



本报记者 沈春蕾

林子大了什么鸟都有。在中关村电子市场炒货商比比皆是。这里的炒货是指经销商自身没有足够的资金进货，从上游代理商或者批发商除货，成交后再结账的一种生存模式。

老苏混迹中关村有6个年头了，最早给一家佳能数码相机代理商打工，月入破万之后选择了自己单干。在科贸租下一个写字间，老苏雇了4个员工，继续做自己熟悉的数码产品。老苏知道在中关村做小买卖至少得有10多万元的流动资金，而且数码产品贬值快，一旦压货就意味着掉价甚至赔本。既没有那么多钱，也不想承担赔钱的风险，于是老苏走了一条自认为安全的路——炒货。

2003、2004年老苏确实赚到钱了，一天卖十几台相机都是常有的事情，去除人员和房租等费用开支，一个月的纯利润可达五六万元。对大公司来说这点钱算少的，但着实让老苏尝到了自己当老板的甜头。当时有批发商劝老苏考虑进货，价格比炒货要便宜很多，而且客户来了也不会因为等的时间太长而走人，但老苏坚持保守行事，继续炒货。

随着数码市场的不景气，老苏的写字间从60㎡缩减至20㎡，人员走了一拨又一拨。现在老苏每天经常干的一件事情就是查询现金流。

### 炒货有风险 吃亏认倒霉

老苏心里清楚炒货并不绝对安

全，就怕上家的货有问题。除了佳能和索尼的机器出厂带封条，大部分数码相机都可以打开，偷换原电的事时有发生，仿电不但续航能力差，使用后在外观上还会发生鼓包等现象，消费者使用之后自然会察觉。碰到这种情况找上家也没用，老苏都会自认倒霉，自己掏腰包买单。相机赚的钱可能还不够买一块原电。

贴上封条的机器也不是绝对安全的。市场上卖得最好的数码相机总少不了佳能和索尼，即使带有封条也常有偷梁换柱的情况。有一次客户当场拆开一台索尼机器发现屏幕有划痕，机器肯定没法卖了，老苏找上家要求退货对方抵死不承认。这就是封条惹的祸，圈里人都知道佳能和索尼

的封条揭开再贴上去不是难事，不过老苏也有老苏的法子，那就是结账日神秘消失。

吃了几次亏之后，老苏也觉悟了，太便宜的不能拿，质量不靠谱，太贵的也不能要，赚不回钱。虽然中关村比较乱，但总有守规矩的商户，你来我往之后老苏大概能摸清对方的底细，就找自己熟悉的几家炒货，长期积累下来在价格和账期上都能争取到优惠。

### 网络推广招惹是非

很多正规代理商都不愿意给老苏这样的炒货商供货，打交道更多的还是批发商。在中关村有这样一句俗

话：“欠钱的是爷爷，借钱的是孙子！”不过老苏并没有这么横，他知道自己当一回“爷爷”之后很可能就站不起来，因为供货商的库房就等于他自己的库房，所以老苏还会干这样一件事情：定期请客吃饭，跟上游供应商搞好关系，顺便打探市场行情，根据收集到的信息回来做网络推广。

老苏在中关村的实体店实在有点寒碜，但老苏的网店在中关村几大门户网站的排名都位居榜首，每年近10万元的网络推广费用是老苏下的最大血本，但也着实为他带来了利润和人气。

大家也许会好奇，中关村有那么多做数码相机的，怎么就老苏的网店能做火呢？报低价是老苏的法宝，单

## 日子难过 炒货商挣扎求存

机报价超低，但来了客户一般不会只卖单机，加上配件之后老苏总能赚取一定的利润。

然而网店也让老苏成了同行的公敌，每天关注中关村门户网站的除了消费者更多的还是中关村的经销商，老苏成了不少经销商每天咬牙切齿谈论的话题人物，这给他带来了一些麻烦。比如厂商会像供货商施压，不给老苏供货，其他经销商在坛子里诋毁老苏的店、同行来店里面闹事……

