

互联网霸主与家电巨头携手造“云”



■ 本报记者 徐 森

闲不住的马云又有新动作了。12月9日上午8点,阿里巴巴集团(以下简称阿里)官方微博贴出公告:阿里巴巴集团与海尔集团(以下简称海尔)达成战略合作。阿里对海尔子公司海尔电器进行了总额为28.22亿元港币的投资。其中,阿里对海尔电器旗下日日顺物流(以下简称日日顺)投资18.57亿元港币,共同设立合资公司。阿里获得海尔电器2%的股份,以及旗下日日顺9.9%的股权。

一个是传统家电行业的巨头,一个是新兴互联网领域的霸主,二者的“牵手”意味深长。对于双方的合作,中国物流与采购联合会物流信息化专家、中国电子商务协会物流联盟专家委员会主任(专家组组长)黄刚用“阿里投资海尔,剑指中国农村电商与物流巨大棋局”来加以概括。奥维咨询(AVC)总裁喻亮星认为,海尔一直想“触电”,阿里巴巴则希望涉足实体经济,二者顺理成章地完成了一次很好的结合。而在海尔集团董事局主席张瑞敏看来,双方合作可以共同打造一朵最亮丽的“云”。

海尔与“云”合作

张瑞敏引用诗人王维的诗句“行到水穷处,坐看云起时”,表达传统企业目前的处境。“‘行到水穷处’就是现在传统企业、传统经济已经处于山穷水尽的境地;‘坐看云起时’是指互联网这个‘云’起来了。”他说,“海尔可以更好地向阿里学习,双方合作的目的不仅要把业务做大,同时要更好地满足用户体验。”其实,作为中国民族家电品牌巨头,海



尔一直在创建新供应链模式。张瑞敏认为,互联网经济时代迫使海尔变革,未来的商业是与顾客零距离的时代,传统企业要么触网要么死亡,互联网经济时代传统中国制造业必须寻求转型。“从张瑞敏新的战略来看,海尔迈向互联网经济的决心已定。而国内最懂互联网经济的企业家是谁?当然是马云!”黄刚分析说。此外,阿里与海尔关系素来良好,阿里此前就曾与海尔联合推出阿里云手机。据说,今年早些时候,张瑞敏在接受国外媒体采访时,就曾对马云一手打造的平台表示了肯定以及向往。此次合作,就是张瑞敏实施的海尔网络化战略的一次落地。“借由与阿里巴巴的合作,海尔能够快速进入用户家庭,完成实网与虚网之间的衔接。”喻亮星说。物流合伙人促成阿里巴巴与海尔合作的还有一个关键因素——物流。

对于此次合作的诱因,海尔电器方面表示,海尔的目标在于将旗下的物流分支——日日顺打造为国内领先的大件物流服务提供商,提供大件货品如家电、家居及卫浴产品的配送安装服务。而其最具增长潜力的为电商客户。其实,为了摆脱“连锁销售商帮运工”的悲情角色,海尔很早就开始发展物流板块的业务了。据悉,物流是海尔渠道香港上市公司海尔电器旗下的支柱性业务,为此海尔对日日顺进行了资源的整合,将此前海尔工贸的物

流、仓储、配送合并到日日顺旗下。只不过,日日顺此前发展得并不顺利。当时日日顺主要负责海尔家电下乡市场的覆盖,随着前几年家电下乡政策的实施,大家电在农村市场逐渐普及,日日顺也因此遭遇发展的瓶颈。但通过本次战略合作,日日顺物流及服务网络将同时全面支持天猫的发展,为天猫商家及消费者提供高质量的家电和大件商品的物流、配送及安装服务。“借与阿里合作推动农村电商市场,将使日日顺建成中国最大的农村物流平台的梦想得以实现,也就是将目前尚未成型平台快速推向成型,并使其具有绝对的行业领先价值。”黄刚说。不过,也有家电电商领域人士认为,阿里巴巴与海尔的“联姻”,容易导致其他家电企业对阿里巴巴怀有戒心,而日日顺的开放物流体系也容易被其他家电企业所排斥。强强联合,对弱势企业或许是一种无形的威胁。但在喻亮星看来,这并不值得担忧。“虽

然两家企业分别是各自领域的‘强者’,但合作不会对国内其他家电品牌带来过大的冲击。目前来看,日日顺的客户主要是海尔本身以及一些外资品牌,与阿里巴巴合作后,其客户群将享受更完善的物流体系。”

