

电商“钱景”不妙：成长烦恼还是大祸临头？

■ 本报记者 李志豹

电商的钱到底还能烧多久？“京东的钱只够烧到今年8月、10月。”3月22日，当当网CEO李国庆抛出重磅言论称，资金告罄之后京东商城就得去继续寻求融资或者到美国上市。

当当网与京东商城向来不对付，李国庆与京东商城CEO刘强东也是频频上演口水仗。就在前不久，京东商城宣称公司资金流非常健康，不急于寻找新一笔融资，并表示2013年前不考虑上市。

但在业内人士看来，李国庆的预判并非危言耸听。“哪家电商敢说自己不缺钱？何况是仍处亏损还未上市的京东商城。”一位不愿透露姓名的电商分析人士告诉《中国企业报》记者，进入泡沫期的电商急需融资过冬。

京东到底缺不缺钱？

“李国庆的说法反映了一个事实，就是电商烧钱严重，目前遇到资金链方面的困境。”中国电子商务研究中心分析师莫岱青对《中国企业报》记者分析说，不只京东商城，其他电子商务企业也存在这样的问题。

然而，京东商城说自己的资金流非常健康也不是没有注册。

去年底，京东商城完成俄罗斯投资集团DST、老虎等6家基金和一些社会知名人士高达15亿美元的C轮融资，成为我国互联网市场迄今为止单笔金额最大的一笔融资。

“融到这么多钱，现在说不缺钱在情理之中。”但在科技资讯总裁李忠存看来，此一时彼一时。“京东的钱能烧到几月，没看到财务报表很难说。”李忠存说。

李忠存认为，再多的融资对于以资本和低价快速膨胀的京东商城来说，都有用完的时候，“只是早晚罢了。”

从3C数码到小家电、大家电，再到日用百货、图书音像、在线酒店，甚至囊括了奢侈品，短短几年时间，京东商城实现了从电子卖场到综合商城的转型。

而品类的扩张、物流建设、打价格战都需要不小的投入。

根据京东商城的规划，去年获得15亿美元融资，将几乎全部投入物流和技术研发的建设项目中，未来3年将投资50亿—60亿元进行物流建设。

“今年是京东整个物流和信息系统大规模投资的第三年，也是花钱最多的一年。”刘强东2月份曾表示，京东商城将投资35亿—36亿用于土地、房产以及各种设备采购。

除了巨资的投入，巨额的亏损也是京东商城所不能回避的。

有投行人士称，京东商城2011年的亏损额达到12亿元，销售额增速整体低于预期。如果今年京东继续亏损，亏损额可能达到20亿元。

同时，该人士透露，京东商城已



王利博制图

于今年3月重启上市进程，并已秘密和多家投资银行接触。

虽然京东商城出面否认重启上市，但是风险投资追求高回报的特性决定了京东商城必然要上市。

“毕竟京东从风险投资者那里陆续拿了15.3亿左右的资金。”融合网主编吴纯勇对《中国企业报》记者表示，作为投资者来说，也要有个回报期了。

据悉，从最初京东商城拿到第一手融资到去年的第三笔融资，已经过去了5年时间。

吴纯勇表示，在没有真正上市之前，其实花的都是风险投资者的钱。而烧的这些钱其实也要符合这些风险投资者所设定的“相应领域/行业的市场及主体培育——规模化烧钱——通过竞争选出前三甲——推向资本市场——最后得到高回报”这样一条路线。

“主要是资本市场的环境不好。”李忠存分析说，京东商城上市的心情是迫切的，但要等时机是否成熟。

李忠存表示，唯品会的流血上市可能会影响京东商城的上市进程。3月23日登陆纽交所的唯品会，开市即遇冷。开盘价5.99美元/股，远低于6.5美元/股的发行价，最终收于5.5美元/股，较发行价下跌高达15.4%。

