



郑州晚报

## 阿里 53.7 亿港元联姻银泰: O2O 格局地震 传腾讯或联手万达商业, 王牌对决或将开打

阿里 53.7 亿港元联姻银泰, 昨日在零售领域炸开了窝。

按照双方公布的合作方案, 阿里集团与银泰商业将全面打通会员体系、支付体系, 同时实现商品体系对接, 并将组建合资公司。“这家合资公司有望引领今后零售业的未来。”银泰商业集团董事局主席沈国军昨日告诉记者。“一个是从地面走向空中, 一个是从空中走向地面, 双方走到一起组成‘特种部队’, 产生一种全新的商业经济。”阿里集团首席运营官张勇则用这样一句话来描述双方的“联姻”。

“这个链条一旦搭建起来, 整个零售行业的游戏规则就得改, 后续的百货商‘站队’问题也会接踵而来。”艾瑞咨询电子商务总经理傅志勇告诉记者, “据传, 腾讯近期也有可能跟万达商业联姻。”王牌对王牌的对决或许已经悄然打响。



### 缘分从何而来

按照双方公布的合作方案, 阿里集团将以 53.7 亿港元的总额战略投资银泰商业。把这项投资拆开来, 阿里集团花 16.6 亿港元获得银泰商业 9.9% 的股份, 其余部分为总额约 37.1 亿港元的可转换债券。双方约定在未来 3 年内, 在相关法律法规许可的前提下, 阿里集团可将可转换债券转换为银泰商业的普通股股份, 从而使阿里集团最终在银泰商业的持股比例不低于 25%。同时, 双方还将组建合资公司, 银泰和阿里分别占股 19.9% 和 80.1%。

“这个投资手笔与阿里此前入股日日顺物流极为相似。”艾瑞咨询电子商务总经理傅志勇向记者分析, 阿里为代表的电商使命是“信息流、资金流和物流”, 与之对应的三大业务是阿里电商、阿里金融及菜鸟网络。“而随着京东与腾讯联姻带来的竞争格局变化, 阿里亟须补足商品管控的短板。”

“而银泰手头握有 700 万商品 SKU, 这将成为阿里打造 O2O 商业生态圈的重要一环。”张勇告诉记者, 2013 年“双 11”期间, 银泰商业所有商场参加天猫购物狂欢节。这是营销层面的合作, 只是第一步; 到了今年三八节, 银泰又与“手机淘宝”及支付宝合作, 推出虚拟购物卡, 打通会员体系、支付体系, 这是第二步。接下来的第三步是要实现商品体系对接, 用数字化、大数据驱动商品供给和消费解决方案。

更具体说, “银泰原有 150 万 VIP 客户, 而今年三八节的联合营销, 就给银泰带来逾百万的新会员。这种爆炸性的用户量增长为两家公司的合作注入强心剂。”银泰商业集团首席执行官陈晓东进一步解释, 双方将构建一套打通线上线下商业的基础体系, 实现线上线下商品交易、会员营销及会员服务无缝连通。这套体系将对全社会开放, 为所有的线下各大商业集团、零售品牌及零售商服务。

### 百货商要“站队”

但是, 阿里和银泰“联姻”的关键还不止于此。

“双方组建合资公司有望引领今后零售业的未来。”银泰商业集团董事局主席沈国军

告诉记者, 此前, 也有其他互联网巨头给银泰投来“橄榄枝”, “但我非常看好阿里集团, 我们要一起打造‘广义消费者社区’的全新商业形态, 继而推动中国零售商业竞争进入新纪元。”

在这个 O2O 生态圈中, “会员数据打通很关键, 做大流量的结果是, 大银泰可以跳过代理商、批发商, 直接跟品牌商谈判, 以销定产。”昭邑零售咨询 CEO 刘晖给记者分析, 这个链条一旦搭建起来, 整个零售行业的游戏规则就得改, 传统百货的联营模式将受到巨大挑战。

后续的百货商“站队”问题也会接踵而来。“据传, 腾讯近期也有可能跟万达商业联姻。”傅志勇向记者透露, 未来的百货业竞争绝对是几大巨头的“华山论剑”。

未来的理想消费场景应该是这样的。“你到银泰实体店试穿衣服之后, 用手机扫码, 就可以完成支付、预购。然后先不急着急提货, 你在商场再逛一圈, 看电影, 回到家, 银泰已经将衣服送到了。”陈晓东说, 简单完成用户和商品的数字化管理还不足产生颠覆性的变革, 商品纬度数据化的意义是要库存的地理位置, 库存的周转动态连接起来, 这样才会促使网络物流可行, 成本可控。

值得一提的是, 卸任阿里集团董事长席位之后, 马云就开始创建做物流的菜鸟网络。而沈国军的另一个身份恰恰就是菜鸟网络的首席执行官。“菜鸟从去年 5 月份成立至今只开过一次新闻发布会, 但是各项业务进展都在紧锣密鼓进行中。”沈国军说, 顾客需求是最主要的, 潮流是不可逆的, 阿里和银泰的使命就是要想办法让用户享受科技带来的成果。

