下半年价格总水平有望低位趋稳回升

当前降价因素集中于煤炭、石油、黑色金属行业

本报北京8月10日讯 记者林火灿报道：国家发展和改革委员会有关负责人今天表示，今年下半年，我国价格总水平将延续偏弱走势，但运行中的积极因素在增多，总体将在低位平稳运行，CPI同比涨幅将高于上半年，PPI同比降幅将低于上半年。

今年以来，我国价格总水平运行总体偏弱。上半年，CPI同比上升1.3%，比上年同期回落1个百分点，延续温和上升态势；PPI同比降幅为4.6%，降幅比上年同期扩大2.7个百分点。PPI与CPI涨幅差值达到5.9个百分点，比上年同期扩大1.8个百分点。

总的来看，降价因素集中在“三黑”行业。前6个月，煤炭开采、石油开采、黑色金属矿选业、石油加工、黑色金属冶炼加工等上下游行业价格分别下降13.6%、31.9%、21.4%、21.1%和14.2%，合计影响PPI下降3个百分点，贡献率达70%，比上年同期提高15个百分点。

国家发展改革委有关负责人说，今年下半年，我国宏观经济环境趋于改善，房地产市场有望延续回暖势头，部分农副产品价格稳中有升，将带动价格运行低位企稳回升。

具体而言，首先，去年下半年以来，稳增长政策加力增效，效果正在逐渐显现，价格总水平运行的宏观环境趋于改善。特别是今年以来3次下调金融机构人民币存贷款基准利率和存款准备金率，货币环境松紧适度，将对后期价格总水平产生支撑作用。

其次，5月份开始，百城住宅均价环比由跌转涨，6月涨幅扩大至0.6%，一、二线城市回升态势明显。下半年，房地产市场有望延续回暖势头，这既有利于改善物价运行的宏观环境，也会对后期CPI和PPI走势产生支撑作用。

再次，在国家调控政策作用下，小麦、稻谷等主粮品种价格将保持总体稳定；生猪价格将延续小幅上涨态势，蔬菜价格涨幅可能略高于上年，禽蛋价格也可能稳中趋升。

“阿里+苏宁”将带来什么

本报记者 陈 静 薛海燕 周 雷

透视

从对手到携手，阿里巴巴与苏宁的合作吸引了业内众多专家和分析师的目光。事实上，二者的合作表面上看是为消费者提供更好的服务，提升消费体验，从深层次看将形成更加丰富的商业生态，大幅提高竞争力，最终将实现共赢。

没有永远的对手，只有永远的利益。8月10日下午，电商巨头阿里巴巴与线下零售业巨头苏宁云商联手宣布了一笔大买卖：根据协议，阿里巴巴集团将投资约283亿元参与苏宁云商的非公开发行，占发行后总股本的19.99%，成为苏宁云商的第二大股东。与此同时，苏宁云商将以140亿元认购不超过2780万股的阿里巴巴新发行股份。双方将全面打通电商、物流、售后服务、营销、大数据等线上线下体系。这笔大买卖背后蕴含着怎样的深意？线上与线下巨头的携手又将对行业造成怎样的影响？

各取所需的合作

阿里巴巴想要苏宁什么？这个问题的答案相对简单。阿里巴巴集团CEO张勇在8日下午题为“念念不忘，终有回响”的致阿里巴巴全体员工的内部信件中表示：“阿里巴巴要用最快的时间，把双方合作变成消费者实实在在的方便和实惠。”阿里巴巴方面表示，苏宁的3C家电品类将与天猫电器城结盟；苏宁的线下配送安装服务体系将为菜鸟合作伙伴，服务所有淘宝、天猫消费者和商家；苏宁覆盖全国的1600多个线下门店、3000多家售后服务网点、5000个加盟服务商以及下沉到四五线城市的服务站也将与阿里巴巴全线打通。

