

多家平台二季度营收同比大幅增长——

大型电商继续做消费市场“稳定器”

本报记者 马春阳 周琳

视点

中国新闻奖专栏

近日，京东、阿里巴巴、拼多多都已发布2021年二季度财报。在我国疫情得到有效控制，经济快速复苏的背景下，三家公司营收同比均实现增长，活跃用户数量稳步提升，电子商务在消费市场“稳定器”作用依然显著。

活跃用户增长明显

对比三大头部电商2021年第二季度财报，京东营业收入达2538亿元，占据首位；阿里巴巴“吸金”能力最强，单季度净利润为434.4亿元；拼多多净利润同比增幅最高，达3236.4%。

相比拼多多主要聚焦于电商业务，阿里巴巴、京东业务更广泛，但电商板块依然是其主要收入来源。财报显示，阿里电商收入为1802亿元，同比增长35%，中国零售营业收入1358亿元，在阿里总收入中占比66%，相比去年同期增长34%。京东零售商品收入2196.8亿元，同比增长23%。

在活跃用户方面，三家电商“拉新”能力依然十足。截至2021年6月30日，阿里巴巴生态体系全球年度活跃消费者达11.8亿，其中，中国市场年度活跃消费者达9.12亿；京东年度活跃用户由去年同期的4.174亿增至5.319亿，同比增长24.4%；拼多多年度活跃用户为8.499亿，同比增长24%。

值得一提的是，财报显示，二季度京东获得3200万新增用户，创下单季用户增长最高纪录。网经社电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青认为，京东在下沉市场的布局对新用户增长有助推效果，尤其是“6·18”大促期间，京东通过各类推广方式，提高了老客户留存率，并持续提升拉新能力。

“平台活跃用户数量与平台经营模式有很大关系。”网经社电子商务研究中心特约研究员鲍跃忠表示，淘宝的用户基本上属于大众化用户，偏重于中低端用户；拼多多重点在下沉市场，三四线城市也有较多用户；京东主要还是聚焦于中高端用户。除了看平台活跃用户数量，更要看用户质量，用户质量可能对未来企业的发展起到更关键的作用。

日前发布的《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2021年6月，我国网民规模达10.11亿。目前，阿里和拼多多的中国市场年度活跃用户已分别达9.12亿和8.499亿，用户人数天花板触手可及。如何提高用户活跃度，强化用户黏性，利用直播电商等新兴模式提升GMV(成交总额)或成为头部电商接下来的重点发力方向。

积极布局热门赛道

我国电子商务持续较快发展，新模式新业态层出不穷，新技术应用日益深入，随之而来的是电商平台间的竞争日益激烈，选择合适的赛道，打造自身特色优势已成为各大电商继续加强竞争力的必经之路。

“二季度有‘6·18’活动的加持，京东仍出现净利润下滑，可见巨头间的竞争依旧激烈。”

莫岱青表示，京东单季度亏损未增利的主要因素在于新业务的拓展、物流基础设施的建设以及员工开支等，京东加大布局投入，也使利润进一步下滑。

此前，阿里在2021财年全年财报中宣布探索“社区商业平台”，并将其作为最新探索的新零售业务之一。据了解，二季度阿里巴巴集团按计划加大对社区商业平台、淘特和本地生活服务等新业务的投入。

在社区团购去年实现井喷式发展，美团、拼多多等公司市场份额趋于平稳后，作为阿里入局社区商业的“后进生”——盒马集市想赢得市场必然会经历一场恶战，但从另一个角度看，也体现出阿里对于未来战略领域投入的决心。

“搞农业”或成为拼多多未来的重点发力点。财报显示，拼多多在二季度削减了营销费用，并加大了对农产品冷链物流、仓储配送等供应链体系的投入，以及相关品类的补贴。

同时，拼多多宣布将专门设立100亿元农业科技专项。“虽然这个专项将影响股东的短期每股盈利，但已获得董事会的支持和批准。”拼多多董事长兼CEO陈磊在财报会议中表示，公司接下来将进一步提请股东大会，以争取大多数股东的支持。

高效的物流网络和一体化的供应链一直是京东的优势。京东在财报中指出，将会在物流基础设施、供应链升级、技术研发等多个方面持续加大投入力度。此外，2020年底京东战略投资兴盛优选，组建京喜事业群，加码社区团购，继续挖掘下沉市场红利。

中信建投证券研报指出，未来随着下沉获客红利的逐步减弱，电商行业的增长将更多回归到留存、复购等方向。人均GMV的提升或主要通过以下几个方向：一是新客沉淀为老客，对平台形成一定忠诚度，复购行为增加。二是直播电商等新兴模式提高商品成交率，“老铁”经济及推荐式消费增强用户黏性和留存。三是更多商品实现广泛的线上销售，电商平台SKU(库存量单位)品类的丰富促使用户购买更多商品。

