

输血模式难长久 亏损电商企业谋变

电商的魅力在于更快捷、更低成本地享受到更高的生活品质，未来五到十年还有相当广阔的发展空间。但是繁荣的背后，裁员、倒闭、亏损、转型各种案例不胜枚举，一部分名噪一时的公司黯然离场，大笔真金白银打了水漂，也有一些靠“输血”为生的公司在苦苦谋求新的突破。

证券时报记者 张珈

A: 你们明年利润能做到多少?
B: 我们是电商。谢谢。A: 我知道你们是电商，我是问你们明年利润能做到多少? B: 你傻吗? 我们是电商。”

如果狄更斯在《雾都孤儿》中描述的这是希望之春，这是失望之冬”尚不足以概括电子商务行业当前的处境，那么上面这个在网上流传甚广的段子或许能够加深你对这个行业了解。

当网购渗透率与网络零售规模占社会零售总额比例逐年攀升，行业龙头纷纷冲刺资本市场，巨额风投资金跟风押宝，这一派繁荣的背后，裁员、倒闭、亏损、转型各种案例也不胜枚举，一部分名噪一时的公司黯然离场，大笔真金白银打了水漂。

电商加减法

现在每天听得最多的一句话是：我们要扩容，不换个大场地就只能站着办公了!”福田国际电子商务产业园管理有限公司一位负责人说道。从深圳福田中心区一路北上，不到十分钟的车程即可到达上梅林，在这片车水马龙、熙熙攘攘的街区之中，坐落着由“多丽工业区”升级改造而成的福田国际电子商务产业园。

虽然电商倒闭潮的话题一直甚嚣尘上，但上述电商产业园负责人表示，福田电商园是福田区政府响应深圳市创建首个国家电子商务示范城市而挂牌成立，从开园至2010年，除一家企业因公司股权结构改变而搬离园区外，园区没有其他企业倒闭。2011年以来，出问题的企业也屈指可数，只有几家团购区域代理网站由于跟不上市场发展变化而被迫转型或缩小规模。不仅如此，园区不少企业成长迅速，如合购网等公司2011年以来都将办公面积扩大了数倍。

深圳市电子商务协会秘书长高圣涵告诉记者：“据不完全统计，目前深圳市电子商务行业的公司已有3500家以上，以商户对用户(B2C)为主。总体来看，2011年深圳市电子商务行业发展平稳，其中表现优异的主要创新型电商项目，例如出口型的商户对商户(B2B)、平台型的B2C等。”

与上述的乐观看法相比，近期业内涌现的负面新闻也目不暇接。团宝网、24券等网站先后曝出资金问题，

曾经豪言要挑战淘宝网的品聚网创始人葛斌斌宣布暂停公司业务，称“由于投资方承诺的投资款未能如期到位，公司资金链断裂”。近年来大肆扩张的凡客诚品则遭遇大批裁员、个别高管离职、上市未果、陷入亏损等不利传闻。即便是高调赴美市场的唯品会，也因为不惜巨亏推行股权激励等问题备受质疑。

在行业总产值滚雪球一般壮大的同时，此类负面消息不绝于耳。身为一家电商企业的创始人，互联网创业者黄小龙对行业洗牌有着切身体会。电商宣告倒闭，资金链断裂只是现象，永远不是原因。”他告诉记者：“倒闭潮的出现，是市场发展到一定程度的必然结果。很多公司最后熬不下去了，主要是原因是现金流出现问题，货卖不出去、营销成本远高于运营成本，只能赔钱赚吆喝。”

喂奶与输血

在福田电商园，记者遇到一名意气风发的应聘者。这名有过传统行业工作经验的85后青年前来应聘网站业务员，他告诉记者，虽然以前没有电商从业经验，但是常常从电视网络看到各类行业讯息以及国家支持电商发展的新闻，希望投身这一朝阳产业。

与这位行业“新晋社员”类似，电商创业者们对国家各项扶持政策怀有更大憧憬，他们不仅寄希望于资本市场的输血，也渴望政府的喂奶。在深圳的数千家电商公司之中，大多数的是规模较小的创业型公司，经营方式灵活，但抗风险能力较差，更期望得到政府的引导和扶持。

走进园区管理办公室，人来人往，办公电话响个不停，大都是前来咨询或报名入驻的企业。在与记者交流过程中，上述负责人电话不断。他告诉记者，产业园自2009年开园到目前为止，已经吸引了190余家企业入驻，目前还有几十家公司正在排队入园，目前园区鼓励互联网基础服务业、应用服务业及网络技术研发类企业入驻。

