

电商烧钱难为继:VC 暴力催生或致寒冬来临

拿青春赌明天,还是过把瘾就死?电子商务领域资本寒冬正在来袭,据统计,目前国内出现停运或转型的 B2C 网站有:西米网、淘鹊网、有品网、APP 金光百货等。

京东商城 CEO 刘强东甚至预言,2012 年将是 B2C 的倒闭年。也有业内人士指出,电商行业正在遭遇寒冬甚至泡沫破灭,这与资本市场的“暴力催生”存在直接关系,一轮行业洗牌将不可避免。

与此呼应的是乐淘网的创始人毕胜在近期的一次公开演讲中惊呼“电子商务是一个骗局”。毕胜本意是 B2C 无论采用“电子”模式还是“商务”模式都能成功,而当前电商从业者过于浮躁,陷入赔本卖吆喝的恶性竞争。但在对 B2C 风声鹤唳的当前,却有狼来了之意。

华强北在线副总裁龚文祥接受记者采访时称,目前国内约有 80% 的电商创业团队与投资方签订了对赌协议,在业绩重压下,他们只有拼命扩张这一条路可走。

在许多业内人士看来,电商的寒冬与 VC“暴力”催生相关——因为对赌,拼命烧钱砸数据;因为烧钱,不断加大后轮融资的依赖。而全行业的对赌和烧钱,最终抬高了全行业的运营成本。

受对赌模式逼迫

中小企业负担大清查

为负累不堪的中小企业减负已不是悬念,但悬念在于:这次真的能下手吗?

目前我国中小企业有 4000 万家,占企业总数的 99%,贡献了中国 60% 的 GDP、50% 的税收和 80% 的城镇就业。但数据显示,中国的中小企业背负着沉重的负担。据初步统计,目前,向中小企业征收的行政事业性收费的部门有 18 个,按收费项目分有 69 个大类,子项目上千。

为负累不堪的中小企业减负已不是悬念,但悬念在于:这次真的能下手吗?

非税方面的负担太重

改革开放以来,我国减轻企业负担的工作一直不曾间断过。在采访中,不少中小企业普遍反

上述停运或转型的 B2C 网站里面不乏重金投入的项目,也不乏创业之初颇被看好的项目。

近日,被喻为投资界四大顶级高手之一的软银赛富首席合伙人阎炎在微博上称,“最近看了中国的几家电商,惊喜地发现又有中国式的盈利模式创新:主营业务都不赚钱,但以赚不同轮次的 VC/PE 的钱为主。这使我想起当年的荷兰郁金香,大家都指望着下家比自己更傻。”

一时间受到广泛关注,有分析人士指出,阎炎此番言论意味着风投机构与 B2C 创业者之间的矛盾正在升级,且日趋白热化。

《创业家》杂志社长牛文文很快隔空喊话,为创业者争辩,“现在冬天了,投资人开始埋怨创业者不会赚客户的钱只会赚 VC 的钱,回放之前这些投资人的讲话,是谁大笔抢投电商的?是谁说速度布局比赢利重要的?”

成本居高不下

今年上半年,国内电子商务行业已经披露的投资案例为 59 起,披露投资金额总额为 15.26 亿美元,预计 2011 年中国电商领域投资将再创新高。清科研究中心数据显示,自 2005 年至 2011 年上半年,已披露的国内电子商务行业的投资事件为 239 起,其中已披露投资金额的投资案例为 168 起,披露的投资金额总额为 31.08 亿美元。

大量的资本涌入电商市场,导致行业竞争急速加剧。全场免费配送、一日三送、零元购物、买一返几,已成为了商家进行营销的常规手段。近

日,有媒体报道,电商凡客一年或亏空 7 亿元。事实上,电商“巨亏”,与价格战导致的毛利润率下滑、巨额的仓储物流投资,天价的广告费有直接关系。

有业内人士向记者表示,以国内排名前十的 B2C 网站卖书为例,每出售一本书平均毛利 26%,但其中有 10% 的资金用于物流仓储,4% 进行广告推广,5% 雇佣人员成本,此外还要计算买货成本、税收等众多杂费。“比如当当网、京东商城,已经是比较成熟的电商,所以他们市场推广费用较少,一般新运营的电商市场推广费用都要占总开支的 30% 甚至更多,一些上规模的 B2C 每年单是广告费用就要支出 0.5 亿~1 亿元。”该人士称。

