

价格战or口水战

# 京东苏宁“零毛利”PK难敌资金大考

□本报记者 王荣

苏宁电器(002024)拟发80亿元公司债的消息遭投资人用脚投票,14日消息面世公司股份开盘之后出现急促下跌,跌幅达7.11%。借着这股风波,京东商城董事局主席兼首席执行官刘强东祭出“大家电三年内零毛利”大旗,随即招致对方“血拼价格到底”意味的强势回应。

电子商务行业资深观察家吕伯望对此指出,电商行业的价格战还将持续3-5年,而无论苏宁易购还是京东商城目前均未盈利,双方如此拉开的大打“价格战”的阵势,或将陡增各自本已吃紧的资金压力。

更有分析称,从此前情况来看,大量低价促销的商品实际仅仅是噱头,消费者实际感受并不明显。

双方均“钱紧”

国内电商行业本是资金密集型行业,目前走的是融资-扩大规模-再融资模式,资金若断裂后果可想而知。一向现金流充裕的苏宁电器今年明显资金困难。继7月7日完成总计47亿元规模的定向增发后,苏宁电器14日再拟发80亿元的公司债,其资金紧张的局面可以想像。

而持续的价格战已让投资人感到紧张。苏宁电器的这一议案首先需要7月15日的股东大会通过,其次则要求有足额认购,然而从14日的股价表现来看,苏宁电器的股东似乎并不认可。14日苏宁电器股价收于5.88元/股,创出历史新高低。

股价这一跌使得苏宁电器董事长张近东倍感压力。在苏宁电器刚刚完成的47亿元规模的定向增发中,张近东以自掏腰包35亿元现金,以12.15元/股买入2.88亿股,并自愿锁定三年,如今苏宁电器的股价已跌至5.88元/股,浮亏超过了18亿元。

更重要的是,张近东参与增发的资金主要来源于股票质押。截至2012年7月,张近东持有30.34%、22.4亿股苏宁电器股票,公告显示的股权质押数目目前已经接近其所持股份的2/3。

对于京东商城的资金状况,京东商城的相关负责人表示,京东目前现金流充沛,但并未透露具体金额。有消息称,自2007年京东商城已经融资超过100亿元,但资金仍不充裕。

难逃“炒作”之嫌

“明天(8月15日)真要是打到0元,我就买几台大电视回来,倒搭上快递费自己解决我都干!先围着啊,改明儿到淘宝上低价拍出去。”围观京东商城和苏宁易购口水战的网友如此调侃。

但长期关注京东的一位业内人士对记者表示,口水战、价格战都是营销战,今年以来京东商城和苏宁易购的价格战不断,从前期的情况来看,大量低价促销的商品实际仅是噱头,消费者实际感受并不明显。

按照双方14日共同宣布的说法,自8月15日将开始新一轮的低价促销潮。但业内普遍认为,苏宁易购和京东商城目前均未盈利,价格战一旦打开不仅将降低毛利,为拼抢份额,双方还需在物流、采购、仓储、研发等多方面增加投入从而加大其亏损额。

据苏宁易购执行副总裁李斌介绍,苏宁易购并没有盈利,但4月价格战开始以来总投入超过20亿元,其中除了物流、研发、仓储、人员等成为,还包括大量的营销费用。面对公司何时盈利的质疑,京东商城的相关负责人对中国证券报记者表示,电商是否开始盈利跟投资周期是有关系的。亚马逊实现盈利之前,投入了很多钱做仓储和物流。一旦投资结束,就能迅速实现盈利。“目前,京东商城还没有完成投资,而什么时候投资完成,成本低于对手,用户满意度高,我们就开始盈利。”该负责人称。

徐工机械

中期净利降三成

□本报记者 王锦

徐工机械(000425)半年报显示,报告期内,实现营业收入179.61亿元,同比下降7.96%;归属于母公司所有者的净利润15.90亿元,同比下降28.67%;基本每股收益0.77元。归属于母公司所有者的每股净资产7.86元,净资产收益率(加权平均)9.98%。

徐工机械称,公司8类主要工程机械主机销量同比降幅近30%,全行业处于十几年来所遇到的运营极为困难的低谷期。在空前持续的低谷挑战中,公司营业收入、利润总额等主要经营指标虽然出现一定回落,但主要指标表现均远好于行业平均水平,且呈现了逐月环比增长趋势。

