

在网售大军中,有70%卖家是兼职,不少白领、学生、待业青年、家庭主妇、农民甚至退休老人当上了“店小二”——

“草根”掌柜涌现 “差钱”烦恼常生

本报记者 胡晓晶

2004年9月的杭州,阿里巴巴发起首届网商大会,当年淘宝网交易额还不到1亿元。8年后,淘宝成交额预计将超过1万亿元,大约相当于2011年陕西省的GDP总量。2012年上半年,中国网商数量已超过8300万家,网络购物用户超过2.14亿人。从草根边缘到社会主流,网商成了新经济时代的第一批就业“移民”。开口一个“亲”字,把中国的互联网从“网民”“网友”时代提升到“网商”时代。

1 兼职卖家已成为主流

如今到底谁在开网店?据阿里巴巴与北京大学在网商大会上新发布的首份《中国网络卖家图谱》显示:大量兼职卖家涌入网售大军,已占整体网店量的近70%。如今,白领、在校学生、待业青年、家庭主妇、农民甚至退休老人都开始当起了“小二”,农产品、手工艺品、地方特产等等也纷纷搬上网。

“烧烤也能网上卖?”上海原始烧烤是全淘宝第一家做烧烤户外食材配送的店铺,掌柜李焯解答了之前好多人认为的不可能,实现了全上海准时送达的生鲜烧烤配送。“手机壳也能当公交卡?”天猫上卖手机壳

的店铺有6.6万家,可喜欢跳街舞的研究生李京林却推出了中国首家将公交卡和iPhone彩壳相结合的产品——“随心刷”……

像李焯和李京林这样不少的网店掌柜,在生意做大前都只不过是兼职卖家。调查显示:在经营类目方面,兼职卖家和专职卖家差异显著。专职卖家主要经营服饰美容,其次是经营休闲文化和家居用品、汽车配件;而兼职卖家则以二手闲置、其他、个性创意、投资收藏品类所占比例相对最高。因此,专职卖家往往主要满足大众化的需求,而兼职卖家经营的商品更加小众,有更多的个性创意的商品。

2 网购是拉内需生力军

网商们已成为中国最主要的“商帮力量”。2011年,光为网商“敲边鼓”的服务企业就突破15万家,涉及快递、金融、代运营、IT服务、网店装修、网模等行业,整体营收达1200亿元。

马云举例说:“有两个小伙子花一年时间手工拼出了‘兰博基尼’跑车,还上了北京车展,其中很多零部件都从淘宝网购买,这就是创新的变化”。现如今,网商生态像树根一样细分和交错,B2B外贸、B2B内贸、B2C企业零售、C2C个人零

售、互联网支付、中小站长网商、生活服务网商等等多维互动互利,改变着网购买卖双方彼此的信任度:

一方面,“人在家中坐、货自八方来”——无需出门的网购模式打破了国人传统的消费习惯和地域局限。另一方面,商家“做信誉”愿望强烈,对买家的宽容度增强。如今,70%的网商愿意无偿接受买家不好、不喜欢的产品,“7天无理由退换”等网商主动承诺,让买家网购无后顾之忧,创造出每天凭信用的1500万笔成交。

3 淘宝大力扶持小网店

“我特别反对价格战,价格战不仅伤害了消费者,也伤害了商家,商家没钱赚,行业不可能持续的发展”——上周,阿里巴巴董事局主席马云在2012网商大会闭幕式上说。“小即是美,从小起步。淘宝未来将从1万亿元向10万亿元挺进,我们将全力培养100万家年营业额过100万元的网店。”

“我们看到在六线城市的网购用户,比2011年同比增加了120%。”马云认为,拉动内需必须靠中小企业,尤其是网商。目前,部分跨国企业已开始把工厂从中国迁到人力成本更低的东南亚,连美国总统奥巴马最近的演讲也屡屡提到美国要恢复制造业,这些都刺激“中国制造”必须调转方向。

2012年上半年,阿里金融累计投放贷款130亿元,共发放170万笔贷款,日均完成贷款近10000笔,平均每笔贷款额度7000元

阿里巴巴贷款

对象 小微企业主,需在阿里巴巴上提供批发企业的

种类

- 信用贷款 根据店铺经营情况和申请人资质来决定
- 订单贷款 商家发货后未收到货款,可申请此项贷款,基本上具备申请资质卖家,有多少订单就能贷多少

可同时申请两项贷款

累计总额度 100万

贷款最长期限12个月

申请材料 需提供企业近一年销售总额、经营成本、净利润率、库存量、总资产、总负债、应收账款等财务数据

阿里巴巴大力扶持“草根”网商

图 CFP

依靠人脉四处“凑钱” 暂时应付资金需求 小微网商呼唤贷款“及时雨”

