

B2C 增速放缓 行业分流显现

■ 本报记者 郭奎涛

艾瑞咨询日前发布的统计数据显 示,今年三季度,中国 B2C 市场的交易额为 1011 亿元,环比增长 13.2%,这一数字与上季度的 43.7%相差甚远。艾瑞首席分析师兼研究院院长曹军波认为,未来 4 年内,整个网购交易的增速将由以前的 70%—80% 逐步降低到 30%左右。

打虎分食还是与虎谋食

在整体市场增长放缓的大背景下,B2C 电商之间的竞争正在变得愈加微妙。继今年 8 月的京东店庆演变成一场整个电商行业的“8·15”大战之后,目前,源自淘宝的“双十一”也已经引起了包括京东、苏宁易购在内的 12 家主流 B2C 的围猎。另一方面,当当网入驻天猫,凡客入驻苏宁易购则又表明,电商融合正在成为新的趋势。

电商行业资深观察人士、科通芯城营销总监刘宏蛟认为,无论是“8·15”还是“双十一”,主流电商的竞争仍然以传统的价格战为主,而这种持续炒烧钱、片面追求规模的野蛮增长方式已经无法吸引投资,电商需要探索出新的商业模式来重新点燃行业的增长引擎,可以看到的是,社区电商等 C2B 模式正在被阿里巴巴等巨头提上日程。

“打虎分肉的时候到了。如果说以前还能在增长红利期分羹的话,现在网购增速放缓,B2C 们必须联合起来打虎撕肉,从它(阿里系)82%的市场份额中抢食!”电商市场研究机构益商优势品牌电商首席咨询师、电商义诊联盟创始人王泽旭说。

根据艾瑞咨询的上述报告,今年三季度,天猫以 552.5 亿元的交易额占据 B2C 市场半壁江山,淘宝网更是在 C2C 领域占据 94.43%的绝对垄断地位。京东商城的市场份额为 21.8%,位居 B2C 领域行业第二。

在 B2C 整体市场增长放缓的情况下,对于苏宁易购、易迅等后面的商家,直接抢夺天猫、京东的用户无疑是非常有效的方式,这也是京东 8



月的店庆月会遭到苏宁易购、国美商城等商家的围堵,进而演变成为全行业的“8·15”乱战。

如今,“双十一”大战,淘宝系的狂欢同样引来了其它商家的截流,参战方包括提出线上线下联动、“整合练兵”双物流、5000 万物流投入、20 万倍增长目标的苏宁易购,推出为期一个月“沙漠风暴”、牵手拉卡拉的京东商城以及易迅网、国美网上商城、亚马逊、1 号店、QQ 网购、优购网上商城和酒仙网等共计约 13 家主流 B2C 商城。

从“8·15”看来,围堵行动还是起到了一定作用。由于并未参与“8·15”价格战,与二季度相比,天猫三季度的市场份额下降了 2.5 个百分点。而作为“8·15”价格战主导者,苏宁易购的市场份额上涨了 0.5%,不过,京东商城也上涨了 0.9%。

与竞争日益白热化相反的是,随着电商开放平台的逐步深化,电商融合也正在成为新的趋势。日前,当当网入驻天猫商城,凡客诚品、乐峰网及优购网三大垂直电商集体入驻苏宁易购。

电商行业分析人士鲁振旺认为,

跑马圈地粗放型的发展模式已经逐步被淘汰,开放平台相互合作,是目前电商发展的未来方向。

社区电商与 C2B 新模式

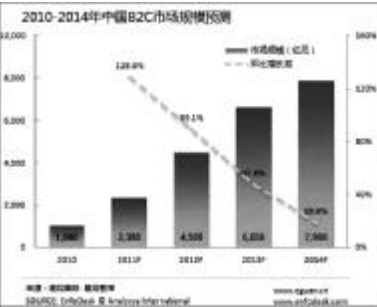
尽管各大电商一再声称将会做好物流、退换等服务项目,但“双十一”大战最显著的特征仍然是价格战。

“B2C 整体市场增速放缓,最主要的原因就是电商依然依靠低价、持续烧钱来扩充规模,无法拿出新的商业模式去吸引投资,没有投资进来的电商自然少了相当一部分发展的动力。”刘宏蛟认为,可以预见到的是,类似铁血网的社区电商正在成为行业新方向。