菜鸟“飞天”太慢 阿里迫不及待

对于马云和阿里来说,“十年飞天”的菜鸟网络显然建造周期过长。面对竞争对手目前的物流运转,马云心急如焚。“这是一个双赢的合作。”在IT评论家王易见看来,马云不甘落于人后,和海尔合作就是一个良好的开始。从投资标的上看,阿里最看中的就是来自海尔的物流体系。“这次合作其实就是在各取所需,阿里与海尔各自借助对方的优势环节,可以克服自身软肋。”网络营销专家、独立时评人张书乐表示,阿里巴巴通过这样的合作,其实弥补了物流、快递行业的缺口。据黄刚分析,中国有14亿人口,一线城市的4亿网民已经互联网化。未来,中国电子商务的竞争不是在一线城市,而是在二三线城市、三四线城市和农村市场,这是目前的绝对商机。“10亿人口的市场是任何一个电商都不会放过的,但要抓住这个商业机会,物流成为马云的一大心病。”他说。而日日顺物流目前在全国拥有9个发运基地,90个物流配送中心,仓储面积达200万平方米以上。如此规模虽然似与京东的自建物流体系存在差距,但要知道,海尔已建立7600多家县级专卖店,约2.6万个乡镇专卖店,19万个村级联络站,并在全国2800多个县建立了物流配送站和1.7万多家服务商网点。

“这是苏宁、京东、亚马逊都不能具备的绝佳资源。”黄刚特别指出。“长期以来,电商自建物流一直是一个争议很大的话题,业界对于京东自建物流的评价也是褒贬不一。同时,自建物流一般难以覆盖到二线以下的城市。在这种条件下,借力已经拥有一定经验的物流企业,通过其已经成型的物流配送网络,阿里不仅可以形成大家电电商、物流、安装、售后的配套服务,也可以为其电商平台上的用户提供‘自建’物流,以更好地完善其在物流配送上广被诟病的软肋。”张书乐说。海尔日日顺的物流体系,刚好弥补了马云的欠缺,这正是马云急需的资源。

财经聚焦

中信银行携手余额宝 拓展互联网金融



据报道,“双十一”网购狂欢节期间,各路商家在这场网购盛宴中成绩斐然。支付宝交易数据再创历史新高,交易金额超过350亿元,交易笔数近两亿笔,其中余额宝购物金额达到70亿元,交易笔数达到1600万笔。面对这场史上最大的网购盛宴,作为余额宝的唯一监督行和基金托管行,中信银行顶住了交易暴涨压力,保障了余额宝的平稳运营。随着互联网金融的日益崛起,互联网金融企业与传统金融行业融合、合作创新是大势所趋。作为传统金融企业,中信银行在互联网金融领域率先扬帆,以基金销售改革为契机,从基金销售结算资金监督业务这一角度切入市场,凭借先进的系统和严谨周密的保障措施在竞争中脱颖而出,成为余额宝的唯一监督银行和托管行。截至2013年11月上旬,余额宝的用户超过3000万户,基金规模已超1000亿元,为中信银行带来大量的托管收入和存款资金,已成为中信银行新的利润增长点。余额宝在短短几个月使得天弘增利宝基金一跃成为国内最大的单只货币基金;同时,中信银行也成为国内单一基金规模最大的托管行,为中信银行在基金销售结算资金监督业务的标杆地位得以巩固。据悉,中信银行将与支付宝继续推进“基金入淘”(基金公司在淘宝开网店)等业务模式的运营推广工作,并积极发展其他第三方支付机构基金销售结算资金监督业务,不断拓展互联网金融的业务蓝海。

盾安环境转型智能化节能提供商

■ 陆 宇

在走过光伏产业的短暂弯路后,浙江盾安人工环境股份有限公司(以下简称盾安环境)将在余热利用及建筑节能节能领域斥巨资。盾安环境总裁葛亚飞告诉记者:“盾安环境将以天津节能系统有限公司为主要投资平台专注节能产业。”

节能服务商的思考年

2013年是盾安环境慢下脚步重新审视前方道路的一年。“我们重新审视了自己的优势和市场前景,最终决定剥离光伏资产,集合资源专注余热利用、建筑智能节能,并建立节能研究院。”葛亚飞说。在葛亚飞看来,节能领域虽与光伏制造不同,但他的举动并非是跨界。“中央空调真正的技术不是制冷而是热泵及精密控制。盾安环境这方面具备坚实的技术基础。”即使已经签订了数十亿元的余热供热订单,但盾安环境的转型将突破供热单一功能。以盾安环境在山东莱阳的巨力化工厂余热利用项目为例,收集化工厂冷却水中的余热,可解决500万平方米建筑冬季取暖。但盾安环境并不限于余热供暖,葛亚飞希望把这个项目改造为“三联供”,即除供暖外,多出来的余热为周边企业提供蒸汽并发电。盾安环境试图把巨力化工余热利用打造成为亚洲最大的“余热三联供”工程。贯穿空调、余热利用及建筑节能的核心技术是智能控制,盾安环境计划在今后一两年内,整合世界上先进的产品和技术,把建筑物的能效提上去,初期嫁接日本技术。

发展中国家将重走欧洲节能道路

“根据我们调研,预计‘十二五’期间,仅工业余热利用项目的节能潜力将达到9000万吨到1亿吨标准煤,市场规模也能达到3000亿元。”国家发改委能源所能源系统分析研究中心主任周伏秋曾对记者表示。11月12日,国际能源署发布《2013世界能源展望报

