

# 阿里農村淘寶初具規模

## 建成300縣級服務中心 打假有對策

備受平台充斥假貨問題困擾的阿里巴巴，集團副總裁兼農村淘寶事業部總經理孫利軍表示，作為阿里集團三大戰略之一，農村淘寶在發展上，有特定的信用體系，以規避假貨。他又認為發展農村淘寶是農村改革的開始，京東、蘇寧等競爭對手只留於口號階段，難與阿里匹敵。

大公報記者李潔儀山東壽光報道

在推動國際化戰略之時，阿里巴巴亦積極着手推動中國的農村經濟。孫利軍出席第三屆中國縣域電子商務峰會時表示，面對信息不對稱，基礎建設不完善等問題，導致農村產品難以輸送到城鎮銷售。去年，阿里巴巴農村淘寶事業部重點圍繞「三網」戰略，包括天網、地網、人網，實現網貨下鄉、農產品進城。

孫利軍表示，阿里早於八年前籌劃開拓縣域電商，到四年前試水發展。2014年10月，阿里巴巴宣布農村戰略，作為集團三大戰略之一，提出「千縣萬村」計劃，目標3至5年內投資100億元（人民幣，下同），建設1000個縣級服務中心、10萬個村級服務站。

### 坐言起行領先對手

目前，阿里巴巴已建成超過300個縣級服務中心、1.6萬個村級服務站。孫利軍指出，預期到2017年3月底財年，縣級服務中心將達600至700個，村級服務站則進一步增加到4至5萬個。他續說，未來一年將朝着生態服務中心的方向發展，為鄉村老百姓提供一站式服務，包括最基本的水電煤繳費、遠程醫療等。

「到今天為止，所謂的競爭對手，包括騰訊（00700）旗下京東、蘇寧，真正到村的電商還沒有！」孫利軍表示，發展農村電商的前期投入非常大，不是簡單的口號，在團隊、物流等配合下，阿里巴巴已能打通農村的最後一公里，真正做到「到村」，京東和蘇寧最多只能「到鎮」，仍然留於「輕模式」階段。

不過，孫利軍認為，市場需要更多的同行參與，中國有互聯網三大巨頭BAT，相互的良性競爭、彼此學習參考下，才能令互聯網發展得那麼快，笑言如果只有阿里巴巴一家，市場發展肯定沒那麼快，因此阿里集團從來歡迎競爭。

### 多管齊下杜絕假貨

被問到如何避免農村淘寶出現假貨，孫利軍回應指，除了有既定的商家會員門檻，亦有一系列的「遊戲規則」，例如在農村有「假一賠五」的規則，也有農村定製化的產品體系，從廠家直接買貨到消費者手中。他續說，集團安排給予每名農村淘寶合夥人有1至1.3萬元的信用資金池，可作為一旦出現假貨、產品損壞的賠付金額。

## 菜鳥致力降低農村物流成本

【大公報訊】記者李潔儀山東壽光報道：菜鳥網絡農村事業部總經理熊健表示，農村的物流成本異常高企，菜鳥網絡希望通過減少中間的過多的物流環節，既為商家創造價值，亦可發掘農村的購買力。

全國共有7億農民，熊健認為，雖然農民的消費力不及城市人，但亦不容小覷。他續說，目前由縣城送到農村的包裹大部分以「T+1」形式送達，即下單後翌日送到農村，約佔70%，其餘30%包裹實現即日送達農村。他續說，計劃今年底前在每個省份做到「菜鳥縣城智慧物流+」，明年進一步覆蓋至全國。

熊健提到，菜鳥網絡並不負責直接配送貨物，而是組織各地的快遞及物流公司的運力，在農村搭建配送網絡。他又提到

，將協同螞蟻金服、租賃、保險公司等合作夥伴，整合及優化供應鏈的整體金融方案。

被問到順豐物流計劃在A股上市，菜鳥網絡有否在資本市場上市的計劃？熊健只回應說：「上市計劃比較遙遠啦」。



菜鳥網絡農村事業部總經理熊健表示，通過降低物流成本，為商家打開市場。大公報記者李潔儀攝



阿里巴巴集團副總裁兼農村淘寶事業部總經理孫利軍。大公報記者李潔儀攝

### 農村淘寶發展歷程

日期	備註
2016年4月	已在全國20多個省、300個縣開設超過1.6萬個村級服務站
2016年3月	阿里與中國共青團啓動「千縣萬村百萬英才」，培養100萬名農村青年電商人才
2016年2月	阿里與國家發改委簽署戰略合作協議，未來3年在逾300試點縣發展農村電商
2016年1月	農村淘寶與手機淘寶、天貓合辦阿里年貨節
2015年11月	在農村淘寶平台上推出「鄉甜」頻道，向城市消費者推廣農村直供產品
2015年9月	與美國農業設備製造商AGCO合作，向中國農村引進農業機械；螞蟻金服推出「旺農貸」小額貸款服務
2015年5月	開始招募全職農村淘寶合夥人
2014年10月	阿里巴巴宣布計劃3至5年內投資100億人民幣，在中國建立1000個縣級農村淘寶運營中心、10萬個村級農村淘寶服務站

