

## 天猫启动“双十一”购物节

10月15日,天猫宣布2013年1111购物狂欢节(亦称双十一)正式启动。今年天猫1111将打破线上线下商业界线,整合覆盖全国1000多个市县的3万家线下门店,天猫无线客户端与线上全面打通。

记者注意到,此次天猫将在物流环节中首次发挥大数据“能量”,通过相关产品应用,协调全社会物流体系,为可能出现的上亿包裹保驾护航。

成交额191亿元,包裹量7200万个——这是去年“天猫1111”当天创造的奇迹。今年天猫购物狂欢的物流负责人谭斌表示,天猫平台对于物流信息和数据的积累正在越来越完善,大数据的信息将全面用于指导今年双十一的物流快递公司、商家、消费者的物流信息联动。

据介绍,在双十一前期,天猫将逐步开放数据信息分享,指导商家端到物流端的分配,最大限度帮助快递公司提升运营效率。根据去年的销售数据,天猫商家的销售成长趋势、各快递公司不同年份承载能力的同比与环比数据等,对快递合作伙伴的系统资源和运营资源等综合能力,提供准确指导。

值得注意的是,今年的天猫物流数据将全面开放给商家。另外,天猫也会发出双十一物流白皮书,在商家和网点沟通的基础上,增加快递公司总部支持,并将整合商家、干线、落地配置等资源作为补充和预备保障。

(朱凯)

## 7处风景名胜区内遭住建部通报批评

住建部近日下发通报,福建清源山等7处风景名胜区被评定为不达标等级受到通报批评,并被责令限期整改。

通报指出,今年6月下旬至7月中旬,住建部组织8个检查组对全国64处国家级风景名胜区进行执法检查。其中,新疆天山天池等17处风景名胜区被评定为优秀等级,受到通报表扬;贵州九洞天等19处风景名胜区被评定为良好等级;山西五台山等9处风景名胜区被评定为达标等级;山东青岛崂山等12处风景名胜区被评定为达标等级,但存在突出问题,被责令限期整改;福建清源山等7处风景名胜区被评定为不达标等级,受到通报批评,并被责令限期整改。

针对检查中发现的管理机构职能薄弱,难以实现统一有效管理;部分风景名胜区存在严重违法违规建设情况;部分建设项目未依法办理相关报批手续等突出问题,通报要求有关部门要对检查中发现的问题加大督察力度,指导有关单位做好整改工作,并于2014年3月底前将整改结果报住建部城市建设司。

(张达)

## 亨通光电下属财务公司将为集团提供金融服务

亨通光电(600487)今日公告,公司控股子公司亨通财务有限公司拟与公司控股股东亨通集团签署《金融服务框架协议》,并依据协议向亨通集团及其各级附属公司(不包括亨通光电及其控股的附属成员公司)提供存款、贷款及其他金融服务。

公告显示,公司对上述《金融服务框架协议》项下2013-2014年度,公司吸收亨通集团及其各级附属公司存款的每日余额(含应计利息)上限为30亿元,公司向亨通集团及其各级附属公司发放贷款等授信使用的每日余额(含应计利息)上限为30亿元,公司向亨通集团及其各级附属公司提供其他金融服务每年所收取的费用上限为2亿元。

同时,协议规定,财务公司向亨通集团及其各级附属公司支付的存款利率按照中国人民银行有关规定执行,同时不高于国内主要商业银行提供同类存款服务所适用的利率。亨通集团及其各级附属公司向财务公司支付的贷款利率按照中国人民银行有关规定执行,同时不低于国内主要商业银行提供同类贷款服务所适用的利率。

亨通光电表示,本次关联交易有利于财务公司吸收非上市成员单位的存款,增加头寸,有利于财务公司在成员单位间开展各项金融业务,为非上市成员单位提供贷款将会为财务公司带来直接利息收入,从而增强了财务公司的盈利能力,提高财务公司资金使用效益,符合公司经营发展需要,上市公司能够直接受益。

此外亨通光电还公告,拟向全资子公司亨通力瓯增资2亿元,向全资孙公司广德铜业增资5000万元。

(袁源)

