

## Y 一季度GDP

国家统计局16日公布了今年一季度经济数据,其中一季度GDP增速为7.4%,低于7.5%的年度目标,创2009年来同季最低增速。7.4%的增速比市场预期的要低,不过国家统计局新闻发言人盛来运表示,这一增速仍处在合理区间,虽然下滑,但仍有亮点:因为判断GDP增速不只是看速度,更要看就业和居民收入。

## C 存款流失

在经历了3月季末高达3.67万亿的存款大回流后,存款从银行大规模流出的态势不可阻挡,4月份的流动性将面临挑战。

4月15日,记者从金融机构获得的权威数据显示,4月前两周,工、农、中、建四家大型银行存款呈现高达1.9万亿的负增长;不过,贷款节奏仍然平稳,新增人民币贷款规模在1000亿元上下。

## C 城市地价上涨放缓

国土资源部16日发布的全国城市地价动态监测数据显示,在2013年房地产和土地市场相继回暖、带动地价回升的背景下,2014年第一季度全国主要监测城市地价上涨出现放缓迹象,城市间的市场分化态势进一步明显。监测数据显示,今年一季度全国主要监测城市综合地价环比增速为1.89%,涨幅在7个季度后首次出现收窄,较上一季度下降了0.17个百分点。

## C 存款准备金率

国务院总理李克强4月16日主持召开国务院常务会议,分析研究一季度经济形势,部署落实2014年深化经济体制改革重点任务,确定金融服务“三农”发展的措施,决定延续并完善支持和促进创业就业的税收政策。会议指出,要加大涉农资金投放。对符合要求的县域农村商业银行和合作银行适当降低存款准备金率。落实县域银行业法人机构一定比例存款投放当地的政策。

## J 京东理财

4月15日上午8点零8分,京东金融首款“超级理财”开始发售,这款产品因其之前宣传的“2014年固定年化8.8%”而备受网友关注。在余额宝、微信理财通等产品收益率持续下滑的当下,“8.8%”这样的数字显然赚足了眼球。4月15日当日,京东发布长微博回应“8.8%”,称8.8%不是年化收益率而是年化现金支付比率,并称“出现让大家误读的结果我们还是很伤心,很伤心”。

## 微观点

## 10号线开通江浦地铁盘将迎来机遇

@孟祥远(南京林业大学房地产研究主任):南京地铁10号线下个月通车,将使得江浦的地铁楼盘迎来很好的发展机遇,不少地铁盘在今年站上15000可能并非难事。利好兑现后恐怕江浦楼市也难以遇到调整,后续江北新区由市委书记、市长亲自挂帅,这里会成为南京建设的主战场,长江五桥等新通道上马,想象空间较大。

## 视频和游戏将成电视市场新增长点

@陆刃波(家电产业(市场)研究专家):家电智能化发展以及我国解禁游戏主机市场禁令,一连串“动作”推动电视游戏市场不断增长。过去电视市场主要依赖硬件收费的固有模式,未来将可能出现视频和游戏两个新的增长点,电视制造企业完全可以考虑将PC端、智能手机端上的游戏内容与运营模式移植到智能电视端,从而进一步拓展盈利空间。

## 腾讯办银行是走下神坛第一步

@迈克吴(知名私募人):腾讯已获银监会批文筹建民营银行,我看这是腾讯走下神坛第一步,说明互联网消费服务领域的深度发展已黔驴技穷。互联网金融也不是这玩法,当主营业务边缘化再好的公司也要下山,我的看法腾讯的终极头部在此开始展开重心开始向下了。就像玩期货的高手说开始进军A股二级市场,我基本判断里面出问题了,放弃强项去搞副业那绝对是大败笔开始。

(以上摘自和讯微博,标题为编辑加注)  
整理/现代快报记者 杨坤 吕珂 王立航

大约两年多前,我认识的一位阿里巴巴的员工告诉我:马云给阿里巴巴公关部门定下的总目标是——“网购”就是“淘宝”。

他大概做到了这个目标的七八成。在长三角地区,“淘宝”这个词本来就有通过反复比较来精明购物的意思。从这个意义上说,作为一种购物方式,网购确实非常贴合“淘宝”的本意,而对于马云来说,“网购”等于“淘宝”,无形中意味着阿里巴巴旗下的淘宝网站就成了网购的主流。就现在而言,这个浪潮,我们可以清晰地看到。

这种浪潮的一个突出事件,是2012年中国经济年度人物颁奖仪式上,马云和王健林之间的那个当时赌注高达1亿的赌约。如果读者还记得的话,那个赌约的内容是:网络购物产生的交易额,能否在未来达到全社会商品零售总额的50%?也就是马云所说的电子商务要“基本取代”传统零售业态。

马云的话显然说大了。世界是均衡的,一件事情但凡形成了浪潮,就一定会出现反潮流者,网络购物也不例外。就当下而言,“淘宝”的对立面正在形成。

昨天中午,因为一个合同的事务,我与一家香港公司大陆部门的两位经理人开会,中午聚餐时,一位年龄为30岁出头的女经理挺郑重地告诉我,她已经完全不再在淘宝上购物了。而且除了在“当当”上买书之外,也基本不在网上购物。

