

①看 Company Watch

国美在线：

整合“线下”优势 发起“线上”攻势

本报记者 陈 静

“美苏争霸”是线下家电销售市场几乎永恒不变的话题，但和老对手苏宁2012年183.6亿元的线上销售额相比，国美在线44.1亿元的“战绩”简直不值得一提。不过，随着与库巴网整合完成，作为传统连锁巨头伸入互联网的“触角”，国美在线的面孔也正在发生变化：先是6月高调宣布进驻天猫电器城，又在电商价格战硝烟散尽时推出7月最强会员月，并宣布“一免一送一赔”等。

在电子商务上，国美到底有怎样的“逆袭”雄心？国美在线董事长牟贵先上周表示，国美在线今年销售目标是100亿元，即比去年要翻一番还多。这100亿元如何完成？牟贵先把电商分为两种：纯电商和融合型电商。前者以京东为代表，以互联网企业面目出现、风投滋养长大；而后者则以“美苏”为代表，以传统企业发端、经过线下成长、延伸到互联网、目标仍是掌控零售。

正是基于这样的特点，国美在线未来的发展离不开线下长年积累起来的优势。国美的线上线下融合将包括以下几个方面：一是物流的融合，二是线上线下会员、积分融合，三是供应链融合，四是服务融合。而所有这些融合其实都在一个“目的”：不能烧钱就死，还要回归零售本源。

比起价格战来，国美在尝试更多创新，例如，力推单品的C2B定制。按照牟贵先的说法，国美在线很多商品的型号是其他电商没有的，这是C2B反向定制的结果：国美在线提供基于海量消费数据的发掘结果，帮助厂商针对性地改进产品，再由国美在线确保订单规模，最后确保供应链的利润率和消费者的低价双向实现。牟贵先用“狼性文化”来形容这种不仅限于低价的“坚决”：“狼性讲的是咬死了不撒嘴。很多电商都是一股一股使劲，比如促销，选个节点大放血一回，搏个印象，国美不一样。”

对于国美而言，电子商务始终是其整体销售策略的一个环节，受制于线下家电市场需求增长疲软，毛利率持续受压，国美曾预期，2013年整体线下销售面积将缩减5万平方米，年内10间至20间新店将集中在二级城市，这意味着，线下不可能无限制地为电子商务“造血”，相反，线上业务必须稳扎稳打，考虑“性价比”，而突破口则是通过打造零售大数据生态圈，从用户需求倒逼，再正反馈给用户的用户战略。国美电器发布的上半年业绩预盈公告显示，公司二季度预计净利环比增长超100%，盈利能力有明显改善，这其中线上业务亏损收窄已开始做出贡献。

微讯

盛大游戏双核运营开放升级

本报上海7月25日电 记者李治国报道：盛大游戏与昆仑游戏今天宣布实施“双核运营战略”，双方表示将双核运营一款3D网游《PK online》，并宣布将于8月底开启游戏的“公会测试”。这标志着由盛大游戏开创的创新运营模式——双核运营进一步开放升级，已由与单个游戏厂商的合作案例上升至全行业的开放合作。

盛大游戏方面表示，盛大将利用运营经验和优势的平台化运营资源，给合作企业及产品提供全面的服务和支持。

德稻与北大合作研发网络课程

本报北京7月25日讯 记者张双报道：北京大学—德稻合作签约仪式今天在京举行。根据双方协议约定，德稻集团与北京大学将在教育和产学研等方面展开深入合作。据了解，双方将共同开展大规模网络开放课程研发，推动中国在线开放课程的普及和发展。在这一教学平台上，将持续推出北大优质课程、德稻大师工作室课程和国外著名高校课程。

据介绍，德稻集团是一家以文化教育和创新产业为主营业务的知识型、创新型综合企业集团。目前，德稻正在研发500多名德稻大师传承课程。

义乌农商银行助力小微企业

本报讯 为更好地支持小微企业成长，浙江义乌农商银行日前推出“商实贷”业务。根据这项业务，小商品经营户在申请办理质押贷款业务时，农商银行将对商位进行分级评估，高档商位最高可按评估价的70%质押，并享受基准利率下浮10%优惠。此外，在质押贷款额度足额发放后，可配套发放商位评估价30%的信用贷款。

同时，该行还增设了两家小微企业贷款专营机构，为有信贷需求的小微企业提供全方位服务。截至今年6月末，义乌农商银行各项存款余额359亿元，各项贷款余额258亿元，其中支持小微企业贷款余额达209亿元，支持小微企业数超11970家。

