

■特别报道

# “美苏”线下联手 京东遭遇“围剿战” 当当淘宝合纵连横

□本报记者 王荣

京东、国美、苏宁的电商大战已持续了五年之久，虽然一直被诟病噱头成分太多，但在此次线上、线下价格战刺激下，上周末北京国美、苏宁实体店仍然迎来了客流高峰，平均增长2倍以上，销售额也是节节攀升。

面对国美与苏宁的联手，有消息称，京东商城首批进驻价格情报员将于8月20日正式进驻苏宁电器联想桥店。京东商城相关负责人也证实，确实会实施价格情报员计划，但还不清楚具体进驻时间及方式。

## 线下产品盯住京东价

8月18日中午，中国证券报记者在苏宁电器马甸店、国美电器新活馆马甸店和大中电器马甸店发现，无论是传统家电还是数码3C产品的柜台前，都是人头攒动。很多顾客都是为了趁着周末，冲着价格而来的。不过，据知情人士透露，熔盛重工与全柴集团的转让方安徽省全椒县政府协商后续方案，不排除在经济形势好转时重新启动收购全柴集团的可能性。

苏宁电器18日打响“全国大

惠战”的第一枪，并将持续三天，期间90%以上品类的传统家电满千返百，并且承诺全网比价，双倍补差价。

国美电器更是在17日就启动了全国1700多家门店“告破中国”行动。国美电器相关负责人表示，17日价格反击战的第一天，销售与平日相比整体增长达415%，其中彩电增长320%、电脑增长506%、空调增长340%、手机增长437%、厨卫增长326%。在国美电器新活馆马甸店，销售人员时刻都紧盯着京东商城的网上价格，一旦对方有所调整，所有贴牌价就马上会被更换。

除了苏宁、国美之外，大中电器也紧盯京东商城产品的价格，大中电器马甸店苹果专区一销售人员称，“我们每天上班第一件事，就是查看京东响应的产品是否降价。”

虽然苏宁、国美实体店捷报频传，但不少消费者表示，目前价格战还不彻底，噱头大于实际。在国美电器店内，价格标签上写明活动仅是17-19日，活动时间很短。另外，线上与实体店重合的产品比较少，消费者实际比较的意义不大。

## 当当网甘愿“擦皮鞋”

虽然在实体店促销上，国美和苏宁一致将矛头向京东商城，但除了一致自认为“价格战的职业选手”、京东不在一个级别上”之外，实际上并无太多差别。国美网上商城总经理也明确表示，国美不会和苏宁合作。

反倒是纯电商之间结起联盟。15日的媒体沟通会上，京东商城董事兼CEO刘强东称，当当网是“擦皮鞋”的，并表示不将矛盾直接对准国美、当当网和淘宝。但实际上，这些企业却早就已经开始谋求合作，并且剑指京东。

国美网上商城与当当网早在2011年就筹划战略联盟以提升彼此的短板实力，实现对主要竞争对手京东商城的超越。今年3月，国美网上商城得以正式进入当当网的平台。

另有消息称，国美旗下的电商平台库巴与淘宝旗下的一淘网都与当当网等都开展了合作，而合作的目的是针对京东商城。

当当网CEO李国庆指出，国美网上商城与当当网的战略合

作，可以将国美大家电采购价格优势转化为当当网的优势。他坦言，我愿意给国美擦皮鞋，但只要这个理念共识不破裂，我甘愿在大家电领域挣擦皮鞋的钱。”

## 比价意义不大

业内人士指出，为了避免消费者比价，生产商给不同商家提供的同一款产品，会在产品型号上和配置细节上做手脚，让消费者感觉非同款产品。此外，由于线上线下产品重合不多，虽然商家喊出线下产品比价线上的口号，但实际上比价意义不大。

据介绍，生产商给不同商家提供的产品都是大型号相同，但后缀一串小型号不同，原因就是为了让消费者难以比价。比如，同一款笔记本，给京东供的是带蓝牙的，给苏宁供的是不带蓝牙的，给国美供的是有操作系统的，给当当供的是带读卡器的，成本相差多在20元左右，售价也各不相同。

以清华同方一款一体机为例，在大中电器马甸店，这款产品名为“清华同方一体机精锐V41H”，而在苏宁易购同款产品

名为“精锐V41-07”。卖场工作人员告诉中国证券报记者，其实这两款产品配置一样，但价格却不相同。该款产品在京东商城并无销售，苏宁易购标价为4018元，而大中电器实体店标价为3999元，实际售价可以做到3799元。

