

B04 经济新闻·关注

2007—2012中国电商行业VC/PE投资规模

数据来源:投中集团



# 电商价格战背后的萧条

**电商价格战** 之 **观察**  
价格战打响,台上一时热闹。向背后看去,新老电商倒闭裁员、亏损着烧钱、资本撤退,一番萧条景象。即使是国内电商行业成功登陆资本市场的几大“幸运儿”,他们的共同关键词也是“亏损”。

## 在寒冬中倒闭和裁员

2012年元旦假期结束,盛大旗下品聚网宣布“公司进行清算,暂停相关业务”,由此开启了2012年的电商倒闭潮。  
实际上,品聚网上线不足3个月。  
按照品聚网的说法,关闭原因为“投资方承诺的投资款未能如期到位,公司资金链断裂”。

到了春节前后,走秀网、尚品网等奢侈品电商相继传出裁员消息。奢侈品电商出现第一次洗牌。  
4月份,百度、乐天百货“强强联手”推出的综合百货电商网站乐酷天宣告死亡。跨国合资电商难逃行业盘整。  
之前,阿里巴巴与日本软银合作的“淘日本”子站已停止销售。再往前数,是“后马特”3月的突然断货。那些运气较好、投资人较有耐心的,在忙于寻觅接

## 【例外】V1品、大朴等

寒冬中,也有企业逆势而上。  
8月中旬,V1品上线,进军的仍是奢侈品领域。V1品CEO夏宗麟称,不乱做广告,不流血上市,踏实用功会“杀出一条血路来”。另一最近趁着乱局往

盘者。  
近日有消息显示,现金充沛的苏宁正在抄底垂直电商,洽谈收购、入股事宜。其中包括母婴品牌红孩子,和主打高端服饰品牌的玛萨玛索。在两家背后投资方名单上同时出现的,是北极光创投。  
寒冬下,电商人感受真切。因为裁员的声浪从没断过。距今最近的两家,是8月下旬达芙妮电商部门三大主管集体下课,以及凡客全资自建配送公司如风达大幅裁员。  
“到今天,大家都想找真正懂电商、有竞争力的人,业内积累4.5年时间,而大部分人还都是半年或者1、2年。”一位电商企业负责人表示,与此同时,待遇水准在急速下滑。“一两年前的,普通的产品经理薪资上万没问题,现在,比较一般的只能拿3000—6000元不等。”

## 有人亏,有人赚

细数国内电商行业成功登陆资本市场的几大“幸运儿”,会发现“亏损”是共同的关键词。  
当当网2012年Q2财报显示,当季净亏损1.22亿元,而上年同期净亏损仅为2800万元。当当网将这一状况归咎于Q2期间,整个电商行业发起全面价格战。  
在2010年12月当当网以代码“DANG”在纽交所上市前,曾有个季度实现盈利。2009年,公司净利润为1692万元;2010年前9个月净利润为1420万元。  
当时图书、电子产品等出版类占营收绝对比重,近9成,目前,后来发展起来的百货已占比超3成。同时经过几年的扩张,当当网已在全国11个城市设立了仓储。但随着业务扩展,亏损额却出现并在加大。  
近四个季度的业绩,当当网对应净亏损数额分别

## 【例外】阿里巴巴集团等

雅虎8月10日提交给美国证交会的文件显示,阿里巴巴集团(阿里巴巴、淘宝网、天猫、支付宝、万网、聚划算等)在今年一季度净利润达到13.8亿元,同比猛增356%。  
“我认为,目前国内电

为1.22亿元、1亿元、1.3亿元、7340万元。财报可见,大笔花销除了上面提到的品牌营销费用,还有扩充采购团队、设立新仓库、提升发货速度等等。  
比当当网更早,在2010年10月挂牌纳斯达克的服饰类电商麦考林,目前同样处于亏损状态,2012年第二季度净亏损近3000万元。  
值得注意的是,除去线下自营及加盟店销售额,单纯互联网上净营收同比下降了40%。麦考林分析下降原因是——持续减少了在线广告投放,导致访问量减少45%。  
还有一家,2012年3月,唯品会“流血”登陆纽交所。2008—2011年,该公司净亏损逐年递增,在上市后的两个季度里,毛利率才开始显著改善,净亏损收窄。2012年Q2财报显示,公司净亏损仍超过3000万元。

