



刘强东

除夕“闪电”IPO 京东寻找未来路径



3年前的2011年上半年,中概股中不少公司财务造假,引起一些投资者做空中概股。自那时起,SEC就与全球四大会计师事务所交涉,并要求这些四大会计师事务所于2014年1月,要将中概股的财报底稿交至SEC。

京东的招股说明书显示,2013年,前三季度,京东的销售额为492.15亿元,较2012年同期的288.07亿增长了70%。净利润是6000万元,2012年同期亏损14.24亿元。对此,一位分析师认为,京东作为电商平台的规模效应开始显现,盈利能力开始显现。

但是,即便已盈利,也只是杯水车薪。京东要在千亿销售额的基础上,寻找未来需要花费的资金,还需要更多其他渠道。此外,在移动互联网上,京东也需要花费更大力气寻找自己的方向。

据此前公开的信息显示,过去6年,京东的总融资额为22.3亿美元。这些资金给京东的发展提供了巨额的粮草,让其能够保持高速增长,在整个B2C领域占据半壁江山。多轮融资之后,一级资本市场很难再融到如此巨量的资金,而前期的投资人需要套现与回报,这也成为了京东上市融资的需求。

过去几年,京东一直快速增长。2013年12月,刘强东在刚刚从美国游学归来时对记者表示,2013年,全年的交易额将突破1000亿元。比2012年的600多亿元,增长了近70%。而2010年至2012年,每年都增长了300%。据一位大数据分析人士估计,依照京东的业务数据,2014年,京东平台的交易规模将可以达到1500亿元,预计增长50%。2013年,整个独立B2C电商的规模大约是1800亿元,京东在其中占据

了56%。在股份比例上,刘强东代表的高管团队持有18.1%,HHGL 360Buy Holdings, Ltd.为名的公司持有15.8%。据一位投资界人士透露,这家360Buy的公司由刘强东控股。机构投资者方面,老虎基金持有22.1%,DST持有11.2%,Best Alliance International Holdings Limited持有5.3%,Fortune Rising Holdings Limited持有5.3%,Kingdom 5-KR-233, Ltd. managed funds持有5%,红杉资本持有2%。从这一比例可以看出,刘强东对京东仍然持有较高的股份比例。

效仿亚马逊路径

2013年12月23日,刘强东在接受记者采访时表示,2014年,将金融、国际化、技术、O2O、渠道下沉等5个方面来寻找京东的未来。此次融资的15亿美元也将主要用于这些方向的探索。

京东招股说明书显示,京东的各项费用成本的占比近三年正在持续下降。2011年~2013年前9月,包括订单处理成本、市场费用、技术和内容、一般管理费用等在内的各项费用,分别占比12.1%、13.13%、10.4%。从这一数字可以看出,平台的优势开始展现。当平台搭建起来之后,京东需要将未来的5个方向做深、做透。

京东金融将是京东接下来快速腾飞的一个方向。京东的互联网金融拳头产品——京保贝,在今年1月贷款出10亿元。京东主管供应链金融的总监王琳对记者表示,2014年,京保贝每个月将保持30%~50%的增长率。据了解,2014年,京东京保贝的融资规模将在

150亿元左右,未来,京东金融的目标是千亿元规模。

国际化也是京东成功的一大方向。2014年,京东在国际化上将迈出实质性的步伐。此前,有消息称,京东意欲在亚洲某个国家成立实体的体验店。针对海外的用户,京东将采取跨境电商的方式来提供服务。目前,中国跨境电商当中,有80%的商品是假名牌与山寨电子产品,而京东将提供有品质的中国商品。对于国内的用户,京东也将进一步加强国际品牌,提升海淘的质量。

在国外投资者的眼中,他们会拿京东与亚马逊相比。而追寻亚马逊的足迹也是京东一直在做的事情。

经过几年的热炒,国内的云计算市场开始进入实践阶段。2013年12月,亚马逊公有云服务AWS正式进入中国。京东正在学习成为亚马逊,其中京东也正在给POP开放平台上的商家提供仓储、物流、云计算等服务。而能够提供云计算服务的基础是京东自身拥有较强的电商实力,以及互联网服务能力。

京东的技术服务能力增长较快。京东2013年第三季度来自服务和其他收入的营收达到15.38亿元,占整体营收的比例达到3.1%。2012年,整体营收也达到10.4亿元,占比2.5%。

目前,京东的B2C占其整体交易额的70%,而其消费电子类的产品在整体B2C当中占到82%左右。从这一数字可以看出,京东还需要壮大POP开放平台的成交规模,以及服装、日用百货、图书等品类的销售比例。京东只有增强这几项营收,才能够进一步夯实平台的基础,给数据分析、云计算服务提供机会。

