

东方昆仑公益之光

2015-12-01

- 主编：陈冉（上海所）
- 搜集整理：白爽
- 版面和编辑：白爽
- 通讯员：章良琅（广州总所）、孙娜（北京所）、毕蔚（深圳所）
- 顾问：朱征夫（广州总所）



东方昆仑（上海）律师事务所

目录

一. 【好文共赏】	3
最美好的年纪	3
二. 【公益前沿】	4
(一) 案卷全程电子化 上海三中院力推互联网+诉讼	4
(二) 上汽集团在全国拟建 5 万个充电桩	5
(三) 申城绿化建设试点“藏树于民”	5
(四) 山海关 5A 景区被摘牌 景区评定终结“终身制”	5
(五) 360 行再添新行当 收纳师帮您清理家	6
三. 【律政动态】	6
(一) 我国首部《慈善法》呼之欲出	6
(二) 新种子法明年 1 月 1 日起施行, 对转基因植物品种有规定	8
四. 【热点聚焦】	9
“淘宝不死, 中国不富” 吗?	9
一、事件起因	
二、观点聚焦	
(一) 传统零售业面临的困境	
(二) 电商崛起对经济格局、零售业竞争及社会形态的影响	
(三) 麦肯锡: 电商拉动内需 中国零售业革命	
(四) 电商冲击下的传统零售业路在何方	
三、行业评论和网友观点	
四、资料	
(一) 淘宝网《县域网购发展报告》	
(二) 日本互联网发展缓慢	
(三) 福布斯最新一期封面文章: 为何阿里巴巴不能解决两千亿假货问题?	



最美好的年纪

11月12日摘自 ONE·文艺生活

http://mp.weixin.qq.com/s?_biz=MjM5ODAwNTc4MA==&mid=401033695&idx=1&sn=a125d7fcb66a9514895bc426ef2ffd24&scene=1&srcid=1112mxk8Pn71PZHVHnXYHkWB#wechat_redirect

在我看来，我们的街头巷尾，到处都充斥着一种“感时伤逝”的浓浓情结，所以有了所谓的“最美好的年纪”。

在我还是十五六岁的时候，就经常在文学杂志上看到各大青春写手这个觉得青春伤逝，那个为青春祭奠；这个被黑暗所纠缠，那个望着天空，一行眼泪就掉了下来。

如今我30了，他们又开始回忆起青春，感叹岁月蹉跎，荣光不再，拍一些粗制滥造片来赚取人们的眼泪。

我在看片的时候，时常看到国外一些白发苍苍的老头，还留着长发、开着哈雷、吹着口哨，在街头当混混，而我们国家这个岁数的人，都已经天天看养生节目、吃着保健品聊以度日了。

人心老了，就真的是老了。

伏尔泰曾经相当精确地描绘过这种人：“一个人如果没有他那种年龄的神韵，那他也就会有他那种年龄特定的种种不幸。”

叔本华亦相当精确地描绘了这种人的状态：“如果人的前半生的特征，是对幸福的苦苦追求，而又无法满足，那么，人的后半生的特征则变成了对遭遇不幸的害怕和忧虑。”

他们简直是将世间的悲苦都占尽了，事实上，我在现实生活中也经常见到这种人——好像他们就是这个世界上最倒霉的倒霉蛋，全世界最倒霉的事儿全都“咣啷”一下，一股脑儿地砸在了他们的头上，而幸运之神从来只光顾别人。

其实，这个世界上没什么所谓“最美好的年纪”，每个年龄段有每个年龄段的忧伤，亦如他有他的幸福一般。一个悲观的人，年轻的时候叹穷、叹幼稚，年老的时候叹青春易逝、荣光不再——是的，我曾经就是这样的人。

你会对年少时候的记忆深刻一点，对年长以后的记忆疲劳一点，这是真的。

其实你仔细想想，年轻的时候也有很多苦恼的，比如你说的穷、成长时的痛苦和迷茫、因为财务不自由而常常被人束缚、经常被高年级的欺负，等等。

只是当你去回忆的时候，人非常习惯地将不快的记忆自动抹去，所以剩下的都是令人愉悦、怀念的场景——不开心的事，人们绝不希望在记忆中再被他弄得不开心第二次。

在年轻的时候最贫穷，可有最优解？

最优解就是，别老觉得，要等到万事俱备再行动，贵在勇气和行动，要懂得随遇而安。

用通俗一点的话来讲就是：我们生而为人，既不能拥有过去，亦不能拥有未来，对我们来说，真真实实的就是一片一滴逝去的当下。

而我们通常的做法是：牺牲今天，为了更美好的明天。

我觉得人生有几大幻觉，其中最大的一个就是：明天一定比今天好，因为我今天的努力是为了明天。

其实明天不一定更好，还有可能更坏。

而我也敢断言，多年以后，当你老去的时候，你记忆中最深刻的，绝不是你腰缠万贯时，出入声色场所，几千块钱一晚的“绝色美女”。而是在你最贫穷的时候，第一次将她带到湖边，她踮起脚亲吻你额头的那一刹那。

既然你也认为是“最美好的年纪”，知道有些东西是钱买不来的，何不好好享受它，非要等有钱的时候再行动呢？

我记得我小学读过一篇课文，说同桌问主人公借一支绿色的笔，主人公不借，结果同桌拿着一支蓝色的笔，在纸上认真地画出了一棵蓝色的树，画得比主人公还好，最后主人公也被感动了。

是的，人生也是这样，手上经常拿不到自己满意的笔，但你可以认真画出一棵不是绿色的树。



公益前沿

一、案卷全程电子化 上海三中院力推互联网+诉讼

10月30日摘自法律图书馆 <http://www.law-lib.com/fzdt/newshtml/gddt/20151027082026.htm>

全国首家跨行政区划法院——上海市第三中级人民法院在沪首创诉讼案卷全流程电子化管理系统。据悉，自上海三中院推行网上实时查阅制度以来，当事人只需向承办法官提出口头或书面申请，经法官同意后即可在该院电子阅卷室内，持法院授权的IC卡进行案件查询并打印卷宗材料。律师则通过上海法院律师服务平台（<http://www.hshfy.sh.cn:8090/shfy/wsbs2014/lawyer.jsp>）向承办法官提出查阅申请，经法官审核回复后即可根据动态口令进行登录查阅，其通过平台下载打印的材料覆盖有表明其为复制件的水印和加注的上海法院电子档案证明专用章，具有与档案原件同等证明效力。

