

告别“交易额”崇拜 “双11”十二年迎来“拐点”

本报记者 李立 杭州报道

“天猫双11”总成交额再次打破纪录。

11月12日零时，2020年“天猫双11”全球狂欢季（11月1日至11日）总成交额（GMV）达到4982亿元人民币。“同比增速26%，创下过去三年最好成绩。”天猫淘宝总裁蒋凡表示。不过此前他接受采访说，“‘双11’的改版并不意在提高GMV，更为提升消费者购物体验”。

GMV玩法改变

2016年马云第一次在公开场合大谈“新零售”，阿里巴巴选择今后只在年报披露GMV。

一直以来，GMV几乎是电商大促的标配。

按照天猫官方统计，“双11”走过了12年，从2009年只有27个品牌参与到今天的全球购物狂欢季，从5200万元的GMV到2019年创下的2684亿元新纪录，4982亿元对天猫来说，数字一直是“双11”最显性的刻度之一。

记者在宣布交易额成绩时，蒋凡特别强调是“支付成交额”，不包含房产、汽车这样的新兴品类。

一直以来GMV在电商界都是颇具争议的数据，业内人士认为，总交易额可以在一定程度上反映交易概况，但“不在财务审核范围，只是经营数据”。按照定义，网站成交金额，实际指拍下订单金额，包含付款和未付款的部分，仍有部分弹性空间，只能作为参考。

阿里近年来在有意地告别“交易额崇拜”。2016年马云第一次在公开场合大谈“新零售”，阿里巴巴选择今后只在年报披露GMV。

时任阿里巴巴集团CEO的张勇，当时接受《中国经营报》记者采访谈及这种变化时称，“GMV既重要又不重要。我们在这个市场，客

业内普遍认为再次破纪录并不意外。从光棍节变身“双截棍”，11天售卖期，让“天猫双11”有了更多时间和舞台。

更大的挑战将来自变化和竞争，前有半路杀出的快手、抖音，后有京东和拼多多。包括被疫情改变的消费者，独立自主的“90后”。“怎么吸引年轻人参加‘双11’，是阿里巴巴长期价值中最关键的问题。”阿里巴巴集团副总裁、天猫快速消费品和服饰风尚总裁古迈此前在接受《中国经营报》记者采访时说。

户、用户提供的价值，远远超过了市场规模的数字。“双11”最简单的情况是看一个数字。但是这背后，我更想看商家、用户的参与度，他们参与的程度、频率和方式”。

但是自此后GMV仍然是衡量“双11”的重要标准，一度引发阿里和京东的口水战。后进者拼多多选择不公布GMV，接近拼多多的内部人士告诉记者，“‘双11’是天猫主场，我们不想硬碰硬”。上述业内人士认为，今年的新变化在于统计GMV的时间窗口拉长，与往年不具可比性。

“交易额每年都会有一定幅度增长，但不会每年都超高速增长”，中钢经济研究院首席研究员、数字经济智库高级研究员胡麒牧认为，反映的是固定时间段的成交量、消费者心态，给出的是一种市场预期。

“总量扩张到一定程度增速就会逐渐降下来”，在胡麒牧看来，下一步的升级会体现在品类的调整和升级上，比如家装、母婴需求逐渐增大，食品比例在降，天猫今年开始大力补贴房子和车，以后的升级会出现更多的服务类商品。

寻找增量

“‘双11’如果继续从C端运营，上升的空间已经不大。需要从供应链一侧，做自有品牌孵化。”业内人士认为。

已经12岁的“天猫双11”，每年都要寻找增量并不容易。

今年的变化在于增加场景，提高生产效率。支付宝今年全面参战，增加了“吃喝玩乐买房买车”等新消费场景。

直播电商成为电商寻找增量的重要阵地。此次“双11”，天猫、京东、拼多多、苏宁易购、抖音、快手等平台都在争夺流量，把重要阵地放到直播电商，获取最大化的增量。

网经社分析师莫岱青表示，直播已成为电商“标配”，渗透率

也在进一步提升。淘宝直播数据显示，今年“双11”商家直播GMV占比超六成，直播商家覆盖数增长220%，淘宝直播带动就业机会超400万个。“90后更喜欢看直播买买买”，据古迈透露，直播贡献的成交额在美妆占比高达35%。