由此可见，阿里巴巴最希望得到的是苏宁长期积累的线下资源。市场研究机构易观智库分析师卓赛君表示，通过合作，苏宁可以帮助阿里巴巴加速渠道下沉，深化其在三、四线城市的品牌影响力，获得完善的物流与门店展厅资源，同时建立起在传统3C家电领域供应商与客户群之间的影响力，获取更多话语权。

苏宁想要得到阿里巴巴什么？这个问题的答案略显复杂。毕竟苏宁此前一直将互联网战略作为集团未来发展的支点，甚至在2013年，将自己的名字由苏宁电器更名为苏宁云商以彰显决心，天猫和淘宝也一直被苏宁视为线上的竞争对手。

“但苏宁的线上业务拓展并不顺畅，作为B2C平台的渠道商，远远逊色于京东，O2O上也缺乏突破，在竞争中出现了颓势。”市场研究机构Gartner首席分析师张菊告诉记者。的确，从财报数据来看，今年第一季度，苏宁易购自营销售收入58.97亿元，开放平台实现商品交易规模为11.77亿元；而在京东方面，这两个数字则达到509亿元和369亿元，两者在体量上的差距已相当悬殊。

因此，苏宁的当务之急就是获得更多用户与流量。分析师们认为，除了阿里巴巴将为苏宁注入更多品牌和百货供应商资源外，对于苏宁来说，最大的收益还来自于流量。“这种合作类似于小米和天猫的合作，对于苏宁来说，在天猫平台，既可以保持自己品牌的独立性，又可以与阿里巴巴进行一定的流量互换。”张菊表示。

与此同时，苏宁与“阿里系”企业诸如蚂蚁金服、UC浏览器、高德地图等的合作也会更加顺畅。拿第三方支付来说，未来苏宁在线上与线下1600多家门店，很可能都将接入支付宝，芝麻信用、供应链金融、消费金融等互联网金融业务也有可能将达成合作。

打通线上线下

阿里巴巴集团董事局主席马云在合作新闻发布会的演讲中表示：“成于开放，苏宁和阿里巴巴的合作必将成为‘互联网+零售’划时代的一个事件，我们也必将成为中国商业历史上新的一页。”这一页究竟是什么？

如果仅从B2C市场的格局来看，阿里巴巴与苏宁牵手，显然直指京东。不过，短期内，两者的协同效应未必能够迅速体现出来，“会造成双方友商的何种反应还拭目以待。”卓赛君表示。

但从中远期来看，O2O将成为阿里巴巴与苏宁合作的“破局”之道。卓赛君表示，“必将影响我国零售业业态融合速率，加速中国零售产业的全产业链与全渠道的打通。O2O等线上与线下资源整合模式必将迎来一轮高速发展，从而推进零售业互联网化进程。”

根据阿里巴巴的说法，线上与线下的融合将带来打破场景限制、优化消费路径、提升配送效率、完善售后服务等变化。但更重要的是，来自苏宁线下的消费者数据和来自阿里巴巴的大数据、云计算技术，将为产品创新带来新路径。

苏宁云商集团董事长张近东也表达了对这一模式的期待：“在扩大线上的同时，苏宁也要同时升级线下，并借助阿里的大数据，推动定制时代的到来，推动中国制造向中国创造升级的发展。”苏宁云商副董事长孙为民则表示“双方可以实现优势叠加，一起探索O2O的标杆。”从今年上半年的情况来看，苏宁云商的互联网零售发展已经进入了收获阶段。创新的云店模式得到了消费者极大的认同，可比门店同比增长8.92%；苏宁的供应链和物流能力也在不断提升，仓储面积达到500万平方米，在中国90%的城市实现次日达。

多位分析师和业内专家表示，苏宁云商和阿里巴巴的合作，将有望实现多赢。首先，对于消费者而言，双方将打破场景限制、提升配送效率、完善售后服务，更好地服务于用户，提升消费体验。其次，对于合作双方来说，改变的不仅仅是零售平台，而且将形成包括大数据、云计算等在内的更加丰富的商业生态，展现数字时代商业的全新面貌，大幅提升竞争力。第三，对于平台商户、供应商而言，通过全球化平台的打造及信息技术的推动，实现供应链上的伙伴共赢，促进以满足消费者需求为目的的整个生产制造业的转型。

