



李国庆宣布重回电商一线

主攻高端即时零售，未开播已售24万元

本报记者 李轩子 长沙报道

当当网创始人李国庆宣布“60岁再创业”，重回电商一线，打造线上高端会员店。

12月15日，李国庆通过其社交媒体账号发布视频称：“要带着30年练就的火眼金睛，重回电商一线，打造‘李享生活’品牌。”



李国庆个人抖音账号商品橱窗已上架“李享生活”商品。
图/网络截图

首批会员需满足年均消费3万元的门槛

李国庆表示，新公司主打品质生活圈层，第一年计划服务5000个优质会员；从茅台镇到宜兴紫砂，卖真年份真产品，商品加价率将控制在1.25倍。公司将于12月18日正式开启直播卖货。

据媒体报道，李国庆此次创业是由于传统电商、社交电商与直播带货均已尝试，唯独即时零售尚未涉足，因此此次孵化“李享生活”，主攻“真假难辨的

线下加价率”，比如那些在其他电商渠道加价率通常达2至5倍的商品品类，如陈皮、普洱茶和酒类等。

此外，他定位“李享生活”为私域电商中的高端会员店，首批会员需满足年均消费3万元的门槛。李国庆预计，第二年会员规模将扩至3万人，第三年达到5万人。他表示：“最终哪怕停在5万人，一年也有15亿销售额，也挺好的。”

销量领先的产品均为红酒类

公开信息显示，李国庆是中国电商行业的早期开拓者之一，1997年与俞渝联合创立当当网，并于2010年带领公司在纽交所上市，使之成为中国首家纯线上B2C电商赴美上市企业。此后，他曾跨界推出知识付费项目“早晚读书”App，后因资金问题陷入困境，最终通过直播带货偿还债务。

12月16日，记者注意到，“李享生活”抖音店铺已陆续上架紫砂壶、红酒、相关商品销量累计已超过285万件。

普洱茶等多款商品，累计销量达424件。其中销量领先的产品均为红酒类，定价区间在360元至1399元之间。初步估算显示，在尚未开展直播带货的情况下，该店铺销售额已接近24万元。

李国庆的个人抖音账号橱窗也同步上架了三款“李享生活”商品。他此前专注于酒水等直播带货，其个人账号橱窗相关商品销量累计已超过285万件。

正值会员制电商竞争日趋白热化阶段

李国庆此次创业之际，正值会员制电商竞争日趋白热化。不仅山姆、Costco、麦德龙等国际品牌持续加码，本土市场也经历新一轮洗牌——盒马X会员店此前已全线关闭，转而押注盒马鲜生与主打社区硬折扣的盒马NB店，小红书旗下“小红卡”也在上线仅三月后暂停试运营。

随着行业竞争深化，供应链能力与履约效率已成为关键。即时零售更是成为会员店布局的重点，多家企业着力提升“最后一公里”配送服务。例如，本土会员店品牌fudi已与京东秒送达成

合作，支持周边5至7公里范围内半小时送达。

沃尔玛全球总裁及首席执行官董明伦近日在财报电话会议上强调：“我们在中国的电商渗透率已经达到50%，中国的团队配送速度极快，近80%的数字订单在1小时内送达。在数字零售方面，中国比我们运营的任何市场都更为先进。”

在会员店纷纷强化即时配送能力的行业背景下，李国庆以“李享生活”进军即时零售赛道，能否在激烈竞争中脱颖而出，仍有待市场进一步检验。

“价格合规”指南征求意见，多家车企响应

本报记者 胡雄 长沙报道

如果你关注了各家车企的账号，就会发现这几天都在争先恐后发布“积极响应《汽车行业价格行为合规指南（征求意见稿）》的类似声明。大家响应的是一个什么指南？会带来哪些影响呢？”

细化汽车生产企业价格行为规范等

12月12日，国家市场监督管理总局就《汽车行业价格行为合规指南（征求意见稿）》公开征求意见。

《指南》内容共五章28条，主要包括：细化汽车生产企业价格行为规范，明确了从整车到零配件生产、从定价策略到销售行为各环节的价格合规要求；明确汽车销售企业价格行为要求，聚焦汽车新车销售环节，着力规范未按规定明码标价、虚假促销等突出问题；引导建立健全内部合规管理制度，指导汽车生产销售企业构建系统化的内部价格合规管理体系，从源头预防价格违法行为。

