

启动新模式、新组织、新形象

苏宁架构大调整谋零售模式创新

证券时报记者 胡越 曹攀峰

蛇年伊始,苏宁电器(002024)宣布更名为苏宁云商,并于昨日在南京召开了“2013新模式、新组织、新形象”的新闻发布会。

会上,苏宁董事长张近东详解了“云商”的内涵,并认为该模式将成为中国零售行业发展的新趋势。同时,该公司调整了相应的组织架构,并发布了新VI(企业视觉设计)。

张近东解读新模式

昨日,苏宁云商新闻发布会以“专行、云融、开放、引领”为主题。张近东在会上介绍,苏宁“云商”模式可概括为“店商+电商+零售服务商”,它的核心是以云技术为基础,整合苏宁前台后台、融合苏宁线上线下,服务全产业、服务全客群。

张近东表示,放眼互联网时代的全球零售业,近年来正面临深刻变化:需求个性化、商品多样化;时间碎片化、服务智慧化;空间扁平化、渠道复合化。中国作为全球增速最快和未来世界最大的零售市场,苏宁的“云商”模式具有全球行业示范效应,将引领世界零售业的模式创新。

组织架构全面调整

据苏宁介绍,众所周知,业务模式的转型固化,最终要落实到组织架构、运行流程和人员配置。围绕“云商”模式,苏宁对组织架构进行了全面调整。

苏宁云商副总裁孟祥胜表示,专业、垂直、开放、融合、扁平、自主是此次苏宁组织调整的关键词,最大变化是从原有矩阵式组织转变为事业群组织。同时,该公司在总部管理层面、总部经营层面和大区层面分别做了调整。

其中,在总部管理层面设立了连锁开发、市场营销、服务物流、财务信

苏宁“云商”模式可概括为“店商+电商+零售服务商”,它的核心是以云技术为基础,整合苏宁前台后台、融合苏宁线上线下,服务全产业、服务全客群。

①张近东在新闻发布会上发言
②苏宁新VI(企业视觉设计)胡越/供图



①张近东在新闻发布会上发言
②苏宁新VI(企业视觉设计)胡越/供图

息、行政人事五大管理总部,负责战略规划、标准制定、计划管控,协调各经营事业群工作。

在总部经营层面,苏宁打造线上电子商务、线下连锁平台和商品经营三大经营总部,涵盖了实体产品、内容产品、服务产品三大类28个事业部,形成“平台共享+垂直协同”的经营组合。

在大区层面,扁平化垂直管理、本地化自主经营是苏宁新组织的最大特点。

组织调整与人员任命相结合是新年伊始的首要工作,人员到位才能确保云商模式的实施和年度目标任务的分解落实。”孟祥胜表示,鉴于新模式对人才团队的要求,苏宁进行了大规模的内部人才选拔晋升,同时,未来

将进行大规模的人才招聘。

另外为了体现苏宁“超电器化”经营的实际状况,体现苏宁线上线下融合创新带给消费者时尚、多彩的购物体验,苏宁不仅公司名称从“苏宁电器”更改为“苏宁云商”,还在视觉形象上,启用全新VI系统。

电商大战新格局

事实上,近期电商大战氛围渐浓。此前,京东商城披露了高达7亿美元的巨额融资。另一边,天猫在内的阿里巴巴集团整体IPO也将临近,网络零售市场的竞争将愈演愈烈。

中国电子商务研究中心网络零售

部分分析师莫岱青表示,2013年起,国内网络零售行业,将成为百亿以上大佬们才玩得起的“资本游戏”。天猫、京东、苏宁三大电商“三国演义”市场格局已隐约浮现,成为B2C行业“第一梯队”,并建立起电商平台的行业壁垒,准入门槛进一步抬高。其他电商如腾讯电商、凡客诚品等,将逐步与前三家拉开一定距离,成为“第二梯队”。

莫岱青认为,位居“长尾效应”末端的各类中小电商竞争生存环境将更加艰难,其盈利状况绝大部分如“天花板上的苍蝇”,有光明,没前途。中小购物网站生命周期大大缩短,优胜劣汰进一步加快,行业洗牌进程加剧,只有少量差异化、低成本运作的网站能脱颖而出。

发债定增受挫催生另类融资兴起

证券时报记者 李雪峰

就在部分上市公司主动撤销发债申请或终止增发事项之际,江西水泥公司却通过融资租赁方式获得1.3亿元融资,而精功科技、海亮股份等公公司的股东则纷纷展开约定购回式交易进行融资。一时间,另类融资方式纷纷兴起。

据不完全统计,自去年第四季度以来,尽管二级市场出现了一波行情,但仍有不少公司放弃了定增方案。除兴业矿业因为定增双方未能就合作方案形成一致意见而宣布终止定增外,新乡化纤、中国国航、东源电器、上海电力等公司也由于价格倒挂或证监会终止审查而未能成功增发。

在发债融资中折戟的公司除民和股份外,今年以来,即有小商品城、龙

元建设、永辉超市等多家公司相继撤销了发债申请。其中,永辉超市15亿元的公司债发行申请于去年10月份即获证监会受理,但经过慎重抉择,最终还是决定主动撤销发债申请,而小商品城撤回申请材料的主要原因是超过了24个月的有效期限。