同时，上海三中院实行诉讼案卷即时扫描制度，把案件审理过程中的所有材

料分阶段形成电子化材料，合议庭成员可通过网上系统在各自电脑屏幕上同时查看所有案卷材料，有效提高了审判效率，解决了以往“合而不议”的问题，为落实“让审理者裁判，由裁判者负责”奠定基础。

二、沪规定充电桩费用不高于每度 1.6 元 年底前建成 6000 个桩

11 月 12 日摘自新浪上海 <http://sh.sina.com.cn/news/to/2015-11-11/detail-ixkniur3040313.shtml>

11 月 12 日摘自上海热线 http://news.online.sh.cn/news/gb/content/2015-11/11/content_7613329.htm

随着越来越多的社会资本进入公共充电桩建设领域，供新能源车车主们充电的地方变多了。截止到 2013 年底，上海市建成运行各类电动汽车充换电站 24 座、充电桩 2020 个，覆盖营业网点、办公基地、政府机关、居民小区、公共停车场等区域。其中私人安装充电桩占 58%，单位安装充电桩占 32%，公共区域（主要在郊区）安装充电桩占 10%。重点在安亭国际汽车城、上汽集团安研路基地、闵行交大等核心区域分别配套建设充电桩 770 个、118 个、70 个。作为重点推广新能源车的城区，这些距离市中心较远的新城区的充电桩已经占到了全市充电桩总数的一半。（编者注：上海规定充电桩服务标准费用不高于每度 1.6 元）

根据国家《节能与新能源汽车产业发展规划》，上海申报了推广应用实施方案，计划到 2015 年推广应用 10000 辆以上的新能源汽车。与之配套的，将是在全市范围内建设 6000 多个充电桩。在中心城区，每 5 平方公里将有一个公共充电点，郊区每 10 平方公里一个公共充电点。

三、申城绿化建设试点“藏树于民”

10 月 21 日摘自搜狐 <http://mt.sohu.com/20151020/n423688917.shtml>

小小的阳台绿化不仅能美化家庭环境，今后还能能为上海的植物造林助力。10 月 20 日，作为上海市民绿化节的组成部分之一，“一平米绿化进万家”专项植树体验活动在静安公园拉开序幕，市民用废弃衣物可换取一株桂花小树苗，种植在家中的阳台庭院和小区绿化带中，长成后将用于本市的行道树建设。

据悉，市民在领取小树苗后，公益组织还将提供花盆、肥料、种养知识等服务，并全程跟踪树苗的生长情况。今年主办方计划为市民提供 5000 棵桂花树苗，在静安、闸北、虹口等中心城区推开，未来五年，树苗的种类还将不断丰富，数量也将达到 10 万棵，覆盖本市所有区县，未来可用于 30 公里行道树的建设和

四、山海关 5A 景区被摘牌 景区评定终结“终身制”

10 月 20 日摘自网易新闻 <http://news.163.com/15/1010/18/B5J7F9PM00014JB5.html>

据经济之声《天下公司》报道，很多旅游达人的目标是游遍全国 184 家 5A

级景区，现在，变成了 183 家。国家旅游局昨天宣布，河北省秦皇岛市山海关景区被取消 5A 级资质，这也成为我国第一个被摘牌的 5A 级景区。

取消河北省秦皇岛市山海关景区 5A 级资质的原因：一是存在价格欺诈。强迫游客在功德箱捐款现象普遍，老龙头景区擅自更改门票价格。二是环境卫生脏乱。三是设施破损普遍。四是服务质量下降严重。导游、医务等岗位人员缺失严重，保安、环卫人员严重不足。

5A 级旅游区对交通要求相当高：具有一级公路或高等级航道、航线直达；或具有旅游专线交通工具。导游员或讲解员都应该具备大专以上学历，其中本科以上学历不少于 30%。还要求年接待海外旅游者 5 万人次以上，并且两年复核一次。

五、360 行再添新行当 收纳师帮您清理家

11 月 9 日摘自凤凰资讯 http://news.ifeng.com/a/20151109/46163172_0.shtml

上周末，“断舍离”理念创始人、有日本收纳女王之称的山下英子出席 e 家洁收纳服务上线发布会，为上百位收纳整理爱好者阐述这个已在全亚洲有上百万践行者的流行理念。据了解，在国外如日本，普通的收纳建议师月收入在 20 万日元以上（约合人民币 1 万元以上），而高级收纳建议师则能达到四五十万日元甚至百万日元以上。除了帮助都市白领动手整理，帮助他们了解哪些东西自己适合、需要，哪些需要“断舍离”，才是这个集家政收纳、心理咨询两种角色为一体的特殊行业高含金量的原因。



律政动态

我国首部《慈善法》呼之欲出

11 月 4 日摘自新华网 http://news.xinhuanet.com/politics/2015-11/03/c_128386204.htm

11 月 4 日摘自公益时报

http://www.gongyishibao.com/newdzb/html/2015-11/03/content_12524.htm?div=-1

2015 年 10 月 30 日，《中华人民共和国慈善法（草案）》首次提请全国人大常委会审议。这是我国首部慈善领域的专门法律，对于推动我国慈善事业健康发展具有重要意义。

草案共 11 章 115 条。分别就慈善组织、慈善募捐、慈善捐赠、慈善信托、慈善服务、信息公开、促进措施、监督管理、法律责任进行了规定。

10月31日，草案全文在中国人大网公开，面向社会公开征求意见，征求意见截止日期为2015年11月30日。（编者注：草案原文链接http://www.npc.gov.cn/npc/xinwen/lfgz/2015-10/31/content_1949152.htm）

