

“双十一”电商交易额创新高

跨境电商成为争夺焦点

□本报记者 王荣

截至当日晚9时，天猫“双十一”交易额已超过800亿元，远超去年全天571亿元的交易额。大屏幕上的数据还在不断翻滚。“中国真正的内需还未被完全挖掘出来，强大的内需潜力是中国经济发展的巨大机会。”阿里巴巴董事局主席马云指出，“双十一”作为消费者狂欢节，也是激发内需的最好路径之一。

中信证券研报指出，电商经过多年快速发展，呈现出国际化、农村电商、线上线下融合、朋友圈电商等新特点。伴随着电商的深入发展，IT技术以及互联网金融也将快速拓展。

跨境电商火爆

今年“双十一”，阿里主要关注点在跨境电商以及农村电商。今年有4万多家商家、3万多个品牌和600万种货品参与其中，包括来自美国、欧洲、日本、韩国等25个国家和地区的5000多个海外品牌，覆盖200多个国家和地区的消费者。

今年，全国8000多个村点的农民首次通过阿里巴巴农村淘宝服务站平台参加“双十一”狂欢节。

国信证券指出，跨境电商火爆的背景是人均GDP和可支配收入上升，直接导致国内消费能力增加，吸引消费者关注品牌和质量优良的进口货物。其次，政策对跨境电商的支持趋向更坚实；有关电子商务零售出口税收优惠相关政策，促进了人民币支付结算、简化货物通关程序、引入保险服务等。

同时，国外平台加大了对中国市场的重视程度。今年9月，来自德国、拥有全球性业务的多元化零售批发集团麦德龙与阿里巴巴签署战略合作协议，而拥有国际业务的消费电子和工业公司汉高也参与其中。

目前，跨境电商成为电商争夺的焦点，京东、亚马逊、聚美以及传统线下企业如银泰百货、重庆百货、步步高等也大力度建设自己的跨境电商平台，以捕获需求上升带来的机遇。

广大农村地区则是电商尚未待开发的庞大市场。根据CNNIC最新报告数据，全国共有农村网民1.86亿人，仅占农村总人口数量的20%，农村地区互联网普及率仅为30.1%，不到城市普及率的50%。

统计数据显示，目前农资市场容量超过2万亿元，其中，种子、化肥、农药、农机四类农资产品的市场空间分别约为3500亿元、7500亿元、3800亿元和

6000亿元，市场空间巨大但电商化率很低。

在此背景下，政策也在大力推进农村电商市场建设。近期出台的《关于促进农村电子商务加快发展的指导意见》明确提出，到2020年初步建成统一开放、竞争有序、诚信守法、安全可靠、绿色环保的农村电商市场体系。

驱动网络安全发展

阿里云总裁胡晓明介绍，今年“双十一”交易峰值达到每秒钟14万笔，支付宝的支付峰值达到每秒钟8.59万笔。大量涌入流量对任何一家公司来说都是一大挑战，公司对此早已做了大量压力测试。

阿里今年的核心交易流量，由金融级海量数据库OceanBase承载。公司人士介绍，OceanBase由阿里巴巴自主研发，是中国首个具有自主知识产权的数据库，也是全球首个应用在金融业务的分布式关系数据库。今年6月，网商银行开业，底层数据库全部采用OceanBase。

目前，阿里云成为阿里巴巴集团增长最快的业务。10月27日，阿里巴巴集团公布2015年第三季度财报。财报显示，阿里巴巴旗下云计算业务阿里云营

收为6.49亿元，同比增长128%，连续两个季度成为阿里巴巴收入增速最快的业务。

电商业务也在驱动网络安全发展。为保障此次“双十一”，阿里云CDN帮助淘宝、天猫、聚划算等阿里电商平台全面实现了Https加密访问，使用户端与服务器之间的信息传输更加安全。据悉，这也是全球首家大型电商网站实现全站Https加密访问。

互联网金融助力

互联网金融成为电商交易的重要驱动力量。阿里公布的数据显示，今年“双十一”前半小时，“蚂蚁花呗”交易金额达到45亿元，支付成功率100%，平均每笔支付用时0.035秒。公司相关负责人邬颖透露，“蚂蚁花呗”配备的消费额度及其高支付成功率，有助于进一步释放消费需求。

