

# 友阿股份转型O2O建千亿云平台

证券时报记者 邢云 文星明

中国首家由实体零售商打造的线上折扣网站——友阿“特品汇”将于10月20日正式上线。昨日,友阿股份(002277)董事长胡子敬对证券时报记者表示,“特品汇”将是公司布局O2O(线上到线下)、转型线上零售的重要里程碑。以此为起点,未来5到10年,友阿云商将打造一个1000亿级的网上服务平台。

利用网络优势,拓展企业的发展空间,最终实现传统零售业与互联网线上线下的完美融合,这也是当前网络时代下传统百货发展的必然趋势。”胡子敬说。

## 2万多单品上线

记者了解到,目前公司已与500多家品牌供应商、代理商进行了洽谈,先期已与220多家品牌商达成合作协议,计划在10月上旬前实现2万多个单品上架,SKU(库存量单位)超10万。

不仅如此,与公司旗下多家门店合作的600多家国内外品牌均将被要求在“特品汇”挂网,友阿股份此举是为了“特品汇”上线后,品牌的深度和广度不逊于特卖电商龙头“唯品会”。

上线筹备工作已经就绪。友阿云商负责人彭健邦透露,友阿云商对合作品牌商进行了多场次业务培训,联合友阿奥特莱斯及其他品牌供应商共投入千名员工负责商品上架工作。

在平台运营方面,友阿云商将联合超过300家线上线下媒体,进行“特品汇”的上线推广,规划覆盖用户超过

1亿人。此外,为便于线上推广,公司已斥巨资购买域名,并注册一系列相关商标。

胡子敬对即将上线的“特品汇”寄予厚望,他认为,2-3年就能在网上再造一个奥特莱斯。

## 线上线下无缝对接

胡子敬认为,“特品汇”是传统商业与网络销售完美对接的产物。据介绍,“特品汇”定位于中高端正品特卖购物网站,经营商品包括男装、女装、鞋履箱包、户外运动、床品家纺、内衣等。

胡子敬表示,“特品汇”的优势源于友阿股份与国内外生产商库存资源的有效对接,超过2000家的供应商资源让很多B2C网站难以比拟。因此,友阿特品汇所上的商品都是刚从百货店下柜的“准新品”。

此前,有外界担心“特品汇”与友阿奥特莱斯定位重合,会形成竞争关系。胡子敬表示,两者是相互依存、互为补充的关系,两个平台的融合将给用户带来更好的服务和体验。友阿特品汇正在逐步完成线上平台与地面店面的完美对接,力求在网上打造一个24小时不打烊的奥特莱斯。

## 多个平台将启动

“特品汇”将是友阿股份破局O2O销售的重要支点,但绝不是全部。胡子敬告诉证券时报记者,目前公司只是初步实现传统零售业向电商的转型,未来,公司将以友阿云商为平台,打造智慧云生活服务应用平台。



吴比较/制图 IC/供图

资料显示,今年8月正式成立的友阿云商,由湖南友谊阿波罗商业股份有限公司与深圳融网汇智科技有限公司共同投资1亿元创办。随着“特品汇”的上线,友阿有啊”这个集网络购物、生活服务、娱乐休闲、政务服务于体的智慧云生活服务平台已经初具雏形。

友阿有啊”不仅是一个功能性的

网络平台,也将被打造成全面解决消费者“农、食、住、行、玩、乐、购”的网上城市综合体。除了包含友阿特品汇的网络购物板块,其他生活服务、娱乐休闲、政务服务板块也在紧锣密鼓的筹备当中。据记者了解,友阿云商将在11月实现游戏平台上线运营,12月后陆续发布湘品汇、精品汇、彩票平台、积分平台、本地生活服务平台等。

