

2 热点透析 Hot Dialysis

阿里双十一销售 350 亿 马云挑战线下商业地产主流地位

提要:一天成交额 350 亿,平台模式的淘宝网和天猫,无疑已经成为全球最大规模的在线商业地产。而马云在“双十一”发布会现场所说的“把线下商业地产价格打下来”言论,也将是未来中国线上线下两种零售形式互相竞争的最生动概括。

全天成交额 350 亿

12 日凌晨 1 点的杭州下起了小雨,阿里巴巴集团位于西溪总部园区的办公楼依旧灯火通明。就在一个小时前,阿里“双十一”的全天交易额公布,350 亿的交易金额比去年的 191 亿增加了 83%,支付宝 1.88 亿的总交易笔数也远超去年的 1 亿笔。

对阿里来说,“双十一”是一次大练兵。技术、运营、无线、公关甚至后勤都要接受这一年一度的考验。“双十一”开始后第一分钟内,支付宝的交易额就达到了 1.17 亿元,交易笔数接近 34 万笔。约 10 分钟后,整体交易额超过 15 亿元,天猫和淘宝的购物页面出现轻微拥堵现象。

随后是交易额数字的持续刷新:1 小时 67 亿,6 小时不到突破 100 亿;13 小时实现 191 亿,追平去年成绩;21 小时达到 300 亿,超过阿里官方预期……

350 亿元,这一数字是去年美国“网购星期一”121 亿交易额的近三倍。而今年 10 月份,我国日均的社会消费品零售额为 693 亿元,阿里的 350 亿超过了这一日均规模的 50%。

阿里在移动端的变化同样显著。今年“双十一”,手机淘宝的整体支付宝成交额 53.5 亿,是去年的 5.6 倍。单日成交笔数达 3590 万笔,交易笔数占比整体的 21%,而在去年,这一比例仅为 5%。这表明经过一年的用户习惯培养,国内通过移动设备购物的人群比例正在不断提升。



在线商业地产

如果从“商业地产”这一维度来考量淘宝网和天猫,这两者无疑已经成为全球最大规模的线上商业地产。万达集团的王健林和银泰集团的沈国军,是传统线下商业地产的代表。而阿里的马云,试图在用自己的线上商业地产,去撼动线下商业地产的主流地位。

马云在“双十一”发布会现场的讲话中表露了自己的这种心迹。马云说,“双十一”的关键不是交易额数字,而是应该思考这一数字“如何把商业地产的高价打下去”。他表示希望更多的线下商场参与“双十一”,而未来阿里“双十一”无论是做千亿还是万亿,最终是要帮助更多的线下企业转型升级到线上。

马云的这番话透露出了两层意思:一是

目前线下商业地产的价格过高,需要市场上其他竞争力量来纠正这种高价。二是淘宝和天猫可以充当这种竞争者角色,帮助线下商家摆脱商业地产的高租金成本掣肘,同时实现向线上的电商化转型。

随着国内房价的攀升,国内商业地产的价格也节节走高。店铺租金原本就是线下商家日常运营中最大的成本负担,并且转嫁到所售商品拉高售价。而在国内电商发展初期直到现在,零实体店面租金始终是网店商品价格优势的主要原因之一。

马云的上述表态,正是抓住了线下商业地产持续走高的现状,试图说服更多的线下商家来到线上开店。以天猫为例,一个商家入驻天猫只需要缴纳一年 3 万或者 6 万的技术年费,其余成本就是交易额佣金支出和保证



金。而对于线下店铺来说,一个 50 平米商场店铺的月租金成本就可能超过 3 万。

今年年初,马云曾与万达集团董事长王健林对赌一亿元,打赌 10 年后电商是否会占到国内社会零售总额的一半以上。众所周知,万达是国内最大的商业地产集团。而马云从来不掩饰自己对线下零售的不看好:“如果王健林赢了,那我们整个社会就输了。”

同样感受到电商冲击的还有银泰集团董事长沈国军。在回应马云关于商业地产的言论时,沈国军这样说道:电商快速发展会对传统零售造成一定的影响,商业地产继而会受到影响,“因为传统零售业是依附在商业地产上的。”也正是因为预见到了这种冲击,银泰今年在“双十一”中与阿里进行大量的 O2O 合作。

阿里和马云始终对撼动线下充满兴趣,并且一直在尝试。今年开始,淘宝、支付宝业务就不断向线下渗透,试图将线下零售更多地迁移到线上,并且推进“支付宝钱包”在线下支付上的市场份额。今年“双十一”,天猫动员了优衣库、鄂尔多斯等线下品牌参与线上线下互动,让用户在实体店通过扫码等方式下单购物。

