

深度

浙江新闻名专栏

一段流传数日的“绯闻”昨天终于尘埃落定。20%的参股,让知名生活服务网站“大众点评”迈出了“人生”关键一步,跨入互联网豪门腾讯家族。去哪吃饭?去哪看电影?去哪住宿?扫一扫,摇摇,点一点,生活服务网站对消费行为的影响正日益加剧。这场“联姻”之后,不知还会有多少场“在一起”继续上演。今后——

我们的“脚步”跟谁走?

本报记者 张正伟

“移”民新时代①

编者按:移动终端让传统网民变为移动的网民。在这个移动互联时代,线上与线下、虚拟与现实、互联网与传统经济的界限被打破,数字化生活新模式由此开启,传统产业的工业化基因已被颠覆。移动定位服务提供个性化信

息、移动支付蕴藏巨大商机、移动电子商务的春天即将到来…… 今起,财经新闻推出“‘移’民新时代”系列报道,对我们身边的移动互联网基因探个究竟,揭示其孕育的新生活和新业态。

微信“找吃”不再遥远

上海的王昱到宁波访友,出了宁波站就在手机上点开大众点评网,看到彩虹路上一家餐饮连锁店的点击量和客户评价不错,随手订下了座位。

随着昨天下午腾讯在上海正式宣布入股大众点评20%,并有权进一步增持5%的股权。可以想象,未来人们通过微信、大众点评这“一个时下最火的移动互联网应用”和“一个国内最热的生活消费平台”,就可以把找餐馆、买电影票等生活的诸多方面“一网打尽”。

其实,我们的生活节奏和消费习惯早已跟着网络亦步亦趋。淘宝网上支付宝后,实体零售门店日渐冷落,就连每个月月底赶到营业网点交水费、电费的市民也是越来越少。

大家总是希望便捷、实惠地消费,电子网站不断“上山下乡”,就是为了通过满足消费者的需求,达到做大做强的目的。此次腾讯入股大众点评,就是因为看好中国消费服务领域的发展前景,希望以腾讯做基础平台,以大众点评做垂直服务,在最短时间内打造生活服务产业链。

按照双方的设想,微信可以帮助大众点评从纯粹的信息服务平台到O2O闭环的商业模式升级,实现从一二线城市向三四线城市的渗透。同时,微信支付还可以给大众点评带来更高的销售转化率。

趋势 “O2O生活”无处不在

一年前家电电商的线上大战给予消费者的是“空头支票”,时下愈演愈烈的O2O,则可能给消费者带来真正的甜头。O2O将进一步整合线上线下,使线上商品的价格和服务体系与生活接轨;O2O还将激发电商企业针对消费者的生活需求,开发出更加丰富的应用。此外,目前

电商的O2O战略,都将重点放在了移动消费上,应用更加简单、方便,这将使电子商务更快地进入三四级市场,带动农村消费市场的兴起。

权威人士评价,在本地化、互动化方面,O2O是大趋势。无论你知不知道O2O,这个市场正在被迅速激活。

电商“落地”争先恐后

市民张女士网购有线下对比的习惯,但春节前在苏宁购买彩电的经历,让她发现这种担心是多余的,因为在宁波地区,苏宁门店和苏宁易购上的产品和价格是一致的。

苏宁的“双线同价”让业界关注起O2O这一新模式。O2O,英文online to offline的缩写,意为“从线上到线下”。前几年,以京东、阿里、淘宝为代表的“B2C”、“B2B”和“C2C”风靡一时,但业界很快发现这些模式由于与线下脱节,经常被消费者诟病。最明显的是就是淘宝上的商品,经常出现价格虚高,以次充好,大大影响了消费体验。

苏宁的O2O是被对手逼出来的。由于分属线上线下两个体系,它的商品“乱码”和价格差异,经常被竞争对手拿出来事。于是“京苏”大战后,苏宁开始实施O2O,通过一年多的试行,现在基本实现了同城双线同品同价。这次腾讯入股大众点评,也在布一个O2O的大局。

从腾讯目前的情况来看,相较于阿里+美团+高德以及百度+地图+糯米网的模式,腾讯缺乏一个能拿得出手的落地产品。业内专家表示:“入股大众点评,可帮助腾讯丰富生活服务电商品类,大众点评收录的商家超过800万,移动客户端用户超过9000万,两家联合,将使其团购交易额在2013年100亿元的基础上再迈一大步。”



通过和团购网站合作,拓展手机移动支付新渠道,已成为我市经济的重要组成部分。(记者 施超 摄)

