



唯品会打破不盈利魔咒

## 专注特卖 难以独大

自去年3月在纽交所上市以来,限时特卖网站唯品会就火得一塌糊涂,不仅股价从5美元涨到了36美元,而且还成功地打破了电商不盈利魔咒,将它列为国内最火的电商也不为过。

在官网上,唯品会声称自己是“一家专门做特卖的网站”。简而言之,也叫做限时特卖、闪购,将品牌商的积压存货,在网上进行特卖。这套商业模式最早的鼻祖是法国的温特·普瑞威公司,之后被美国、印度不少国家的公司效仿。2008年,国内的限时抢购模式兴起,唯品会、俏物物语、聚尚网等网站纷纷上线。这些网站中,唯品会于2012年登陆纽交所,与竞争对手拉开了距离。

当唯品会默默无闻之时,一切都风平浪静;但是当唯品会如今的市值达到老牌电商当当网4倍之时,人们不得不好好正视这位电商新贵。于是,一场复制唯品会模式的运动悄然开始。当当网5月7日上线服装尾货特卖频道“尾品汇”,名字与“唯品会”谐音;5月20日,京东商城推出“闪团”业务;更早前,凡客诚品推出“李宁限时特卖”活动,1号商城推出“名品特卖”,天猫则已于2011年8月推出“品牌特卖”。

情况其实很明显,众电商眼见“限时特卖”这块肥肉被唯品会吃独食,于是纷纷下手,对唯品会形成围剿之势。面对蜂拥而至的对手,唯品会是什么态度呢?

唯品会首席财务官杨东皓认为,一些商家争相模仿,正说明唯品会的业务模式有优越性,但能否模仿成功很难说,因为这一行业的进入门槛是比较高的。

杨东皓告诉记者,限时特卖看起来很简单,但要做好很难。他认为有几个原因,首先,唯品会的招商团队庞大,经验丰富;其次,唯品会的仓储物流标准化程度高,与其他电商物流差别很大,流程复杂,其他企业模仿有一定难度;此外,唯品会的客服系统也在业内独树一帜。

面对众电商的围追堵截,杨东皓坦言,公司不会因别人的进入而改变公司的任何战略。公司还将一如既往专注“限时特卖”领域。最后他奉劝其他商家,抄袭难度很大,毕竟专注才是王道。

唯品会的回应是在模仿者看来,更像是一种示弱的表现。当当网公关总监郭鹤表示,限时特卖市场空间还很大,唯品会又没有一家独大,凭什么不能进入呢?他认为,服装尾货市场大概有3000亿元到3500亿元的市场空间,现在尾货市场的竞争对手也不是特别多,尤其是没有一个商家在这一领域独大,所以当网要做这样的品类。

对于战火纷飞的限时特卖市场,电商专家鲁振旺给出了他的建议。他说,唯品会一股独大的格局,今年可能不会改变,但是未来整个市场随着众多电商的冲击可能会改变。目前,唯品会的模式比较稳定,但未来特卖市场格局发生改变是百分之百的事情。

(更多内容敬请关注中央人民广播电台经济之声每天16:00-20:00播出的天下公司节目)



### 邮储银行涉农贷款同比增4成

本报北京5月22日讯 记者刘晓峰报道:中国邮政储蓄银行扎根城乡基层,持续加大对“三农”领域的金融支持力度,收获稳定发展。据其21日发布的“三农”金融服务报告显示:2012年邮储银行涉农贷款余额达到1878.15亿元,比2011年净增加524.48亿元,增幅达39%,共惠及220万户农户。

目前,邮储银行拥有金融服务网点3.9万个,是全球网点规模最大、网点覆盖面最广、客户数量最多的金融机构。其中,县及县以下农村地区的网点占比达71%,填补了212个乡镇的金融服务空白;在30个省区市的县级区域,网点覆盖率达到100%,62%的网点分布在中西部地区。

