

如今,许多年轻人都想创业,而提到创业,最先冒出来的念头中大多会有在淘宝开个网店。不过,近日一位专栏作家撰文,通过一个门户网站编辑唐竞新离职在淘宝创业亏损的故事提出,淘宝号称2000亿收入的背后,是由无数像唐竞新那样的小人物补贴出来的。而这些小人物们“甘愿拿出微薄的积蓄和最好的青春”,是因为“马云给予他们一个独立创业、自由生活的机会”,这就是马云的“局”。他的观点在网上引起巨大争议。

见习记者 陈诚 刘芳 快报综合



马云的演讲通常都很受欢迎 资料图片

# 淘宝创业,马云忽悠小年轻?

专栏作家文章引发争议,网友一边倒替淘宝喊冤

## 5个月亏4万,不得已又上班了

专栏作家程苓峰的文章中介绍,唐竞新是个平凡青年,在某网站做编辑,其生活转变发生在今年1月。中国网民一夜间造出一个叫“草泥马”的神兽,唐竞新灵光一现,拿出几千块,自己设计,找广州一工厂赶制出一批神兽T恤和公仔,放到淘宝网卖。结果卖出去几千个。受此激励,今年5月,唐竞新辞职,拿着工作几年攒下的5万块家底儿,成为一个专职淘宝卖家,主要就一些社会热

点设计创意T恤在淘宝销售。不过他的这次个人创业5个月后就宣告结束,10月,唐竞新北上北京加盟一家网站,重新开始上班。原因很简单:在淘宝卖T恤不赚钱。如下是他的流水账:

启动资金:5万人民币。总收入:12万,总支出:16万,亏损4万。其中:房租+水电+宽带费:(0.16万/月×5个月)+0.24万=1.04万;加工制造成本:6.3万;美术设计费:0.9万;模特拍摄费:0.1

万;广告费:1.1万;物流费:1.5万;市场调研:0.5万;收入分成:0.6万;固定资产投入:2万;向淘宝购买旺铺、直通车服务的缴费:0.18万;雇员薪酬和生活成本:1.78万。

不过,唐同学并没有完全放弃,而是由其在广州的弟弟继续维持网店,自己上班,以工资“投资”该网店。而唐竞新在赔掉5万块之后仍然赞扬淘宝,“这是一个可以为之奋斗的事业,就算失败的教训,也是在其他地方不能获得的”。

## 马云的忽悠? 网友不同意

不过,对于唐竞新的创业经历,专栏作家程苓峰却总结为:“马云同学就做得很好。用一个意识里的前景去套现现实的物质回报,这就是马云的局。”他认为,“唐同学没能独立,反而烧掉5万块积蓄,实践了一把马云高调宣扬的‘个人创业’,这5万块以及150个昼夜,都用来促成了淘宝的繁荣。”“难道,马云的高度是由小人物补贴出来的?今年淘宝号称2000亿收入,假设其中20%即400亿是由小卖家创造,那中国的唐竞新们可能已经拿自家的积蓄为淘宝补贴了几十亿。”

不过正如唐竞新失败之后仍然赞扬淘宝,在这篇文章发表

后,网友对文章作者的观点也近乎一边倒地表示反对。一位来自北京的网友表示,“不管是实体店还是网上店铺,永远都是少部分盈利大部分只能持平或者亏损。另外,作为一个淘宝的卖家,我想说,淘宝网恐怕是年轻人所剩不多的可以单纯通过自己的努力、凭借自己的智慧来为自己创造财富的平台。”而还有不少网友提出,即使网下创业,甚至各行各业,都存在少部分人赚钱、大部分人亏钱的情况,这是市场竞争使然,并不是淘宝的错。只有少数几位网友跟帖表示,对淘宝创业很失望,一位网友说:“非常同意,自家老婆有相似经历。一句话总结:淘宝就是淘气。”

## 淘宝卖家:能不能赚各显神通

唐竞新的故事是否只是个例?现在开一个淘宝店是不是真的很难赚钱?对此,记者调查了南京地区一些淘宝卖家。

燕子在一家公关公司工作,工作几年后,她在2009年9月投资2万在淘宝开了一家化妆品店铺。燕子的一位朋友是飞国际航班的空姐,能代购便宜的化妆品,解决了货源。而几年前她在网上结交的很多朋友,成为她网店最忠实的客人。她还结合自己的体验,在淘宝上写自己的护肤经验,很快就有顾客慕名而来。燕子说:“我2个月就盈利了,淘宝这个平台很公平,只要你有经商才能,努力去去做,成功不是难事。”

而小琴就没有那么幸运了。由于半年没赚到钱,她刚刚放弃自己的淘宝店。她告诉记者,大学

毕业后,由于自己的专业冷门,便决定开网店创业。找朋友凑了5000块,她的店就上马了。她的店铺主营的是卫衣系列,开始的时候,只能到批发市场进货,在网上卖。没有任何的销售经验,光靠着自己的执著,结果半年下来,不仅一分钱没赚,还倒亏3000多。“我完全没有这个能力,怎么进货、怎么经营得有特色都不懂,不管在哪开店,道理都是一样的,网络也不例外。”

记者调查的淘宝卖家中真正能赚到钱的人只有少数,大部分的人跟小琴一样,都处于亏损和微利之间的状态。不过,正如小琴所说:“淘宝给了想创业的人一个机会,至于如何去赚钱,那就只有八仙过海、各显神通了,我身边很多朋友也是白手起家,现在做得也还不错。”

