

## 新聞稿

### 即時發佈

---

連絡人：李國傑  
職位：總監  
電話：+852 2852 1243  
傳真：+852 2541 3726  
電子郵件：wilflee@deloitte.com.hk

---

連絡人：呂一昀  
職位：助理經理  
電話：+852 2238 7046  
傳真：+852 2541 3726  
電子郵件：wlui@deloitte.com.hk

---

## 中國穩居全球網絡零售市場首位，並有望超越美國成為全球最大消費市場

### 德勤發佈《2016 中國網絡零售市場發展研究報告》

中國，香港 – 2016 年 11 月 11 日

近日，德勤中國與中國連鎖經營協會（CCFA）聯合發佈《[2016 中國網絡零售市場發展研究報告](#)》，詳細分析了中國零售行業的發展近況，並對網絡零售企業進行了專項調查。報告指出，2015 年的全球經濟發展充滿了不確定性，但全球零售市場依舊表現出較強的增長韌性，並保持相對穩健的增長，2015 年的全球零售總額約為 22.5 萬億美元（同比增長 5.6%）。中國在全球零售市場的佔比約為 20%，對全球行業整體增長的貢獻高達 37%。相對歐美兩大發達地區不足 5% 的低增長率，中國零售市場更具強勁活力和增長潛力，有望在 2019 年成功超越美國，成為全球最大的消費市場。

2015 年，全球網絡零售規模較 2014 年增長約 25%，達 1.67 萬億美元左右。據統計，北美和歐洲兩大發達市場的網絡零售增長在 2015 年明顯低於全球其他地區，而亞太地區的網絡零售同比增長則接近 30%，不僅成為全球零售市場最具活力之地，也成為網絡零售市場增長最快的地區，佔全球網絡零售市場達五成以上。

德勤認為，網購用戶數量及購買力持續上升是推動網絡零售持續增長的主要因素。高速增長亦說明零售網絡化已成為全球零售市場的主要趨勢之一，據業內預計，全球網絡零售還將繼續維持高增長的勢頭。中國零售業消費市場龐大，憑藉維持多年的高速增長，中國網絡零售市場交易規模在 2015 年達 3.8 萬億人民幣（約合 5,800 億美元），同比增長 36.2%，對全球網絡零售市場佔比和增長的貢獻分別為 35% 和 46%，穩居全球網絡零售市場首位。預計到 2019 年，中國網絡零售佔全球市場的比重有望突破 50%，成為全球網絡零售市場的關鍵增長動力。

國家統計局的資料顯示，2016 年上半年，中國網絡零售同比增長 28.2%，相比 2015 年全年增速明顯放緩，網絡零售增速在近 5 年來首次跌破三十個百分點。雖然如此，德勤中國消費品與零售行業主管合夥人龍永雄堅信：「中國網絡零售市場已開始由早前瘋狂增長，逐漸步入相對成熟和穩定增長的發展階段，在不斷擴張的規模下，整體增速將逐漸下行並接近合理區間，而這市場亦正逐漸往規範化、品質化和多元化的方向演變。」

近年來，實體零售逐漸遇冷，部分實體零售企業選擇利用全渠道建設以期獲取增長動力，而網絡零售企業也將全渠道建設視作突破發展瓶頸的潛在方案。在自建網絡渠道的同時，實體零售巨頭和網絡零售巨頭也開始通過線上線下的全方位合作來加快獲取競爭優勢，搶佔市場資源。龍永雄舉例稱：「去年 8 月，京東入股永輝超市、阿里巴巴與蘇寧雲商實現交叉入股；今年 6 月，京東再以 5% 的股權從沃爾瑪手中收購了一號店，並借此與沃爾瑪達成戰略合作意向，從而獲得更強大的線下支持。國內和國際零售巨頭合作，有望優化和提升雙方的供應鏈，由此可見，巨頭間頻繁合作可在一定程度上實現合作雙方的優勢互補和資源分享，並在提升雙方行業影響力的同時，逐步改變整體行業的競爭格局。」

