

【《商鉴·争议公司系列》之七】

京东玩“战略性亏损”谁敢模仿

郭奎涛

自诞生以来,头顶中国电商神话光环的京东就面临着一个阴影,亏损。日前,《财富》公布的中国企业 500 强更是将京东的这种困境进行了最直接的展现。

根据这份报告,京东排名从 2014 年的 79 名大幅跃升至 45 名,远超竞争对手苏宁云商和阿里巴巴。与此同时,在子榜单亏损榜中,这家公司又以亏损 49.9 亿元的额度紧随第一名中国铝业,成为名副其实的亏损大户。

早期,由于一直亏损,京东不得不通过持续融资来补充资金,资本市场趋冷的 2012 年,更是不时身陷资金链断裂传闻。值得庆幸的是,它最终还是找到了投资者,在上市之前,累计获得了将近 30 亿美元的融资。

上市之后的京东依然未能走出亏损的局面,今年第一季度财报显示,京东当季净营收人民币 366 亿元(59 亿美元),同比增长 62%,超出分析师预期;净亏损人民币 7.102 亿元(1.146 亿美元),每股净亏损 0.15 元,不及分析师预期。

京东官方却并不认为亏损是个问题,在创始人兼董事长刘强东看来,京东的亏损属于战略亏损,因为业务长期发展的需要,短期内无法考

【点穴道】

商业的本质即是赢利,为投资人创造价值。如果长期投资未见回报,一旦投资人信心动摇,资金链产生问题,即使规模再大,也可能一夜崩盘。

战略亏损模式带来了恶性竞争,企业之间不再是品质和服务能力的竞争,而完全是价格、资本之间的竞争,这导致用户忠诚度较低,不利于提高产品和服务。

虑盈利,即使想要盈利也并不困难,只需要放慢增长速度就可以了。

在去年财报的电话会议上,面对相关提问,京东首席财务官黄宣德还表示,说到 2015 年及以后的盈利能力,这取决于京东今后具体做什么,以及京东对机遇的投资,这些投资将有助于推动业务增长和提高市场份额。换句话说,如果京东高层认为未来的市场机遇依然很多,很显然会持续进行投资,盈利时间表将进一步推迟。

目前来看,京东商城面临的市场机遇确实很多,包括国际化、电商下乡以及 O2O 等等,这都是刘强东在积极推动的事情,这还不包括京东物流体系的持续投入以及京东金融业务的发展所进行的投资。

也有一种解释是,京东并不打算依靠电商业务盈利,对京东来说,电商只是流量入口,用来聚集买家和卖家的,亏损也无所谓,京东可以通过后续的增值服务来弥补这部分损失,例如在线广告、金融服务等等。

京东已经在培育这些新的利润

增长点,比如说,去年第二季度已经推出了广告平台,京东还在大力发展金融业务,这些相对于传统业务有着更高的利润率,由于都是刚刚起步,财报中并没有列出这些业务的营收情况。

这种战略性亏损的模式看似美好,不断扩大的市场和不断引入的投资,相互形成良性循环,发展到一定程度之后,甚至可以衍生出系列增值服务,形成一个闭环的生态体系,但是,其所付出的代价,却是普通公司难以承受的。

可以说,成立 12 年以来,京东风险投资拿了将近 30 亿美元,上市融资将近 20 亿美元,从营收角度来讲,始终未能给投资人挣到一分钱。

而商业的本质即是赢利,为投资人创造价值。在长期未能得到回报的情况下,一旦投资人信心动摇,资金链产生问题,即使规模再大,也可能在一夜之间轰然倒下。京东成功的背后,正是一大批已经死掉的电商企业。

遗憾的是,到了今天,很多创业

企业依然在推崇这种战略亏损模式。

特别在近期比较热门的生鲜电商、O2O 等领域,类似价值 100 元的产品和服务卖到 80 元的现象比比皆是,这些企业可能拿到了融资,可能聚集了用户,但是投资人看不到回报的情况下,资金链却是极其脆弱,企业发展就成了走钢丝。

从行业角度来说,战略亏损模式盛行也带来了恶性竞争的现象。企业之间的竞争不再是产品质量和服务能力的竞争,而完全是价格之间的竞争、资本之间的竞争,导致用户忠诚度较低,不利于提高产品和服务。

大批创业企业由于缺少资金被淘汰之后,还很容易导致行业寡头局面的出现,后来者想要再进入将变得更加困难,不利市场创新;另一方面,在寡头局面下,消费者将会十分被动,相关权益如何保护也是潜在的问题。

总体而言,战略亏损模式是对传统商业模式的一次颠覆,对企业、对行业都具有潜在的风险,对创业企业来说,“欢迎参观,请勿模仿”。

人本论

没有什么工作是轻松快乐的

丁是钉

谁都希望能够找到一个轻松快乐的工作,但这个世界上真的没有轻松快乐的工作。

旅游是深得年轻人喜爱的事情。可是,如果你当个导游,每天看的都是相同的景点,都是重复同样的解说词,这样的工作还有意思吗?

