

三大瓶颈制约 跨境电商将从B2C转向B2B

□本报记者 游沙

11月1日，跨境电商O2O峰会在东莞举行。此次峰会汇聚了地方政府、传统外贸制造商、传统外贸服务商、电商平台等各方参加。跨境电商作为一种外贸新形式，行业整体发展快速。艾瑞咨询预计，到2016年中国跨境电商交易规模达6.5万亿元，占整个外贸规模的19%。

有业内人士表示，跨境电商B2B具有更大的潜力，未来中国跨境电商重点将从B2C模式转向B2B模式。不过，跨境电商发展仍面临三大瓶颈：基础物流服务跟不上；本地化的售前售后服务难以满足；国际法务摩擦日益增大。

订单碎片化成为常态

东莞市副市长杨晓棠在峰会上表示，外贸传统方式已经发生变化，外贸订单碎片化成为常态；跨境电商是外贸调整结构、稳增长的抓手，制造型企业可以借助跨境电商减少外贸销售层次，提高利润率。

数据显示，全国跨境电商企业约70%在广东，2013年在广东完成的跨境电商零售进出口额约为200亿美元，广东省卖家位居大中华区跨境电商零售出口总交易的第一位。据悉，目前广东正研究出台《关于加快跨境电商电子商务发展的意见》。

除地方政府加大力度扶植跨境电商，电商巨头们也纷纷发力跨境电商。阿里巴巴自上市以后，国际化战略愈发重要。据悉，今年“双十一”阿里首推国际化，包括天猫国际、淘宝海外、速卖通等在内的平台都将参与促销。速卖通卖家运营总监杨帆表示，在过去的4年，我们致力于把中国制造的产品推向全球，目前卖家来自全球的200多个国家，卖家数量过亿。亚马逊高级经理白强表示，亚马逊全球开店在中国迅速成长，在过去的一年里向全球消费者提供中国消费品增长64%，中国卖家走出国门增长196%，目前在亚马逊美国市场，每四个新增卖家，就有一个来自中国。

业内人士表示，跨境电商快速发展的原因



CFP图片

有几方面：一方面，目前中国外贸形势发生变化，碎片化订单非常多，而大订单数目下滑，跨境电商适应了这种新的外贸形势；其次，政策方面，今年7、8月份，国家海关总署先后发布公告，对跨境贸易电子商务进出境货物、物品有关监管事宜做出了规定，此前处在灰色地带的“海淘”将迎来阳光化；此外，各大电商龙头企业包括亚马逊、阿里巴巴等纷纷发力跨境电商，为产业增添了活力。以阿里巴巴为例，速卖通这两年来在集团的地位明显提高。

三大瓶颈制约发展

目前跨境电商B2C业务发展如火如荼，促使两类企业快速发展。一类是出口跨境电商平台如速卖通、敦煌网等；另一类是出口跨境电商企业，包括DX、兰亭集序等公司。行业快速发展的同时，跨境电商模式制约瓶颈也逐渐显现。

“B2C模式的商业基础犹如建立在沙滩

上，不牢固。”大龙网副总裁苏明璞对中国证券报记者表示，这种模式的缺陷主要体现在几个方面：基础物流服务跟不上；本地化的售前售后服务难以满足；国际法务摩擦日益加大。具体来说，由于地区和距离的因素，加上海关通关、检验检疫，可能导致小包裹物流不稳定，从中国快递到巴西大概要30天—45天，到俄罗斯一般也要30天左右。至于法务问题，B2C模式要解决难度非常大，做跨境电商就是要跟世界各国的法务系统打交道，要熟悉各个国家的规则，不借助本地商家合作困难重重。

东莞跨境电商办主任邓涛表示，目前邮包出口增长迅猛，易引发贸易摩擦而受到限制；同时，碎片化订单带来碎片化通关，带来巨大的监管压力和监管成本。即使海关推出了9610监管新规，与检验检疫一起推动电子化、集约化通关，但汇、税的配套操作规程尚未快速跟进。

有业内人士指出，跨境电商B2C出口型企业已经有几万家，但每一家对自己的销售额到底是多少是讳莫如深。很多出口规模达几千万美元的出口跨境电商企业，公司网页却非常低调，区区几个中文介绍，甚至看不出企业主营是什么，而据公司口头介绍产品已达100多种。这其实也是当前跨境电商企业的真实写照，被称为是一个“神秘的群体”。

