

# 三大因素驱动电商格局重塑 AI竞争成新变量

证券时报记者 聂英好

近期阿里巴巴完成整改全面停止“二选一”,成为电商格局重塑的标志性事件。回溯过去三年,以阿里巴巴2021年启动整改为起点,这三年以来中国电商行业风云变幻。平台间的此消彼长表明,电商寡头时代已去,“三超多强”的格局正在形成,当前中国电商在全球电商市场中有着更为重要的影响。

当下,中国电商行业正展现出前所未有的活力和潜力,但随着用户规模见顶、流量红利不再、业绩增速放缓等问题显现,国内电商行业已进入存量竞争时代,随之而来的便是平台陷入低效“内卷”。因此,探索新增长极成为各电商平台当务之急。

多位电商业内人士指出,AI技术正在快速融合到电商企业的运营基因中,AI将成为电商行业未来最大的变量。“生成式AI正在赋能物流、开店、商品上架、营销等电商环节,为行业发展提供新动能,AI与电商的融合应用将成为未来最大的发展趋势。”

## “三超多强”格局呈现

8月30日,市场监管总局发布公告,宣布阿里巴巴集团已完成三年整改,全面停止“二选一”垄断行为,合规整改工作取得良好成效。

阿里巴巴整改完成,被视为中国电商格局重塑的里程碑。在阿里巴巴三年整改期间,中国电商行业格局发生巨变,拼多多、京东等传统电商平台迅速发展,拼多多市值在2023年超越阿里巴巴;抖音、快手、小红书等新兴电商入局,在直播电商的加持下成为迅速崛起的“后起之秀”。

百联咨询创始人庄帅分析,电商寡头时代早已不再,当前中国电商行业呈现“三超多强”的竞争格局,“三超”即阿里、京东、拼多多传统电商平台,“多强”则指的是抖音、快手、小红书等新兴电商。

观察电商市场竞争格局变化,最显著的一项指标是GMV(成交总额)市占率。近三年来,曾经的“电商一哥”阿里巴巴市占率持续下滑,京东、拼多多、抖音、快手等电商平台市占率迅速攀升,其中尤以拼多多增速为甚。

综合多家机构统计数据发现,电商GMV市占率变化最快的时期应属2017年至2021年。中金公司研究部数据显示,在这段时期,阿里巴巴电商GMV市占率从72.1%降至49.2%,同时京东、拼多多、抖音、快手等电商平台快速发展。2021年至今,阿里巴巴GMV市占率继续小幅下降,其余几家电商平台则继续高速增长,Sandalwood电商监测数据显示,2023年电商大盘(京东、淘宝、天猫、抖音、快手、拼多多)中,阿里电商平台GMV市占率为45%。

自2023年年初起,国内几大主流电商平台的市占率基本固定下来。隐马数研与华创证券最新披露的统计数据指出,截至2024年3月,阿里淘天GMV市占率为44.5%,京东市占率为19.4%,拼多多为20.1%,抖音小店、快手分别为9.1%、6.9%。环比来看,拼多多、抖音、快手仍在提高市占率。

在几大主流电商平台中,拼多多增长势头尤为迅猛,最超出市场预期的是拼多多2023年交出的成绩单。财报显示,拼多多2023年全年营收高达2476亿元,年增长率达90%;全年归母净利润为600.27亿元,同比增长90.33%。而同期,阿里巴巴、京东的增速远不及拼多多。在市值表现上,由于超预期业绩加持,拼多多市值几度超越阿里,被称为中国电商行业的历史性时刻。

再看抖音、快手,近几年来,这两大平台依靠直播电商、短视频等新业态得以迅速发展,成长为传统电商平台强有力的竞争者。2023年,随着快手正式迈入GMV“万亿俱乐部”,中国电商市场已经有阿里、京东、拼多多、抖音、快手5个GMV超过万亿的平台。与传统电商平台相比,快手、抖音的内容流量和使用黏性更大,这两大平台的电商业务得以快速发展,主要因为内容电商平台具有天然的流量优势,在电商转化上路径顺畅,因此电商业务发展迅速。

同样在内容电商的路径下,2023年以来小红书电商也实现快速发展。小红书电商的体量远小于抖音、快手,但其增速并不落后。2023年初小红书“董



洁直播间”“章小蕙直播间”走红,其中董洁单场直播带货GMV超过8000万,带动整个平台电商热度提升。数据显示,2024年6·18大促期间,小红书电商直播订单数达去年同期的5.4倍,直播间购买用户数达去年同期的5.2倍。相比2020年10亿-14亿元的电商体量,小红书电商2023年以来的增速超出市场预期。

