

团购网生死

■ 实习生 郭奎涛

从上半年每天近 20 家的速度增长到 5300 家，又在下半年以每天减少 10 家的速度降到了 3907 家，团购网站如此急剧的大起大落，这是任何行业都不曾经历过的。另一方面，团购行业今年除了 5、9 月份分别有 1 亿元左右的小幅倒退之外，全年的销售额一路从 1 月份的 3.8 亿上升到 11 月份的 14.5 亿元，全年无疑突破百亿。

短短一年之内的大起大落中，团购网站不断谋求转型，探索新的有效模式，目前主要存在 B2C 和 O2O 的分歧。前者是指商家直接卖给消费者的电子商务模式，如淘宝、京东，后者则表现为线上营销线下购买，从线上到线下的结合。

从 5300 到 10 家

中国电子商务研究中心分析师吴雪飞日前接受《中国企业报》记者采访时表示，团购网站的总体数量增速放缓，甚至出现负增长，促使团购企业调整企业结构，也迫使一些投机的团购企业迅速撤离。

“团购已经不再是一个能够肆意捞金的行业了。”她说。

截至今年上半年，团购网站仍然在以每天 20 家的速度飞速增长。团 800 的统计数据显示，2010 年底，全国共有团购网站 1726 家，到了今年 6 月底，这一数字已经达到 5300 家。凭借庞大的用户和市场，团购行业迅速吸引了腾讯、淘宝、豆瓣，甚至国美电器、新东方教育等互联网之外企业的涉足。就在团购网站数量急剧膨胀的同时，问

题也逐渐显现出来，团购网站的裁员潮、倒闭潮开始进入人们的视野。今年三四月份，美团、开心团等关闭了个别消费能力不足的四线城市；八九月份，高朋网裁员 500 人，窝窝团也裁掉了 70% 的员工。与此同时，约有 150 余家团购网站长期没有产品更新，业内戏称为“僵尸网站”。

团 800 在其《2011 年 9 月份中国团购统计报告》中说，9 月份，全国新增团购网站仅有 19 家，团购网站规模实际上已经呈现衰退趋势；当月的团购成交额为 11.7 亿元，少于 8 月份的 12.5 亿元，这是今年继 5 月份以来的第二次倒退。

“团购作为一种新模式，融资能力是极其重要的，否则肯定要出问题。”F 团 CEO 林宁也在接受《中国企业报》采访时表示。进入下半年，资本市场开始日趋收缩，过度“烧钱”和盲目扩张的团购网站无以为继，不得不关门大吉或者谋求转型。

根据团 800 公布的最新统计报告，11 月份全国团购网站新增 15 家，减少 165 家。至此，全国现有团购网站约计 3907 家，这比辉煌时候的 5300 家少了一千多家。业内预测，洗牌之后的这一数字将降到 10 家以内。

B2C 还是 O2O

团 800 的上述报告还指出，11 月全国团购销售总额为 14.5 亿元，环比增长 20%，预计 12 月将继续保持这一势头，全年突破百亿已成定局。具体来看，与上一月相比，11 月超过百万元销售额的地方城市增加至 106 个，3 家团购网站月度销售额首次突破 2 亿元。

“团购网站虽然在减少，蕴含的能量和价值并不会大幅缩水，消费者的实际需求驱动着行业的未来。”团购消费专家、团 800 联合创始人胡琛在报告中补充说。林宁也认为，Groupon 成功上市达到 170 亿美元的估值，表明团购网站未来发展的前景很大。

大起大落没有打破团购行业的信心，但是不断拷问着团购行业的发展模式，团购网站也开始了这方面的摸索。目前来看，主要体现为 B2C 和 O2O 两种模式的分歧。

早在今年 3 月份，聚美优品就开始了 B2C 的转型，并在四个月后正式上线了自己的聚美商城。12 月 8 日，拉手商城业务正式上线公测，拉手网未来还将加大在商城方面的投入。《中国企业报》记者浏览两家公司的网站发现，商城业务均不独立，网站对外仍以团购自称。