对于未来经营中的问题与困难,徐工机械表示,受房地产业调整、工程建设趋缓等因素影响,行业业绩出现大幅下滑,并且行业整体现金流压力较大。主要行业表现为:其一,行业需求放缓,销量大幅下滑。行业数据统计显示,1-6月份行业8类主要产品累计销量225142台,同比降低29.9%。其二,竞争加剧,营销费用上升,回款率差,现金流压力增大。应收账款占用急剧增加,企业资金链风险加大。



IC图片

■记者观察

京东“挑衅”或为搅局苏宁股价

□本报记者 李少林

京东商城董事局主席兼首席运营官刘强东昨日表示,15日9时开始,京东商城所有大家电价格都比苏宁线上线下便宜!并且无底线的便宜,如果苏宁敢卖1元,京东的价格一定是0元!从这种赌气式的宣言来看,刘强东似乎并没有真想打价格战。而结合他对苏宁电器(002024)股价的分析来看,他的算盘实际在话外,即借机杀跌苏宁电器股价。

苏宁电器的股价14日暴跌7.11%,为今年以来的第二跌幅。然而持有苏宁电器的股民不干了,对着刘强东开

骂。对此,刘强东颇为委屈,通过微博抱怨:唉!还有股民发帖骂我,说是我把他手里苏宁股票搞跌了,其实很多股民和机构炒股前压根不做市场研究。我来普及一下:美国Bestbuy预计今年销售额550亿美元,毛利率超过25%,没有宣布回购前的市值只有50多亿美元!PS值是0.1,如果你做过这个研究就不会骂我了……”

PS值是指市销率估值法,即用总市值除以销售额。苏宁电器8月13日的总市值467.35亿元,除以公司去年的营业收入968.88亿元,PS值约为0.48。这比Bestbuy的PS值高出不

少。如果按照苏宁电器年初的市值计算,PS值的差距就更大了。刘强东言下之意是,股民买苏宁电器本来就买贵了。

看来,刘强东似乎是知道苏宁电器董事长张近东最近资金有点紧张,想给他添点乱。张近东最近因为苏宁电器的股价大跌,不得不对此前的信托借贷进行股票质押补仓。如果苏宁电器股价因为刘强东的“挑衅”而继续下跌,张近东要想继续财大气粗跟他比着烧钱就有些捉襟见肘了。根据张近东目前持有苏宁电器的股份数,其融资杠杆只能撑到3元,而按照专业人士的计算,比照Bestbuy的PS值,苏宁电器的股价跌到

1.3元才合理,这足以让张近东爆仓!这也再次验证,刘强东的意图在话外。

业内人士的话来说,IT行业的话永远不能真听,“喊话”是IT人士常用的营销手段,赚个眼球,博个噱头,如果外带能够给竞争对手以一定程度的杀伤就更好了。至于消费者,就别高兴得太早了,也别有事没事都盯着电商网站等着降价,这也恰恰是刘老板们最想要的效果。而对于其他电商,则更应当心。当年亚马逊和Bestbuy大战,结果Circuit City死了。现在对京东和苏宁掐架作壁上观的电商也得谨防后院起火。

电商“约架”

□本报记者 周文天

眼下,国内电商之间的“价格战”愈演愈烈。

14日,京东商城CEO刘强东把“炮口”对准苏宁和国美,宣布京东商城所有大家电将在未来三年内保持零毛利。

消息一出,立即招来苏宁方面的强势回应。苏宁易购执行副总裁李斌14日下午称“苏宁易购包括家电在内的所有产品价格必然低于京东,任何网友发现苏宁易购价格高于京东,我们都会即时调价,并给予已购买反馈者两倍差价赔付。”

刘强东随后亦高调宣称,15日9时开始,京东商城所有大家电价格都比苏宁线上线下便宜!并且无底线的便宜,如果苏宁敢卖1元,京东的价格一定是0元!

位于上海浦东一家苏宁

电器大卖场某品牌笔记本促销员向中国证券报记者表示,不是所有的商品都是网上便宜。“我们每天监控京东的报价。”这位促销员说,购买商品,除了比价外,还应该比服务。他举例说,推出延期质保,费用300到800多元不等,延迟1—3年质保,类似“卖保险”的增值服务,利润甚至高于卖一台笔记本电脑。

就在京东、苏宁“掐架”之时,又现新搅局者。国美电器14日晚间宣布,15日9时起,国美电器电子商城全线商品价格比京东低5%。当当网CEO李国庆14日晚也公开宣布,当当网手机、电脑、小家电、大家电旗舰店全品种迎战!欢迎顾客货比三家!专业比价网一淘网也称,不看广告看疗效,来来来,大伙儿搬个板凳,看掐架,一淘给大伙准备好了5亿元的观战红包。”