“铁血网从 2007 年上线君品商城(铁血网 B2C 业务)后,已连续四年盈利。”铁血网创始人蒋磊说。铁血网通过关于军事的论坛维系用户并提供相关产品销售,2011 年的销售额接近 1 亿,而盈利规模已突破 1000 万,这让京东等规模越大、亏损越大的电商相形见绌。

刘宏蛟进一步解释说,其实铁血

未来 4 年内,整个网购交易的增速将由以前的 70%—80% 逐步降低到 30%左右。



网实际上就是一种 C2B,这种新的电商模式下,普通消费者通过 SNS 等各种社交网络,聚合需求,然后通过便利的互联网通道,将这种需求传递给供应商,从而实现定制化贸易。

其实,社区电商等 C2B 模式已经被阿里巴巴等电商巨头提上了日程。

阿里巴巴副总裁曾鸣在不同场合多次表示,随着 SNS 网络的发展,需求聚合的成本越来越低,C2B 变得可行。

遗憾的是,从 2008 年起,阿里巴巴陆续推出了雅虎关系、淘江湖、爱逛街、来往等一系列社交化产品,但是屡战屡败。今年 8 月,又有消息传出,阿里巴巴以 4000 万美元投资了移动社交产品陌陌,却很快遭到了陌陌官方的否认。

在今年的“双十一”中,作为 C2B 模式的变种,天猫推出了一个新的频道“天猫预售”,目前“双十一”部分商家已经开始采用预售模式。另外,天猫官方透露的数据显示,消费者把商品加入购物车和收藏夹的人次已经接近 2000 万。

“但是,社交和电商有天然的矛盾,社交网络以维系人际关系为核心,电商以交易和成单为核心。从新浪微博等涉足电商的社交网络来看,这一跨领域业务并不成功,阿里从电商接入社交网络效果如何有待进一步观察。”有分析人士评论说。

还有细心的网友发现,“双十一”期间天猫部分店铺刷单现象明显,例如水星家纺的一个买家一次性购买了 500 条 6000 元的被子,另一家店铺博洋家纺的两名买家分别购买了 500 件、227 件 3300 元的被子,这无疑给 191 亿的销售额打上了问号。

不过,电商分析人士俞雷认为,1 亿多订单,191 亿成交,平均每单才 100 多元,“这不是透支,这只是普及”,下个月的“双十二”马上又会引爆消费。

另一方面,“双十一”对商家的仓储、支付等环节的冲击显而易见,即使有备而来的天猫,网页和支付也都出现了一定的瘫痪;浓重的“价格战”色彩也进一步加剧供应商与平台、与消费者之间的矛盾,京东更是被曝光强迫商家降价而遭到对方撤铺抗议,先涨价后打折的现象也被指非常普遍。

双十一“透支” 电商后市恐冲高回落

■ 本报记者 郭奎涛

绝大部分用户的商品还没到手,各大电商已经迫不及待地晒起了“双十一”的成绩。

11 月 12 日凌晨,天猫和淘宝的支付宝总销售额达到 191 亿元;苏宁易购声称苏宁易购全天订单量突破 150 万单,销售金额同比增长超过 20 倍。

虽然发起者一再强调这不是一场电商价格战,而是一场电商针对线下零售的冲锋,意在将更多的用户从线下吸引到线上。然而,在惊叹“双十一”销售奇迹的同时,质疑电商提前透支消费、纵容低价恶性竞争,乃至销售额掺水、增量有限的声音也不在少数。

全球网购新纪录

根据阿里巴巴公布的数据,11 月

11 日当天,支付宝总销售额 191 亿元;2.13 亿独立用户访问;累计生成 1.058 亿笔订单;217 家店铺单日销售额破千万,其中,又有 3 家店铺单日销售突破亿元。

除了天猫,苏宁易购、京东等其它参战方也都收获颇丰。从 9 日到 11 日,苏宁易购网站整体销售增长超过 20 倍,成交总量达到近 300 万单,网站流量则实现近 20 倍增长。京东商城因为促销活动延续至 12 日,尚未公布具体的销售金额。

阿里巴巴集团主席马云表示,“双十一”电商狂欢节是中国经济转型的一个信号,新的商业流程和商业生态系统将对传统商业系统进行一次革命性的颠覆,就像狮子会吃掉羊,“这是生态规律,游戏已经开始”。