### 资本并不看好

这是一场看上去“堪称完美的婚姻”。受此消息影响, 昨日, 银泰商业复牌后高开, 较停牌前大涨 17.39%。但随后, 股价急速跳水, 至收盘跌 7.53%。

“资本市场的表现说明, 有人看好 O2O, 有人还没看明白 O2O。”陈晓东坦言, “做让人看不懂的事情”, 这是银泰一向的风格。另外, 市场也有分析人士认为, 此项联姻更大的目的在于做大估值, 为阿里冲刺上市铺路。

↑ 阿里入股银泰, 马云和沈国军(左)紧密联手。此前两人在云锋基金、阿里小贷、菜鸟物流等都有合作。

### ■ 相关报道

#### 阿里入股恒生? 金融机构忐忑 阿里今年 3 月投资收购总额超百亿元

已启动赴美上市步伐的阿里巴巴, 不停地发动收购战。仅在今年 3 月, 阿里先后投资文化中国、佰程旅行网、Tango、银泰商业, 交易额总计超过百亿元。最新消息显示, 阿里看上了同样位于杭州的恒生电子, 瞄准了金融交易行为分析的重要部分——大数据。

上月中, 在恒生电子宣布大股东重大重组事宜停牌之后, 市场已经迅速将重大重组对方指向阿里巴巴。恒生电子是国内唯一能够提供全面解决方案的“全牌照”IT 服务公司, 几乎协助各大金融机构掌握和管理其重要商业数据。

有知情人士向记者透露, 阿里金融已经对恒生集团完成了初步尽职调查, 双方签署了排他协议。而双方对此均不作回应。

### 意在金融数据

上述人士认为, 恒生电子突然变身热门标的, 可见目前金融 IT 服务商在互联网金融时代的战略价值, 除了恒生电子, 金证股份等相关企业都会受到关注。

囿于恒生电子 2013 年年报需等到 4 月 15 日发布, 因此据 2012 年年报显示, 公司在基金、证券、保险、信托资管领域核心市场占有率分别达到 93%、80%、90%、75%, 市场份额优势非常明显。

而金融机构们对此项收购最为担心的是, 阿里可能就此掌握众多机构交易和投资的大数据资源, 一定程度上威胁到数据隐私和安全。

“我只是买恒生的软件, 他换股东自然是不会影响使用的, 不过联想到阿里金融云的战略野心, 还有阿里已经成为天弘基金的股东, 这些就有点让人忐忑了。”上海一中型公募基金总助坦言。

事实上, 不少金融不仅使用恒生的交易系统, 还使用资金清算系统、CRM 客户管理系统、客户交易系统、量化交易系统、组合配置系统、交易清算系统、风险控制系统等。

深圳一家基金公司中层亦向记者透露, 有时候公司的一些创新业务对于系统的需求也是向恒生提出, 然后进行定制后调整, 如此一来安全性就打折了。

上述总助揣度, 可能阿里在支付宝线下条码(二维码)支付、虚拟信用卡等业务模式被央行叫停后, 出手金融机构 IT 系统的恒生, 寄望高速推进其“金融云”平台的步伐。

而从更大的框架下的猜想是, 如果阿里真的拿下了同在杭州的恒生电子, 腾讯会否选择同在深圳的金证股份?

昨日记者获悉恒生电子最新一期内刊显示, 该期主题即为“云计算”, 其中就有透露公司正在寻求一些新的合作, 包括与腾讯、阿里等互联网公司探讨在互联网金融领域的机会及新的业务形态。

### 无关指纹识别

上述人士透露, 由于已经签订排他性协议, 就意味着恒生电子暂时不能接洽其他的拟收购方。记者查阅年报发现, 目前恒生电子的第一大股东为杭州恒生电子集团有限公司, 持股 20.62%, 此后排名第 2~7 位的股东均为投资基金。

2012 年末恒生电子曾经停牌, 业界一度传出阿里巴巴集团和恒生电子集团将在金融支付、国际数据交换、IT 后台安全等方面进行深度合作。而此次停牌之后, 业界也一度传出阿里是为了恒生控股的一家指纹识别企业, 这家企业是目前国内指纹识别领域的龙头企业。

不过, 该说法得到了上述知情人士的否认。他表示, 阿里旗下实验室确实在测试跟指纹相关的产品, 但目前没有推向市场的计划。

更大可能, 或是与阿里巴巴的“金融云”融合。去年 11 月, 阿里巴巴在北京宣布, 将以旗下阿里云计算为支撑, 结合支付宝等资源, 推出面向银行、基金、保险及证券等金融机构的专业的金融云解决方案, 取名为“聚宝盆”。当时, 在阿里“聚宝盆”计划中提供主要金融产品解决方案的提供商恰恰就是恒生电子和金证股份。事实上, 目前阿里巴巴积累的数据更偏向于消费习惯数据, 而恒生电子的金融数据能够形成更好的补充。南都供稿

### 阿里 O2O 布局

投资公司  
内部产品  
支付工具  
地图平台  
合作伙伴  
涉及场景

高德地图  
快的打车  
美团 丁丁网

淘点点  
微淘  
来往

支付宝钱包

高德地图

银泰商城  
美宜佳便利店  
等

服装 百货  
便利店 打车  
自动售货机