物流成发展瓶颈

派代网分析师李成东向记者表示,仓储压力大、物流难配送、退换货多已经成为困扰电商的另一个普遍问题。

“目前比较大的电商中,京东、国美、苏宁、好乐买还在做物流,这么做是因为第三方物流退换货的用户体验非常糟糕。如果只布局 4 个一线城市,约需要自建一支 200~300 人的配送队伍,按照每个员工一个月 4000 元的人员开支,大概每月需投入十几万元。”李成东说,以建设仓储为例,一般的配置为 2 万平方米,以一平方米 1000 的投入,每建一个仓储就需要投入几千万,并且这一成本在短时间内难以收回。

他同时指出,电商自建物流要面临严重的管理难题。“电子商务与物



流行业完全属于不同的体系和架构,物流行业员工难管、道路交通费用高昂,并且由于缺乏成熟的管理人才和管理机制,问题频发。”

李成东说,电商自建物流也是不得已而为之,由于行业货运量明显夏

天少冬天多,导致一到销售旺季,现有物流体系就出现超载甚至难以支撑的局面。这种情况在两到三年内看不到明显的改善,所以只好自建物流。

(摘自《每日经济新闻》)

企业造成负担排在前三位的,依次为环保部门、行业协会、质监部门。

环评费咋那么高?

“一个环评报告的费用要 12.73 万元,这也太贵了吧。”赵林(化名)是广东一家从事打印机组装和打印耗材回收企业的一名管理人员,当他接到报价为 12.73 万元的环评费用,确实让他大吃一惊。

据悉,赵先生所在公司从事的这个项目,必须要做一份《环境影响评价书》,但做“书”不便宜。赵先生向记者出示的具体报价如下:监测费 3.5 万元、大纲编写费 1.5 万元、报告书编写费 4.5 万元、专家评审费 1.5 万元、评审会会务费 0.6 万元、税费 1.13 万元,合计 12.73 万元。

据记者了解,通常针对企业的环境评分为报告书、报告表,报告书又按

照每个行业不同,价钱也不一样。而涉及到“书”的费用都不低。

据介绍,一般规模较小、项目简单的企业环评费在 2 万~3 万元之间,也有在 3 万~5 万元之间。

环评收费标准有国家规定。根据环保部门的建设项目分类管理名录文件,废电子电器产品必须做环境影响评价书,该书的费用确实至少要 10 万元以上。

有业内人士分析认为,环评费用的高低与企业的大小、所在行业、规模、项目的固定资产投资、当地环保部门的关注程度、项目环境方面的风险程度以及不同环评单位的报价等都有关系。

尽管是“明码标价”,但赵先生还是觉得环评这类费用跟想象中的相差太多。他表示,希望这次减负,“能让环评费降一降”。

(摘自《江苏商报》)

小企业的 5 大营销奇招

1、牵手慈善

科技公司 Atlassian 明白,要想吸引小公司使用它的新款软件,必须提供比免费试用更有意思的东西。于是,公司以 10 美元的价格将产品提供给公司使用,同时承诺将把销售所得捐赠给全球文化慈善活动,结果引起 Facebook 与 Twitter 用户的广泛传播。这家公司自从 2009 年推出这一措施以来已经为慈善机构阅读空间总计募集了 150 万美元。而在最初购买 10 美元软件套装的客户群中,公司产品的销售额增加到了约 800 万美元。

2、另类的请柬

珠宝设计师艾米丽·阿曼达是休斯顿珠宝公司 Armenta Collection 的老板。她的设计主要在内曼马库斯百货公司等商店内销售。艾米丽有一次参加一个大型的商展,她希望主要的零售商能够光临她的展台。但她并未像其他竞争对手那样直接致电,而是给主要零售商发送了一系列“情书”,其中一封还包括一张西班牙情歌唱片,另外一封则表示希望与对方在商展中来一次“浪漫的约会”。艾米丽为此总共花费了约 2500 美元,但这家仅有 60 名员工的公司却获得了总计 15 家零售店的订单。