对京东来说,接下来,品类扩张还需要艰难地咬牙持续提升。图书、3C等标准化的品类比较好管控,而同一款服装有大小、颜色不同,在管控上就有多种复杂性。此前的2014年1月,京东开放平台进行了春夏服装大会,希望多个服装品牌入住。

品类的扩充还能够提升京东的毛利率。电子产品占京东整体销售额的比例非常高。2011年占比87%,2012年为82.2%,2013年为82%。3C产品的毛利率非常低,往往只有5%左右,这使得京东的毛利率一直偏低。电子产品的高占比拉低了京东的毛利率。而随着服装等品类的扩充,毛利率也不断提升。2009年,京东的毛利率是4.8%,2012年是8.4%,2013年前9个月是9.8%。

京东在三、四线城市的知名度比较低,而大规模开放POP平台,进行O2O,扩大规模,便需要下沉。渠道下沉,对京东来说,是寻找未来发展空间的一件大事。2014年,京东将围绕北京、上海、广州这三大经济圈,要将物

流配送到县、镇,要扩展到村。这些都将是京东在电商领域的占比提供基础。

截至2013年9月,京东在34个城市里设有仓库,460个城市里拥有1453个配送站,一共有18005位快递员。这些快递员保证了京东在二线城市较好的物流体验,但是广大的三四线城市,京东的物流也没有做到下沉。

移动端艰难挑战

马年春节期间的,微信红包的火热,给阿里、百度、京东等其他意欲在移动互联网上寻找机会的企业以压力。目前,京东移动端带来的营收占整体的15%,而除了一个购物类APP之外,京东并无太多其他布局。据了解,京东将加强数据分析、移动端领域布局,以弥补其在这两个领域布局的薄弱。

2014年1月24日,京东以千万美元收购今夜酒店特价,今夜酒店特价原有的投资人悉数退出。在业界看来,这也是京东在寻找移动互联网入口的一个方式。

此外,收购今夜酒店特价也可以是京东进行O2O的一个尝试。此前,京东与山西太原的唐久便利店合作,探索O2O的尝试。唐久便利店在京东太原站开一个线上店,可以将SKU从3000个扩展到1万个,并通过SKU的差异化,让线上店与线下店进行差异化竞争。通过O2O,一方面提升京东的流量变现能力,另一方面也给京东从线下引入流量,加强线上与线下的互动。并且,随着移动终端的普及,便利店的人流量较高,也有助于京东在移动端的布局。

在业务上,京东开放了接口,中小卖家可以通过微信公号直接跳转至京东购物。刘强东曾表示,“2014年,京东在移动端将有不少产品出来。”

除了移动端的挑战,支付体系的建立对京东来说,也是一件颇为紧要的事情。据了解,目前,网银在线针对个人用户,以及POP商户的支付体系已经建立,普通用户可以使用。网银在线正在针对B2C平台上的供应商进行业务的进一步调整,希望能够做好底层架构,未来,支付体系既能够进行手机在线的付款,也利用这个支付体系,更好地对接互联网金融金融。

此外,巨额的应付账款,对京东来说,也需要进一步改善。根据财报,到2013年9月,京东的应付账款接近17亿美元。据了解,京东对供应商的账期从30天上升到40天。而本质上,互联网提升供应链的运转效率,账期应该缩短。对此,京东需要更进一步提升自己的竞争力,加快核心能力建设。

1月30日,北京时间,农历大年三十,京东于这一天向SEC递交了招股说明书,准备在纽交所或纳斯达克上市,融资金额为15亿美元。

当人们大年三十挑灯夜读京东财报时,不少人可能会惊叹于这家年年巨额亏损的企业是如何活下来?2011年,京东亏损14亿元,2012年亏损19.51亿元。同时,也会感慨电子商务的竞争又是如此惨烈。当当网上市之后一直亏损,股价一直低迷不振。

对于缘何在当年三十提交招股书,一位二级市场投资基金的合伙人告诉记者,在两年的低潮期之后,去哪儿、58同城、汽车之家上市掀起短暂的中概股赴美上市潮,京东此时上市,正是为了抓住这股热潮的尾巴,同时也给自己赢得未来发展所需的资金。

对京东来说,上市是奋斗的暂时胜利,更是新征程的开始。电商价格战尚未停歇。自己在电商领域的位置并未完全站稳,天猫、易迅上下夹攻,苏宁、国美虎视眈眈。同时,移动互联网正在颠覆传统的互联网。当移动时代来临之时,京东的生存模式又在哪里,这一切也是未知数。

