

孙为民:苏宁不会在电商竞争中启动烧钱模式

证券时报记者 杨丽花

近日,中国上市公司协会“上门服务周”活动走进江苏,走访辖区上市公司苏宁云商(002024)。苏宁云商副董事长孙为民在活动中表示:苏宁作为A股上市公司,在激烈的电商竞争中,不会采用烧钱模式。苏宁现在有实力、有积累去面对挑战,实现转型。苏宁现在的投入是超前投资,因此会影响短期利润。”

A股上市规则 不允许苏宁烧钱

苏宁转型互联网,就不得不面临整个互联网行业烧钱的现状,特别是苏宁的竞争对手无一例外正在烧钱,为获取用户不计成本,淡化盈利。苏宁却是戴着镣铐跳舞,一方面热情拥抱互联网,另一方面又要兼顾A股投资者的意愿。

孙为民说:苏宁与其他的互联网企业模式不同。苏宁在上市之前和上市之后十多年,一直坚持要有好的商业模式,要能盈利,而且是可以持续盈利的能力,否则中国的资本市场不认可。”但是现在大量的互联网企业,都是资本驱动型的。成长的过程中不断有来自于天使投资、VC、PE、海外上市等多轮融资驱动。苏宁的竞争对手京东在上市前五轮融资高达23亿美元(约合150.75亿元人民币),在纳斯达克上市融资17.8亿美元(约合116.67亿元人民币)。而苏宁自上市以来募集资金净额不到200亿元,方式包括首发上市融资、股权再融资、发债券融资以及部分借款融资。两家公司总融资额相当,但

如果只计算直接融资,苏宁的融资规模甚至少于京东。

对此,孙为民说:这是中国和国外两种资本市场规则的问题。很多企业和苏宁一样面临同样的问题,资本市场不会为苏宁烧钱提供持续的资金支持,因此苏宁不能用烧钱的模式。”孙为民表示,庆幸苏宁多年来有实力有积累去迎接互联网的挑战。

对于目前苏宁的投资,孙为民说:苏宁是砸钱不是烧钱,是超前投资,是投资未来。”苏宁投资于未来的资源主要包括:一是专业技术人才;二是物流的超前投资;三是品牌形象。特别是物流建设和服务方面,孙为民说:现在苏宁对物流的投入和布局,不是根据现在的物流规模,而是比现在的规模大出3至5倍,这也在一定程度上对当期利润产生影响。”

同时,孙为民指出,现在的超前投入部分,也会出现新的三大盈利增长点:即在传统经销差价基础上,诞生出现有的数据服务、金融服务和物流服务,苏宁希望可以随时间换空间。

农村服务站 销售量可观

苏宁打造线上线下融合O2O模式。孙为民说:现在的线下店,本质上就是流量入口。”线下店的租金就是流量费。流量可能通过卖东西赚钱,本身也是广告费。对线下的店面,苏宁在做两方面调整:一边开店,一边关店,对于达不到预期的门店就会调整。现在苏宁线下门店正在向大的购物中心和农村延伸。

农村市场是现在电商企业争



——苏宁云商副董事长 孙为民

周靖宇/制图

的焦点。据艾瑞咨询预测,2016年,全国农村网购市场总量将突破4600亿元。苏宁在2015年年报中提到了在农村的物流能力建设,提升向农村市场渗透发展的能力。

孙为民说:2015年苏宁开了1011家农村直营服务站,今年还要开1500家,未来5年之内希望达到1万家。依托直营店,对所有没有覆盖的镇和村可以通过服务站的方式实现覆盖。目前为止在三到六级市场实现77%的覆盖,希望在今年达

到87%,未来希望实现100%全覆盖。”孙为民透露,农村服务站销售量非常可观。

苏宁和阿里的合作,也备受市场关注。孙为民重申了两家公司的合作是基于长期战略层面考虑。目前苏宁和阿里已经有了业务上的初步合作,表现在苏宁易购在阿里平台上有了独立的人口,相当于在阿里平台上开了超级店;同时,苏宁在去年也作为第三方物流进入菜鸟网络,并且两家公司在物流领域已经打通数据资源。

