

上行創富

FINANCE & INVESTMENT

動能不確定環境下的取財創富之道



零售業尋金宏圖
正在雲端展開
點金

尋金

淘寶和天貓交易額破1萬億人幣

阿里巴巴或重回資本市場



2012年6月，阿里巴巴集團宣佈對其上市子公司

阿里巴巴網路有限公司實施私有化，該公司於當月20日正式宣佈在香港退市。近日，公司CEO馬雲辭任並將集團拆分為7個部門，而各大媒體又傳出阿里巴巴集團最快將於今年整體上市的消息。一時間，阿里巴巴又成為了媒體焦點。

退市後公司曾宣稱，作出這一決定主要是考慮到集團實行戰略轉型升級期間，可能會在短期內收入增長減緩，影響盈利預期。該公司的轉型升級，就是將阿里巴巴的業務重點從增加會員數向提升買家在交易平台中的用戶體驗轉移，這會令付費會員數的增長速度有所減緩。「眾所周知，對於上市公司來說，『數字』是非常重要的，我們退市的原因就是不希望被數字所限制，我們的目標是建立一個良好的電商『生態圈』，讓我們的使命——『讓天下沒有難做的生意』這句話可以真正得以實施。」

在阿里巴巴網路有限公司公佈的2011年財務年報中提到，「遞延收入與上年度相對持平，反映出阿里巴巴如早前宣佈般減慢了客戶增長的速度。」

年，公司的總營業收入只錄得15.5%的增幅，而這數字在2010年高達43.4%。此外，網路公司與集團的營收項目占比也發生了變化。該公司來自增值服務的利潤率逐漸高於會員費收入的利潤率，同時，該集團旗下的B2C及C2C業務的營收和利潤貢獻快速上升。截至去年的11月30日，淘寶和天貓的交易額本年度突破1萬億元人民幣，天貓貢獻的2000億元交易額更是比去年幾乎翻了一番。有分析機構預測，淘寶2012年的收入將在220億至250億人民幣之間，可為阿里巴巴集團非B2B業務營收貢獻很大一部分。

阿巴巴香港有限公司香港區銷售總經理吳浩璋指出，「阿里巴巴集團的業務包括B2B、B2C、C2C以及支付平台等，我們在很多領域都佔有一個很重要的地位。電子商務過去十幾年的變化迅速，我們

一直努力根據外在的環境與客戶的要求在成長、提高、變化。」他進一步補充說：「阿里巴巴的B2B網站是世界上最大的B2B平台，我們的支付寶作為國內使用最廣泛的第三方支付平台，有著日均流水60億元人民幣的巨大體量。過去的幾年裡，電子商務這個平台對我們的客戶來講，已經從一個『選擇性的』變為『必要性的』工具，如果沒有電商這個平台，不僅一些企業的競爭優勢會喪失，對於有些小企業來說，可能連生存下去都變得很困難。」

上述兩段話將該集團的獨特性表露無遺：產業鏈相對完整、擁有重要的商業地位，集團強大的實力也讓他們有能力傾聽客戶的需求並做出改進。據悉，該集團在未來不僅會繼續維持淘寶、天貓等業務的增長，也會繼續優化其B2B業務的平台，包括提供多種語言服務、推出新的工具並繼續加強誠信方面的把關。

吳浩璋 阿里巴巴香港有限公司香港區銷售總經理



eBay讓消費者隨時隨地購物

香港文匯報訊(記者劉辰輝)「在2013年，移動仍是重點，移動設備能讓消費者的生活變得更簡單。在最激進的情況下，全球的消費者將可實現在任何時間任何地點購買任何東西。」

基於此，eBay首席財務官鮑勃·斯文指出：「eBay將利用移動技術來創造更多的消費者體驗，讓他們通過手指就能感受到簡單輕鬆隨時隨地購物的樂趣。」

作為移動領域的領導者，eBay打算不斷改進eBay Mobile。斯文表示：「我們將繼續保持在該領域的創新，並幫助我們的商家更輕鬆的與全世界各地的消費者相聯繫。此外，eBay將在一個相對較短的時間裡，轉移其業務重心，屆時，全球所有規模的電子商務企業都將成為eBay的目標客戶。」

事實上，今年eBay的主要戰略為追求創新及擴大自

己的業務範疇。他說：「數字零售領域整體變化非常劇烈，我們從本質上希望帶給全球消費者一個繼續強調個性化和消費者相關性的eBay平台。」

而在PayPal方面，斯文表示，eBay將繼續發展PayPal錢包，滿足商家和消費者的線上支付需求，並爭取通過創新和提供更多功能，將PayPal錢包帶入到離線支付領域。同時，eBay將繼續發展GSI商務平台，讓零售商家和商家可以進行有效競爭，並通過多管道和移動設備在網路和離線世界裡均獲得成功的技術。他稱：「消費者會在網上或者線下進行購物，可能要求將所購商品寄送到家中，也可能線上購買，但選擇去零售店內取貨。GSI負責構建和創新此類技術，以便讓零售商家和網商們均成為贏家。」

