

马云孙正义再次牵手 机器人有多大想象空间？

证券时报记者 朱凯

作为阿里巴巴第一大股东，软银总裁孙正义很多时候都站在马云身旁。据不完全统计，自从孙正义战略投资阿里巴巴后，迄今获得的资产增值或已超过 2000 倍。马云和孙正义一旦牵手，总是会带给市场无尽遐想。

昨日的日本东京，除了马云和孙正义之外，还有两个人一起出现，一位是富士康集团董事长郭台铭，另一位名叫 Pepper。Pepper 是谁呢？

原来,Pepper 是全球首个具有感情的人形机器人产品,据说未来可能会具备人类的感知、思维和智慧等能力。

当日，阿里巴巴集团宣布联合富士康，同时向日本软银集团旗下机器人控股子公司 Soft Bank Robotics Holdings Corp.简称 SBRH）战略注资 145 亿日元（约合 7.34 亿元人民币）。根据协议,阿里巴巴、富士康将分别持有其 20%股份，软银则持有 SBRH 剩余 60%的股份。

很明显,阿里巴巴与软银、富士康这三家世界知名企业，已在着手推动机器人产业在全球范围的开发和拓展工作。这会不会成为若干年之后最具有想象力的项目之一？

目前,SBRH 拥有全球首个

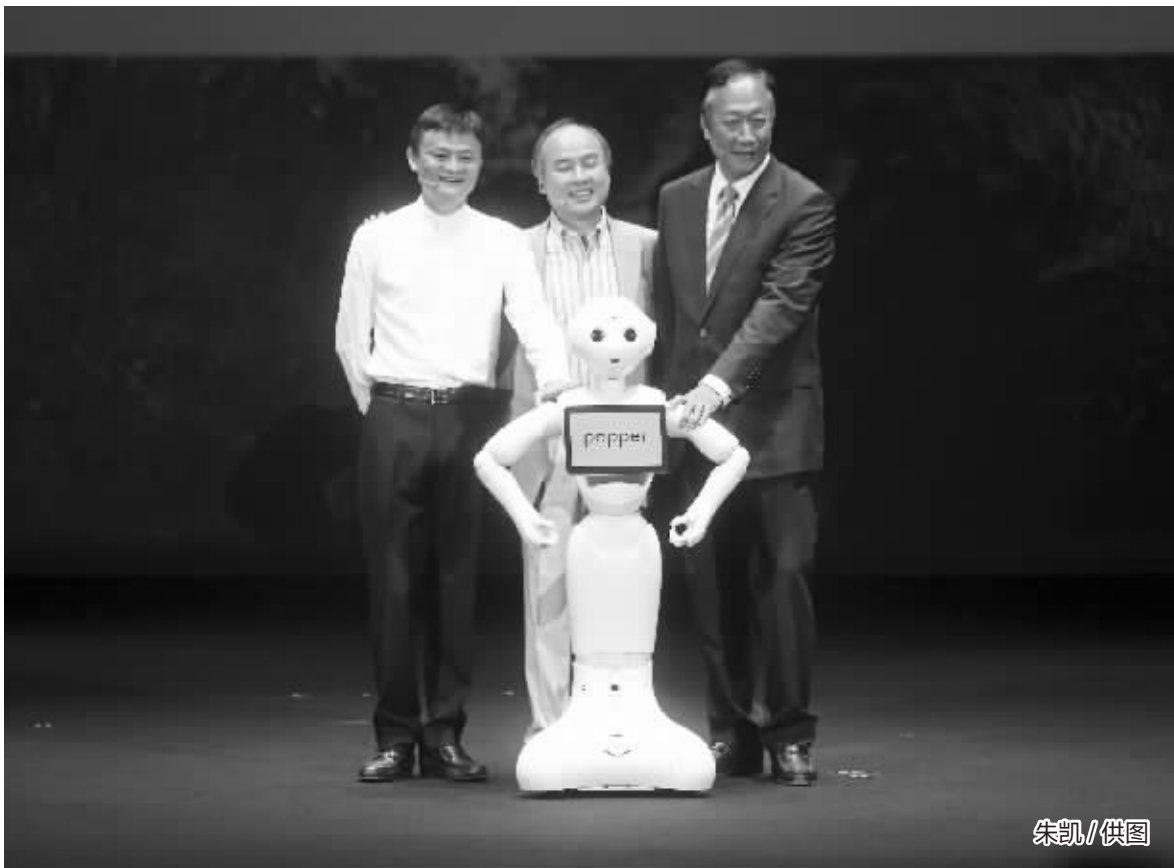
具有感情的机器人产品 Pepper。2012 年年初,软银收购了一家专注机器人业务的法国公司 Aldebaran,以此为基础成立了 SBRH。随后 2014 年继续收购和投资了机器人相关产品,比如说一些拥有表情云、表情传感技术的公司。