(余伟敏 陈和军)



深圳翠绿首饰股份有限公司日前联合中国银行、交通银行推出由中国航天员中心独家授权的“中国航天英雄及神舟十号”系列贵金属藏品，图为消费者在北京昆泰嘉华酒店发行展台挑选产品。

王雪君摄

电视剧生产龙头企业携手优质版权公司

“华策”收编“克顿”演大剧

新闻眼

告期内实现电视剧销售收入6.68亿元、主营利润3.73亿元，加上55.74%的毛利率，上述3项指标均全面领先业内上市公司。此次收购也被业内认为，这是近年来电视剧版权费用不断飙升背景下产业链整合的“强强联手”。

目前，我国电视剧行业整体供过于求。按黄金时段每天两集估算，电视剧每年的需求量约在7000集至8000集。2010年电视剧产量达1.4万集，而到2012

年，拿到发行许可证的就有2.1万集。制作与播出两者间的差量一算便知。此外，收视率疲软的现象也在今年出现，根据腾讯娱乐整理的CMS城市网数据，2013年上半年播出的126部电视剧，平均收视率破1的电视剧只有20部，平均收视率破2的电视剧仅1部。而在2012年，同样的档期平均收视率破1的电视剧为31部。在此背景下，精品电视剧仍处于供不应求的状态。

另据观察，作为目前家庭观众中基本

构成的老年观众，往往偏好于经典重播。除电视台重播时段外，机顶盒的广泛使用也让老年观众能够更加方便地收看剧目回放。视频网站的冲击也分流了观众人群，尤其是年轻观众更偏爱借助各种移动端收看电视节目。如何盘活已有影视剧资源，利用渠道优势参与精品竞争，同时与网络视听新媒体合作，吸引更多的年轻观众群体，或将成为华策收购克顿传媒后的首要考量。

当前文化产业并购呈现三大特征

清华大学新经济与新产业研究中心特约研究员 刘德良

近来，文化产业界并购事件频发，华策影视收购克顿传媒、华谊兄弟收购广州银汉科技、掌趣科技计划收购玩蟹科技等等，不断吸引产业界的的眼球。据初步统计，今年以来文化产业界正在实施或者传出消息的并购30多起，涵盖了游戏、传媒、电影院线等多个领域，呈现出并购向着深度产业整合的发展态势。

分析目前文化产业并购，可以发现几个特征：首先，在电影院线、网络视频、影视剧相关产业、广告传媒等领域的深度整合向着行业集中度快速提升方向发展，这些领域整合并购以用户和经营规模为核心。第二，游戏企业成为被整合并购较为集中的细分领

域，被众多已上市的文化产业相关企业看重，今年内已先后出现接近数个并购案例，包括大唐电信、博瑞传播、华谊兄弟、掌趣科技等都传出并购网游企业的消息。第三，产业链整合和互联网产业并购成为两大特色。华策影视收购克顿传媒属于产业链整合的典型，而一些传媒娱乐企业并购网游企业则属于典型的跨行业并购。

可以预见未来几年，文化产业并购的趋势大致如下：行业内整合继续深入，将对产业的竞争格局产生重大影响，在影视制片、电影院线、网络视频、广告等领域这种作用愈加明显。互联网与移动互联网领域并购将保持高度火爆，未来文化传媒娱乐

企业对该领域的并购热潮将持续数年。跨领域的整合并购将催生出数家大型跨媒体、跨平台的综合文化娱乐集团，包括已经呈现非常强整合并购能力的华谊兄弟、博瑞传播等企业。

需要注意的是，整合并购大潮之下，对并购方的整合运营和并购后的业务协同管理能力要求极高。在这方面盛大网络、分众传媒已经给了企业很多借鉴。纵观文化产业并购大潮，毫无疑问是推动产业走向规模化、集约化发展的重要力量。对于文化产业小、散、乱的现状，无疑是好的方向。但同时，文化产业的存量资产巨大，大多数国有文化企业没有主动参与到产业整合并购之中是一个遗憾。建议政府部门要出台鼓励国有文化企业整合并购的政策和具体措施，推动文化产业存量资产向着优势企业集中，快速提升文化产业的整体经营水平。

