

金银岛网交所“仓单交易”B2B 模式案例分析

(文/中国电子商务研究中心助理研究员、B2B 分析师 张周平)

一、案例概述:

6月29日,达晨创投在深圳与B2B公司金银岛正式签约,达晨创投将向金银岛注资1亿元,首轮注资将不低于5000万元。

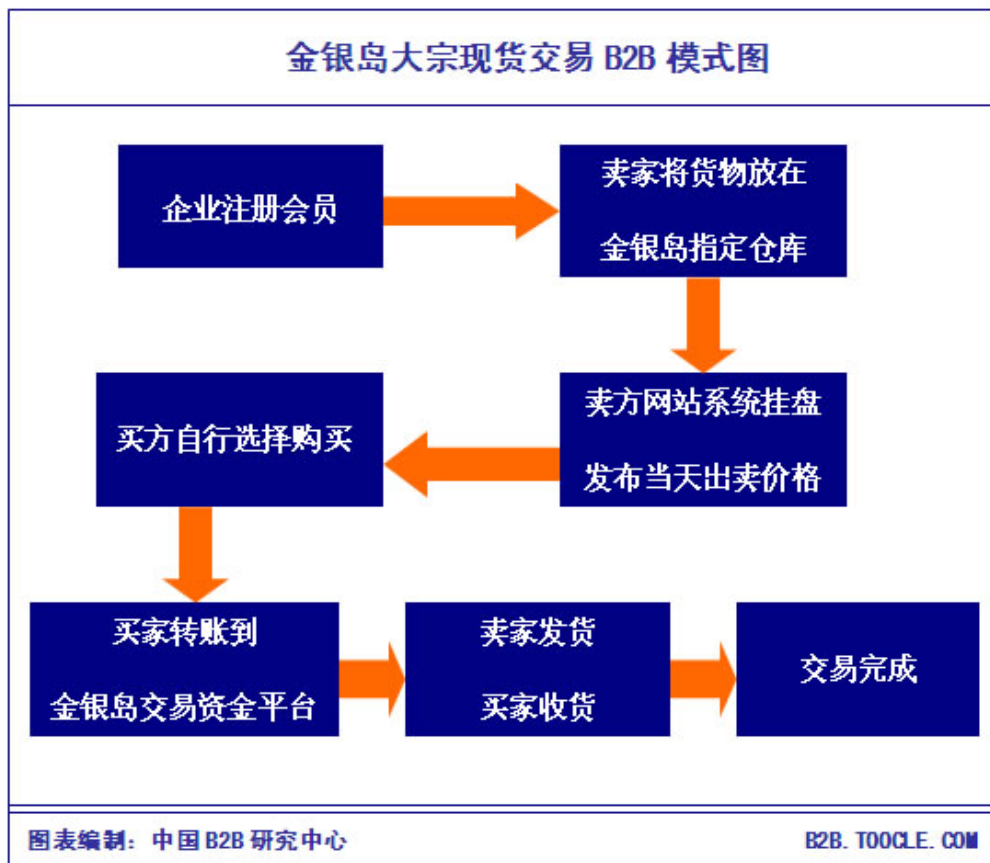
对此,达晨创投方面表示,金银岛大宗商品网交所模式能提供全方位现货贸易解决方案,在帮助客户寻找商机的同时,还能实现安全交易,而大宗商品交易占到整个国民生产总值的50%,所以该模式有着较大发展空间,其增长前景值得关注。

据国内电子商务研究与传播机构中国电子商务研究中心的行业数据监测显示,这是金融危机以来国内电子商务领域最大的一笔融资案例,且其商业模式具备一定的创新性与代表新。因此,存在值得我们研究探析的价值。

二、商业模式:

(一) 仓单交易模式

金银岛的商业模式可概括为“现货的吞吐平台”。按交易流程看,经过注册后,卖方在网站系统里挂盘,输入当天的销售价格,买方则自行选择购买。当买家选择好商品后,将商品需要支付的金额转账到金银岛作为交易佣金,而金银岛通过“交易资金银行监管系统”对这资金进行监管。然后,卖家发货,由大型物流公司将货物变成提单或仓单,买家收货。这种物流和资金流同时交换,货、款双向安全的机制,即为“硬信用交易机制”。

