

# 豪赌电商:国美的“救命稻草”?

■本报记者 贺春禄

7月30日,在港交所上市的国美电器(以下简称国美)遭到大股东摩根大通减持,后者减持5749.7218万股,套现超过3277万港币。

此次摩根大通的减持与近日国美在港交所发布的盈利警告密切相关。该警告显示,受销售收入下滑和电子商务业务亏损的影响,国美今年上半年业绩预计将出现净亏损,这也是公司上市8年多来的首次净亏损。

分析人士指出,目前国美在电子商务领域的投资决策已陷入进退两难的境地。

## 涉足电商大肆烧钱

从去年8月至今,国美股价的跌幅高达83.42%。近一个多月时间里,更是从7月初收盘时的1.04港元跌到8月7日的0.72港元,其间市值曾一度跌破100亿港元。

早在今年第一季度,国美业绩已出现下滑。第一季度财报显示,公司当季净利润锐减87.79%,营业收入为97.62亿元——这个数字还不到竞争对手苏宁电器营业收入的二分之一。

正略钧策管理咨询合伙人兼副总裁刘非对《中国科学报》记者表示,涉足“电商”烧钱是导致国美8年多来首次净亏损的主要原因。

去年下半年至今,国美在电商领域频频发力,先后收购了库巴网及新锐美两家电商,并先后建立了国美电器网上商城和当当国美电器城。

8月1日,在国美集团正式完成与库巴商城在ERP系统与物流方面的对接后,国美已拥有国美电器网上商城、当当国美电器城以及库巴网三个电商平台。

刘非说:“国美高层曾表示,要用价格战的方式对电商市场进行彻底洗牌。电商属于烧钱的行业,不仅前期投入巨大,而且会挤占国美实体店的盈利空间。”

投中集团高级分析师冯波也对《中国科学报》记者指出,国美的亏损与涉足电子商务领域脱不了干系。

他认为,一方面,国美实体店面临国美电商与其他电商的激烈竞争,导致销售分流、销售额减少,但同时国美门店租金并未下调,因此出现利润下降甚至亏损。另一方面,国美在电子商务领域大打价格战,导致亏损严重。

刘非指出,由于当前我国电商市场正处于调整期,店租、人工、物流的上涨对国美盈利的影响也不可小觑。而且,“家电下乡”等政策的退出与房地产领域的调控政策,使居民对家电的需求持续减少,也给行业景气度造成一定影响。

“国美在陈晓出走后,内斗余波仍一直持续,决策层政策的反复必定会造成巨大的浪费以及效率的低下。”刘非说。

## 失败的电子商务策略

作为同样涉及电商领域的传统家电零售巨头,国美的老对手苏宁电器却仍然被业内看好。美银美林发表报告指出,尽管同样面临行业周期性放缓的挑战,但国美和竞争对手苏宁之间的差距日益扩大。

东方证券分析师郭洋表示,苏宁电器旗下电商——苏宁易购近来业务增长迅速。上半年苏宁易购业务收入同比增长106%至52.8亿元,二季度环比一季度增速达73%,高于中国网购行业的平均增速。

同为涉足电商的传统型企业,为何苏宁电器的境况要好过国美?

刘非指出,国美电器在电子商务领域落后于苏宁、京东、当当等的主要原因,在于前期对电子商务缺乏足够的重视。

“国美从去年下半年才开始发力电子商务,而且自身品牌的网上商城一直处于‘不求优但求有’的境地,但此时其他主要电商均已形成相当的规模。”刘非说。

投中集团分析师冯格对《中国科学报》记者指出,国美涉足电子商务失利有诸多方面原因,包括战略定位、品牌推广、内部执行力等等。

从整体策略看,国美电子商务的决策让人感觉“摇摆不定”。

刘非说:“被国美收购后的库巴网,一直与国美网上商城并行运作。后来又进驻当当网开设了国美商城,更让人看不清国美电子商务的主营渠道究竟在哪里。”

他指出,虽然国美希望通过线上业务的全面发力以抑制亏损,但另一方面却又非常小心谨慎,试图先通过线上多条途径“试水”,这与苏宁易购大规模打造总部,并提出2012年销售目标直指300亿元、保底为200亿元的策略,形成强烈反差。

## 进退两难

就在国美深陷电子商务混战之时,内部又传出将祭出“陈晓时代”的法宝——关闭实体店以挽救颓势。

有消息称,从今年下半年开始,国美将在一线城市关闭10%~15%表现不佳的门店并减少经营面积,预估下半年将关闭或调整门店170~250家,而且今后新开门店将全部集中在二、三线城市。

冯格表示,采取提升单店运营利润,关闭部分效益不好的单店,向二、三线城市拓展新店等措施,对提高国美整体销售收入有一定效果,但其盈利空间十分有限。

刘非指出,目前国美在决定如何扭亏时处于两难境地。如果继续加大对电子商务的投入,即使通过关店和提升单店盈利取得一定成效,也弥补不了电子商务的亏损。而一旦电子商务投入加大后,必须通过大规模关闭门店来配合整体盈利能力的提升,又会失去国美电商现有“线上线下”并行的规模优势。



国美在电子商务领域的投资决策已陷入进退两难的境地。

图片来源:喜闻网

升,又会失去国美电商现有“线上线下”并行的规模优势。

“所以,国美今年在线上与线下势必难以两全,应当尽快确立一个主导策略。”刘非说。

国美总裁王俊洲曾表示,2012年国美商城要成为中国线上最大的家电零售商,未来两三年内,国美在中国网购市场份额将达15%。

刘非表示:“我认为,要实现这两个目标基本上没有可能。国美电商发展的当务之急是尽快确定经营的主渠道,并对库巴和网上商城进行有效整合,在价格战中集中优势力量与主要的电商抗衡。”