此前,京东商城CEO刘强东在接受记者采访时明确表示,2014年,京东的重点是金融、技术、O2O、渠道下沉、国际化,以及移动互联网。这几大方向,也将是京东寻找未来的路径。

上市的紧迫性

2月7日,一位负责美股投资的基金合伙人告诉记者,京东需要尽早上市,因为SEC对中概股有较多的不满。

构建特色核心专利技术产品链,参与国际粉体设备市场竞争 浙江丰利成为粉碎设备行业专利示范企业

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司积极保护自主创新成果,实施知识产权战略,构筑专利产品技术链,拓展新市场、赢得新优势。日前再次通过“绍兴市专利示范企业”复审,有效期三年,成为我国粉碎设备行业屈指可数的专利示范企业。

浙江丰利自创立50多年来,一直顺应我国产业政策优先支持“超细粉体工程”的发展契机,专注于超微粉碎技术和绿色环保装备相结合的专利研发,在超微粉碎、精细分级等粉体加工领域拥有多项核心专利,成为开掘超微粉材料领域的利器。高效节能HWV旋风磨国内首创解决了热敏性、纤维性物料在常温下的超微粉碎同时进行干燥操作、表面改性的难题,整机及其耐磨装置已获国家专利。其他专利产品如精细粉碎机具有能耗低、产量高、细度调节方便、粉碎离度高等优点。超微分级机则结构合理、分级精度高、效率高、能耗低。浙江丰利拥有各类专利数量名列行业前茅,并已在本公司全部实现产品化、产业化,专利技术转化率达到100%,从而为丰利的发展注入了强劲的动力源、活力源。

集成国内粉体设备研发人才优势,创造出多项独有知识产权和国内领先并达到国际先进水平的技术和产品,形成了“丰利”品牌特色核心专利技术产品链,成为该公司参与国际粉体设备市场竞争的重要武器。

咨询热线:0575-83105888,83100888
83185888,83183618
网址:www.zjfengli.com
邮箱:fengli@zjfengli.cn

牵手梦工厂 雨润多元化布局日渐成型



■ 崔丹

火腿肠等肉制品将不再是雨润对外的主要标签,雨润地产、雨润广场甚至雨润娱乐、雨润舞台剧等将使得外界重新认识雨润。

1月13日,在北京鸟巢,雨润集团宣布与梦工厂合作,引进其旗下一部动画电影《驯龙高手》实景舞台剧在华演出。鲜少露面的雨润控股集团董事会主席祝义材对此显示出极大的热情,他表示,跟梦工厂合作的“不仅仅是演艺产品,更是现场经营模式的典范,并且对雨润进军文化旅游产业具有重要意义。”

文化旅游产业仅是雨润未来重点产业之一。不再局限于食品行业,雨润多元化扩张布局日渐成型。祝义材称,“雨润转型早在两年前已经开始,我们不仅有食品,雨润控股集团旗下已经有食品、物流、商业、旅游、房地产、金融和建设七大产业,是大型多元化产业集团。”

不过,雨润控股旗下的两家上市公司,雨润食品主营业务业绩下滑,中央商场负债率高企,在这样的背景下,借助文化旅游产业的势头,雨润多元化之路又走了一步。

转型新产业

“去年年初,雨润集团与美国梦工厂在南京正式签署了合作协议。”对于这次合作,祝义材寄予了极大的希望,因为这标志着雨润向文化产业进军的转型之路已经开启。“两三年前我们就开始规划进入文化娱乐产业,刚好现在梦工厂要发力开拓中国市场,这也是我们两个品牌合作的契机。”祝义材称。从2012年开始,江苏雨润文化旅游发展有限公司先后同美国梦工厂动画公司、二十

世纪福克斯动画公司、日本索尼动画公司等全球影视和娱乐文化产业巨头建立合作关系,并部分签订了独家战略合作协议。

尽管中国不乏诸如华谊兄弟、光线传媒等诸多有经验且有实力的文化娱乐业公司,但梦工厂却选择了主业跟此毫不相关、经验全无的雨润,梦工厂动画公司CEO Jeffrey Katzenberg表示,“我们对雨润文化旅游产业的理念总体方向是认同的,并且无论在零售还是商业地产开发都是一流的,这也是我们选择雨润的原因。”

对零售和商业地产的看重,还在于雨润和梦工厂今后可能的合作,对主题公园的开发。未来雨润集团将在南京打造大型主题公园,并结合实际,在雨润集团其他城市适合发展的综合体项目中给予推广。

