

消费券高杠杆撬动 电商“618”火热来袭

□本报记者 杨洁



河北省辛集市一家服装生产企业的主播利用直播平台推介服装。

新华社图片

今年“618”购物节被商家和电商平台寄予厚望。淘宝、京东等电商平台6月1日就率先拉开此次购物节序幕。从目前披露的数据看,消费动力增长强劲。有的电商平台消费券以近10倍杠杆撬动线上消费。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青认为,疫情后首个电商大促活动,从商品品类、参与品牌、补贴力度以及政府商家联动等方面看均规模空前。叠加此前疫情压制的消费需求释放,今年“618”成交较之前会有所回升。

开局强劲 补贴加码

阿里巴巴集团副总裁吹雪表示,天猫“618”前三天销售情况势如破竹,6月1日开售前10小时成交额同比劲增50%。

从天猫“618”前三天情况看,快速消费品、消费电子、服饰、家居家装等行业均实现强劲增长,数码3C领域尤为亮眼。苹果官方首次参加线上促销,iPhone 11等产品8折起优惠,5个小时在天猫的销售额突破5亿元。同时,华为、联想等品牌销售均实现同比超过3位数的增长,开售1小时成交额突破1亿元。

菜鸟的数据显示,今年“618”快递量增长普遍超过30%,社会物流速度显著提升。“菜鸟供应链和通达系的快递速度全面超越传统仓配物流。”“天猫“618”菜鸟总指挥、菜鸟网络国内供应链总经理黄巍介绍。

京东方面的数据同样强劲。截至6月1日14:00,京东“618”成交额同比增长74%;6月1日全天,销售过亿的品牌数量达40个,家电、食品生鲜、家居日用等品类销量全面增长。其中,广西、江西、四川、湖南、湖北等地大家电成交额同比均实现100%左右的增幅。生鲜类产品在多个省份成交额同比上涨100%以上。

成交额强劲增长的背后,是平台联合地方政府拿出“百亿补贴”的消费券。此次“618”

活动期间,天猫联合各地政府拿出140亿元的消费补贴;京东则成为北京市电子消费券的唯一发放平台。

京东方面介绍,6月6日首批消费券发放,消费者热情高涨,大量用户使用消费券购买了手机等智能设备,核销的消费券以近10倍杠杆撬动了线上消费。据京东大数据显示,线上销售排名靠前的商品包括手机、平板、电脑等。同时,智能手表、洗碗机、吸尘器、扫地机器人、户外运动手表等商品提升明显。

在莫岱青看来,电商联合地方政府以消费券形式发放红包成为今年“618”一大特点。消费券成为激发消费潜力、加快线上线下消费市场复苏的重要手段。

重庆市商务委相关负责人介绍,作为“重庆618电商节”的重要活动之一,重庆于6月6日至12日每天上午10时,发放每份价值85元的消费券礼包,每天限量20万份,共计1.19亿元。

高客单价商品表现不俗

莫岱青介绍,今年“618”大促高客单价商品销售表现不俗。京东、天猫等推出了房产、汽车、大家电等商品的优惠活动。

业内人士认为,高客单价、重线下经营的大家电产品销售受疫情影响较大。而在此次

“618”活动中,以高端家电见长的博世和西门子均实现增长。

“博西家电创下了历史上最佳的开门红,西门子首日即闯入‘亿元俱乐部’,销售额同比接近翻倍。”博西家电高级总监唐建荣表示,博西家电深度采用了阿里巴巴商业操作系统的创新能力,广泛引入淘宝直播、短视频、3D购物等技术。

京东“618”活动首日,房产、黄金等高价保值品消费增长明显。京东发布的数据显示,“618”活动开场一小时,房产下单量达到221套。6月1日全天,投资金、黄金饰品品类成交额同比均超过100%。

国美零售CFO方巍对中国证券报记者表示,从疫情后的消费特征看到了消费升级的趋势。“很多用户表示要买具备除菌功能的干洗机,换更大容量的冰箱等。”