## 跨境电商跑出“四小龙”

在国内电商发展得如火如荼之际,中国的跨境电商平台在海外市场迅速发展,成为一股不容忽视的“新势力”。快时尚电商平台SHEIN(希音)、拼多多旗下Temu、AliExpress(速卖通)、字节跳动旗下TikTok推出的TikTok Shop被业界称为跨境电商平台“四小龙”。2023年是“四小龙”在海外市场攻城略地、高速增长的一年。

市场分析机构Data.ai年初发布的报告显示,SHEIN在2023年再度斩获全球购物类APP下载量冠军,Temu、Amazon(亚马逊)、AliExpress分别位于2023购物类APP下载量第二位、第三位和第九位。这也是SHEIN继2022年之后,连续第二年登顶全球购物类应用下载榜。

“四小龙”得以迅速崛起,主要因为各个平台之间各具优势。深圳物流与供应链标准与政策研究专家委员会专家王与剑表示,“四小龙”平台充分利用大数据、人工智能等先进技术,优化用户体验,提升运营效率,并在业务模式上进行创新,如Temu的社交裂变和低价策略、SHEIN的“小单快返”模式等,这些创新模式吸引大量用户,推动了平台快速发展。

具体到各个平台的优势与特点,拼多多旗下Temu的特点是快、低价、对平台卖家采用全托管模式,背靠拼多多具备强大的资金储备、运营等方面的优势;SHEIN的特点则是先发优势、服装品类、强大的“柔性供应链”等优势;TikTok Shop的特点是流量优势明显,流量通过电商的方式来变现;速卖通的特点是品类齐全、品牌、用户基础等优势明显。

其中,全托管模式是跨境电商“四小龙”2023年重点投入的模式。在全托管模式下,供货方只需把商品提供给平台,后续平台将帮商家完成营销运营、物流仓储、售后服务等环节,该模式锚定对象为工厂类卖家,对卖家而言,全托管也是测款成本、试错成本最低的一种方式。2022年底,Temu和AliExpress率先推出全托管模式,随后带动诸多平台跟进。

亚马逊作为全球知名电商平台,在海外市场原本拥有独一无二的优势,也是中国跨境电商们的集体“对手”。但SHEIN、Temu等中国跨境电商平台陆续入局,这些电商平台在高成长性、丰富的产品种类以及全托管运营模式方面给亚马逊带来部分压力。最为典型的例子就是,在2024年海外“黑色星期五”购物大促期间,亚马逊已经不再是线上电商平台的唯一赢家,“四小龙”通过提

前开启大促、延长大促时间、提升大促折扣等方式实现销量大幅提升。

面对中国跨境电商平台的迅速起量,亚马逊自2023年以来就持续采取一系列调整措施应对,其中“提速”被亚马逊提到尤为重要。在价格上受到“四小龙”全托管模式的“低价”挑战后,亚马逊明确表示2024年要进一步提速,更快地向顾客交付商品。

## 行业缘何风云变幻

以阿里巴巴2021年启动整改为起点,近三年来电商江湖“换了人间”。探析背后原因,业内人士分析,竞争环境、技术创新驱动、消费习惯变化等多方面因素共同驱动了行业迅速变革。

王与剑说,阿里巴巴被要求整改以来,中国电商竞争格局变幻,得益于反垄断监管的加强,阿里巴巴因“二选一”垄断行为被市场监管总局要求进行整改,这一举措显著改变了电商行业的竞争环境,为其他电商平台提供了更加公平的竞争土壤。

与此同时,国家层面持续出台相关规则,对电商行业加以严格规范。今年5月,市场监管总局印发《网络反不正当竞争暂行规定》,自2024年9月1日起施行。其中,明令禁止商家进行“虚假或引人误解的商业宣传”;明确严厉处罚恶意下单等行为。同时,也督促平台对平台内竞争行为加强规范管理,同时对滥用数据算法获取竞争优势等问题进行规制。该规定进一步完善了电商竞争行为的规章制度,也为市场的有序规范运行提供保障。

技术的迅速创新与迭代,也是催化电商行业发生变化的重要因素。王与剑表示,一方面,移动互联网的迅速发展使得电商平台的形态多样化,短视频、直播、种草等形式催生了抖音、快手以及小红书等新兴电商。另一方面,电商平台当下充分利用大数据、人工智能等技术创新,提升用户体验和运营效率。例如,拼多多通过AI算法推荐商品,提高用户购物效率;抖音、快手则利用短视频和直播技术,实现商品与消费者的直接互动。