### 普利司通加速布局绿色产业链

本报沈阳5月22日电 记者张允强报道:普利司通(中国)投资有限公司今天在沈阳举行环保品牌 ECOPIA 绿歌伴卡客车轮胎新品发布会。今年,普利司通环保旗舰品牌 ECOPIA 绿歌伴商用车家族将壮大: ECOPIA R102商品不但增加了适配巴士的规格,还将新增适用于卡车导向轴的规格;同时 ECOPIA 品牌两款商用车新品——适用于卡车驱动轴用 M702 以及卡车挂车轴用 G602 也将陆续登陆中国市场,依托于完善的本地化生产体系,加速卡客车轮胎绿色产业链布局。

近年来,以普利司通品牌为主构筑起的涵盖重载征服(重系列)、多样全能(G系列)、综合优化(优系列)三大系列,以及旗下第二大卡车巴士用轮胎品牌“风驰通”为补充的强大商品链逐步趋于完善。

### 歌诗图第二届跨界之旅结束

本报讯 记者孟飞报道:广汽本田歌诗图第二届跨界体验之旅日前在乌鲁木齐收官。本届歌诗图跨界体验之旅总行程达3000公里,20名车主驾乘歌诗图从西安出发,历时13天,横跨陕西、甘肃、青海、新疆4省区完成体验。

据了解,歌诗图跨界之旅吸引全国超过两万多名用户报名,成为汽车行业“体验营销”的典范。而作为合资品牌的首款豪华跨界车,广汽本田歌诗图将轿车、跑车以及SUV三种车型的典型价值创造性融合,得到了消费者及媒体的较高评价。广汽本田总经理神子柴受昭在收官仪式上表示,今年夏天,第九代雅阁也将正式上市。此外,今年还将推进销售渠道下沉以及导入全新的建店标准。

本版编辑 董庆森

# 推清洁能源 促绿色转型

本报记者 李予阳

定了电力工业以煤炭发电为主的格局在相当长时间里不会改变。大力发展清洁能源发电,比开拓清洁能源发电更具现实意义。”

目前,IGCC被国内外公认为未来最具发展前景的洁净煤发电技术之一。在论证IGCC的过程中,有人认为作为发展中国家,我国搞IGCC的时机不成熟。华能集团认为,这一计划的实施,将使我国清洁能源技术跻身国际前沿,对于我国节能减排和建设创新型国家都具有重要意义。更重要的是要掌握核心技术,不再受制于人。

“作为中央企业里最大的发电集团,华能集团一直有强烈的使命感。”华能集团副总经理胡建民介绍说,长期以来,华能形成了独特的“三色公司”企业文化,即为中国特色社会主义服务的“红色”公司,注重科技、保护环境的“绿色”公司,坚持与时俱进、学习创新、面向世界的“蓝色”公司。在不断开拓洁净煤发电技术的同时,华能集团还大力推进清洁能源发电,实现绿色转型。截至去年底,公司低碳清洁能源装机达到2830万千瓦,占总装机比重突破20%。

从支撑IGCC技术在我国发展的角度出发,华能(天津)煤气化发电公司在示范电站工程建设期间就已明确了“六个一”的奋斗目标:建成一座电站,成熟一项技术,建立一套体系,培养一批人才,带动一个行业,打造一个品牌。华能深刻认识到,对这样一项全新的技术进行探索,不单需要在技术层面有所突破,还需要设置一套适合于前沿能源技术研发的新机制,通过上下游企业联合攻关,共同分担潜在收益和风险。2005年,华能联合国内7家能源行业企业出资成立绿色煤电有限公司,携手推进“绿色煤电”计划。2009年5月,美国《纽约时报》刊发了华能组织实施“绿色煤电”计划的报道,称“绿色煤电”计划的实施标志着中国正在日益成为洁净煤技术的领导者。随后,美国一家燃料公司引进了在IGCC电站中采用的华能自主研发的两段式干煤粉气化技术,这也是我国煤气化技术首次进入发达国家市场。

电站的建设不仅运用了最新的研究成果,在建造过程中,也创造了我国火电建设史上的多项纪录。如体积和重量超大的气

化炉的制造、吊装等。

华能(天津)煤气化发电公司党委书记刘振华给记者讲述了调试过程中一段难忘的经历:“空分装置调试正是2011年8月,一年中最热的时间,但检查人员必须穿着棉服进入冷箱。由于温差大,人进去一会儿就热得出来。食堂做好了姜汤送了过来,在炎炎夏日穿着棉服喝姜汤,这个经历永远难忘!”