团购网站转型的另一大方向是 O2O 商城模式。12 月 12 日，千品网一改前期网络团购模式杂乱无序的风格，正式转型本地服务类 O2O 商城模式，在网站左侧将商品信息分类整理。F 团也是 O2O 模式的极力倡导者。该团的 5 毛钱一罐的可乐日前 3 天销售 88 万件，超过了淘宝光棍节创下的单一商品销量 34 万件的纪录，被业内视为 O2O 与 B2C 的挑战。

林宁不看好部分团购网站转型 B2C 电子商城的做法。他认为，团购网站是轻公司，商城涉及的物流、仓储与团购网站的优势背道而驰；而且与京东、淘宝等元老竞争，团购网站 B2C 基础薄弱。

根据团 800 的统计数据，现存的 3907 家团购网站中，约有 2000 家符合 O2O 模式，占比超过了 50%。



短短一年之内的大起大落中，团购网站不断谋求转型，而京东商城和当当网则上演了一轮接一轮的价格大战

国美变局

■ 本报记者 许意强

毫无悬念的是陈晓离开，出人意料的是张大中出山。

2010 年，围绕在国美电器创始人黄光裕与原董事局主席陈晓之间长达 100 天的“公司控制权”之争，终于在 2011 年划上了句号。事发于一家在香港上市的全国家电连锁巨头，其公司创始人兼大股东黄光裕因贿赂和贪污罪被判入狱，小股东兼职业经理人的陈晓临危受命担当董事局主席，并展开了一场“弃大股东保公司”的自救运动，最终引发大股东不满而上演了一场“大股东与小股东”、“家族企业与职业经理人”之争的控制权争夺战。

国美电器控制权争夺战，在短时期内引发了全社会对于中国企业的“现代化治理管控结构”、“职业经理人操守”、“大股东与上市公司关系”等一系列问题的热议，也引发中国企业改革开放 30 年以来的集体性反思：上市公司到底是谁的，是家族企业色彩浓厚的大股东，还是所有社会股东？职业经理人到底是受命于大股东意志，还是要维护整个上市公司的利益？

轮回的家电连锁

国美电器的控制权之争，最终以“陈晓退出、张大中过渡”的形式划上了一个并不完美的句号。

当前，陈晓离开国美电器后，已变为专业投资人，从此告别家电连锁行业。在告别家电连锁江湖数年后，张大中出人意料地出任国美电器非执行董事兼董事局主席，与当时黄光裕入

狱后陈晓从国美电器总裁转任董事局主席的“临危受命”颇为相似。而业内对于黄氏家族色彩浓厚的国美电器，无论是当时的陈晓，还是现在的张大中，都被认为是“过渡角色”。

《中国企业报》记者获悉，陈晓作为永乐电器创始人，张大中作为大中电器创始人，两者都曾经是黄光裕领导下的国美电器的竞争对手。曾经，陈晓二人还成立了合资公司，欲公开对抗黄控制的国美电器。最终，黄光裕领导下的国美电器以“狼性文化”实现了对永乐电器和大中电器的资本并购。

永乐电器被并购后，陈晓受黄光裕力邀离开上海前往北京，担当国美电器总裁一职。不过，在一段时间内，陈晓的这一职位并无实权。在黄光裕事发前，陈晓当时已经心生退意。随着黄光裕的入狱，陈晓担当了“临危救主”的角色，被黄氏家族推选为国美电器董事局主席兼总裁，开始主掌国美电器的发展大权。

与陈晓经历不同的是，当国美电器并购大中电器后，张大中便彻底在中国家电连锁行业隐退。只有在苏宁电器、TCL 集团、海信电器等家电上市公司的股票定向增发中，偶尔会发现张大中参与的身影。从一个侧面折射出其在退出家电业的具体竞争后，变成了家电业的重要投资人。

今年，张大中应黄光裕妻子杜鹃邀请“重出江湖”，担当国美电器董事局主席，被业内认为是为老朋友黄光裕的支持和回报，更是对于国美电器这家中国家电连锁巨头企业充满了感情。

