

2012急需新融资：京东命运的十字路口 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2012_E6_80_A5_E9_9C_80_c40_645859.htm

2012急需新融资：京东命运的十字路口 2012年，京东到了命运的十字路口，急需进行新一轮大规模融资，其现金流和品牌口碑、技术支持、物流和售后服务水平、规模扩张、管理水平捆绑在了一起，一荣俱荣，一损俱损。但在资本市场看衰电商之际，赚得规模光环却还没赚到钱的京东要想成功上市，谈何容易。2011年，京东商城继续着B2C增长神话，官方数据显示，去年销售总额为309亿元，是2010年的3倍。有业内人士预估，即便数据有部分水分，京东去年销售额真实数字也至少在270亿元以上。进入2012年，京东将是什么发展前景呢？综合多方信息来看，2012年京东增速将放缓，发展重心将从以前的规模扩张过渡到上市筹备。事实上，这些调整去年已经开始。京东的资金链到今年年底将急需新鲜血液的注入。不过，在今年电商领域的持续的资本寒冬下，赚得规模光环却还没赚到钱的京东要想成功上市，谈何容易。事实上，近一个月，关于京东的各种负面消息就是层出不穷，京东已是疲于应付。淘宝系的打压 2012年2月初，一淘网发布了2011年第四季度全网B2C商家商品的价格指数，一淘方面得出的结论是，在国内的B2C企业中：1、亚马逊和当当，有涨有跌，但幅度不大，而且最终回归正常。2、京东商城的价格大涨大跌，而且小幅上扬。京东商城去年10月初价格涨幅超过15%。3、天猫(微博)做活动，价格指数走低，并保持最低。京东商城迅速反驳称：涨价15%无异于自杀，绝无此事。而刚开始还破天荒站

在京东一边，称“当当网和京东天天打价格战，没有涨价，此次支持京东”的李国庆(微博)绕过弯后，也再次炮轰京东，质疑京东数码家电已经不敢和当当比价，李国庆认为电商做家电3C商品，谁也做不过国美。同时当当网市场公关高级总监郭鹤也表示，“京东全面提价是意料之中，尤其是3C品类。规模越大，越烧不起钱，面对资本压力，提价是不得已的事”。当然，一淘发布的价格指数难逃偏袒天猫有失公正之嫌。北京电子商务协会秘书长林亚告诉记者，一淘不是中立的第三方机构，很难做到客观，而这份报告势必又会挑起新一轮的价格战而价格绝不是电商发展的首要支撑，品质和品牌都是未来的重点。对此，亿邦动力CEO郑敏和派代网CEO邢孔育也对记者表达了类似的观点。不过，多位3C业内人士表示，前年底、去年初开始，京东商品价格的确开始上浮，且幅度不小。阿里巴巴(微博)集团副总裁陶然在微博上列举了10余种数码家电类商品价格，在同时有货、并排除“满额返券”等附加条件的情况下，对当当网和京东商城两家商品实际售价进行比较。价位显示，当当网的相应产品普遍低于京东商城。他称，“伊莱克斯的吸尘器当当网、卓越网只卖860元，京东在11月3日也卖过860元，现在在京东卖1088元，三个月上涨了26.5%。”一波未平一波又起。2月8日，有网友在微博爆料称获得一份京东商城与供货商的合作协议，该协议规定：供货商须保证京东商城20%的毛利，且毛利总额不低于100万元.供货商还须向京东缴纳20万品牌服务费。该供应商表示，“我们所面临的情况跟爆料企业的状况相似，京东商城正逐步向供应商展示他的强势。为了应对这种不断恶化的状况，我们已经决定从京东商城撤出。”京东