中期业绩阴云密布

## 钢企料三季度亦难走出寒冬

□本报记者 王锦

今年上半年,钢材价格持续下行,加上行业供需严重失衡、成交清淡,钢铁行业进入近30年来最困难的时期。8月15日公布半年报的三家钢企

凌钢股份(600231)、柳钢股份(601003)和大冶特钢(000708)业绩均一片惨淡。凌钢股份还预计前三季度市场形势依然严峻,能否实现扭亏为盈仍存在很大的不确定性。

柳钢股份(601003)上半年完成主营业务收入180亿元;实现归属于上市公司股东的净利润179.22万元,同比下滑99.21%,在扣除非经常性损益后,公司净利润仅为21.84万元,同比下滑99.90%。基本每股收益0.0007元。

公司称,上半年,钢材社会库

存量创历史新高,整个钢材市场仅3月中旬到4月上旬期间钢材价格处于上涨过程,其余5个月钢材价格均处于下行或低位震荡。

大冶特钢(000708)实现营业收入总收入48.37亿元,同比增长6.57%;实现归属于上市公司股东的净利润1.89亿元,同比下降40.59%。基本每股收益0.42元。报告期主营业务盈利能力即毛利率为6.69%,较上年同期下降3.96个百分点。

多公司股份直面“破净”

凌钢股份半年报中还称,报告期,公司出现了自去年9月份以来连续8个月的亏损,虽然自5.6月份开始,钢材市场略有好转,公司实现了月度盈利,但预计三季度市场形势依然严峻,公司能否实现扭亏为盈仍

存在很大的不确定性。

凌钢股份年初拟定的经营计划为年产钢385万吨,上半年实际完成170.6万吨,完成计划的44.31%;计划全年营业收入150亿元,上半年实际完成66亿元,完成计划的44%。

除了业绩惨淡,二级市场上,钢铁股也是持续走低,不少钢铁股股价跌破每股净资产。凌钢股份半年报显示,上半年归属于上市公司股东的每股净资产为4.49元,公司8月14日报价收3.92元/股。

柳钢股份和大冶特钢股价也徘徊在“破净”边缘。柳钢股份上半年每股净资产为2.06元,公司8月14日收盘价为2.89元;大冶特钢每股净资产6.47元,公司14日收盘价为8.46元。

华夏幸福中期净利12.6亿元

□本报记者 王锦 汪瑶

华夏幸福(600340)15日发布2012年半年报,上半年在房地产调控继续深入的背景下,得益于公司坚持的“产业新城”发展方式,华夏幸福实现归属母公司股东的净利润12.6亿元,同比增长16.2%;基本每股收益1.43元。

上半年,公司销售额共计82.71亿元,较去年同期增长12%。其中园区开发业务结算回款13.7亿元,住宅配套及城市地产签约销售额68.7亿元。

截至报告期末,公司剔除预收账款的资产负债率为60%,较年初下降1.8个百分点;有息负债率9.3%,较年初下降1.8%;低于行业标杆企业平均水平。公司持续实现经营活动净现金流为正(4.17亿元),但较去年同期水平有所降低。

浙报传媒上半年净利润微增

□本报记者 赵浩

浙报传媒(600633)15日公布半年报,公司上半年实现营业总收入65,872万元,同比增长0.18%;归属于上市公司股东的净利润11,156万元,同比降低8.76%;基本每股收益0.25元。

分行业看,上半年受宏观经济环境影响,公司最主要的收入来源“广告收入”同比下降9.92%至3.4亿元,但毛利率则同比增长1.92个百分点至81.03%;同时在全国都市类报纸广告普遍下滑的情况下,报告期内钱报公司运营的《钱江晚报》广告市场份额全面提升,早报公司利润同比实现增长。

上半年,公司的发行收入同比增长7.88%,达2亿元,同时毛利率大幅增加11.49个百分点

海螺型材拟发行8.5亿元公司债

□本报记者 张洁

海螺型材(000619)公告,公司拟公开发行人民币8.5亿元公司债,本期债券期限为5年期。

根据海螺型材此前发布的一季报,截至2012年3月31日,公司合并口径资产负债率为43.33%,母公司口径资产负债率为34.85%;未经审计的净资产为22.57亿元。公告称,公司此次发

报告期内,公司新增园区开发签约投资额200.8亿元,签约销售面积共119万平方米;期末公司储备开发用地规划建筑面积486.85万平方米。

在经营目标方面,公司预计2012年全年的销售额为190亿元,结转收入不低于100亿元。为此,公司下半年将继续坚持园区产业发展和城镇开发建设相互促进的产业新城模式。