关注点 1：“慈善”定义被明确

关于“慈善”的含义与界定，一直是业界和公众颇有争议的话题。

在此次提请审议的慈善法草案第三条中明确“本法所称慈善活动，是指自然人、法人或者其他组织以捐赠财产或者提供志愿服务等方式，自愿开展的下列非营利活动：（一）扶贫济困、扶助老幼病残等困难群体；（二）救助自然灾害等突发事件造成的损失；（三）促进教育、科学、文化、卫生、体育等事业的发展；（四）防治污染和其他公害，保护和改善环境；（五）符合社会公共利益的其他活动。”

值得注意的是，草案还规定，只要是符合社会公共利益的其他活动，也都属于慈善的范畴。草案明确界定中国慈善事业为“大慈善”，根据中国慈善活动的实践，将扶贫济困救灾作为慈善活动的重点，同时又为慈善事业的进一步发展拓展空间，与国际慈善活动的发展趋势基本一致。

在此次提请审议的慈善法草案中还把每年的3月5日定为“中华慈善日”。

关注点 2：个人不得随意募捐

近年来，随着互联网的兴起，人们经常可以看到有人在网络上随意发起募捐。这种网络募捐的确帮助了一些需要帮助的人，但由此衍生出的诈捐事件也是层出不穷，严重伤害了捐赠者的爱心和积极性。

对于这种现状，此次的慈善法草案明确：不具有公开募捐资格的组织或者个人，不得采取公开募捐方式开展公开募捐，但可以与有公开募捐资格的慈善组织合作公开募捐，募捐款物由具有公开募捐资格的慈善组织管理。

关注点 3：公募权将逐步放开

此次的草案中，慈善组织公募权的放开是一个明显的亮点。

草案规定，慈善组织自登记之日起可以向特定对象进行非公开募捐。依法登记满两年、运作规范的慈善组织，可以向原登记的民政部门申请公开募捐资格证书。民政部门经审查，没有发现其受到本法规定行政处罚的，应当发给公开募捐资格证书。

法律、行政法规规定自登记之日起可以公开募捐的慈善组织，由民政部门发给公开募捐资格证书。

关注点 4：捐款如何用，捐赠人有权知道

草案规定，慈善组织接受捐赠，应当向捐赠人开具由财政部门统一监（印）制的捐赠票据。慈善组织接受数额较小的捐赠，如果捐赠人要求签订书面捐赠协议的，也应当与捐赠人签订书面捐赠协议。

草案还明确捐赠人有权查询、复制其捐赠财产管理使用的有关资料。慈善组

织违反捐赠协议等方式约定的用途，滥用捐赠财产的，捐赠人有权要求其改正。拒不改正的，捐赠人可以向人民法院起诉。

关注点 5：慈善组织须公开透明

慈善组织的公开与透明一直是社会公众所关注的热点。草案规定，慈善组织以及有关部门应当依法履行信息公开义务。县级以上人民政府民政部门应当建立或者指定慈善信息平台，及时向社会公开慈善信息，并免费提供慈善信息发布服务。

草案同时也规定，涉及国家秘密、个人隐私、商业秘密的信息以及法律、行政法规规定不予公开的其他信息，不得公开。另外，捐赠人或者受益人不同意公开自己信息的，不得公开。

草案还规定国家鼓励公众、媒体对慈善活动进行监督，对假冒慈善名义骗取财产或慈善组织、慈善信托违法违规行为予以曝光。

关注点 6：捐款将享税收优惠

除了慈善组织及其取得的收入依法享受税收优惠外，草案规定，自然人、法人或者其他组织捐赠财产用于慈善活动的，依法享受税收优惠。境外捐赠用于慈善的物资，依法减征或者免征进口关税和进口环节增值税。

不仅如此，草案还规定受益人接受慈善捐赠或者慈善服务，依法享受税收优惠。慈善组织、捐赠人、受益人依法享受税收优惠的，有关部门应当及时办理相关手续。

另外，捐赠人向慈善组织捐赠实物、有价证券股权或者知识产权的，免征权利转让的相关行政事业性费用。

新种子法明年 1 月 1 日起施行，对转基因植物品种有规定

11 月 13 日摘自网易新闻 <http://news.163.com/15/1109/07/B7VA8DCV00014AEF.html>

11 月 4 日闭幕的十二届全国人大常委会第十七次会议表决通过了修订后的种子法。新种子法共 10 章 94 条，将于 2016 年 1 月 1 日起施行。

在种子法修订案中新设“新品种保护”一章，对植物新品种保护与种业发展密切相关的关键性制度进行了规范，对植物新品种的授权条件、品种命名、授权原则、保护范围及例外、强制许可等作了原则性规定。同时提高了对有关违法行为的处罚标准和额度，加大了处罚力度。

对于备受关注的转基因问题，新种子法第七条规定：转基因植物品种的选育、试验、审定和推广应当进行安全性评价，并采取严格的安全控制措施。国务院农业、林业主管部门应当加强跟踪监管并及时公告有关转基因植物品种审定和推广的信息。农业部种子管理局局长张延秋强调，农业部门将严格落实法律规定，对生产经营未经批准转基因种子的违法行为予以坚决打击。对批准的转基因作物种子，通过生产经营许可审批，品种审定、登记，标签、档案等的要求，建立可追

溯制度，依法依规管理。



热点聚焦

“淘宝不死，中国不富”吗？

一、事件起因

11月12日凌晨，阿里巴巴公布了“双十一”全天的交易数据：天猫平台2015“双十一”在线交易额达到912.17亿元人民币，刷新全球单个电商24小时零售纪录。232个国家和地区的网民参与，共产生了4.6亿个物流订单，无线交易额为626亿元，无线成交占比68.67%，广东、浙江、江苏排在全国消费省份前三名。



