



押金不是商业模式 #F2950

各位业主和客户，目前上海大型收房公司寓意 青客 岚越 这三家公司已经倒闭 人去楼空 警察已经在介入调查 有关这三家公司的 抓紧时间去做报警处理

2分钟前

最近市场出现一些租赁新套路分享给各位尊敬的客户业主，请警惕！
案例：1、“房屋银行”把房源租期签2-5年，按市场价签约，比如10000，按月付。
2、“房屋银行”放盘，价格7-8K要求租客年付、8-9K要求租客半年付。
3、“房屋银行”失踪了。留下产权人和租客产生纠纷。

所谓的“押金商业模式”，让我解释一下：
• 指很多企业，本身并不盈利，乃至亏损。
• 但靠企业收取客户押金。
• 押金永不归还。
• 随着生意越做越大，企业可以把押金挪作它用，甚至是花天酒地的奢侈。

这就是主流商业媒体，津津乐道的“押金商业模式”。
你如果是“流氓”，你甚至自己都写这一篇，歌颂高抬“财政”。

翻开我们的商业“伪历史”，叙述国美，苏宁的崛起。
京东，四川长虹，蒙牛。
京东长期亏损，吃上下游供应链的钱，被津津乐道传奇。
当年，故事的“巅峰”，还是OFO的戴威。
戴威号称是，全世界第一人“欠了10000000名”消费者的钱。

在座的各位，不知道哪位不幸，还持有¥199押金没有讨回。

OFO和“水库论坛”近期有闹剧。某文盲大V的小号，写了篇《OFO与水库》，引爆讨论圈，点赞100000+，符合了底层屌丝YY的世界观。

水库的态度，至为清晰：**以上全错。**

根本不存在所谓的“**押金商业模式**”，24K纯SB，包括歪文和点营销。

二) 戴威

当年的“小黄车”商业模式：

- 由于需求陡增，管理混乱，自行车成本失控，每辆接近399元~2000元。
- 维护困难，盗窃严重。每辆“共享单车”，平均寿命只有3个月。
- 竞争激烈，白牌文化，客单价极低。每辆车每天收入，不足2.5元。

你用最简单的纸笔计算一下，每辆车“生命周期”90天。
90天内，一共可以产生225元收入。
但成本是399元。连成本一半都覆盖不了。

而且，这还仅仅是“毛收益”。
这225元，你还要交税。
你还有庞大的“管理团队”，车辆维护，电脑中心，客户服务，几千个员工。

上次一个12岁小男孩，自己偷了小黄车去骑，结果摔倒了。
一分钱没消费过，家长索赔800W。
你说，这种“成本”怎么算。

CCTV今日说法

7-8 已编辑

【判了！#全国首例未满12岁男孩骑ofo车祸身亡案宣判#，家人索赔800多万元】10岁的小晨未经程序解锁了ofo小黄车骑行，后因逆行与客车相撞身亡。事后小晨父母起诉汽车租赁公司、保险公司和ofo小黄车所在的公司，共计索赔866万余元，其中要求小黄车所在公司赔偿精神损害700万元。法院已判决。#今日说法#

“一赔五就开庭”，车子没撞坏呢。小晨家人认为这是一个非常荒唐的判决。据法律师披露，小晨家人索赔金额是一个天文数字——866万余元。其中，小晨父母索赔800多万元，包括精神损害赔偿700万元。ofo小黄车所在的公司，则索赔866万余元。法院已判决，ofo小黄车所在的公司赔偿精神损害700万元。

法院认为，小晨的父亲作为小晨的监护人存在严重过错，应当承担小晨骑小黄车发生交通事故的主要责任。ofo小黄车所在的公司，作为小黄车的经营者，未尽到安全保障义务，应当承担次要责任。法院最终判决，ofo小黄车所在的公司赔偿精神损害700万元。

法院认为，小晨的父亲作为小晨的监护人存在严重过错，应当承担小晨骑小黄车发生交通事故的主要责任。ofo小黄车所在的公司，作为小黄车的经营者，未尽到安全保障义务，应当承担次要责任。法院最终判决，ofo小黄车所在的公司赔偿精神损害700万元。