阿里巴巴集团董事局主席马云表示，我们正在从以控制为出发点的 IT 时代,走向以激活生产力为目的的 DT（Data Technology）数据时代。未来,机器人产业有望在医疗、公共服务、研究和智能家居等方面，成为催化科技突破的关键领域。

孙正义和郭台铭选择马云，也是因为阿里巴巴在云计算和大数据领域拥有巨大优势。未来的机器人,将变得更加聪明,甚至可能具备人类的感知、思维和智慧等能力。

阿里智能平台将在机器视觉、语音解析、家庭智能控制、智能网络安全等方面，与 SBRH 建立研究合作与沟通机制,促进智能家庭在基础技术方面的积累和扩展。”阿里巴巴集团中国零售事业群总裁张建锋表示。

张剑锋称，阿里还将借助自身的渠道优势、阿里云强大的存储、计算及大数据分析能力，与 SBRH 联合开展机器人应用场景和用户体验方面的研究合作。



朱凯/供图

阿里巴巴为何要不惜重金投身机器人产业？业内人士分析,机器人产业广阔的市场是阿里考量的重要因素。我国已提出《中国制造 2025》战略,明确提出数控机床和机器人是其中十大领域之一。其他发达国家也

纷纷推出以机器人作为支撑的制造业复兴规划,包括德国工业 4.0、日本的机器人新战略以及美国的制造业复兴计划等。

麦肯锡咨询公司预测,到 2025 年,机器人在制造业服务产业应用

创造的产值为 1.7 万亿到 4.5 万亿美元。此外,国际机器人联合会的报告指出,中国工业机器人需求仍将快速增长，年增长达到 25%以上，中国正在成为全球最大的机器人市场。

孙宏斌再次出山 代言“中国顶豪”

证券时报记者 张达

在经历了绿城中国 03900.HK 和佳兆业 01638.HK 的收购风波后，一年未公开露面的融创中国 01918.HK 董事长孙宏斌昨日再次出山，这次是为他自己的中国顶豪项目——北京壹号院代言。

孙宏斌在“融创中国北京壹号院全球发布会”上表示,北京壹号院可以比肩世界顶豪产品,因为太稀缺,所以没有销售压力,这个项目可以不赚钱。他同时表示,放弃收购佳兆业很正常,谈不上成功与失败,应用平常心看待。

顶豪销售无压力

北京壹号院被孙宏斌视为“皇冠上的明珠”,也是融创的“眼珠子”项目,是融创两年前拿下的北京东三环农展馆地块,当时的楼面价高达 7.3 万元/平方米,成为全国最贵单价地王。

拍卖时,我就觉得这块地天生丽质,不能辜负她的风华绝代,一定要做传世好产品,哪怕不赚钱也要干好。”孙宏斌说,融创用 2 年时间精心打造的北京壹号院可以比肩伦敦海德公园一号、纽约公元大道 432 号、香港傲璇等世界顶级豪宅，他们的共同特点是有好的设计师、好位置、好的服务理念。