解码 O2O

时下,宁波的许多影院傍着美团、大众点评等网站来卖票。这些做法的目的,就是要通过线上推广,把线上消费者带到线下消费中来。

这就是时下流行的O2O模式,它有别于传统B2C、B2B、C2C等电子商务模式,通过在线支付线下商品、服务,再到线下享受服务。通过打折(团购,如GroupOn)、提供信息、服务(预定,如Opentable)等方式,把线下商店的消息推送给互联网用户,从而将他们转换为线下客户。这样,线下服务就可以用线上来揽客,消费者可以用线上来筛选服务。

O2O模式需具备四大要素:独立网上商城、国家级权威行业可信网站认证、在线网络广告营销推广、全面社交媒体与客户在线互动。也有观点认为,O2O是B2C(BusinessToCustomers)的一种特殊形式。

从表面上看,O2O的关键似乎是网络

从团购网站的发展来看,O2O模式这种在线支付购买线下商品和服务,再到线下享受服务的模式也被证实可以很快为消费者接受。因此,团购用低价推销的模式,完成了O2O行业的用户教育工作后,模式的魅力开始显现。

业内人士表示,O2O模式打开的将是一个万亿元级别的市场。数据显示,美国线上消费只占8%,线下消费的比例依旧高达92%;而中国的这一比例,分

上的信息发布,因为只有互联网才能把商家信息传播得更快、更远、更广,可以瞬间聚集强大的消费能力。但实际上,O2O的核心在于线上支付,一旦没有在线支付功能,O2O中的线上不过是替人做嫁衣罢了。就拿团购而言,如果没有能力提供在线支付,仅凭网购后的自家统计结果去和商家要钱,结果双方无法就实际购买的人数达成精确的统一而陷入纠纷。

在线支付不仅是支付本身的完成,是某次消费得以最终形成的唯一标志,更是消费数据唯一可靠的考核标准。尤其是对提供线上服务的互联网专业公司而言,只有用户在完成支付,自身才可能从中获得效益,从而把准确的消费需求信息传递给线下的商业伙伴。

无论B2C,还是C2C,均是在实现消费者能够在线支付后,才形成了完整的商业形态。而在以提供服务性消费为主,且不以广告收入为盈利模式的O2O中,在线支付更是举足轻重。

(张正伟)

别为3%和97%。中国电子商务研究中心资深分析师王周平表示,网购消费只占消费者支出的一小部分,餐馆、理发店、干洗店、服装定制、KTV这些与生活息息相关的服务消费才是占据最大比重的,而这些服务必须要消费者到实体店去享受。由此可见线上客源和实体店消费对接蕴含着巨大商机,生活服务类的网销市场或将比货物网销潜力更大。

(张正伟)

国际奢侈品品牌争相抢滩甬城

日前,CLUXC新年首场全国奢侈品财富分享会在我市举行。笔者在会上获悉,这家集合欧洲300多个一线品牌的奢侈品运营商,今年计划在全国开设50至60家门店,其中宁波第一家门店选址天一商圈,有望于5月份开业。

据了解,CLUXC由仕楼(上海)实业有限公司打造,是欧洲奢侈品协会、意大利GIFTALY百货等国际奢侈品权威机构授权,专门从事欧洲一线奢侈品品牌运营的企业,旗下涉及奢侈品品牌集合店、奢侈品会员制体验馆、网络分销等多种业态。

国际知名咨询企业贝恩公司发布的《2012中国奢侈品市场研究报告》显示,2012年中国人奢侈品消费总额突破3000亿元,成为全球第一的奢侈品消费大国。“以宁波为中心的浙东区域经济发展,市民消费能力强,如和义大道已成为国际奢侈品品牌的集聚区,宁波市场潜力巨大。”CLUXC负责人表示,未来宁波将是他们开拓的重点市场之一。

(俞永均 何泉)

上交所回应杨剑波“告状”事件: 将以适当方式提交事实和证据材料

“光大乌龙事件”当事人之一杨剑波状告中国证监会,引发舆论关注。19日晚间上海证券交易所就此事表态,称杨的相关表述有诸多不实之处,将以适当方式向有关方面提交事实和证据材料。

2013年8月16日,光大证券因巨额错单交易引发A股市场剧烈波动,其在股指期货市场进行的对冲操作被证监会认定为内幕交易。证监会对光大证券作出没收违法所得、罚款逾5.2亿元的重罚,包括时任光大证券策略投资部总经理杨剑波在内的四名责任人被处罚金及终身市场禁入。

本月,杨剑波向北京市第二中级人民法院提起诉讼,要求证监会撤销对其的行政处罚决定和市场禁入决定。据悉,这一诉讼请求已获法院正式受理。

这一事件成为近期社会关注的焦点。一些报道援引杨剑波的陈述称,光大证券的对冲行为系“上海证监局、上海证券交易所事先知情但并不阻止”,并“在中国金融期货交易所指导下完成”。