此外,公司公告,全资子公司京御地产拟收购廊坊云天楼100%股权及债权,交易价款共计约2.85亿元。目前,廊坊云天楼的主要资产为土地资产。该地块位于廊坊市,总建筑面积334644平方米,宗地总面积100842.97平方米,用途为中低价位、中小套型普通商品房住房用地以及住宿餐饮用地。该地块土地出让金共计4.085亿元。

至-2.93%,这表明浙报传媒在发行收入增加的同时,最大的成本支出项目新闻纸价格呈下行趋势,使得公司在发行费用的控制方面取得了较好的效果。

浙报传媒表示,公司制定了全力打造新闻传媒、互动娱乐、影视三大产业平台及文化产业投资平台的“3+1”大传媒产业发展目标,并以并购扩张为主要方式,将全力推进全媒体全国化发展战略。上半年,浙报传媒已完成对浙报控股持有的东方星空股权的收购,启动了对杭州边锋和上海浩方的收购。下半年公司还将进一步整合分析杭州边锋和上海浩方的2000万活跃用户,建立用户行为数据分析平台,推动公司的数字化媒体转型,实现数字媒体内容和广告的精准投放。

行的债券网上、网下预设的发行数量分别为0.85亿元和7.65亿元,分别占本期公司债券发行总量的比例为10%和90%。

公司上半年业绩预告显示,今年1月-6月,公司净利润为8700万元-9200万元,同比上升152.10%-166.59%。公司表示,业绩上涨原因为公司主要化工原料价格同比下降,采购成本同降低,产品毛利率同比上升。

\*ST新农卖农场获益超3000万

□本报记者 汪瑶

\*ST新农(600359)再次出售资产以自救。公告称,公司拟以3441.36万元的价格向新疆生产建设兵团农一师十二团出售南口农场分公司资产,后者将以承担负债的方式购买资产。本次资产出售将为\*ST新农带来资产处置损益3441.36万元。

公告显示,南口农场为\*ST新农分公司。此次出售资产的账面价值为78483.71万元,评估值为79920.86万元,负债账面价值为78483.71万元,评估值为76479.50万元。本次交易价格以资产评估价值减负债评估价值为依据,即为3441.36万元。

蓝盾股份上半年净利润逾增三成

□本报记者 黎宇文

蓝盾股份15日发布2012年半年报,报告期内,公司实现营业收入1.92亿元,同比增长59.91%;归属于上市公司股东的净利润2465.84万元,同比增长32.79%;基本每股收益0.29元。

主营业务方面,公司上半年的安全产品、安全集成和安全服务三大主营业务联动效应凸显。数据显示,上半年公司安全集成业务得以大幅增长,实现营业收入1.56亿元,占主营业务收入比例为81.48%,较上年同期增长85.24%。上半年公司的安全产品业务收入同比增长25.78%,而安全服务由于风险评估、等级保护等已完成第一阶段的咨询评估工作,收入同比有所下降。

对此,公司表示,由于客户进入安全测评整改阶段,一定程度上拉动了公司安全产品及安

\*ST新农称,受国家对农业方面的农民减负政策影响,公司农业种植业务盈利能力逐年下降,南口农场2010-2011年连续两年经营亏损,且亏损数额有扩大趋势。为提高公司资产质量,增强公司的持续盈利能力,将经营亏损资产出售。

\*ST新农2010年、2011年连续两年亏损,去年亏损额更是高达6.43亿元。为了获取资金,\*ST新农近期频频出售资产。今年5月3日起被戴上\*ST帽子后不久,\*ST新农便将所持新疆海龙化纤有限公司45%股权出售给新疆兵团农一师十六团,获得长期股权投资处置收益5040万元。

全集成业务的联动发展。目前,公司正在探索安全服务的新模式,相信将成为公司利润增长新亮点。

分析认为,公司的三大业务相互融合,满足客户需求,这将持续保证公司在未来更为激烈的竞争中脱颖而出。

值得注意的是,公司在市场营销方面除在原有区域进行纵深拓展外,加快了全国的区域布点。据公司最新公告,近期公司拟在西安市、合肥市、武汉市等地分别设立分公司,将有助于公司更好地拓展业务规模和提高市场占有率。不仅如此,公司还表示未来将加快在北京、上海、重庆等行业重点区域的核心城市设立专门的驻点分支机构,扩大公司产品的营销网络及覆盖区域。

此外,公司披露了2011年度的利润分配预案为每10股派发现金红利0.50元。