不过马云和阿里的努力目前已遇到了障碍。双十一前夕,红星美凯龙、居然之家等家

居卖场联合抵制天猫双十一活动,而天猫也被迫终止了家具 O2O 的活动。对于家具卖场来说,他们的收入主要来自商家入驻租金和交易佣金,如果商家允许用户线下体验线上下单,将直接威胁到家具厂商的生存模式。

这也是线上商业地产和线下商业地产目前爆发的最直接的一次冲突。

阿里成双十一最大赢家

从去年开始,“双十一”就逐渐成为国内电商行业的集体促销日。今年,包括京东、苏宁易购、易迅网、唯品会和聚美优品等在内综合及垂直电商都加入了“双十一”价格战。但数据显示,阿里仍旧是这场战争的最终赢家。

根据新浪科技的在线调查,约有 81.6% 的用户参与了本次的“双十一”促销。其中,大约有 73.5% 的用户选择在天猫和淘宝购物,选择去京东下单的用户比例则为 10.6%。当天愿意前往苏宁、亚马逊和易迅网购物的用户比例均在 2% 左右。

目前,除了阿里外,易迅网公布了自己的“双十一”全天成交额为 5 亿元。其余的电商大部分未对外公布自己的交易额数据。(沈云芳)

2013 西湖国际艺术衍生品产业博览会 等你来玩转艺术生活

■ 本报记者 王海亮

服装搭配、家居用品、图书音像、旅游纪念品……近些年,在“生活美学”概念引导下,生活中越来越多的吃穿用品都多了几分“艺术”元素。艺术品的审美价值也由此,轻而易举地延伸进了人们的日常生活之中。

11 月 15 日~18 日在浙江世贸国际展览中心 2013 西湖国际艺术衍生品产业博览会正式拉开序幕。彼时,将会是一场艺术衍生品的大联欢!除了“高大上”的纹样、油画、陶艺、书法、饰品,那些独具创意的艺术衍生品还被“安插”进最日常的餐厅、卧室、书房、客厅等情境之中。或许你会惊讶“原来艺术品还可以这么玩!”

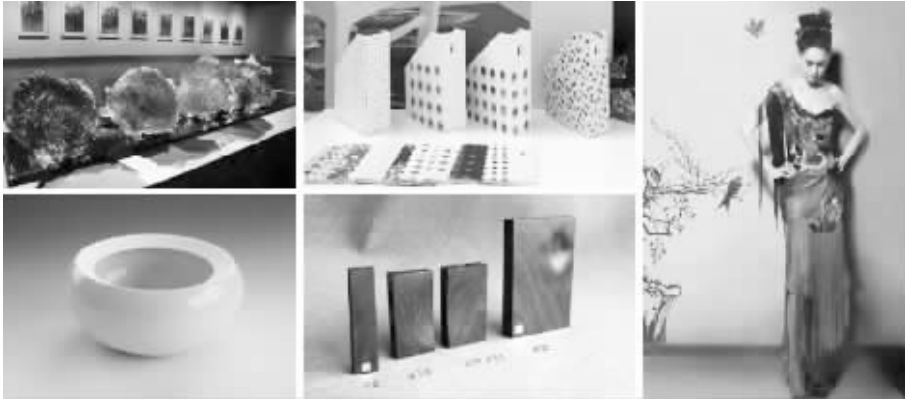
品质生活 共享文化?

本次艺博会的一号馆和二号馆为美院的敦品展区。

为什么会叫“敦品”,颇有一番寄寓。“敦”为多音多义字,我们熟知它为“dun”,正如许江院长所期许之“敦厚、敦朴”,又有诚心诚意之意。从单字看来,“敦”由享和文组成,可理解为人在享受一种文化;“品”则代表了品质。希望通过敦品呼吁中国的造物文化,重建中国的生活方式、人文山水和生活世界。因此,敦品,从定名之初,便被寄托了艺术产品回归生活,回归纯朴,回归本心的期许,是对这个比拼奢靡的社会一种无声召唤。“敦品”的追求精神是以东方美学为基础,引领生活,引领风尚,创造真正符合中国人新的生活方式和新的生活形态的设计产品,从中国人的核心价值观出发,围绕衣、食、住、行、游、玩、赏、商各个生活方面,创造体现今天中国文化独特的精神文化和物质产品。届时观众们能在展会现场看到敦品带来的:敦品·艺术、敦品·创意、敦品·生活、敦品·传媒四大板块的艺术作品。