谁的上市公司

无论是黄光裕与陈晓的争夺权，还是张

大中替代陈晓在国美电器的位置，问题的关键都集中于“作为一家上市公司的国美电器”，到底是属于大股东黄光裕，还是属于全体股东。当大股东遭遇“牢狱之灾”后，以陈晓为首的一帮职业经理人，到底是应该继续受命于大股东的幕后指挥，维护并确保整个大股东的利益？还是可以按照董事会的决议行事，从而保证并维护公司所有股东的正常利益？

当年，黄光裕入狱后，作为公司董事局主席的陈晓为了避免公司的经营遭遇资金断裂的潜在危险，引进了战略投资者。这一行为将会直接稀释大股东黄光裕对国美电器的控制力量，最终让以陈晓为首的职业经理人掌握公司的话语权。其结果就是大股东要求罢免董事会主席和董事，而职业经理人操盘下的国美电器却又向大股东黄光裕提出“赔偿诉讼”。

长期以来，在中国市场上，作为公司创始人和大股东的众多家族企业，缺乏对于公司权益所有权的清晰认知。无论公司是否上市，公司大股东还是继续认为企业是“自家的私有财产”，享受对公司权益的所有权。不仅忽视对于上市公司董事会的尊重，更忽视了按照上市公司的管理规范和要求构建“现代化、责权利”清晰的治理机构。最终，让家族企业对职业经理人产生不信任感，又会让刚刚兴起的职业经理人操盘的前景遭遇严重打击。

国美电器事件，加速了中国企业界，特别是家族化上市公司现代化企业治理和激励机制的建立与完善，对于职业经理人在提出经营目标的考核机制的基础上，增加了彼此之间的信任因素和法律法规。

广电总局限娱限广令利好视频网站

广电总局继 10 月 25 日推出“限娱令”之后，11 月 28 日又亮出了“限广令”。正当“限娱限广”事件被炒得沸沸扬扬，各电视台费尽心思谋划明年的“对策”之时，视频网站、行业门户等新媒体已经跃跃欲试，角逐着一场“渔利”之战。视频网站主动出击承接“产业”转移，一些禁播于电视的节目，已开始转战流入网络，成为网站的看家节目，甚至某些玩综艺的主持人也纷纷投奔“新主”。得益于“限娱限广”，有人喊出了这样的口号：2012 年，真正的“网络元年”到来了！

光合作用书房获救重生转型电子书

10 月 28 日，国内最大民营连锁书店光合作用在北京的两家门店（现代城店和五道口店）遭到供应商哄抢，索讨书店所欠款项。11 月 8 日，在厦门市委市府相关部门的介入下，由厦门市文化（创意）产业协会与光合作用形成光合重组领导小组，并已在近期陆续与 10 余家意向投资企业密集磋商。11 月 20 日，新光合作用商业模式即将出炉。将继续保留实体店，增设品牌推广媒介和进军电子书市场，这三个业务方向均将是新光合的盈利增长点。

万达联手德贡建最大文化产业项目

2011 年 11 月 29 日，万达集团与富兰克德贡达成协议，投资迄今为止中国最大的文化产业项目。未来 10 年内，双方将投资 100 亿元人民币，在武汉、大连、西双版纳、海南等地建设 5 台世界顶尖水平的大型舞台秀。万达集团董事长王健林表示，中央正在推动文化产业成为国民经济支柱产业，万达将持续投资文化产业，为中国开启多项世界文化之最。万达集团是我国较早大手笔试水文化产业的民营企业，从 2005 年至今，已进入电影放映制作、连锁娱乐、大型演艺和艺术收藏四个行业。

横店打造国际化影视产业集聚区

日前，浙江横店影视产业实验区在北京举行发展战略研讨会，提出要在“十二五”时期，把东阳横店打造成亚洲最大、全球著名的影视产业发展集聚区，为做大做强中国影视文化产业，助推中国影视国际化发挥更大作用。横店集团董事长、总裁徐永安透露，将投资 120 亿元人民币于横店三大产业链，全面推动横店影视产业的第三次发展。据悉，横店影视产业实验区目前建有 28 个实景拍摄基地，11 座大型摄影棚，是全球规模最大宏大的影视实景拍摄基地。