## 億元淘寶縣超過350個

【大公報訊】記者李潔儀山東壽光報道：在第三屆中國縣域電子商務峰會上，阿里研究院發布《2015年中國縣域電子商務報告》，指出阿里零售平台上，網店銷售超過1億元（人民幣，下同）的縣域（億元淘寶縣）超過350個。其中，浙江義烏是全國50大網購消費最活躍縣域之首。在智能手機滲透率持續上升帶動下

，移動購物成為消費者的新趨勢，去年縣域消費者的移動購物比例超過60%，首次超越電腦購物，在首100個移動購物比例的縣域中，有95個在西部地區。

另外，服務類消費成為新增點，2015年，縣域網購服務類消費增速，是實物類消費的1.46倍，其中，增長最快的3種服務類消費，是餐飲、通信和旅遊三類服務。

## 阿里被美調查 股價瀉4%

【大公報訊】阿里巴巴在美國的文件顯示，披露美國證券交易委員會正調查該公司是否違反聯邦證券法。消息公布後，阿里巴巴股價早段急跌4%至報77.88美元。集團強調，公司是自願配合調查，而證交會調查並不代表阿里干犯任何法律。另外，由於正被監管機構調查，阿里不能評估事件何時完結。

阿里發言人其後補充，這次在年報披露給投資者關於菜鳥的財務資料，比如菜鳥的收入、虧損及資產負債

表等都是重要和透明的信息，正好回應美國證監會調查的一些關注點。

公告指出，阿里巴巴於其年度申報中遞交文件，顯示已向美國證交會提交關於阿里與聯營公司（如菜鳥網）的合併申報方法、處理關連交易的手法，以及如何統計及披露雙十一光棍節的銷售數據。「光棍節」是阿里巴巴營業額最高的一日，阿里巴巴旗下購物網站如淘寶等，在去年雙十一錄得的交易額高達912億人民幣。

## 領展推泊車APP加強版

【大公報訊】領展（00823）去年十月推出手機APP「泊食易」，提供旗下商場泊車、飲食資訊，領展昨再公布加強該手機APP的功能，包括用該APP可在領展旗下六個停車場推出港鐵轉乘優惠，與五間連鎖店推出「遙距取票」等服務。另外，領展亦在旗下十個商場推

出免費Wi-Fi服務，目標年底覆蓋至50個商場。

目前「泊食易」內介紹的食肆約達1500間，「泊食易」與騰訊旗下飲食指南APP「iPick」聯繫，用戶可瀏覽餐廳資訊，「iPick」涵蓋約八成領展旗下食肆，未來會繼續尋找與騰訊的合作。

# 富智康料增長動力來自印度

【大公報訊】記者李永青報道：面對全球手機市場增長放緩，富智康（02038）主席董文欣承認，有關情況令公司及客

戶都面對壓力，但料今年集團的增長動力來自印度市場，並希望增加在當地的市佔率。他又說，集團將以一至兩年時間進行

業務轉型，雖然與母公司鴻海的代工業務有穩定表現，但集團會陸續擴展其他業務，不會只做代工業務。

富智康夥諾基亞前經理主導的芬蘭公司HMD收購微軟持有的諾基亞功能型手機業務，以及微軟在越南河內的製造工廠。董文欣表示，將來HMD會負責諾基亞的品牌及市場推廣業務，富智康則負責諾基亞的設計、製造、銷售及售後服務等，這種合作更有利富智康。

被問及為何選擇諾基亞？董文欣表示，諾基亞仍在印度、拉美、歐洲和非洲等國家，均備一定知名度及需求。

近期董文欣曾向台灣媒體表示，集團看中諾基亞功能手機事業的原因，是因為透過這項收購，富智康可立即取得諾基亞在全球四、五十個國家的銷售團隊、分銷部門的銷售平台及銷路，擁有數百人熟悉