上述人士指出，不光是电子产品，其他品类的产品也一样，细小的差别让消费者实际比价难度很大。

除了产品细节差别之外，线上下产品重合不多也给比价带来难度。

据刘强东介绍，线上和线下实际重合的商品达到30%左右，但记者实际走访发现，实际上重合度并没有这么高。在国美电器新活馆马甸店，美的空调产品都贴着“直破网价”的标签，但其实与网上重合的产品并不多。

此外，业内人士还指出，线上产品促销之前多会选择提价，因此即便是在降价之后还是会高于普通价格，此次线下产品如果照线上定价，则则会高出普通价格。商家的最终目的是盈利，从产品销售情况来看，此次价格战成了卖场以及厂家清理库存的好时机。

# 熔盛违约中止收购全柴 可能择机重启

□本报记者 黄淑慧

全柴动力 600218)18日公告，熔盛重工8月17日已向证监会申请撤回向全柴动力除全柴集团之外的全体股东发出收购股份的要约的行政许可申请材料。至此，熔盛重工收购全柴集团宣告中止。不过，据知情人士透露，熔盛重工正与全柴集团的转让方安徽省全椒县政府协商后续方案，不排除在经济形势好转时重新启动收购全柴集团的可能性。

## 收购或择机重启

全柴动力公告称，公司接到熔盛重工 关于全柴集团100%股

权转让交易进展函》。函件称，鉴于欧债危机造成的全球金融危机愈演愈烈，市场已发生根本变化，根据《股权转让合同》的约定和全柴动力历次公告内容以及中国现有的法律规定，经协商，熔盛重工8月17日已向证监会申请撤回“向全柴动力除全柴集团之外的全体股东发出收购股份的要约的行政许可申请材料”。目前，双方正积极协商后续方案及事宜。

据接近熔盛重工的知情人士透露，触发针对全柴动力全面要约收购的前提是熔盛重工收购全柴集团100%股权协议生效，经过此前与全柴动力转让方全椒县政府的商讨，熔盛重工将中止对全柴集

团的收购，也将不再发起对全柴动力的要约收购，因此熔盛重工申请向证监会撤回申请材料。

该人士透露，在熔盛重工内部，多数意见还是希望能够待时机成熟时重启收购，毕竟目前影响收购决策的主要是经济与市场环境因素，全柴集团在业务层面仍然能与熔盛重工产生上下游协同效应。熔盛重工此前已采购了全柴的发动机作为公司挖掘机的零部件。而全椒县政府在一定程度上也担心，如果要求熔盛重工履约，在此时以16.62元的价格启动对全柴动力的要约收购会导致全柴动力退市，因而失去地方唯一的上市公司平台。

不过，后续方案究竟是以违约的形式，还是以“双方约定推迟交易”的形式实现，还有待交易的进一步明确。如果是违约的形式，熔盛重工显然须承担一定的违约责任，具体金额将根据此前的交易协议而定。熔盛重工方面表示，后续方案内容以公告为准。

## 投资者或诉诸法律

此前，全柴动力股东代表于8月3日正式向全柴动力董事会发函提议召开临时股东大会，要求上市公司及其控股股东和实际控制人披露关于熔盛重工收购全柴集团事宜进展的关键信息。事态发展至此，临时股东大会的召开

与否已经失去了必要性。

不过，一位机构投资者透露，仍可能就熔盛重工和全柴动力涉及虚假信息披露提起法律诉讼。他表示，公开信息披露是二级市场投资者信息来源的重要途径，全柴动力和熔盛重工2011年以来发布的相关公告均指向全面要约收购义务的履行。现在熔盛中止收购，此前的诸多公告无疑具有误导投资者之嫌，投资者有理由据此提出赔偿要求。事实上，这一次熔盛重工和全柴动力公告如此重大的交易变动信息，也仍是“语焉不详”，让投资者十分费解。他同时表示，作为全柴动力投资者，希望与监管部门就这一案例取得沟通。

# 中期净利增五成至50亿元 五粮液将再投50亿元扩产

□本报记者 王锦

五粮液 000858)半年报显示，上半年实现营业总收入150.5亿元，同比增长42.05%；实现归属于上市公司股东的净利润50.46亿元，同比增长50.07%；基本每股收益1.329元。

## 中低价位酒增速更快

五粮液在半年报中表示，在宏观经济增速放缓、白酒行业受政策限制的影响下，行业内的竞争更加激烈。面对困难，公司采取一系列措施，调整营销策略和手

段，不断强化服务意识，确保收入、利润、销量均保持较大幅度增长，各主要品牌市场表现符合或超过预期，公司呈现出良好的发展态势，经营业绩持续大幅增长，五粮液系列酒销量较上年同期增长34.64%。