专家连线

本报北京7月25日讯 记者金晶报道：影视传媒领域近期热点不断涌现。日前，停牌近2个月的华策影视公司发布公告，拟通过发行股份及支付现金的方式购买上海克顿文化传媒有限公司100%股权，同时发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过交易总额的25%。业内认为，华策此番出手收购克顿传媒，是其在国内版权经济发展的先行布局。华策在电视剧生产和销售业务领先的行业地位将得到巩固，对其业绩增长也会起到积极推动作用。

此前，华策公司5月30日发布停牌公告，正在筹划重大资产重组事项。随后便有市场传闻，公司将以上亿元股份加现金的方式收购克顿传媒。公开资料显示，克顿传媒2004年成立于上海，目前已是国内领先的电视剧研究、策划、制作和发行集团，也是国内拥有电视剧全国电视播映权最多的民营公司之一。该公司旗下拥有上海克顿顾问、上海剧酷文化传播、上海辛迪加影视等多家全资子公司。截至2012年，克顿传媒已累计拥有电视剧215部6883集。

而华策影视作为国内精品电视剧生产龙头企业，通过多年的外购剧发行和精品剧制作发行经验，培养出一流的影视剧发行团队。从华策影视财报来看，2012年报

万达与IMAX宣布修订协议

将在华再建40家至120家影院

本报北京7月25日讯 记者金晶报道：IMAX公司(纽约证交所：IMAX；多伦多：IMX)和亚洲最大的影院运营商万达电影院线公司今天共同宣布修订协议，在原有的2011年签订的合资共享协议基础上，在中国再建至少40座最多达120座新的IMAX影院。该协议还包括将万达院线新建的IMAX影院的租赁期限将由10年延长至12年。由此推算，万达院线承诺在中国拥有的IMAX影院数最多可达210座，标志着万达院线已经成为IMAX全球最大的院线合作伙伴。

与此同时，IMAX与万达集团全资的子公司AMC院线也签订了协议，将AMC所有新建以及已有的IMAX影院的租赁期限由10年延长至13年。协议还包括双方将在美国新建5座至10座新的IMAX影院。自此AMC拥有的IMAX影院数量最多可达152座，并成为IMAX在北美最大的院线合作伙伴。

万达院线是IMAX在中国最早的院线合作伙伴之一，于2007年在东莞开设了第一家万达IMAX影院。双方曾在2011年签订了75座IMAX合资影院的协议，这也是IMAX在中国的首个全投合作协议。在万达集团2012年收购了IMAX在北美最大的院线合作伙伴AMC院线后，它已成为全球最大的影院拥有者和全球最大的IMAX影院运营商。

本版编辑 杨忠阳 孟 飞



7月25日，玩家在展馆现场体验游戏。

当日，以“游戏演绎梦想 移动畅想未来”为主题的第十一届中国国际数码互动娱乐展览会(ChinaJoy)在上海新国际博览中心开幕。本次展览会吸引了来自30多个国家和地区从事数码互动娱乐业等300多家企业，参展产品多达600余款。

新华社记者

任 琼 摄

启动肯德基探秘之旅活动

百胜餐饮将开放千家餐厅后厨及养鸡场

本报北京7月25日讯 记者陈小力报道：百胜餐饮集团中国事业部今天宣布，启动“肯德基探秘之旅”，向广大消费者开放全国1000家肯德基餐厅后厨、供应商养鸡场，公开透明地让大家了解从肉鸡养殖、半成品原料加工到完成食品加工多个环节。

记者从今天举行的中国肯德基“雷霆行动”第三次新闻发布会上了解到，肯德基执行官苏敬轼表示，半年来肯德基鸡肉供应商共淘汰潜在风险较高的养鸡场4700

多家；实行食品安全一票否决制，先后取消3家供应商资格；同时加大支持和投入，推广“一条龙养殖模式”。目前国内优秀的23家鸡肉供应商为肯德基提供放心安全的鸡肉原料。针对百胜餐饮受肉鸡事件和禽流感的影响，苏敬轼说，目前百胜餐饮中国市场的经营业绩已有回暖迹象，今年开设100家店的计划没有变化。

百胜餐饮集团中国事业部主席、首席执行官苏敬轼表示，半年来肯德基鸡肉供应商共淘汰潜在风险较高的养鸡场4700

多家；实行食品安全一票否决制，先后取消3家供应商资格；同时加大支持和投入，推广“一条龙养殖模式”。目前国内优秀的23家鸡肉供应商为肯德基提供放心安全的鸡肉原料。针对百胜餐饮受肉鸡事件和禽流感的影响，苏敬轼说，目前百胜餐饮中国市场的经营业绩已有回暖迹象，今年开设100家店的计划没有变化。