在“京东白条”助力下，截至当日17时，京东商城下单量超过2000万单，大量用户使用“京东白条”。截至11月16时，“白条”用户数同比增长超过600%，占商城交易份额同比增长500%。

“蚂蚁花呗”、“京东白条”是电商在消费金融领域尝试。2015年消费金融异军突起。艾瑞咨询预计，到2017年，消费金融整体市场将突破千亿，三年复合

增长率高达94%。而消费金融“小额、分散”的特征也与电商主导的互联网金融吻合。

蚂蚁金服旗下网商银行顺势布局。据网商银行副行长赵卫星介绍，早在9月中旬，网商银行就推出60亿元的淘宝天猫“双十一”大促贷款授信，并全面降低贷款利率。1个月内授信额度就全部申领完毕。网商银行随即在10月份宣布追加30亿元资金。此次“双十一”，超过30万家淘宝天猫商户拿到网商银行的专属贷款。

对于广袤的农村金融市场，阿里、京东借助渠道下沉，抢占农村金融市场。

京东金融紧扣以“农产品进城”、“工业品下乡”，打造具有特色的农村金融模式。在农业生产环节，覆盖从农资采购到农产品种植，再到加工、销售的全产业链金融需求；同时，聚焦农村消费生活环节，向农民提供信贷、支付、理财、众筹、保险等全产品链金融服务。

同时，网商银行日前宣布，面向农村农户的互联网小额贷款产品“旺农贷”正式上线，为农村种、养殖户、小微经营者提供无抵押、纯信用的小额贷款服务。9月中旬开始，“旺农贷”已经开始试点运行，服务范围覆盖17个省份。

全渠道营销成为趋势

□本报记者 王荣

作为网购的主力军，家电与服装业务直接受益。阿里提供的数据显示，在大家电销售排名第一的海尔，截至早7时，销售额就达到3.5个亿元，已超过去年“双十一”全天；截至13时30分，森马服饰电商销售突破3亿元，超过去年“双十一”全天两亿元的销售额。

不再单纯比拼低价

纺织服装行业向来是“双十一”最大的受益方之一，涉及罗莱家纺、美邦服饰、七匹狼、九牧王、富安娜、报喜鸟、杉杉股份等上市公司。

不过，围绕线上购物的电商、商贸零售、移动支付、物流仓储、网络安全等环节，“双十一”当日，其在资本市场上表现并不佳。其中，电商板块中的苏宁云商、跨境通、生意宝、友阿股份、小商品城、徐家汇等公司股价无一上涨。

海尔电器微涨0.28%，森马服饰上涨3.96%。

市场分析人士指出，由于商家打折、平台促销，“双十一”消费潜能集中爆发，商家销量激增已成为常态，这也使得相关概念股已提前表现。

相比资本市场的“冷遇”，商家对于未来的思考更为积极。网络购物普及，年轻消费者的消费习惯在不断改变，这些使得商家需要思考未来的发展方向。

上海家化董事长兼总经理谢文坚表示，“双十一”不仅仅是一个购物狂欢节，更是一个个目标消费者的互动的节日。围绕消费者需求，将品牌营销、销售过程、服务过程进行打通。今年“双十一”，上海家化通过“母子战略”，以孵化带动旗下所有品牌一起加入，线上线下打通。

阿里巴巴董事局主席马云介绍，今年“双十一”出现了变化，商家不再将网购作为清库存大渠道，不再单纯追求低价，更多商家把这个平台作为新品发布以及与用户沟通的地方。此次华为荣耀新品畅玩X5就选择“双十一”首发。

线下成为着力点

“‘双十一’我们参加了三年，前年基本上是相互引流，去年开始有了融合，今年是线上线下分享盛宴。”银泰首席执行官陈晓东表示，截至晚上6时，实体店销售额同比增长26%，线上销售额增加60%。

随着电商交易进入稳定期，对零售业的冲击开始减弱，实体渠道也在积极探索电商转型，移动云联网及O2O的应用使得线上线下融合加快，全渠道营销成为趋势。

中泰证券分析师指出，随着互联网线上业务增长放缓，线下业务成为互联网新的增长点。今年以来，京东投资永辉、阿里战略投资苏宁，互联网零售发展格局进入强强联合新阶段。

“今后线上线下充分融合，会给消费者带来更多更好的购物体验。”陈晓东介绍，阿里入股银泰后，形成了完整、有效、最大的百货商品云。商品云不单只是把商品数据化，未来需要有基于位置的服务，了解用户需求，提供便捷有效的服务和商品。

