

# 团宝网危机

这不是一个团购企业的危机,而是整个团购行业的危机。

■ 本报记者 李志豹

在任春雷消失于公众视线近一个月后,团宝网终于用实际行动开始兑现对员工与合作商家的还款承诺。

2月10日下午,当《中国企业报》记者再次来到位于北京市朝阳区联合大厦19层的团宝网总部时发现,与2月7日离职员工与合作商家围堵索要欠款的情景有所不同,办公区域内已经安静了许多。

在靠近财务部的一间办公室内,团宝网国内业务部经理李伟在核对近几日商家登记的款项。办公室内有五户从外地赶来的商家在等待团宝网的还款。

“筹措的资金开始陆续到位,正按照原定的还款计划在稳步推进。”李伟对《中国企业报》记者说,“我们需要一一核对商家登记的数目才能给予安排付款。”

然而,在微博上声称融资已陆续到任的任春雷始终没有现身团宝网办公总部。这让外界开始怀疑资金是否真的已经落实,又或是缓兵之计?

而在团购业内人士看来,即使团宝网能度过当前的资金链危机,危机过后团宝网的重生才是对任春雷更为严峻的考验。

## 还款进行时

自去年9月份被曝出裁员后,团宝网就一直处于舆论的风口浪尖之上。尤其是春节前后的一段时间,有关团宝网资金链断裂、任春雷“跑路”的各类消息在网上广为流传。

事实上,自1月25日,媒体就已经联系不上任春雷,手机一直处于关机状态,连公司内部的人都不知道任春雷到底去了哪里。

面对各种质疑与指责,任春雷并没有完全沉寂,而是利用微博向外界透露了自己的行踪并对资金链断裂一事给出了回应。

“今天深圳,四处筹钱。”1月30日任春雷的微博发言显示,任春雷并没有跑路,而是在想办法融资以渡过难关。

而从一系列微博留言看出,任春雷这段时间承受了来自各方面的巨大压力。

“难,创业难,非经过者难以理解之难;忍,咬牙忍,忍不能忍之忍!”“我是创业者,我们是同一个创业团队,我会一直和你们坚守同一战线。”任春雷通过微博向外界表达了自己的心情与决心。

转机发生在2月6日。

“经全体股东集体努力,各方款项正陆续到账,即日起开始核对发放”的一条微博似乎让外界看到了团宝网渡过难关的一丝曙光。

2月7日是团宝网年后上班的第一天,大量离职员工与合作商家闻讯来到团宝网总部追讨工资和欠款。记者了解到,当天,到场的商家被安排将团宝网所欠款项登记在一张表格上,然而只有少数员工和商家拿到了拖欠的工资和欠款。

一位从武汉赶来讨款的武汉银商资讯有限公司海姓负责人2月10日告诉《中国企业报》记者,团宝网已经答应当日付款。而为了确保资金到账,他表示要一直等到公司账户进账才会回去。

记者了解到,员工的拖欠工资已经基本得到解决。目前,团宝网每天只能支付特定数目的欠款给商家。对此,团宝网表示,“融资来自国外,进入国内需要外管局审批,每天只能到账10家左右的商家尾款。”

“我们会先顺次解决前来登记的这些商家的欠款问题,没有来登记的商家的欠款也会后续补上。”李伟说。

## 融资额成谜

已经拿到钱的商家,心里的石头



“危机给团宝网造成的损失是惨重的。”艾瑞咨询分析师王婷婷告诉《中国企业报》记者,即使能度过资金危机这一关,能否重拾合作商家的信任与重塑消费者的认可将是团宝网面临的巨大挑战。

终于落地。然而,对于仍未收到欠款的商家来说,他们仍然有所担心。

“任总没有现身给我们一个说法,我们会先顺次解决前来登记的这些商家的欠款问题,没有来登记的商家的欠款也会后续补上。”李伟说。

对于任春雷的行踪,李伟仅表示“任总最近在跑外汇的事”。而至于此次融资金额的多少,李伟表示不便透

露。

值得注意的是,最近频繁通过微博向自己的员工与外界传递行踪与吐露心声的任春雷自2月8日后便没有再更新自己的微博发言。

“如果确实已经融到足够多资金的话,为什么不出来面对大家说一说呢?”上述商家质疑说,最需要任总出来说话的时候他却失音,“这难免不让人产生怀疑。”