据了解,现在两家公司正在做更长远的规划:比如在大数据方面的合作等,阿里可能将借助苏宁的大数据对现在平台上的流量数据进行商业开发,苏宁也会有针对性地设计和生产数据资源等。



快鹿危机续集:与苏宁众筹口水战成兑付阻力

证券时报记者 万谦

距离3月底快鹿系爆发兑付危机至今,已有近两个月时间。按照此前快鹿集团给予投资者的补充担保协议,快鹿将最早于今年7月1日、最晚于今年10月1日全面启动恢复兑付工作,但近期在快鹿与苏宁众筹之间,因后者申请财产保全冻结快鹿2亿元股权资产,而爆发了“口水战”。未来快鹿系100亿元兑付问题能否如愿解决,投资者仍心存疑虑。

5月23日,快鹿集团突然发声,称《问3》众筹项目平台方之一的苏宁众筹向法院申请了诉讼财产保全,冻结了快鹿集团旗下价值约1.2亿元华瑞银行股份以及价值

超过1亿元的中科招商股份,阻碍了快鹿的资产处置进度。

据了解,去年10月,苏宁众筹携手快鹿集团的关联方合禾影视、易联天下共同推出《问3》影视众筹项目。该项目起投1000元,融资规模达4000万元,参与众筹的影迷将获得主演签名海报、电影票、首映礼门票等礼品,同时获得8%的预期年化固定收益+票房浮动收益,票房超过5亿即有浮动收益,突破10亿年化预期收益将为11%。该项目起始于去年11月9日,并于今年5月中旬到期兑付。但在今年3月份,因为《问3》票房造假问题爆发,易联天下、金鹿财行等多个互联网金融平台出现兑付危机。

此前不久,快鹿证实目前整个

快鹿系需要兑付的资金额度约为100亿元,而根据目前的资产梳理情况,偿还全部债务尚存在一定缺口。

为此,快鹿集团日前公布了旗下50亿元资产包,并给予投资者一份补充担保协议称,快鹿集团将最晚于今年7月1日、最晚于今年10月1日全面启动恢复兑付工作。快鹿集团还强调,开始恢复兑付的日期,最晚于原合同期满后第十个月。

其中,针对原合同约定期满后一次性兑付投资本金及投资收益的产品,快鹿集团表示,开始恢复兑付的日期,最晚于原合同期满后第七个月开始兑付,分四次兑付原合同未兑付的投资本金,每月兑付一次,连续兑付四个月,且延期期间按原合

同未兑付投资本金及未兑付投资收益合计金额总数的年化利率6%,给予收益补偿。针对原合同约定每月兑付投资收益的产品,快鹿集团强调从开始恢复兑付月收益的日期,最晚不超过自中断兑付月收益的当期起算后的第六个月开始恢复兑付。

但是,在前述众筹项目到期兑付后,苏宁众筹向法院申请财产保全,冻结了快鹿旗下华瑞银行及中科招商的股权资产。快鹿集团新任董事长徐琪对此在微博上指责称,苏宁众筹这样的处理方式损害到了其他广大投资者的权益,快鹿集团的恢复兑付计划中本来就有短期、中期和长期(两年)的资金筹集计划。目前短期资金受到了难以想象的影响。”

按照快鹿的说法,苏宁众筹此举

打乱了兑付计划,这部分遭冻结的资产均为目前最容易变现的部分”,我们希望能够保证尽量在保值的基础上处置相应资产。”

苏宁众筹目前尚未对此事做出官方书面回应。但围绕着苏宁众筹此举是否合法、是否“厚道”等问题,双方投资者陷入了“口水战”。

在这场“口水战”背后,也有等待兑付的投资者对快鹿的兑付能力表示质疑:之前快鹿公布了50亿元的资产包,为何会与苏宁在仅有的4000万元债务上纠缠不清。”快鹿方面则进一步解释称,集团正在加紧资产处置的进程,并全力寻找合作伙伴,寻求资金支持,我们也在加紧整理第二个资产包,整理过程中涉及法律关系的梳理,因此尚需时间。”