“其实就看刘强东那面如何布局，如何做概念。”吴纯勇认为，如果还是现在这样盲目的扩张，京东商城再融资会比较困难。

盈利魔咒依然无解？

“在烧钱及市场竞争这个阶段，盈利不是他们考虑的主要因素。”吴纯勇表示，只有等各自上市之后，面向真正的股东时，盈利才是他们考虑的。

那么，上市后就能实现盈利吗？答案显然不是肯定的。

“当当网是赚一个花两个，而京东和拉手则是赚一个花四个。”李国庆这一言论透露出，即便已经实现上市的当当网仍在烧钱。

此前公布的去年四季度财报及全年业绩显示，当当网去年净亏损达3630万美元。

花钱容易赚钱难，这是电商的共同难题。

虽然电商整体亏损，但业内人士对其发展前景却极其乐观。

“现在整体的电子商务行业盈利状态不容乐观，但是前景确实被整个互联网行业所看好。”李国庆称。

维棉CEO林伟表示，电商行业整体还处在投资性亏损阶段，国内电商产业还需要三年左右时间以形成一个让社会依赖的盈利产业。

电商最终能否实现盈利？

“门户网站、视频网站等领域的企业，还是有一定的盈利空间的。而电商也不例外。”吴纯勇表示，相对而言，电商这个领域比其他领域又多了一个赢利模式，“其他领域基本上依靠的是广告，但电商或者是以后的团购，他们还有一个个人消费的赢利模式。”

“电商从本质来讲是零售业，零

售业低买高卖是基本的规则，电商公司出现巨额亏损是很不正常的。”而在易凯资本CEO王冉看来，电商的模式是否健康要看三个方面，第一是不是健康的毛利；第二，用户获取成本是不是足够低；第三，用户的重复购买率是否够高。

林伟认为，烧钱赔钱不是目的，应该看电商企业在发展过程中确定了怎样的竞争定位，是否固化了品类优势和销售模式，吸引了多少目标用户，建立了多少正向口碑，树立了多高的竞争门槛，形成了怎样的管理团队。

对电商来说，融资扩张的模式不是长久之计，寻找B2C行业的盈利点已经变得十分迫切。

凡客诚品、当当网都在做这样的尝试。在上市遇阻后，凡客诚品将盈利作为今年的奋斗目标。李国庆也公开表示，当当网今年将收缩战略，以巩固优势区域为主。

赛富投资基金首席合伙人阎炎把电商企业分为两种，一种是从成立第一天运营利润率就是负数，而是希望通过融资来进行维持。他认为，这种模式是赚投资人的钱，不可能长久。

阎炎所说的第二种电商是模式没有问题，能够有正的运营利润，但为了高速发展做出各种投资，导致暂时不能盈利。

阎炎认为凡客诚品属于电商的第二种模式，并称凡客诚品很快能进入盈利状态。

凡客诚品能否实现盈利的年度目标，明年将见分晓。

QQ 商城惊现空城计

流量低、人气少，却要征收6000元的服务费和5%的费率，QQ商城的这一举措激起了众多商家的不满，同时也引发了部分商家外逃。

■ 实习记者 郭奎涛

日前，有QQ商城店铺向《中国企业报》记者反映，上线近一个月来一件商品都没卖出去。类似的案例不在少数，记者进一步调查发现，不仅刚刚上线的新店存在这些问题，甚至连上线近一年的老店也只能勉强维持经营。

“我们跟QQ商城反映这一情况，他们只说要多做运营，但是店铺做得再好看有什么用，根本没有流量，没有人看，上线快一个月了都没卖出去一件商品。”好视力专卖店的熊朝霞（化名）说，她对QQ商城提价并无异议，但是收了钱就应当保证充足的人气才行。从今年3月起，QQ商城宣布征收6000元的服务费和5%的费率。这一度引起部分商家外逃，腾讯回应这只是个别现象。

中国电子商务研究中心分析师莫岱青认为，作为刚刚推出的网上商城，QQ商城销售总量目前排在B2C网站前10名之外，加之最近的提价事件，本来周转困难的店铺自然压力很大。目前来看，QQ声称要超越淘宝，还有很长的一段路要走。

新店：一件卖不出去

“保证金2万，服务费6千，费率5%。交钱也是应该的，没钱怎么服务？”熊朝霞向记者介绍了QQ商城的收费情况之后，对商城日前宣布每年征收6000元的服务费也发表了看法。她所负责的“好视力专卖店”属于厂家直营型。

好视力是一家生产和提供眼部保健产品的公司，随着电子商务在各行各业的延伸，该公司也先后进驻天猫等商城开展网购业务。由于业绩表现不错，该公司又在今年2月左右进驻QQ商城，但是没想到这次效果却与预期相差很远。