孵化新品和新品则是今年商家端最重要的创新。数据显示，今年“天猫双11”活动商品中，200万款是新品；“双11”期间，成交额突破1亿元的品牌超过450个，仅在11月1日到3日的“抢先购”售卖期，就有357个新品品牌成

为细分行业冠军，截至11月11日中午12点，在“双11”期间成交额超过100万元的新商家同比增长了92%。

“‘双11’如果继续从C端运营，上升的空间已经不大。需要从供应链一侧，做自有品牌孵化。”业内人士认为。

“宝宝饿了”去年下半年才开始进入天猫，一年时间从月销20万元增长到现在月销300万元，“双11”的前三天达到了2000万元的销售额。

合伙人邱健楠表示，懂用户、定位快、效率高是快速爆发的秘诀，“每个月都会上新3~5个新品，现在已经搭建了50人的直播团队，进行矩阵式的直播投放”。“最初我们是在抖音上火起来的，但迅速引流到天猫”，邱健楠向记者透露，天猫的变现效率也是最快的。

完美日记&小奥汀&完子心选的创始人陈宇文今年最大的感觉是“天猫又变年轻了”，“天猫从PC端转无线端，承载了太多需求，‘双11’之前，手淘改版一下子就变年轻了，很符合年轻人的阅读习惯，还包括了算法的应用、短

视频的加持”。

蒋凡曾经对外表示，未来10年，是互联网创造新品牌的10年。疫情推动更多消费者的线上购物习惯，大量新品牌会从互联网诞生出来。新消费品牌的崛起是中国未来5~10年里最具确定性的机会。

此前天猫品牌战略进一步加码：未来3年里要帮助1000个品牌年销售过1亿元、100个品牌过10亿元的新锐“黑马”品牌诞生。不过在古迈看来，品牌进入天猫不是单纯做孵化，通过系统的成长体系，要帮助他们创造新的细分品类。

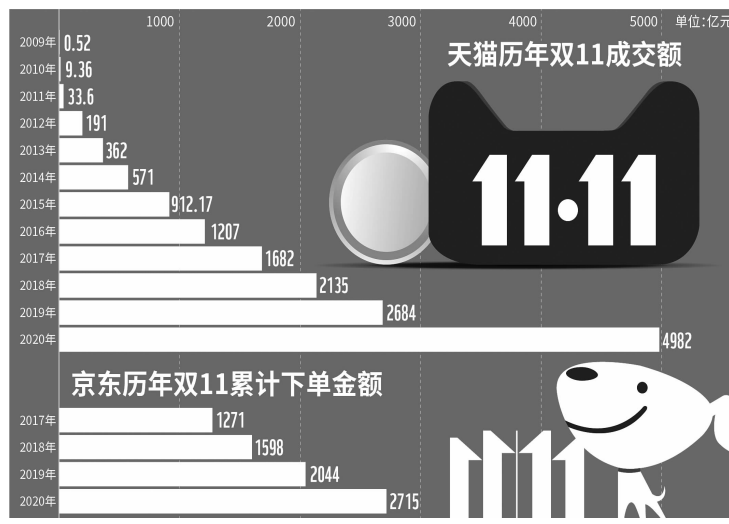
微妙的是，“双11”前夜，国家市场监督管理总局发布《关于平台经济领域的反垄断指南（征求意见稿）》公开征求意见。受此影响，美团、腾讯、阿里巴巴等新经济概念股均出现不同程度下跌。

有声音认为，此次公开征求意见的目的是为预防和制止平台经济领域垄断行为，加强和改进平台经济领域反垄断监管，保护市场公平竞争，电商平台则首当其冲。

不过胡麒牧认为，“对反垄断指南的理解，不能单纯看做是反垄断。平台经济是新兴行业，仍然处于扩张期，现阶段就限制规模，平台经营就没有意义”。

在“认定互联网领域经营者是否具有市场支配地位”时，胡麒牧注意到，“真正的裁量权交给了监管机构。这样做主要考虑的是，不允许有损于创新、资源要素配置，有损于消费者利益的这种行为出现，但同时还要鼓励行业发展、平台创新和技术升级”。