还提出其它四条“霸王条款”：其一是，最低价供货。该供应商表示，京东商城要求它所拿到的货款，必须低于其它电商企业。其二是，京东商城向供应商要求保底返利。其三是，京东商城向供应商收取进场费。其四是，京东商城还向供应商收取广告费用。对此，亿邦动力CEO郑敏告诉记者，商业合作条款只要是信息透明，事先说明，则无可厚非。其次，20%的进店费不是业界最高的，28%的商城毛利保证如常态存在。易观国际分析师陈寿送告诉记者，京东此举根本原因应该是改善资本状况，为尽快上市融资做准备。毛利和净利润这些都是资本市场十分关注的因素，而京东近几年投资太大导致盈利水平不足。另外，无论京东是否价格上涨，今年国内几家大的B2C的增长速度将会一定程度上放缓。另有业内人士表示，事实上，京东的规模还并无法与国美、苏宁等年销售上千亿的企业相比，因此，在很多供应商资源上，不似国美和苏宁是厂商的一级代理，得不到厂商的更多支持。京东商城以前只能跟更低一级的代理商和经销商合作，而为了扩大销售规模，京东商城经常和同行大打价格战，在不能低价拿到更多商品的时候，强行进行低价销售，就导致了供需矛盾激化。2011年6月，李国庆评论京东商城称，“2011年京东商城的销售毛利率为4.5%，亏损率是9%，亏损率是毛利率的一倍，这换来的是公司200%增长速度，但这么大亏损换来的市场份额是不可持续的。在这个1万亿元的市场中，京东就只卖100亿元，一点议价权都没有”。不过，派代网CEO邢孔育告诉记者，随着京东销售规模达到300亿左右，渠道的话语权和议价能力正在加强，京东对供应商的强势地位将会慢慢凸显。记者认为，这一系列事件反映出了京东在低价策略、盈

利能力和品牌影响力之间的难以取舍。在讲究服务和体验的今天，价格仍然是消费者极为敏感的一环，京东目前还没有足够的底气凭借自身的品牌和服务来改变消费者对其低价的整体印象。毕竟，还面临着和天猫、苏宁、当当网、中国亚马逊、库巴和新蛋等电商的市场份额之争。当当国美的逆袭? 2月8日，电商行业内资深人士向某家媒体透露，行业内的两家重要企业当当网和国美网上商城，正筹划战略结盟以提升彼此的短板实力，以实现其主要竞争对手京东商城的赶超。记者致电当当网联合总裁李国庆，无人接听，而一位当当网内部人士告诉记者，“当当内部暂时不予评论，以官方消息为准。”不过言语之间流露出的迹象显示，此事，似乎大有可能。事实上，回顾当当、国美与京东近几年的关系，就不难理解。作为国内B2C电商排名靠前的几家企业，当当网、国美网上商城和京东商城积怨已久，且处于下风，当当网和国美网上商城的结盟，或是为了加大与对手京东商城的竞争筹码。2011年前后，京东在快速扩张期间加大百货领域的投入，将核心业务拓宽到图书领域。2010年11月京东商城宣布进军图书市场，从此开始了与当当多轮明争暗夺的价格战。去年3月，当当网CEO李国庆在3月15日发起当当网成立12年来最大力度的促销活动，全场满200返100，其意明显是要报复之前与当当网火拼图书价格战的竞争对手京东。刘强东当即回击，并将优惠门槛降低到满100返50。刘强东似乎觉得这样的比拼不足以体现京东的还击力度，其告诉图书音像部门：如果你们3年内给公司赚了一分钱的毛利，或者5年内赚了一分钱的净利，我都会把你们整个部门人员全部开除。对于京东的挑战，当当网也高调决定涉足3C，李国庆曾调侃称