无论是阿里巴巴集团、马云的竞争对手还是朋友，都必须承认这样一个事实——双十一动员社会资源之多、对实体经济影响之大、网民参与之深，放眼全球商业界，都属罕见。

中国实体经济正在进入一个漫长复杂的下滑通道，我们称之为“新常态”。相比之下，互联网却风景这边独好，连创新高，以至于，今年“两会”上“互联网+”骤然上升为中国的国家战略。

今年双十一，财经作家吴晓波也提出“中国不再需要双十一”，马云则针锋相对说：“双十一要办一百年。”

马云表示：“中国经济从投资和出口走向消费，双十一只是反映中国强大内需消费很小的缩影，我们只是用了互联网的手段，电子商务的手段，打开了或激发了中国部分内需，希望做激发和唤醒引领中国内需小小的发动机。”

随着互联网对中国实体经济的影响力越来越大，在可以预见的将来，双十一很难停止。

今年双十一总共卖了912亿元人民币，再次创下纪录，距离千亿大关仅仅一步之遥。要知道，去年美国每年的“网购星期一”，亚马逊、ebay等各大电商平台加起来的交易额也只是20.4亿美元。难道中国人这么厉害？（编者注：澎湃新闻11月29日报道，美国一年一度的“黑色星期五”年度购物狂欢拉下帷幕，网购销售额27.2亿美元，约合人民币174亿元，只有“双11”的19%）

因此，国外媒体围绕双十一的假货、刷单质疑一直有。甚至有媒体报道“双十一是中国假货节”。而华尔街也对此不认真，尽管阿里巴巴双十一再创新高，股价却在昨天开盘后一路下挫，最低时跌掉 3.68%。

双十一过后不久，马云和其阿里巴巴公司被福布斯用封面文章痛批(编者注：十一月出版的《福布斯》封面以“不可阻挡(Unstoppable)”为题，同时副标题为“他的建立在假货上的 2000 亿帝国”)，很多媒体甚至把次品假货、失业、地产萧条、制造业低迷和创新不足等中国经济问题都归罪于像淘宝这样的电商企业，网上还流传着据说为经济学家郎咸平的言论——“淘宝不死，中国不富”。

(11 月 18 日摘自百度百家 <http://wangguanxiong.baijia.baidu.com/article/229977>)

11 月 18 日摘自中国联合商报 http://www.cubn.com.cn/News3/news_detail.asp?id=27047

12 月 1 日摘自环球网 <http://tech.huanqiu.com/news/2015-11/8068877.html>)

二、观点聚焦

(一) 传统零售业面临的困境

中国百货行业进入发展与困难并存的转型期

中国经济时报记者在采访中了解到，从 2012 年开始，中国百货行业进入发展与困难并存的转型期，已持续三年处于低增长，整个百货零售业从过去 16.5% 的增速降到 12% 左右。2013 年增速进一步下滑，2014 年上半年增速只有 3.8%。

另据记者了解，2014 年 1—9 月，全国约有 160 多家百货商场相继关闭。在电商冲击下，传统零售业如何转型成为当下业界广为思索的课题。

尽管上海市第一百货处于南京路黄金地段，销量较为稳定，而记者从总经理办公室主任张为人的言谈中也感受到了国有老字号商场的危机感。“我们两幢楼 7 万平方米的经营面积，年销售额 15 亿元，利润几千万元，还有 700 多员工，也面临很大压力。”

同样处于南京路上的上海新世界城，也遇到了前所未有的挑战。新世界股份有限公司总经理助理姚璐在接受中国经济时报记者采访时表示，原来我们的年销售额十多年来始终保持两位数增长，而从 2012 年开始增速放缓，今年上半年首次出现销售与利润“双降”(销售下降 1.12%，利润下降 2.94%)，下半年降速可能还要超过这个数，可以说今年是我们最困难的一年，遇到了发展的瓶颈。

姚璐还告诉记者，供应商不稳定也是实体店比较担心的一个问题。“过去供应商想进我们商场，找关系也不一定能进来，而从 2013 年开始出现空柜现象，空置率达 10%—20%。2008 年我们有 980 家供应商，现在只有 817 家，有些供应商都流失了，去开网店了，因为做实体店成本太高、销量太小。”

怎样看待上海大批实体店受网店挤压关门？

至少有两大原因也是主要因素：(1) 上海商业地产的供应过剩；(2) 零售商业模式的升级导致老的零售商业被淘汰下来。

一、商业地产。在过去，大陆商业地产的主流是传统百货公司和小商品城，外加沿马路的沿街商铺。包括上海这样的一线城市，真正称得上 shopping mall 的项目屈指可数。2009 年之后，中国大陆才进入商业地产的高速发展期，一个个大型城市综合体建立起来。shopping mall 越来越多，到 2013 年月星环球港开张达到了上海主城区造 mall 运动的高潮。

商业地产供应过剩，而消费者还是只有这点。商铺供应过剩往往带来小商业投资过剩，商业地产运营商在早期会给予商户很多优惠，而商户会考虑到更好的位置和客流以及配套（新的 shopping mall 经常建在地铁站上），从而造成其他商业的退租现象。

二、零售业态升级。其实这一点和 shopping mall 也有关，还要补充进来“便利店”和“专门店”的因素。零售业态的升级进步严重改变了我们的生活，我们开始习惯工作日早晚去便利店采购，周末前往购物商场，享受一站式购物、超市、餐饮和电影的服务，而不再前往传统商业圈。再加上网购产生的替代作用，消费者的需求越低。

以淮海中路某店铺为例，由于传统的商铺业态面积在 300~500 平方米，物理上难以分割，很适合于老式的百货业，但做便利店、精品店太大，和大卖场、shopping mall 相比又太小，改做餐饮有很多政策限制，才导致了空铺现象严重。就好比开发商楼盘的沿街商铺，卖房时说的天花乱坠，成熟后也只是沦为便利店，水果铺和低档餐饮的天下。