记者了解到，吸引诸多电商纷至沓来的主要原因是享受一系列政策优惠。以福田电商园为例，目前月租最高不超过60元/平方米，和梅林片区同类物业持平，但入驻园区的企业三年内每月可享受30元~35元/平方米的补贴。上述负责人还告诉记者：



福田国际电子商务产业园至今已经吸引190余家企业入驻 张珈/摄 吴比较/制图

春节之后招工难的话题引人注目，但除了招工难以外，巩固现有人力资源也绝非易事。为帮助园区企业留人，福田区政府设立专项补贴，针对在上海梅林片区租房的园区员工给出部分房租补贴，以此降低员工生活成本。”

黄小龙的观点也印证了这一说法：公司入驻产业园近两年时间，得益于职场租金补贴，节省了大约三分之一的租房成本。”

抱团取暖

伴随行业规模逐步扩大，很多电商也面临成长的烦恼。黄小龙表示，最大的难题是融资难和招工难。据他透露，银行信贷倾向于传统实业，相比之下电商公司大部分没有可抵押的资产，不同

程度面临融资难的问题，希望融资渠道可以进一步开放，针对成立一定年限、信用良好的企业给予低息贷款扶持政策。

通货膨胀对电商行业的影响也在扩大，直接表现就是营销成本和人力成本的不断攀升。近日记者见到黄小龙时，他一脸疲惫：“一个上午面试了十来个人，现在人力成本越来越高，但公司预算有限，难以招到合适的人才。”

除此之外，不断飙升的营销成本也令不少电商捉襟见肘，目前整个产业链都处于成本提升状态。由于行业竞争日趋激烈，流量成本越来越高，对没有大笔风投资金进入的电商而言，无疑是雪上加霜。黄小龙告诉记者，不少业内公司都陷入了两难境地，不投入资金砸广告就没有流量，产品和服务卖不动，但

高毛利竟变赔钱吆喝 奢侈品网站财务风险集聚

证券时报记者 张珈

唯品会，其招股书曝光的财务风险也令人忧心。在其营收步步攀升的同时，其亏损也在呈几何倍扩大：三年亏损分别为138.07万美元、836.6万美元、1.07亿美元。这一巨额亏损成为电商赔钱赚吆喝的真实写照。

在奢侈品电商迎来震荡期的同时，不少企业则悄然转型、放下身段，从奢侈品代购向二三线名品折扣模式过渡。这一方向的改变在唯品会身上也可以得到验证。公开资料显示，唯品会出售的绝大部分产品为名品，仅有小部分为奢侈品。随着行业竞争的日趋激烈，奢侈品电商在这一轮震荡期之后势必迎来更多挑战。

毋庸置疑的是，奢侈品电商的市场需求不存在问题，但其线上销售不可回避的是一些与生俱来的硬伤，首当其冲的就是货源问题。目前奢侈品电商的进货渠道主要包括从品牌商及其代理商和经销商处获取授权并采购、买手通过国外奢侈品折扣店等过季全新的奢侈品采购甚至买断、通过品牌商秀场促销等活动现场直接购买等。

货品的不稳定是奢侈品电商平台运营需要解决的一大关键问题。此外，目前有实力的品牌电商逐步开始建设物流中心，但绝大多数采用第三方物流，这种端到端的服务能力和物流效率难以掌控，在一定程度上限制了用户规模的增长。

深圳市电子商务协会秘书长高圣涵在接受记者采访时表示，目前奢侈品电商出现的货源渠道窄、货品规模小等问题暴露出部分行业风险，此外产品和服务的用户体验和信任程度的提升巩固也需要进一步探索。

即便是卯足了劲冲刺资本市场的

享。园区集中了互联网和电子商务企业，未来产业集群效应也会逐步呈现。

电商板块向来是非多，近日一家垂直B2C网站的首席执行官公开放言自己错行，听到电商两个字就恶心”，既引起不少共鸣也引来争议。相比之下，依然有不少从业者抱有“虽九死犹未悔”的决心。与此同时，网购的增长空间也让人看到希望。统计数据显示，从网购网民规模来看，2011年12月底，我国网购网民数量达到194亿人，同比新增3344万人，增长20.8%；网购网民渗透率为37.8%，相比韩国、美国等地超过六成以上的网购网民渗透率而言，中国网络零售还有较大增长空间。