“纯粹是为了气他(刘强东)”。而自京东商城涉足大家电领域，也正式挑起了与苏宁和国美的正面竞争。作为业内老大，国美和苏宁岂能无动于衷。对此，李国庆也曾在多个公开演讲中调侃刘强东过早捅了马蜂窝，让电商的日子越来越不好过。有业内分析人士表示，国美和当当网在资源上有互补性，一个是掌握千亿元家电资源的家电大佬、一个是掌握优质图书资源的知名电商品牌，确实存在一定的合作基础。从最新透露的消息来看，国美网上商城将与当当互为对方在家电和图书领域的供应商，并在采购、配送等方面深度合作。如果，两者实现强强联合，对网购行业市场格局将造成深远影响。国美和当当网的合作，将使得京东目前的3C家电和图书这几条重要业务线受到严重挑战。派代网CEO邢孔育向记者表达了不同观点，他认为，国美和当当都有自己的野心，二者即便合作，也难免互相忌惮，前景和效果还有待商榷，而天猫和苏宁还是2012年对京东最有威胁的主要竞争对手。

2012：京东命运十字路口 此前，京东的物流和售后服务在业内一直有着不错的口碑，但随着业务量激增，服务水平难以维系。目前，从京东商城的客户评价及之前微博上发给刘强东的投诉中，可见退货产品翻新重卖、送货慢、送错货、物流损伤以及客户维权困难成为投诉最多的问题。京东为了继续扩大市场份额而推出开放平台后，更是打乱了京东的整体运营管理体系。很多顾客从开放平台购买的商品遭遇假货、翻新、无法收到发票的现象，而客服电话无法打通、维权困难也让越来越多消费者开始不满。互联网专家刘兴亮(微博)此前曾告诉记者，由于京东的价格和服务都不错，曾经积极向朋友推荐京东，但近两年京东随着规模激增，工作人员的

服务水平没有跟上，京东在管理和售后上必须要加大投入。派代网CEO邢孔育(微博)虽看好京东的发展前景，但是也认为，随着京东日均订单处理量从以前的几千、几万迅速达到30万单，在技术支持和运营管理上能否应对，是京东必须解决的问题。北京大学光华管理学院市场营销系副主任苏萌告诉记者，国内电子商务企业烧钱太快，但是效率却很低，比如在核心数据处理、基于个性化推荐的精准营销方面还很不足，这导致电商网站的流量转化率、客单价和顾客回头率极低。电商通过广告和低价不计成本去拉新顾客，只能加速亏损。而相比于国外的亚马逊(微博)等电商网站，京东商城在核心数据处理和个性化技术上依然存在着太大的差距。近期，京东商城还被爆出存在客户个人账户频遭盗刷的现象，尽管京东方面澄清与去年年底的“CSDN(微博)泄密门”无关，但账户被盗刷的消费者数量在增加。对此现象，京东商城有关人士表示，经过初步调查，账户被盗刷的用户所使用的京东商城账号、密码，大多与该用户在已被泄露信息的其他网站相同，结果给了不法分子套用这些账号、密码盗刷京东账户的机会。上述所有问题，归根结底，都需要京东随着规模增加而同时保持投入更多的建设资金。2012年，京东的前途命运到了十字路口，其资本实力和品牌口碑、技术支持、物流和售后服务水平、规模扩张、管理水平捆绑在了一起，一荣俱荣，一损俱损。亿邦动力CEO郑敏告诉记者，京东用低价获得市场支配地位，之后利用支配地位可以获得规模利润，但现在对于京东和刘强东唯一的建议就是保证生存的现金流。有业内人士曾透露，刘强东曾告知其京东每年的亏损率在8.9%左右。以此计算，2011年亏损很可能达到30亿左右