事实上,跟之前融到的资金额度比起来,团宝网此次的欠款并不算多。

此前,据媒体报道称,团宝网拖欠商家的欠款至少达到上千万元,并同时拖欠员工数百万工资。

“并没有这么多。”当记者问到团宝网是否拖欠上千万元的商家款项时,李伟这样表示。然而,李伟并没有透露欠款的具体数额。

公开资料显示,团宝网分别于2010年的4月与12月完成220万美元、等价于2—3亿元人民币的融资。

2010年3月上线的团宝网扩张迅猛,3个月时间内业务已经覆盖至全国108个城市。2010年10月,团宝网推出全球第一个“随时退”全程无障碍退款消费保障服务,树立了“未消费可退款”新标准。

## 重生前景渺茫

“团购的券已经不能在我们这里使用了,消费者只能找团宝网。”上海海中鲜火锅城有关人士在电话里告诉记者,团宝网欠火锅城的钱还没结呢,“我们也没办法。”

记者通过近日的观察对比发现,团宝网主页上的团购信息日趋减少并且鲜有更新。类似上述暂时不认可团宝网团购券的合作商家不在少数。

“不太可能继续跟它合作了,我们也是小本经营,何必承担这样的风险呢。”上述人士表示。

经历此次资金链危机的团宝网,已由高峰时的2000多人锐减至百余人左右。虽然团宝网表示站点并未缩减多少,但据业内观察人士分析,之前团宝在全国铺开的城市站点中很多

已经名存实亡。

更为不利的是,不仅丢失了上游商家资源,团宝网在消费者中的品牌形象也大打折扣。

“危机给团宝网造成的损失是惨重的。”艾瑞咨询分析师王婷婷告诉《中国企业报》记者,即使能度过资金危机这一关,能否重拾合作商家的信任与重塑消费者的认可将是团宝网面临的巨大挑战。

“‘人不敷出’是导致资金链断裂的主要原因。”王婷婷表示,融资与经营收入的进项有限的情况下,团宝网采取了市场高推广与快速扩张的激进战略,资金链危机在所难免。

据了解,拿到巨额融资的团宝网并没有稳扎稳打,而是开始疯狂烧钱。

在广告投入上,去年初团宝网花费千万元签下何润东、于娜等多位明星为其代言,同时在央视、各地卫视、全国主要城市地铁、航机媒体、各大网站等进行策略性的品牌推广。据悉,2011年全年的广告投放高达5.5亿元。在业务规模上,员工人数一年时间增加到2000多人,城市站点迅速扩张至近400个。

流量可以直观反映出团宝网市场投放的压力。根据艾瑞咨询IUT的监测数据显示,2011年12月团宝网网站的日均UV数据已由4—5月的最高值下降到1/4左右的水平。

“作为国内排名前列的团购网站,团宝网资金链断裂的案例非常典型。”王婷婷认为,它再次告诫同行,一定要重视现金流的稳定。

仍未走出危机的团宝网是否会继续延续原有的运营模式?团宝网CEO任春雷通过微博表示:“团宝将会为消费者和商家提供一系列崭新的团购服务。”

“以后肯定会有所调整。”李伟对记者表示,但涉及公司战略的内容不能透露。

“做企业不容易,做大企业就更不容易。希望他们能挺过去。”团宝网的公关代理公司相关负责人表示。

“当务之急是尽量减少用户、商家以及员工的损失。”上述负责人建议。

# 电商资金困局

■ 本报记者 李志豹

除了团宝网身陷资金链危机,最近电商圈内的另一个舆论焦点便是一淘网与京东商城的涨价“口水仗”。

引发这场价格之争的是一淘网最近发布的一份2011年第四季度全网B2C价格监测报告。该报告指出,“京东商城价格涨幅最高超过15%,领涨电子商务网站。”随即,京东商城反驳一淘网的数据,并称涨价15%无异于自杀。