拼多多平台深耕下沉市场。方巍说,“可以看到,拼多多的用户群体也开始追求品牌。”从这个维度也反映出消费升级的趋势。

此次“618”活动前,国美零售先后与拼多多、京东达成战略合作。方巍介绍,与合作伙伴成立了工作组,有序推进合作事项,为各平台充分备货。同时,国美将推出家电限时秒杀5折起、套购下单最高返4000元、好物拼团9.9元起等优惠活动,并提供

小件商品门店3公里内2小时闪送服务,以全面提升购物体验。

明星集体直播带货

“直播”当仁不让成为“618”大促带货武器。天猫聚集了娱乐圈300多位明星集体直播,掀起史上最大规模的明星带货潮;京东与快手签署战略合作协议,今年“618”重点发力直播,将推出超过30万场次直播活动;拼多多“百亿补贴”负责人宗辉介绍:“拼多多‘明星推荐官’活动将在‘百亿补贴’的基础上,针对每场直播投入至少1亿元的额外补贴。”

根据淘宝发布的数据,“618”活动第一天,淘宝直播的成交额超过51亿元,当天成交额超过1000万元的直播间有20多个。

莫岱青指出,往年的“618”是传统电商平台的主场,今年抖音、快手等短视频平台纷纷加入。同时,传统电商平台发力直播,直播带货异军突起。

值得注意的是,快手电商近日宣布,“快手616品质购物节”于6月6日开始。快手将投入数亿流量资源、数千万现金奖励以及巨额补贴回馈商家和用户,提供多种玩法和优惠。业内人士认为,“快手616品质购物节”是直播电商首次强势入局传统电商年中大促,标志着直播电商成为电商行业的重要力量。

房企融资难度加大 5月土地市场量跌价升

□本报记者 董添

机构数据显示,5月份全国重点城市土地市场呈现量跌价升的现象,平均溢价率环比上涨。一线城市土地出让市场热度明显高于二、三、四线城市。

业内人士指出,土地成交量下跌和房企融资趋紧有一定关系。房企需加大营销去化力度,“促销售、抓回款”,确保现金流。

溢价率上涨

克瑞研究中心指出,5月份全国300个城市经营性土地成交建面总计17975万平方米,同比下降21%,环比下降14%;平均楼板价为3072元/平方米,同比上涨12%,环比上涨1%。

土地成交量下降,但溢价率延续上行趋势。机构数据显示,5月份,全国300个城市经营性土地出让平均溢价率环比增加0.5个百分点至16.5%。一线城市溢价率迅速回升,二线城市溢价率稳中有升,核心地块维系高热度;三四线城市溢价率小幅回落,但强三线城市热度不减,南通、绍兴、金华等地溢价率皆超过20%。流拍率降至7.8%,环比下降1.4个百分点,集中在远郊区县。

具体看,一线城市累计成交527万平方米,环比增长10%,同比翻倍增长;平均楼板价为17917元/平方米,环比上涨33%,同比上涨47%。广州土地市场活跃,成交总建面达263万平方米。北京、深圳土拍市场转暖,多宗优质地块高价出让,北京分钟寺宅地更是刷新今年以来的单价纪录。

二线城市累计成交3604万平方米,环比下降39%,同比下降28%;平均楼板价为5597元/平方米,环比上涨13%,同比上涨19%。中西部二线城市仍是成交主力,重庆、成都和郑州成交建面均超过200万平方米。核心地段优质地块仍维系高热度,高溢价、地王时有出现,成都天府新区、成华区片区均诞生新的单价地王。



新华社图片

三四线城市累计成交13844万平方米,环比下降5%,同比下降21%;平均楼板价为1857元/平方米,环比下跌3%,同比下跌9%。长三角地区三四线城市土地市场相对活跃,常州、南通、盐城等地成交建面皆超过100万平方米。强三线城市土拍市场热度不减,南通、绍兴、金华等地溢价率皆超过20%,弱三四线城市房企拿地态度普遍谨慎,底价成交常态化。