艾瑞咨询创始人杨伟庆也声称,在 2.13 亿网民的参与下,天猫和淘宝

一天的交易额就超过中国最大百货商场三年交易额,这是网络购物从小众到大众的标志,未来传统百货被网络购物的替代作用会加速。

数据显示,2011 年,中国网购在总体零售中的比率为 4.2%,预计今年这一比率可以提升到 5%。

质疑称增量有限

“未来半个月,甚至一个月,卖家们留几个值班的就行了。”就在各方都为 191 亿的全球纪录激动不已的时候,电商义诊联盟创始人王泽旭的评论显得非常耐人寻味。

实际上,这也是行业对“双十一”大促销的最大担忧,因为它可能提前透支了用户的消费预算,让本来可以平滑的销售曲线人为地拱出波峰,实际增量是不是像马云所说的来自于原来属于线下的市场很难定论。

求解企业未来十年发展的十大问题

(上接第一版)

报告对于推进改革开放态度坚决——永不僵化、永不停滞,团结一切可以团结的力量,调动一切可以调动的积极因素。

对于目标的表述更是引起会上会下的热议——到 2020 年,如期全面建成小康社会;到本世纪中叶,基本实现现代化;未来 5 年,打下具有决定性意义的基础。值得注意的是,对于小康社会,一直以来的表述是全面建设,而这一次,则使用了“全面建成”。这是一个可以预见的未来。按照国家

统计局数据,2010 年中国国内生产总值(GDP)397983 亿元,约合 6.04 万亿美元,人均 GDP 29480 元,约合 4800 美元左右,排名世界第 120 多位。当年美国全年 GDP 大约为 14.51 亿美元,差不多是中国的 2.4 倍。2011 年,我国 GDP 已达 47 万亿元,超过日本位居世界第二位。如果中国经济未来每年保持 8% 以上速度增长,美国经济保持在 2% 到 5% 的增长,考虑到汇率变化,应当不到 2020 年经济总量就可以翻一番,经济规模有望位居世界第一位。这次报告提出经济发展与人均收入双增

长的目标,使得经济发展速度与根本目的联系在一起,是一个重大的突破,回答了经济为谁发展和怎样发展的大问题。

尽管国际金融危机阴影仍未散去,但孕育其间的世界各国争夺未来发展制高点的现代化竞赛已悄然启动,加快结构调整、技术进步和产业升级步伐成为世界经济进入新一轮增长周期的前奏,谁转得快、转得好,谁就能在未来全球政治版图图中占牢一席之地。

本报围绕以上问题,以企业的眼

光从十个方面对十八大报告进行解读,重在在今后十年进行展望,提出企业的发展任务重点及对策。

中国经济发展正处于一个关键时期,当前全球经济发展的疲软态势和诸多危机带给中国的不仅仅是挑战,更是对之前发展模式进行调整完善的机遇,是中国企业和整个经济转型的机遇。

新十年,新体制,新方式,新速度。中国将以新的速度前行,“民亦劳止,汔可小康”的千年梦想即将照亮现实! 中国企业任重道远。

专家表示,由于证监会及时调查,反而让万福生科免去了中止上市甚至退市之忧。

万福生科“死里逃生”

■ 本报记者 李金玲

半年报虚增营业收入 1.88 亿元、虚增利润 4000 余万,创业板上市仅一年之久的万福生科在财务造假曝光的舆论风波之后,风波尚在延续。

股民联合索赔

据《中国企业报》记者了解,目前,已有投资者向深交所提出申诉,部分股民正向律师咨询索赔事宜。记者在万福生科股吧里看到,不少投资者表示支持此次索赔。

“我已经报名了。”深圳投资者李冰(化名)向记者表示,希望大家联合起来将索赔进行到底。据发起此次索赔的律师吴先生表示,目前已经有几十位投资者询问赔偿事宜。

股民投资损失与财务造假直接相关。11 月 1 日,《中国企业报》记者就造假风波及公司未来经营等问题致该公司证券部,一位自称张姓的先生以董秘不在公司为由拒绝了记者的采访。

上海市华荣律师事务所许峰律师对《中国企业报》记者表示,“尤其对于这种恶劣的造假,证监会应该修改创业板退市条例,让其直接退市。起诉当然是一条途径,但要等很久,需要耗费很多精力。保障投资者利益方面可以考虑要求公司以合理价格回购,要求高管承担连带责任等。”