不过阿里巴巴董事局主席兼CEO张勇当晚没有现身，“天猫双11”就这样低调过完12岁生日。



4982亿元，“天猫双11”总成交额再次打破纪录。

本报资料室/图

腾讯科学WE大会第八年：脑机接口、器官复刻、电子皮肤等技术迎来新突破

本报记者 李静 北京报道

“马斯克的观点我一个字都不赞同。”脑机接口权威专家Miguel Nicolelis(米格尔·尼科莱利斯)在2020腾讯科学WE大会的连线采访中，对马斯克关于脑机接口的“畅想”发表了旗帜鲜明的反对意见。

受全球疫情影响，往年腾讯科学WE大会在线下举行的科学家采访搬到了线上，2020腾讯科学WE大会也以线上直播的方式在11月7日正式举行。

疫情没有阻止科研的前进步伐

今年腾讯科学WE大会的主题是“蓝点”，以1990年旅行者一号拍下的“0.1像素”的地球为隐喻，寓意人类在意识到自身渺小的同时，更要休戚与共。

2020年突发的新冠肺炎疫情，更让全世界人民感到休戚与共的重要性。

疫情暴发之前，米格尔·尼科莱利斯正在巴西探亲，并在当地做一些科研讲座。因为疫情影响，米格尔·尼科莱利斯无法返回美国，不得不停止一些相关工作。在巴西承担起病毒研究所协调委员会的工作，帮助巴西东北部9个州来应对新冠肺炎疫情。

“巴西的疫情非常严重，因为新冠已经有16万人离世，这可以说是巴西建国以来从未有过的悲剧。因此，做一些科研帮助巴西人应对新冠肺炎疫情是非常重要的工作。”米格尔·尼科莱利斯对《中国经营报》记者表示，“但在这段时期，在脑机接口领域我一直保持远程工作，仍然在发表脑机接口相关的论文，并出版了一本脑机接口相关的专著，这本书两个月前已经在巴西出版，预计明年初将在中国出版。”

腾讯首席探索官网大为在开场演讲中也表示：“2020年，新冠

来自4洲6国的7位全球顶尖科学家，突破空间上的阻隔，登上腾讯设在全球多个国家的线下演讲舞台，与公众分享天文、物理、生命科学等领域的突破性进展。

今年参与大会的科学家包括：诺贝尔奖获得者Steven Weinberg、干细胞生物学家中内启光、脑机接口权威专家Miguel Nicolelis、量子物理学家潘建伟、化学家鲍哲南、天体物理学家Victoria Kaspi、天文学家Jane Greaves。从异种培育人体器官到

肺炎疫情暴发，面对困境，我们采取的行动将很可能改写这个时代。前沿科学突破能帮助我们做好准备拥抱未来，因此我们要深入地理解世界所面临的挑战，它也能够进一步激发我们的热情去成为向善的一股积极力量，我们将其称为：科技向善。”“用户为本，科技向善”是两年前腾讯提出的公司新的愿景和使命。

而早在八年前，腾讯就开始做腾讯科学WE大会。对于腾讯科学WE大会的定位，腾讯董事会主席、执行董事兼首席执行官马化腾曾说过这样一句话：“我们在这个舞台上不谈竞争，不谈商业，只仰望星空，只看未来。”

腾讯青年发展委员会副主席、腾讯集团市场与公关部总经理李航介绍道：“因为疫情的原因，我们曾经考虑过今年的腾讯科学WE大会不办了，但在邀请科学家的过程中，他们的反应让我们非常吃惊，87岁的Steven Weinberg是接受我们邀请的岁数最大的科学家，当我们发出邀请邮件之后他马上就答应了。”

李航说道，科学家的积极反应给了团队很大的信心，并激励他们如论如何也得把这个大会给办成了。“就像米格尔·尼科莱利

斯在回复我们的过程中说的那样：‘我必须得站出来，应该让公众知道科学在发生一些什么样的变化，让大家相信科学。’”

据介绍，腾讯科学WE大会还首次在国内多个城市同步举办“线下观影会”，在兰州市五十一中学、河北衡水中学、贵州师范大学等地，邀请学生、教师、专家等社会各界人士观看直播，一起探讨前沿科学话题。

由线下改成线上直播，为了能够更震撼地向公众展示科学的变化，腾讯在北京及美国、瑞士、英国、加拿大搭建了线下的演讲录制影棚，让科学家能够去现场录制，而不是简单的视频连线。