据熊朝霞介绍，考虑到自己是新店，想要吸引人气就只能赔本赚吆喝，因此推出了不少促销和优惠活动。上线一个月以来，推出的活动包括“全场单品七折”、“套装买一送一”等折扣活动，已经覆盖了所有产品。这些活动在天猫商城收益都很不错。例如，一款分为青少年型、基本型和商务精英型的好视力眼贴，分别热销了2700—3000盒。

“各种优惠和促销活动搞了不少，但是一单都没有卖出去。”说到这里，原本支持QQ商城的熊朝霞也很无奈。

与熊朝霞相似经历的店主不止一家。刚刚从事电子商务业务的李先生，东拼西凑了10多万元开了一家网上男鞋专卖店。没想到，保证金交了2万，租房、进货等又花了好几万，刚开业第三天又要交6000元服务费，“有时一天卖出去一单，有时连一单也卖不出去。实在不行就只能关门了。”李先生还表示，现在不仅生意少，连咨询的人也很少。

老店：勉强维持运营

“提价是正常的市场行为，不过5%的费率有点高了。”刘民龙（化名）表示。刘民龙在QQ商城经营一家化妆品专卖店，已经有2年经验的老掌柜了，在QQ商城的热销店铺排行榜中名列第五。

一些新店卖不出去商品，一部分原因是由于经营不善，没有人专门维护店铺，还有一个原因就是QQ商城的人气不够旺盛。刘民龙分析说，因为网店的毛利很低，必须有足够的人气和销量才能取得规模效益。

“网商的利润非常低，相当于批发的价格，有时卖100元的商品才有5—10元的盈利。”他说。

其实，刘民龙所说的5%—10%的盈利只是相对进货价格，还要除去人工、租金等运营成本。如果还要征收5%的费率和每月500元的服务费，压力就更大了，难怪有的店铺会选择关门大吉。

MJ男装牛仔专营店是去年9月份在QQ商城开的，因为促销活动做得好，一度被QQ商城展示到了首页。店主田生告诉记者说，他现在仅客服就有10多个，每天的销量多则四五万、少则五六千，在几个同时开店的朋友里算是不错的一个。

“原来一件衣服能赚5至10元，现在最多3块钱，还要发工资、交房租，这个月一直在赔钱。”田生说，自从QQ商城宣布提价之后，他就打算在淘宝、天猫多开几家店，申请材料堆了一桌子。

另有一位不愿透露姓名的店铺老板说，因为没有利润，我们只能以次充好来降低成本。

腾讯在回应此次提价事件时认为，对比天猫商城每年1万—6万元、当当网每月300元—1000元的收费标准，QQ商城已经保持了行业的最低水平。

看不到成功案例

“我也比较迷茫，根本没看到一些成功的案例，就算做得好也就几十万元的销量，不会像淘宝、京东那样有上亿元的规模。”熊朝霞坦言，相比淘宝、京东，QQ商城的人气太少了。她的这一观点得到了上述几位店主的一致认同。

QQ商城的流量和销量究竟有多少？记者首先向易观智库求证。分析师陈寿送表示，因为QQ商城运营不到半年，易观智库目前还没有相关的统计数据。莫岱青也表示，QQ商城在B2C电商中所占的份额很小，排名至少在10名之外，暂时没有作重点研究。

在艾瑞咨询发布的2011年电子商务核心数据报告中，记者发现，当年的B2C购物网站市场份额中，淘宝商城（即天猫网）占53.3%，京东商城占17.2%，第九名红孩子占比0.3%，QQ商城则被列入到“其它”一项未作显示。

熊朝霞还认为，腾讯本身对QQ商城的重视和建设力度也不够，因为腾讯目前的业务有很多，电商只是其中很小的一部分。

但是腾讯高级执行副总裁吴宵光并不这样认为。他表示，腾讯将在未来5年中，成就10家以上百亿级且盈利的B2C合作伙伴，100—200家年销售额超过1亿的传统品牌及网络品牌合作伙伴，将电商平台打造成一个汇聚超过100万家各类商户的超级电商平台。

显然，现实与愿景还有很长的距离。对于目前入驻QQ商城的店主们所反映的问题，腾讯公司公关部没有做出正面回应，只是表示，提价是为了保障电子商务平台健康发展，并声称绝大多数商家认同QQ商城的收费是一种鼓励市场良性竞争的政策。