对此,上海证券交易所19日晚在其官方微博“上交所发布”中回应称,已注意到近日媒体对杨剑波有关“8·16”事件陈述的报道。

上交所在上述微博中说:“杨剑波关于本所的说法有诸多不实之处。在行政诉讼程序中,本所将按有关要求,以适当方式向有关方面提交事实和证据材料。”

北京成世界500强企业“总部之都”

2013年,北京已拥有48家世界500强企业总部,首次位居全球城市第一,拥有47家世界500强企业总部的日本东京退居第二。这是记者19日从北京市商务委了解到的。

2013年,北京市出台商务与中关村、商务与文化融合发展意见,认定8个总部经济集聚区、4个总部经济发展新区和6个商务服务业集聚区,总部经济集聚区总部企业数量占全市的61%,商务服务业集聚区入驻企业超过4500家。外资跨国公司总部企业和研发机构达714家。

总部企业集聚成为北京市经济发展的重要支撑。2013年,北京市出台促进总部企业在京发展工作意见,给予外资跨国公司地区总部、在京央企、市属国企和民营企业公平发展的市场主体地位。总部企业以占全市0.4%的单位数、25%左右的就业人数,创造全市近一半的增加值,实现近六成的收入和税收。

厦门首现每平方米7万元的商品房

有“海上花园”美誉的厦门,以其良好的滨海居住环境成为国内楼市的热点城市之一。近年来,厦门房价涨势凶猛,近日更是爆出“每平方米7万元的楼盘”。

被称为厦门首个单价“7万”的楼盘,是万科湖心岛项目。据厦门市国土房产管理局官方网站登记信息显示,该楼盘每层为两户格局,单套面积在200平方米以上。住宅面积单价最低为402房的39568元/平方米,最高为3801房的71022元/平方米,多数楼层价格超过5万元/平方米。

厦门万科湖心岛售楼处工作人员告诉记者,自今年1月开盘以来,该楼盘20层以下的房子已全部售罄。据了解,该楼盘最贵的3801房,共由38、39、40层三层组成的复式楼,面积有700多平方米。按7万元/平方米的单价计算,一套面积超过5000万元。工作人员表示,这套豪宅已经内定,不再对外销售。售楼处工作人员介绍,楼盘购房者多是外地人,绝大部分是来自泉州市的晋江、石狮和南安。

(除署名外均据新华社)

保监会:险资投资股市比例提至三成

中国保监会19日发布实施《关于加强和改进保险资金运用比例监管的通知》,系统整合了现行监管比例政策,其中规定投资权益类资产、不动产类资产、其他金融资产、境外投资的账面余额占保险公司上季末总资产的监管比例分别不高于30%、30%、25%、15%。

按照之前保监会有关规定,保险公司投资证券投资基金和股票等权益类资产的比例

不得超过该保险公司上季末总资产的25%。此次规定意味着保险公司可将更多的资金投入股市。

《通知》规定了三类比例,不同比例实行差异化监管。一是监管比例,投资权益类资产、不动产类资产、其他金融资产、境外投资的账面余额占保险公司上季末总资产的监管比例分别不高于30%、30%、25%、15%,投资流动性资产、固

定收益类资产无监管比例限制。投资单一上述资产的监管比例均不高于保险公司上季末总资产的5%,投资单一法人主体余额的监管比例不高于保险公司上季末总资产的20%。二是监测比例,针对流动性状况等制订风险预警比例。达到或超出监测比例的,应当按规定履行相关报告或披露义务。违反相关规定的,列入重点监管对象。三是内控比例,制订投资内部风险控制比例,经董事会

或董事会授权机构审定后向保监会报告。

保监会同日发布《关于规范高现金价值产品有关事项的通知》,要求保险公司销售高现金价值产品的,应保持偿付能力充足率不低于150%,低于150%时,应立即停止销售高现金价值产品;自2014年1月1日起,保险公司高现金价值产品年度保费收入应控制在公司资本金的2倍以内;超过的部分,其最低资本要求予以提高。(本报综合)

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)宁波分所

成立公告

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)是中国一家专业化、规模化、国际化的大型会计师事务所,在中国注册会计师协会发布的2013年度《会计师事务所综合评价前百家信息》中名列本土所第一位,目前有从业人员9000多人,注册会计师2600人,第一批被授予A+H股企业审计资格,战略伙伴涉及40余家国务院国资委直属中央企业和340余家上市公司。

瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)宁波分所经浙江省财政厅批复设立,立足宁波企业,提供企业股票发行与上市、并购重组、公司改制、财务咨询、管理咨询等全方位服务。并携手宁波世明会计师事务所诚邀专业英才加盟。

地址:宁波市江北区江安路钻石商业广场18号13楼 联系电话:0574-87680110 0574-87286311