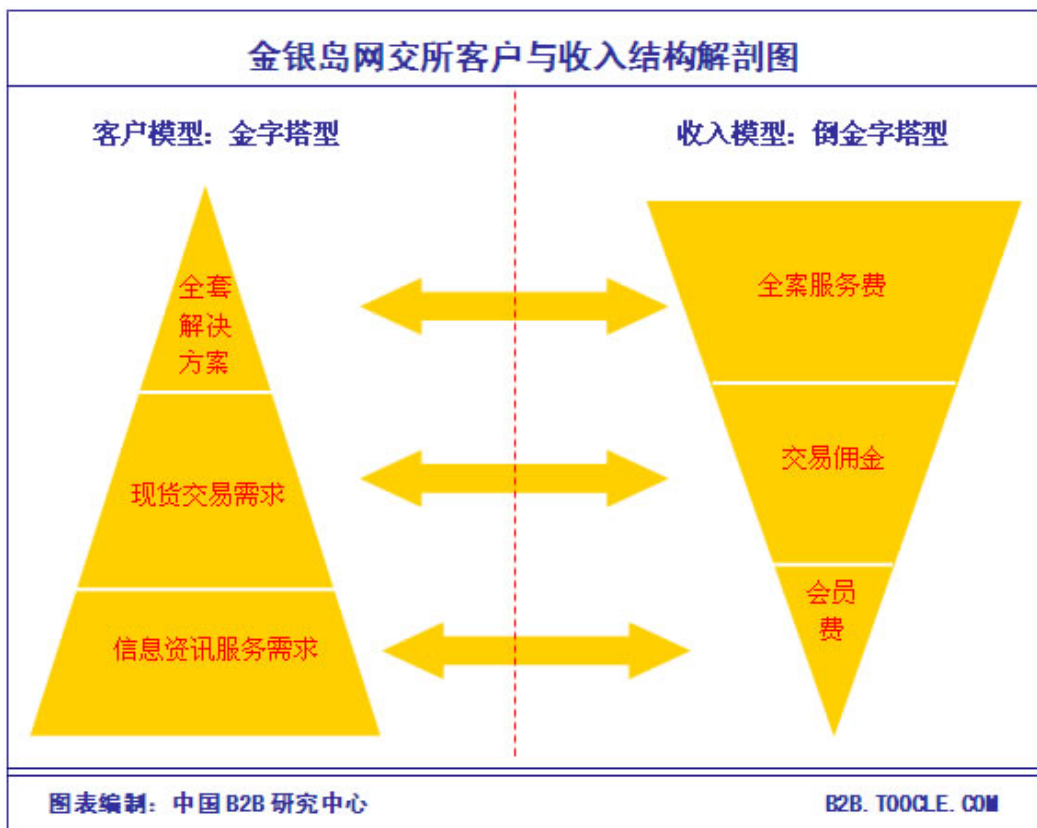


这种双向保全机制在提高效率降低成本之余，解决了大宗交易信用问题。而在交易完成前，买卖双方都是匿名方式，从未避免跳过平台私自线下交易。

对于金银岛的现货仓单交易模式，中国电子商务研究中心发现有两个“关键点”：一是卖家是否有现货；二是买家能否全程在网上交易的问题。金银岛一方面通过仓库监管的方式，保证卖家提供现货。另一方面设计了交易资金银行监管系统，保证资金安全。这种“双管其下”的模式，正好解决了买卖双方存在的信用风险和降低了这种“看货”成本。

（二）服务与盈利模式

调研发现，现阶段金银岛是提供给客户一个“金字塔”结构的服务模式：最底层是基数最大的基于行业信息资讯提供的服务；中层为现货交易平台，提供匿名竞价、配套的监管及物流服务，从交易额中收取佣金；塔尖的层次则是提供上述全部服务的全方位解决方案，这被视为方案提供商的高收益突破点。



在盈利模式上，电子商务研究中心监测发现，金银岛显示出了与服务模式基数相反的“倒金字塔”结构，越是小众客户的全方位业务方案获得的收益越高；金银岛的收入来源包括了资讯费、广告费、交易佣金以及供应链融资等环节，后两者在整体营收比重超过 80%。

