

联姻百联集团 阿里“新零售”战略“揭盅”

2月20日,阿里巴巴的“新零售”战略终于“揭盅”,在与大润发母公司高鑫零售传了三个月的“绯闻”后,阿里巴巴在新零售领域的“联姻标的”最终花落位于国有商业航母——百联集团。值得注意的是,此次双方合作暂未涉及股权层面的交易,而是以成立联合工作小组、定期高管交流等方式全面展开合作。

阿里百联联手 孵化“新零售”业态

“2017年是阿里巴巴新零售元年。”阿里巴巴集团董事局主席马云在发布会上表示。

马云强调:“今天的合作不仅仅是上海百联集团和阿里巴巴的合作,也是线上和线下、技术和实业、传统和创新、过去和未来的融合,我们觉得未来已经不存在纯电商或者是纯线下,未来的竞争只有是否是新零售还是传统零售的竞争。”

阿里巴巴集团 CEO 张勇这样解释双方的合作方向,“如果双方能探索出一个之前似像非像、但却从没见过商业形态,产生一个既是消费的社区、吃喝玩乐的中心,又是一个消费者连接的中心。如果双方合作孵化出诸多很多大家都看不懂的业态,‘新零售’的路子就走对了。”

由于此前与高鑫零售的绯闻传了三个月之久,而每次消息传出都如同“实锤”一般,不少人对于此次与百联集团的合作深感意外。但实际上,此次双方的结合“密谋”了八个月之久,而在一些领域已有合作试水。

2016年末,阿里巴巴投资的易果生鲜“接手”永辉超市转出的2.37亿股联华超市股份,成为联华超市的二股东,而联华超市正是百联集团旗下超市业务的上市公司平台。

更早之前,在上任百联集团董事长陈晓宏在任时,阿里巴巴就频频向百联集团抛



出过战略合作的绣球。

百联集团在业务转型的路径上也表现出其开放的态度。百联集团现任董事长、总裁叶永明曾称现在已经进入“模式驱动消费变化”的新时代,互联网要成为百联未来产业发展的核心技术。在2016年5月19日,百联集团上线“i百联”全渠道电商平台,开启全渠道零售的全面转型。

叶永明在发布会上也指出:“新零售不仅仅是线上线下的融合,更是以互联网、物联网、人工智能、大数据等领先技术为驱动。面向线上线下全客群提供全渠道、全品类、全时段、全体验的新型零售的模式。”

六大领域合作仅限于商业模式

百联集团作为上海市国资委全资拥有的大型零售企业,被认为是上海市场体量、影响力最大的线下零售商,其线下门

店绝大部分都分布于上海,超过3300家。拥有第一百货、永安公司、东方商厦、第一八佰伴等百货字号,和世纪联华、华联吉买盛、联华超市、华联超市、快客便利等超市便利店,以及第一医药、第二食品等专卖店。

双方将基于大数据和互联网技术,在全业态融合创新等六个领域展开全方位合作。具体内容包括以下六方面:

——在全业态融合创新上,以消费者需求为核心,共同设计建设具备高效实体业态运营效率、全渠道订单处理能力,能实时感知并满足消费者需求的新型零售门店,拓展智能化、网络化的全渠道布局,为消费者提供创新体验服务。

——新零售技术研发方面,围绕新型零售门店,阿里巴巴将开放包括人工智能、智能支付、物联网、物流技术、大数据运用等应用型新零售技术,并将成功经验向社会推广

复制。

——高效供应链整合上,利用线上平台及线下网络收集并感知的消费者需求及行为数据,梳理并整合各自旗下商品资源,促进优质商户资源和新品的引入。

——会员体系互通方面,将打通双方会员体系,采用室内外人群定位、消费者画像分析、大数据支持下的营销及会员管理等,提升门店客户服务能力。

——在支付金融互联领域,百联线下门店支持支付宝,百联旗下安付宝、联华OK卡接入支付宝,成为消费者优选的第三方支付渠道。在数据分享及分析的基础上向消费者及供应商提供快捷、便利及多样的支付及金融服务;

——在物流体系协同上,百联物流作为菜鸟网络的物流服务商与阿里巴巴集团开展业务合作,双方共同开展物流规划,为消费者和商户提供服务。(陈凯茵)

中国楼市 50 强城市出炉： 深圳房价最贵 成都销量最大

约占全国总成交面积的 38%。

从成交量来看,去年成交量排行前三位的城市分别为成都、武汉和天津,成交面积分别为 2909、2881 和 2332 万平方米。

报告称,成都房地产市场纳入统计的区域相对较多,近几年新房的供应量也较大,所以市场交易规模也较大;武汉城市规模较大、城市投资价值不断提升,住房交易规模也较大;而受京津冀概念、武清板块市场活跃等因素的影响,2016 年天津房地产市场成交行情火爆。