中海达研发成功北斗高精度卫星导航板卡

□本报记者 王维波

中海达11月11日晚公告称，公司与下属控股子公司广州比逊电子科技有限公司成功联合研发出具有自主知识产权的“北斗高精度卫星导航板卡”，在部分产品的试用中，关键技术指标接近国外一流产品水平。该产品的研发成功可在

高精度北斗卫星导航领域实现关键核心部件的进口替代，可支持中国自主建设的北斗系统独立定位和国际主流卫星导航系统GPS/GLONASS/北斗多系统联合定位。

据公告，该板卡能适应恶劣和远距离的定位环境，可以完成毫米级测量，厘米级测绘，分米级精度导航，从功能上已经

优于国外主流产品的覆盖能力，可替代进口板卡。由于核心技术全部来自公司自己研发团队的设计，在高动态军事应用和用户产品专项订制方面，打破了一直以来国外先进产品对国家国土安全和国防安全的应用限制。

该板卡可广泛应用于高精度测绘领域、工程机械控制、农机自动驾驶、车联

网、无人机/无人船、国土资源灾害监测等领域，并快速融入互联网+位置服务应用的海量市场。作为北斗系统终端的核心部件，其成功研制极大地提升公司在高精度卫星导航技术领域的核心竞争力，拓展公司在卫星导航领域业务应用的边际，对于进一步巩固提升公司在高精度卫星导航市场的地位具有战略意义。

坤鼎集团布局众创空间

□本报记者 张玉洁

坤鼎集团是新三板首家产业园区类挂牌公司。公司常务副总裁张严对中国证券报记者表示，通过挂牌新三板平台扩展业务，谋求在京津冀产业转移千亿级市场中获得更大的市场份额。此外，公司近日与互联网巨头签订战略合作协议，双方将在孵化器等众创空间的建设上展开合作，同时公司将参与部分有潜力的初创企业的前期投资。

定制化模式生产

据了解，坤鼎集团致力于高端产业园区定制及运营服务，并成功服务于通用电气等国内外知名企业。

与其他园区综合开发运营企业重资产运营模式不同，坤鼎集团完全以订单定制化模式生产。坤鼎集团相关人士介绍，公司根据外资企业在华投资需求以及国内企业物业资产配置需求，为客户提

供集生产、办公、生活于一体的新型商务空间；同时为客户提供灵活多样的商务服务、资产配置方案。企业可以根据自

身需求采用购买、租赁或先租赁再购买、先购买后转租赁等多种方式落户园区。这种运营模式占用资金规模相对较小，项目成功率高，以避开与低端产业园之间的竞争。

公司目前正在为通用电气医疗（中国）有限公司研发试产运营科技园，为集研发、试产、培训、管理及办公于一体

的医疗研发试产运营科技园。园区建成后预计可容纳2500人，成为GE医疗全球

研发中心之一。公司已与苏州高新区

科技管委会签约，推进科技城定制医疗

器械产业园；在郑州已经投资建设美

科工业园。未来公司还将加大在中原地

区的发展力度，借助中欧班列以及郑州跨

境电商试点城市的形势，建设跨境电商

电子商务产业园。

除了园区定制，公司还对园区进行持

续运营及维护，打造物业开发+增值服务

+资产管理的综合管理模式，有助于园区

物业的保值增值。

在招商资源方面，公司与世邦魏理

仕、仲量联行、戴德梁行和高力国际等知

名服务机构已建立起长期稳定合作关系。

11月5日，京视传媒和坤鼎集团在通

州区台湖就联合打造“京视文化产业双创

基地”及“京视文化产业人才培训基地”签订合作协议，京视传媒运营的BTV少年传媒学院将第一批进入基地，陆续开展专业培训、职业教育等业务。“京视文化产业双创基地”将建设成集文化产业人才培养、项目孵化、文化产业投融资、内容创作、版权运营、产业链开发为一体的文化产业创新创业基地。