融资下降

值得注意的是,土地市场出现量跌价升的现象。这与典型房企5月份融资下降、融资成本攀升、到期债务较多等因素有关。

5月份单月,95家典型房企融资总额为

905.15亿元,环比下降22.6%,同比下降6.9%。其中,发债总额为362.10亿元,环比上升15.9%,同比下降18.0%。本月融资成本为5.36%,环比上升1.69个百分点;其中,境外发债成本为7.09%,境内发债成本则环比上升至4.86%。

5月份,95家典型房企境外债权融资127.80亿元,环比上升37.8%,同比上升85.6%。4月底境外美元债市场震荡缓解,加上债券到期压力,房企尝试恢复发行境外债。时代中国5月6日成功发行2亿美元债。正荣、碧桂园及力高集团也发行了境外美元债。值得注意的是,5月股权融资、资产证券化发行环比有较大幅度下降。

房企5月份到期债务较高,房企拿地趋于谨慎。克瑞研究中心指出,5月房企有19笔债券到期,金额共计293.59亿元。其中,到期金额最高为雅居乐2015年5月发行的一笔5亿美元的境外优先票据。绿地控股当月有3笔债券到期,分别是2笔共计40亿元的境内债和1笔2.8亿美元的境外债券。

此外,2020年6月将有13笔债券到期,金额共计232.10亿元,环比下跌21%。单笔金额最高为中国恒大2015年发行的一笔50亿元的公司债。首开股份的一笔40亿元的中期票据也将到期。

加快供货节奏

多位业内人士指出,随着半年度业绩冲刺季的到来,房企将加快供货节奏,供应有望放量增长。信贷资金整体趋向宽松,仍是楼市持续复苏的实质性动因。在供应放量的情况下,预计6月市场仍将保持较高热度,成交将继续回升。

克瑞研究中心指出,各城市市场、各项目去化将持续分化,核心一、二线城市市场前景值得期许,中高端乃至豪宅市场仍有强劲需求支撑,弱三、四线城市市场下行压力不容小觑。

中原地产首席分析师张大伟表示,从全国市场看,活跃城市较多,特别是宁波、南京、成都、杭州等城市明显复苏。武汉市场明显企稳。从各地土地市场看,高价地、高溢价率地块成交频繁,开发商看好后市。

多家机构指出,疫情影响逐渐减弱,一季度以来市场持续复苏,但今年企业整体去化压力仍较大。对于房企而言,除了抓紧目前的销售窗口期供货外,还应积极加大营销去化力度,“促销售、抓回款”,以保证现金流安全。随着半年度业绩冲刺季的到来,预计6月企业供应有望放量增长,市场整体仍将保持较高热度,成交将继续回升。

13家电子公司 上半年业绩预喜

□本报记者 张兴旺

截至6月7日晚7时,32家电子行业上市公司发布了上半年业绩预告。其中,13家公司预喜,13家公司业绩不佳。另有6家公司为不确定。

券商分析师认为,随着5G换机周期到来,消费电子景气度将提升,推动相关供应商业绩上行。TWS耳机、可穿戴设备有望成为消费电子热点。汽车电子行业空间大,仍处于渗透早期,未来将成为部分电子公司的核心拓展领域。

部分公司业绩可观

东方财富Choice数据显示,在上述13家上半年业绩预喜的公司中,预增公司8家,略增3家,续盈1家,扭亏1家。

立讯精密、长盈精密、闻泰科技、三利谱等多家手机产业链公司上半年预计业绩可观。立讯精密是苹果和华为产业链公司。立讯精密预计上半年归母净利润为21.02亿元-24.02亿元,同比增长40%-60%。光大证券认为,在消费电子整体需求受到抑制的情况下,公司仍然保持高速增长,体现出公司较强抵御风险的能力。