新闻眼

探索地球生命奥秘

我超级计算机助力世界首个大科学装置

新华社天津8月10日电 （记者周润健） 记者10日从中科曙光公司获悉，作为我国高性能计算领军企业，这家公司提供的超级计算机系统，将助力生命科学世界首个大科学装置，探索地球生命奥秘。

今年7月28日，全球生命科学领域首个综合性大科学装置、探索地球生命奥秘的利器——国家蛋白质科学研究（上海）设施通过国家验收。

随着对复杂生命体系认识的深化和海量数据的产生，计算生物学已经成为当前生命科学的一个新兴前沿学科。计算生物学从海量实验数据信息中，通过计算机处理和数学模拟形成理论模型，提取最有用的数据。蛋白质科学便是计算生物学重要的一个应用领域。

据了解，国家蛋白质科学研究（上海）设施由中国科学院上海生命科学研究院作为项目法人，中科曙光为此项目提供了高性能计算系统。

中科曙光副总裁任京旸介绍说，本套系统作为蛋白质设施专用数据库平台、高性能计算分析平台和国家蛋白质设施信息化支撑保障平台，承载生命科学院蛋白质研究核心技术系统的数据集中存储、备份和计算工作。整套系统提供CPU双精度浮点运算理论峰值28.9万亿次每秒，GPU双精度浮点运算理论峰值8.24万亿次每秒，蛋白质科学数据库可提供1000人并行访问，系统可对外提供云计算服务。

据了解，未来，国家蛋白质科学研究（上海）设施将围绕蛋白质科学研究的前沿领域和国家人口健康与现代农业的战略需求，打造开放、协作、创新的国际一流蛋白质科学研究平台，充分发挥大科学装置的优势，助力中国生物医药产业。

行业新观察

体育产业：

踩上金融和移动互联“风火轮”

本报记者 沈则瑾

2015中国体育产业创新峰会日前在上海闭幕，记者从会上了解到体育产业与经济领域不断走向深度融合，呈现出较强的产业关联效应，“互联网+”更是助力体育产业加速发展。

2014年10月，国务院发布46号文件《关于加快发展体育产业，促进体育消费的若干意见》，指出2025年体育产业总规模力争超过5万亿元，体育产业发展迎来黄金机遇期，将成为推动经济社会持续发展的重要力量。

今年6月，上海提出将围绕建设全球著名体育城市，努力打造世界一流的国际体育赛事之都、国内外重要的体育资源配置中心和充满活力的体育科技创新平台，力争到2025年体育产业总规模达3000亿元，体育服务业占比超60%。

专家们认为，从目前来看，影响和制约我国体育产业做大做强、产业功能发挥的因素还很多。主要有体育产业增加值中，体育用品制造和销售占比过高，体育服务业水平较低；体育产业链延伸度较短，溢出效应不明显，体育赛事对周边旅游、房产、会展等产业拉动效应较低；体育消费人口众多，但群众体育设施供应短缺。

但体育产业是全球化社会消费背景中发展起来的“朝阳产业”，在我国已进入高速发展快车道。贵人鸟携手虎扑体育，未来或投资赛事运营，王健林、马云领投乐视体育，华录百纳出资5亿元设体育产业公司，小米以生态思维布局体育产业，微信开始拼运动市场，著名企业涉足体育领域的消息不断传来。教育部体卫艺司副司长殷俊海说，“想要观察一个产业的热度，去看看资本和热钱的动向就可以了，钱流向哪里，哪里就是热点。”