当当网数码家电价格普遍低于京东商城的比较更是将这一场争论推向了高潮。电商涨价已是定局,并且京东商城也已经间接承认涨价,只是坚称没有涨15%这么多。

同样困于资金压力,之前一直以“全场免运费”为竞争优势的京东商城、亚马逊已经相继调整了物流配送策略。资金难题俨然已是电商难以逾越的一道鸿沟。

## 资金难题

值得注意的是,就在京东商城去年宣布取消全场免运费后,亚马逊中国CEO王汉华彼时表示,亚马逊中国会一直坚持自售产品免运费的原则。没想到,时间不长,王汉华便自食其言。

各种价格上涨的行动背后是电商资金日益吃紧的严峻现实。艾瑞咨询首席分析师曹海波表示,与其他已经取消“无条件免运费”的电商一样,亚马逊中国也出现了资金上的困难。这一点可以在电商所获投资的减少上得以体现。清科数据显示,去年下半年电商投资案明显少于上半年。

自2011年11月11日上线不到3个月,2012年1月10日,品聚网宣布由于融资不到位而关闭。

谁曾想到,创立之初的品聚网便提出一年时间平分网股市场,两年时间超越竞争对手,三年时间公司上市。严重依赖资金投入的电商,所获投资大为缩减的同时,在二级市场上又普遍遇冷,一时间资金压力迅速膨胀。

据悉,京东商城、拉手网今年会冲击上市融资,即为了能够获得持续快速发展的海量资金。

年前,京东商城以2.3亿元拿下央视标王,并从2011年底以来,连续引进职业经理人,先后更换了首席市场官、首席技术官。种种迹象表明,京东商城正在为IPO做准备。

目前遭遇资金困境的团宝网更能反映电商的资金魔咒。可怕的是,遭遇资金困境的电商网站,团宝网不是第一个,也不会是最后一个。

“对于整个电商行业而言,2012年将将是两极分化的一年。”派代网首席分析师李成东表示,拿到钱的电商将资金用于加强“内功”修炼,现金流稳健的会加速发展,没有拿到钱或者现金流透支的电商B2C企业则将会衰落。

## 转型抉择

从百团大战到千团大战,从大规模裁员撤站到资金危机,自2010年初团购在国内兴起之后,两年时间内团购行业经历了大起大落的跌宕起伏。

领团网《2011年全国团购网站普查数据公报》显示,截止到2011年底,全国范围内已有1968家团购网站在激烈的竞争中关闭、退出团购市场,占有运营团购网站总数的33.5%。

一时间,团购这种模式的可持续性受到诸多质疑。

“团购的模式是没有问题的,关键是要以健康的节奏去发展它。”王婷婷说。

“团购在2011上半年的竞争确实过于激烈,造成了非理性的竞争,但这并不代表团购的模式有问题。”F团CEO李宁也表示,团购行业自诞生起,模式就很清晰。“最能说明问题的是现在这么多的商家都自愿报名来参加团购,这就表示团购对商家是有好处的。”

令人欣慰的数据是,在目前中国排名前十的团购网站中,至少有80%已经减少或停止了在电视、户外、楼宇等媒体的广告投放计划。

“对团购模式来说,规模很重要,但要量力而行。”李宁对《中国企业报》记者说,根据自己的资金和资源规模来制定计划,要“少花钱多办事儿”。李宁同时表示,F团会继续把精力放在提高品质与运营质量上来。

在领团网CEO王启亭看来,团购网站急需向精耕细作和分工合作的团购3.0演进。团购3.0是一种紧耦合的团购模式,也是Groupon团购2.0模式的创新突破。

其中的典型代表便是聚划算。去年10月,聚划算从淘宝网剥离以公司化形式独立运营,变身为一个团购聚合平台。到了去年底,聚划算正式宣布对第三方团购网站开放,美团网、满座网等独立团购网站正在入驻聚划算平台中,共享相关流量及用户。

数据显示,2011年全年,聚划算团购总成交额101.8亿元。艾瑞咨询统计显示,今年团购行业总交易额将达196亿元,其中,聚划算市场份额超过50%,将占据半壁江山。

