

京东本质上靠“以盈利换营收”的模式发展,它的历史就是一直在亏损,一直在融资,赴美上市后首年亏损 49 亿元,2015 年继续亏损 94 亿元,简直让人瞠目结舌,难以想象它何能发展成为今天的京东帝国。

京东的“亏损”游戏能够玩多久？

这是一个荒诞的现实。

十几年前,如果一家公司只是谈它的梦想、模式,而不关心如何盈利,回报股东,就会被当成是一个徒有其表的公司,公司的领导人一定会被看作是一个空想家。而在今天,如果企业只谈赚钱反倒会被认为是落伍了,因为大家更热衷谈论用户、产品,以及如何融资。

自从亚马逊开启“以盈利换营收”的商业时尚之后,那些苦苦挣扎在盈利边缘甚至持续亏损的企业一时间都变得“理直气壮”起来,它们不停地向公众和投资者兜售新的模式、新的技术和新的业务,而企业盈利与否或者何时盈利,似乎成了它们最不屑于提及的话题。

京东本质上就是靠这个模式发展。它的历史就是一直在亏损,一直在融资。赴美上市前一年公司亏损 5000 万元人民币,上市后首年亏损 49 亿元人民币。今年 3 月 1 日,京东发布 2015 财年业绩报告,继续亏损 94 亿元人民币。初看数据,京东的亏损简直让你瞠目结舌。

到底是什么样的逻辑,让一家不赚钱的企业“大行其道”呢?

其实,像亚马逊一样,京东每年都得找“新故事”讲。一般而言,它会给你一个“好故事”和一个“坏故事”,当然好故事的权重会相对大一点,从而能维持你对它的信心。比如,2014 财年,京东的“坏消息”是上市前给刘强东个人股权激励 36 亿元人民币,“好消息”则是宣布与腾讯战略合作。再如,2015 财年,京东停运拍拍网带来资产减值是“坏消



● 京东 CEO 刘强东(左)和妻子章泽天(即网络红人奶茶妹)

息”,但它同时披露京东金融成功融资 66.5 亿人民币,估值为 466.5 亿人民币,这当然是“好消息”。

其二,虽然不赚钱,但京东可以宣称:它的交易总额和净收入每年都在大幅增长。这也是京东一直以来的杀手锏。因为无论是传统业态还是电商业态,零售业实际上是一个不太受管制的类金融企业。既然是金融业,那么利润表就不是核心,资产负债表才是最重要的。只要企业的营收能够不断增长,同时又能保证资金链不断,那就不会有问题。京东的投资人显然是冲着这点,才会容忍京

东的年年亏损。

其三,如果在不同的会计口径下观察,或许京东的亏损并没有那么严重。我们看到,京东 2015 财年的亏损是 94 亿元人民币,这个数字是美国通用会计准则(GAAP)下的计算结果。若按照非美国通用会计准则(Non-GAAP)计算,京东 2015 年的净亏损为 8.5 亿元人民币。该数额也不算小,但相比 94 亿还是好看了很多。

从这次发布的财报来看,京东还没有要盈利的意思。京东认为,在电子和家电产品领域,该公司的市场份额才刚到

10%,未来还有 90%的市场可以开发。此外,京东未来会将业务聚焦在电商、金融和技术三大领域,电商包含京东商城、京东到家;金融包含京东金融和正在申请的京东财险;技术则以云技术和京东智能为主。

也就是说,京东依然准备讲“故事”。只不过当初纯电商的故事,变成了现在的“电商是主业,金融是核心,技术是未来”的立体故事。当然,京东的底气还是在于它有 70-80%领先行业的交易额与收入增速。不过,这个数字肯定是处于下降趋势之中。因为规模越大,增长就越困难。亚马逊是在增速降到 20%之后,才开始考虑年度盈利的。而种种迹象表明,京东对标的企业或许正是亚马逊,所以在它的增速没有降到一定程度之前,恐怕京东不会考虑放弃当前的模式。

至于京东的这种“亏损”游戏能玩多久,其实可以反过来回答这个问题。如果京东的“新故事”趋于枯竭,抑或是新故事没能很好地满足人们预期,那么支撑京东的战略因素将会不复存在;如果京东的扩张效率下降,导致供应链和资金链出现问题,那么支撑京东的增长因素将会突然消失;如果京东的成本控制不力,亏损额度继续扩大,以致危及京东的本身,那么支撑京东的运营因素也将迅速崩塌。