从成交反弹的速度来看,2016 年 50 个

城市的成交面积同比增幅排行中,排行前三位的城市分别为镇江、漳州和芜湖,同比增幅分别为 164%、139%和 105%。

值得注意的是,三个城市均为三线城市。严跃进指出,其成交行情较火爆,主要受到周边热门二线城市溢出效应的影响,如镇江和芜湖受到了南京市场的影响,而漳州则受到了厦门市场的影响。加之,三线城市大多不限购不限贷,市场交易易现反弹。

从房价来看,排行前三位的城市分别为深圳、上海和北京。三个城市的去年新房成

交均价分别为每平方米 53774 元(人民币,下同)、38283 元和 33412 元。深圳此前房价不及上海,但经历了一轮大涨后,去年深圳成为了中国一手房价最贵的城市。严跃进指出,受 2016 年第四季度政策调控的影响,这三个城市房价上涨的水平受到了明显遏制,年底前均价有所回落。

从房价上涨最快城市的排行来看,前三位的城市分别为深圳、苏州和东莞,同比增幅分别为 56%、43%和 38%。房价上涨较快的地方正在不断出台调控收紧政策,为市场降温。(庞无忌)

央企资本运营路线图明晰 将沿两条路线推进

在国企改革“管资本”的指引下,央企持续推进资本投资运营。招商局集团相关负责人表示,结合改组国有资本投资公司的需要,集团正在积极推进从三大主业到三大平台的重大战略性转换,实现实业经营、金融服务和投资与资本运营的有机结合。宝武集团相关人士表示,未来宝武金融业将进一步与金融机构加强现有业务的合作,并积极探索产业投资基金、融资租赁、冶金资产管理公司、国际及投行等新业务领域,助力集团转型为国有资本投资公司。业内人士认为,未来多数央企可以改组为国有资本投资公司,整合金融控股集团并整体上市将成为央企的重要发展方向。未来央企投资将沿着两条路线推进,一是央企金控平台自身的运作,二是国新、国投、诚通三家投资经营公司的运作。

打造国有资本投资公司

去年国资委明确在神华、宝钢、武钢、五矿、招商局、中交和保利 7 家央企开展国有资本投资公司试点。业内人士表示,今年国有资本投资公司改革试点有望进一步扩围。招商局集团相关负责人在接受记者采访时表示,去年 8 月,集团正式上报《招商局集团改组为国有资本投资公司试点工作方案》,目前正在就试点方案与有关主管部门进行沟通。按照试点方案构想,到 2020 年前后,招商局集团将建设成为由实业经营、金融服务、投资与资本运营三大平台组成的具有国际竞争力的世界一流企业集团,实现质量、规模、效益等方面的全面领先。

该负责人表示,结合改组国有资本投资公司的需要,招商局集团正在积极推进从三大主业到三大平台的重大战略性转换,实现实业经营、金融服务和投资与资本运营的有机结合。对于投资与资本运营平台,集团将努力打造国内领先的资本运营与资源整合、

生态圈构筑平台,通过主动投资实现新的产业布局和现有产业的生态圈搭建,打造端到端整合运营能力,有效利用集团和社会资源,运用市场化机制实现资源整合、价值创造,驱动集团可持续增长。未来将按照“总部主导、做实平台、提高能力、整合资源”的总体思路,充实完善集团作为资本投资运营平台的执行主体,通过资本运营优化现有业务组合,实现保值增值;通过资本投资培育新的前瞻性战略性产业成为集团新的增长点、适度投资其他领域获得财务回报;为实业和金融平台在相应特色生态圈内开展资本投资和资本运营提供专业服务和资源支持。

宝武集团相关人士表示,集团将金融业纳入公司主业。未来宝武金融业将进一步与金融机构加强现有业务的合作,并积极拓展产业投资基金、融资租赁、冶金资产管理公司、国际及投行等新业务领域,助力集团转型为国有资本投资公司。

目前,宝武集团设立了产业和金融业结合发展中心,承担金融板块的资本投资运营功能,对资产总量、结构和效率负责,推进资本投资项目的“投、融、管、退”;与华宝投资有限公司实行“两块牌子、一套班子”运作。宝武金融业发展的总体思路是发掘投资机会、进行资产配置、实现价值创造。同时,希望未来银企用“平台+基金”的方式在产融创新合作上实现新突破,把宝武集团打造成为国有资本投资公司。