三、B2B 模式分析

综观目前国内数千 B2B 服务商，中国 B2B 研究中心按其商业模式分为“四大门派”：一、综合 B2B 模式；二行业 B2B 模式；三、“小门户+联盟”模式；四“仓单交易”新模式。

其中，综合 B2B 模式以阿里巴巴、慧聪网、中国制造网、环球资源等网站为代表，这类模式的特征表现为内容综合、覆盖面广涉及到各行各业；但也存在着大而全的缺点，对行业信息了解不够深入。

服务商最多的行业 B2B 模式，以中国化工网、中国服装网、我的钢铁网等为典型代表，国内 3000 多家行业网站均以“会员+广告”为基础赢利模式。这类模式特征表现为专业性强。相比综合 B2B 网站，在内容与服务上比较专业、灵活和深度，传播方面，受众传播更为精准。

国内四大主流 B2B 模式比较图		
模式	主要特征	行业应用
行业 B2B 模式	专注某一行业、内容与服务专业化程度高，但未能打通上下游产业链	以中国化工网、中国服装网为代表的 3000 余家专业 B2B 网站
综合 B2B 模式	行业覆盖面广、“大而全”、内容综合、服务泛而不精	阿里巴巴、慧聪、环球资源、中国制造网
小门户-联盟模式	用联盟方式进行整合，从而提供“既综合、又专业”的 B2B 服务	生意宝、中搜行业中国
仓单模式	提供在线交易、在线支付结算和物流配送服务，交易商资金由银行第三方监管	金银岛、广东塑料交易所、浙江塑料城网上交易市场

图表编制：中国 B2B 研究中心 B2B.TOOOLE.COM

而“小门户+联盟模式”以生意宝（Toocle.cn）、中搜的行业中国等新一代 B2B 网站为代表，这类模式的主要特征表现为将行业网站和综合 B2B 网站进行优势互补，劣势抵消。将出现的信息孤岛用联盟的方式进行整合。优点在于在合作中实现各行业网站的价值最大化。

“仓单模式”以金银岛、广东塑料交易所、浙江塑料网上交易市场三家为典型，适合该模式在线交易的商品首先必须标准化，而且成交量比较大。这些服务商提供多样化的收费模式，除了会员费、交易佣金外，金银岛还提供以现货吞吐为核心的大宗产品全方位解决方案。在全方位电子商务平台内，则实现了物流、资金流、信息流封闭运作。

四、研究建议：

针对近期颇受业界关注的金银岛为代表的“仓单交易”模式，中国电子商务研究中心认为：

（一）模式分析。金银岛的仓单模式是对现有三大 B2B 成熟模式的创新，标志着我国 B2B 电子商务由旺铺、产品、商机等信息服务开始向产品在线交易转型，因此有着重大意义。

（二）普及性分析。由于该 B2B 交易模式仅限于塑料、钢铁、化工、油品、天然气等相对狭窄的大宗商品领域，却并不适用于国民经济各行业其它数亿万计的伤品。因此，在交易产品的适用性与普及性方面有很大局限性，不适合其大规模的行业推广应用。

（三）风险性分析。金银岛赖以生存的几大类交易商品，都事关国计民生的基础行业产品，很多还是国家重点管制的商品，因此，行业政策存在很多不确定性的非可控因素，而政策的变化可能会直接影响到金银岛的业务，甚至公司的生死存亡。同时，哪怕目前，国内的在线交易市场环境还远没有成熟，尚需时间的沉淀，因此该模式带有较大风险性的。

（四）市场门槛分析。金银岛的准入门槛并不高，与其他 3000 多专业网站相比，金银

岛涉及领域也仅仅是非常有限的若干行业，且技术含量不高，很容易被其他网站复制。

附、名词解释：

大宗商品：指可进入流通领域，但非零售环节，具有商品属性，用于工农业生产与消费使用的大批量买卖的物质商品。在金融投资市场，大宗商品指同质化、可交易、被广泛作为工业基础原材料的商品。大宗商品包括3个类别：能源商品、基础原材料和大宗农产品。

中国电子商务研究中心：是我国目前唯一以研究与传播电子商务为己任的在线平台与机构。目前，研究中心网站（b2b.toocle.com）日均发布更新各类新闻稿件、分析报告、研究文章与行业报告数百篇，日均拥有来自全国各区域的百余万高质量用户群体的有效访问量。