不畏挑战,排除万难,IGCC示范电站在2012年11月6日完成了72+24小时试运行,标志着“绿色煤电”计划第一阶段取得重大突破。天津IGCC示范电站的意义已经远远超出了建设和运行一座示范电站本身。美国自然资源保护委员会(NRDC)代表团参观华能天津IGCC示范电站时表示,“在天津的亲眼所见让我们对中国减排的承诺更有信心,我们看到,中国一方面努力满足其经济对能源的需求,另一方面也积极解决全球变暖 and 环境污染问题。”

胡建民表示,下一步华能集团将继续开展绿色煤电关键技术的研发,尽可能优化系统,降低成本,使其更具有竞争力,为商业化运营做好准备。

## 中国企业已占世界水电建设半壁江山

据新华社马来西亚古晋5月22日专电 (记者胡光耀) 2013年世界水电大会22日在马来西亚古晋召开,与会的中国长江三峡集团公司副总经理林初学说,在世界水电建设中,中国企业可以说已占半壁江山。

据会议主办方介绍,包括中国电力建设集团有限公司和中国长江三峡集团公司在内的60多个国家的水电企业,以及来自国际研究机构、金融机构等的500多位人士出席了这次会议。林初学在会间接受记者采访时说,中国水电的发展理念已越来越受到世界各国的重视和认同,因此,中国水电的可持续发展理念也将引领世界水电的发展。

世界水电大会由国际水电协会主办,每两年举办一次。



5月20日,技术人员在广西百色林化总厂进行产品分析。近年来,广西百色林化总厂加强企业技术改造,与中国林业科研部门联合修订国内14项橡胶行业产品标准,进行了生态、节能、环保等多项技改。目前,该厂年产系列橡胶高端产品8000吨,占全国橡胶行业重革制皮市场的50%,产品远销日本、俄罗斯及东南亚地区。谭凯兴摄(新华社发)

### 刘永好辞去上市公司董事长

## 新希望集团交接班大幕开启



本报成都5月22日电 记者刘畅报道:今天上午,在新希望集团旗下上市公司新希望六和股份有限公司召开的年度股东大会上,62岁的刘永好称将不再担任该公司董事长,仅任董事。

22日晚间,新希望六和股份有限公司发布公告称,同意选举刘畅为公司第六届董事会董事长,选举陈春花为联席董事长兼首席执行官。刘永好评价称,“新一届董事会将更年轻、更专业、更有创新意识、更具活力。”据了解,股东大会审议了《关于公司董事会换届选举的议案》,刘永好、刘畅、陈春花、黄代云、王航、陶煦、温

铁军、黄耀文、胡智先、王璞等10人被列为新一届董事。

新希望“换帅”一事引发关注的原因首先在于刘永好本人的经历。从上世纪80年代白手起家到坐拥亿万资产,刘永好已经带领新希望闯过了30个年头,打破了民营企业短命的噩梦。除了在农业领域颇有影响力外,新希望还广泛涉及金融、房地产等诸多领域并获得高额回报。此外,在包括史玉柱、马云等知名企业家相继宣布“退休”后不久,被业界称为“常青树”的刘永好也紧随其后,因此引发热议。

