互联网券商”

而今成功在新三板市场挂牌之后,将为开源证券未来的发展打下良好的基础。

开源证券未来将以建成“年轻的互联网券商”、致力于为各类客户提供金融解决

方案的财富管理机构为发展重点,创新发展互联网金融业务,向广大投资者提供更方便捷、安全、高效、低成本的互联网证券服务体验。“一人多户”的落地让开源证券这类中小券商可以借助互联网获得“弯道超车”的机会。

由此,开源证券将进一步完善公司治理结构,制定清晰的战略目标,整合资源,面向全国,深耕西部,大力发展互联网金融服务,做大做强资产管理业务;不断提高各项业务指标的行业排名。

同时,按现代金融企业的目标要求,开源证券还将建立科学有效的决策、运行、制约、激励等配套制度,实现全员齐心促发展、多项手段促增长的良性态势,使公司成为一家规范运作,科学管理和持续发展的金融企业,持续以优秀的业绩回报股东,回报投资者,回报社会,与大家一起分享开源证券的成长。

构建“人才领先”的市场化事业平台

近年来开源证券的快速发展得益于长期以来坚持“人才领先”战略,看重领军人才和团队对公司业务突破和竞争力培育的重要性,并已形成了一支投资能力强、业务素质高的投研团队,主要体现了创新业务的发展和盈利能力快速提升上。

开源证券的文化就是利用各种资源发挥人的主观能动性,为公司的发展创造无限的可能性,这是证券行业作为人才密集型行业的内在要求和不懈动力所在。

公司未来将继续实施“人才领先”战略。人才领先战略体现在以下三个方面。首先,通过制度创新吸引人才。尝试市场化的激励措施,招揽行业领军人才和团队加盟开源,以此表明开源爱才、惜才的决心。第二,通过形成开放的企业文化凝聚人才。开源以“唯实、高效、和谐”的开放式企业文化,表明开源重才、留才的诚意。第三,通过深化业务发展成就人才。开源构建市场化的事业平台,帮助有才干、有热情、有志向的业内精英实现自我价值,共同创造美好幸福未来。

公司挂牌“新三板”是难得的历史机遇,这是公司内在发展的需要,也是应对严峻且残酷市场竞争环境的战略性决策。资本市场的平台可以为优秀人才提供更多激励措施和个人价值体现。

开源证券计划在挂牌后既要巩固前期的经营业绩和优势,又要通过精细化管

理模式与市场化机制创新吸引更多人才,推动公司实现快速发展。

挂牌“新三板”打开资本新通道

尽管开源证券已然完成了自身发展的两大飞跃,但公司13亿元的注册资金,与证券行业其他券商相比,还是整体规模较低。

近年来,随着资本消耗型创新业务在证券行业的迅速发展,净资产成为影响券商创新业务扩张速度的一大瓶颈,净资产规模对券商来说也变得日益重要。特别是在融资融券和股指期货业务开展之后,在公司创新业务大发展的情形下,注册资金已成为制约公司发展的瓶颈,而上市是解决这个资本金难题的有效手段。

开源证券认为公司在创新业务的能力上已经没有问题,就是受到资本实力的制约,不然会发展得更快。随着公司登陆“新三板”市场,制约公司发展瓶颈的问题有望陆续解决,显然这次开源证券的挂牌不是其资本市场脚步的终点,更喜人的愿景显然已经是值得预期的了!



7 x 2 4 小 票 即 享  
4008608866  
WWW.KYSEC.CN

—企业形象—