征求意见稿发布后，多家车企积极表态。截至12月15日，已有比亚迪、北汽、小鹏、奇瑞、长城、长

城等10余家车企发文响应。比亚迪汽车表示，《指南》从汽车生产企业价格行为、销售企业价格行为、制度建设等方面，为维护汽车行业公平竞争秩序，保障消费者合法权益，促进产业链供应链健康可持续发展提供了明晰指引。

比亚迪坚持长期主义，公司将《指南》作为指引，持续优化自身的价格管理和合规体系建设。公司承诺将严格落实规范价格竞争行为的要求，保障消费者的利益，坚决杜绝任何形式的价格欺诈和不正当竞争行为。积极发挥行业示范引领作用，与全行业同向携手共进，筑牢行业合规经营秩序，推动构建协作共赢发展生态，助力汽车产业高质量发展。

小鹏汽车发文表示，将以《指南》为重要参照，全面审视并持续优化自身的价格管理与合规体系，确保从产品定价到销售服务的每一个环节都更加透明、规范。小鹏汽车承诺，将严格遵守明码标价原则，保障消费者的知情权与选择权，坚决杜绝任何形式的价格欺诈与不正当竞争行为。

北汽集团发布关于支持《指南》的声明。声明称，北汽集团始终坚守依法合规经营底线，将完善价格合规管理体系，将指南要求嵌入产品定价、经销商管理、促销推广的全流程。严守公平竞争原则，坚决杜绝低于成本价倾销、虚假宣传等违规行为，规范明码标价，保障消费者知情权。

行业解读：合法合规是底线

除了车企的积极响应，12月12日中国汽车工业协会也发文解读《指南》。

中汽协表示，合法、合规是企业经营必须坚守的底线。汽车生产和销售企业应建立完善的内部价格合规管理制度，积极开展价格风险识别与预警，自觉规范非理性竞争，这不仅能有效避免企业因价格违规导致品牌受损、客户流失等问题，帮助企业树立诚信经营的良好形象，还能增强消费者对企业品牌的信任度，在维护好消费者权益的同时，推动汽车生产企业将关注重点放在品牌、产品及服务上，从而维护公平竞争环境，促进行业健康发展。

多家车企响应《指南》的背后，也能看到此前备受关注的汽车行业并非只是竞争关系。

此前，受到产品升级、市场变动等

多重因素影响，多家车企的良好竞争推动了销量提升，但行业整体利润率下滑也引发行业思考。乘联分会2024年数据显示，2024年汽车行业收入106470亿元，同比增4%；利润4623亿元，同比降8%；汽车行业利润率4.3%，低于下游工业企业平均水平。

乘联分会最新数据显示，2025年1—10月汽车行业收入88778亿元，同比增长7.9%，汽车行业利润率4.4%。尽管略高于2024年整体水平，但整体仍低于下游工业企业利润率6%的平均水平。

此次《指南》的发布以及多家车企的积极响应，也不难看出，全行业对行业利润提升的忠实。除了利润的提升，《指南》的发布将进一步推动汽车行业秩序的明显提升。



“火腿第一股”今年第二次更换总裁

本报记者 郝咏琪 长沙报道

12月15日晚间，“火腿第一股”金字火腿发布公告称，郭波因个人原因辞去公司总裁职务，公司同日聘任郑虎为总裁。值得注意的是，新任总裁郑虎，正是董事长、实控人郑庆昇之子。

上阵父子兵

记者注意到，这已经是金字火腿今年第二次更换总裁。

今年7月金字火腿董事会换届完成，郭波接替周国华出任公司总裁，距离此次卸任尚不足半年。

从公开履历看，郑虎出生于1991年，本科学历。履新前，他在金字火腿担任副总裁的时间已有约5个月。除在金字火腿任职外，除上市公司职务外，郑虎自2018年以来还担任上海阿斯顿马丁汽车销售有限公司董事，而该公司同样由郑庆昇控制。