白酒消费淡季的第二季度，五粮液实现销售收入68.2亿元，同比增长56%；归属于上市公司股东的净利润19.96亿元，同比增长55.8%。

今年上半年，分产品来看，五粮液的高价位酒实现营业收入104.54亿元，同比增长37.6%；毛利

率高达85.43%，毛利率比上年同期增加0.10个百分点；中低价位酒实现营业收入40.78亿元，同比增长106.04%；毛利率则比上年同期减少1.46个百分点达到19.72%。五粮液酒类整体毛利率则比上年同期减少5.08个百分点至66.99%。

二季度末，五粮液货币资金达到231.91亿元；而预收款项则达到74.8亿元，较一季度末的77.9亿元略有减少，但充足的“余粮”也为后期业绩打下基础。

## 拟投50亿扩产

五粮液同日公告称，公司确定

拟技术改造扩建年产10万吨 浓香型、商品量)酿酒生产车间及配套项目，投资估算金额不低于50亿元。

与此同时，将营销组织优化和前移，通过资源整合和组织模式再造，从而提高快速反应能力，促进公司持续稳步发展。

为此，公司在2010年设立华东营销中心运行以来所取得一定经验的基础上，进一步推进公司营销体系持续创新，选择三个区域市场试行设立“营销中心(大区)+子公司”组织模式，进行双管齐驱驱动，在现有的“华东营销中心”基础上，再设立“华北营销中心”、西

南营销中心”及具有独立法人资格的上海、北京、成都子公司。

此外，公司还将接手五粮液集团进出口有限公司共同出资，于2004年、2007年设立了四个酒业公司，均未启用和开展经营性业务。鉴于五粮液酿酒生产经营资产已经进入公司，五粮液集团公司已没有酿酒生产业务，为了避免同业竞争，拟将四个酒业的股权按评估值有偿转让给五粮液。

# 2020年民族药品占医院采购超八成

□本报记者 刘国锋

国际cGMP认证的国内优势企业；研发一批质优价廉，方便安全的基本药物；自主创新若干项具有自主知识产权的医药技术，迅速提高我国医药产业的国际竞争力。

除了药物之外，医疗器械产业也将得到扶持。《报告》指出，将调整和振兴医疗器械产业，拉动相关产业增长。重点开发和配置面向基层医疗卫生机构的适宜技术；面向基本医疗需求，重点研发综合性医院常用的大型医用设备和高值耗材；面向未来，研发具有重大科技创新、具有产业化前景的高科技项目。

《报告》强调，将设立210个专项基金。其中，100个项目资助医用耗材的研发，每个项目0.2亿元；100个项目资助医疗器械的研发，每个项目0.5亿元；10个项目资助大型医疗仪器的研制，每个项目3亿元。

考核指标显示，至2020年，我国各级医疗卫生机构中所购买的药品价值中民族企业占80%以上，耗材和器械价值中民族企业

占50%以上，较目前水平有较大幅度提升。

## 医疗控费和支付改革并重

据介绍，未来几年，我国将完善医疗机构经济补偿政策，规范、合理确定医疗服务价格，探索医院收费方式改革，调动医疗机构自觉控制费用的积极性，控制不合理医药费用的增长。

其中的工作重点包括，理顺医药价格体系；实行差别差率，鼓励医疗机构使用质优价廉的药品；加强对医疗机构的财务监管和运行监督。在探索支付制度改革方面，将探索改变医院的收(付)费方式，研究按病种收(付)费，探索按人头付费、总额预付等其他收费方式等。

瑞银证券医药行业分析师季序我对中国证券报记者表示，预计未来3-5年医疗支出增速将逐步从30%降至20%左右。在未来的医药行业投资中，应重点关注“医保控费和进口替代”主线，特别要关注医保控费的长期趋势。根据海外经

# 投资收益下降 业务增速放缓 中国太保中期净利降54.6%

□本报记者 王锦

中国太保 601601)公布半年报，2012年上半年，中国太保实现保险业务收入905.11亿元，同比增长4.2%。其中，寿险业务收入552.29亿元，同比增长1.2%；产险业务收入352.46亿元，同比增长9.2%。受投资收益下降和业务增速放缓等因素的影响，上半年实现归属于母公司股东的净利润26.38亿元，同比下降54.6%。基本每股收益0.31元。

中国太保称，受宏观经济环境变化、劳动力和成本上升及银行保险业务处于调整期等因素的影响，2012年上半年整体寿险市场寿险依然低迷。公司上半年实现

增长6.0%；产险综合成本率94.2%，同比上升3.1个百分点。

截至2012年6月30日，集团内含价值1218.33亿元，较上年末增长7.3%；集团和太保寿险、太保产险的偿付能力充足率分别为271%、183%、194%，保持了较好水平。