总之，地产业态不再适合于现在的零售业态发展造成了，而非零售业已经被网购逼上了绝路。

（11 月 16 日摘自中国经济新闻网 <http://www.cet.com.cn/ycpd/sdyd/1365441.shtml>

12 月 1 日摘自知乎 <http://www.zhihu.com/question/26579844/answer/33294988>）

（二）电商崛起对经济格局、零售业竞争及社会形态的影响

线上的零售模式在某种程度上可以取代旧零售模式了吗？

早在 2012 年“双十一”过后，《商业评论》杂志、《天下网商》杂志就曾举办“新旧零售的交锋”论坛，探讨的话题就是电商崛起对经济格局、零售业竞争及社会形态的影响。

当时的天猫 CEO 张勇说，2009 年“双十一”交易额是 520 万元，2010 年是 19 亿元，2011 年是 52 亿元，2012 年是 191 亿元。这些交易额的变化，暗示着线上零售模式的发展迅速。

“没人上街，不等于没人逛街。”张勇说，这是天猫当初的一个广告语。“今年有同事跟我说，11 日那天街上逛的人真的很少。”

那么，191 亿是否暗示着，线上的零售模式在某种程度上可以取代旧零售模式了呢？

复旦大学管理学院教授刘杰说，“从商业业态的角度来讲，大卖场出现的时

候，传统超市并没有受到很多的影响；传统超市出现的时候，很多杂货店还活得很好；电商对传统商业业态肯定会带来一定的影响，但是究竟影响到多大的程度？我说，我们现在下任何结论还太早。”

预售模式，改变旧零售业供应链

预售模式，是天猫 2012 年“双十一”的一种新的尝试。

所谓预售，就是买家支付很少的钱下单，商家在一段时间后发货。11 月 11 日那天，天猫卖出了 14 万斤东北有机大米、2.4 万斤新疆的阿克苏有机苹果、2100 辆汽车、10 万件数码家电，这是张勇昨天在现场透露的。

预售模式的出现，最大的意义并非卖出了多少东西，而是改变了传统零售中供应链的环节和流程。

参与讨论的德勤咨询公司合伙人张天兵对此也表示认同。“很多传统零售业陷入了非常大的困境，尤其是今年，积累了大量的库存。如果在这个过程当中，转向网上的渠道，或许是个不错的出路。”他说，“经销商从厂家订货，运到自己的分拨中心，再运到超市或者店面去卖，然后消费者从门店拿货，这是传统的供应链方式。而如今可以先卖货，再生产，构建供应链非常有必要，这是电子商务所带来的。”

传统零售品牌网上试水，但水分不小

在电子平台上，会发现越来越多的知名品牌开始进行网络销售。一位业内人士告诉记者，很多品牌商今年传统渠道销售不畅，寄希望于通过网上销售来完成年初制定的销售额，并消耗掉一些仓库内的存货。

那么，让传统零售品牌也到网上来卖，是否就解决了新旧零售业之间的矛盾呢？未必这么简单，比如一个在商城专柜要卖 880 元的某品牌女包，在网上如果打 5 折，那品牌商几乎就是用左手来打右脸。

一位姓林的女士，“双十一”前在网上看好某品牌的床单套件，打折后的价格是 566 元，跑去实体专卖店后发现，找不到那款式的单号。店家告诉她，该品牌的床单价格都在千元以上，即使打折促销也不可能这么便宜。

交锋还是融合，旧零售模式面临抉择

易观国际创始人杨彬表示，在 191 亿交易额的背后，已经体现了新旧零售模式的融合，例如“双十一”活动中表现优异的品牌，既有传统线下品牌，也有这几年成长起来的互联网品牌。

如七匹狼是传统的零售品牌，但在电子商务平台上却有不错表现。七匹狼电商总监钟涛说，七匹狼旗下的皮具、针纺等品类，线上份额已经有了很大突破，甚至打破了传统线下渠道分而治之的界限。在线下，各个渠道之间难以融合，串货是一大问题，而在线上，分销商反而鼓励不同品类的搭配销售，这给传统渠道带来了很大冲击。

阿里巴巴集团秘书长邵晓锋认为，新旧零售交锋的实质，是指电子商务的前端营销模式逐步形成一个新的营销体系后，必然会从制造商开始，去影响整

个供应链环节的改变。比如阿里巴巴一直在倡导 C2B 模式下的柔性化、定制生产，是传统供应链体系很难支撑的。未来在互联网大技术背景下，电子商务会驱动制造商从定型、定款、定料、定价，到仓储端、销售体系整个产业链条进行全面和深刻的改造，“不是交锋，而是整个产业链产生一个天翻地覆的变化”。

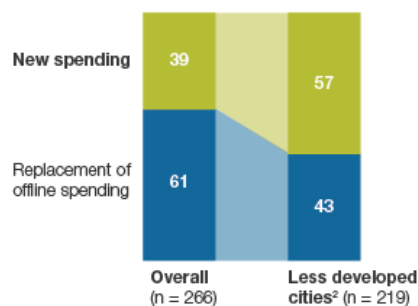
(11 月 23 日摘自今日早报 http://jrzb.zjol.com.cn/html/2012-11/15/content_1859048.htm?div=-1)

(三) 麦肯锡：电商拉动内需 中国零售业革命

市场咨询公司麦肯锡最近发布的报告显示，去年中国电子零售总额达到 1900 亿美元，几乎比肩全球最大的电子商务市场美国。到 2020 年，中国网络零售产业规模预计将增至至少 4200 亿美元，超过美国、日本、英国、德国和法国

Online spending raises China's total consumption—and the effect is even more pronounced in less developed areas.

Share of online spending in sample of Chinese cities,¹ 2011



¹266 cities analyzed, representing >70% of online retail sales.

²Specifically, Tier 3 and Tier 4 cities. Cities in China are grouped into four tiers based on their economic development and political importance. Tier 1 cities have the highest urban GDP, while Tier 4 cities have the lowest.