对初创网商来说,除去利率问题外,因抵押问题、信用资质等基本上很难得到银行授信。现阶段的银行贷款业务,无论从贷款额度、办理速度还是覆盖范围上,难以满足初创网商们的需求。

“我真的很觉得银行是给我们雪中送炭!”面对工行、农银、花旗银行的代表,淘宝上“羚羊早安”的女掌柜张琳琳坦言银行动作慢。虽然已做到中国最大的围网上零售企业,但这个店铺销售额近亿元的淘宝卖家仍难忘创业初期的“差钱苦”。

奥克斯空调官方旗舰店的掌柜姚碧波也一肚子苦水。去年他们做了一次万人定制机团购,但由于抵押和利率问题,找遍四大商业银行均贷不到钱,最终只得依靠合作厂家和亲朋好友来解决1000万元的备货资金缺口。据阿里巴巴调研:目前中西部超40%的小微企业因资金不足而无力接单,有73%小微企业当前有融资需求。

“一个三皇冠店的信用到底值多少钱?”遂昌网店协会会长向台上三大银行代表抛出这个问题。对小微网商而言,拼人脉、凑“零钱”成了资金紧缺时常用的手段,

或者通过利率更高的第三方担保来凑钱。

“现在需要用互联网的思维和互联网的技术去支撑未来金融体系的重建。在这个金融体系里面,我们不需要抵押,我们需要信用;我们不需要关系,我们需要信用”,马云说。在马云对阿里巴巴的未来预设中,阿里将向平台、金融和数据三方面转型,其中重点之一就是建立网商金融系统。

近两年,阿里的小额贷款公司运营得风生水起,15万家企业凭借信用记录从阿里获得贷款,平均每家贷到的款是4.7万元。接下来,阿里会充分利用淘宝的后台数据和信用评级,每一个好评和每一个差评都会影响到卖家的贷款额度。据透露,阿里金融在今年四五月份已开始尝试仓单质押,而和银行的合作还在交涉中。

“如果阿里巴巴建立起一个管理严格的物流体系,并与其销售动态结合,跟银行建立关系后,就能成为贷款的一个信用保证,”中国农业银行浙江分行营业部副总陈介伟对此表示认同,“此外如果网商能以商会为担保机构,则能多一种融资方式。”

本报记者 胡晓晶

网店小老板辛苦创业,拓展业务急需资金支持。但能从银行及小额贷款公司等申请到贷款的网店很少,症结何在?记者昨天向多位业内人士请教,了解到金融机构对于贷款有严格的风险控制要求,要看对象是否够上3条“及格线”。

一看有没有抵押物。轻资产、无抵押是许多网店的软肋。大多数网店只有虚拟铺面,没有房产等可供抵押。网店业主自有资金一般较少,有些连货物都不是自己的,等客户下了单,再从供应商处搬来,类似于“二手”的。对这类资产近乎于零的网店,获得贷款确实很难。对此,现在一些银行开发了信用贷款产品,看企业能否拿出有说服力的产品和赢利模式。例如一家文化类企业就用已签约准备上演的《胡桃夹子》未来收益权作质押,顺利从银行贷到了运作资金。

二看有没有能准确反映一段时间内企业经营情况的数据,如纳税金额、经营账户资金往来的记录。实体企业常遇到银行和小贷公司的放贷员来工厂客串“抄表工”,查看水电煤三表。这是因为三表的数据能有力印证企业生产经营情况。最能反映企业持续经营状况的,当属税控机打出来的企业缴税记录及企业账户资金流水。以数据为依据,金融机构才能判断企业生产经营是否正常,批多少贷款合适。在调查中,确实发现有的公司名为贸易实为“炒房”,注册资金用于首付,产证抵押给银行,再用公司经营名义申请贷款用于还房贷,结果被调查后现出了原形,申请被拒。

只有一部分网上商户注册了公司,轻资产的公司可以用缴纳所得税数量,向银行申请小微企业信用贷产品,按照所得税额的一定倍数获得信用贷款。然而,一些网店未注册,难以提供纳税数据,而支付宝等账户交易资金流水不透明,令金融机构无法评估风险。因此,有意通过贷款扩大经营的网店应尽早建立“身份”。

三看担保。据奉贤绿地小贷公司介绍,网店店主如果没有抵押物、纳税数据等,可通过符合一定收入、职业状况等条件的亲友作担保人的方式,向小贷公司提出贷款申请。目前来看,小企业的贷款期限大多为3个月到半年。随借随还、部分还款的灵活服务,给创业小老板提供了便利。

本报记者 谈璐

向金融机构「借钱」要跨三条「及格线」

精彩导读

B2

预期不佳

半年报成绩单出炉 三季度业绩不太乐观

B5

逛展会

赶潮流 得鲜头 多逛多看当“达人”

B6

市场心态

拉高行情增添生机 信心修复难度较大