截至2012年6月30日，中国太保投资资产总额为5866.07亿元，较上年末增长12.3%。受资本市场波动影响，上半年实现总投资收益86.52亿元，同比下降20.1%；总投资收益率为3.9%，同比下降0.5个百分点；实现净投资收益131.46亿元，同比增长22.2%；净投资收益率为4.9%，同比提升0.5个百分点；投资资产净值增长率达到5.3%，同比提升2.1个百分点。

## 中百吸并中商换股价几折半

□本报记者 向勇

中百集团 000759)换股吸收合并武汉中商 000785)调整后的预案今日公告，相对于2011年9月30日的方案，新方案进行了多达14处的调整。不过，换股吸收合并的基本方案没变，市场关注的现金选择权对象并无变化。集化的只是换股对象，并新增募集配套资金。两公司股票将于8月20日开市起复牌。

中百集团换股价由12.39元/股调整为6.83元/股，武汉中商换股价由11.49元/股调整为6.49元/股。同时，武汉中商与中百集团的换股比例由1:0.93调整为1:0.9503。

## 恒源煤电 皖能电力

## 合建27亿煤电项目

□本报记者 汪瑶

恒源煤电 600971)与皖能电力 000543)将各出资2.7亿元投资组建安徽宿州钱营孜综合利用电力有限公司，用以建设经营钱营孜综合利用电厂机组项目及后续项目，项目预计总投资27亿元。

根据恒源煤电公告，钱营孜电力公司注册资本为5.4亿元，恒源煤电和皖能电力分别出资2.7亿元。钱营孜电力公司成立后将主要以恒源煤电钱营孜煤矿及周边煤矿的低热值燃煤和煤矿石为燃料，建设2x350MW综合利用发电项目。

## 云煤能源中期亏损3357万元

□本报记者 赵凯

云煤能源 600792)半年报显示，公司1-6月实现营业收入33.94亿元，同比增长8.74%；归属于母公司所有者的净利润亏损3356.85万元，同比下降140.83%。

由于我国经济增速呈下行趋势，上半年加强房地产行业调控，上半年钢材价格连续下跌，钢铁企业对焦炭需求跌入谷底，导致其价格处于持续下跌状态。此外，1-4月，受原料市场价格波动及云南煤矿安全整顿延续的影响，原

料煤价格居高不下，进入5-6月已与焦炭价格呈倒挂状态。在此恶劣环境下，云煤能源上半年度经营业绩出现亏损。

值得注意的是，云煤能源于2011年开展重组时，与其控股股东昆钢控股曾签署《关于重组完成后上市公司2012-2013年经营业绩的承诺》，承诺云煤能源2012年实现净利润不低于1.95亿元，若未实现则以现金补足差额部分。从目前经济形势、行业现状及公司实际情况来看，云煤能源完成上述净利润目标困难较大，但有控股股东的支持，公司平稳“过冬”可期。

## 陕西医药产业规划产业项目

## 东华实业医药城项目有望提速

□本报记者 刘兴龙

8月中旬，酝酿近两年的《陕西省生物医药产业发展专项规划2010-2015年》正式印发。《规划》预计到2015年，陕西省生物医药产业增加值达到300亿元，逐步形成以西安为核心区、杨凌为拓展区、陕南三市为辐射区的生物医药产业格局。

陕西省医药产业大发展的长远规划，无疑为东华实业 600393)国际医药城的开发提供了有力的政策支持。2012年7月24日，东华实业公告，子公司西安东华置业有限公司收到西安发改委通知，同意西安东华置业关于西安国际医药城建设的项目备案。初步预计该项目的建筑面积295.9万平方米，初步估算总投资规模为50亿元人民币。

《规划》提出，陕西省将发挥财政资金对生物医药产业发展的支持和引导作用，搭建生物产业发展融资平台 and 担保体系，鼓励、引导社会资本重点投向生物医药产业。加强金融信贷支持力度，引导各类金融机构资金用于支持陕

西省生物医药产业发展。财政和信贷政策的支持有望缓解东华实业开发的资金压力。

根据公开资料，西安国际医药城项目位于西咸新区沣东新城六村堡。未来规划为集医药物流、仓储、交易、质检、会展、办公、居住为一体的大型医药城。按照该项目投资额50亿元估算，西安国际医药城项目每建筑平方米成本不到1700元，远低于该区域物业均价，利润空间巨大。备案资料显示，西安国际医药城的核准年限为2012年-2015年，与陕西省生物医药产业发展专项规划周期一致，扶持政策出台有望带动东华实业开发进度加快。

## 声明

本报8月13日A07版《保强老板跑路背后的钢铁转型困局》一文，涉及唐山宇德钢铁公司部分内容，未与公司核实，与事实不符。因此致公司带来负面影响，特此致歉。