因此,京东最需要做的应该是避免上述情况的出现。至于什么时候入围财富 500 强,什么时候成为“国民京东”,那倒是其次的事情。

(哈弗平)

玉柴配司一项目获 2015 年广西科技进步二等奖

■ 李仁辉

日前,笔者从广西科技厅广西科技信息网站获悉,玉柴配司申报的“铁型覆砂铸造气缸体的工艺技术研究”项目荣获 2015 年度广西科学技术进步奖二等奖。这是玉柴配司继 2004 年以来第二次获得此殊荣。

“铁型覆砂铸造气缸体的工艺技术研究”项目是将铁型铸造和壳型铸造两种方法相结合,在铁型内腔周围覆上一层薄薄的覆膜砂铸造气缸体的一种铸造工艺方法,从而填补了国内应用该工艺生产气缸体的空白。该工艺可使产品组织致密,具有尺寸精度高,机械性能好,节约人工、造型材料等特点,消除皮下气孔、组织疏松或疏松等缺陷,解决气缸体在压力工作环境下的渗漏问题,提高铸件的整体机械性能,满足气缸体生产的各项性能指标,实现减重,改善作业环境。

“铁型覆砂铸造气缸体的工艺技术研究”项目主要是在推广应用公司于 2004 年获得广西科技进步奖二等奖的 QT800-6 球墨铸铁曲轴新材料项目的基础上,经过项目组成员多年努力,深度研发出来的科技新成果。为此,玉柴配司自主研发开发出了一条铁型覆砂工艺生产气缸体半自动化流水生产线,并自行安装和调试,节约成本达 400 万元。项目总投资比国内先进静压生产线投资少 2700 万元,比进口生产线投资少 4700 万元以上。”玉柴配司总工程师李胜杜说。

据该项目主持人李文彬介绍,该工艺与砂型铸造工艺相比,可节约铁水 30%、用电 25%,提高劳动生产率 30%,降低生产成本 25%;制造出来的气缸体的壁厚减少 15%,每台约减重 5Kg。近三年来,该项目为公司新增销售额 30310 万元,新增利税 5081 万元。

据了解,目前国内外对高强度球铁比较一致的看法有以下几点——一是提高高强度球铁延伸率,以增加其塑性,改善其可靠性。但即使高强度球铁组织再细化,其延伸率最高也只能做到 5%,仍属脆性材料;而 QT800-6 球墨铸铁曲轴本体延伸率稳定在 6%以上,冲击韧性稳定在 40J/cm²以上,达到韧性材料标准。二是球铁的疲劳裂纹扩展性比钢差,使一股球铁曲轴的可靠性远不如钢曲轴。而 QT800-6 球墨铸铁曲轴球铁本体在高强度下,仍可保持较高的韧性和塑性,从而改善了其疲劳裂纹扩展性,是“以铁代钢”的理想材料,同时转变了人们的“铁不如钢”的传统观念,填补了国内外“双高”球铁空白,开创了球铁应用的新领域。

正是由于高强度球铁具有这些优点,玉柴配司不断加强对其应用研究,先后设立了“一种球墨铸铁的生产方法”“铁型覆砂铸造气缸体的生产方法”两项目,均已获得国家发明专利,并由此衍生出“QT800-6 球墨铸铁曲轴新材料”“铁型覆砂铸造气缸体的工艺技术研究”两个项目。此外还有“高强度高延伸率球墨铸铁曲轴应用”项目荣获 2013 年度中国机械工业科学技术奖二等奖;“大型船用球墨铸铁曲轴技术研究及应用”项目和“船用水冷排气管关键技术的研究和开发”项目双双荣获 2014 年度中国机械工业科学技术奖三等奖。