不过上述公司大多未就终止定增或撤销发债作出进一步的融资说明,毕竟部分公司短期偿债压力较大,尤其是原计划发债还旧账的公司。相比这些公司,江西水泥、中科英华、安阳钢铁、中海集运等公司的融资手段则更有创新。

如中海集运于去年11月份以3.59亿美元的对价将部分集装箱转让给国银租赁旗下公司后,接着又以2.21亿美元的价格予以回租;一个月后,中海集运再次如法炮制,先变卖集装箱,再折

价回租。据了解,这是一种近年来兴起的融资租赁方式,通过这种方式,中海集运等公司既获得了丰厚的现金流,也能改善公司的财务状况。

上述江西水泥等公司也是通过这种更为灵活的融资租赁方式进行融资的,这与天虹纺织等公司的融资租赁略有不同。

在香港上市的天虹纺织1月份公布融资租赁公告指出,公司将承租奥盛银行集团的纺织设备以便在越南扩产,而奥盛银行集团并不直接从天虹纺织购买设备,此种融资租赁方式在目前的运用中较为普遍。

据了解,安阳钢铁、中海集运等公司设备类资产相对较多,且每项设备的单价不菲,客观上为先卖后租的融资租赁方式提供了条件,而相当一部分以轻资产模式运营的上

市公司则难以实施类似于中海集运的融资租赁。

除融资租赁外,约定购回式交易也逐渐为资本市场所认可,不过融资主体变成了上市公司的股东。去年10月份,上交所将约定购回式交易的购回期限延长至1年,由此引发上海新梅第二大股股东兴盛实业首尝新政,一举卖出1200万股,并计划于今年6月份购回。北海国发控股股东国发投资则紧跟步伐,也利用该交易进行了融资。

此后,深交所于今年1月份开放了约定购回式交易,精功科技、海亮股份等公司的控股股东迅速作出反应,分别卖出900万股、3850万股,购回期限均为1年左右。约定购回式交易是上市公司股东在质押、担保之后一个新型的融资方式,并且该方式具有融资费率更低、融资效率更高的特点。

科达机电清洁粉煤气设备切入氧化铝市场

业内预计该类设备应用于氧化铝行业的市场容量逾120亿

见习记者 张奇

科达机电(600499)一则并不起眼的公告,正慢慢引起市场的足够重视。

该公司发布订单公告的时候,并没有受到市场的重视,也没有意识到这对于公司清洁煤气业务来说是一个重要的拐点。”针对近日的强势上涨,深圳一位私募基金经理表示。

科达机电2月19日公告,其中标2.26亿元的清洁粉煤气化项目工程总承包合同,当日公司股价随着大盘调整高开低走,尾盘下跌0.25%。而本周三公司股价强势涨停,在昨日大盘大幅下跌的情况下,股价仍有3.48%的涨幅。

业内人士认为,这得益于公司清

洁粉煤气设备今年顺利切入氧化铝行业,预计该行业潜在市场容量可达120~180亿元。

19日公告显示,公司控股子公司安徽科达洁能股份有限公司(公司持股68.44%)于2月9日与广西信发铝电有限公司签订了《广西信发铝电有限公司8×20kNm³/h清洁粉煤气化项目工程总承包合同》,合同价格为2.26亿元,将为安徽科达洁能股份有限公司贡献营业收入约1.93亿元。

记者了解到,广西信发曾于去年底向公司购买了4台合计8288万元的清洁煤气炉,并在今年1月28日点火成功,此次属于追加采购8台,合计2.26亿元。

对此,国海证券分析师谭倩认为,竣工点火运行后10天就续签约,既反映出信发铝电对于清洁煤气化的迫切需求,也反映出公司煤气化设备已经逐步得到了用户的肯定,由此将给公司清洁煤气化系统在氧化铝行业推广创造良机。

据悉,信发集团是在中铝之后的国内第二大电解铝集团,拥有氧化铝和化工等企业50余家,其中广西信发对清洁煤气炉的采购12台,合同价值就在3亿元以上,信发集团内部推广将带来较大的市场空间。

记者从科达机电相关人士处了解到,去年公司调整销售领域,在氧化铝/电解铝行业开拓市场。由于铝行业

客户体量巨大,追求长期节能和减排的目标,因此对改造花费的几千万元投入并不敏感。

中金公司分析师朱亚峰也认为,我国是全球最大的氧化铝生产国,尽管总体产能同样过剩,但设备普遍进入更换期。目前氧化铝行业的煤气炉改造主要由东北大学设计院、沈阳铝镁设计院、贵阳铝镁设计院等第三方设计院主导,而科达机电的设备目前已得到全部三家设计院的认可,易于推广。

朱亚峰在研究报告中指出,按照我国2012年约3800万吨氧化铝产量简单估算,氧化铝行业对应约720台新型煤气化炉的替代空间,预计潜在市场容量可达120~180亿元。