她这么郑重其事地跟我说这个,估计是因为我写过阿里巴巴早期的公司史。因为我写那本书是2005年,当时网络购物还是个新生事物,所以书很是走红了一阵子——大家都想了解那是怎么回事儿。想来她也知道那本书。

“现在淘宝让人不放心,成了便宜货的代名词,而且毕竟网络购物是个复杂的不见面交易。在我看来,它不如见面交易那么简单和直接。当然,更为关键的是,我发现购物是一种享受,我非常喜欢见面交易当中销售人员对我的服务过程。为此支付一些费用,我觉得是值得的。”这位女经理说。

她是一位1982年生的湖北80后,毕业于那个大省里的一所超级高中,考上国内知名大学的相应理工专业,毕业后就在那家香港公司当中屡经升迁到了现在的位置,现在工作在深圳的香港公司大陆总部。一句话,她就是80后经历的经典版。

我相信是那家香港公司本身的氛围使得她可以自由而直爽地表达自己的看法——她显然是一名有影响力的年轻人。年轻漂亮,较高的薪酬和良好的生活条件使她在进入三十岁之后,开始对生活有了自己的选择权,也有话语权。

因此我非常有好感地回应说:“其实坚决不‘淘宝’的人,你边上坐着一个。”巧的是,聚餐时我正坐在她的边上。“因为我把与全家人一起外出购物,当成一种享受。人生的乐趣无多,为什么要因为便宜而放弃这种享受呢?不过,这不妨碍我欣赏淘宝和网络购物的出现,它们的存在使得零售业也必须处于变革的压力之下,总体来说,这另一种方式的出现和存在,使得购物这一环节给消费者带来更多的利益。”

有的时候,人总是不得不扮演其实她并不是的那个角色。比如说我,虽然也几乎不在网上购物,但因为写了那本书,所以已经不是第一次在某个场合里扮演网上购物的代表者了,因此我通常是个笨拙的表演者。

而在内心之中,我其实认为,王健林和马云的那个赌约,是可以计算得出一个大概的结论。如果我们把面对面的传统交易和网络交易之间给消费者带来的优劣势列个表,通过数学方式做个计算,大致应该就能判断出这两种方式会在未来的市场上占有什么样的份额。

相应地,“不再淘宝”开始成为新时尚,也是可以理解的。年轻的80后们对于消费方式的选择,正是他们有自由的表现。

有趣的倒是王健林和马云当初大动肝火的赌约,因为这个份额的问题,是由消费者,而不是由他们说了算。

## 声音

## “一家独大”遇挑战

中国证券网:据了解,作为国内第二大在线支付平台,腾讯财付通来势汹汹紧跟杀入,目前已与国华人寿签署互联网保险合作销售协议。此外,汇付天下、电信天翼“翼支付”等也在跟保险公司密切洽谈中。马云那句“中国金融体系需要搅局者”言犹在耳。显然,随着“搅局者”的纷至沓来,淘宝在互联网保险领域“一家独大”的局面,将遭遇前所未有的挑战。

## 阿里坐不住了

每日经济新闻:资深电商观察人士郝智伟对《每日经济新闻》记者表示,微信将要卡位移动支付和电商市场,这使得阿里巴巴不得不紧张起来,“腾讯不仅在移动支付方面向阿里挑战,更是在移动支付上挑战了支付宝,阿里当然坐不住了”。

有分析人士指出,阿里巴巴是电商平台,开发和利用社交产品,都要以商品和交易为核心,需要构建的是与商品相关的体系。此前推出的多款社交产品也基本局限在其生态圈内的卖家和买家之间,此番来往想要挑战微信并非易事。

## “饿死也不做游戏”恐怕食言了

东方早报:曾放话“饿死也不做游戏”的阿里巴巴董事局主席马云恐怕食言了。1月8日,首届中国移动游戏产业高峰论坛(MGAS)在杭州召开,会上,阿里巴巴集团副总裁、数字娱乐事业群总裁刘春宁宣布,阿里巴巴将正式进军手机游戏领域,同时披露了2014年手游策略。目前,国内手游业的最大玩家是腾讯。刘春宁暗示,以腾讯为主的中国手机游戏分发平台与游戏开发商之间关系非常不健康,前者可能因其微信等渠道的强势,拿走近九成利润。阿里则试图通过渠道破冰改变这一“畸形现状”,让开发者获得70%的分成。

## 传统企业扮演电商冲击淘宝

网易财经:淘宝网作为中国平台模式的“老大”,今后至少面临三大挑战,一是平台模式一家独秀的局面能否维持?二是无线移动端能否延续电脑PC端的成功?三是今后五年里,会有越来越多的传统企业成为电商主角,客观上其实会对淘宝造成冲击。要知道美国前10家电商企业,除了亚马逊和eBay外,其余8家都是传统企业。



一本郑经·郑作时(国内著名财经作家)

## 不再「淘宝」?