拍电视、拍电影、当明星,这是很多女孩子的梦想。我们先不说当明星要有多少为人不知的苦楚和艰辛;也不说有些镜头要数九寒冬往身上浇冷水;有些场景则需要盛夏酷暑捂着棉衣。仅仅是背台词,就不是一般人能承受了。一线演员多的时候一天要背几千字甚至是上万字的台词,不但不能错,还要揣摩表达人物角色的心情和口吻,肢体语言、形体动作还要准确到位,角色之间还要有默契的配合。哪怕这其中有一个环节出现差错,或者是不能让导演满意,就得重新再来。

这么说,你还会觉得这样的工作是轻松的吗?

当然,那些成功人士说的也没错。他们可能都是选择了自己感兴趣的事当作事业。更准确的说法应当是,他们一直对自己的事业感兴趣。

也就是说,只有那些能够主动在工作中寻找乐趣的人,才能体验和享

受到工作的快乐。

人们常说,婚姻是爱情的坟墓。套用一下这句话,工作也可能是兴趣的坟墓。如果你对一个事情特别感兴趣,那么最好是保留你原来的兴趣。如果一味去寻找自己感兴趣的事情当做事业,更大的可能是,没干多久,你就完全失去了兴趣。最糟糕的结果是,因为工作牺牲一个兴趣,让人生变得非常乏味。

有一句很流行的话,比你优秀的人比你更努力。事实上,那些令人羡慕的职业、那些令人向往的公司、那些令人敬佩的成功者,没有一个是轻松的。

即使是在美国这种文化高度多元化的国家,华尔街的白领也是令人羡慕的工作。然而,在投行十分光鲜的形象背后,却是其远远超出一般人的付出。电影《亲密敌人》,讲的就是摩根斯坦利跟摩根大通的两个大谈恋爱的故事。他们俩中间有一次分手,就是因为这个男主角太忙了,永远是在加班,永远是在打电话。在投行有一个特别的现象,那就是很多人去洗手间的时间都比较大,原因是疲惫的投行人很多时候坐在马桶上就睡着了。

投行员工拿着最高的工资,同时也承受着最大的压力。华尔街投行聚集了全世界最聪明的人,在投行工

作,完全是聪明人和聪明人之间的较量。一个细节的疏忽,有可能造成数亿计的损失。因此,最让投行人感到辛苦的还是没完没了加班,而是一刻也不能放松的心情。

其实,不止是投行,所有高收入的行业都面临着激烈的岗位竞争。那些最聪明、最勤奋、最有竞争力的人,都愿意到这样的岗位上展示自己的才能,实现自身的价值。这样的环境和氛围里,容不得偷懒的行为和懈怠的思想。

那些最有前景的公司也都是最拼命的公司。华为、海尔、万达等最优秀的中国公司,都是实行军事化、半军事化管理的。如果没有曾被人指责的“床垫文化”,华为就不可能在 30 多年的时间里,成为全球电信领域的领头羊。即使是已经在国内占据了绝对领先的地位后,作为华为的创始人,任正非心中也一直存在着巨大的危机感。

不管你怎么想,那些成功人士都是蛮拼的。创建了企鹅帝国的马化腾,在改变了几亿人生活方式的同时,也牺牲了自己的时间。创业时,马化腾经常半夜 12 点也不下班,总能找出很多问题来反馈给相关负责人,大家只好都一起陪着搞到深夜。直到现在,腾讯的高管还经常会在凌晨两

点钟接到马化腾的电话,要求对某个细节进行改进。

拼命的并不止是中国企业家,即使是你认为最人性化的美国公司也是如此。苹果 CEO 蒂姆·库克可以称得上是“世界上最具价值的公司的 CEO”。库克每天早上 3 点 45 分起床,一直工作到深夜。每天第一个到达办公室,最后一个离开。由于他从来没有时间休年假,他的加班费多达几万美元。Facebook CEO 马克·扎克伯格应当是年轻人崇拜的对象,他曾经这样描述自己的作息时间:“我的作息时间差不多是程序员的时间。别人睡觉了,我还在熬夜;别人下班了,我还在工作。对我来说,熬夜熬到早上 6 点到 8 点一点也不奇怪。”尽管是个女生,雅虎 CEO 玛丽莎·梅耶尔却是工作狂中的工作狂,她被媒体称为“机器人”。

对于奋斗者而言,奋斗就是最大的乐趣。

年轻人喜欢自由和快乐,这本身并没有什么错。但你没有办法保证一生都能过轻松快乐的生活,你既不能保证自己的身体永远健康,也不能保证地球上不会出现战乱和灾难,你现在的拼搏和奋斗就是为那些不确定性做准备。记住,让乐趣成为工作只是一个美好的想像,甚至是谎言;而让工作成为乐趣才是正解。