电商业态愈加多元

今年上半年，社会消费品零售总额同比大增逾两成，为国内电商发展奠定了良好的外部氛围，其中，互联网电商平台的良好业绩功不可没。

此前国家统计局发布的数据显示，今年1月至7月份，全国网上零售额71108亿元，同比增长21.9%。其中，实物商品网上零售额58130亿元，同比增长17.6%。

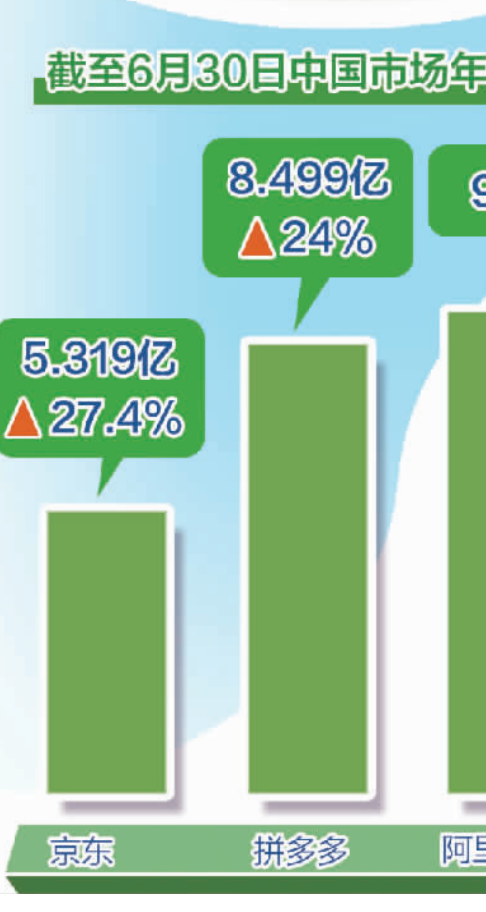
综合对比阿里巴巴、京东、拼多多、每日优鲜等互联网电商二季度数据发现，营收、利润、用户数等指标在二季度大多延续增长态势。

莫岱青表示，在电商平台加大对居民消费升级支持的背景下，电商还通过推介优质农产品的形式，针对农村地区开展“精准扶贫”。电商基因正逐步深入城乡各地，更加促进农村和城市的资源互通，让电商业态愈加多元化，为拓展消费市场注入活力。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林认为，部分互联网电商上市公司二季度财报说明，电商在消费领域的“稳定器”作用不断增强。首先，受疫情影响，消费活跃度有所

降低。电商能够连接商户和顾客，对接信息流和物流，在这个过程中让商品贸易的活跃度得以持续。互联网电商企业持续发力，能够起到稳消费的作用。其次，二季度财报反映出，部分上市电商企业积极开拓线上线下融合，结合本地化服务推出全新业态生态，通过多元化方式挖掘潜在消费动能。

此外，二季度还反映出，部分上市电商企业从单纯的货物贸易逐步转向服务贸易甚至整体解决方案。目前，电商通过与供应商对接的方式，整合线上销售，从单一产品过渡到整体解决方案，已出现家居解决方案、物流解决方案、中小企业供应链解决方案等。这在一定程度上拓宽了企业经营思路，一站式服务让客户更便捷，促进了国内居民消费升级。



守正非守成

周琳

有的投资亏损，有的增收不增利，还有的扭亏为盈……梳理大型上市电商企业的2021年第二季度“成绩单”，可谓喜忧参半。喜的是部分电商龙头企业依然在增量客户上保持足够吸引力，没有被农村电商、社区电商和直播电商等新赛道的新竞争分流太多流量；忧的是一些老牌电商企业营收不及预期，战略投资出现亏损，在行业竞争加剧态势下疲态尽显。

中国电子商务已快速发展逾20年。多数电商类企业经历过早期的信息服务平台、交易服务平台、垂直类电商发展历程之后，开始遇到用户人数增速趋缓、供应链支持乏力、发展新客户成本上升等问题。于是，学习行业领头羊，打造“信息+交易+金融+物流+信息”的交易闭环成为行业共识之一，甚至有的电商企业在诞生伊始就提出要打造“线上和线下交易一体化的大型电商生态系统”。

然而，即便是这些大型互联网企业也不可能成为“吸金”的永动机，二季度中净利润增速、营收增速等指标同比放缓就是例证，再像过去那样吃行业红利恐怕前景不明朗，转型升级的迫切性越发凸显。