B2B将成主要发展趋势

对外经贸大学教授王健表示，未来中国跨境电商重点将从B2C转向B2B，电子商务的B2B具有更大的发展潜力。

邓涛表示，从国家战略看，B2B前景更广阔，并有成为主力的潜力和前景，特别是通过推动制造型企业上线，促进外贸综合服务企业和现代物流企业转型，从生产、销售端共同发力，成为跨境电商电子商务发展的主要策略。我们要适时引导部分企业从B2C向B2B跨越，对已做大B2C业务的企业，鼓励在境外物色合作伙伴，在境内买断企业产品，甚至反向收购企业，使从制造到消费者的链条衔接更好。

在高峰论坛期间，大龙网发布新战略推出“网交会”，以跨境电商M2B模式为核心，全球首次将国内厂家生产刚需与海外碎片化中小订单需求进行线上线下对接，从而实现低成本、高收益、保障售后的目的。通过“网交会”，对接制造厂商和零售分销商，这其实是B2B的一种方式。

“为何定位中小订单而不是小包裹呢？”大龙网CEO冯剑峰表示，全球金融危机后，外贸出现新特点，大订单、长期订单逐步被碎片化的中小订单、短期订单代替，4万亿的外贸交易额中30—50%询单量都是中小订单，市场主体量庞大；同时，受成本限制，越来越多的外贸开始转向线上，外贸业需要一整套电子商务解决方案，并提供最后一公里售后服务，而现有大多数跨境电商无力解决这些问题。“网交会”，将中国生产制造商和海外零售商直接对接，把“最后一公里销售及售后”留给海外本土零售商，实现各方共利共赢。

战略投资翼龙贷

联想控股进军P2P领域

□本报记者 傅嘉

联想控股11月3日宣布战略投资P2P公司翼龙贷，但未宣布此次入股翼龙贷的投资金额和持股比例。有业内人士表示，此次交易规模在9亿元左右，联想控股将获得翼龙贷的控股权。此前联想控股已投资多家金融服务类公司，此番动作也被外界视为联想控股持续扩大金融版图的重要信号。

主打“三农”P2P

公开资料显示，翼龙贷成立于2007年，是中国最早的P2P网络借贷平台、国家首个金融改革试点金融企业，也是首个在营业执照经营范围中加入“民间借贷撮合业务服务”的P2P网络信贷企业。公司以“三农”为特色，主要产品是农户的个人信用贷款，业务下沉到最基层村镇，以解决农民在种植、养殖、经营等方面的资金需求。

与其他P2P平台最大的不同在于，翼龙贷规模扩展主要依托加盟的方式，在各地设立运营中心，对加盟商进行线下审核。通过首创的“同城O2O”模式，翼龙贷目前已在全国上百个城市建立了运营中心，规模超过1000家。

财务数据显示，2012年开始，翼龙贷总成交额数千万，受P2P借贷概念的推动，2013年增长到3亿元；截至2014年10月31日，成交额为17.23亿元，8月份以后单月交易额均超两亿元。

对于此次牵手联想控股，翼龙贷表示，选择联想控股并不单纯看重资金，重要的是联想控股多年积累的经验与资源。同时，联想控股的投资策略和风格也符合翼龙贷的发展需求。

扩大金融版图

对于此次投资，业内人士表示，联想控股将在上市前进一步扩大金融业务版图。公司已形成IT、房地产、消费与现代服务以及现代农业等板块的业务布局，在消费与现代服务领域，金融服务是其重点关注的方向之一。

公开资料显示，此前联想控股已投资专注于为中小企业提供融资服务的金融控股公司正奇安徽金融控股公司、定位于“服务地方经济、中小企业和城市市民”的股份制商业银行汉口银行、国内最大的保险中介集团之一联保投资集团有限公司，以及中国最大的社区金融服务及社区电商服务运营商拉卡拉。

联想控股表示，选择与翼龙贷进行战略合作，主要基于两方面原因：互联网领域是联想控股的重点关注方向之一。传统行业与互联网的深度融合，产生了巨大的商业机会，公司对此进行了长期跟踪和研究。此次联想控股进军P2P领域，既是在互联网领域的一次重要尝试，同时也进一步丰富了公司在金融服务领域的业务布局。此外，翼龙贷与联想控股的现有业务，例如现代农业形成良好的协同效应。

天地科技成功研制 智能刮板输送机

□本报记者 陈静

日前，全球首台智能控制刮板输送机在天地科技下属子公司天地奔牛研制成功。刮板输送机为煤炭开采输送环节的关键设备，创新型智能控制刮板机的研制成功对促进煤炭高效清洁开采、适应煤炭企业降低生产能耗、提升我国煤矿机械装备智能化水平具有重大意义。