“铁型覆砂铸造气缸体的工艺技术研究”项目还可广泛应用于气缸盖、水冷排气管、车桥、汽车底盘件等重要复杂零部件以及多种高质量大中小零部件的生产。

2015 年,玉柴配司充分发挥铁型覆砂工艺技术优势,重点围绕轴类、箱体类零部件两大主线进行拓展,加大新品开发力度,做好产品技术储备。在箱体类产品方面,成熟批产 4FA 气缸体,并使 T9000、T7000 两种大缸体转成铁型工艺生产,还开发了 4S、4F、6C、6T 四种气缸盖。在轴类产品方面,重点做好曲轴产品升级,加快 QT800-4 铸态曲轴的应用,全面提升曲轴的疲劳强度;着重进行曲轴优化减重,完成了 A9L00、FC400、S6000 三种曲轴减余量任务,并对 4E 球铁曲轴掏空减重进行了三次试验,且效果良好。在 QT600-10 的应用上,批量生产方盛安装板,以及供柳汽牵引车、载货车、自卸车、渣土车等的平衡悬架支架;完成了柳汽 MPV 桥壳,包含差速器壳、齿轮托架、轴盖的试制开发。

目前,玉柴配司正在加紧建设公司新基地,充分利用铁型覆砂工艺技术,建成自动化铁型覆砂曲轴铸造线、气缸体铸造线、气缸盖铸造线、汽车底盘件铸造线、油底壳生产线,实现科技成果产业化,努力将企业打造成为国内卓越的汽车零部件供应商。

“中国白酒品牌网民满意度前 40 强名单”出炉 “洋河”名列网评白酒满意度榜首

近日,中国消费者报社与工信部电子科技情报研究所通过其联合开发的“中国网民消费情绪指数”大数据平台,共同发布了“中国白酒品牌网民满意度前 40 强名单”,“洋河”名列榜首,茅台、红星、泸州老窖等品牌也榜上有名。

据悉,“中国网民消费情绪指数”大数据平台是中国消费者报与工信部电子科技情报研究所网络舆情研究中心,为帮助企业加强对消费者意见的搜集分析和整理工作,首次推出的一个网民情绪实时监测、精准分析的平台。该平台运用互联网信息大数据技术,量化消费者对相关品牌的评价,并将网民的评价细分为关注指数、满意指数、失望指数、回避指数、愤怒指数和反感指数等,这六大指数可使企业对自己的消费评价一目了然,且通过该平台,可以针对关注自己的消费人群和区域实时智能监测分析,并实现精准营销。

据了解,长期以来,洋河股份一直坚持品质至上的理念,企业在继承传统工艺的基础上,以科技创新为主题开展了一系列的技术攻关及成果转化活动,悉心打造“绵柔健康型”白酒,提出“白酒在味不在香”的中国白酒新概念,更加注重消费者饮酒的舒适度和健康需求;让传统的酿造工艺辅以前代化的质量管理,使得洋河品牌产品日臻完美,形成了绵柔型白酒的新风格。同时,洋河继成功推出蓝色经典系列产品后,近两年又研发了洋河微分子酒、双沟筱麦等以健康为主题的新产品,一上市便受到广大消费者的普遍欢迎。

今年春节前夕,电商平台的洋河“码上抢红包”活动同样开展的如火如荼,有白酒业内同行表示:“这一次,洋河又成功了”。“码上抢红包”无疑抓住了消费者的兴奋点,通过企业和消费者融洽互动,将白酒的促销方式推上了一个新台阶。同时,洋河在腾讯视频等投放的“春节回家,梦想照进故乡”公益主题片,戳中了每一个消费者内心最柔软的地方,给洋河品牌赋予了更深远、更现实的意义。

(张紫尘)

骏然食品加强布局抢占市场

面对低迷的经济形势,内蒙古骏然食品有限公司采取积极应对措施,广开门路,采取走出去的策略,加大营销力度,谋篇布局全国市场,并与各大电商平台、商超合作,在各大城市建立销售网点。

骏然食品公司主要以赤峰市克旗地区纯天然无污染的山野菜、野生蘑菇、牛羊肉为原料,加工生产具有民族特色的风干肉、山野菜、奶食品三大系列产品,现已上市 100 多个品种。公司同时经营本地区特有的农副产品、民族工艺品和旅游纪念品。

公司产品定位在中高端上,寻找最好的食品包装设计公司,为真材实料的好产品做最好的嫁衣,使产品在外观上体现出新颖、时尚、档次和品位。在做好产品的基础上,进行多渠道品牌宣传,例如采取电视媒体、GPS 定位、公交车体、站牌路牌、报纸杂志、网络推广等方式,逐步使“骏然”、“蒙乡傻子王”、“经棚”三个品牌拥有了较高的知名度、美誉度和信赖度,并在 2014 年被认定为赤峰市知名商标。