融创北京公司总经理荆宏介绍,该项目预计今年 9~10 月入市，一期单价 15 万~20 万/平方米，总价在 4000 万~7000 万元，临湖产品单价最高预计 30 万~40 万元/平方米。

都说今年是北京豪宅元年，竞争异常激烈，可是在孙宏斌看来，不是单价报 10 万~20 万就是顶豪,顶豪首先要位置好,北京真正的顶豪项目也就那么一两个,因此谈不上竞争激烈,而北京壹号院位置没得选,产品更没得说。

孙宏斌认为，顶豪的购买力不用担心,有 IT、金融的地方就有购买力,过去豪宅的客户是煤老板，现在的客户是三部分人:创业板老板、外地客户、做资产配置。

荆宏也表示，北京供地制度造成现在的豪宅多数是伪豪宅、“被”豪宅,而北京壹号院不是“被动”的,凭借深耕一线城市豪宅市场十二年的积累,融创对产品力更有信心。这个项目太特殊,没有财务指标要求,但肯定会赚钱,因为太稀缺。”他说。

对于下半年的拿地策略,孙宏斌表示,买地与买股票一样,贵的都抢,都抢时就要小心。他认为,现在土地市场偏热,地价一直上行的可能性不大，下半年拿地会小心谨慎。“手上有钱可以还债,降低负债率,也可以放到账上等待机会。”他说。

弃购佳兆业很正常

尽管此前融创已经公告称放弃收购佳兆业，但是孙宏斌放弃的真正原因仍备受关注。

在孙宏斌看来，放弃收购佳兆业是很正常的事，就是一个生意。“我一开始就说成功的几率有 50%，当时佳兆业的报表显示

账面净资产每股 4.5 元，我是 1.8 元买的，后来财报出来时，我们判断它的净资产已经为 0，不值得再收购了，我们的底线是不影响融创的投资者和债权人的利益。”他说,就像拍地时交了保证金，参与举牌了，发现不行就算了一样,并没有成功与失败一说,这就是生活。

尽管收购过程很辛苦,但孙宏

万达首款众筹产品50亿秒光

证券时报记者 张达

万达集团的互联网金融试刀之作——众筹产品“稳赚 1 号”,自 6 月 12 日推出之后,3 日内就被一抢而光，顺利完成 50 亿元资金的众筹计划,创造了全球众筹行业的新纪录。众筹项目昨日正式成立,资金预计投向 5 座在建万达广场。

据了解,万达集团首期众筹 50 亿元中,有 5 亿元面向个人投资者发售，线上在很短时间被“秒杀”,线上认购超额多倍;面向机构投资者者的 45 亿元额度,3 日之内也被抢光。

业内人士认为，目前全球众筹行业大型项目的额度一般也只会以

千万元计,像“稳赚 1 号”这种巨无霸项目极为少见,上市即秒杀的销售业绩更是绝无仅有。

万达金融负责人表示,该产品之所以命名为“稳赚”,并非是简单意义上的“稳赚不赔”,而是“稳”字第一，在“稳”的基础上才有的“赚”。而万达广场个个都赚钱的原因是成本相较同行实在太低了。同时,投资者也不必担心长达 4~7 年的投资周期会受到房地产市场调控等不可控因素的影响,因为该产品预计投资于运营商业的万达广场项目,没有任何房产销售,恰恰可以避开调控影响。此外,不同于股权融资的是,“稳赚 1 号”产品的退出既可上市，又可向第三方转

让,确实无法转让时,到期由万达集团回购。同时还拥有每年预期的 6% 收益,因此也具有债权的特征。

“不能将快钱众筹理解为万达商业募资。根据预期,该理财产品资产增值收益绝大部分归投资者,租金收益的绝大部分也归投资者。万达商业只负责选址、设计、建造、招商及管理,并分得 30% 的租金收益,是万达商业典型的轻资产模式。”该负责人说。