# 天美控股董事长劳逸强:检测“平民化”重振食品安全信心

见习记者 蒙湘林

证券时报记者近日走访参观了专注于科学仪器研发和销售的天美控股(01298.HK),公司董事长劳逸强向记者表示,国内食品安全问题频发,一方面需要优化监管方式,另一方面需要国内检测类企业提升技术、降低成本,让检测设备逐步平民化,最终实现全行业普及。

## 食品检测受关注

2014年是食品安全问题频发的一年,先后爆发了麦当劳肯德基问题鸡肉事件、浙江毒胶囊丑闻、台湾地沟油流入大陆事件等。由于食品安全问题的解决途径一般需要提前进行质量检测,A股中,华测检测、天瑞仪器、达安基因、远望谷等概念股,在食品安全事件爆发时均受到较多关注。

不过,同样从事食品检测的科学仪器公司天美控股并不被内地投资者所熟知。记者实地采访发现,天美控股成立于1988年,比大部分内地

检测企业成立时间都早。公司主要从事表面科学、分析仪器、生命科学设备及实验室仪器的设计、开发、制造及分销等。

天美控股于2004年在新加坡SGX主板上市后,2011年12月21日又在香港联交所主板上市,成为中国分析仪器行业第一家在国际主要市场上市的公司。随后,公司业务逐步拓展,在北京、上海等全国15个城市设立办事处、研发基地。尽管天美控股的业务与食品检测概念息息相关,但公司股票并未在今年的食品安全事件中获得足够的市场关注。

对此,生化专业出身的劳逸强表示:“天美是一家专业做科学仪器的上市公司,尤其是食品安全领域,我们在内地配合企业、政府做过很多检测项目,如参与三聚氰胺、塑化剂的检测等,在业内有良好的口碑,但在资本市场比较低调,主要强调企业内生发展。”

据了解,天美控股自2011年香港上市以来,除了首发IPO之外从未在资本市场再融资,期间项目研发和销

售主要依靠自有资金。不过,劳逸强坦言:“公司现有业务收入主要来自中国内地市场,未来公司的投资重心将继续依托内地,不排除在内地进行产业合作和资本并购。”

## 检测“平民化”

谈及为何要专注于食品安全领域的检测业务,劳逸强告诉记者:“食品安全检测关乎民众安全和国家形象,具有公益价值;此外,检测业务市场前景广阔,盈利水平也非常丰厚。”

事实上,随着食品安全问题受到越来越多的关注,检测市场需求确实呈现高速增长。据《国家食品安全监管体系“十二五”规划》,未来食品污染物和有害因素检测将覆盖全部县级行政区域,监测网点扩至2870个,市场规模将达到200亿元,年均复合增速超过50%。

正是基于良好的市场需求,国内不少检测类企业的盈利能力明显超过其他行业。数据显示,最近三年,国内检测龙头华测检测的毛利率均稳定在

65%~70%的水平,检测行业平均市盈率达到63倍。相比之下,天美控股的毛利率水平较为适中,上市以来毛利率均稳定在30%~35%,当前市盈率为17倍。

劳逸强表示:“市盈率的高低主要是内地和香港投资者对于个股的估值差异;盈利能力的高低则跟天美自身加强技术研发投入,成本水平较高有关。”据介绍,天美控股近年来先后收购了欧洲和美国的4家科学仪器公司,在获得高新技术的同时,也增加了公司在研生产方面的投入。

之所以加强研发,是因为我们希望走中高端的消费市场,一方面通过高端消费覆盖研发成本;另一方面,将海外的高端技术加上国内较低的生产成本,从整体上解决检测设备昂贵、效用不高的问题。”劳逸强表示。

对于未来国内市场的开拓,劳逸强说:“国内食品检测市场很大,特别是乳业、白酒、日用消费品等行业,未来我们希望逐步降低总体成本,将中高端的检测设备普及化、平民化。试想,当国内奶农人手一台检测仪,我国奶业的口碑和信心是不是能够重新振兴?”