3、疯狂快闪

“未来营销”是在美国波士顿举行的一系列集会,将讨论未来的营销方式。为了活动的推广,视频营销软件公司 Pixability 的 CEO 贝蒂娜·海因想出了一个有趣的点子。她组织了约 150 名当地商户业主,潜伏在柯普利广场附近。然后根据秘密的信号,所有人突然蹦出来,在光天化日之下就开始跳起事先排练好的舞蹈。作为交换,她允许这些勇敢的人在视频中打上公司的标识。海因说:“这个活动确实给我们带来了客户。”

4、进驻行业社交网站

登录商务社交网站 LinkedIn,为网友答疑解惑,这并不是在网上吸引潜在客户的一种方式。纽约市场营销公司 PropelGrowth 主要关注资本市场的客户。公司创始人坎迪斯·艾德琳称,加入专业的网络社区,例如交易网站 TabbFORUM(她在该网站发表评论文章),帮助她扩大了公司在潜在客户中的知名度。2009 年至 2010 年,公司的营收增长了 97%。

5、礼多人人爱

LEFKO Renovations 是亚特兰大市的一家房屋翻新公司。公司老板戴维·勒夫科维奇从来不用常规的宣传材料。他每次开始房屋翻新项目之前,都会给附近的邻居写信,他会努力避免给街坊们带来不便。同时,他还鼓励人们随时向他投诉工程带来的任何不满。许多人都保留了他的信,并且被他的礼貌所打动,以后也会照顾他的生意。这家公司于四年前成立,目前营收已经达到 7 位数,年销售额增长率也从 20% 提高到了 40%。

(摘自《财富中文网》)

中小企业创业初融资 13 种快捷方法

今年以来,越来越多的中小企业“贷款难、融资难”的状况随着银根收紧、利率提高而纷纷资金告急。那么,中小企业应当怎样利用好自身资源和国家政策,顺利融到资金呢?

1、综合授信

即银行对一些经营状况好、信用可靠的企业,授予一定时期内一定金额的信贷额度,企业在有效期与额度范围内可以循环使用。综合授信额度由企业一次性申报有关材料,银行一次性审批。企业可以根据自己的营运情况分期用款,随借随还,企业借款十分方便,同时也节约了融资成本。银行采用这种方式提供贷款,一般是对有工商登记、年检合格、管理有方、信誉可靠、同银行有较长期合作关系的企业。

2、信用担保贷款

目前在全国 31 个省、市中,已有 100 多个城市建立了中小企业信用担保机构。这些机构大多实行会员制管理的形式,属于公共服务性、行业自律性、自身非盈利性组织。担保基金的来源,一般是由当地政府财政拨款、会员自愿缴纳的会员基金、社会募集的资金、商业银行的资金等几部分组成。会

员企业向银行借款时,可以由中小企业担保机构予以担保。另外,中小企业还可以向专门开展中介服务的担保公司寻求担保服务。

3、买方贷款

如果企业的产品有可靠的销路,但在自身资本金不足、财务管理基础较差、可以提供的担保品或寻求第三方担保比较困难的情况下,银行可以按照销售合同,对其产品的购买方提供贷款支持。卖方可以向买方收取一定比例的预付款,以解决生产过程中的资金困难。或者由买方签发银行承兑汇票,卖方持汇票到银行贴现。

4、异地联合协作贷款

有些中小企业产品销路很广,或者是为某些大企业提供配套零部件,或者是企业集团的松散型子公司。在生产协作产品过程中,需要补充生产资金,可以寻求一家主办银行牵头,对集团公司统一提供贷款,再由集团公司对协作企业提供必要的资金,当地银行配合进行合同监督。也可由牵头银行同异地协作企业的开户银行结合,分头提供贷款。