中国五矿提出“三步走”战略。其中,到 2017 年底,实现利润 100 亿元,完成止血控亏、改组改造的过渡期任务;到 2018 年底,实现利润 200 亿元,完全具备国有资本投资公司功能。

打造金控平台

近期 A 股多家具央企背景的上市公司动作频频,意在打造金控平台。

中国五矿子公司*ST 金瑞 2 月 10 日发布公告称,公司以募集资金 149.20 亿元对五矿资本进行增资,五矿资本的注册资本由 92.09 亿元增加至 241.29 亿元。本次增资后,*ST 金瑞业务范围将涵盖金融,成为拥有银行、证券、期货、信托、金融租赁、基金和产业直投等全牌照的综合金融控股平台。

作为中石油集团下属的专业化公司,中油资本 2 月 10 日在深交所挂牌亮相。此前,中油资本成功借壳*ST 济柴,成为持有金融牌照数量最多的 A 股上市公司。通过此次资产重组,中石油集团实现金融板块整体上市。

近日,中石化斥资 4.07 亿元获得九州证券 10.98%的股份,成为第二大股东。

中国中车 1 月 24 日发布公告称,董事会同意公司与中车集团、中国国储、天津信托合资设立中车金融租赁有限公司,注册资本为 30 亿元。其中,中国中车出资 18.3 亿元,持股比例为 61%。此前,中国中车公司全资子公司中车资本拟联合合同方股份旗下公司同方金控等,共同设立中车同方(天津)股权投资基金合伙企业。

中信建投证券策略分析师王君认为,“整合成金控集团—整体上市—特色服务模式”成为央企发展的必然选择。整合成金控集团只是开始,有助于强化风险控制,加强协调,而整体上市将实现溢价,特色服务是未来发展。央企打造的金控平台具有行政上的领导能力,在改革过程中与国有资本投资公司一起解决产能过剩问题、并购重组问题,同时在日后的经营管理中具有“建设性”话语权。金控平台具备全牌照和一定规模的资金池,能够为改革增力减压。

央企相关基金布局

下半年以来,中国国有资本风险投资基金、中国国有企业结构调整基金、国华军民

融合产业发展基金、中央企业贫困地区产业投资基金相继成立并推进投资布局。

据国家开发投资公司消息,央企扶贫基金首只子基金——中央企业贫困地区产业投资基金在贵州落地。该基金首期规模 5 亿元,目前资金全部到位,首个投资项目为贵州产投文化旅游投资有限责任公司从江大加榜国际山地旅游区项目。目前基金二期募资方案已基本形成,预计 4 月底完成增资工作,将尽可能提高央企参与度。今年基金将进一步加大力度,初步安排全年投资 50 亿元左右,计划 2018 年完成全部投资。

中国国有企业结构调整基金正在稳步有序运营。1 月 11 日,中国中冶发布公告称,中国国有企业结构调整基金股份有限公司认购该公司非公开发行 2476 万股,锁定期 12 个月。这是中国国有企业结构调整基金成立后首次投向 A 股上市公司。去年 12 月,中国国有企业结构调整基金股份有限公司完成对中信建投证券股份有限公司港股 IPO 的基石投资,投资额为 1 亿美元,成为仅次于中信集团的第二大基石投资者。

中国国有企业结构调整基金目前已储备投资项目 40 多个,其中具备立项条件的近 10 个,已立项的 3 个,通过投资决策的 2 个。目前基金正积极推进与重点行业的央企搭建相关子基金,稳步跟进、参与对中央企业结构调整具有重要意义的股权投资项目。

中国企业研究院首席研究员李锦表示,央企通过基金的方式多方筹集资金,实际上已形成“金融+”现象,有助于解决国企改革、供给侧改革过程中“钱从哪里来”的问题。可以预料,更多央企会运用这一工具,特别是在“创新发展一批国有企业”过程中,通过基金投资引导,加大对新兴产业的资本投入。(来源:中国证券报)

新零售未来是什么样子： 商家可能比你妈 更了解你需要什么

2月20日,阿里巴巴集团与百联集团在上海宣布达成战略合作,如果你看到消息第一时间赶去买点百联股份的 A 股股票,还来得及收获一个涨停板。

在此之前,阿里巴巴已经开始了在传统商业领域的攻城略地,其每次与传统零售企业合作,资本市场都会有一定的反应。看起来,外界非常看好阿里巴巴与传统零售商们的合作。

与以往电子商务总是扮演着传统商业对立面的角色不同,这一次,马云用“新零售”的概念,将线上与线下、实体与虚拟……融为一体。那么,引发市场想象的“新零售”到底是什么?它将如何影响我们的生活?