该负责人还表示,第一笔 50 亿元众筹项目发行完成的同时，另一个 50 亿元的机构直投项目已完成签约，这意味着一周内就完成 100 亿元的募资。因为需求太大,第二个 50 亿元众筹项目将于两周内发行。

恒大发力健康产业 推出互联网社区医院

证券时报记者 罗克光

中国第一家真正的互联网社区医院——恒大互联网社区医院昨日在广州正式落地。

据悉，恒大互联网社区医院是恒大健康 0708.HK 联手世界顶级医院、全国多家三甲医院,采用全球先进的健康大数据模型和互联网技术，共同打造的模式先进、技术顶尖、服务完善、名医集中的互联网社区医院。

据悉，恒大互联网社区医院的战略合作方为中国科学院外籍院士丘成桐教授及其领衔的团队，通过全球最顶尖的健康大数据模型，与恒大健康共同打造个人健康管理分析系统和智能专家系统。除此之外，与恒大联手的医院资源也堪称豪华，包括美国内布拉斯加大学医学中心、南方医科大学及附属医院、广医大附属第一医院等国内外知名医院。

知情人士称，未来恒大社区医院将构建国内外顶级医疗健康服务集群。目前全球已有 1200 名顶级医生加入恒大互联网社区医院平台,提供疾病预防、私家医生、远程会诊、网络医疗、健康体检等健康管理服务。恒大健康亦将依托恒大集团全国规模第一的社区资源以拓展业务。

专家认为，作为行业领头羊，恒大健康落实国家“互联网+”战略，率先打造国内真正的互联网社区医院。此外,恒大此番推出的社区医院还将坚持医养结合的模式,与社区养老中心结合,为社区长者提供健康管理、医疗保健、居家护理等服务,弥补家庭照料功能的弱化和社会机构医护养老资源的不足。

作为恒大集团健康产业的发展平台，恒大健康未来将在互联网社区医院、新型国际医院、医学美容及抗衰老、养老产业等四大业务领域全面发力。

恒大健康因恒大互联网社区医院开业这一重大活动昨日停牌,今日复牌。

知情人士对记者称，由于恒大地产项目已进入全国各直辖市、各省会及其他主要城市 147 个,拥有楼盘项目 305 个,业主 370 万,且每年新增 70 万~80 万人，这一规模已经为健康管理产业的布局提供了极好的基础。已经落地的互联网社区医院,正是率先尝试通过引入最先进的医疗技术及设备,借助互联网技术,结合恒大丰富的社区资源和产业开发经验，为社区居民提供全方位的医疗健康服务。

养老产业方面，恒大健康亦将得益于地产在二三线城市较高的渗透率。相关统计显示,以目前中国 60 岁老龄人口 2.3 亿的规模计，今年养老产业的市场规模将达到 4 万亿元。据悉,恒大健康未来有意向在全国多个中心城市设立养老服务机构，满足老年群体对健康生活的各项需求。

与哈佛共建的新型国际医院是恒大健康战略布局中更为高端的一环。据悉,哈佛附属布莱根医院是世界顶级医院,距今已有 150 余年历史,是美国联盟医疗体系(PHS)创始医院,也是全球产生诺贝尔奖最多的医院。该院多年获评全美最佳医院,在癌症、心脏病、糖尿病、肾脏病、风湿病、内分泌及妇科等多个医疗领域均处于世界领先水平。

医疗美容和抗衰老业务上，今年 3 月恒大健康已经落子海南，与韩国原辰在博鳌乐城先行区建立国际级医学美容及抗衰老中心，联手韩国原辰打造的恒大原辰医学美容医院,本月即将开业。业内人士估算称,去年美容产业产值已达 5100 亿元,2018 年市场规模预计达 8500 亿元。

TCL集团携手IMAX 推出私人影院系统

证券时报记者 周少杰

TCL 集团 000100 6 月 17 日在上海宣布,由 TCL 集团旗下多媒体科技控股有限公司与 IMAX 公司共同出资成立的 TCL-IMAX 娱乐有限公司推出首款产品 IMAX 臻享影院，首次将一站式家庭娱乐解决方案和全新的高端私家娱乐方式引入中国市场。