，这和众多业内人士及投资公司的预估也不谋而合。在央视大投广告、物流建设也都给京东带来巨大的成本压力。而据多家媒体报道，京东最大的一笔15亿美金融资，其实到账就10亿美金左右，有几亿是股权置换。那么，以此计算，到今年年底，京东就到了必须要大规模融资才能保证继续生存的地步。这个大规模，至少是数十亿以上的。前期的高速扩张和疯狂的价格战让京东尝到了很多甜头，但带来的负面效应是，短时间很难在规模和盈利能力上找到平衡。业内人士分析认为，受零售减缓和同行竞争影响，京东的购销业务的毛利率在11年压到最低，12年也很难有指望。假如京东的亏损率不下降，规模越大亏损也就越大。京东的销售额目前主要还是来自毛利率只有5%左右的3C产品，京东要想进入规模安全期然后扭亏为盈成功上岸，没有两、三年以上的缓冲期，几乎是不可能完成的任务，所以，京东进行新一轮大规模融资已到了迫在眉睫的地步。2012，玛雅人所谓的世界末日，很可能成为京东商城未来命运的十字路口。凭何上市？从去年下半年，京东实际上就已经开始积极为上市融资做准备了。首先是高层管理团队去草莽化，引入众多知名职业经理人。2011年8月，百度原高级副总裁沈皓瑜正式加盟京东担任COO。2011年底，凡客原副总裁吴声加盟任职集团副总裁，全面负责公共关系部的运营和综合管理工作。今年2月，京东正式宣布Oracle原全球副总裁王亚卿出任首任CTO。另一个风向标是，京东的规模扩张开始收敛。近一年来，京东一直尝试提升销售毛利。毕竟，公司IPO时必须披露盈利状况，之前持续亏损的京东如果拿不出一份漂亮的财务报表，其在资本市场上的估值将会大打折扣。去年底，京东宣布将免运费

消费额门槛提至39元而更直接的变化在价格上，之前被视为“价格屠夫”的它，如今已不再具备低价优势。京东内部人士称，他们正试图淡化消费者的价格敏感性，打造自己品牌效应。但是，对京东最为不利的客观事实在于，2012年正处资本市场看衰电商之际，京东如果遭遇资金链紧张，能否成功融资存疑。刘强东近日在接受媒体采访时认为：电商业务本身没有什么问题，有问题的是资本市场，是资本市场停止了对电商行业的输血和投资不过，这似乎有本末倒置之嫌。资本市场看衰电商、停止输血，本身是理性回归。电商纷纷大把烧钱，却无法盈利，让投资者望而却步。2011年，京东明显处在亏损状态。凡客诚品(微博)也卷入了盲目扩张风潮，导致亏损数亿元。陈年(微博)在公开场合已多次反思。当当网(微博)和麦考林去年大幅亏损。团购网站纷纷倒闭。还有众多垂直电商都陷入资金链断裂的危机，乐淘网(微博)CEO毕胜甚至喊出了“电商骗局”的口号，从来未盈利的电商更不胜枚举。据麦考林CEO顾备春(微博)透露，2011年，90%以上的企业都处于亏损的状态，小企业处于倒闭边缘，而2011年8月份之后，几乎没有哪家电商公司融到了新的资金，现在大家只能靠自己的钱独立生存了。而原因在于，大家都拿着融来的钱搞扩张、打广告，不计成本地拼命烧钱，都希望借此把竞争对手吃掉，但结果是都亏损严重。到2011年下半年，加上欧债危机、VIE结构质疑、人民币升值等外在因素，资本对电商的追逐忽然来了个急刹车。资本市场开始从疯狂逐渐地回归理性。资本不是慈善基金，只会在有利可图的时候进来获利，在电商冬天到来之际，已经吃了亏的投资市场注定将选择观望。而对于京东而言，小规模融资根本解决不了问题。

，再来一次10亿美金以上的大规模融资谈何容易。所以，京东能选择的最佳融资方式只能是去海外上市。众所周知，近大半年中国概念股在美国等地区的海外资本市场已经遭到了广泛的质疑，赴美上市也陷入低谷期。目前持续亏损的京东商城一年内很难拿出漂亮的财务报表，即便是上市了，其估值水平肯定也要大打折扣而这，绝不是刘强东和其他股东愿意看到的结局。2012年，国内电商行业注定波澜四起。能否尽快扭转亏损困局并成功上市、补给现金流，是摆在刘强东面前大大的难题。添加电子商务师考试应用： 资讯订阅，查询最新考试信息 章节习题 海量套题全免费体验！！
100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com