事实上，郑庆昇正式入主金字火腿的时间也并不长。

6月3日，金字火腿公告称，公司股东任贵龙将其持有的1.45亿股股份协议转让给郑庆昇，已完成过户登记，转让股份占公司总股本的11.98%。

根据协议，任贵龙还将其剩余8297万股的表决权委托给郑庆昇，委托期限为18个月，因此郑庆昇在表决权方面拥有18.83%的权利。此次股份转让后，郑庆昇成为公司控股股东和实际控制人。

公司还曾出现一对“A股好翁婿”

记者注意到，除“上阵父子兵”外，金字火腿几年前还因一对“A股



金字火腿官方微博

好翁婿”的故事登上过热搜。

2022年，金字火腿的一位期货交易员未经许可违规擅自平仓“割肉”离场，导致公司巨亏5510.53万元，而相关责任需要由该交易员自行承担。

令人意外的是，短短3天时间，该期货交易员就筹到了这半个亿。这也让许多网友对该位期货交易员的身份感到好奇。

随后真相浮出水面，该期货交易员的岳父施雄飚正是公司当时持股3.45%的自然人股东，同时还是金字火腿原总裁、原董事长施延军的兄长。

这位岳父为了帮女婿“填坑”，拿出了自有资金和自筹资金补上巨额亏损。事件一经披露，网友们便纷纷感叹施雄飚为“A股好岳父”。

合能长沙丁字湾地块3.54亿元起拍

本报长沙讯 继恒大童世界下属地块被拍卖后，近日，长沙又有开发商业地块被挂上拍卖平台。

长沙市望城区丁字湾街道金云村的国有建设用地使用权及在建工程，目前已在阿里资产司法平台挂牌，起拍价为3.54亿元，将于12月29日正式开拍。该标的为合能地产块，其“姊妹”地块项目为合能湘江公馆。

挂牌信息显示，标的由湖南省湘诚誉峰房地产开发有限公司（合能集团成员）持有，土地用途为城镇住宅用地，批租零售用地。

从土地开发程度来看，宗地南侧设有临时施工区，地面有活动板房和民宅、已做水泥硬化，西南侧建有一栋临时售楼部和广场，其中售楼部总层数两层，二层内部装修局部有破损，实际约9成新，售楼部建筑面积为1262.20平方米。

记者牛蕊

数字人民币不具有炒作空间 谨防上当受骗

据上海证券报 12月16日，中国人民银行上海总部发布针对近期假借数字人民币推广进行诈骗的风险提示称，不法分子打着“数字人民币推广”“招募推广员”等旗号，通过网络平台发布虚假消息和联系方式，以高额回报等话术为诱饵，诱导用户加入聊天群组，并在群内开展考试、会议课程等洗脑活动，进一步诱导用户“拉人头”招募新用户加入，企图实施诈骗。上述行为侵害了公众财产权益和个人隐私。

与此同时，中国人民银行上海总部提示，数字人民币是数字形式的法定货币，采用“央行—数字人民币业务运营机构”双层运营架构，未设立任何民间推广中心，不存在数字人民币推广员考试。数字人民币不具有炒作空间，不存在所谓“兑换补贴”或“流水返佣”，不会鼓吹高额佣金或炒币高回报，不会诱导用户泄露个人信息和参与传销。面对承诺“高额回报”“稳赚不赔”的所谓“数字人民币投资”，要保持清醒，切勿轻信、谨防上当受骗，避免自身经济利益损失。如疑似遭遇诈骗，应立即报警处理。

中国人民银行上海总部表示，谨防诈骗，需牢记“四不”：第一，不图高额返利。数字人民币是数字形式的法定货币，没有所谓补贴、红利。请警惕任何高额回报、兑换补贴、稳赚不赔的承诺。第二，不搞“拉人头”。数字人民币由指定商业银行或合作机构负责推广，从未涉及全民推广、考试拿证、发展下线与团队计酬。凡是以上述名义招募层级、许诺分润的，皆是骗局。第三，不点陌生链接。数字人民币App不存在内部下载渠道、激活码，请通过正规应用商店或登录网址www.pbcdi.cn 下载数字人民币App。不要点击不明链接、扫描来源不明二维码。第四，不进群参会。数字人民币宣传推广不会通过组建聊天群组、私自组织线下线上会议的形式开展。凡是要求人群参会进行所谓推广投资的，均属诈骗，请勿加入或立即退出。