# 数据错列误导市场 通达股份致歉

证券时报记者 李彦

9月16日,通达股份(002560)召开股东大会并通过了以16.14元/股的价格发行611.09万股股份,外加4337万元现金用于收购一方电气80%股权的议案。随后不久,有媒体针对这次收购所给出的15倍市盈率以及被收购标的多项财务数据存在较大疑点进行了质疑。

某媒体称,一方电气的三大主营产品中毛利率较高的交联电缆、架空绝缘线产品在今年1-5月间的产量、销量完全一致,交联电缆产销量均为531千米,架空绝缘线产销量均为3539千米,而且这两类产品在2013年的产量、销量也是完全一致的,因此推算出惟一可能增加该公司存货产成品余额的产品项目便是裸电线,库存

数量新增了329千米,市场价值不会超过400万元,与一方电气审计报告中披露的今年前5个月存货产成品增加903.01万元的数字大相径庭。

通达股份今日为此做了澄清。在澄清公告中,通达股份就收购报告书中一方电气产量和销量误列等原因,造成报告书披露数据错误,并给投资者带来的误导深表歉意。

通达股份介绍,一方电气产品主要采用以单定产的生产模式,即根据所获得的订单情况组织生产,2014年5月末库存商品主要为交联电缆类产品、架空绝缘线类产品和裸电线类产品等,较2013年末增加903.01万元的主要原因是一方电气交联电缆类产品订单已完成生产,但尚未交付给客户所致。

此外,上述媒体还质疑,一方电气

在今年前5个月实际缴纳增值税99.1万元,需要一方电气获得758.36万元的进项税额抵扣发票,并对应着4460.95万元的涉税采购额,这与报告书中披露的主营供应商采购信息以及计入到主营业务成本中的材料成本均不相符。上述报道称,这意味着不是一方电气所选择的供应商经营资质存在问题,就是一方电气存在对外虚开增值税发票的问题。

对此,通达股份解释,一方电气持有郑州一方电缆有限公司(下称“一方电缆”)100%股权,其财务报表为包含一方电缆的合并财务报表,一方电气无产品自营出口,出口的产品需通过一方电缆,一方电气和一方电缆之间存在内部销售,合并报表的内销产品收入为抵消内部销售后的金额。一方电气缴纳的增值税系按单体销售收

入计算的,一方电气的进项税额来源主要有采购材料、固定资产、水电费、运费等,相关报道中仅以一方电气的内销收入为依据推算销项税额,并未考虑一方电气向子公司一方电缆的销售收入。

根据审计报告披露的信息,在2012年末和2013年末,一方电气对大股东常正卿的其他应收款余额分别高达5128.06万元和5783.48万元。在通达股份收购之前,大股东已归还了全部欠款。不过,上述媒体担心这种内部控制的缺失,是否还会在收购之后继续存在?是否会损害到通达股份以及投资者的利益?

通达股份承诺,该事项已经得到规范,不会对本次交易构成实质性影响,不会损害通达股份股东利益,今后将提高一方电气内控管理水平,避免出现关联方占用公司资金的情形。

# 腾讯“微城市”落地天津和平区

证券时报记者 邝龙

9月22日,记者从腾讯获悉,国内首个“微城市”示范区将于年内落地天津和平区。当地居民可以在微城市平台上,基于微信“智慧生活”解决方案,便捷地获取衣食住行、商业消费、民生服务等各类服务。

据悉,在天津市和平区政府的推动下,“微城市”项目示范工程有望在年底前完成。目前的规划显示,“微城市”的一级菜单将包括市民互动、便民服务两大入口。居民可获得社区服务、社保、民政、就业、教育等一系列服务,企业也能在此查询公示、申请扶持、办税等。