# 新车添色金九 上市车企前三季大幅预增

证券时报记者 郑昱

在新车效应及旺季刺激双重拉动下,9月汽车产销超市场预期。得益于,上市车企第三季度及前三季度业绩整体大幅增长,终端需求持续向好。

Wind统计显示,截至10月15日收市,两市已有9家整车公司披露前三季预告,其中有7家公司预计前三季业绩增长幅度在80%及以上。第三季度原为汽车行业传统淡季,但得益于7、8月份产销淡季不淡,以及“金九”成色十足,上市车企三季度业绩可期。

记者注意到,在乘用车领域,沪深两市已有包括上汽集团、广汽集团、长城汽车在内的8家公司披露9月份的产销快报。其中有6家公司产销环比及同比均实现增长,仅有一汽夏利及江淮汽车同比下滑,但这两家公司产销数据环比8月亦实现增长。

港股方面,吉利汽车也于日前披露9月销量数据。公司表示,9月总销量为4.3万部,环比增长约22%。前9月总销量为37.58万部,较去年同期增长16%,达全年销量

目标的67%。吉利方面强调,公司运动型多用途车(SUV)GX7、SX7及GC7车型均在9月创下销售数据的历史新高。

虽然进入10月,国内“汽车三包”政策才正式落地。但从整体来看,9月份销售状况并未受到消费者推迟购车计划等因素影响。有分析人士指出,一方面比亚迪等自主品牌及多家合资车企已率先在9月实现“汽车三包”抢客,另一方面,原有节能补贴政策9月底到期,也在一定程度上刺激了消费者的购车热情。

长江证券分析师刘元瑞表示:9月乘用车销量旺盛,行业表现略超预期。统计数据显示,狭义乘用车国内销量同比增速26.8%,其中SUV增速领先,达70.2%,超越产业和资本市场预期。同时经销商库存平稳,表明销量含金量十足。

从公开信息来看,上市车企产销数据及业绩增长,大都得益于新车效应维系高速增长,以及产品结构的改善带来盈利能力的提升。海马汽车预计前三季度业绩同比增长200%~250%,主要基于公司新产品的推出及产品结构的调



郑昱/制表 张常春/制图

整,刺激了汽车销量及当期经营业绩同比上升。

长安汽车昨日披露,预计前三季度业绩比上年同期增长195.45%~208.69%。前三季度,长安汽车及下属合营企业、联营企业创记录完成

销售汽车153.2万辆,长安福特新车型翼虎、翼博、新蒙迪欧投产上市,成为新的盈利贡献点,投资收益大幅增加。

在市场需求持续好转的背景下,业内专家对车企10月及四季度

业绩表现看好。刘元瑞预计,旺季良好表现将延续,10月销售仍将呈现较好增速,在年轻化需求、区县市场需求、换购需求释放以及低基数的影响之下,行业仍将呈现较旺的销售态势。

## 杭州一周内两度叫停待售准地王

证券时报记者 李小平

原定本周上演的杭州“准地王”争夺战,已确认延期。杭州市一周内两度叫停待售“准地王”,似乎意味着国土部关于“严防高价地”的约谈正在发挥实效。

按照原计划,杭政储出[2013]77号和78号地块,将于10月18日挂牌出让,但杭州市国土资源局昨日称,上述两地块将暂缓至11月底或12月初出让,暂缓的原因在于规划方面的调整。上述暂停地块,也就是备受关注的杭师

大地块。

在此之前,今年杭州土地最高单价成交纪录为2.58万元/平方米,为北京金隅嘉业竞得的钱江新城南单元。杭师大拟售的两宗地块虽然面积并不大,但是其起拍楼面价已经分别达到了1.84万元/㎡和1.58万元/㎡,前者甚至超过了不久前杭州百亿地王华家池地块的起拍价。