## 》网友声音

shirleylv 来自上海市

每个人都怀着一腔创业梦,你不在这个局里,也许就在另外一个局里,坐而论道,无用、有害。淘宝不是一个局不重要,重要的是你在这个局里做了什么,得失不是眼前的事。

liqy\_6213 来自上海市

无聊,一个东西能不能生存由自然规律去选择,奈何人为去指责?何况仅仅用一个失败的案例又能说明什么呢?不去考虑淘宝,就是实体店经营也是有人赚钱有人赔钱呢。一句话,实在说明不了什么问题。

elvisechan 来自北京市

希望马同学每次宣扬他的理念与产品时,忽悠即将完结时,告诉一下大家,淘宝上成功者的比例其实不比实体店经营者高,淘宝有风险,进来要谨慎!

chrisluo 来自上海市

一个局能做多大?没有切实的好处能吸引这么多的人?

asteropyrum 来自武汉市

不要低估人民的智商,赔本的买卖没人愿意干,开小店的比你想象的精明得多。

ki\_deng 来自广东省深圳市

在淘宝创业成功者大有人在。看了这个失败者的资金应用,资金过多地花在了其他事务上,也只能说明他个人熟悉渠道不多和能力不够。很多有能力的人,会知道各种途径节省资金,减少不必要的开支。

mx 来自北京市

用一个失败的生意人作为例子证明市场是坏的,这就是这位作者的逻辑。

ledyy8888 来自河南省郑州市

感谢您揭穿互联网骗局,其实不单单是淘宝!

## 》专家观点

### 创业不能把身家性命都押上

看了唐竞新的创业经历,不少网友都感觉受了“打击”,一位网友本来有做网站创业的打算,昨天看了这篇文章后留言说:“现在我明白我不适合创业了。”其实,有关专家对于年轻人在淘宝创业却另有看法,南京财经大学教授尹敬东表示,虽然年轻人创业热情很高,但因为社会经验不足,对市场吃不透,很容易遇到困难挫折,导致失败。“并不建议与鼓励没有社会经验的年轻人自主创业,更不建议搭上身家性命专职创业。比较好的选择是,年轻人先到企业打磨几年,了解公司运作,积攒一定经验与阅历后,再自主创业。”同时,尹教授建议,年轻人如果选择了创业的路,在开始实施之前就

应做通盘考虑,做好最好打算应对可能出现的失败局面。“即使创业失败了也不要气馁,毕竟失败也是一笔经验财富,年轻人,有的是机会。”

而电子商务专家、世纪易方电子商务公司CEO王超一表示,唐竞新的暂时失败,和其他行业的创业失败一样,并不取决于淘宝这个平台。并且,唐竞新所“亏损”的4万元,只是商业的成本,而不是传统意义上的亏损。只要能够坚持下去,随着客户的不断积累,这些成本就有可能转化成利润。淘宝上之所以会有大量卖家做广告、冲流量,就是因为这些卖家明白,他们的投入,有可能会给他们换来回报。只要规则公开,机会平等,就不是什么局。

## 》视角碰撞

### 马云的局? 淘宝喊“冤”

在文章中,作者程苓峰对“马云的局”提出了三个方面的论据,对此记者昨日采访了淘宝网有关人士及相关专家,他们对于“马云局”的说法却难以赞同。

1. 淘宝上的大量卖家,自己掏钱在淘宝之外的网站做广告,为自己的网店拉来流量,淘宝坐享其成。

业内专家认为,淘宝本身就是一个商业企业,天下没有免费的午餐,淘宝既然为卖家提供了服务,必然要从中得到自己的利益。并且淘宝提供了强大的IT平台,本身就是其价值所在。此外,卖家的经营行为的确会让淘宝有便利,但这不是淘宝有意为之,大量卖家做广告、冲流量,就是因为他们明白,他们的投入有可能会给他们换来回报,强求说淘宝坐享其成,有点不妥。

2. 淘宝上大量的像唐竞新这样的中小卖家,基本不缴纳税收。这意味着全国纳税人都在补贴马云。

淘宝工作人员给记者回应说,卖家不交税,也还是卖家自己

获益,毕竟不交税他们自己就赚得多,而淘宝自己是要交税的。

对于不纳税,业内人士指出,只要是商业行为,都应该纳税,只不过对于B2C这种模式,为了促进发展,可以分阶段考虑,比如设立免税期,低税率等。

3. 淘宝的开放不仅是为小卖家提供平台,而且是团结第三方伙伴来共同为这个群体服务,包括物流、支付、数据分析、后台软件、分销,等等。通过开放平台,圈进各行各业的大玩家与淘宝生成一个共生联盟,这个间接补贴的群体越大,淘宝就越安全。

对于这样的观点,淘宝工作人员表示,电子商务是一个很复杂的商业链条,淘宝联合第三方为客户服务,本身就是为客户开拓更广阔的资源,而广大的第三方伙伴的参与,也是看中了淘宝这个优质的平台,共同为电子商务产业的发展服务,赚取合理合法的利润。

业内专家也认为,淘宝第三方的参与,一定是为了获取利益,而一旦没有利益,这些第三方参与者肯定也不会继续下去。