同样,先知先觉者也开始了转型的尝试。例如,聚美优品率先转型B2C商城。拉手网、窝窝团也相继上线团购商城,开始收取商家上架费。

# 北京南水北调获得首期金融资金支持

■ 李娟

南水北调工程是为解决我国北方地区资源型缺水问题作出的重大战略决策,北京市南水北调东干渠项目日前举行了首笔贷款的签约仪式,该项工程得到中国农业银行北京市分行提供的首期12亿元金融资金支持,副市长夏占义出席了签约仪式。

为推动水利基础设施建设,北京市成立了北京南水北调工程投资中心,负责南水北调配套工程的投融资工作,是北京市政府批准成立的市国资委下属一级全民所有制企业,注册资本40亿元。目前,已配合相关部门达成40亿元的贷款支持,100余亿元融资合作意向。

据悉,此次融资是北京南水北调工程投资中心自2011年12月21日注册完成后开展的第一笔融资业务,也是中国农业银行北京市分行作为北京南水北调配套工程提供的首期金融资金支持。本次综合授信协议及借款合同的签署将为即将开工建设的东干渠工程提供强有力的资金保障。

贷款本息将利用南水北调的水费收入和水资源费偿还。2014年南水北调引水进京后,北京南水北调工程投资中心将按年度偿付贷款本息。

目前,北京市南水北调南干渠、大宁调蓄水库等重点项目正在紧张施工。东干渠计划于今年一季度开工,2014年汛后可发挥效益,该工程的建设构成了北京市的输水环路,是实现北京市南水北调、密云水库、地下水联合调度的必要条件。



## 起亚独家助力澳网公开赛

1月29日,由起亚汽车独家赞助的第100届澳大利亚网球公开赛落下帷幕。中国业余网坛“新人王”——2011年决出的第三届进口起亚澳洲业余网球公开赛男女单打冠军及进口起亚幸运车主,亲临墨尔本,目睹了纳达尔与德约科维奇近6小时的天王山战役。起亚汽车已经连续11年赞助澳网,为澳网的运动员、官员及贵宾提供全球品质驾乘服务,赢得了澳网协会的高度评价。作为澳网长期赞助伙伴,起亚已经成为了网坛上不可或缺的角色,为了推广网球运动,起亚还连续3年举办澳洲业余赛,给网坛业余爱好者一个交流和切磋的平台。

## 中铁十八局标准化获好评

近日,铁道部副部长卢春房、北京铁路局常务副局长朱惠刚一行冒着严寒亲临中铁十八局集团津秦客专和京津城际延伸线工地,慰问春节期间坚守在施工一线的广大干部职工。据悉,中铁十八局集团上场以来,津秦客专指挥长王志杰、党委书记刘丛勇和京津城际延伸线指挥长钟兴兵、党委书记李瑞显等带领指挥部大力推行标准化管理,精心组织,科学施工,做到了“零缺陷、零失误、零沉降”,在全线多次评比中名列前茅。卢春房充分肯定了中铁十八局集团所取得成绩,并要求进一步全面推进项目标准化管理,稳中求好求快保通车。

## 武汉1818中心冲出正负零

武昌区中北路的武汉1818中心,几百建设者正为祖国建设紧张鏖战。日前,随着底板最后一方混凝土的浇筑完毕,标志中国铁建开发的首个商业地产项目第一高楼——武汉1818中心按期、优质冲出“正负零”,最高达181.8米高的双塔主楼等基础工程圆满收官。据悉,房地产开发是中国铁建股份公司开辟的新板块,也是中铁十八局集团新的经济增长点。湖北博瀚置业有限公司董事长刘家文介绍,武汉1818中心是俯瞰武汉的“城市地标”,该项目总建筑面积达34万平方米,地上2—43层,包括住宅楼、办公楼、商场。

## 中国创业投资价值榜将揭晓

中国创业投资价值榜评选暨颁奖典礼是由纵横合力联合中国科技金融促进会风险投资专业委员会等机构,将于2012年2月在北京长安大饭店隆重推出大型创业投资评选活动。大会的目的是在鼓励和宣传为中国私募股权投资和创业投资方面做出突出业绩的投资机构和投融资服务机构,突出报道极具投资潜力和锐意进取的创业企业,以促进产业界了解资本市场,让资本更加有效地增值,加速产业与资本的对接。活动覆盖整个投资领域,帮助优秀的资本确立领导地位,挖掘无冕之王脱颖而出。