Source: McKinsey Global Institute analysis

市场当前的总和。中国最迟将在 2014 年超越美国，成为全球最大的网络零售市场。

让麦肯锡感兴趣的并不是快速的增长率，而是电子商务推动实现中国政府增加国内消费目标，以及多样化全球第二大经济体，减少对基础设施项目的潜力。麦肯锡这份名为《中国电子零售业革命》的报告，得出的结

论是中国消费者越来越多的用网络购物，来替代逛街购物。电子商务正推动消费者购买更多的商品，特别是在低收入城市。

在麦肯锡的报告中，令人感到惊讶的是，尽管中国中小城市的消费者可支配收入低于大城市消费者，但前者的实际网络支出已经等同于大城市消费者。这也就意味着新参与网络购物的低收入消费者，将会推动经济的发展。

更重要的是，中国电子零售产业不仅仅是替代了传统零售业，而且也刺激了消费。最后，电子零售业可能会催化零售产业“跳跃式”发展。这些是中国零售业革命的主要发现：网络购物成为增长的催化剂。

结构化差异

与之形成对比的是，在美国、欧洲和日本市场，主流模式为实体店零售商（如百思买、家乐福、达尔蒂、沃尔玛）或纯网络商家（如亚马逊），它们均运营自己的网站，处理商业的细节。在电子商务领域，发达市场拥有主要的专业化连锁店。在中国，类似的独立商户仅占到电子商务零售总额的 10%。尽管依旧处于发展初期，中国的电子零售业体系已经实现盈利，未计入利息、税费、折旧和摊销之前的利润率在 8%至 10%左右——略高于实体店零售商的平均利润率。

支撑消费

我们的调查结果显示，中国的电子零售业不仅仅是可能发生在线下的零售业的替代渠道，而且能够刺激增量消费。这种情况在欠发达地区尤为明显。通过分析中国 266 座城市的消费模型，我们发现 1 美元的网络消费额，替代了 0.60 美元的实体店消费，并产生了大约 0.40 美元的增量消费。上述 266 座中国城市的网络零售额，占据了**中国网络零售总额的 70% 以上。非常值得注意的是，支持这一分析的数据并不覆盖整个市场。我们提供的近似值只是提供了中国正在发生什么的初步印象，只是对电子零售产业可能会刺激消费的大致估算。（基于这一预测，我们预计 2011 年电子零售业带动民间消费增加 2 个百分点，预计到 2020 年将带动民间消费增加 4 至 7 个百分点。）

蛙跳效应

在数字颠覆时代成熟起来的中国零售业，它所追寻的轨迹将不同于其它市场的零售业。在发达国家，零售产业通常经历了三个阶段的发展。它始于地区性主导商家的崛起；然后整合成为少数几个全国性的领军企业；最终，网络零售商向它们发起挑战，整个产业变为多渠道。一些实体店（如沃尔玛和特易购）开始采用多渠道战略，其它一些（如美国的图书零售商鲍德斯等）则被市场赶走。

中国市场与这些发达市场有所不同，原因是在传统零售产业还没有形成几个全国性的领军企业。考虑到中国相当大的地域，要在中国众多的中小城市建造商店不仅需要花费许多时间，而且还需要巨额的投资。

在中国，随着电子零售业持续发展，中国整个零售产业可能将会跳过第二阶段，直接进入到达国家的多渠道阶段。事实上，中国网络体系的市场和敏捷的支持服务正在快速增长，因为它能够利用中国现有零售市场的无效和高成本。包括阿里巴巴集团和京东商城等网络公司，早已建立起显著的全国性角色，排在中国十大零售商的行伍之中。

零售现代化

电子零售业将继续改变零售产业。因为电子零售同业之间的竞争，将会降低产品零售价，它不仅会增加消费市场的规模，而且还会给支持电子商务的相邻市场—后勤、供应链、IT 服务和数字营销—创造出效率。这一效率优势，将迫使实体店零售商实现现代化，为更有效的调节中国经济中的供求关系铺平道路。

与此同时，中国的实体店零售商和向它们提供产品的制造商，必须很快做出一些新举措。它们将必须决定是否加入现有的电子零售市场，或者是建立自己的网络商店，以及是否拥有部分的价值链（如渠道和 IT 等），或是利用第三方供应商。

中国可能被排斥在 19 世纪工业革命之外，但是中国新消费阶层的爆炸性持续增长，可能会重塑 21 世纪的经济生活、电子零售业和互联网革命。

（11 月 25 日摘自腾讯科技 <http://tech.qq.com/a/20130521/022225.htm>）

（四）电商冲击下的传统零售业路在何方

电子商务信息化、价格透明，可以使生产者直接和消费者对接，而且服务便捷，而实体零售商运营成本高，产品价格也相对比电商高，这个趋势是不可阻挡的。

2013 年‘双十一’，阿里巴巴一天交易额就达到了 350 亿元，而上海 35 家百货公司 2013 年的销售额才 309 亿元，除了受网购影响之外，还有来自政策方面以及实体店自身经营模式单一等因素的影响。十八大以后，中央反腐败，八项规定的出台，购物卡大量减少。商场过去很大的比例是靠卖卡，购物卡取消以后，销售额大幅度下降，有些商场甚至出现负的两位数增长。

电商是一种新的消费方式，而且正处于上升阶段，发展很快，影响很大，对实体店的冲击是不容置疑的。但百货商场是一个传统的商业模式，当初连锁超市、大卖场以及综合型、混合型业态起来的时候，杀伤力那么大，大家都觉得百货没有生存之地了，但是到现在百货依然存在，并从过去那种纯粹的百货逐渐向综合型、混合型发展。可以说，整个零售业态也在不断变迁和创新，而且业态和业态之间的边界模糊化了，你中有我，我中有你，互相都在调整。