告》,其中专门用一个章节分析了全球节能现状和前景,强调了节能的重要性。事实上,国际能源署认为,节能的潜力主要蕴藏于发展中国家,欧美国家的能效利用早已成熟。葛亚飞判断,发展中国家将重走欧洲的节能道路。在丹佛斯中国区能源部战略市场专员王金慧看来,余热不仅仅用于供暖,它还可以提供生活热水,“在中国,大多数采暖系统与生活热水系统是分离的。余热利用的另一大优点是:当余热并入供热管网后,可实现在采暖季为用户供暖,以及提供全年生活热水。这样可以为用户节省购买热水器的费用及与之相关的电费或燃气费等。”王金慧说。既有格局待突破但余热利用在中国面临的困难比欧洲国家更复杂。一项创新技术的引进,虽可带来经济利润,但也会打破既有的工作模式甚至重塑利益分配格局。以负责管网运营为主的供热公司为例,供热公司左手以政府核定的价格购买热源,右手以政府核定的价格向用户供热,定价原则是盈亏平衡或保本微利,如有亏损,地方政府则会补贴,有些热网公司还同时经营热源供应,此种模式已延续了数十年。热力公司首先要增加管网铺设,这需要得到主管部门的审批,在管网投资的基础上,热力公司要重新核定余热热源企业的收购价,当地政府接着要决定是否需要更改给予热力公司的补贴数额,这其中又要涉及到与余热改造企业的利益分享问题。本可因余热利用增加收入,但如遇到央企,地方公司、省公司、总部的层层审批走下来,时间较长。“目前,中国的能源浪费巨大,每单位GDP产出是国际水平的2倍,节能潜力太大了,足够民营企业生存发展。”葛亚飞对记者说,“无论世界还是中国,节能减排是大势所趋。”

公司动态

财经动态

新世界分拆酒店上市申请失效 后续动作不明

近日,新世界发展有限公司发布公告称,此前提交的关于分拆酒店资产的上市申请已经失效,因此,2013年9月29日公告中载列的记录日期及本公司暂停办理股份过户登记决定将不再有效。不过,董事会仍在考虑是否继续进行建议分拆及全球发售,且尚未决定是否及何时由托管经理人及NWHICL重新向联交所提交上市申请。新世界发展有限公司强调,不能保证建议分拆及全球发售将会进行或可于何时进行。倘建议分拆及全球发售因任何理由不予进行,则优先发售将不会进行。据了解,该酒店分拆上市消息可追溯至今年3月8日,彼时新世界发展发布公告宣布,该公司正考虑将旗下若干酒店资产于香港联合交易所独立上市的可能性。

航空动力获百亿元资产注入 整合航空发动机业务

早在今年6月份就发布了重组预案的航空动力股份有限公司,近日终于公布了其交易报告书。报告书指出,其将向特定投资者定向增发新股融资约31.898亿元。总计交易规模达到127.6亿元。该公司在公告中称,本次交易的目的主要是以航空动力为平台,整合航空发动机主机相关业务、提高上市公司的核心竞争力。本次重组也是履行此前中航工业作出的“将以航空动力作为中航工业航空发动机相关业务唯一的境内上市平台,不再谋求在中国境内新的航空发动机相关业务上市公司的控制权”等承诺。

美国政府抛售 所有通用汽车股权

近日,美国财政部宣布名下所有的通用汽车股权均告售出,结束了长达4年的政府持股。由于通用汽车股价一度走低,美国政府在不同阶段分批抛售,总共亏损105亿美元。2007至2009年金融危机时,通用汽车和克莱斯勒陷入破产阴影,美国政府着手救援汽车产业。通用汽车2009年重组后,美国政府提供援助并持有该公司5亿股,所占持股比例达到26.5%,总投资495亿美元。通用汽车也因此被戏称为“政府汽车”。2012年年初,通用汽车向美国财政部官员提交计划草案,回购其中2亿股。尽管12月9日通用汽车股票收盘价已经涨至40.90美元的高位,并且盘中一度达到41.16美元,但由于之前长期居低,美国政府收回投资390亿美元,仍净亏损105亿美元。

太安堂拟定增募资16亿元 扩张主业产能

太安堂拟以16.04元/股的价格,向包括控股股东太安堂集团在内的不超过10名的特定对象,非公开发行不超过1亿股股票,募资16.04亿元,用于亳州中药材特色产业园建设项目等5个项目,扩张主业产能。预案显示,太安堂此次的募投项目及募集资金的使用分别是太安堂电子商务及连锁业务建设项目,使用募集资金4.01亿元;亳州中药材特色产业园建设项目,使用募集资金4.01亿元等。资料显示,太安堂主要从事中成药的研发、生产和销售。公司在原有优势产品——中药皮肤科的基础上,通过扩充产品线、延伸产业链,逐渐形成皮肤病类药品、心血管疾病类药品等三大系列药品的产品生产格局。有市场人士分析,此次定增募资项目完全着眼于公司产品线扩充与产业链延伸计划,符合公司既定战略规划,项目盈利前景十分稳定,将为公司实现进一步发展打下基础。

(本报综合报道)

(刘 灿)