在德勤與中國連鎖經營協會聯合進行針對網絡零售企業的專項調查顯示，超過六成的受訪企業認為，創新商業模式將是企業在未來發展中要面臨的主要挑戰之一，而近三分一的企業更將此列為企業面臨的首要挑戰。報告分析指出，高度集中及有巨頭強勢地位的市場，都對網絡零售企業構成強大的競爭壓力，而新興模式則有望成為網絡零售企業的新增長點。比如，跨境電商增長迅速，吸引超過八成的受訪企業計劃擴大其現有的業務，或在兩年內發展跨境電商業務。此外，近五成的受訪企業認為，同類競爭不斷加劇對企業未來的發展構成了重大挑戰，企業亦因此開始將注意力投向跨境電商、農村電商等新興領域；與此同時，企業還不斷嘗試通過創新產品、渠道、服務和商業等模式以實現新突破；企業還爭相採取差異化的發展策略以避免同類間的競爭。超過半數的受訪企業計劃在未來三年內，將移動端購物和跨境電商這兩個快速增長的領域作為其主要的發展戰略，而資訊系統的投入、物流建設、流程整合、金融業務等也將成為部分企業發展戰略的落腳點。

隨著競爭形勢加劇，中國傳統零售企業需要更多資本投入以擴大其影響力，並贏得最終競爭優勢。據中國連鎖經營協會的調查統計顯示，近六成的傳統零售企業在未來 18 個月內有融資計劃。其中，計劃融資一億元以上的企業佔四成半。近年，電子商務蓬勃發展，使網絡零售搶佔了大量市場份額，傳統零售一方面要與網絡零售商競爭，另一方面還需積極發展線上業務以尋求轉型。雖然傳統零售擁有線下渠道和供應鏈等方面的優勢，但在開展網絡零售業務的過程中，仍存在些不可忽視的問題，例如針對物流、客戶系統的資訊整合技術落後，以及針對特定客戶的行銷手段不足等。因此，傳統零售企業在轉型過程中需進行技術升級，並因而為企業設下了較高的資金投入要求；相應地，轉型為企業帶來較大的資金壓力，融資因而成為了傳統零售企業轉型路上的必經環節。

龍永雄總結，零售企業通過全渠道搭建和線上線下整合行銷，深度挖掘和引導客戶需求，在提升客戶對品牌的認知和忠誠度的同時，也提升了客戶的消費體驗。此外，線上線下巨頭由競爭轉向合作，也將揭開行業發展的新格局。通過合作，線下零售可以獲得線上流量，加快轉型；電商企業也可獲得線下門店資源，更成功打通線上線下，全方位獲得市場資源。

#### 關於德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指一家或多家德勤有限公司 (即根據英國法律組成的私人擔保有限公司，以下稱“德勤有限公司”)，以及其成員所網路和它們的關聯機構。德勤有限公司與其每一家成員所均為具有獨立法律地位的法律實體。德勤有限公司 (又稱“德勤全球”) 並不向客戶提供服務。請參閱 [www.deloitte.com/cn/about](http://www.deloitte.com/cn/about) 中有關德勤有限公司及其成員所更為詳細的描述。

德勤為各行各業的上市及非上市客戶提供審計、企業管理諮詢、財務諮詢、風險管理、稅務及相關服務。德勤透過遍及全球逾 150 個國家的成員所網路為財富全球 500 強企業中的 80% 企業提供專業服務。憑藉其世界一流和高品質的專業服務，協助客戶應對極為複雜的商業挑戰。如欲進一步瞭解全球大約 244,400 名德勤專業人員如何致力成就不凡，歡迎流覽我們的 Facebook、LinkedIn 或 Twitter 專頁。

#### 關於德勤大中華

作為其中一所具領導地位的專業服務事務所，我們在大中華設有 24 個辦事處分佈於北京、香港、上海、台北、長沙、成都、重慶、大連、廣州、杭州、哈爾濱、合肥、新竹、濟南、高雄、澳門、南京、深圳、蘇州、台中、台南、天津、武漢和廈門。我們擁有近 13,500 名員工，按照當地適用法規以協作方式服務客戶。

#### 關於德勤中國

德勤於 1917 年在上海設立辦事處，德勤品牌由此進入中國。如今，德勤中國的事務所網路在德勤全球網路的支援下，為中國本地和在華的跨國及高增長企業客戶提供全面的審計、企業管理諮詢、財務諮詢、企業風險管理和稅務服務。德勤在中國市場擁有豐富經驗，同時致力在中國會計準則、稅務制度及培養本地專業會計師方面的發展做出重要貢獻。敬請訪問 [www2.deloitte.com/cn/zh/social-media](http://www2.deloitte.com/cn/zh/social-media)，通過德勤中國的社交媒體平臺，瞭解德勤在中國市場成就不凡的更多資訊。

本通信中所含內容乃一般性資訊，任何德勤有限公司、其成員所或它們的關聯機構 (統稱為“德勤網路”) 並不因此構成提供任何專業建議或服務。任何德勤網路內的機構均不對任何方因使用本通信而導致的任何損失承擔責任。

© 2016。欲瞭解更多資訊，請聯繫德勤中國