电商最大的杀伤力就是价格低廉、服务方便快捷。但是，商业卖的不仅仅是商品，还是一种体验、情趣、氛围和服务，这些在电脑上用鼠标点击是体会不到的。

传统的实体商业更多的是一种体验，在于差异化经营，在提升品质这方面还有文章可做。在美国一些大的购物中心转型比较成功，一般情况下，他们商品售卖只占三分之一的经营面积，另外餐饮、休闲娱乐各占三分之一，这些生活广场或者城市中心可以说是大体量销售业态的一种发展方向。

以后这些实体业态卖的不是商品了，而是一种服务、一种体验、一种生活方式，城市人在晚上或者节假日来这里逛逛，这是线上所没有的。

另外，线上线下的融合也很重要，谁也不可能完全只做一种，线上的也做实体店，实体店也做线上，两种模式相互交叉、融合、渗透。还有，实体店应利用大数据，并结合消费者的需求特性和消费习惯进行不同时段的精准营销。据埃森哲对全球 20 个国家 1.5 万名消费者的最新调查发现，去实体店购物的消费者从一年前的 18% 攀升至 26%，有重返实体店的趋势。

传统零售业肯定面临转型升级的问题，零售店可以转成体验店，也可以成为配送终端，而且零售商也可以和消费者进行合作，根据消费进行代行采购，提供相应的电子商务不能提供的服务，为顾客创造更多的价值，更贴心的服务。此外，零售企业本身也可以利用电子商务，增加自身的配送功能，融入供应链的点，也可以通过与电商和物流企业合作，融入到供应链里面去。

(11 月 16 日摘自中国经济新闻网 <http://www.cet.com.cn/ycpd/sdyd/1365441.shtml>)

三、行业评论和网友观点

“我们和亚马逊不一样的是，我们自己不做买卖，我们帮助中小企业做买

卖。在阿里巴巴的平台上，有一千万家小企业每天做交易。我们自己不送快递，但每天有二百万人帮着我们配送三千万包裹。我们也没有自己的仓库，但是我们帮助那些中小物流快递公司管理成千上万个物流仓库。我们没有任何商品库存，但是我们有3亿5千万的买家，每天有超过1亿2千万的消费者光顾我们的网站。去年我们的销售额是3900亿美元。今年，我们预计销售成交会超过沃尔玛全球，你要知道沃尔玛用了230万员工，而我们只是从18人扩大到了3.4万人。

让我们自豪的是，我们为中国直接和间接地提供了1400万个就业机会。我们在中国乡村创造就业机会，我们为中国女性提供就业机会。中国互联网上成功的卖家中，超过51%是女性。

相比美国，为什么中国的电子商务成长速度如此惊人？因为在中国的商业基础设施建设太差。不像在美国，你们有汽车，线下有无处不在的沃尔玛和凯马特(Kmart，美国现代超市零售企业鼻祖)。但是在中国，我们并没有这么好的基础设施。

电子商务在美国如同餐后甜点，它是对主流商业的补充。但是在中国，电子商务已经成为主菜。”

——**马云**，阿里巴巴集团主要创始人，6月10日受邀在纽约经济俱乐部所做的主题演讲

“宿迁市曾最繁华的幸福路，原来一店难求，现在一半商店关门。京东与这个行业命运息息相关，如果整个中国零售业出了问题，对整个电商从业者不是好事。”

——**刘强东**，京东商城创始人、董事局主席兼首席执行官

“未来10年移动的浪潮将影响两个重要阵地：农村和中小企业。其中，农村互联网在于2个机会，一个是城市农产品的消费怎么帮助农民生产，一个是农民自身的消费，今天中国农村和城市差10年到20年，未来就看各种服务如何填平这一鸿沟。在中小企业方面带来的机会是，以前企业老板不通过IT系统管理公司，但智能手机普及使企业主通过IT系统管理公司成可能。加之劳动力成本在迅速增长，会反向产生很多新机会。”

——**雷军**，小米科技创始人、董事长兼首席执行官、金山软件公司董事长

“我觉得竞争者合并是非常自然的事。看看美国和欧洲，每天都在发生合并，目的是产生协同效应，恰如大众点评和美团的合并一样。实际上，中国传统产业的合并步伐有点慢。中国传统产业就算处在困难期也不愿意合并。互联网领域有所不同，它的增长非常快。看看大众点评和美团，看看58同城和赶集网，它们的增长非常快，通过合并可以带来协同效应。反观传统产业，许多时候根本没有增长，甚至有所倒退。一些人不愿意合并、收购，我对此十分不解。”

——**沈南鹏**，红杉资本中国基金创始及执行合伙人，携程旅行网、如家连锁酒店

创始人

“即便是厂家也不能获利，顶多能赚点小钱，因为卖的实在太便宜了。到处都是9块9包邮的商品，一个产品卖的太便宜没有赢家，卖的多而又不赚钱的企业是不道德的企业。”

当所有的商家被摆在同一个平台上面时，就会出现竞争过于残酷的境地，就如同在一个镇上只适合开一个超市，而你非要开两个，三个，四五个超市一样的道理，开一个超市能挣钱，开两个能保本，开三个只能大家都亏本，更何况淘宝上开了何止几万个一样。

角角落落里都是做淘宝网店的。淘宝就是利用人性的弱点和贪婪，让我们把原本合理的行业搞成了恶性竞争，无休止的恶性竞争。最终影响整个中国的各个行业。”

——网友（编者注：该文据传为经济学家郎咸平的言论，但并未找到相关证据。）

“解决经济就业问题的逻辑是如何把蛋糕做大，而不是让消费者多付出代价来供养中间环节。”

——涂样，知乎网友

“以前在中关村和徐家汇说着你tm买不买，不买抽你的大叔现在在电脑跟前说：亲，好评截图返现哦。就凭这个我就觉得淘宝加油。”