钢价反弹后单月跌三成 复产钢企很头疼

证券时报记者 刘宝兴

在前期钢价反弹的刺激下,不少钢企好不容易复产了,钢价却又开始跌得面目全非。”从4月底至今,钢铁市场价格一改前期“热火朝天”的大涨走势,出现了持续性下跌,而钢铁从业者前述这句话,道出了钢企在钢价大涨大跌背后的被动和尴尬。

实际上,去年钢铁价格持续低迷,钢铁业出现全行业亏损,34家上市钢企营业收入全数下降,在此背景下,已经有不少上市钢企出现了降薪裁员。

我的钢铁网资讯总监徐向春表示,在钢铁市场的“摆木板”式价格行情下,会加剧钢企洗牌,使得过剩产能出清。

钢价一个月跌三成

5月23日,螺纹钢1610主力合约大跌5.58%收报于1947元/吨,较今年4月21日出现的近期高

点2787元/吨下跌了30%。钢铁现货市场同样出现大跌,我的钢铁网监测的上海螺纹钢价格在4月21日达到2999元/吨的年内高点,随后出现持续下跌,截至5月23日,该价格报2193元/吨,即一个月时间内下跌了27%。

而在今年一季度,钢铁市场出现了一波持续大涨行情,螺纹钢期货一度出现涨停,铁矿石、钢材价格飙涨。当时业内人士指出,钢价上涨的主要原因在于市场基本面,钢材库存长期处于低位,在基建和房地产超预期增长的推动下,市场短期出现供小于求的格局。

但钢价的这一波涨幅超出了市场预期,在市场大涨的刺激下,不少钢企出现复产。中国钢铁工业协会数据显示,今年3月份全国粗钢产量为7065万吨,同比增长2.9%,结束了连续14个月的同比下降趋势,且3月粗钢日均产量环比1-2月大幅增长12.94%,粗钢日产水平接近历史最高的2014年6月份的230.98万吨。

宝钢股份总经理戴志浩日前曾感慨,钢铁行业完全感受不到冰河期、寒冬期,反而是“热得发烫”的感觉。

复产企业尴尬

但是,近一个月以来,钢价从“热得发烫”到再度降温,大涨大跌走势带给前期复产钢企的或许是尴尬和被动。业内人士指出,钢企停产、复产成本较高,复产后重新停产将进一步加重钢企负担。

实际上,钢铁业产能过剩,整个行业挣扎于盈亏线,钢企经营困难的状态已经持续多年。去年钢铁业产能过剩、钢材供大于求的矛盾更是突出,钢材价格持续创出有指数记录以来的新低,钢铁行业经济效益大幅下降,钢企经营异常困难。

中钢协数据显示,2015年国内大中型钢企实现销售收入2.89万亿元,同比下降19.05%;实现利润总额为亏损645.34亿元,出现全行业亏损,亏损面为50.5%,而上一

年为盈利225.89亿元。

钢企降薪裁员

实际上,在去年钢价持续下跌,钢铁业全行业亏损的背景下,钢企降薪裁员、钢企破产、产能下降等现象已经出现。以上市钢企为例,东方财富Choice统计数据,去年年末34家上市钢企在职员工总数为52.6万人,较上一年的54.6万人减少了2万人,且在员工数量出现同比下降的钢企数多达26家。

其中,河钢股份2014年、2015年在员工总数分别为45430人和41795人,去年共计裁员3635人,为裁员最多的上市钢企。据悉,去年河钢股份实现营业收入731亿元,同比下降25.6%;实现净利润5.73亿元,同比下降17.75%。

另外,去年34家上市钢企中有14家企业的员工年度人均薪酬出现下降,其中新钢股份、凌钢股份、山东钢铁、宝钢股份、武钢股份员工人均薪酬下降幅度超过1万元,而武钢股份

下降3.8万元为员工年度人均薪酬降幅最大的上市钢企。

据悉,武钢股份去年实现营业收入583亿元,同比下降41.29%;实现净利润为-75亿元,较上一年12.6亿元的盈利,出现由盈转亏。武钢股份表示,公司根据年度整体经济效益情况,调整了职工工资收入水平,按照岗变薪变的原则,在定员、定岗和定编的前提下,随时调整职工的岗位工资水平。