微观察

利用“人和”势能变人脉为资源

杨运辉

人脉资源是随着市场经济的发展而产生的新表达。在这一语境下,人脉不再是简单的人与人之间的交际往来,而是被视为个人发展,尤其是职业发展的资本。因此,在谈论人脉时,我们更多是指职场人脉这一狭义的概念。

古人说:“天时不如地利,地利不如人和。”这说明人脉在个人发展中的作用不可替代。天时一般很难改变,地利也相对稳定,但我们可以通过整合内外部人脉,利用人和的势能,借以形成强大的合力,以赢得更多的发展。

在我看来,人脉有四个特点:一是功利性,人脉是建立在价值交

换基础上的人际关系,因此,人们倾向于与能创造更多价值的人建立人脉;二是价值性,人脉能够创造价值,本身也能够增值;三是系统性,我们寻求尽可能广泛的人脉资源,是为了满足包括物质、精神等在内的多种需求;四是动态性,随着职业的发展,人脉圈要适度、动态地调整。相对应地,我们要分主次轻重,对人脉进行维护和管理。

如何快速地积累人脉资源呢?简单来说,我们需要做到以下三点:

第一,强化三个意识:诚信意识、双赢意识和主动意识。为人以诚,处事要信,是人脉生根落地的基础。鉴于人脉的价值性特点,只有对双方有利才能长久、稳定地存在下去。人脉是宝贵

的资源,需要我们积极主动地去争取。

第二,增强三种能力:人际沟通能力、创造价值能力、自我提升能力。与人交往时,要借助得体的表达赢得别人的认可与尊重,进而才能将其发展为人脉资源。人在职场,要不断提高自身创造价值的能,通过价值链条与更多的人建立关系,在人脉圈中占据牢固地位。个人能力与人脉圈存在较高的同步性,所以我们只有不断提升自己,才能让人脉资源更加高端、更有价值。

第三,把握五个圈子:血缘、地缘、学缘、职缘、道缘。前三者是比较传统、稳定的人脉圈,分别指亲戚、同乡与同学。后两者动态性较强,职缘指同事,道缘指有共同兴趣爱好的人。这两种

人脉可以随着我们自身的发展而快速地积累起来。此外,还有其他丰富的人脉资源等待我们去挖掘、开发。希望大家能够更好地、更多地积累人脉资源,为职业发展插上有力的翅膀。

(作者系新华联集团企业文化总监)

声明

北京佳劲汽车快修服务有限公司于 2015 年 7 月 1 日不慎于北京遗失营业执照副本(注册号 110115008190803),声明作废。自丢失之日起,所有冒用本公司的各类法律纠纷责任与本公司无关。

图说企业登记之七



外资企业登记——享受国民待遇(上)

外商投资企业是外国企业和其他经济组织或个人以各种方式在中国境内投资,并依照中国法律设立的能独立承担民事责任的企业。

外商投资企业分为合资经营企业、合作经营企业和外资企业。

申请办理外商投资企业设立、变更、注销登记和备案,凡材料齐全,符合法定形式,工商行政管理机关当场作出登记决定,并在4个工作日核发营业执照或其他登记证明。



(一) 申请方式:

申请人通过网上登记并预约形式提出外资企业登记申请。

申请人以非固定形式申请行政许可所提交的格式文本,应当使用当地工商行政管理局提供的申请书格式文本。与此同时,提供申请人或者经申请人依法委托的代理人详实的联系电话、通讯地址、电子邮箱、委托文件等。



(二) 设立步骤:

第一步:

咨询后网上申报《名称(变更)预先核准申请书》,同时准备相关材料;

第二步:

提交《名称(变更)预先核准申请书》及相关材料,等待名称核准结果;

第三步:

名称审核通过后到登记机关领取《企业名称预先核准通知书》,同时到商务部门办理审批手续,领取批复及《外商投资企业批准证书》;经营范围涉及特定许可的,应办理相关审批手续;中方投资涉及国有股权(资产)的,应当符合国有资产管理有关规定;

第四步:

网上申报设立登记相关资料,审查通过后预约递交申请材料时间,按照预约时间到管辖登记机关递交登记材料,材料齐全,符合法定形式的,等候领取《准予设立登记通知书》;

第五步:

领取《准予设立登记通知书》后,按照确定的日期到工商局交费并领取营业执照。



(三) 应提交的文件证件:

- 1、《外商投资企业设立登记申请书》(内含《企业设立登记申请表》、《中方投资者名录》、《外方投资者名录》、《企业法定代表人登记表》、《董事会成员、经理、监事任职证明》、《企业住所证明》等表格);
- 2、公司章程;
- 3、审批机关的批复和《外商投资企业批准证书》副本1;
- 4、投资各方的合法资格证明;
- 5、《企业名称预先核准通知书》;
- 6、《指定(委托)书》;
- 7、《企业秘书(联系人)登记表》;
- 8、《法律文件送达授权委托书》及被授权人的主体资格证明或身份证明复印件;
- 9、经营范围涉及前置许可项目,应提交有关审批部门的批准文件;
- 10、注册地址相关产权手续。