

用戶直連製造商 助中小企降本增效

貨品供給為特色的淘寶特價版

汪海指淘寶特價版是為全球首個以C2M產業帶為核心供給的購物App。



▲用上紅包後，淘寶特價版商品只需0.1元，甚至可能出現零元商品。手機截圖

淘寶特價版

打造零售新風口

在新冠疫情中，製造業和零售業亟需新模式來創造需求。阿里巴巴近日上線了以C2M(Customer-to-Manufacturer用戶直連製造商)為核心的淘寶特價版正式App，該版本購物模式可讓數據洞察消費，再反向定製生產，同時以批發價回饋予消費者。消費者可以買到價格低至9.9元(人民幣，下同)2支的唇膏，生產商則可以按訂單生產，減少了庫存和備貨，被認為是未來新零售、新製造的方向。

香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

淘寶特價版上線一周，其在蘋果商店上的介紹為「優選好工廠，天天批發價」，從AppStore的應用商店免費購物榜排名來看，截至4月1日穩居第一位，超越拼多多的排名。阿里巴巴副總裁、淘寶C2M事業部總經理汪海表示，淘寶特價版是為全球首個以C2M產業帶為核心供給的購物App，是鏈接工廠和消費者的數字化系統。它能夠有效幫助中小企業提高效率實現增長，也通過工廠直供的方式為消費者提供又好又便宜的商品。

廠商按需生產免積庫存

C2M給消費端實惠的價格，給廠家帶去的則是按需生產、低庫存、節省資源等諸多優點。溫嶺一家鞋類的工廠經營者表示，正計劃入駐淘寶特價版，因為C2M具有「預購購買、按需生產」的特點。之前傳統模式都是先生產庫存，再等經銷商來拿貨，但此種模式在疫中暴露了風險，比如廠裡去年底生產的一批春季單鞋，因疫情導致全無銷路。「服飾鞋類的流行性很強，今年的春季單品一旦賣不掉，就無法放到明年賣，只能全部作廢，損失費用高達數十萬元。」該經營者稱，C2M可看訂單直接生產，減少不必要的原材料採購、成品製造等多環節庫存壓力，精準的供需匹配甚至可以達成零庫存率。據淘寶工作人員介紹，目前商家想入駐淘寶特價版，只需是淘工廠商家，且供應C2M商品就可以直接進入特價版。而對於淘工廠的要求，是要自營、控股或強控工廠的供應鏈商家，可為消費者提供第一手的貨源。該工作人員還稱，考慮到特價版C2M的廠家直銷特色，未來還會開放無店工廠直接入駐模式，即使工廠沒有店鋪運營能力，只需直接供貨即可。目前來看，C2M模式正引領消費強勢回歸，據淘寶統計，在今年3月8日的女神節期間，淘寶C2M訂單大漲370%。



■淘寶特價版上的商品多數只有幾元包郵。記者孔雯瓊攝

幾元商品成殺手鐮

紅包抵現

消費者張女士表示，相較於淘寶，淘寶特價版上的主流商品主要針對的是小件、低價商品，以正在進行的「工廠直購節」活動為例，其中多款商品售價僅為幾元(人民幣，下同)還包郵，甚至有1元以下小商品，這在淘寶普通版中並不常見。此外，特價版還加入了社交玩

法，用戶完成一定任務後可獲得紅包及特幣，都可以用作購物抵現，這就使得價格更具優勢。張女士舉例說，同樣是拉芳旗艦店的一款發膜，淘寶上的售價為29.9元，淘寶特價版因為有紅包、特幣等折扣，實際支付價格只需要19元。另外，不少原本價格就低廉的商品，在紅包抵扣後，甚至可以達到免費包郵。

▲淘寶特價版上10元以下口紅很多銷量過百萬。網頁截圖



▲2支9.9元的廠家直銷口紅口碑不錯。網頁截圖

10元以下口紅銷量過百萬

價格親民

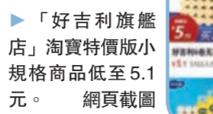
曾有觀點認為，疫情期間因佩戴口罩不需要擦口紅，「口紅經濟」會大不如前，然而在淘寶特價版中卻不存在這樣的現象。大量平價口紅，特別是10元(人民幣，下同)以下的廠家直銷口紅生意爆好，成為不少學生族的首選，很多商品月銷量亦輕鬆過百萬元。

都是價格親民的國產貨，淘寶普通版上多為大品牌、進口品牌的展示。比如特價版上的一家標註工廠直供產地為金華的彩妝專賣店內，2支口紅僅賣9.9元，而且免費包郵。「看銷量已經售出150萬支，36萬條產品評論裡都說溫和不刺激。」小汪說，「我大學專業就是化學，知道口紅成本幾元錢可以搞定，因此2支9.9元工廠依然有利潤，很明顯，去掉中間商的價格就是這樣實惠。」

學生小汪告訴記者，在淘寶特價版上搜索「口紅」，展示的清一色



▲「好吉利旗艦店」在拼多多上商品規格較淘寶特價版大。網頁截圖



▲「好吉利旗艦店」淘寶特價版小規格商品低至5.1元。網頁截圖

5.9元包郵 選擇應有盡有

無需拼單

淘寶特價版有一項「5.9元包郵」欄目特別吸引人。白領費小姐稱，「在普通版的淘寶上購物，運費也要6元，但打淘寶特價版，真的像是從『逛商店』變為『逛工廠』，吃喝用度所有商品都可以用5.9元或低於此的價格買到。」比如上海老牌國貨硫磺皂，此欄目中2.73元就可以包郵購買，還有食品、家居百貨、數碼甚至服飾鞋包等，都可以找到5.9元以下商品。費小姐稱，雖然拼多多也有很多

