



苏宁2.5亿美元入股PPTV

与弘毅投资联合入股,苏宁占股44%,成第一大股东

PPTV的绯闻几乎是今年以来互联网界最大的肥皂剧,不仅多个意向方若隐若现,而且剧情相当波折。不过昨日,这一剧本有了尘埃落定的说法。昨天下午,PPTV、苏宁云商、弘毅投资在北京联合宣布,苏宁和弘毅将以4.2亿美元联合战略投资PPTV。其中,苏宁投资2.5亿美元,占PPTV44%比例,成为第一大股东,这也是苏宁迄今为止最大的一笔战略投资。

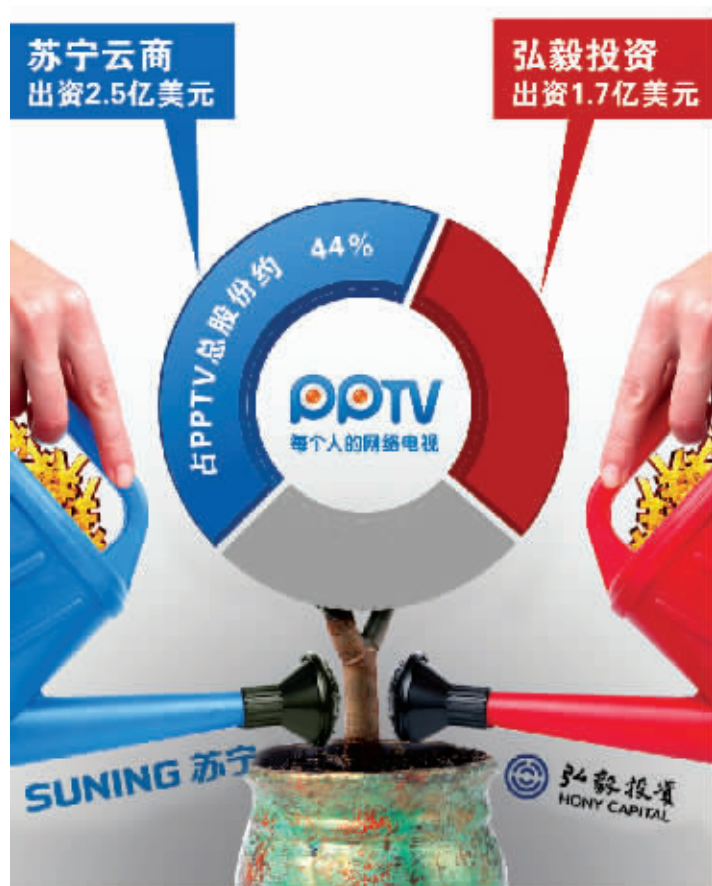
现代快报记者 刘芳

两大“土豪”联合投资PPTV

去年以来,视频行业整合加剧,先是有优酷土豆两大“冤家”喜结连理,接着百度3.7亿美元收购PPS,并将其与旗下的爱奇艺进行合并。自此之后,另一视频巨头PPTV何去何从的传闻就满天飞,与PPTV有过绯闻的意向方包括阿里巴巴、搜狐、湖南卫视、苏宁云商等。而昨日,这一备受瞩目的互联网绯闻有了最终版本。

昨天下午,PPTV、苏宁云商、弘毅投资在北京联合宣布,苏宁和弘毅将联合战略投资PPTV,交易规模4.2亿美元。其中苏宁云商出资2.5亿美元,占PPTV总股份约44%,成第一大股东,这也是苏宁迄今为止最大的一笔战略投资。据此计算,弘毅投资1.7亿美元,获得了29.92%的股权,成为第二大股东。根据苏宁此次的出资额和所占股份,PPTV在这次交易中整体估值约5.68亿美元,相比2011年软银集团入股时,PPTV7亿美元的估值,缩水近20%。

值得注意的是,苏宁云商昨天晚上发布公告,本次交易完成后,PPTV董事会将设五名董事,其中苏宁云商将有权指派其中两名董事,但需获得PPTV股东大会的通过;交易完成后,PPTV核心高级管理层将继续承担相关公司经营工作。



CFP供图

网友声音

@鲁振旺:苏宁和联想弘毅占据了PPTV股权的一大半,还有一部分估计是创始人团队的,软银亏损出局(当时投2.5亿美金,35%股份),PPTV此次价值远高于百度并购PPS,其实价值也大,短视频和体育视频方面PPTV更具有价值,未来的空间是苏宁通过PPTV的内容进军智能电视,利用卖场和电商优势销售,为视频和电商双层布局。

@不靠谱的熊孩子:近期有两则行业新闻不知道大家注意到没有,一是支付宝开始着手布局电视支付,一是苏宁收购PPTV,两大巨头不约而同地瞄准了电视,确切地说瞄准了大屏幕。极其精准地把未来电商的主战场由电脑桌转向了客厅,未来得客厅者得天下!无他,随着人机交互和3D技术的突破,只有电视/大屏幕能提供如现场购物般的逼真体验。

投资目的

或是在为视频购物做铺垫

从去年开始,苏宁的大动作越来越多。2012年9月下旬,苏宁斥资6600万美元收购国内最大的母婴类网站——红孩子,加速自身线下业务的电商化转型。今年以来,涉足民营银行的消息持续发酵,带动苏宁股价短时间爆发。如果说前几次的大手笔都与苏宁目前的主业关联度较高,此次巨资入股协同效应看起来很低低的视频行业,苏宁意欲何为?