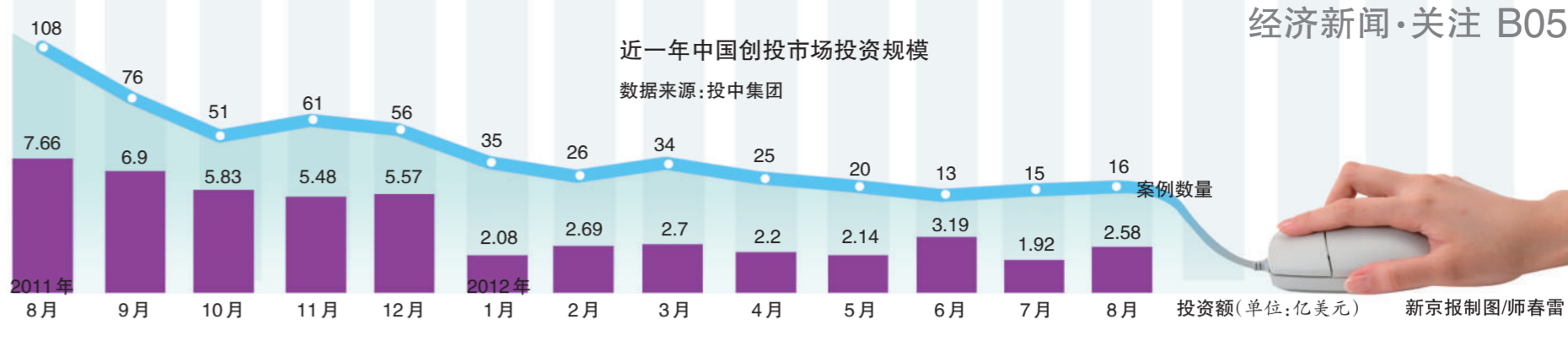
## 【例外】服饰、特色电商等

子商务可以看得清商业模式只有阿里巴巴一家。它做的是平台。”一位业内人士告诉记者,大部分电商与此模式不同,因此绕不开运输、仓储、损耗,以及巨大的营销宣传费用。“这也是普遍亏损的原因。”

## 有的不被看好,有的被看好

2011年前后,是电子商务投资的黄金时代。  
普华永道和清科联合发布的报告显示,2005年—2011年上半年,已经披露的中国电商行业投资事件为239起,披露的投资金额为31.08亿美元,平均投资金额为1091万美元。  
但此后不久,“中概股”在美遭遇危机,赴美上市窗口随之关闭。同时,电商企业营销、人力等成本的不断提升,加之盈利能力有限。资本市场对电子商务企业投资放缓。  
“从2011年上半年投资分布情况来看,下半年电商投资热情明显放缓,披露投资事件34起,占全年披露93起投资案例的三分之一多,远不及上半年。”清科研究中心张亚男告诉记者,资本对于电商的投资逐渐从跑马圈地变得理性。  
目前,二级市场IPO遇

冷的趋势还在持续。拉手网、凡客诚品、京东商城、58同城等中国知名电商都曾曝出启动上市程序,却因种种原因相继临门收手,一再推迟。今年3月,唯品会在自身资金链吃紧的条件下不得不“流血”上市。  
根据清科的数据,2012年截至目前,乐淘网、快书包、我买网、酒仙网等电子商务企业获得投资,共有36家。电子商务投资虽不似2011年下半年“过山车式”下滑,却仍在持续走低。  
投资了聚美优品、寺库两家电商企业的银泰资本高级合伙人郭佳告诉记者,资本层面对电商的热度确实在降低,已经意识到估值太高,而企业运营效率差。“很多投资者都是基金背景,对退出时间上有所要求,对投资采取一些变动也就不可避免。”



# 电子商务的“怪象”疑问

**电商价格战** 之 **疑问**  
此前,乐淘网创始人毕胜曾在一次演讲中尖锐地提出了“电子商务是骗局”。他认为电商行业表面繁荣,实则浮躁,是一种完全不赚钱的模式。而与毕胜的观点相呼应的,是电商行业的投资锐减。电商行业到底出了什么问题?

## 【疑问1】做“量”是未来吗?

以国外电商模板亚马逊为例,它熬到创立后第8年才止住亏损,烧掉了风险投资的巨额美金。亚马逊自营电商至今仍呈现微利运营,但由于用户量庞大,利润仍比较可观。  
于是,大部分电商都希望于做“量”,拼到业内老大老二之时,掌控定价权。  
一位投行人士对记者称,国内纯互联网电商和传统领域后来开发线上业务的公司,对电商理解并不一致。  
他表示,“作为传统领域特别是上市公司发展电子商

务,如苏宁。它需要遵守国内资本市场惯例,有硬性业绩要求作为标准。纯电商企业瞄准国外资本市场,更多立足于行业指标,迎合VC的估值参考。”  
银泰资本高级合伙人郭佳向记者描述,她眼中的电商从来不是一个“性感”的行业,“一只辛辛苦苦的小蚂蚁,头上顶着一台电脑。”她表示,实现在很多小的电商已经找到了自己的模式,并实现了盈利,但他们都比较低调,“公众的注意力被那些高调的电商吸引,谈论时又不太严肃。”