祝义材表示,与梦工厂的合作价格不菲,包括版权费、前期投入、宣传费等。此次合作,未来将在7个多月的时间内超过200多场的演出。《驯龙高手》投资由雨润独家全额投资,而梦工厂则负责创意开发等。“我们负责创意、开发,还有所有的技术环节,我们最终会把我们做好的东西全部运到中国来,我们同时还会有一支团队来配合雨润做很多的协调工作,但经营和管理归雨润。” Jeffrey Katzenberg称。

不过,对于该项目的投资额度,祝义材并未正面回答。此前有消息称,雨润将投资10亿美元打造主题公园相关项目,不过雨润控股集团有限公司董事冯宽德表示,“雨润集团对于文化产业的投入,10亿美元远远不够,它可能只能满足雨润几个项目的需要。”

根据记者拿到的一份资料显示,操作此项目的江苏雨润文化旅游发展有限公司是雨润控股集团旗下的新兴重点发展产业,其计划投资百亿元从事文化旅游产业,公司的

目标是打造中国家庭文化旅游产业新标杆,提升中国家庭文化旅游总水平,实现家庭文化旅游新时尚。预计到2015年,江苏雨润文化旅游发展有限公司将运营25家以家庭为单位的商业地产游乐项目。“雨润集团是一个多元化的产业集团,我们确定的文化旅游产业项目,不单单是一个文化旅游项目,同时它也直接涉及到一个城市的整体提升,所以它需要多产业的结合,包括商业、旅游业、文化娱乐业、地产业等。雨润恰恰把这些产业需要集合,通过优势互补,来寻求综合的发展。”冯宽德称。

被质疑的多元化

除了大举进军文化旅游业,雨润集团近年在江苏、浙江等三四线城市商业地产领域也不断布局,其宣称到2015年建50家雨润城市综合体,而这一速度甚至超过了万达集团。“雨润食品是我们的传统和基本产业,但这几年,雨润开始转型升级,在物流、旅游地产、地产等几个板块同时发力,打造多元化大型产业集团。”祝义材称。

但扩张太快带来的负债、管理能力等风险使得雨润的多元化扩张受到外界质疑,甚至进军文化旅游产业也被质疑意在低价拿地并领取政府补贴。

“雨润早已不在食品上了,在双汇大举扩张以及后来金锣的进攻下,雨润食品的市场份额正在逐渐流失,并且相比较高毛利、高营收的房地产行业,雨润食品的低毛利、激烈的市场竞争及其潜在的食品安全隐患问题都促使雨润把更多重心投向房地产。此前,雨润靠农业投资比如建肉联厂等拿地,但后来这一模式受到质疑后,雨润不得不更换拿地方式,从农业瞄向了文化的名头。”东方艾格农业一名长期跟踪雨润食品

的分析人士表示,“现在政府鼓励并且大力扶持文化产业,不但低价拿地还有大量政府补贴,这两点也在吸引雨润做文化旅游产业。”

据经济观察报报道,祝义材在接受记者采访时坦言,看重文化旅游产业重要原因之一,正在于政府对于文化旅游产业大力支持的投资氛围。

财报显示,雨润食品自2012年全年陷入亏损后,业绩一直低迷不振。其2013年上半年营业额103.02亿元,同比减少17.77%,净利润1777万元,同比减少83.39%。

不过作为雨润集团新的重心,其旗下另一家上市公司中央商场业绩开始爆发。作为其商业地产开发的平台,中央商场1月22日发布业绩预告称,2013年净利润同比增长899%。公司表示,主要是其地产项目逐步进入收获期。根据此前披露的数据,仅2013年上半年,房地产业务为公司贡献了5.29亿元的收入,而上年同期仅为460万元。

不过,也有观点认为,在雨润食品主营业务不振的情况下,多元化投资被认为加大了雨润集团的风险。民生证券一名分析师认为,虽然多元化可以使得企业增加营收来源、分散经营风险,但并非所有企业都适合搞多元化,多元化的前提一定是企业核心竞争力足够强大。对雨润而言,在旅游和地产的进军将会制约其有限资源的分配和利用。

该分析师表示,“尽管短期来看,中央商场的净利润增长率、毛利率等业绩数据好过雨润食品,但中央商场目前负债率已高达90%以上,并且其在建的多个综合体项目仍需上百亿元的资金,这对现金流也将是巨大的考验。此外,在建项目的商铺销售和入住率等是否能达到预期?雨润在城市综合体经营的开发和管理能力上仍存在巨大的风险。”

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下
指导下购买和使用

海南亚洲制药有限公司生产
海南快克药业总经销