在新兴技术的影响之下,消费者的习惯与需求也悄然生变。传统电商平台以货架式电商模式为主,背后的购物逻辑是“人找货”,消费者有了需求再去搜索产品;而种草、直播、短视频电商则是“货找人”的购物逻辑,这也是抖音、快手、小红书电商平台所采用的路径,是平台通过推送用户感兴趣的内容吸引消费者,再推荐关联商品,最终吸引消费者下单。

王与剑指出,随着消费者对价格、品质、个性化需求的提升,不同电商平台通过不同的策略满足这些多样化需求,从而吸引大量用户。例如,拼多多以低价策略吸引对价格敏感的消费者;受到刷短视频、看直播习惯的影响,消费者越来越习惯于通过短视频或直播下单购物,抖音、快手等短视频平台则是通过内容营销和直播带货吸引年轻消费群体。

## 探索AI电商新蓝海

虽然中国电商正展现出前所未有的活力,但随着用户规模见顶、流量红利不再、业绩增速放缓等问题显现,国内电商行业已进入存量竞争时代,探索“新增长极”成为各电商平台当务之急。

多位电商行业专家指出,AI技术正在快速融合到电商企业的运营基因中,AI将成为电商行业未来最大的变量。庄帅表示,电商行业的演化还是由技术驱动的,AI的迅速发展成熟正在改变和影响电商行业。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青表示,AI技术在电商应用中加速落地,AI技术的发展和普及使其成为创新业务模式的核心因素之一,这体现在电商行业的应用场景主要有:导购、运营分析、客服等。

淘宝、京东等主流电商平台早已先行布局AI电商,抖音紧随跟进,其中最为出圈的当属京东打造的AI数字人刘强东直播带货。2024年4月16日,由京东云言犀打造的“采销东哥”AI数字人开启直播首秀,同时亮相京东家电家居、京东超市采销直播间,不到1小时,直播间观看量超2000万人次。彼时网友表示,“采销东哥”AI数字人近乎百分百还原了刘强东的表情、姿态、手势、音色,与真人几乎无异。

今年以来,京东全面深化了AI技术在电商领域的应用,推出了包括“开店AI助手、AI工具免费生成图文、视频和直播以及AI客服”等在内的20余条创新举措;对发品环节中的AI算法能力进行升级,并优化了交互界面,推出了图片智能发品功能等。

阿里方面,淘宝天猫集团内部多个团队投入AI业务的探索实践中,并将AI技术广泛应用至多个业务场景。2024年3月,淘宝天猫集团自研大模型“淘宝星辰”正式上线,这也是淘天集团公开的首个自研大模型,主要提供商品文案编写、商品商家运营、商品数据分析、市场营销策略等经营场景下的智能服务,帮助商家降本增效;淘宝天猫集团旗下的1688面向产业带的源头厂商发布免费的“AI经营助理”,相当于平台给商家配备了一个数字员工团队,通过1688的AI技术,更好更快地理解买家需求,发现更有效的生意机会。

今年5月,抖音电商测试其首款面向消费者的AI电商服务“AI购物小助手”,该服务内嵌于抖音商城,允许用户通过点击“召唤助手”进入其界面。随后,“AI购物小助手”会根据用户的购买需求,整理并展示相应的商品,包括图文介绍和价格信息。

AI的迅速发展成熟,正在悄然重塑电商行业的面貌。浙江大学中国数字经济研究院院长马述忠分析,未来平台和商家竞争的核心在于AI高效匹配能力,AI电商时代的数字供应链建设会加速到来。在技术推动下,未来无论线上线下,还是To B和To C,海外和国内的生意会越来越没有边界。

# 海银财富涉非法集资立案 实控人父子被刑事控制

(上接A1版)  
另一位投资者告诉记者,除了高管失联外,昨天开始,持续在各个投资人微信群里宣传海银“化债”的人员也集体“噤声”了。

## 非法金融规模超700亿

2023年12月中旬,海银财富宣布全面停止兑付。这家驰骋市场超18年、位居行业前三的第三方财富公司一夜之间轰然崩盘。

2024年5月28日,证券时报刊发独家报道《海银700亿“资金池”调查》。记者历时超过2个月,分赴浙江、上海、山东、湖北等8省市实地调查,起底了海银财富总规模超700亿元的非法金融行为,海银财富的运作模式全面浮出水面。

在销售端,海银财富依靠分布于90多个城市的180多个线下财富中心,聚集了4万余名高净值人群。在募资环节,数十个空壳公司以独立第三方的面目出现,投资人的投资款打入这些公司的账户,并构筑出一个双层嵌套结构的庞大资金池;作为募资工具的理财产品,借道“伪金交所”登记备案,全数涉嫌非法集资。在投资环节,资金所投向的底层资产,与募集说明书宣称的严重不匹配,大部分资金去向不明。