丝绸传统 + 文化创意 + 高新科技

说起丝绸大家一定不会对万事利这个名字感到陌生。万事利丝绸,是一家以文化为依托、科技为支撑的丝绸文化企业,由法国、香港及本土设计师组成的团队,以卓越的设计研发能力,融合中国文化及国际时尚元素,不断推陈出新。万事利在世界级盛会上将中国丝绸的华美呈现于世,是中国企业界唯一同时参加 2001 年上海 APEC 会议、2008 年北京奥运会、2010 年上海世博会和广州亚运会四大盛会的企业,被媒体赞誉“为世界盛会上的万事利现象。”近几年万事利从产品制造升级为文化创造,演绎了“丝绸传统产业+文化创意+高科技=丝绸新兴产业”的转型升级,其成果



◎朱炳仁铜雕艺术



◎东街 6 号潘鸿海作品

被国内众多高等学府、商学院作为教学案例。在这次的博览会上,万事利又将让大家眼前一亮,将大众带入高端丝绸艺术的殿堂,在丝绸这一载体上,将艺术家作品得到了完美的表现,飘逸的丝巾、绚丽地体现艺术走进生活的艺术主题。其中包括国际著名设计师、香港现代水彩画家、万事利设计总监苏敏仪女士,著名彩墨画艺术家刘彦勇女士,抒情抽象艺术家钱玲戈女士等数位艺术家的作品。参观者既可以欣赏当今著名艺术家的优秀作品,又可体验丝绸时尚艺术的潮流和精湛工艺,一举多得。

国家非遗大师“铜雕你的生活”

国内铜雕技艺中杭州铜雕王、百年老字号朱府铜艺第四代传人朱炳仁先生将带着朱府铜雕艺术来到展会现场。朱炳仁先生作为目前国内铜雕界唯一国家级工艺美术大师、铜雕泰斗,他所领衔的杭州铜雕已作为国家非物质文化遗产保护的一项重要传承技艺。朱炳仁先生担纲了从雷峰塔到峨眉山金顶的当代十大铜建筑的建筑艺术创造,同时在视

觉艺术创作中,传作出独具风采的铜书艺术、千姿百态的熔铜艺术、精微入妙的青铜藏书票艺术、铜雕电话卡艺术。2001 年 8 月,联合国开发署和国务院有关部委在香港举行了二十一世纪封面人物论坛,朱炳仁被授予中国铜雕王的称号,而他所创立的朱炳仁铜雕,不仅成为中国工艺美术新一绝,亚洲、欧洲和南美洲的专家学者还纷纷前往中国浙江,对这位自中国五千年青铜时代以来第一个走向世界的工艺巨匠给予极大的关注。海外某机构在创业百年庆典时送给世界三百多位总统名人的精美铜雕,也特邀朱炳仁先生设计和创作。

如今朱炳仁先生的作品在海内外拥有成万上亿的观赏者,他不仅占领了铜雕工艺领域的高峰,还获得过 30 余项国家专利,其思想、造诣跨越和纵横于经济、文化、科技、教育、旅游、发明、城建等多个领域。本次博览会朱炳仁先生也将把铜雕艺术品和衍生产品带到现场,“铜雕你的生活”!

让世界博物馆进驻你家

说起国外的知名博物馆很多人都津津乐道,但又有多少人能真正走出国门领略到博物馆艺术品带来的震撼呢,更别说说这些奢华的博物馆艺术进驻你家,融入你的生活了。但是,艺博会告诉你一切皆有可能。在本次艺博会上,东街 6 号环球艺品中心将把博物馆艺术融入生活的点点滴滴,让你不出国门在家里欣赏殿堂级艺术品。

东街 6 号环球艺品中心自 1992 年建立以来,一直致力于艺术推广和艺术衍生品的开发,专为全球数十家艺术博物馆、美术馆、画廊等艺术机构研发生产各类文化艺术衍生产品,如法国巴黎卢浮宫博物馆、大英博物馆、奥赛博物馆、中华艺术宫、上海博物馆、浙江博物馆等大型博物馆。产品涉及上百个种类,数千款设计,从艺术家签名的限量版画到艺术生活用品、文化用品、旅游纪念品,应有尽有。在本次艺博会上,东街 6 号环球艺品中心还将特别推出两个主题产品:其一为“画家看中国”东方艺术之旅系列产品,主要选用中

国百位著名画家创作的中国特色题材的作品为蓝本,设计研发的一系列精美的艺术衍生品,用艺术衍生品来向全世界宣传中国的文化,中国的艺术;其二为《印象江南、情寄西湖》油画展及艺术明信片首发仪式。将由潘鸿海,高而颐两位江南著名老画家近年创作的五十余幅油画作品在东街 6 号·当代艺术中心和世贸博览会现场同步展出。届时,两位老艺术家会亲临现场,为广大艺术爱好者亲笔签名限量版画和艺术明信片。