鮑勃·斯文 eBay首席財務官



酒仙網獲第3輪投資

香港文匯報訊(記者一望)酒仙網作為酒類垂直電商中的佼佼者，多次受到資本的青睞，近日剛剛獲得第三輪2億元的融資額，而公司亦積極爭取盡快實現盈利。在酒仙網CEO郝鴻峰看來，「大規模的價格戰和瘋狂的投資廣告，以及電商之間的口水仗，這些現象都是電商初級階段的表現；但是，電商發展的未來趨勢是不會改變的，中國的電子商務要想走上理性和成熟至少需要5年的時間。」

郝鴻峰表示，酒仙網有一個從事酒類銷售十多年經驗的團隊，另外，就是酒類電商這個新的酒類銷售模式，這些都是風投看好酒仙網的原因。據了解，目前獲得風投投資的酒類電商僅有4家，酒仙網是其中一家，也是唯一一家公

司專做銷售白酒生意。對於消費者來說，在網上買的酒是否保真或許是他們最為關心的問題。「我們的酒80%以上都是從廠家進貨，從源頭保證酒的真偽，另外，公司在物流方面會嚴格把控物流關，酒離開公司酒庫開始，就有非常嚴格的包裝，在箱子上貼上印有酒仙網的封條，如果在消費者看到封條被打開過，消費者有權拒收。」

至於如何處理與傳統渠道、酒企之間的關係，郝鴻峰則設計了一種全新的合作模式「酒類網絡戰略合作商」。他指出：「我們的合作模式既有競爭，更重合作，從而一攬子解決了眾多有爭議的問題。同時，酒仙網亦會積極展開與平台電商的『聯姻』，做到酒類銷售全網覆蓋。」

郝鴻峰 酒仙網CEO

京東目標銷售100億人幣

香港文匯報訊(記者一望)去年交易額突破600億元(人民幣，下同)的京東商城，今年除了將銷售目標鎖定在1000億元外，還將實施「修養生息」戰略。

京東商城CEO劉強東指出：「『修』指過去9年，京東商城在平均的增長速度超過200%的高速發展下，內部不可避免會產生一系列問題，今年將徹底解決這一頑症。」據悉，京東商城在系統方面已提前佈局。去年12月，京東商城分別在內蒙古自治區巴彥淖爾市和江蘇省宿遷市簽訂了雲計算中心項目投資框架協議，計劃在未來5年投資40億元，形成南北兩大雲計算中心。從時間推算，如果建設順利，兩大雲計算中心投入使用時，正是京東商城第二個10年的中期。

劉強東表示，去年「雙11」至今，京東商城在戰略型業務方面動作連連，

蘇寧積極推進超電器化戰略

香港文匯報訊(記者一望)在傳統的經營模式遭遇瓶頸之時，各零售企業紛紛開始了線上業務的轉型，蘇寧電器除了一面梳理線下的門店佈局，另一方面也積極推動零售業務向線上延伸。蘇寧易購執行副總裁李斌表示，「我們今年將在前期搭建的人才團隊、技術平台、服務網絡的基礎上，繼續圍繞商品類拓展、用戶體驗提升、服務內容豐富等方面不斷開拓進取。」

「同時還將加快開放平台的建設，打造集全產品交易平台、供應鏈服務平台、物流平台、金融平台為一體的，具有蘇寧特色的企業發展生態圈，實現流量、會員數量、轉換率、銷售規模等全指標的持續、快速、健康增長。」目前，蘇寧易購團隊人數已將近5000人規模，僅蘇寧易購的相關技術人員就達到2000多人。「這個數字在2015年要達到5000人。」李斌明確的說道。

事實上，從去年下半年開始，蘇寧已大力推進超電器化戰略。李斌表示，「目前蘇寧易購全部150多萬的SKU(庫存單位)中，非電器品類數量達到90%以上，蘇寧易購全國向消費者配送的訂單中，大家電、3C產品只佔20%左右的比例。」

據了解，去年蘇寧新開Expo超級旗艦店13家，樂購生活廣場8家，蘇寧易購非電器產品的極大豐富一定程度上加速線下超電器化戰略的進程。未來三年，蘇寧電器將在全國開設Expo超級旗艦店400家，樂購生活廣場150家，在家電、3C產品的基礎上，大力引進日用品、百貨等消費者生活用品，加速自身品類結構轉型。

不過，蘇寧電器去年全年主推的0元購活動形式，大幅拉低了蘇寧易購整體客單價水平，這亦令到蘇寧易購在主要運營指標均達預期的情況下，實體商品銷售額出現增幅減緩的情況。但李斌指出，「低客單價和高重複購買率，這是蘇寧易購為今年全品類快速發展所做的主動策略，為消費者能夠適應蘇寧易購品類變化所做的有效鋪墊。」

李斌亦坦言，儘管蘇寧易購發展迅速，但在蘇寧易購整個10年的規劃中，還處於前期的佈局階段。他還稱，隨著互聯網業務發展的加快，將在價格和促銷方面進行持續投入，這會給整體毛利率帶來一定的影響。

李斌 蘇寧易購執行副總裁



升級版網站

英皇金融證券集團 Emperor Financial Capital Group

提供：金銀 · 外匯 · 股票 · 期貨交易

- 實時金銀外匯報價
- 國際即時新聞
- 股市、金銀、外幣每日分析

(852) 2574 2229 (86) 135 6070 1133

縱橫匯海 財經網站

www.MW801.com

資訊提供 THOMSON REUTERS

免費贈送 2013年投資大計記事簿、年曆及數據年曆海報。(數量有限，先到先得，送完即止)

www.MW801.com