## 【疑问2】为何要去做全品类?

“国内的电商等不到做大的一天,没有未来可讲。”IT评论家贾敬华向记者描述了国内电商的怪圈。  
“越来越多电商跟进,一起去拼这个市场。风投最终被电商平台绑架。不投资,先前的钱打水漂了,投资,看不到盈利。”贾敬华表示。  
他认为,这种模式存在着严重的问题,“电商疯狂的烧钱需要风投新的投入,就要扩大销售规模,继续冲量。这也是为什么一开始当当网卖图书,京东商城卖3C好好的,非要扩大到全

品类的原因。”  
而这种模式带来的影响是顾客不存在忠诚度,因为电商哪样做得都不精。  
贾敬华称,造成上述怪圈的责任之一,在于国内法制不健全。“国内电商成本太高,物流中心、平台、快递物流、广告促销都在砸钱。特别是广告促销,流量和销量很多时候都是这些顶着,一减少投入,销量就往下掉。甚至有时候,以低于传统进货的价格卖出,这已经触及及恶意倾销了。不过,国内没有严格的立法规范。这个市场就变得很乱。”

## 【疑问3】为何忽视用户体验?

帮5买CEO尹汝杰多年前曾在美建立过比较购物网站,和在线比价及产品调研公司,现在进入中国市场创业,对中国和国外电商环境颇有感触。  
“中国电商现阶段最重要的问题是不重视用户体验,只注重通过营销推广带来短期收益。这是由其‘投资驱动’而非‘盈利驱动’的商业模式决定的。”尹汝杰认为,“电商必须熟悉并研究自己的产品和用户,通过技术创新不断满足用户需求。”  
尹汝杰介绍说,一个

很好的例子是美国的zap-pos.com,是一家专注于鞋类的电商,经历了美国的网络泡沫时代,但是仍然获得巨大的成功。他们非常重视用户体验。  
“在亚马逊,权力最大的是客服部门。用户有时候甚至直接把问题发给CEO贝索斯。”尹汝杰说。  
他表示,国外的电商非常重视搜索引擎的使用,“中国的网购用户规模仍然在不断增长,通过技术提升用户体验,能从增长的用户中分化出更值得电商长期培养的细分用户群体。”

责编 韩笑 图编 李冬 美编 叶绿 责校 杨许丽

# 京都国际

张北坝上草原 度假之地 长寿之乡

## 住宅、商铺、包租3年、一次性返租

### 京城后花园 首都生活圈

#### 30万/套 现房发售 大产权 自由购

咨询/班车热线:  
**(0313) 5336666 5306666**  
**13663131023 13701205488**

看房接送北京地址:  
1、北四环,健翔桥往北,306医院门口。  
2、北三环,四通桥西南角,友谊宾馆贵宾楼大厅。  
3、东三环,昆仑饭店大厅。  
4、南三环,赵公口长途汽车站北门。

开发商:张北县京都房地产开发有限公司

责编 韩笑 图编 李冬 美编 叶绿 责校 杨许丽

全新动力组合 全新前部造型 全新尾部设计

## 全新变化 由内而外

### 全新奔腾 B70 华彩登场

老款奔腾B70、奔腾B50火热促销中

奔腾 | BESTURN

进取不止

中国一汽

全新变化,华彩登场!全新奔腾B70,全新前部造型、全新尾部设计,为焕变之美平添一抹耀眼光华!更有E73系列1.8L S-VT 全铝合金发动机搭配信心0速手自一体变速箱,全新黄金动力组合,动力随心所欲!更全新配备黑色钢琴烤漆材质中控台,更有多项品质提升,带给你超凡凡范的感官享受!

经销商信息(排名不分先后):

北京龙泽百旺销售服务有限公司 010—57795366  
北京腾远兴顺汽车服务有限公司 010—85575040,010—85575476  
北京博瑞祥和汽车销售服务有限公司 010—62928886  
北京北方伟业汽车销售服务有限公司 010—63815639  
北京鑫毅恒世纪汽车销售有限公司 010—60290715

# 比一比 携程总是返更多!

数万家酒店齐返现,每间夜最高返**200元!**

# 返

酒店	一二三星酒店最高返 <b>101元</b>	团购酒店	<b>0</b> 利润大直销	机票	国庆中秋机票 <b>1</b> 折起
酒店	登机牌高铁票托运费	惠选酒店	预订就送 <b>620元</b> 大礼包	旅游	自由行,返现金

部分活动仅限网站预订。

携程 | BESTURN

携程行天下

www.ctrip.com  
**1010 6666** (免长话费)

weibo.com @携程旅行网