微信相关负责人表示,目前“公众号+微信支付”模式已经成功接

入医疗、酒店、零售、百货、餐饮、票务、快递、高校、电商、民生等数十个行业。这是“智慧生活”全行业解决方案首次在示范区集中落地呈现。

和平区是天津最核心的商业区,占全市商业60%以上比重。根据规划,“微城市”平台将涵盖景点、餐饮、购物、酒店等各领域。

和平区政府相关负责人表示,依托微信平台,除了拉动移动商务交易额的增长外,还希望能开创新型金融服务模式,面向整个天津市乃至京津冀地区推广。

资料显示,微信已在北京、上海、广州、深圳等地进行“公众号+微信支付”模式的线下尝试。其中全国首家没有收银台的“微信门店”已在杭州下沙区正式开业,顾客可以通过微信购买店内所有商品。

# 乐视控股布局酒业

证券时报记者 邹昕昕

乐视控股昨日对外宣布,与法国罗赞集团达成深度合作,引入其旗下法国百年酒庄维洛特的葡萄酒品牌V骑士,从而完善以旗下网酒网为平台基础的葡萄酒生态系统。乐视酒业将围绕葡萄酒产业深化运作,最终贯通种植、培育、酿造、加工、流通、销售、服务及衍生产品的整个葡萄酒产业链。

在此之前,还没有酒类电商平

台对产业链上游做过深度布局,这一举措也开创了行业先河。其实,乐视酒业在国内的葡萄酒上游产业早有布局。2013年底位于山西省临汾的葡萄酒产业基地建成,该基地将成为晋中南地区最大的葡萄种植基地。

除了布局国内葡萄酒上游产业,乐视酒业更着眼海外市场,计划在海外优质产区建设精品酒庄,以弥补国内企业在几年内都无法超越的短板,同时为国内自有葡萄种植基地积累经验。

# 江淮动力推广智慧农业方案

证券时报记者 徐飞 见习记者 倪天歌

今年8月,江淮动力(000816)以1.14亿元的价格收购上海农易信息技术有限公司(下称“农易”)60%的股权,标志其从传统农业装备提供商向农业综合服务企业转型。在日前举行的“农业信息化机遇、挑战与未来发展论坛”上,江淮动力董秘王乃强表示,公司对上农易的定位是将其打造成全国领先的

农业信息化企业,目前已采取措施对其模式进行市场推广。他特别强调,江淮动力将会对农业信息化领域加大投资力度。

据了解,上农易作为国内农业信息化解决方案和专业服务的领导厂商,目前居于国内行业领先地位。上农易董事长于锦川表示,公司业务将着力围绕农业物联网综合管理平台、农产品安全管理及追溯平台和农业云平台服务三大方面展开,以上海为中心,辐射长三角,布局全国市场。

# 大洲兴业5000万设影视文化子公司

证券时报记者 董宇明

为拓宽营业收入来源和增强持续经营能力,大洲兴业(600603)将与全资子公司上海凌鸿贸易发展有限公司共同出资5000万元,设立厦门大洲影视文化发展有限公司。

其中,大洲兴业出资4500万元,持股比例90%,凌鸿贸易出资500万元,持股比例10%。大洲兴业表示,设立影视文化公司后,有利于拓宽公司营业收入来源,实现新的业务增长点,有助于形成有色金属采选与影视文化传播双主业发展的目标。

# 中源协和向股东赠送生命银行卡

证券时报记者 周少杰

越来越多的上市公司通过实物回馈股东。继南方食品、人福医药、青青稞酒之后,中源协和(600645)也加入到实物回馈股东的行列中。

中源协和公告,公司决定与招商银行联合发行“中源协和生命银行卡”,将“生命银行卡”业务首先向公司股东和客户提供,赠送对象包

括6月30日至9月30日登记在册的全体股东和在公司子公司存储干细胞或免疫细胞或基因检测数据的新、老客户。凡是持有“生命银行卡”的股东和客户,即为中源协和生命银行的会员。

据介绍,生命银行卡向社会各界提供金融化的、系统优质的干细胞和免疫细胞存储、基因检测及基因数据存储及其与存储业务相关的治疗等系列服务。