在中国煤炭工业协会组织的专家评议会上，业内专家认为，智能控制刮板输送机具有高可靠性、低能耗、长寿命等特点，整体技术指标达到国际先进水平。

天地科技相关人士介绍，与同类设备相比，智能控制刮板输送机能降低功率消耗超过15%，使用延长寿命1.5倍以上，大幅降低故障频次。此项目成果可形成系列产品，用于我国年产200万—1200万吨的骨干煤矿的综采、综放工作面生产，用于替代普通的低效率刮板机，降低采煤的能源消耗。

作为国内领先的煤矿机械服务商，天地科技坚持以先进技术驱动企业发展。公司2013年科研总投入达到4.6亿元，承担了包括973课题、863课题等各类科技项目，并且取得了多项代表国内先进水平的科技成果。

广药集团“结盟” 古巴生物医药集团

□本报记者 黎宇文

11月3日，广药集团与古巴生物医药集团签订合作意向书，将联合在中国研发、生产和销售包括生物药在内的创新医药产品，开展医药商务交往。

根据协议，将在中国市场引进数个具有高技术含量的创新生物药、仿制生物药等。广药集团表示，将以此为契机，搭建新的生物技术平台，提高广药生物医药板块技术，丰富产品结构。

据悉，古巴生物医药集团是古巴最大国有药企，在心脑血管疾病、癌症、妇科疾病等领域具有独特优势，尤其在疫苗、单抗药品方面极具特色。

兵团推进电力集团组建 将引入电力央企战略投资

□本报记者 李香才

加快企业集团组建是新疆生产建设兵团2014年深化体制改革的重点工作之一。除之前的乳业、肉业、果业等八大农业集团外，兵团还将重点打造电力集团和煤业集团。中国证券报记者获悉，电力集团组建方案已经提交，并已明确将引进大型电力央企参股。

组建方案已提交

《2014年兵团深化经济体制改革重点工作实施意见》明确指出，要引进中央企业、内地省市企业集团等战略投资者，推进电力集团、煤业公司组建。据中国证券报记者从相关渠道了解，目前兵团已经提出了电力集团组建方案，且初步锁定合作

于兵团电力集团组建加速推进。

发挥电价洼地优势

早在2012年8月，《关于促进兵团上市公司发展的意见》中就提到，组建能源大型企业，使各师上市公司将成为资源整合平台。值得注意的是，天富能源是兵团唯一的能源类上市公司。公司也曾明确表示，符合上述文件所述的“兵团能源产业资源整合平台”精神。不过，公司近日表示，目前兵团还未在能源行业开展与公司相关的资产整合举措。

天富能源控股股东为新疆天富电力（集团）有限责任公司，天富能源拥有独立体系的发供电电网，承担着八师石河子市工农经济发发展和电、热、气集中供应及大部分煤炭生产经营

等能源支撑任务。

天富能源曾表示，为提高电网远距离输送能力和系统安全稳定水平，在现有110千伏输电网络及220千伏骨干电网基础上，进一步加速完善220KV骨干电网，完成八师电网与六师、七师、九师等电网的互联，构建北疆区域电网管理体制和运行机制，实现跨区域电源、电网整合，为打造兵团电网奠定基础。

电力集团组建有助于兵团利用电价洼地吸引投资，推动经济跨越式发展。低电价是新疆无可比拟的竞争优势，新疆维吾尔自治区党委书记张春贤也曾强调，要巩固完善电价政策，进一步发挥电价优势。鉴于天富能源有经营石河子电网的经验，兵团电力集团的组建有望借鉴天富能源的经验。

中国移动加速转向流量经营

□本报记者 王荣

中国移动正朝着流量经营的方向加速跑。11月3日，有消息称，中国移动正融合通信业务即将上线，该业务将网内的传统短信、彩信业务转变为基于数据流量计费。此外，中国移动将提前启动TD-LTE网络第三期建站工程建设，计划年底建成70万个4G基站，增强4G网络。分析人士指出，随着4G用户的快速增长，中国移动不甘沦为智能管道，决心转向流量经营。

