

“互联网+”重塑零售商业态价值

□本报记者 王荣

受阿里巴巴投资苏宁云商的消息影响，商贸零售板块11日上涨5.99%，其中苏宁云商、永辉超市、步步高、红旗连锁等18家公司涨停。阿里巴巴董事局主席马云表示，电商与零售结合尚属新生事物，短期或难显成果。多家券商报告则指出，阿里入股苏宁是电商乃至零售行业的标志性事件，将引发市场对供应链资源具备独特卡位价值企业的价值重估。

今年以来，互联网进军实体的步伐加快，未来更多的实体企业将与互联网融合，O2O时代或将来临。

形成协同效应

继京东以9元/股价格，斥资42亿元投资获得线下生鲜品巨头永辉超市10%股权后，8月10日，苏宁和阿里签署合作协议，阿里以283亿元战略投资苏宁并成为第二大股东，苏宁以140亿元认购不超过2780万股阿里新发行股份。

作为最早被电商冲击的零售行业，为了寻求突破，2013第三季度，线下实体零售企业掀起第一波触网转型浪潮，除了苏宁云商外，步步高、中央商场、天虹商场、王府井、友阿股份、红旗连锁等纷纷以自建或与互联网企业合作的形式发展线上业务。

不过，经过约两年的发展，部分企业线上业务难言乐观。由于缺乏线上的经验，流量是一个瓶颈，互联网运营似乎像一道拦路虎，挡在传统零售企业前面。

同时，互联网企业的触角也在伸向传统企业。2014年3月，阿里巴巴集团与银泰商业集团共同宣布，阿里集团以53.7亿元港币对银泰商业进行战略投资，双方将打通线上线下商业基础设施体系，并将组建合资公司。

但当时传统零售并没有受到这般追捧。齐鲁证券分析师表示，此次阿里与苏宁、永辉不仅拥有线下门店场景和客群，更有强大的供应链和物流布局。作为电商领域两大寡头的阿里与京东，与拥有成熟、跨区域全国门店网络的零售企业联姻，将获得线上流量落地所需



CFP图片

的场景以及客户群。

而苏宁与永辉分别在家电和生鲜领域拥有强大的供应链基础，深谙优势品类经营，有望分别与阿里、京东的相关电商业务产生共振，在物流领域的布局同样将形成协同效应。

线下入口价值凸显

阿里和京东已经选出了其中意的零售标的，而当当网、唯品会、聚美优品等其他电商是否也有并购需求？

7月17日，步步高公告，与当当网签署《战略合作框架协议》，在商品销售、业务开发、资源利用等领域缔结战略合作关系，推进商品销售、线上线下资源共享、仓储物流配送、开拓快销品市场等领域深度业务合作。

有券商研究报告指出，电商行业将从此前的流量红利进入存量博弈阶段。线上电商与线下实体企业之间的深层次合作，包括换股、收购、战略合作等有望增加，藉此实现双赢。深度融合有望对线下企业门

店价值进行重塑，具有独特卡位价值企业的线下入口价值凸显。

但并非所有的零售商贸都具备这些特质。由于历史原因，中国零售企业多以地域划分，长期形成的区域经销体系以及落后的管理体制严重束缚零售商贸企业规模化发展，尤其是百货行业。

先进的物流、规模化的门店、强大的供应链等是电商所缺少的资源。例如，苏宁线下1600多家门店，将为阿里中小商家提供产品展示平台，并向阿里用户开放物流、售后及支付服务，苏宁物流将成为菜鸟网络的物流服务商。这些网络对于阿里来说短期难以建成。

永辉超市的拳头产品是生鲜，其生鲜经营在采购、物流配送及门店销售等环节形成有机统一。在采购端，永辉以规模赢得低价，并在品类层面更加精细化。在关键的冷链建设方面，永辉全面规划建设生鲜冷链物流供应链，包括冷链设备改造、冷链运输环节优化及合伙建设冷链物流中心。同时，永辉全国300多家门店以及在O2O领域

的尝试，也是其受到京东青睐的重要原因。

中信证券分析师指出，O2O融合中的壁垒包括上游商品供应链能力；广泛的物流网络，遍布全国或区域的店面。对于下一轮标的，该分析看好商品经营能力强、物流覆盖效率高、门店网络广泛的线下龙头，如步步高、红旗连锁、中百集团以及百货龙头大股股东。