“只是连线的体验不会让大家觉得很震撼，我们认为要拿出做科学电影的定位和标准来做这样一场线上直播大会，并且在制作上增加了很多科学的辅助性视频图片素材，把片子制作得尽量精良。”李航表示。

北京北展剧场是以往腾讯科学WE大会线下的主场，会场可以容纳一两千人。今年腾讯依然把北展剧场租了下来，并搭建了整个舞台。很多科学家以为只是一场普通学术演讲，来到这个舞台之后都很惊叹，不少科学家现场在台下认真优化自己的PPT，希望能对得起大家的期待。

李航透露，参加腾讯科学WE大会的复旦大学附属华山医院感染科主任张文宏来到舞台之后，在台下非常认真地改了1个小时的PPT。

“我不赞同马斯克的观点”

今年8月，马斯克召开Neuralink(神经链)发布会，通过直播的方式展示脑机接口新设备：一枚硬币大小的可以植入大脑的芯片N1和一台手术机器人V2。并且展示了被植入脑机接口设备的小猪。

脑机接口技术是近年来全世界都在关注的一项黑科技，所谓脑机接口就是让大脑与外部设备相连，实现大脑与设备的信息交换。科技狂人马斯克的“代言”无疑让脑机接口技术被更多的普通人关注到。

旗帜鲜明地表示：“他讲的这些我一个字都不认同。”

“不会有心灵感应，也不会有永生。作为这个技术的创造者，我认为像科幻电影或小说里提到的，通过脑机接口来实现意念控制是不可能的，没有任何科学依据。我非常遗憾马斯克给出了这样错误的说法，这种说法没有任何科学基础。我向您保证，这种情况是不可能发生的。他的说法更像是一种用来吸引眼球的营销手段，但是这

“我们将用如人的皮肤一样的电子器件，让人和人之间沟通，人与环境之间交流。”她讲解了人造皮肤的设计理念与实践过程，虽然目前人造皮肤还未真正用到人的身上，但这个理念已经被证实，并带来了许多意想不到的新启发。“用人造皮肤，现在可以做成连续的、测量血压的，轻轻贴在小婴儿身上的血压计。”

从更长远的发展来看，人造皮肤可以和脑机接口技术结合发展。“人造皮肤或者是皮肤形貌的电子器件不会对神经产生伤害，因为它不是用金属的针跟神经接触，这会使得信号获得更加准确，且同时不会对人类造成伤害。”鲍哲南在接受记者采访时说道。

干细胞生物学家、斯坦福大学和东京大学教授中内启光在大会上分享了“异种培育人体器官”挑战项目，这一项目是尝试在动物体内培育功能完整的可移植的人体器官，以解决在人体器官移植中缺乏捐献和免疫排斥问题。2019年7月，日本首次批准进行含有人类细胞的动物胚胎实验，后来该项目也获得了斯坦福大学道德委员会和相关大学的动物实验委员会的批准。

如中内启光在开场时所言：“这是我们最具挑战性的科研项目，我们正为之努力着。”

缔造世界首颗量子科学实验卫星“墨子号”的量子物理学家、中国科学院院士潘建伟围绕“量子革命”探讨了在信息交互已经并将一直伴随着我们人类进化和社会发展的情境下，怎样才能进行有效率的信息安全传输？潘建伟给出的答案是：量子通讯和量子计算。他认为：“利用量子通讯可以提供一种原理上无条件安全的通信方式，利用量子计算可以提供非常强大的计算能力，用于各种各样复杂系统的研究。”



受全球疫情影响，往年腾讯科学WE大会在线下举行的科学家采访搬到了线上。受访者/供图

马斯克在发布会上表示，脑机接口技术将会在5年内让人们不必使用语言，直接通过大脑交流，实现真正传说中的心灵感应。在马斯克的设想中，还有一个神奇的词——数字永生，即当人死亡时，他已经有了自己的电脑扩展和在线扩展，就像一个在线幽灵，他更多存在于“云”里面，而不是自己的身体里面。

米格尔·尼科莱利斯是脑机接口领域的先驱和权威人士，同时也是美国杜克大学医学院神经生物学教授。他曾在2014年巴西世界杯上主导发明基于脑机接口技术的“机械战甲”，帮助28岁的T4级截瘫青年朱利亚诺·平托实现大脑与机器间的连接控制，为当届世界杯开球。

对于马斯克关于脑机接口的预测性言论，米格尔·尼科莱利斯