便宜商品，但淘寶特價版購買一來不需要拼單購買，拼多多特價產品則需要拼單；二來多數商品標註「淘工廠」，是貨真價實的生產者入駐直銷，而拼多多很多只是代理商；第三，就算同一家生產者店鋪入駐，提供淘寶特價版的規格選擇更多。費小姐表示她比較過一家名為「好吉利旗艦店」銷售紙巾、抽紙、卷紙等產品的廠家店，淘寶特價版上有6卷裝產品售價5.1元，而拼多多上最小規格也是16卷裝，價格自然水漲船高。

淘寶普通版和特價版的區別

	普通版	特價版
貨品價格	首屏推薦商品為用戶以往購買記錄的平均價	首屏推薦商品主打10元以下價格
招商角度	各級代理商、廠家均可入駐	主推工廠生產者入駐
獲客方式	通過信息流媒體平台引流	採用分享抽佣方式，鼓勵人拉人
主打品牌	各類檔次、產地商品均有	國產自主品牌居多

製表：香港文匯報記者 孔雯瓊

投資者看淡前景 高收益債大跌

恒生銀行投資顧問服務主管 梁君翀



新冠病毒疫情自3月以來於全球蔓延，投資者對經濟前景感悲觀，風險資產價格大幅下滑，標普500指數及恒生指數今年首季分別下跌20%及16%，彭博巴克萊環球高收益債券總回報指數則跌逾15%。此外，投資市場流動性緊張亦是今次高收益債價大跌的另一個原因。美銀美林流動性風險指標自3月初大幅上升，反映投資者變現和去槓桿令市場流動性壓力越來越高，環球股市和債市連續幾周出現顯著資金流出，屬於高風險資產的高收益債券自然成沽售對象之一。

企業違約風險持續升溫

與投資級別債券不同，高收益債券一般較受經濟周期變化影響，如今疫情擴散使經濟進入衰退，其違約風險亦隨之上升。標準普爾早前指疫情可能影響內地物業銷售和施工進度，且提及個別極高負債之高收益房地產企業或面臨流動性壓力。至於美國方面，疫情原本已對航空、旅遊、非必需消費品等

行業造成打擊，隨着原油價格急挫，能源相關公司進一步陷入困境，踏入4月第一日便有頁岩氣鑽探公司申請破產保護。高收益債券價格大跌除了反映市場避險情緒，亦顯示企業違約風險升溫。評級機構穆迪最新預測環球高收益債券發行人整體違約率於一年內將由2019年時低於3%攀升至6.8%。

估值回復有待經濟復甦

整體高收益債券市場息差自3月以來急升，目前仍處於2008年金融海嘯20年以來最高位，並遠高於長期平均水平。回顧2008年金融危機源自次按風暴，是金融市場的結構性問題，與今次像天災的肺炎疫情於本質上有所不同，但兩者均令實體經濟面臨衰退，企業信貸質素惡化，當年高收益債券隨環球股市見底後始迎來較明顯反彈，並用超過9個月時間才回復較正常估值水平，儘管現時難以預計疫情何時受控，但若往後風險事件減退，且在全球經濟逐步重拾增長動力下，相信高收益債券估值有機會逐漸回歸歷史平均。

(以上資料只供參考，並不構成任何投資建議)

內地首季發債12萬億增14%

央行將於今月和下月定向下調存款準備金率。資料圖片



香港文匯報訊(記者 殷考玲)人民銀行昨日發佈數據顯示，今年第一季內地債券市場共發行債券12萬億元(人民幣，下同)，按年增長14%；餘額為103萬億元，較去年底增長4%。隨着內地債券市場繼續穩步發展，為疫情防控和經濟社會發展提供有力支持。人民銀行表示，首季內地公司信

用類債券發行和淨融資規模按年明顯增加，民營企業債券融資情況進一步改善。期內，公司信用類債券共發行3萬億元，按年增長35%；淨融資規模超過1.7萬億元，按年增逾8,000億元；此外，發行量與淨融資規模均處於歷史同期高位。與此同時，第一季度民營企業發債約2,100億元，按年增長50%；淨融資

規模約930億元，創近3年來新高。對外開放方面，人民銀行指出，首季銀行間債券市場新增境外法人機構26家，境外機構淨增持量為597億元。截至3月底，共有822家境外法人機構投資者進入銀行間債券市場，持債規模2.26萬億元。

定向降準兩步實施

另一方面，央行上周五表示，對農村信用社、農村商業銀行、農村合作銀行、村鎮銀行和僅在省級行政區域內經營的城市商業銀行，定向下調存款準備金率1個百分點，於4月15日和5月15日分兩次實施到位，每次下調0.5個百分點；並決定自4月7日起將金融機構在央行超額存款準備金利率從0.72%下調至0.35%。央行稱，此舉旨在支持實體經濟發展，促進加大對中小微企業的支持力度，降低社會融資實際成本。