全球通路布建與操作的銷售團隊。

雖然全球功能手機市佔率不大，但每年穩定銷售3億到4億部，諾基亞就佔1億部，可算是功能手機霸主，而中東、非洲、東南亞、印度等新興市場對於功能手機需求仍大。

對於市場擔心iPhone銷量下跌，將會影響富智康生意，他表示，蘋果產品非富智康的主要業務，以安卓系統運作的手機品牌才是集團主要客戶，包括不少中國及印度手機公司。

另外，麥格理發表研究報告，予富智康「中性」評級，目標價2.5元。該行指出，由於智能手機行業已近飽和，加上富智康把精力放在節省營運開支，並非找尋機會消化旗下產品。同時，該行又認為，富智康強勁的現金流可為其股價帶來很好的支持。



▲左起：京能清潔能源總會計師黃慧、總經理陳瑞軍、副總經理康健

## 京能稱容量高增長不再

【大公報訊】記者劉鑛豪報道：隨着京能清潔能源（00579）在北京的三個燃氣發電廠相繼落成後，市場關注其業務難以持續高速增長，加上內地用電需求放慢，故在首季業績多賺43%的情況下，公司股價依然疲不能興。京能總經理陳瑞軍昨日表示，雖然容量高速增長年代不再，但目前握有1萬兆瓦裝機容量儲備，每年爭取會有800兆瓦容量投產發電。

京能旗下發電機組裝機容量在2014年有跳躍式發展，由4146兆瓦猛增至6934兆瓦，主要因北京燃氣發電項目落成投產所致；只可惜去年裝機容量增長只有4%，至7240兆瓦。正因如此，儘管京能去年全年度及今年首季盈利增幅分別達到58%、43%，投資市場似乎並未受落，股價長期低迷。

對於未來新增裝機計劃，陳瑞軍出席傳媒午宴時透露，京能現時燃氣發電儲備裝機容量達5000兆瓦，其間有4至5個項目位於北京，合計容量約1000兆瓦。另外，風電、光伏發電合計儲備裝機容量約5000兆瓦。儘管爆發性增長年代難再復，但每年會爭取有700至800兆瓦新增容量投產，使到業務能夠保持增長。

京能副總經理康健補充稱，京能現時擁有風電發電裝機容量約2000兆瓦（截至去年底為1915兆瓦），冀未來三年每年會有200至300兆瓦新增容量投產；至於光伏目標新增裝機投產為150兆瓦以上，截至去年底裝機容量為440兆瓦。

被問到母公司注資空間，陳瑞軍稱，母公司的燃氣發電業務涉及裝機容量2000兆瓦，京能等待這些發電廠營運上軌道，內部回報率不低於8%時，再研究提出收購建議。



▲萬事達卡香港澳門及台灣區總裁鍾偉賢

## 萬事達卡與的士APP商合作

【大公報訊】記者邵淑芬報道：香港智能電話的滲透率高達近八成，流動支付必然是大勢所趨。MasterCard（萬事達卡）昨日在香港舉行首個支付創新及安全論壇，當中展示了MasterCafe、Pay at Table及MasterCard Identity Check等技術，用家可於手機上進行點餐及付款，付款時簡單透過自拍或指紋掃描確認即可。

萬事達卡香港、澳門及台灣區總裁鍾偉賢表示，香港作為亞洲主要的金融中心，擁有龐大潛力發展成為區內的科技創新樞紐。他透露，一直與香港銀行及商戶商討合作，希望可於不久將來把相關技術帶來香港。被問及如何在Apple Pay、Samsung Pay及Google Pay等流動支付平台中突圍而出，他指，全球零售交易中，以現金付款的佔比高達85%，僅15%是以電子方式支付，認為「個餅好大」，不怕競爭。

鍾偉賢又透露，正在與香港多間的士公司商談合作，例如在預約的士APP內加入其支付功能。隨着香港消費者對手機功能知識的了解，較願意嘗試嶄新的支付體驗，期待手機支付在港的發展將有所增長並趨普及。

## 網絡紅人營銷業績亮麗

【大公報訊】記者林靜文報道：自媒體網絡公司VS MEDIA透過經營「網絡紅人營銷」，為美容、餐飲及網絡遊戲等品牌推廣，成功取得業務成效。該公司公布，過去連續五個季度盈利錄得超過2.3倍的增長。VS MEDIA香港區總經理李真怡說，年底前將建立創作人管理平台，讓品牌更容易找到合適的「網絡紅人」進行營銷。另外，該公司亦正與美國視效特效（VFX）工作室Digital Domain合作，製作本地原創的360虛擬實境影片內容。



▲富智康料今年的增長動力來自印度市場，希望增加在當地的市佔率。