5、项目开发贷款

一些高科技中小企业如果拥有重

大价值的科技成果转化项目,初始投入资金数额比较大,企业自有资本难以承受,可以向银行申请项目开发贷款。商业银行对拥有成熟技术及良好市场前景的高新技术产品或专利项目的中小企业以及利用高新技术成果进行技术改造的中小企业,将会给予积极的信贷支持,以促进企业加快科技成果转化速度。对与高等院校、科研机构建立稳定项目开发关系或拥有自己研究部门的高科技中小企业,银行除提供流动资金贷款外,也可办理项目开发贷款。

6、出口创汇贷款

对于生产出口产品的企业,银行可根据出口合同,或进口方提供的信用签证,提供打包贷款。对有现汇账户的企业,可以提供外汇抵押贷款。对外汇收入来源的企业,可以凭结汇凭证取得人民币贷款。对出口前景看好的企业,还可以商借一定数额的技术改造贷款。

7、自然人担保贷款

2002 年 8 月以来,中国工商银行率先推出了自然人担保贷款业务,工商银行的境内机构,对中小企业办理期限在 3 年以内信贷业务时,可以由自然人提供财产担保并承担代偿责

任。自然人担保可采取抵押、权利质押、抵押加保证三种方式。可作抵押的财产包括个人所有的房产、土地使用权和交通运输工具等。

8、个人委托贷款

中国建设银行、民生银行、中信实业银行等商业银行相继推出了一项融资业务新品种——个人委托贷款。即由个人委托提供资金,由商业银行根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等,代为发放、监督、使用并协助收回的一种贷款。

9、无形资产担保贷款

依据《中华人民共和国担保法》的有关规定,依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为贷款质押物。

10、票据贴现融资

票据贴现融资,是指票据持有人将商业票据转让给银行,取得扣除贴现利息后的资金。在我国,商业票据主要是指银行承兑汇票和商业承兑汇票。这种融资方式的好处之一是银行不按照企业的资产规模来放款,而是依据市场情况来贷款。企业收到票据至票据到期兑现之日,往往是少则几十天,多则 300 天,资金在这段时间处于闲置状态。企业如果能充分利用票

据贴现融资,远比申请贷款手续简便,而且融资成本很低。

11、金融租赁

金融租赁在经济发达国家已经成为设备投资中仅次于银行信贷的第二大融资方式。金融租赁是一种集信贷、贸易、租赁于一体,以租赁物件的所有权与使用权相分离为特征的新型融资方式。设备使用厂家看中某种设备后,即可委托金融租赁公司出资购得,然后再以租赁的形式将设备交付企业使用。

当企业在合同期内把租金还清后,最终还将拥有该设备的所有权。通过金融租赁,企业可用少量资金取得所需的先进技术设备,可以边生产、边还租金,对于资金缺乏的企业来说,金融租赁不失为加速投资、扩大生产的好办法;就某些产品积压的企业来说,金融租赁不失为促进销售、拓展市场的好手段。

12、典当融资

典当是以实物为抵押,以实物所有权转移的形式取得临时性贷款的一种融资方式。与银行贷款相比,典当贷款成本低、贷款规模小,但典当也有银行贷款所无法相比的优势。首先,与银行对借款人的资信条件近乎苛刻的要

求相比,典当行对客户的信用要求几乎为零,典当行只注重典当物品是否货真价实。而且一般商业银行只做不动产抵押,而典当行则可以动产与不动产质押二者兼为。

其次,到典当行典当物品的起点低,千元、百元的物品都可以当。与银行相反,典当行更注重对个人客户和中小企业服务。第三,与银行贷款手续繁杂、审批周期长相比,典当贷款手续十分简便,大多立等可取,即使是动产抵押,也比银行要便捷许多。第四,客户向银行借款时,贷款的用途不能超越银行指定的范围。而典当行则不问贷款的用途,钱使用起来十分自由。周而复始,大大提高了资金使用率。

13、股权质押贷款

大多数的中小企业没有那么多多的实物资产进行抵押贷款,所以各地政府为了帮助这些中小企业能够获得现金流,提出了利用企业股权进行融资,股权质押融资的意义是配合一板和二股市场建立三板市场,进而建立一个多层次的资本市场。股权质押融资的前提是必须到企业注册所在地的产权交易所进行股权托管登记。

(摘自《总裁网》张雪奎/文)