电商的魅力在于更快捷、更低成本地享受到更高的生活品质，我们看好未来五到十年的发展空间。”黄小龙说。

坐拥海量客户 第三方支付小路变高速

证券时报记者 罗克关

当第三方支付概念在中国市场出现时，恐怕没有人能够想象它会给电子商务以及相关行业带来怎样的改变。

假如以2004年支付宝成立为起点，在十年不到的时间内，第三方支付工具支撑起了中国蓬勃发展的电子商务世界。不仅如此，因电子商务而诞生的这一支付工具俨然具备了独立为王的气质——我们已经不可否认，第三方支付工具现有的影响力已超越电子商务的界限，开始渗透到普通用户更细微的日常生活之中。

或许，在人类的商业历史中，只有早期银行的影响力能够与目前第三方支付工具对人们生活方式改变带来的影响相媲美。

应运而生

支付宝的诞生非常具有偶然性。淘宝网在2003年5月成立之后，其力推的电子商务概念几乎立刻就遇到一个非常棘手的难题——在互联网上买家和卖家相互不认识，怎么付款? 买家在付款之后，怎样确保卖家能够提供有效的售后服务?

为此，淘宝网开始尝试搭建一个“第三方担保交易模式”，也就是支付宝最初的雏形。这一模式的特点是：买家在确认下单之后，将货款打至支

付宝账户；支付宝在收到买家货款之后，通知卖方发货；买家在收到卖方货品之后确认无误，通知支付宝向卖家付款。

这样一来，电子商务中因为地域和时空而割裂的现金流和物流交换，通过这一简单的支付模式而达到统一。买方不用担心卖方收款而不发货，网上购物的积极性得到极大的释放；而卖方也不用担心发货无法回款，其资金周转的效率得以大大提高，显著地降低了隐形的交易成本。基于这一独创的网络支付模式，淘宝网自2003年诞生之后迅速增长，在不到两年的时间内迅速超越由eBay投资的易趣，成为中国电子商务第一网站。

实际上，中国市场上后续崛起的一系列电子商务平台——QQ商城、京东商城等，其支付模式基本上沿用了支付宝所创设的“第三方担保交易模式”。比如腾讯2005年在QQ商城中推出的财付通业务，也是通过QQ钱包作为账户，财付通作为担保方来完成整个交易的资金划拨过程；京东商城则一度直接采用支付宝作为其网络支付的标准方式。

得益于这一简单有效的支付方式，国内的电子商务市场在2003年启动之后开始迅速膨胀。仅以支付宝为例，截至2011年9月支付宝注册用户已经突破6亿，日均交易额超过

2010Q4~2011Q4中国第三方互联网支付市场交易规模



互联结而成的独立网络，成为社会资金划拨的封闭系统。但是在互联网时代，商业银行之间的相互联结也已经突破传统的电缆网络，转而成为互联网的一部分。即便银行之间的网络仍然独立，但商业银行却是可以通过互联网与自身的客户实现没有时空和距离的联系。

实际上，商业银行也已经在尝试通过互联网给客户更加便捷的支付体验。但银行的致命缺陷在于，各自不同的银行所提供的网上银行服务千差万别。很显然，一个统一的界面为客户提供的服务体验至关重要。

累大量的核心客户数据，从而完全改变目前‘第三方支付提供通道，银行掌控核心客户数据’的合作模式。”一位不愿具名的银行网银高层人士对此颇为担忧。

纳入监管

既然切入纯支付领域的势头不可阻挡，那么如何将其规范并纳入监管就变得顺理成章。

在经过数年酝酿之后，中国人民银行在2011年正式开始向符合资质的第三方支付平台发放牌照。而与之对应的是，持牌企业须定期将支付规模等相关数据上报，以确保央行对这一领域内的资金流动有及时掌控。

如果数据不上报，可能发生的风险就类似于在全球性反洗钱机构成立之前所面对的情况。作为支付行业的新兴力量，第三方支付显然也不可避免地会碰到这样的问题——比如在预付卡领域，如果不采用实名登记，如何确认这笔资金来源合法且去向合法呢？这些，都是第三方支付平台所不能回避的问题症结。

而在另一端，即便目前中国金融行业的准入门槛非常之高，但坐拥海量客户群体的第三方支付平台显然已经具备与任何一家银行掰手腕的实力。以支付宝达到6亿的注册用户、突破30亿元的日均交易额而论，假如其未来能够获得金融牌照，其想象空间会有多大？