京东商城当当网上演图书价格战

2011 年，京东商城和当当网上演了一轮接一轮的价格大战。京东与当当的“死磕”由来已久，2010 年 11 月京东商城进军图书市场，很快与当当挑起了多轮明争暗夺的价格战。2010 年 12 月，在当当网刚刚赴美上市之后，京东 CEO 刘强东就任其微博发文称京东新兴起的图书业务遭当当“封杀”，挑起价格战。随后，2011 年 3 月 15 日，当当网成立 12 周年，矛头直指京东。而京东商城借六一儿童节商机进行了 5 万种图书 4 折封顶的促销活动。国庆期间，双方又针锋相对推出“沙漠风暴”和“风暴终结者”，把价格战进行到底。

当当网三季度巨亏 7340 万元

当当网 2011 财年第三季度财报显示，当季总营收为人民币 9.089 亿元（约合 1.425 亿美元），同比增长 50%；净亏损人民币 7340 万元（约合 1150 万美元），而上年同期实现净利润人民币 3270 万元（约合 515 万美元）。据悉，自去年京东进军图书领域以来，网上书店之间已爆发多轮大规模价格战。京东在去年 12 月、今年 6 月店庆时均推出图书大规模打折的促销活动。而苏宁旗下电子商务网站苏宁易购之前亦宣布进军图书在线销售，再度引发网上书店之间的价格大战，当当网甚至推出“满 100 返 200 活动”。

百思买欲走还留重返中国市场

百思买今年 2 月关闭了中国大陆地区仅有的 9 家门店，但仅仅半年多的时间他们就后悔了。百思买全球副总裁王健宣布将重新回归中国大陆，预计今年 12 月底前百思买在上海的原徐家汇旗舰店将重新开张。业内认为回归中国市场主要是基于百思买的全球战略。此前退出时，百思买曾表示将融入五星电器品牌重开，但近期或将以自有品牌通过“电子商务+实体店”的形式重返中国市场。

四大外资零售巨头中国区“换帅”

中国连锁经营协会日前发布的信息显示，TESCO、家乐福、麦德龙、沃尔玛全球四大零售巨头今年相继对中国区“一把手”进行了更换。专家指出，外资零售企业的光环渐渐褪去，享受优惠政策不断减少。尤其在国民待遇实施更普遍以后，外资企业的超国民待遇慢慢被终结，这也使本土企业在很多方面的优势开始显现，加剧了行业内的竞争。

易买得贱卖外资超市陷中国困境

10 月 28 日，新华都与韩国株式会社易买得签订《股权转让框架协议》，以 1.25 亿元收购宁波易买得商业有限公司、常州新世界易买得商业发展有限公司、泰州新世界商业发展有限公司、杭州易买得商业发展有限公司 100% 股权，上述公司拥有易买得 6 家大卖场。仅过 4 天，北京永辉超市有限公司 400 万元收购北京易买得商业有限公司 100% 股权。可见外资超市近来过得并不如意。

茅台五粮液高端白酒价格翻番

今年以来，53 度茅台的零售价一直疯涨，已经直逼每瓶 2000 元的大关，一年之内接近翻番。五粮液、剑南春等白酒品牌也开始跟风涨价。继中秋、国庆双节高档白酒提价过后，高端白酒涨价的苗头又冒出来了。近日，泸州老窖宣布将 1573 提价四成，终端零售价达到 1389 元。“逢节必疯”似乎成了今年白酒涨价的真实写照。眼看春节将近，泸州老窖宣布将 52 度国窖 1573 的出厂价由每瓶 635 元调为 889 元，终端零售价也从 980 元左右涨到了 1389 元，涨幅均达到了 40%。此举或将拉开白酒新一轮的涨价潮。

坚持 2011 文化/商业/其它
腾讯 淘宝 豆瓣 国美电器 新东方教育 美团 开心团 高朋网 F 团 团 800 聚美优品 拉手网 千品网 永乐电器 大中电器 苏宁电器 TCL 集团 海信电器 光合作用书店 茅台 五粮液 剑南春