同时，公司将加大布局京津冀地区，

谋求在地区产业转移中有更大作为。受益于京津冀协同发展的政策机遇，公司率先

进入京津冀协同发展园区的开发。公司

将大力协助开发区政府的产业转移工作，

为企业由亦庄迁出到永清提供全方位、一站

式的定制服务。

随着大众创新、万众创业提升到国家

战略高度，众多创业者和创业公司需

要可持续成长的空间和综合性服务。

坤鼎集团相关人士透露，公司将抓

住这一机遇，加大在孵化器和众创空

间的建设；目前已经与知名互联网巨

头就合作建设众创空间签署战略合作

协议，同时将涉足创业企业的孵化和

投融资服务。

索菲亚拟定增募资11亿元

投资“互联网+”等项目

□本报记者 黎宇文

索菲亚11月11日晚公告，拟非公开发行不超过3125.888万股，募集资金总额不超过11亿元，用于投资索菲亚家居数字化生态系统（互联网+）平台升级项目、信息系统升级改造项目、生产基地智能化改造升级项目、华中生产基地（一期）建设项目。此次定增发行价格不低于35.19元/股。

其中，索菲亚家居数字化生态系统（互联网+）平台升级项目，在整合公司现有互联网营销平台和定制家居设计系统的基础上，通过构建消费者、家居设计师和商家一体的开放式3D协同平台，实现消费者需求和方案库的共享和自动匹配，提升消费者的线上体验，并整合公司线下营销渠道、社会化设计师和优秀供应商资源，提供“定制家”的一体化产品和服务。

信息系统升级改造项目将全面提升公司信息系统的数据分析和处理能力，满足向互联网和大家居方向发展的业务需求，实现数字化生态系统平台与内部产业链平台的无缝对接。

生产基地智能化改造升级项目主要通过引进智能机器人等先进设备，开发和构建智能执行制造系统（MES）、自动化仓库管理系统（WMS）和工厂自动化物流运输系统等智能信息系统，提升生产基地的智能化水平，打造“智造”产业链平台。

华中生产基地（一期）建设项目将引入机器人等智能设备和新的自动化生产线，构建智能执行制造系统（MES）、自动化仓库管理系统（WMS）等，进一步提高华中生产基地的生产智能化水平。

尤洛卡拟收购师凯科技

□本报记者 王维波

尤洛卡11月11日晚公告，拟发行股份及支付现金购买师凯科技100%股权。同时募集配套资金总额不超过18000万元，其中15000万元用于支付本次交易的现金对价部分。

根据公告，本次标的资产初步商定交易价格为75000万元，扣除现金支付的15000万元交易对价后的60000万元对价，由尤洛卡以发行股份方式支付。

发行股份购买资产部分，发行价格定为15.90元/股，发行股份数量为3773.5849万股。最终发行数量将以标的资产的最终交易价格为依据。本次交易完成后，公司控股股东、实际控制人不发生变更。

高新兴子公司

推出智能巡逻机器人

□本报记者 黎宇文

记者从高新兴了解到，公司参股子公司广州尚云在线科技有限公司，在今年安博会期间推出了一款智能巡逻机器人“守护神一号”。这款智能巡逻机器人基于尚云在线视频物联网云平台，可实现全高清移动视频监控、人脸识别与识别、音源采集与定位、环境感知、智能巡逻与任务指派、自动避障与充电等功能。

尚云在线总经理柏林表示，“守护神一号”代表公司进军机器人产业的信心，将盯住重点场所的安保巡逻市场，如别墅或小区安保、企业园区的重要楼层、仓库、智能工程等核心区域的巡查值守；博物馆、广场、机场等城市热点场所日常巡逻等应用。尚云在线后续将结合具体应用场景推出系列定制化机器人。

2015年，尚云在线在母公司高新兴研发团队支持下，正式进军服务机器人产业，致力于智慧生活服务相关产品研发与运营服务，完善高新兴智慧城市运营商战略布局。

高新兴表示，从平安城市到智慧城市，从大安防到大安全，智能巡逻机器人将成为未来城市管理的重要一环。公司将不断开发有特色的智能前端产品，如增强现实摄像机、智能巡逻机器人等，以适应科技警、公安信息化建设的需要，更好地为公安大数据应用服务。

上海临港探索PPP模式

□本报记者 官平

11月10日，在“对话上海国企领导”全媒体大型访谈活动中，上海临港经济发展集团董事长刘家平表示，作为上海面积最大的开发区，临港将引入社会资本，全力建设国际智能制造中心，对接