若上述地块溢价40%,即可创下今年杭州土地单价地王。而这对于火热的杭州土地市场而言,似乎不算太难。今年的杭州土地市场,屡

次上演高价出让,前三季度高达1022.76亿元的出让金,与2009年全年历史最高值1200亿元只是一步之遥。

从地理位置来看,杭师大地块也具备大幅溢价的可能。其所处的杭州城西板块较为成熟,周边配套齐全,由于目前杭州城西板块的宅地资源已经十分稀缺,该地块的价值较为突显,是今年杭州继华家池地块之后,最值得期待的地块。所以不出意外,这将会是杭州又一个“地王”项目。

但值得注意的是,9月25日,

国土资源部召集13个省份和16个城市国土资源部门负责人召开座谈会。会上,国土资源部副部长胡存智明确要求,供需紧张的一线城市要加大住宅用地供应,平抑地价,务必做到年内不再出“地王”。所以,杭州国土此番叫停准地王出让也在意料之中。

这也是杭州一周之内两次叫停“准地王”地块的出让,此前的10月10日,杭州萧山湘湖地块于出让当天的上午被临时叫停。而今年前三季度全国各地如火如荼的地王潮,或将由此告一段落。

## 广交会首秀开展 智能家电成亮点

证券时报记者 甘霖

15日上午,第114届广交会在广州琶洲交易会展馆开幕。首期主要参展商品为电子消费品、计算机及通讯产品、家用电器等。国内知名家电企业悉数登场,推出五花八门的智能家电产品,成为首期展会上的一道独特的风景。

据美的集团(000333)相关负责人介绍,美的集团推出“一晚一度电”空调系列产品,该系列产品以高效制冷系统和0.1Hz精控科技”为支撑,具备0.1W超低耗电待机、0.1Hz超低频率运行,±0.1度

恒温精控三大核心技术,把一晚8小时睡眠周期内所需的制冷耗电量以最经济模式运行,最低控制在1度电以内,充分践行环保理念。此外,美的集团还首次推出厨房配套智能展区,该区可以通过无线WIFI用手机等移动终端控制微波炉、小烤箱等产品,实现智能烹饪。同时,在该展区还邀请西班牙籍主厨现场用美的的各类烹饪产品制作美食,既展现了产品强大功能和操作简便,也增强了客户体验,互动效果良好。

格力电器(000651)参展代表则透露,在本届广交会上,格力电器主

打“低碳环保”路线。展出的产品将涵盖家用空调、商用空调、空气能热水器等领域的产品,包括拥有“双级变频压缩技术”的全能王系列空调、太阳能空调、空气能热水器、R290与R32新冷媒环保空调、直流变频离心机等一系列具有“节能”、“环保”特点的新品。

值得一提的是,智能化也成为了广交会产品竞争的一个焦点,海尔电器(01169.HK)展出的智能“语音遥控器”,通过语音即可操控空调产品的工作,用户只需对着小巧的语音遥控器说话,这一语音遥控器即可进行智能辨识并给空调发出指

令实现自动开关机、调温,以及开启省电、自清扫、换气、除甲醛等各类特殊模式,这些智能家电吸引不少外商驻足观看。

虽然近期家电出口市场初现回暖势头,主流企业的出口量仍然保持少许增长,由于全球经济仍然没有走出周期性低谷,国内消费市场似乎也不景气,家电企业如何实现出口规模较大的突破?有关专家认为:根本立足点还在于紧抓低碳、节能的时代潮流,做强自主品牌,坚持技术创新掌握核心技术,提高产品的高附加值,才能在激烈的国际市场竞争中立于不败之地。

## 长虹力推家庭互联网 转型“终端+大数据”

证券时报记者 刘昆明 何顺岗

近日四川长虹(600839)举行“让想象发生”主题发布会,推出全球首个完整实现互联、互通、互控的家庭互联网产品形态。长虹表示,后续将陆续推出基于家庭互联网的全新智能空调、智能冰箱、智能电视等智能终端。

“我们面临挑战,我们需要想象发生……”长虹集团董事长赵勇介绍公司全新战略规划和产业布局时表示,在大智能时代下,长虹将为消费者创造“以人为中心”的全新生活方式指向。