而针对地方证监局的立案稽查,万福生科并没有停牌。

事情也没有简单落幕。9 月 18 日晚,万福生科公告称收到《中国证券监督管理委员会调查通知书》(编号:稽查总队调查通字 12788 号),因涉嫌违反证券法律法规,根据《中华人民共和国证券法》的有关规定,证监会决定对公司立案调查。

此后便是长达一个多月的停牌。10 月 25 日晚间,万福生科发布公告,承认 2012 年半年报财务造假。公告显示:万福生科的半年报中,虚增营业收入 1.88 亿元、虚增营业成本 1.46 亿元、虚增利润 4023.16 万元,同时未披露公司上半年停产事项。

及时调查令其免遭退市

业内人士分析,若没有此次造假,万福生科今年半年报业绩将亏损得一塌糊涂。修正后的半年报数据显示,公司上半年营业收入实际仅为 8217 万元,比上年同期减少 64.61%;净利润亏损 1368 万元,比上年同期下降 143.78%。

万福生科财务造假行为已经严重违反了《公司法》、《证券法》等法律法规。但即便如此,也没有实现退市。专家表示,由于证监会及时调查,反而让万福生科免去了中止上市甚至退市之忧。

创业板退市制度今年 5 月正式实施。据退市制度的相关条例,创业板上市公司财务报告明显违反会计准则,又不予以纠正的公司将快速退市,在规定期限届满之日起 4 个月内仍未改正的,将被暂停上市;在规定期限届满之日起 6 个月内仍未改正的,将被终止上市。

从万福生科中报披露的 8 月 20 日算起至今,已经超过两个月,但未到 4 个月。换言之,如果证监会不会在 9 月份迅速介入,达到规定时限后反而会造成万福生科终止上市。

上海市华荣律师事务所许峰律师在接受《中国企业报》记者采访时说:证监会的调查或许挽救了万福生科避免退市。“此外,为何更正得那么快?造这么大的假必定是准备了很久啊,但这么快就全暴露了,而且自动更正了。这或许是为了掩饰更大的问题?比如 IPO 时候是不是问题更严重?”

对于这些疑问,截至记者发稿,也没有收到万福生科的回复邮件。

律师呼吁建立回购制度

上海的一位投资者段文先生(化名)向《中国企业报》记者表示,根据创业板上市规则,像万福生科这种情况,我们的理解是应该发一个暂停上市风险提示公告的,但不知为何没发。

目前证监会对于上市公司的监管大多属于行政管理范畴,也就是说,上市公司的履约责任很低,“罚款、谴责、通报批评,违约成本非常低”。

《中国企业报》记者发现,现行的退市制度并未明确对造假责任人的经济处罚及刑事处罚责任。从万福生科披露的情况来看,目前也尚未有任何人员受到法律制裁。

许峰律师认为,让散户承担造假的代价,这是非常不公平的。“在美国和中国香港,肯定直接退市了。洪良国际虚假陈述的时候,香港是怎么做的?非常值得学习。目前洪良国际已经进入回购阶段了。”

该律师还认为,应该学习香港,一旦出现如此恶劣的造假,证监会迅速介入,在保障无辜受害投资者利益的同时,迅速退市。而保障投资者利益方面可以考虑要求公司以合理价格回购,要求高管承担连带责任等。尤其高管责任,毕竟造假的归根到底还是人为。

武汉科技大学金融证券研究所所长董登新表示,如果出现创业板公司造假上市或欺诈上市,则必须要有人坐牢,并须赔偿投资者因此而遭受的经济损失。欺诈上市或造假上市的相关责任人,比方保荐人、发行人的法人代表及相关文件签字高管,还有其他证券中介(如会计师、审计师、律师)均应承担相应法律责任。

广东新岸线联手政府打造智能城区

日前,广东新岸线计算机系统芯片有限公司在“智慧番禺”展示厅举办了“粤智慧 粤幸福”——广东新岸线系列产品发布会。据介绍,新岸线芯片的产品除面向市民、面向家庭、面向企业外,还联手政府打造智能城区。其中,应用得最为广泛、最为成功的是广州市番禺区的“智慧番禺”建设。目前,该区新岸线芯片技术的管理手段已经涵盖了电子政务、数字大城管、数字家庭、智慧健康、电子书包、民生档案、计生管理等多个领域,使城市运行管理效率大为提升,赢得市民的好评。(黄春兰)