有业内分析认为,尽管视频业务与苏宁主业看起来协同效应很低,但视频购物或许是未来的方向之一。另外,视频仍然是未来数字消费的最大内容。因此,苏宁收购PPTV或许是在为未来的视频购物和数字消费做铺垫,这也是为何同样以电商为主业的阿里巴巴出现在PPTV绯闻案中的原因。

易观智库分析师毛阿晶表示,从电商布局角度来看,苏宁收购PPTV与阿里推出电视盒子抢占电视端入口是类似的思路。“一方面降低营销成本,另一方面获取客户端入口,为苏宁易购从网络营销转为包括PC端、移动端以及未来的电视端全渠道营销打下基础。”

针对此次交易,苏宁云商副董事长孙为民表示,与PPTV的合作是苏宁互联网路线图的一次完整实践,有助于苏宁抢占互联网的多屏入口,丰富数字内容产品经营,打造全新的互动购物体验,成为苏宁互联网零售战略发展新的支撑点。此外,另一个细节是,苏宁极有望成为国内首批获得移动通信转售业务牌照的企业,而PPTV将成为苏宁开展虚拟运营业务的重要内容基地。

后续经营

不会立即给PPTV盈利压力

据艾瑞咨询统计数据显示,2013年9月PPTV日均覆盖用户3092万人,日均播放时长1930万小时,位居行业第三;公司资产月度覆盖用户规模位居中国互联网公司前十二强。虽然拥有庞大的用户基础,但PPTV目前仍难盈利。苏宁云商公告显示,截至2013年7月底,PPTV及其协议控制的境内公司总资产8.61亿元人民币,净资产4.09亿元人民币;2013年1月至7月实现营业总收入(境内及境外合并)3.19亿元人民币,净亏损0.65亿元人民币(以上数据未经审计)。面对这样的成

绩,成为第一大股东后的苏宁,会不会给PPTV运营团队业绩压力?

“我们希望PPTV的创业及管理团队继续聚焦一个核心,那就是在互联网这个平台上将数据的存储、传输等业务做得更精更强。”孙为民表示,入股PPTV后,不会立即给原有团队关于盈利的压力。“苏宁的资源也将帮助PPTV更好地拓展业务,我们上游有很多硬件合作伙伴,比如手机、电视、PAD等生产商。希望苏宁和PPTV合作后,能够把PPTV的产品免费植入到我们上游硬件合作伙伴的设备中去。”

后续报道

南京个人通存上线首日 有的银行“没准备好”

一些银行网点称仍在进行系统测试,正式办理可能还要等几天

从昨天起,南京30家银行参与的“个人通存业务”正式上线,这就意味着,市民今后多了一种更为方便、优惠的本市跨行转账业务。不过,记者昨日调查发现,个人通存业务开通首日,不少银行网点表示还没接到通知,有网点表示虽然接到了通知,但是系统仍在测试中,市民想要办理个人通存业务,还要再等几天。

现代快报记者 王海燕
实习生 彭敏

开通首日多家银行表示还在系统测试

昨天,现代快报记者调查了新街口附近的多家银行,了解“个人通存业务”办理情况。工行一网点的工作人员表示,个人通存业务昨天已经可以办理了,大堂内的工作人员还给记者出示了一张宣传个人通存业务的折页,不过,这位工作人员表示,可能是很多人还不知道这一业务,所以昨天一天下来,他们还没有碰上前来办理个人通存业务的客户。

而在其他七八家银行网点内,记者均得到了暂不能办理的答复。一家银行网点工作人员听说记者要办个人通存业务,表示昨天该行还在进行该业务的系统测试,客户还不能正式办理。“系统测试可能

还要个几天,具体哪天能办理还要等上面通知。”此外三四家银行网点都给出了同样的答复,都表示接到开办的通知了,但是系统正在测试中。记者昨日在调查中也发现,还有两家银行网点的工作人员称尚未接到开通个人通存业务的通知,一家银行网点工作人员称:“我们也是看新闻说是28日开通的,但是我们没有接到通知。”

南京金融票据中心相关负责人告诉记者,昨天南京30家银行已经全部上线该系统了,昨天有一些银行人士自己先尝试办理了几笔,确实转账成功了。“一些网点表示系统测试,可能各家银行宣传到网点的进度不一样吧。”

未来或成同城跨行转账“主角”

当客户需要将一张卡内的资金转到另外一张卡上时,现在已经很少有人先取大笔现金再去另外一家银行存款了,尤其是钱款金额较大的情况下,为了安全起见,多数人都利用各种渠道进行跨行转账,不用将现金搬来搬去。记者比较发现,在多种同城跨行转账方式中,个人通存业务的手续费应该是最低的。业内人士称,未来在南京同城跨行存款或是转账业务中,个人通存业务很可能成为主角。

据介绍,个人通存业务上限为每笔2元,尽管昨天多家银行网点因系统在测试目前还不知道具体收费标准,但是业内人士称,不排

除还会有银行推出免费“大餐”。“个人通存业务不光是手续费优惠,关键是非常方便,南京市30家银行全部开通了这一业务,客户只要找一个就近的银行网点,就可以办理向任何其他一家银行存款或转账的业务,而且转账没有上限。客户也不要办什么申请,到柜台直接办理就行。”

银行人士建议称,如果客户是在南京同城内跨行转账或存款,通过个人通存业务办理比较划算,但如果是异地跨行转账,最好选择网银或其他途径,因为个人通存业务是基于南京同城电子清算系统向客户提供的一项跨行转账业务,目前只能在南京市内办理个人通存业务。