



求解电商“成长的烦恼”

刷单利益链曝光:电商平台管理成隐患
家电电商变奏:业绩创新高玩法大不同
巨头鏖战将延续:网络超市成角逐热点
狂欢着撕咬着:电商时代共享文化共识

(相关专题报道详见第五至第八版)



在电商增长或已触天花板的背后，一方面是因为任何行业和产业都不可能一直涨下去，电商在经历过过去几年的野蛮式生长之后，正遭遇成长的烦恼。另一方面则是电商企业间展开激烈角逐，但因只造节没造市必然会引发行业的昙花一现。

沈闻润

越来越热闹的电商双11节，就不再是阿里一家的独角戏，吸引了包括京东、苏宁易购、亚马逊、国美在线等一批电商企业的深度参与。但是在这场电商双11节背后，并未因为参与企业的增多而带来消费市场蛋糕做大，反而因众多企业的无序、混乱和掠夺式开发，以透支性消费带给整个双11节虚假性繁荣和数字井喷。

互联网企业或将告别高增长

912.17亿元。
在电商双11增长天花板到来的背后，一方面是因为任何行业和产业都不可能一直涨下去，电商在经历过过去几年的野蛮式生长之后，正遭遇成长的烦恼。另一方面则是电商企业间以双11为噱头围绕消费市场展开激烈角逐，但因只造节没造市必然会引发行业的昙花一现。
作为一场“无中生有”的双11购物节，其本意就是电商企业为了提升自身在零售市场的比重，主动策划的一场线上购物节。本质上并不是要

刺激消费需求，而是要通过一系列超低价手段，完成对线下传统实体店消费需求的抢夺，最终将未来一两个月的消费需求集中在一天释放。这也为今后电商双11的扩张和发展埋下隐患。

尽管今年的双11节各大电商巨头的销售数据均较去年同期取得大幅度增长，但这并没有反映出电商渠道正常发展的现状。无论是线下的实体店们，还是线上的网店主们均反映，为了这一天的销售井喷，付出的代价是前后牺牲了近两个月的市场正常经营。

因为在电商双11节背后，是众多零售商们以超低价吸引线上和线下两个市场上的消费者，以滞后性和透支性消费的方式在一天时间内引爆市场。最终并未因为电商渠道的出现而激活市场新增需求，只是将日常性的存量消费集中在一天内引爆。

从消费者的热情来看已经迎来拐点，开始谋求回归消费的常态。对于电商渠道来说，其诞生的前提正是互联网浪潮的快速爆发，人们的消费方式开始从线下的实体店，转向线上的电子商城，从最初的消费者网上购物感觉新鲜，到如今因为电商超低价、方便快捷等，开始

成为一种习惯。

然而，纵观过去五年来的每一场电商双11购物节，五折低价无疑是吸引消费者的最大诱饵。同时，也因此低价格才一次次引爆了双11当天的业绩。如今随着电商购物的常态化，以及消费需求的理性化，对于电商渠道过度的低价诱惑吸引力和认同感越来越低。很多消费者未来将更多的回归消费常态化。

从互联网发展的状态来看，已经开始入冬，所有电商必须实现自我造血。从下半年开始互联网行业的企业间并购整合加速，其中在电商领域阿里就投资近300亿元成为苏宁第二大股东，同样京东也与腾讯联手启动电商新项目，背后正是互联网产业的冬天已经到来，而大量的互联网电商巨头自造血功能还没有形成。

过去几年来以京东为代表的电商巨头们，依靠烧钱战略取得了井喷式发展。随着互联网的冬天到来，以及互联网发展红利的快速消失，其自身的发展和经营模式也面临着新一轮调整，过去的持续烧钱打价格战正面临“杀敌一千自伤八百”的困境。而且，长期以来的亏损根本没有让企业建立自造血的功能。如此循环完全不利于电商渠道这一新兴业态的发展。

如果继续按照今年双11的造节趋

势引爆消费需求，无论是电商巨头，还是实体店巨头接下来都将面临着“市场空窗期”的经营尴尬。单从一天来看，近千亿元的销售数据无疑是阿里平台流量和号召力的释放。但是对于一家想长期参与市场竞争的企业来说，一天近十亿元成交量的背后，则是未来长达一个月甚至几个月的需求被提前透支。最终影响的将是未来的持续经营。

如果电商巨头继续以互联网野蛮的掠夺性手段谋利，通过延时消费和透支消费的方式引起大量消费者需求阶段性爆发，不仅会打乱整个商业零售业态的可持续发展，还将冲击整个大众人群已经形成的常态化和持续性消费模式，最终对市场带来“杀鸡取卵”式伤害。

双11如何继续走下去？

毫无疑问，对于电商企业来说，双11节想要避免出现市场上的“昙花一现”，谋求持续性的盛开，就必须摆脱当前电商运营过程中的低价格造节操作，避免以牺牲一两个月的消费需求来换取一天的市场井喷，真正要回归到以电商业态商业竞争本位的便捷服务和快捷响应等能力上，刺激和带动整个消费市场的增长，而不是透支和掠夺。

(下转第二版)

大势

从规范到创新： 铁路货运改革步入深水区

在铁路货运持续下滑的背景下，铁总的“货改”也逐渐进入到深水区，尝试从原有的规范治理逐步进入区域创新的阶段。近日，在铁总的整体规划下，成都、昆明、南宁三个铁路局实施区域货运销售联动，旨在使云桂川黔渝五省市间铁路货物运输实现无缝对接。除此之外，在该区域内货运价格的调整，以及至东南亚区域的国际班列也提上了议程。 2版

重磅

资金蜂拥而至P2P外围成新蓝海



日前，小铜人金融服务有限公司获得上市公司汉鼎股份千万级天使投资引起行业关注，这是金融服务公司中的后起之秀首次获得资本关注，围绕互联网金融的外围服务公司逐渐从幕后走向台前。随着互联网金融行业的爆发式增长，为其提供配套服务的公司也做得风生水起，诸如风险控制、征信、营销公关、搜索排名等金融服务公司开始引起资本青睐。业内人士分析，未来围绕互联网金融的外围领域市场也将是一片蓝海。 3版

调查

布控煤炭消费总量 煤炭行业迎来又一波整合潮

有数据显示，今年前三季度，煤炭产业继续受挫，38家煤炭上市公司中36家营业总收入呈现负增长，占总数的94%；32家利润总额增长率为负，占总数的84%。这让众多煤企心生绝望。亦有分析者认为，在九成煤企普遍陷入困境的背景下，中国煤炭行业或迎来又一次整合重组热潮。 4版

预览



P13-P16



G01-G04