

電商燒錢無力為繼 1億用戶也難救



▲近幾年靠着低價團購竄出的淘集集曾被稱為業界黑馬。然而近日，張正平發佈公開信，承認由於資金未能如期到賬，公司接下來將尋求破產清算或破產重組。淘集集微博圖片

◀▼淘集集官微早前突然發佈併購重組失敗的消息，直言「可能是最後一條微博」，並在APP宣佈於12月12日停止項目運營。



拼不過淘集集瀕倒閉

香港文匯報訊（記者倪夢環上海報道）今年「雙11」交易額達到2,684億元人民幣再創新高，然而內地電商的發展前景卻似不盡人意。號稱積累1億用戶的團購類社交電商平台「淘集集」近日發佈公告，稱由於資金未能如期到賬，不得不宣佈淘集集本輪併購重組失敗，公司接下來將尋求破產清算或破產重組。對此，業內人士指出，電商行業的洗牌期已到來，一些中小平台未來將面對更大的競爭壓力。

曾被稱為業界黑馬能夠逆勢增長的淘集集，據公開信息顯示是上海歡歡實業有限公司旗下的一家電商平台，於2018年8月上線，是社交電商APP。根據淘集集大數據顯示，平台上一線城市用戶佔比4.46%，二線城市用戶佔比32.95%，三四線城市及鄉鎮村用戶佔比62.68%。而通過「不玩拼團玩紅包」的裂變方式，淘集集迅速擴增用戶規模，上線9個月MAU（月活躍用戶）已超4,000萬。

與「拼多多」用戶高度重合

然而據不少業內人士透露，淘集集與另一平台「拼多多」的用戶高度重合，截至今年6月重合率已高達55.0%，導致競爭力明顯下滑。自10月起，淘集集通過官微宣佈內外部因素等原因，業績受到極大影響，又因將過多時間花費在融資上而錯過自救機會，冀以重組併購方式來解決問題。

此後，公司數次通過官微發佈公司重組併購情況。10月31日，公司稱「10月23日，供應商債權人完成51%債務重組協議簽定；11月19日公告稱「融資重組已進入收尾階段」；12月3日依然發佈公告，稱公司已與國內大型集團順利簽署股權投資協議，正處於等待打款階段，「我們正努力完成打款所需要的前置條件。」然而到本周一，淘集集官微突然發佈併購重組失敗的消息，並直言「可能是最後一條微博」。

張正平：努力歸還欠款

淘集集CEO張正平亦在官微表示，會積極聯繫供應商代表、大的廣告代理，以債轉股和認購股份的形式將平台所有權轉讓給債權人，所得資金全部用於公司運營，努力再次盤活平台；在以上破產重組方案無法推行的前提下，淘集集將申請破產，他將和團隊通過個人創業，努力歸還欠款，希望大家能夠給予再創業的機會和時間。

據內地媒體報道，有淘集集員工指公司玩弄員工與商家，且有供應商對於淘集集的合夥人模式以及無法還款問題感到不滿。而在上海的淘集集辦公區域早已搬空，只有不少維權者仍逗留。此外有供應商表示不相信公司聲明，對於能夠拿回貨款充滿不確定性。

長期用燒錢換增長

對此，網經社電子商務研究中心網絡零售部主任、高級分析師莫岱青表示，淘集集擅長各種拉新玩法，它主要採用把用戶付款，商家貨款用來投放拉新用戶，不斷引入新商家進入的方式，用燒錢換增長。「在發展期間淘集集靠營銷方式拉新，並沒有完全建立起自己的核心優勢。因此，前期數據增長太快，逐漸用戶留存差，因此當增長無法上升時，加上回款慢，付款方式冗長給商家形成一定壓力，就會產生連鎖反應，這種粗放方式的發展阻礙其進一步發展。」

網經社電子商務研究中心主任曹磊則認為，拼多多率先上市後可謂「一枝獨秀」、遙遙領先，加上「百億補貼」+「天天領現金」等策略，快速拉高拼購類電商獲客成本。在這種激烈競爭的局面下，中小社交電商自然無以為繼，「叢林法則」導致優勝劣汰。如今，「社交電商紅利已過，進入洗牌期。」

「下沉市場」非天堂 競爭力始終首位

專家點評

近年來內地一度興起「消費降級」的風潮，不少電商公司主打三四線城市的「下沉市場」，試圖以拼團砍價、補貼客戶的社交方式吸引消費者。多位專家指出，淘集集的「猝死」只是必然結局的提前到來，「純粹靠低價引流賺錢」的模式已經走不通。

據網經社「電數實」監測數據顯示，淘集集APP在蘋果應用商店下載排名曾經一度第一，而當下最新排名已在100名外；公司最新版本發佈日期停留在2019/12/2下午2時24分，這距離其2017/11/11上線發佈，過去僅僅才兩年不到一個月。