东兴证券食品饮料行业首席分析师刘

嘉伟认为,从民营企业掌舵人更迭规律来看,出于对继任者的认识和了解,一般情况下企业愿意选用家族内的人担任要职。“联席董事更替属于企业的正常人事安排,不足为奇。”刘嘉伟说,更新换代可以被看作是发展的契机,人们之所以对刘永好辞去新希望六和股份有限公司董事长一职给予高度关注,是对继任者抱有乐观预期,希望其在业务和战略调整方面对公司带来正向支持。

去年,山东的“速成鸡”事件曾在市场引起轩然大波,六和集团是事件的主角之一。六和集团不仅是新希望集团旗下公

司,也是上市公司新希望六和股份有限公司农牧业务的主要利润来源。新希望曾在随后发布的公告中称:“预计本次事件的发生将会对公司的销售和利润产生一定的影响,特提请投资者注意。”

新希望六和股份有限公司是山东最大的农业产业化龙头,主业涵盖饲料生产、畜禽养殖、屠宰及肉制品加工等3大业务。当前,鸡苗等价格开始反弹,反映出行业的恢复性上涨;此外,猪肉价格目前已经处于底部区域,可能迎来拐点。随着产业链相继进入盈利上升期,其业绩有望得到提升。

## 警惕司法诉讼成为商业竞争工具

陈静

企业将司法诉讼当成不可或缺的商业阻击策略,这一做法看似对消费者并无直接的影响,但要警惕这一趋势:司法诉讼成为企业间比拼司法资源和诉讼能力的“富人游戏”;同时,还要警惕高昂的诉讼成本对企业创新的影响。

曾经广药向加多宝发起诉讼索赔10亿元,为“王老吉”品牌争得你死我活;苹果与三星历时16个月、包含多个战场的诉讼大战,正是苹果对安卓标准发起的全面阻击;而360和百度之间半年内的八场官司,亦同样是将商业竞争披上了司法诉讼的“皮”。

从这“半年八案”的具体内容来看,均和技术、专利等内容并无直接联系,其中有三起甚至为“名誉权纠纷”,百度方面称360在对外宣传过程中涉嫌诋毁百度名誉,而360董事长周鸿祎则在微博中回应称,其展示的关于百度虚假医疗广告的内容早有公证,并非虚假事实。

从商业的角度分析,百度与360之间的诉讼“烽烟”,不过是伴随360进入搜索领域后,两家互联网企业在搜索领域业务竞争的“升级”。正如广药和加多宝,以及苹果

与三星之间的纠葛一样,透过司法纷争,往往可看到技术之争、市场之争和发展战略之争,司法诉讼已然日渐成为企业商业竞争的重要工具和手段。当前,不少企业为维护自身权益、获得或保持竞争优势,并遏制竞争对手,将司法诉讼当成企业不可或缺的商业阻击策略。

尽管和粗暴的“二选一”的市场手段相比,诉诸于法律看似对消费者并无直接的影响,但也要警惕这一趋势:司法诉讼成为企业间比拼司法资源和诉讼能力的“富人游戏”,将问题复杂化并拖到“不了了之”,毕竟对于消费者来说,最关心的事实依然是百度是否涉及发布虚假医疗广告,以及360对其的曝光是否真实。

与此同时,还要警惕高昂的诉讼成本对企业创新的影响,毕竟当司法诉讼成为

企业寻求商业利益平衡点的重要手段时,胜负已不是它们对簿公堂的唯一理由。一旦这种以商业利益为诉求的竞争手段施用的方向扩大到大公司对小公司,在市场上居于弱势的一方很有可能因此被诉讼成本拖累,从而减慢创新的步伐,而这本身就是对市场的一种伤害。

当司法纷争成为商业竞争的新武器,也对司法机关和监管部门提出了更高要求。互联网的高速发展,使新问题、新情况层出不穷,许多领域现有的法律条文尚未涉及,在这种情况下,一方面要加速相关法律法规政策的制定,另一方面也应加强市场监管,确保更有序的市场竞争环境,使企业间的竞争依然能从提高核心竞争力出发,而不仅仅依赖于诉讼手段,寻求商业利益的平衡点。