例如，58同城旗下的58到家，以上门服务为切入点，提供标准化的生活服务，已上线家政、丽人、生活助手、洗车功能；而上市公司中红旗连锁也有类似业务，公司推出的红旗快购初期依托自有门店实现1小时送货，后续拟引入垂直本地生活商户，开展购物、美容、洗衣、洗车等生活服务。

面临价值重估

在移动购物时代，渠道、流量、购买和支付等消费行为呈现碎片化特征，线下场景在移动消费闭环中的作用日益凸显，O2O双向融合成为发展趋势。因此，电商需要从互联网走向实体，更多互联网公司将加快实体布局。

在此背景下，超市、百货等零售业态面临价值重估，众多实体店都面临“互联网+”带来的机会。据中国证券报记者初步统计，今年以来，超过100家公司公布了涉足O2O战略或合作计划，涉及纺织服装、零售、房产、娱乐、体育等行业。其中，西安民生披露定增预案，拟斥资400亿元布局O2O领域。

在房地产领域，有券商研究报告指出，互联网将重新构建房地产市场生态结构，新房销售、二手房销售、金融服务及家装建材、社区服务等环节将成为未来发展重点。

保利利用若比邻社区中心实体店和若比邻APP打通线上线下；万科依靠其全国的小区开发了“住这儿”APP，打造物业服务、社区交流与商圈服务平台的O2O闭环。

有券商分析师指出，目前发展O2O业务的A股公司大多具备自有实体，但在流量、技术储备方面不占优势，这就给互联网企业与传统企业的融合创造了空间。

深大通进军新媒体产业

打造“互联网+传媒”O2O平台

□本报记者 戴小河

设项目、至美移动数字营销综合服务平台升级项目、研发中心项目、户外媒体联屏联播网项目、WIFI布点项目、宴会厅LED显示屏项目等项目建设。

冉十科技致力于开拓移动互联网广告市场，发展移动互联网广告营销服务。而视科传媒则致力于LED显示屏商务活动业务。2012年以来，视科传媒逐步向户外媒体运营商转型。在原有业务的基础上，视科传媒积极布局户外LED显示屏、LCD数字屏、裸眼3D广告屏及公共自行车亭灯箱广告业务。

从财务数据看，冉十科技2014年实现营业收入7686.18万元，实现净利润1562.55万元；视科传媒2014年实现营业收入8358.46万元，实现净利润3065.99万元。同时，交易对方承诺，冉十科技2015年至2017年净利润分别不低于7000万元、8750万元、10937万元；视科传媒2015年至2017年净利润分别不低于13000万元、16500万元、19800万元。

深大通表示，公司未来会逐渐剥离原有的房地产业务，彻底转型为一家轻资产的新媒体公司。今后将寻求新的交易标的，继续深化新传媒业务。

精准整合营销

深大通将冉十科技定位为一家基于移动端的手机移动整合营销公司。

无线整合营销就是在智能移动端的基础上，依托现代信息技术手段和整合营销思

维，贯通融合移动互联网与各个传统行业的资源与需求，以期达成多方共赢的创新营销局面，并借机探索行业之间的合作契机和跨界联盟生态圈。

深大通与冉十科技联姻，最为看重的就是其海量的新媒体资源、丰富的移动广告投放经验以及创新无线整合营销的新思路。

据悉，冉十科技通过其自主移动广告平台——至美平台，将DSP与DMP打通对接，帮助客户实现平台化购买，精准化营销，并为客户提供移动互联网营销整合解决方案；既能提升优质流量售卖效率，也能保证品牌价值，帮助广告客户优化品牌营销效果，以此加深冉十科技在汽车、电商、金融、快销行业客户的发展。同时深度挖掘跨界合作客户更多的合作点，通过创新的活动策划方案进行包装，搭载先进的互联网技术作支撑，借助至美平台资源，为更多品牌客户量身定制跨界营销合作方案，达到1+1>2的营销效果。

打造O2O平台

对于收购的另一家新媒体公司，深大通致力于将视科传媒打造为中国最具规模和影响力的新媒体领航者。

视科传媒自2014年开始从传统媒体向新媒体转型，结合互联网时代媒体消费的客户、市场特点，运用大数据、云计算、物联网等技术手段，致力于成为新媒体O2O模式的开创者。业内人士表示，线下资源对深大通

来说尤为可贵，公司可以围绕线下资源进行网络布局。最简单的方式就是打通线下和线上的资源，使每一个线下媒体可以成为移动互联的人口。

上述人士指出，公司可以通过户外媒体监测热点获取的人群偏好、密度、人群流量等数据来投放广告，具有极强的大数据概念。凭借数据的积累和分析，公司未来可以实现对广告位按时段竞价销售，有效提高户外广告商业附加值。