绝不仅仅是升级版的 o2o

有人说,线上线下打通,这不就是升级版的 O2O 吗?如果只是这么理解新零售,显然太过简单了。

阿里巴巴集团 CEO 张勇在发布会上表示,新零售是利用互联网和大数据,将“人、货、场”等传统商业要素进行重构的过程,包括重构生产流程、重构商家与消费者的关系、重构消费体验等。每个企业都将走向数据公司,完成消费者的可识别、可触达、可洞察、可服务。阿里巴巴的整个生态体系将通过大数据、新技术帮助商家完成重构。

这句话用通俗的语言解释就是:随着新零售更深度地打通和融合线上线下的商家,包括向上游延伸到设计、制造,向下游延伸到物流、仓储、配送,你的购买行为为大数据,可能比你妈都了解你,而这些数据可以帮助商家更好地为你服务。

一个明显的例子是,以前需要去便利店超市购买的日用品,现在也可以通过网上商超购买,当天即可送达。这不是电商跟实体店抢生意,而是线上接单,线下直接配送,线上线下可能不是一个企业,而是在新零售的概念下构成的一个联合体。当这些消费数据积累到一定基数,通过消费者购买行为的分析,可以往上游传递需求,让设计制造企业知道什么商品更受消费者欢迎,也可以向下游传递指引。比如一个消费者大量购买婴儿奶粉,那么他(她)很可能家有宝贝,他(她)也会需要婴儿纸尿裤、婴幼儿服装、玩具等一系列相关用品,其后的商品推送也将更为精准有效。

消费者画像与隐私保护的博弈

按照双方发布会上公布的合作内容,阿里巴巴与百联集团的合作涉及六大领域:全业态融合创新、新零售技术研发、高效供应链整合、会员体系互通、支付金融互联、物流体系协同。这六大领域也将是马云所说的“新零售”发力的主要方向,也几乎涵盖了消费者所有消费行为的方方面面。

随这而来的一个问题是,当你的一切消费行为都成了有迹可寻的大数据时,消费者的隐私该如何保护?比如有人在网上买了充气娃娃之类的产品,他也许并不愿意走到线下商家时,还有人不断向他推荐相关产品。

如果分析一个人从 20 多岁到 30 多岁的全部购买行为,应该可以大致看出他(她)的人生轨迹:什么时候结婚(购买婚庆用品和服务),什么时候生孩子(开始购买婴儿奶粉等用品),什么时候买房子(购买家居和建材搞装修),什么时候长胖了(衣服尺寸的变化),有什么爱好(购买游戏币的多半爱玩游戏,以此类推)……

如同以前在互联网上流传的一句定律:凡走过,必留下痕迹。今后也许要改为:凡买过,必留下痕迹。

想想这样的场景,还真是让人又爱又怕。当新零售大潮涌来时,我们在欢呼的同时,也应该呼吁监管和立法的及时跟进——在隐私保护和消费者数据分析之间,尽快确立合适的界限,如此,才是消费者之大幸。(吴悦)

▶ ▶ ▶ [\[上接 P1\]](#)

据悉,北京绿色钛业科学技术研究院将抢抓我国钛白粉行业发展的巨大机遇,加强先进设备研发,优化产品结构,致力于行业绿色发展,共同提高我国钛白粉的生产技术水平,增强高端产品的生产能力,促进行业快速发展,在高端市场上抢占话语权。同时,加快金融资本深度参与钛白粉行业绿色发展,推动全国钛白粉行业供给侧结构性改革。

为推动我国氯化法钛白粉生产技术进步,北京绿色钛业研究院成立后将依托漯河兴茂钛业现有的氯化法钛白粉技术,联合国家科研力量和国内优秀企业和一流人才,不断加大核心技术研发投入,尽快实现国内氯化法钛白粉大产能装备技术的突破,提升民族工业水平。通过市场化运作,整合创新资源,突破制约行业发展的重大关键技术。通过关键技术和成套装备的推广,推动我国钛白行业的绿色改造和产业升级。

彻底打通成套设备的技术难点,进一步优化生产工艺,实现行业普遍采用清洁生产工艺。研究院一方面重点研发氯化法工艺和成套装备,特别是 6-10 万吨级的工艺和成套装备,服务于我国钛白行业的绿化发展和产业化升级;另一方面,总结和推广硫酸法清洁生产工艺,加快传统硫酸法生产工艺向清洁生产工艺转化,进一步推动我国钛白粉行业绿色健康发展。