大连船舶重工海工公司——

在“冬天”里拥抱“春天”

本报记者 姜 波 李天斌

消化—吸收—再创新过程。这些钻井平台建造周期一般在22月至26个月之间，从设计到最后交钥匙，他们拥有完全自主知识产权，主要出口欧美国家，解决了总体设计、关键系统设计、桩腿建造等重大技术课题，实现了深海石油勘探的钻井、固井、完井、修井作业，是国际上最先进的六代半产品。

站在这些巨型“钢铁侠”的脚下，人都显得渺小起来。王厚盛有些感慨，“尽管我们可以自豪地宣称‘大船’是全国海工产品的‘领头羊’，那是因为我们的人才与技术储备雄厚；要是退回十几年前，自主建造这样的大型工程，是想都不敢想的；现在有些产品的技术水准与质量，完全可以与日韩企业媲美，主要是我们企业的创新意识大大增强了。”

除了这几座各类钻井平台在紧张组装之中，船坞上有3座，平台上还有2座，都是不久就要交工的。据悉，大连船舶重工手中还握十几个平台的订单；仅是今年上半年，就签订生效合同9个，价值近20亿美元。看来，大连船舶重工的日子很好过呀。“不！不

是的。不能这么说。”大连船舶重工集团有限公司副总工程师刘文民一脸严肃。拥有百年历史的大连船舶重工集团(大连造船厂)是为新中国创造60多个“第一”的地方：中国第一艘万吨轮、第一艘出口船、第一艘油水补给船、第一艘VLCC(30万吨超大型油轮)、第一座深海半潜式钻井平台等，特别他们还高质量完成中国第一艘航空母舰“辽宁舰”改装工程，更使其声名远扬。

在造船业的“冬天”里，大连船舶重工的海工装备领域却是一派“春意盎然”。去年集团海工产品销售额为73.23亿元，同比增长60.6%(能源交通装备等业务增长也达62%)！非船业务收入占比由2011年的11.93%上升到33.54%。这是因为在造船业最火爆之际，他们就未雨绸缪谋划多元化发展，“开发一代、储备一代、生产一代”；还因为他们的技术储备雄厚，早在1997年就为外国船东建造过4座半潜式钻井平台，其后陆续为中海油建造15万吨海上浮式储油船、自升式钻井平台等。现在，手握

的有效合同可以使他们明年海工装备销售额达到130亿元。

既然如此红火，为什么刘文民仍眉头紧锁呢？“尽管国际金融危机使全球经济收缩，但墨西哥湾漏油事故警示着人们，对技术与质量要求更高了，一些钻井平台与设备陆续被淘汰，使国际海工装备行业需求大增。现在，需求处于波峰上沿，可能会缓慢下落。随着国际经济回暖和中国经济增速微调，未来发展可能会面临一些困难。更重要的是，海工装备领域在国内已经出现一哄而上的局面了，低价恶性竞争已经开始了。海工装备是一个附加价值高的行业，也是一个风险性高的行业。不是有钱挖几个技术人才就能持续发展的，需要有人才、技术、管理的积淀。造船业大起大落的教训已经非常深刻了，海工装备行业会不会重蹈钢铁、光伏的覆辙？真让人捏一把汗。”刘文民语重心长，“‘冬天’里的‘春天’，让人温暖，如果一下子升温到‘夏天’，会不会把人热晕啦？”

走进展新国企

柔柔的海风携带着淡淡的海腥味道，催生出浅浅的浪花，轻轻地拍抚着一字排开的正在组装的4座自升式钻井平台。在盛夏灼热的阳光下，这些庞然大物显得更加敦实而刚毅。记者日前来到位于辽东半岛大连湾前盐岸区的大连船舶重工集团海工基地，到处是一片热气腾腾的景象。

West Telesto 号400英尺(122米)自升式钻井平台即将组装完成，不久将远行欧洲到挪威船东那里。这是个高达176米的大块头，底座呈边长为80米的正三角形，上面安装着600多套大型设备，自重1.7万吨，将来会有160人在这里工作与生活，这座钻井平台的售价为2亿美元左右。

大连船舶重工集团海洋工程有限公司副总经理王厚盛介绍说，海工装备是知识、资本和劳动密集的行业，他们经历了引进—