虎扑体育CEO、动域资本管理合伙人程杭认为，广义上的“互联网+体育”就是“体育O2O”，互联网科技和改革红利构成了体育产业爆发的契机。

凯兴资本创始人潘石坚认为当体育产业踏上金融和移动互联的“风火轮”时，基于创新的消费市场如磁石般吸引着资本滚滚而来，每一项技术革新、每一个新的商业模式，哪怕尚处概念阶段，在资本的推动下都有可能爆发出巨大活力。

北京大学体育产业研究中心主任何文义提出体育产业的四个概念，即文化(体育)、文化(体育)资源、文化(体育)产品和文化(体育)产业。他说，文化(体育)产品知识产权、商业模式及人才团队建设是发展文化(体育)产业的三个支撑。体育产业创新包括思维创新、产品创新、商业模式创新三个方向，其中又以商业模式创新最为重要，只有找到与众不同的商业模式，才能打开思路，转变发展方向。

亮点连线

广州：每度电支撑GDP产出23.8元

本报记者 庞彩霞

8月10日，广州供电局启动了以“责任接力，真情传递”为主题的社会责任日活动，并发布了年度社会责任实践报告。这也是该公司第四次发布社会责任报告。

作为全国最大的省会城市电网，广州电网年售电量超过700亿千瓦时，供电服务连续14年获得广州市社情民意市政状况调查第一名，连续3年获评为全国供电可靠性A级，是全国首个变电站超过300座的省会城市。

优化电网建设，提供可靠、优质电力是供电部门应履行的核心责任。目前，广州电网主干网架供电能力已增加至1800万千瓦，是目前全国供电负荷密度最大的城市电网之一，是南方电网交直流混联运行、西电东送的受端负荷中心之一。数据显示，2014年，广州供电局为社会提供电力727亿千瓦时，每一度电支撑广州GDP产出23.8元，是全国平均水平的2.07倍。

“少停电，最好不停电”是市民最核心的诉求。近年来，广州供电局不断优化电网、优化管理，停电时间也不断缩短。

供电人员对用电设备进行安全检查。 本报记者 庞彩霞摄

2007年，广州市客户年平均停电时间是23.84小时/户，也就是说每年停电时间接近一天。而2014年客户年平均停电时间是1.58小时/户，一年停电不到两小时，这已与国际先进地区水平相当。

停电时间大幅度缩短的背后是供电可靠技术和管理能力的提升。广州供电局提高综合停电管理水平，统筹工程作业时间，同一线路作业尽量安排在一次停电中完成，2014年预安排停电时间0.81小时/户，同比下降30.17%；加强设备日常巡视，开展配网状态监测，消除隐患7060次。

对上游，广州供电局推动发电企业节能减排，提升清洁能源发电比重。2014年，通过优先调用可再生能源发电和清洁高效火电，减少二氧化碳排放315.53万吨。对下游，广州供电局不仅搭建节能沟通平台推广节能技术，还为100多个企业客户开展节能诊断。2014年，广州供电局为112家企业客户进行了节能诊断服务，帮助社会节约电量9300万千瓦时。

广州供电局在为经济社会发展提供安全、稳定、可靠、优质的电力保障的同时，也不忘回馈社会。该局主动发挥电网专业优势，有计划、有组织地开展社会关怀行动，同时鼓励员工参与其中。员工志愿团队成立7年来，他们走进社区、学校开展节能宣传，并且关怀弱势群体，关注偏远落后地区的发展与儿童教育问题。

为了让孩子们能科学地认识电、理解电、体验电，广州供电局还推出了“一度电的旅程”电力科普品牌沟通活动：推出电宝宝和Power叔叔卡通形象及科普读物；建立广州电力知识馆，设置寓教于乐的互动体验；设立青少年电力科普基地，引导孩子科学用电，培养孩子责任意识。

白洋淀旅游持续火爆

8月9日，华北明珠白洋淀接待游客3万多人次。今年以来，白洋淀已累计接待游客上百万人次，实现旅游收入4.5亿元。 陈晓轻摄

本版编辑 于 泳