经历多了也就见怪不怪了，同行的排挤对老苏带来的困扰不算大，因为钱揣在消费者手里。靠着网店炒货商老苏也算是留一后手，日子还将就着过。

### 不拉客不宰客 拒绝支付宝和刷卡交易

网络是一棵大摇钱树，老苏的客户大部分来自网上。老苏雇了4个人，每人除了实体销售还要负责一个网店。虽然老苏的网店单机报价都很低，但很多客户在上门之前一般会讲好价格再提货。

用老苏的话说现在的人是越来越精明，想黑钱根本不容易，网络发达了，谁都知道货比三家，即使想靠配件赚钱，如果价格要得太离谱也意味着自断财路，老苏有时候也会在左右权衡：

要不要雇两个导购放在楼下？人员开支倒不会很大，但目前小相机利润空间越来越小，买单反的毕竟是少数，一台最多赚到800元就很可观了，这样的几率还微乎其微，一个月下来店面的收入不比现在高多少，人多了还添乱，不利于管理，更容易受到同行打压。

前思后想之后老苏还是老老实实地做自己的网络推广，来了客户只卖套餐，碰到较劲的宁可不做买卖也尽量不去伤和气。正是本着这样的原则，老苏的回头客很多，但新的问题也出现了。

喜欢网购的消费者看重的就是足不出户的便利，网上支付工具的安全性日益提升，不少消费者开始要求网上下单，支付宝交易。最先老苏还挺乐意，从快递到支付宝付款的时间跟供货商的账期差不多，不但省去了实体交易的繁琐，交易量还见涨了，但一次发往内蒙的快递出事之后老苏就彻底跟支付宝说再见了。

一个内蒙的客户在淘宝上订购了一台单反，货值6000元，老苏算好了可以赚600元。5天后老苏通过快递公司知道客户已经收到货却迟迟没有确认支付宝，老苏也没有催。这时候客户自己给老苏留言说镜头花了，要求退货。老苏很肯定发出去的货是没有问题的，但跟客户理论未果，对方投诉至淘宝客服，很快一周

就过去了，供货商催了好几次账，而淘宝裁定是老苏的责任。老苏当时就后悔自己发货前没有留一张产品照片，现在客户怎么说都有理，眼看半个月了，供货商的款不能再拖延，内蒙的机器也退回来了，反复协商后老苏赔了供货商镜头钱。此后凡是网上下单老苏都要让客户先付款，这个不合理的规定自然不会得到客户的认同，交易量又受到影响。

除了网上支付问题，店面刷卡老苏也承担不起。POS机早就安装好了，但每次客户来了之后老苏都会想办法让POS机坏掉，不是老苏交不起手续费，而是等不及银行的账期。现在数码生意不好做，谁都不想压货，供货商的账期纷纷都缩减至2-3天，而银行返款至少10天。

网上支付拒绝支付宝，实体店交易刷不了卡，今年老苏的客户一天比一天少，跟着炒货的日子就要过不下去了。科贸的写字间老苏换了3个，现在这家已经是最便宜的，但是每月的租金压力一点儿未减。老苏今年才27岁；五一刚结婚，媳妇现在也在店里帮忙，老苏要养活6个人，一个月的全部开支在15000元左右。老苏每天都觉得自己很累，既要安抚供货商，还要提防同行，更要照顾好客户。炒货商的日子还能维持多久，老苏觉得一点儿都不乐观。

引领创新 服务企业

# 首届“中关村创新展”开幕在即

“中关村创新展”由“中关村创新产品（技术）展览”和“中关村创新产品（技术）发布”两部分组成：

**“中关村创新产品（技术）展览”**  
企业及相关研发机构对外充分展示其产品应用领域、技术水平、性能特点的平台，促进产业交流的重要形式。

**“中关村创新产品（技术）发布”**  
企业及相关研发机构发布新产品、新技术、新标准的舞台，跟踪技术趋势、研判市场动向、展示企业创新实力的场所。

时 间：12月4日至6日  
地 点：海淀展览馆  
咨询电话：62563747 62569455