此外，公司人士透露，公司精心打造的新媒体O2O平台视赚网络已经上线。该平台是集移动端广告、移动电商与智慧WiFi于一体的互联网跨界生态体系，将成为打通线上和线下资源的新媒体交互平台。该平台可能的发展方向是一种虚拟化的交易网络，客户可以通过主动浏览广告来赚取虚拟积分、兑换商品，也可以通过和线下商户的合作为客户推送优惠券等服务，完成客户导流及二次消费。

公司在视赚网络的定位是，通过跨界合作，相互促进共同发展，实施新媒体挺进战略，创新服务应用，在实现跨媒体、跨区域、跨行业经营上取得突破性进展，加速推动企业融入移动互联时代的步伐。

“与很多高科技公司选取新媒体行业某个细分产业不同，深大通将两家公司的业务有效整合，有望形成互联网新媒体广告营销的闭环管理。这也将大大提升市场对企业的认可和估值。”深大通高管表示。

政策红利促进旅游投资持续增长

□本报记者 蒋洁琼

《关于进一步促进旅游投资和消费的若干意见》8月11日发布。分析人士认为，旅游投资和消费带动的产业链覆盖较广，包括交通运输、餐饮、消费等，在执行国家“稳增长、调结构”的政策上，旅游投资和消费升级对于经济转型助力作用明显。此外，三季度为旅游行业旺季，在政策的助力下，旅游市场有望持续回暖。

提升旅游基础设施

《意见》提出，实施旅游基础设施提升计划，改善旅游消费环境。着力改善旅游消费软环境，完善城市旅游咨询中心和集散中

激发旅游消费需求，落实职工带薪休假制度。同时，加大改革创新力度，促进旅游投资消费持续增长。加大政府支持力度，落实差别化旅游业用地用海用岛政策，拓展旅游企业融资渠道。

据了解，今年7月的国务院常务会议就已提出了促进旅游业改革发展的部分政策措施，并指出加快旅游业改革发展，是消费升级的消费热点。丰富提升特色旅游商品，积极发展老年旅游，支持研学旅行发展，积极发展中医药健康旅游。实施乡村旅游提升计划，开拓旅游消费空间。坚持乡村旅游个性化、特色化发展方向，完善休闲农业和乡村旅游配套设施，开展百万乡村旅游创客行动，大力推进乡村旅游扶贫。优化休假安排，

14.5%。星级饭店经营出现回暖趋势，客房收入和平均房价增幅约1%。旅行社接待国内游客人数增长7.8%，组织出境游人数增长35.2%。

国家旅游局在全国旅游业投资报告中称，预计今年全年旅游直接投资将达万亿元，未来3年将超3万亿元。这意味着，在传统工业产能过剩的情况下，因其投资带动效应，旅游投资有望持续强劲增长。中国旅游业正处于加快发展和转型升级的关键时期，投资需求和潜力巨大。

分析人士认为，三季度为旅游行业旺季，亦是全年景气度最高的时节，在投资增长乏力、新的消费热点不多的背景下，旅游投资和消费升级将成为促进经济增长的新动力和扩大内需的新增长点。

奥飞动漫拟收购四月星空

□本报记者 任明杰

奥飞动漫8月11日晚间公告称，公司拟以发行股份及支付现金的方式购买北京四月星空网络技术有限公司100%股权。本次收购的交易对价为人民币9.04亿元，其中股份支付3.28亿元，现金支付5.76亿元。

公司表示，通过本次收购，四月星空将成为公司的全资子公司。四月星空以互联网动漫版权业务为核心，利用互联网大平台优势，积极挖掘培养中国原创漫画的潜力作者，打造明星漫画产品及卡通形象。本次收购完成后，公司将进一步完善自身的IP矩阵体系，延伸至互联网平台动漫版权业务，挖掘和开发更加优质的IP，创造更多的动漫影视作品。公司与四月星空将在客户资源、品牌宣传、版权形象、营销推广等方面形成互补性促进，使公司整体业务体系更加丰富和完善，优化公司以IP为核心的全产业链生态战略布局，提升公司整体竞争力。