长虹提出的全新“家庭互联网”发展理念,首次从集团层面吹响了公司向互联网时代转型拓展的号角。

赵勇表示,尽管各种类型的智能化终端将不断涌现,智能时代变化节奏加快,但所有的智能形态只有一个中心,那就是人。而长虹将让智能时代变得越来越适应我们的生活。即“人与智能终端、智能终端与智能终端的互为交互”会变得越来越简单,越来越协同,让围绕消费者的生活应用体验越来越多样化 and 个性化,随时随地地为人们想象实现所发生。”

在赵勇眼中,家庭互联网是目前阶段重点。要做大这张网,长虹将会打造一个开放式的平台,通过这种开放式的平台来吸引广大的第三方和消费者参与长虹的价值创造,从而使软件和服务能够形成竞争的产业生态。

长虹认为,随着国家加快信息

基础设施演进升级,实施“宽带中国”战略;全面推进三网融合,增强信息产品供给能力,实施智能终端产业化工程,支持研发智能电视、手机等终端产品等,将成为当前推动长虹新三坐标战略实施的最大动力。

在当天开幕的2013年中国科技城科技博览会上,长虹的“想象力”推出家庭互联网,勾勒出了消费者全新生活方式的智能应用体验创新、产业路径和新商业模式。

“与设备交朋友,与设备对话”,长虹公司副总工程师丹阳告诉记者,与过往以产品为中心相比,以人为中心的价值在于,家电成为个人,满足个体的行为习惯特征,能识别个体身份;家电越来越懂用户,“智商”实现积累;围绕个人社交圈实现

内容分享。

记者在长虹数字家庭智能应用体验馆中看到,电视、空调、冰箱、手机,甚至包括饮水机、燃气灶、油烟机、室内照明、门禁等大小家电均实现了全部的网络化的智能互联互通互控,已形成了一个整体的家庭互联网全新生活方式的解决方案。

按照长虹的思路,通过打通家庭互联网中设备之间连接的核心连接部分,以手机为中心的多智能终端将建立广泛协同;同时,通过统一的云平台,智能终端作为传感器,将关于用户的数据进行分析和洞察,挖掘数据价值,实现用户订制内容和服务的自动推送。由此,以数据这一商业模式创新基础,依托强大终端资源形成传感器网络,经营数据接口,实现“终端+大数据”的转型。

## 新闻短波 | Short News |

### 天马精化获五种原料药GMP认证

天马精化(002453)于2013年10月14日收到江苏省食品药品监督管理局颁发的中国“药品GMP证书”。公司所申请的原料药经审查,符合中国“药品生产质量管理规范”要求,获得“药品GMP证书”,认证范围包括葡甲胺、瑞巴派特、胞磷胆碱钠、氟康唑、枸橼酸喷托维林五种原料药。

本次“药品GMP证书”的获得,说明公司以上五种原料药生产线符合“药品生产质量管理规范”要求,公司可正式投入生产以上品种原料药并在国内市场销售。同时,也标志着公司产业升级战略取得最关键的进展,公司产业链已顺利实现向下游原料药市场的延伸,这为公司的未来发展开辟了新的增长点。(袁源)

### 世联地产第三季代理销售额增49%

世联地产(002285)今日公告第三季度代理销售情况。2013年7月、8月、9月,世联地产分别实现代理销售金额253亿元、299亿元、310亿元,累计实现代理销售金额862亿元,同比增长49.13%。2013年1-9月,世联地产累计实现代理销售金额2208亿元,同比增长57.15%。(杨芬)

### 苏泊尔发布多款创新厨具

昨日,苏泊尔(002032)在浙江绍兴召开2013年产品新闻发布会,发布会上,亮相了多款苏泊尔的创新产品,其中包括两大战略级拳头产品,球釜IH电饭煲及火红点2代无油烟炒锅。

苏泊尔总裁戴怀宗在发布会现场表示,近8年来,苏泊尔的营业收入保持28.3%的快速增长,其中炊具市场占有率提升7.9%,小电市场占有率提升1.6%。

据了解,近年来苏泊尔与全球最大的家电集团Groupe SEB强强联合,使得苏泊尔在创新方面有了多方位、多层次的突破,例如苏泊尔火红点炒锅中的“火红点”技术、巧易开压力快锅上的Clipso“一键开合”技术等。

(李欣)