三利谱为国内少数具备TFT-LCD用偏光片生产能力的企业之一。公司是国内主要液晶面板和液晶显示模组生产企业的供应商。三利谱预计上半年实现归母净利润2500万元-3600万元,同比增长1955.75%-2860.28%。对于业绩预增的原因,三利谱表示,一是销售增长;二是子公司合肥三利谱光电产能释放。

长盈精密预计上半年归母净利润为2.05亿元-2.32亿元,同比增长71.33%-93.61%。5月28日长盈精密接受机构调研时表示,疫情对部分终端销售有一定影响,但对平板、笔记本、可穿戴、医疗防护用品等居家、学习、运动、健康相关产品的销售有推动作用。

受益于通讯业务大幅增长、安世半导体并表等因素影响,闻泰科技预计上半年净利润较上年同期将有较大增幅。

消费电子景气回升

业内人士指出,随着5G换机周期到来,消费电子景气度回升,国内手机出货量回升明显。中国信通院数据显示,4月份国内手机出货量为4172.8万部,同比增长14.2%。其中,5G手机出货量1638.2万部,占同期手机出货量的39.3%;上市新机型22款,占同期手机上市新机型数量的45.8%。

渤海证券认为,价格逐渐下探,5G手机的渗透率将持续提升。消费者对拍照性能持续追求,中低端手机摄像头逐渐采用三摄或四摄,光学领域维持较高景气度。看好消费电子持续发力。

据媒体报道,工信部信息通信管理局副局长鲁春丛表示,5G商用一年来,在产业各方的共同努力下,5G取得积极进展。截至5月底,国内5G手机累计出货量5985万部,预计2020年底5G手机出货量将达到1.8亿部。

财信证券指出,智能手机需求触底反弹,5G手机加速向低端机型渗透,将提升天线、射频等5G组件的需求量,推动相关供应商业绩上行。川财证券指出,受疫情冲击的供应链已经恢复,延后需求将释放,5G手机创新与智能穿戴设备为产业链带来丰富机会。

据IDC最新数据统计,2020年一季度全球可穿戴设备销量为7260万部,同比增长29.7%。长期看好行业景气回升,业绩表现优异的半导体设备、封测、材料公司,以及受益5G发展的手机终端与智能设备产业链公司。

部分公司业绩不佳

13家公司预计上半年业绩表现不佳。其中,略减公司5家,预减公司4家,续亏公司2家,首亏公司1家,减亏公司1家。

奥拓电子预计上半年归母净利润为1100万元-1600万元,同比下降88.34%-77.22%。5月12日奥拓电子表示,截至2020年3月末,公司在手订单及中标金额为9.25亿元,预计二季度疫情对公司业绩的不利影响较一季度减弱。

奥拓电子表示,2020年公司及时调整经营策略,进一步整合资源;继续构建赋能型管理平台,提升公司资源聚集能力,促进各事业群交叉赋能;通过重大项目牵引,实现业务协同;以新基建、5G及智慧城市为新增长点,促进金融科技、LED显示、智慧照明三大事业群的健康发展。

百邦科技预计上半年净利润亏损。百邦科技表示,从二季度开始,公司加速推进手机销售业务、二手手机业务、加盟业务和华为门店建设项目,增强新业务的盈利能力,避免单一主要收入来源造成的经营风险。

沪硅产业预计上半年亏损。沪硅产业表示,公司300mm半导体硅片业务仍处于产能爬坡阶段,固定成本持续增高,影响了毛利。“ST”产线预计上半年亏损1000万元-1500万元。

光大证券认为,智能手机市场巨大,5G换机潮、光学、射频、散热屏蔽、无线充电等有望驱动手机产业链部分创新的零部件环节业绩趋好。AirPods、安卓TWS耳机、可穿戴设备有望成为智能手机之后的消费电子热点;汽车电子行业空间大,仍处于渗透早期,将是未来部分电子公司核心拓展领域。