据记者此前统计,海银财富存量理财产品发行时间基本在

2022年之后,涉及的发行人共计22家,发行的产品数量共计465只,总规模716.9亿元。

## 投资人密切关注调查进展

海银财富爆雷9个月以来,全国各地投资人通过不同渠道进行举报、申诉,积极提交证据,密切关注调查进展。

“立案的通告出来后,投资人都还挺开心的,等待这么久,总算是看到曙光了。”一位投资人看到立案信息后告诉记者,“过去几个月,我们多次与上海奉贤经侦沟通,也表达了我们的诉求,我们相信一定能对案件做出客观、准确的定性。”

该投资人告诉记者,根据其之前与经侦方面的沟通,上海奉贤经侦过去几个月一直在积极开展调查,经侦人员曾向她透露,案件涉及的资金规模可能更大。

一位来自江西的投资人告诉记者,投资人很关注调查进展,但个人的力量始终有限。“我们当地投资人都是各自报案,力量很分散。希望上海之外各省市的经侦也能够成立专班,代表我们本地投资人对接上海奉贤警方,传达我们的诉求,帮助我们及时获得一手信息。”

《警情通报》披露,为全面查清案情、全力追赃挽损,投资人可通过网上报案、电话报案、邮寄报案和实地报案四种形式进行报案。

# 斩获9亿元设备订单 奥特维主营业务持续放量

证券时报记者 叶玲玲

奥特维(688516)再获大额光伏设备订单。

9月11日晚间,奥特维发布公告,全资子公司无锡奥特维供应链管理有限公司(以下简称“供应链公司”)近日与海外某龙头光伏企业签订采购合同,将向后者销售单晶炉及配套辅助设备,合计销售额约9亿元。

按照约定,前述项目将在2024年12月开始交付,商品平均验收周期为6至9个月。奥特维表示,前述合同履行对2024年业绩影响存在不确定性,将对公司2025年经营业绩产生积极影响。

作为光伏、锂电、半导体封装等领域的“卖铲人”,奥特维主要光伏设备产品涵盖大尺寸超高速多主栅串焊机、大尺寸超高速硅片分选机、BC印刷设备、BC印刷线、丝网印刷线、光注入退火炉、低氧单晶炉等。其中,串焊机市场份额领先,已进入全球光伏组件前十厂商供应链,市占率超60%;大尺寸单晶炉产品2022年开始量产出货,目前处于快速上升期,2023年公司瓷机电低氧单晶炉获得天合光能超过18亿元订单,是年度最大金额的单一订单。

得益于市场需求增长及技术迭代,奥特维在手订单持续放量。今年1至6月,公司新签合同62.85亿元,同比增长8.74%。截至半年度末公司在手订单达143.41亿元,同比增长41.11%。

今年以来,奥特维多次公告获得大额设备订单。1月,公司与天合光能及其下属公司签订合同,向后者销售划一体机设备,合同金额合计约2.1亿元;同年,公司再获某光伏龙头企业划

一体机设备订单,合同金额为2.1亿元。

产能方面,奥特维在推进国内项目建设的基础上,积极布局海外生产基地和海外本土化服务中心。今年上半年,公司完成马来西亚子公司的设立,并开始建设高端装备海外产能。

值得一提的是,伴随着光伏OBV(无主栅)技术的推进,串焊机设备市场迎来新机遇。2023年,奥特维成功研发OBV串焊机,且在客户端获得较高的认可度。2024年6月,公司公告发文称已成功获得某龙头企业10+GW超高速OBV串焊机的大额采购订单。

公司表示,有信心在客户选择TOPCon或HJT作为主要技术路线进行OBV设备扩产时,继续保持较高的市占率。BC电池端的OBV设备目前仍在客户端验证的过程中,未来公司有信心在BC端设备的市场竞争中保持优势。

不过,在奥特维看来,新技术在客户端的导入速度主要取决于投资回报周期。目前导入OBV技术将有效缩短客户的投资回报周期,还有助于客户提高生产效率。预计未来客户采纳OBV技术的速度将会加快,从而推动OBV技术市场渗透率的提升。

近年来,奥特维业绩保持快速增长,2023年营收规模已超60亿元,净利润为12.56亿元。今年上半年,公司录得营收44.18亿元,同比增长75.48%;净利润7.69亿元,同比增长47.19%。

股东回报方面,奥特维已决定实施中期分红,向全体股东每10股派发现金红利8.6元,合计拟派发现金红利2.7亿元,约占半年度净利润的35%。



上市公司资讯第一平台