13

31

87

所以，这盘生意是“烂污”，浑摸一烧钱的庄。
谁都不能怪。
企业主在商界，根本抬不起头。谁都不能起他。亏钱谁不会啊。

然而，就这样的“烂污”生意，在某些文科生小晨的笔下，俨然变成了传奇。居然虚构出了一个“押金商业模式”。

- OFO是智商税，巨亏亏损。
- 可是OFO能赚押金，每一辆车，对应四人押金，合计796元。
- 只要押金持续增长，OFO就能活下去，而且还能盈利。高僧人手一锅法拉利。

OFO能盈利？Are you joking.
你脑子有两公。哪一门“会计准则”审计报告，能鉴定OFO盈利。

你搞错误的会计告诉你，这盘生意是“赚钱”的吗。
地产开发商债表，可以配平么。

你这个是“其他应付款”，不是“销售收入”，要还的，要还的，要还的！

公司的“净资产”，是一个不变量。
公司盈利，净资产增加。
公司亏损，净资产减少。

你设置“利润”报表，乃至“现金流”报表，还是毫无意义的。
公司越亏越多，就越看你越亏越多。
用更大的债权，填补今天的债权。
难道到最后，你还能把全世界借到手中，借到无限。

债务是会爆炸的，毒药维持的虚假繁荣。

只有真正白狼懂利润，才是永恒。

三) 资金成本

很多人会说，“我不管这么多”。

“总之戴威就可以赚到这么多钱，这难道不是很NB么”。

“这么多现金流，哪怕放银行吃利息，都赚翻了”。

这种文科生小晨，简直错到了离谱！
因为他们搞错了一条：**免费的资金，是有巨额成本的！**

举个例子，如果你批发市场进货。

- 支付现钞，原价98折。
- 三十天账期，不打折。

这个几乎是一切商业的惯例。无论你是外贸进出口，批发零售，不动产买卖，工程队建设，“现金打折”规矩无处不在。

| 油餐店，现金预付，和工程队“垫资建设”，这报价能一样么(图)

很多人津津乐道京东，国美，淘宝的“供应链传奇”。

- 京东收消费者货款，秒付足现金。
- 京东支付给供应商货款，一般有60-90天账期。

很多财经文学家，三流财经专栏，往往会写“**商战揭秘**”。

靠，京东吃上下游的账期，这就是**成功的秘诀**。如青春激扬的万分，千资+大神+求膝盖。

错，以上全错。
因为为什么要吃60-90天账期。京东完全可以不吃账期。
京东完全可以和供应商说，我们“现金结算”，但是你给我的价格，再打98-97折。
这就是二个点的毛利啊！
京东全天的净利润，都不足一个点啊。

任何一家企业，都可以把90天账期，改成“现金结算+97折”。

而且几乎所有的供应商，都愿意+满卷+高兴（因为大家都缺钱）

但是京东自营90天账期。
因为京东更缺钱，京东的资金成本，比供应商还紧张还要高。

零售企业的成功，从来都不是因为他们吃账期。
而是因为他们内部管理更为严谨，仓储和物流更加优化，兢兢业业。

| 根本就不存在供应链金融。一切的精髓，都是利率。

同样道理，OFO可以拿到199元的“免费，但随时可以退”的押金。
是因为戴威的人格魅力么。

错了，是因为“捆绑销售”。

捆绑了“你可以用0.5元，使用半小时单车”。这种完全摊不回成本的运营。

你以为是免费资金，**其实是高息高成本资金。**

这钱还得滚存。三个月之内，本金摊平一年。这样的生意，又能持久。

前几年金融没有严打的时候，我们常听见关于“老基金会”的故事。
一些目不识丁的老妇，以12-14%融资。
每次借了新股，还旧钱，四面八方的乡里，往会会风风而跑，把钱拉到她的家里。