铁路货运提价 上市公司淡定

证券时报记者 李雪峰

铁路货运提价的消息,将A股三家上市公司推至市场关注的焦点。

如果不是因为二级市场有异动,我们可能不会发布提价公告,此次铁路货运提价对公司几乎没有影响,达不到信息披露标准。”铁龙物流(600125)内部人士昨日向记者透露。

根据国家发改委最新通知,2月20日起,铁路货运价格上涨1.5分/吨公里,涨幅13%。同样,对于此次提价,广深铁路(601333)、大秦铁路(601006)业绩所受影响也不大。

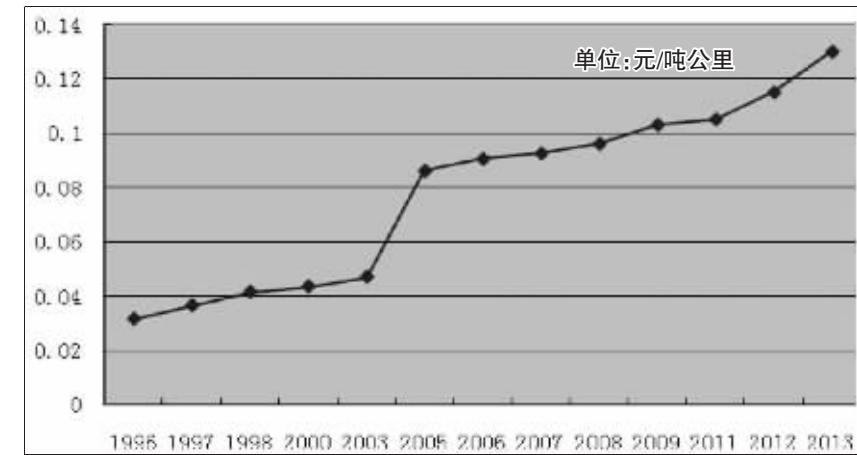
铁龙物流是铁路货运“三剑客”之一,旗下沙鲅铁路营口新港唯一的铁路输出通道,拥有鲅鱼圈北站和范屯站两个货运站。去年7月份,沙鲅铁路完成二期改造及调试,年货物运量从此前的6000万吨跃升至8500万吨左右,业务重回正轨。

长城证券曾于去年8月份指出,鉴于东北腹地年均经济增速快于全国均值,因此战略物资发送量的减少将被其它新产品迅速填补,在2015年之前,沙鲅铁路仍能保持近10%的复合增速。在该份报告发布之前的2012年5月份,发改委曾联合铁道部将铁路货物运价提高1分(0.5%)。在报告看来,铁路运输仍具价格优势。

细数自1997年来铁路货物运价的10次(不含本次)上调,均未超过10%,并且近7年调整时间多发生在二季度。按照民族证券等多个研究机构此前分析,基于年调一次原则,今年铁路货物运价调整将于二季度启动,调整幅度可能在1.1分/吨公里。此次1.5分/吨公里调整调价无论是时间窗口还是调整幅度均略超预期。

超预期的运费上调会否影响既有

铁路货运平均运价变化示意图



资料来源:发改委网站、东北证券(上述价格含铁路建设基金)

中捷股份退出德国百福竞购

证券时报记者 郑昱

中捷股份(002021)今日正式宣布,全资子公司中捷欧洲有限责任公司已向德国百福发出书面函证,宣布退出竞购事宜。

此前中捷股份曾多次披露竞购德国百福的相关进展。不过上工申贝(600843)2月18日一纸非公开发行股票预案令此事峰回路转。该预案显示,德国百福将成为上工申贝囊中之物。

上工申贝当时表示,拟定增募资不超过8.31亿元,用于收购并增资德国百福公司等五大项目,并披露德国

百福及其股东都有较明确的被上工申贝收购的意愿。

中捷股份今日则正式宣布退出竞购。中捷股份表示,经充分调查和审慎研究,董事会认为,在工业缝纫机行业环境存在较大不确定性情况下,要解决和改善德国百福目前面临的各种问题难度很大,且进一步整合的成本也很高,存在较大并购风险。中捷股份董事会综合考虑各方面因素,决定退出本次竞购。

公开资料显示,德国百福是国际上著名的老牌缝纫机生产企业,但因欧债危机等因素影响,导致资金链断裂,并于2009年5月进行破产重组,但收效有限,故在业内寻求并购。

亚盛集团签订合作协议 打造西北最大生态苗木基地

证券时报记者 张莹莹

亚盛集团(600108)今日公告,为加快推进公司现代农业的发展进程,力争在甘肃生态修复领域大有作为,公司与苏州工业园区枫彩农业科技有限公司达成《战略合作协议》。

协议约定,双方拟通过战略合作,用3至5年时间,逐步将亚盛集团打造成西北地区规模最大的生态

苗木种植基地,并通过苗木销售,加快科技成果向现实生产力的转化,促进亚盛集团产业结构的调整升级。

据了解,枫彩农业是中国园林观赏花木行业的领军企业,在优质种源、核心技术及产业化方面均具有领先地位。其主营业务是园林观赏花木研发、繁育、生产和彩色景观设计、施工、养护,以及规划设计、建设和经营彩色生态园、彩色公园和彩色新农村。