2013 年 10 月,TCL 多媒体与 IMAX 公司在洛杉矶圣莫妮卡 IMAX 总部宣布成立合资公司——TCL-IMAX 娱乐有限公司,共同研发、设计并制造全新的高端私人家庭影院系统,努力打造一个家庭娱乐平台。而此次发布的“IMAX 臻享影院”就是 TCL 多媒体和 IMAX 历经两年的研发成果。

TCL 集团董事长兼 CEO 李东生表示，IMAX 臻享影院”结合了 TCL 在硬件、软件、服务和内容方面的优势，同时又融合运用了 IMAX 最顶级的影像和音效技术,为用户提供极致观影体验。用户将体验到为自己量身打造的家庭影院内容和最好的设备保养服务。

据 IMAX 全球首席执行官 Rich Gelfond 介绍，IMAX 臻享影院”是首套专为家庭打造的一站式单元组合方案,应用最先进的 IMAX 技术与影院设计,同时提供与 IMAX 影院相同级别的服务,提供全球最可靠的影院维护服务与 24 小时不间断的系统监控服务。同时,IMAX 臻享影院将影院转移到高端客户家中,客户在家中即可身临其境地体验好莱坞大片、体育赛事、演唱会、游戏、电视节目,甚至卡拉 OK。

TCL 集团副总裁、TCL 多媒体 CEO 郝义向记者表示，一旦消费者选择安装使用 IMAX 臻享影院系统，TCL-IMAX 便将为其提供全方位的解决方案，包括最顶尖的硬件、系统和屏幕、音控、售后服务、远程调控等服务。

养猪企业新五丰的“触网”战略

证券时报记者 邢云

“互联网和物联网将是公司未来最重要的转型升级手段”,6 月 18 日,上交所组织的“我是股东——中小投资者走进上市公司活动”中,新五丰 600975 董事长邱卫畅传统生猪养殖企业的“触网”战略。

活动中,30 多名中小投资者一行参观了新五丰控股子公司湖

南优鲜食品有限公司，了解优鲜冷鲜肉电话网络订购及全程冷链宅配服务流程，并与公司管理层进行互动交流。

据邱卫介绍，目前公司已经专门设立电商事业部,依托“优鲜”品牌进行 O2O 布局。未来,新五丰将有系列举措完善公司互联网平台。邱卫表示,公司战略定位为湖南规模最大的生猪养殖企业、全国最具特色的生猪养殖企业。新

五丰在进一步扩大基础养殖,加快配套建设,保持湖南养殖规模最大行业地位的同时,将着力探索推动传统产业与互联网模式有效结合。”

证券时报记者获悉，新五丰用于生猪交易的互联网交易平台和 APP 均已开始上线运营。

除在营运模式涉足“互联网+”外，新五丰近年来一直致力于完善全产业链布局。其中,湖南长株广联生猪交易市场项目的建设完成则补

上公司产业链上重要一环。据介绍,该项目总投资 4.2 亿元，主要是为填补公司在屠宰加工环节的空白。

公开资料显示，广联项目涵盖屠宰、冷链物流及交易市场业务,目标包括屠宰加工生猪 70 万头/年,4 万吨冷库、冷链储备和配送能力达到 30 万吨/年，预计现货期货交易量大 180 万头/年。公司旨在将该市场打造成为“中南优质肉品交易市场之都”。截至目前,广联项目已竣工

运行，这标志着新五丰全产业链布局的基本完成。

值得关注的是,2015 年 4 月,新五丰非公开发行完成，募集资金 5.29 亿元。公司认为,在生猪行业的周期低谷，公司顺利完成此次再融资，不仅为公司后续发展提供强有力的资金支持,引入战略合作者,还实现了公司相关中高层及技术人员通过平台公司参与认购，将核心团队的自身利益和公司利益相结合。