来创新高高峰论坛做做学问

本届艺术衍生品产业博览会配套一个主体论坛——艺术发展及金融创新高高峰论坛。该论坛旨在推动杭州打造“中国艺术授权和艺术衍生品市场”的中心城市,促进国内外文化及艺术衍生品产业、文化创意产业的交流、贸易与发展,集艺术与产业的再创造、再创意理念、技术、产品、开发和应用等产业链环节于一体的品牌项目。而在艺术金融化道路的交流 and 探讨将促进平台化、系统化、常态化、规模化、品牌化业务取向的中国艺术金融产业协同创新机制的形成。届时,感兴趣的观众可以移步至世贸国际会展中心五号馆论坛区域参与会议讨论。

论坛议程如下:
2013/11/15(周五)
09:30~11:00 主旨演讲:复兴和再造—艺术衍生品产业发展的中国和世界
11:00~11:30 参观“2013 西湖国际艺术衍生品产业博览会”
13:30~15:00 专题讨论二:跨界与品牌—艺术家、艺术生活和艺术城市
15:30~17:00 专题讨论三:创新和多元—艺术品资产金融化的发展趋势
2013/11/16(周六)
09:30~10:00 专题讨论四:对话艺术衍生品全产业链的各方力量
10:00~10:30 艺术衍生品资产包发布
10:30~11:00 中国艺术衍生品产业发展趋势展望

除了以上介绍的这些亮点外,展会现场展示的物件玲琅满目,既有各门类艺术家、独立设计师、动漫设计师、创意设计师的艺术衍生品大联展,也有知名消费品牌陶瓷、丝绸、饰品、礼品、数码周边产品等各类产品的开发与形象展示。画廊、艺术商店、美术馆、艺术机构、高端定制礼品及创意品经营机构等,也会一起来“凑热闹”!此外,现场还备下了许多小型的艺术衍生品,作为礼品送给大家,等着你来抽取!

2013 年 11 月 15 日~18 日,2013 西湖国际艺术衍生品产业博览会等大家来现场玩转艺术生活,不见不散!

[上接 P1]

徐敏杰落马 中远反腐上演步步惊心

但那两年对于中远的小股东来说,却是地狱般的日子。中远连续亏损 104.49 亿元和 95.59 亿元,股价从高峰的 68 元暴跌到最低的 4 块,公司总市值蒸发掉近 3000 亿元市值,无数股民倾家荡产。曾有股民留言说“在最高价时买了一万股,现在跌到 4 块一股,钱没了,老婆也跑了”。

反腐风暴步步揭开 中远巨亏谜底

面对百亿巨亏,徐敏杰也回天乏术。事实上,据知情人士透露:“2008 年中,老徐预言了干散货市场的崩盘。在一次聚会上,他说中远所有的散货船新造订单,但凡没上船台的,都没法撤单了。我是亲耳听说,故绝无马后炮之嫌。”

那么,徐敏杰既然在 08 年就预见到了危机,为何中远还在危险的航道上驶入漩涡?为何拦不住集团在购买、租船业务上的高速扩张导致百亿巨亏?难道仅仅是因为公司更高层看好市场?而他又在其中深陷多深?

另一个知情人曾透露:“中远负责租货船业务的部门,领导全是姓魏的,难道仅仅是巧合?”真假不知。但,这也许或是徐敏杰这个“智囊”没能说服“主公”的原因吧。

高速扩张的“中远舰队”遇到金融海啸突袭,巨亏近 300 亿,所有“后遗症”也在反腐风暴下一一显现。

今年 7 月 12 日,中远集团下属二级公司大连远洋运输有限公司原总经理孟庆林被纪检部门带走调查,大连远洋全资子公司大连远昌船务有限公司原总经理高福生已被查,两人涉及高租金散货船腐败案。2011 年,中远集团下属二级公司青岛远洋运输有限公司原副总经理宋军被控涉嫌贪污、受贿和妨害作证三项罪名,涉及 37 套房产及 700 多万美元的非法所得。

那两起案件都均涉及高租金船腐败案,看来,徐敏杰案也仅仅是个开始,百亿巨亏的谜底正在步步揭开。

从大海上的船长再到掌管千亿资产的高层,徐敏杰或许早就知道有这么一天——权力场比大海还要深,上了一条贼船,结局就命中注定了。(搜狐财经)