这些资金，被农妇挥霍一空。
黄粱一梦，往往到二三年之后，“老基金会”资金链断裂，无以为继。

我们嘲笑“农妇”，可人家同样存活了三三年。
戴威撑了几年，OFO撑了几年？

不入流，下九流，在商界根本被人看不起。

+ 不要相信任何“高息”，要钱在圈里上市之前都别给，你不懂不骗么。

四) 空当模式

这几年真正伟大的金融创新，真正开辟时代的金融方法，其实是《信用卡卷》的“空当模式”。

灵活地组织一批商户，安排日期，最后实现“稳定”的现金流输出。空当模式有几个特点：
1) 银行还款极稳定。银行几乎不会延迟融资，对你的卡。
2) 融资成本极低，可以低于4%/年以下。

| 大家做的，都是同样的事情。农村新手，每个人都缺钱缺资金。

1. 世上没有“免费”的资金；
2. 一切融资，都是有成本的；

但是，“空当模式”优势而温和。
相对于OFO的狂放跋扈，“空当模式”在安全性，成本费率，都远远优越。

根本不在一个境界的格局。

五) 长租公寓

扯得远了，我们言归正传，还是讲“长租公寓”。

“长租公寓运营”本身并不是一个新闻，而是一件意料之中的事。

“长租公寓”自身的商业模式，根本不赚钱。
他既不能做到比个人房东更高的“出租率”，也做不到比个人房东更高的“租金值”。

你别以为整天看抖音，“收租佬”提着扁担去收钱。
其实“收租”很复杂的。租客北半天天有麻烦，今天坏个灯泡，明天坏个马桶。
当你房子多到50套以上，每周至少有一次招租/维修/退房。

这种事，都是“房东”人力成本承担了。
当你收租操作时，你根本没有计算“房东”的人力。
而如果你“企业化”操作，这些都是成本。要实打实雇人，还要加强管理运营。

“租客”是一张张“信息分散”的事情。
租客属于零散户出租，可以租到多少钱，租客不满意闹退租怎么办，这种信息是掌握在“第一手”在办账人员手里。
坐在办公室的经理，几乎无法了解各地各处数百套房子。

这样“信息分散”的格局，就**容易导致失败**。
当个人房东收自己房租时，是没有问题的，因为你团队从1000套房租，麻烦就如野火，完全难以遏制。

“长租公寓”从商业模式上讲，从一开始就是“失败”的。
他只能亏钱。公司出租的收入，一定低于个人房东的租金，你连成本都赚不回。怎么壮大。

| 这种伪需求，伪生产力的创业，是时一切正途生意人的侮辱。

参见《上海没有错失互联网》

我们看到长租公寓说“财政”，感谢的新闻，竟不意外。
因为他没有“利润”，他只能玩“现金流”，这个产业从诞生的第一天始，就是“老基金会”。

六) 结语

| 用津溪打比方的话，“财政”相当于火系魔法，圣光护体之类“辅助性法术”。

“财政”本身是不构成商业模式的。
它不是“火法术”，不能直接造成输出伤害。

“押金商业模式”，从来不是一种正模式。
像当年高某，“你整天把信用卡的钱，搞搞来倒腾去，这跟搬石头砸自己”。

“钱又不会多出一分，哪能发财不成”。

地摊客的**理财观**是对的。
“财政”是辅助模式，财政本身不能赚钱。

“财政”一定要依附于“主业”。依赖刻薄，钱还是靠“主业”赚的。
就比如楼市玩卡，钱还是靠“房子升值”赚的。玩卡，只不过为了滚平现金流，临时性凑出首付，辅助技术。

同样道理，如果一家企业在市场上，本身**很会管理**，具有结构性成本优势，他又很会玩财政，选择性地60-90天账期。
那它是一家很成功的企业，它就是京东。

一家企业，如果**主营业务本身“不知所谓”**，做一单亏一单，三个月来亏损被锁死。
那他的“财政”就是骗子。
长租公寓你不跑，就是活该。你应该第一天就认清OFO是骗子。

(yevon.ou@163.com, 2020年8月31日尾)

让你先有1000手

欢迎加入与分享

长按加入「水库千平会尊享VIP群」

投资咨询 资产配置 买方立场 严谨筛选 有力信贷 A9圈层

关注「水库千平会」
你值得拥有：资产配置、买方立场、
产品筛选、有力信贷、A9圈层

让你先有1000手