加快4G基础设施建设

国美等虚拟运营商企业日前宣布，与中国移动签约的1705号段将首次支持中国移动4G网络，并将于12月左右预约发售。这也是三大运

营商首次与虚拟运营商开展4G网络的移动转售业务。

“这显示出中国移动希望迅速拓展4G用户。”有电信行业分析人士指出，9月末中国移动3G、4G用户总数达到2.954亿，其中4G用户数达到4095万，远远超过中国联通和中国电信，有望打破其在3G时代的弱势局面。

由于原来3G网络无法支持移动互联网应用大发展，因此，中国移动需要加速4G网络建设，满足用户的快速增长，同时也为转型做准备。

11月3日，从国资委官方微博“国资小新”获悉，中国移动将提前启动TD-LTE网络第三期建站工程建设，计划年底建成70万个4G基站。

目前中国移动已经建设了50万个4G基站，覆盖300多个城市。此次提前启动第三期基站建

设，重点放在农村市场，力促4G下乡，以实现全国城市及县城城区、重点乡镇的连续覆盖。

向流量经营转型

随着4G用户的快速增长，中国移动迫切需要向流量经营转型，同时也为其流量经营提供了基础。

综合三大运营商的三季报，今年前三季度，依托强劲的3G、4G移动宽带业务，中国联通业绩增速继续领跑。中国移动的净利润则持续下滑，其中语音、短彩信业务分别同比下降0.3%、20.2%，而4G支撑的数据业务给中国移动带来98.6%的增长。为此，中国移动力推融合通信业务。

今年年初，中国移动宣布，将通过“融合通信”构建移动互联网时代新的业务入口，从

运营商层面直接整合手机终端的通信能力和移动互联网的体验，直接支持类似微信的OTT业务。

二季度开始，融合通信启动实验室测试，第三季度开始推动5个城市外场测试，主推三大核心功能：新通话、新消息、新通讯录。即将推出的融合通信业务将把传统短信、彩信转变为基于数据流量计费，但仅限于中国移动网内，不向中国联通和中国电信开放。

分析人士指出，国外很多运营商已经转向流量经营，通话和短信已经实现免费，中国移动率先在网内实现短信、彩信按流量计费，或带动其他运营商加快转型。

据了解，中国移动目前在筹划成立独立运营的互联网公司，将旗下游戏、音乐等流量为主业务进行整合，实现公司化运作。

福建省酝酿出台海外渔业发展规划

□本报记者 王伟

中国证券报记者从权威渠道获悉，《福建省海外渔业发展规划（2014—2020年）》目前正在加紧推进，其中提出，福建省将积极参与推动21世纪海上丝绸之路的构建与发展，做大做强全省海外渔业，加快海洋经济强省建设。

知情人士介绍说，该规划根据《国务院关于促进海洋渔业持续健康发展的若干意见》、《农业部关于促进远洋渔业持续健康发展的意见》等相关文件编制，按照深化双多边渔业合作的

产品交易所作用，建设福州远洋渔业产业园区，打造海洋特色品牌；组建海外渔业信息化服务平台，创建海外渔业装备与技术国产化研发生产基地。

根据规划，福建将做强做大海省海外渔业。计划到2017年，全省更新改造远洋渔船280艘，远洋渔船规模达到700艘，年产量60万吨，产值80亿元；培育产值亿元以上远洋渔业龙头企业10家；发展海外养殖基地10个，养殖面积5000公顷；初步建成福州、厦门等10个省内远洋渔业基地和14个海外渔业基地，发挥中国—东盟海

力的现代海外渔业产业体系。

有海洋专家对记者表示，中国多个省份都已进入现代渔业发展的决定性阶段，而我国也正处于渔业经济结构调整、转型升级的重要时期。合理开发利用海洋渔业资源，大力发展海外渔业，有利于缓解中国人均资源短缺，保障优质动物蛋白供给，维护国家食物安全，也有利于实施“走出去”发展战略，开发利用“两种资源、两个市场”，促进经济又好又快发展，有利于维护国家海洋权益，增强我国在相关国际领域的地位和影响力。

广药集团“结盟” 古巴生物医药集团

□本报记者 黎宇文

11月3日，广药集团与古巴生物医药集团签订合作意向书，将联合在中国研发、生产和销售包括生物药在内的创新医药产品，开展医药商务交往。

根据协议，将在中国市场引进数个具有高技术含量的创新生物药、仿制生物药等。广药集团表示，将以此为契机，搭建新的生物技术平台，提高广药生物医药板块技术，丰富产品结构。

据悉，古巴生物医药集团是古巴最大国有药企，在心脑血管疾病、癌症、妇科疾病等领域具有独特优势，尤其在疫苗、单抗药品方面极具特色。