往哪里转?简单讲是“守正创新”。所谓守正，即回归电商行业发展的初心。电子商务属于

服务行业，既然是服务业就不该整日把心思都用在吸流量、博眼球以及赚钱上。要知道，直播带货、快递带货、社交电商等仅仅是路径和手段，满足居民消费升级需求才是宗旨和目的。电商企业归根结底要回到聚焦产业转型升级和居民消费升级需要的轨道上来，努力扩大服务业有效供给，提高服务效率和服务品质，构建优质、结构优化、竞争力强的服务产业新体系。

但守正不是守成不变，电商行业发展大势要求每一个参与者必须出新和谋变。一方面，上市电商企业应以提升居民消费便利度和改善服务体验为导向，引领整个电子商务行业向高品质和多样化升级，把升级的目光和着力点更多投向绿色领域、健康领域和养老领域，更好顺应居民消费升级趋势，把扩大消费同改善人民生活品质结合起来，促进消费向绿色、健康、安全发展，稳步提高居民消费水平。另一方面，大型电商企业转型升级应重点关注农村电商市场，承担起更多社会责任，通过完善城乡融合消费网络，扩大电子商务进农村覆盖面，改善县域消费环境，推动农村消费梯次升级，在不断拓展的农村市场中，更多体现自身价值。

热评

北京中小学上课时间调整、不允许分重点班、不要求家长批改作业——

新学期变化大

本报记者 李丹

根据要求，小学上午上课时间一般不早于8:20，中学一般不早于8:00。义务教育学校严禁组织任何形式的分班考试，不允许分重点班、实验班。不布置机械重复、惩罚性作业，不要求家长检查批改作业，不要求学生自批自改作业。

开学时间到，北京140万中小学生在开启新学期。新学期有哪些新变化?

“新学期，教育教学工作的重点是推动日常教学回归课堂，回归‘零起点’。”北京市委教育工委副书记、市教委新闻发言人李奕表示，义务教育学校须按规定安排教学时间，小学上午上课时间一般不早于8:20，中学一般不早于8:00。严格执行教学计划，小学一年级坚持“零起点”教学，各年级都要严格按照教学计划开展教学。学校不得利用晨检、午检和自习课进行学科教学，不得利用寒暑假、周末、法定节假日组织学生开展任何形式的集体补课。义务教育学校严禁组织任何形式的分班考试，不允许分重点班、实验班。

在减轻学生作业负担方面，完善作业管理

理办法，加强学科组、年级组作业统筹，合理调控作业结构，做到班级、年级作业公开，总量控制。作业坚持全批全改，及时反馈，根据学生作业情况调整改进课堂教学工作。不布置机械重复、惩罚性作业，不要求家长检查批改作业，不要求学生自批自改作业。加强作业设计指导，系统设计符合学生年龄特点和学习规律、体现素质教育导向、涵盖德智体美劳全面育人的基础性作业，鼓励布置分层、弹性、个性化作业，切实提高作业质量和针对性。

市升级版义务教育课后服务。”李奕说。新升级的课后服务方案将充分发挥学校教育主阵地作用，积极回应学生和家长的诉求，统筹校内课后两个时段、校内校外两种资源，丰富校内课后服务供给，提高服务质量，促进学生全面健康成长。

北京市教委要求学校每天课后服务至少开展2小时。对个别确有需求的学生，学校可在和家长协商一致基础上，适当延长课后服务时间。

“‘双减’的关键在校内，充分发挥学校主渠道作用，让学生在课内学会、学足、学好，全面提升学校教育水平。”北京市朝阳区教委教育工委相关负责人表示，朝阳区将实现新学期课后服务“四个全覆盖”，一是周一至周五每天全覆盖，每天结束时间不早于下午五点半，五点半后小学可提供延时服务，初中可根据需求工作日开设晚自习，解决家长接送困难。二是所有义务教育学校全覆盖，将课后服务作为学校整体教育教学工作的重要组成部分，纳入学校课程规划统筹设计、整体谋划。三是所有有需要的学生全覆盖，满足学生补短、提优、拓展等个性化学习需求。四是所有学科全覆盖，在“五育并举”上下功夫，满足学生全面发展需求。



8月30日，位于江西赣州新能源汽车科技城的国机智驱汽车有限公司生产线，员工正检测产品。据了解，该新能源汽车科技城现有国机汽车、凯马汽车、昶洵汽车等项目陆续投产，到2025年，将集聚新能源汽车产业链核心企业超百家，整车生产能力超50万辆。 邱新生摄(中经视觉)