俏江南赴港上市疑云密布

（上接第十三版）

就做实业出身的张兰的烦恼，当当网CEO李国庆评论道：“创业家经常被金融家拦路抢劫。”他表示，在企业融资过程中，由于信息不对称，创业企业家频遭创业投资机构绑架，被迫低价出让股权。

高剑锋表示，“鼎晖要想退出，只有两个渠道，要么是上市，要么是回购，但是后者并不现实，因此实际上也只有上市这一条路。”

风投就是一个想赚钱的投资者，和所有做金融行业的人一样，其目的就是赢利，之所以“送巨资上门”扶持某个企业，其骨子的基因也不过是利益的诱惑。

事实上，据记者了解，风投其实比企业更着急上市，且有不少企业在PE的“催促”下遭遇上市劫。一家世界顶级投资机构的总裁张明（化名）对《中国企业报》记者坦言，“如果企业不上市，我们肯定不会投。”

海外上市大不易

目前民营外贸企业海外上市有多个不同的市场可供选择，包括中国香港、新加坡、美国、加拿大、澳大利亚。内地民营外贸企业海外上市90%

的企业集中在前三个市场，即中国香港、新加坡、美国。

与A股上市相比，内地消费类企业似乎对香港资本市场兴趣更为浓厚。

据《中国企业报》调查了解，目前，内地餐饮行业只有不到10家公司成功上市，其中在A股上市的仅有全聚德、西安饮食、湘鄂情3家，而味千拉面、名轩控股、小肥羊（已退市）是在H股上市，乡村基是在纽交所上市。

证监会早在去年就将拟上市餐饮企业的年利润标准由3000万元提高至5000万元，并对上市餐饮企业增长率、净资产、盈利水平提出了更高要求。

一时间，资本市场上餐饮业A股IPO风声鹤唳。

业内人士指出，香港是中国的本土市场，又是亚洲金融中心。相比内地，港股上市速度更快，条件更宽松。一般而言，如果没有特别大的硬伤，港股上市仅需3到4个月就能获得审批，而内地起码要大半年。这恰恰符合俏江南迫切上市的需求。

此外，虽然餐饮企业财务合规性屡屡成为上市羁绊，但是在港股只要提出可行的整改措施、明确的治理方

案，财务问题对上市的影响就不大。相对而言，重监管轻审核的香港市场对于企业的盈利能力 and 规模等指标的要求较低。

然而，内地餐饮企业赴港上市是否更容易“通关”？

由于餐饮企业的特殊性以及俏江南自身定位复杂等因素，港股上市也并非易事。

相关专家在认可香港市场优点的同时，也对餐饮企业赴港上市表达了谨慎的乐观。

据悉，年初港交所出台《香港交易所登载有关从事餐饮业务的申请人在上市文件中的披露的指引信》，明确赴港IPO的餐饮企业披露文件须符合七大要求，其中包括：供货商、食材来源及其价格、同店销售额及桌/座流转率、现金管理、商标、扩充、定价政策及食品安全质量监控及投诉等等。关于扩张一项，就细致到公司门店开与关具体原因、新店如何选择址才能不影响原有门店的客流量等等。

据记者了解，海外上市成本相对较高。海外上市成本包括融资成本和制度成本。国内市场的IPO成本和制度成本都远低于海外市场。以到香港上市为例，企业无论大小，所有费用

最少1000万港币，约占IPO融资额的10%—20%。这对民营企业而言是负担不小。

而在国内企业另一大上市重点地美国，拟上市企业要达到美国“萨班斯法案”中“404条款”的标准，仅第一年投入的费用就需要400万美元，融资成本一般约占融资额的10%以上。此外，还存在冗长的准备过程以及法律和监管风险等。可以说，苛刻的监管和高额的成本让不少国内企业不禁望而却步。

除上述因素，餐饮行业是一个特殊的行业，而目前我国食品安全事件频发，也大大影响了企业形象和上市之路。

据悉，受港股上市公司味千中国“骨汤门”的影响，导致资本市场对餐饮企业热度降低。小南国、金汉斯在港股上市皆不顺利。2011年被炒得沸沸扬扬的“死鱼门”事件的俏江南，是否会影响其在香港上市以及上市后的表现？

截至本文发稿时，俏江南公关部相关负责人拒绝向《中国企业报》记者透露上市相关信息，公司也不会对市场传言作出评论，如果有上市方面的进展，会按照有关规定通知媒体。