「燒錢模式」講求管理能力

「我們看到不少互聯網企業其實缺乏盈利模式，這種先免

費或者先低價，後面再來想辦法賺錢的模式，是互聯網的一個典型發展方向。」上游財經專家顧問江瀚接受香港文匯報記者訪問時表示，在眾多企業先燒錢再賺錢的背景之下，「燒錢模式」相信已被不少用戶認可，但真正核心的，是企業需要強勁的供應鏈管理能力以及完善的內部管理體系。「特別是資金鏈的核心管理能力要好，包括融資能力也都非常重要，這意味着你在燒錢的過程中，資金鏈的持續以及融資的跟進。」

提高核心競爭力是關鍵

對比同類型的拼多多、今日頭條等吸客以及壯大方式，江瀚直言，「他們本身就成為構建了這個賽道的先行者，得到了頭部的紅利，但後面再用同樣的方式參與，其模式早已被行業探清，遲到的企業很有可能出問題，成為「狗尾續貂」。」

網經社電子商務研究中心特約研究員、北京東曉騰飛供應鏈管



理有限公司總經理陳虎東則指出，社交電商做下沉市場並不容易。無論下沉市場的市場體量有多大，但是獲客成本其實很高。「下沉市場的一個很重要的特點是用便宜的產品來爭取用戶的消費，這點一直沒有變。對於其他社交電商來說，流量永遠是王道，但是依靠純流量的業務模式，其實已經到了一個關鍵點，提高核心競爭力是關鍵。後續可能還會有不少的社交電商出現類似的情況。尤其是專注做下沉市場的社交電商來說，突發事件或將成常態。」

■記者 倪夢環

啟明醫療首日升30% 一手賺五千

■杭州啟明醫療器械昨掛牌上市，成為本港首間尚未盈利醫療器械上市公司。圖為警振軍。中通社



年料可售1,500台醫療器械，料研發開支將維持在15%左右。被問到會否擔心近日香港局勢動盪或影響公司股價表現，他認為本港作為國際金融中心，故對此有信心，而公司一直以「H+A」股架構部署。

招商局商業房託潛水

由招商局集團旗下招商蛇口分拆的招商局商業房託，昨首掛即潛水近4%，收市更潛水近8%，其主席兼非執行董事黃均隆昨表示，公司股價只是短期波動，對公司內在價值充滿信心，相信長遠可反映有關價值。他又指，公司現有物業集中在深圳，日後注入更多物業，但前提是要達到一定的資本回報、出租率、租金水平等，又透露母企有部分新開業物業，租金水平及出租仍在培育階段，相信待成熟後可注入。

貴州銀行擬來港上市

另外，貴州銀行向港交所提交初步招股文件顯示，該行去年淨利潤按年升27.57%至28.77億元人民幣，至去年底不良貸款比率1.36%，今年上半年不良貸款比率降至1.09%。該行表示，上市集資所得用於強化資本基礎，以支持該行業務的持續增長。而該行的聯席保薦人包括農銀國際、建銀國際及中信里昂證券。

和黃醫藥「愛優特」明年內地公院上架

香港文匯報訊 長和（0001）旗下的和黃中國醫藥科技公司宣佈，用於治療晚期結直腸癌的國家1類創新標靶抗癌藥物「愛優特」（味喹替尼膠囊），已獲納入國家醫療保障局公佈的新版國家醫藥產品目錄，明年1月1日開始在內地各大公立醫院藥房上架。

獲納入國家醫藥產品目錄

「愛優特」是和黃醫藥在內地上市的首款抗腫瘤新藥，同時是抗腫瘤治療主流領域首個從發現、研發到無附加條件獲批均在中國完成的藥物。該藥物自2018年11月推出市場以來，已累計幫助了數千名患者，是次獲納入醫藥產品目錄，標誌着和黃醫藥將進一步提升「愛優特」在內地市場的覆蓋和可及性。

和黃醫藥於上海設有研發平台，研發團隊由近500名專業人才組成，專注於研發和商業開發治療癌症與自身免疫性疾病的創新標靶藥物及免疫療法。和黃醫藥擁有「愛優特」在中國以外區域的所有權利，並與禮來製藥在中國範圍內合作開發及進行商業化。



■和黃醫藥於上海設有研發平台。

有研究報告指出，直腸癌是全球第三常見的癌症，也是第二大癌症相關的死因，全球每年的新確診病例近180萬宗，而單在中國內地已約佔43萬宗。面對龐大的醫藥需求及市場，和黃醫藥可謂坐擁優勢，憑藉研發團隊的專業技術和努力，配合與業界龍頭企業的無間合作，以及長江集團長期的資金支持，加快讓「愛優特」幫助更多內地患者，同時繼續進行其他臨床項目之研發，為人類健康謀福祉。

隨著「愛優特」獲納入國家醫保目錄，其可及性將擴展至內地所有省份，並將於明年1月1日開始，在各大公立醫院藥房上架。