——动感光波，知乎网友

“六个月前，我的宝宝诞生了，我满网的寻找适合婴儿期玩的早教机（其实就是音乐播放器）。网上卖的要么巨丑无比，要么功能很少，要么材料是普通塑料，要么音质特别的差。

这时候，一个误操作，给我带来了新的选择。我点到了‘价格优先-降序’直接跳出来从最贵的里面选。一款产品映入眼帘。音质非常好，可以达到最低级的hifi级，质感和造型都很棒，最主要食品级塑料可以放心的让宝宝抱着咬。后来开始关注这个产品，它比市面出现的其他早教玩具贵了一倍，销量却并没有被价格压制的太厉害。这说明了什么？

制造业就该自己进化升级，就该根据自己的客户研发新的东西和功能，就该更加注重自己的质量与服务，就该进行生产转型。那些抱残守缺的传统制造业从业者就该被市场所淘汰。至少我愿意为了得到这些低价格以外的优点而买单，买了这个贵一倍，但是品质上乘的商品。”

——徐彦博，知乎网友

“商业有其基本规律，它的作用不只是买卖商品，而更重要的一个作用是把人、公众吸引到大街上去。当他们一家、两家店铺寻找，要为了购买一件满意衣服的时候，他们很可能发生远超过一件衣服价值的‘随机消费’。比如，夫妻两个人逛街，可能产生餐饮消费，可能一起看一次电影，如果有孩子，他们还可能为孩子买些‘过去根本没想去买的东西’。而且，市民这样的逛街行为，使得一个城市产生了巨大的活力，它是重要的城市景观。”

——微信

（11月27日摘自投资银行在线 <http://www.investbank.com.cn/Information/Detail.aspx?id=53946>

11月18日摘自搜狐 <http://mt.sohu.com/20151104/n425260653.shtml>

12月1日摘自知乎 <http://www.zhihu.com/question/26859195>）

四、资料

（一）淘宝网《县域网购发展报告》

2013年7月29日，淘宝网发布《县域网购发展报告》，对全国包括县、县级市、旗、自治旗、自治县、林区和县级特区在内共计2006个县域地区网购数据的统计显示：2012年，我国县域地区共有超过3000万人上淘宝购物，花费达1790亿元，比上一年增长了87%；平均下来，每个人网购花费5628元，而一二线城市为4700元。从次数上看，2012年前者一年人均网购54次，超过一二线城市的39次。

在网购花销方面，县域地区的网民也不输城里。从报告统计的2006个县域地区来看，最敢花钱的是福建清流，2012年人均花费达20151元，人均网购花费占其人均收入比达72.55%。其次是西藏贡觉、江苏洪泽、黑龙江绥芬河、广东普宁等，年人均花费都在1.1万元以上。相比之下，在所有的直辖市、省会城市、地级市中，比重最大的云南普洱市也只有40%。北、上、广、深等一线城市，比重均未超过27%。

（12月1日摘自百度百科

http://baike.baidu.com/link?url=9NTqzwsmhHZdQ77rpfTa5JsGc2vNptjTQlRruMpXtzs45mhIsg2kSCjJXQoeIpg4FJGFy0Ih_aMHYmbNh2S2ua）

（二）日本互联网发展缓慢

一、线下服务的完善，使得互联网新服务形态面对的门槛太高了

举个例子大家就知道了。比如说外卖应用。基于全国和本地的外卖应用在国内已经是办的热火朝天了，但是在日本，除了肯德基麦当劳多米诺披萨这些本来就有外卖系统的店铺有自己的网站和应用以外，还没有出现公司能够成功的整合小商铺来提供外卖服务。想做的公司不少，但是他们多少都会碰到用户对服务质量要求过高的困难。

一句话来说，就是日本的顾客都给惯坏了。

作为一个新兴的服务，你很难从一开始就完全解决所有的流程，不出一件疏漏，不接一件投诉。即使新服务可以做到 98% 的成功率，店家也有可能因为那 2%，甚至是一个顾客的投诉就放弃合作。换句话说，店家的保守思想和害怕失败的态度，是新创意普及最大的敌人。

二、对线下服务的满足，让顾客没有太多动力去选择新商品。

很多 O2O 服务在日本，都是以电话预约的形式进行的。店铺的工作人员接听电话以及询问，记录的流程是非常熟练的，不用一分钟就能把预约定下来，而且是热情又专业的电话服务。

三、因特网公司内部的保守

如果你关注一些日本近几年出的网站，就会发现，他们的 UI 和系统都非常先进，紧跟潮流。对，凡是新东西，都非常棒，但是旧东西，几乎没法改。

因为改了，就有可能失败，乐天这种大网站，每天给公司带来巨额利润，万一因为尝试新 UI，使得交易额下降 0.1%，都将对全年的成果造成非常大的影响。

(12 月 1 日摘自知乎 <http://www.zhihu.com/question/26483699/answer/35050650>)

(三) 福布斯最新一期封面文章：为何阿里巴巴不能解决两千亿假货问题？

假冒产品交易的规模可以用庞大来形容，无时不刻，在淘宝上都有数以百万计的可疑商品在进行销售——包括从手袋到汽车配件、运动服饰再到首饰等各种商品。当福布斯在淘宝上用“古驰”这个关键词进行商品搜索，并且把首选价格区间设置在低于 300 元之后，竟然出现 30,000 条搜索结果。第一页搜索结果上有四款商品的卖家在网上聊天中证实，他们雇佣工厂用原品设计生产这些商品。其他许多商品的设计都与 Gucci 产品的设计相似，只是略做修改，比如把商标中的字母“G”改成“D”。

帮助各大品牌打击网络假货的公司 NetNames 表示，其客户认为，在淘宝上打着他们旗号销售的产品，多达八成是假货。这个说法得到了运动鞋生产商新百伦 (New Balance) 全球品牌保护事务负责人丹·麦金农 (Dan McKinnon) 的证实。由于这家波士顿公司在淘宝上没有授权经销商，麦金农估计，在淘宝网上销售的所谓新百伦产品中至少有 80% 是假货或可疑产品。至于阿里巴巴，该公司不愿对此斗胆作出估计。



(11 月 23 日摘自中金在线 <http://news.cnfol.com/shangyeyaowen/20151109/21743953.shtml>)