先河环保拟收购四川久环80%股权

□本报记者 欧阳春香

先河环保8月11日晚间公告称，公司拟使用自有资金1920万元收购四川久环环境技术有限公司80%股权。收购完成后，四川久环将成为公司控股子公司。

据介绍，四川久环在地表水、污染源与重金属等水质自动监测领域积累了丰富的经验及市场，其结盟世界知名环境在线监测仪器制造商法国赛环，专业生产SERES/SINO-EPA品牌系列水质在线自动监测仪器，在市场拥有良好的信誉和品牌知名度，在各类重点监测项目上批量使用，是国家重点水质自动监测站使用和推荐的重点品牌之一。四川久环2014年度实现营业收入744.14万元，净利润-20.50万元。

先河环保表示，水质监测市场将进入高速发展期，此次收购将提升公司在水质监测领域的领先地位，迅速占领水质监测市场。四川久环的水质在线监测系统积累起来的第三方运营服务，也将成为上市公司未来稳定的利润增长点。收购完成后，公司水质监测产品线将更加丰富，充分满足客户的需求。

皖新传媒投资拍摄影视剧

启动金牌文化IP战略

□本报记者 李香才

皖新传媒8月11日晚间公告，公司与六六传媒合作投资拍摄影视剧《女不强大天不容》，该剧总投资1.2亿元，皖新传媒投资了3600万元，占股30%，并作为该剧的制作方和发行方。

据悉，该剧在拍摄期间已与腾讯公司签订网络视频独家播放协议，并与安徽电视台签订卫视首播协议。公司相关负责人透露，该剧的投拍，皖新传媒或将获得较大的盈利空间。

皖新传媒表示，此次投资《女不强大天不容》是公司启动金牌文化IP战略的第一步，并通过在该剧创新植入公司的文化体验店面和文化消费品牌，提升公司品牌价值和影响力。目前，皖新传媒已具备全媒体资质，未来将打造具有核心竞争力的文化全媒体生态链，助力公司向以文化教育为核心的互联网平台型企业转型。

此外，记者了解到，目前已有多家文化传媒公司试水影视文化领域。时代出版成立“时代雅视影视文化传媒有限公司”，主营业务包括影视剧的拍摄与制作等，并已拍摄多部影视作品。

和佳股份战略合作厚立信息

完善医疗信息产业链

□本报记者 欧阳春香

和佳股份8月11日晚间公告，全资子公司珠海和佳医疗信息产业有限公司与成都厚立信息技术有限公司就厚立信息DMIAES（健康管理智能分析和评估系统）项目营销推广以及厚立信息研发的其他新项目的营销推广、厚立信息引入战略合作伙伴等事宜签订了《战略合作框架协议》。

此次合作旨在进一步完善公司在医疗信息产业链的布局，全面整合和加速公司医疗信息产业的发展，为医疗机构提供智能集成医疗管理平台。

根据协议，和佳信息作为DMIAES项目在中国内地的营销推广合作单位，尽快将DMIAES项目推广进入和佳信息所属医院市场，协助厚立信息研发的其他新项目的营销推广，优先与和佳信息进行合作。

公司表示，协议履行将对和佳股份未来经营业绩将产生积极影响。

和佳股份同日公告，子公司珠海弘陞生物科技开发有限公司与中京大健康产业发展有限公司签订了《战略合作销售合同》。为配合解毒、戒毒、禁毒防治行动，实施综合治理禁毒战略，中京大健康欲引进珠海弘陞1500套HF-400血液净化装置，价值3.75亿元，在全国多家医院建立血液净化中心，开展血液净化解毒治疗，推动地区型解毒治疗中心为毒品依赖患者快速、有效地解毒、脱毒。

拓日新能“天加利”试运营

□本报记者 任明杰

拓日新能8月11日晚间公告称，公司下属孙公司深圳市天加利互联网金融服务有限公司的互联网金融信息服务平台“天加利”完成内部测试，现进入试上线运营阶段。

公告显示，“天加利”以互联网平台方式为投资和融资双方提供服务，即P2P网贷的金融模式，旨在打造传统光伏制造企业与新兴互联网金融良性互动的供应链金融平台，并融合线上光伏商城购物平台。为全面提升平台服务质量，降低客户投资风险，“天加利”携手集团公司，采取“线下严格审核”、“足额抵押”、“平台风险备用金”的保障体系，全方位、多层次为用户保驾护航。

拓日新能表示，公司拥有品种齐全以及较为完整的产业链优势，“天加利”充分集聚产业上下游的能动性，着力推动光伏产业与互联网金融的贯通融合，对公司在金融创新以及业务拓展模式方面将产生积极影响。