● 骏然食品公司车间工人在分装产品

由于该公司的社会影响力不断扩大,拓展了营销渠道,“骏然”和“蒙乡傻子王”等品牌已畅销区内外,得到广大游客和商家的认可。

(高艳庆)

国酒之窗

茅台集团第一期外派董事监事研修班圆满结业

3 月 4 日,经过五天的培训,茅台集团第一期外派董事、监事研修班圆满结业。104 名参培人员以饱满的热情、认真的态度,全身心参加学习,专心听课,主动发言,广泛交流,收获颇丰,培训对提升集团公司外派董事、监事行权履职能力、强化集团管控能力建设、健全和规范董事、监事制度,保障科学决策起着积极作用,达到了预期目的。

结业典礼在茅台多功能会议中心举行。集团公司党委副书记、纪委书记赵书跃出席结业典礼并讲话。他说,习近平总书记任中央党校讲话时指出:“高度重视学习、善于进行学习,是领导干部健康成长、提高素质、增强本领、不断进步的重要途径。特别是在当今国际国内形势不断发生变化的情况

下,领导干部只有认认真真地学习、与时俱进地学习、持之以恒地学习,才能始终跟上时代进步的潮流,才能担当起领导重任。”赵书跃勉励大家要树立终身学习的目标,通过学习不断提高自身能力,提高我们的经营管理工作水平;做到学以致用,知行合一。赵书跃强调,全体参培人员要提高思想认识,强化责任担当,为集团公司发展战略目标的实现保驾护航;要增强使命意识,探索工作方法,认真研究国内外行业发展变化趋势,不断提高个人的履职能力、丰富自己的职业素养,有效维护集团公司利益;要勤于钻研学习,提升能力素养,加强董事会和监事会建设,完善公司治理结构,规避经营决策风险,努力为集团公司的不断发展添砖加瓦。

此次培训的主讲老师,对外经济贸易大学国际商学院副院长陈德球、对外经贸大学贵州教学中心副主任刘春宁分别给予本次培训高度评价,表示集团公司领导高度重视此次培训,学员们在培训中认真学习、积极发言。希望大家继续加强学习,进一步提高理论知识、拓宽视野,能把学到东西用到实际工作中,进一步提升企业的管理能力。

赵书跃、陈德球还为 104 名学员颁发结业证书。

集团公司总经理助理彭云主持结业典礼。

集团和股份公司总经理助理罗国庆、汪智明、樊宁屏及全体参培人员参加结业典礼。

(兴中)

稻花香绿化美化活动助建美丽新城镇 600 余稻花香人植树 1999 株

春回大地,万物复苏,又到一年植绿时。3 月 1 日,稻花香集团常务副董事长、总经理、稻花香酒业公司总经理蔡开云带领 600 多名干部职工,在龙泉镇龙凤山脚下开展义务植树,共栽种香樟树 1999 株,为城镇美景增添一抹新绿。

上午八点半,稻花香干部职工们一行带着锄头、铁锹、水桶等工具来到植树活动现场,到达目的地后,大家挽起袖子,首先将山

脚下的一株株新树苗搬上山,随即展开挖坑、扶株、培土、浇水,植树现场呈现一派热火朝天的景象。蔡开云与干部职工一同挥锹铲土、灌溉浇水,种下一株株盎然挺立的新树苗,幼小的香樟树在和煦的春风中展现着蓬勃生机。在近 2 个小时的植树活动中,干部职工共栽植香樟树 1999 株,绿化面积达 33 亩。

“趁着阳春三月,春光明媚,种下这些新



● 用于植树的香樟树苗

树苗,让龙泉镇看起来更欣欣向荣。”“龙泉镇古镇马上就开街迎客了,会有更多的游客来此地游玩,一想到游客看到的树是自己栽下的,就很有成就感。”忙着植树的职工们高兴



● 员工火热植树

地告诉笔者。

据了解,此次义务植树是稻花香集团积极响应宜昌绿化美化行动的具体体现,旨在号召全体干部职工抢抓植树造林的最好时



● 总经理蔡开云(左二)与干部职工一同种树

节,力所能及地为城镇绿化建设做贡献,同时也为宜昌建设天蓝、地绿、水净的现代化特大城市贡献自己的一份力量。

(文/高围 图/袁林 龙韵)