值得说明的是,去年34家上市钢企中,有20家公司的高管年度薪酬总额出现下滑,其中宝钢股份高管年度薪酬总额下降332万元,为降幅最大的上市钢企。宝钢股份去年全年实现营业收入1638亿元,同比下降12.61%;实现净利润10亿元,同比下降82.51%。

据了解,今年宝钢股份内部已经提出了3年削减成本70亿元的规划。按照规划,宝钢股份正在从执行层、决策层、管理层,全员、全体系、全过程推进降成本,其中包括每个月有成本削减跟踪快报,跟踪高管负责条线成本削减任务的落实,且目标会纳入当年绩效评价。

长城汇理再度增持 宋晓明入主*ST亚星

证券时报记者 翁健

*ST亚星(600319)5月24日晚间公告,深圳长城汇理资产管理有限公司于2016年5月20日至5月24日,通过上海证券交易所证券交易系统买入*ST亚星1135万股股份,占公司总股本的3.60%,买入均价为9.67元/股,买入金额约为1.09亿元。

本次权益变动前,长城汇理持有*ST亚星3155万股股份,占公司总股本的10%。本次权益变动后,长城汇理持有公司4291万股股份,占公司总股本的13.60%。本次权益变动情况导致*ST亚星控股股东、实际控制人发生变化。控股股东由北京光耀东方商业管理有限公司变更为长城汇理,实际控制人由李贵斌变更为宋晓明。

中科创资产累计增持 禾盛新材5%股份

证券时报记者 康殷

禾盛新材(002290)5月24日晚间披露权益报告书显示,截至5月23日,深圳市中科创资产管理有限公司通过大宗交易方式累计增持公司股份1053万股,占上市公司总股本的5%。

公告披露,中科创资产在2月26日至5月23日完成了上述增持,交易金额2.13亿元。上述权益变动后,中科创资产持有禾盛新材股份3765万股,占禾盛新材总股本的17.87%。权益变动不会使上市公司控股股东及实际控制人发生变化。

北京维华祥 “举牌”登云股份

证券时报记者 康殷

登云股份(002715)5月24日晚间公告,截至5月23日,北京维华祥资产管理有限公司通过深圳证券交易所集中竞价方式增持登云股份460万股股票,占登云股份总股本的5%。

北京维华祥于2015年11月设立,注册资本1亿元,法定代表人为赵文勋。

北京维华祥表示,看好汽车制造业未来的增长潜力,拟通过买入登云股份的股票实现投资资本的增值。权益报告书显示,今年3月开始北京维华祥陆续增持登云股份,增持价格区间为24元到35.4元。

河北地区上市公司 集体接待日活动今日举行

证券时报记者 周少杰

由中国证监会河北监管局主办的“河北辖区上市公司2016年度投资者网上集体接待日”活动,将于5月25日在石家庄市举行。本次活动由深圳市全景网络有限公司协办,投资者关系互动平台和全景网提供技术支持。全景网将对活动进行全程网上文字+视频直播,来自河北的53家A股上市公司的160名高管参加活动。

河北地区上市公司历来重视与投资者的互动。据统计,在本次活动之前,53家上市公司已经先后通过全景网举办各类活动470场次,投资者累计提问7.1万余条,上市公司高管回复5.9万余条,平均回复率82%,其中2015年河北辖区上市公司投资者累计提问数为1.76万条,同比增长11.3%;上市公司回复1.51万条,回复率为85.8%。

河北辖区上市公司年平均回复率已经连续三年都保持在85%以上。其中部分公司不仅投资者提问数在辖区上市公司中居前,平均回复率也位居前列,甚至超过95%,包括:以岭药业、同方国芯、东旭光电、沧州明珠、荣盛发展、晨光生物等。

在河北的活动后,全景网还将在海南、山西、陕西、内蒙古、贵州、宁夏、山东、青海、甘肃等地举行地区上市公司投资者网上集体接待日活动,为所有A股投资者建立与上市公司高管对话的桥梁,也帮助上市公司倾听更多投资者的心声。