冯波则建议,国美今后在价格战中可

利用的优势包括:一方面利用其议价能力进一步压低价格,同时以价格战抢占市场;另一方面,充分利用线下供应链、物流配送系统,提高毛利率以支撑其价格战,并在面向终端用户过程中提高服务水平。

刘非告诉记者:“现在中国的电商只剩下卖货和等别人先死这一条出路。即使将来真的有一两家电商活下来并最终占据垄断地位,整个行业的发展轨迹也是畸形的。”

他认为,近期苏宁电器副董事长孙为民提出的,将苏宁电器定义为综合性零售服务商的“零售生态圈”的说法值得推广。“在这一模式之下,电商将注重提供从物流、信息流最终到金融流的管理服务”。

## 观察家

闽灿坤B在最后关头的突然停牌,让备受关注的B股退市危机暂时演化为一个巨大的悬念。而随着8月3日深交所对于B股退市问题的最新表态,闽灿坤B可能的出路也逐渐清晰起来。

按照深交所的说法,闽灿坤B可能的出路有两条:一方面通过大股东增持、公司回购、缩股等方式,维持上市地位;另一方面支持公司选择自愿退市。

看到深交所详细阐释的内容,不免给人以在社会舆论压力下,相关部门将在闽灿坤B退市问题上作出让步的感觉。

郭树清上任证监会主席以来,完善退市制度是其推出的众多治理股市内容之一。依笔者看,这一把火烧得好,烧得及时。

长期以来,我国股市正像我国许多制度设计一样——能进不能出、能上不能下,使得整个资本市场几乎死水一潭。这种缺乏有进有出、有上市有淘汰的市场,本身就是畸形的,最终是会爆发溢出风险,或者被熬死的。

从制度设计上,建立起淘汰机制和流动机制,对中国资本市场异常急迫。这也是郭树清狠抓完善退市制度受到广泛欢迎的原因之一。在其全力推动下,退市制度很快得到完善,退市方案也很快出台并开始实施。

人们最为担心的是,退市方案在执行中掉链子、被变通、被突破、被松懈——事实证明这种担心不是多余的。

此次退市制度改革,将退市标准引入成交价格指标,规定A股公司、B股公司连续20个交易日的每日股票收盘价均低于股票面值的,应当退市。

闽灿坤B已连续18个交易日收盘价低于面值,股价仅有0.45港元,再有两个交易日就应该谢幕,本已无力回天。在突然宣布停牌之前,闽灿坤B曾一再表示至少3个月内不存在筹划重大资产重组、收购、发行股份等事项。而且,公司宣称为确保公司股份在终止上市后进入相关场外交易市场转让,将与一家具有规定资格的股份转让服务机构签订协议,处理退市之后的场外交易事宜,似乎已经为退市作好安排,但停牌又平添了新的变数。

笔者不禁要问:既然退市标准引入成交价格指标,就应该没有任何附加条件地执行下去。但此时又给出所谓的“出路”,实际上就是故意给刚刚建立的退市制度松绑,无疑是在亵渎制度的严肃性。

第一个应退市公司就无法严格执行制度,注定这个新制度最终将会流产或成为摆设。从闽灿坤B事件来看,监管部门在执行新退市制度上出师不利,率先吃了败仗。因此,笔者对未来我国退市制度不看好。至于闽灿坤B退市后可能伤及3万多名投资者的说法,笔者认为,所有退市公司都将伤及投资者。投资者在开始投资某一家公司股票时,就应当有风险意识。收益回报归己,自然风险自担。

试想,一元退市制度已经公开很长时间了,闽灿坤B股价跌至一元以下并不是一天之内造成的,投资者为何不顾退市风险而继续持有?所有股市都是高风险市场,进入者就要有承担风险的意识、能力和心理承受力。

在闽灿坤B此次停牌前的最后一个交易日,即8月2日,成交额激增至351万元。此前闽灿坤B每天的成交额仅有几十万元。从公司的龙虎榜交易看,不少游资在豪赌公司此次的“自救”。

监管部门在闽灿坤B退市上的让步和软弱只能让投机者继续坐收渔翁之利。如果管理层一惯惯着投资者,投资者一闹就出利好,甚至连退市制度的严肃性都弃之不顧,那么,中国资本市场将永远处在婴幼儿期。

笔者衷心希望,监管部门和深交所能够清醒一些,让闽灿坤B光荣顺利退市,以维护制度的严肃性,也让大家能够看到中国资本市场健康发展的一缕希望。

## 简讯

### 贵阳成立第五家科技支行

本报讯8月2日,贵阳市科技局为中国建设银行贵阳城东支行进行科技支行授牌,这是贵阳市成立的第五家科技支行。

授牌当天,该科技支行与贵州普天实业有限公司等5家科技型中小企业签订了贷款合同,总计提供贷款2750万元。

据悉,科技支行是贵阳市推进科技与金融结合的重要平台,旨在解决科技型中小企业融资难题。其特点包括简化审贷流程、利率优惠、信用贷款、灵活的抵押方式及全程快速金融服务等。

此前,贵阳市科技局与贵阳银行合作,已经成立了4家科技支行。(龙九尊)

### 太原开建华北最大钢铁交易中心

本报讯记者日前从太原钢铁有限公司获悉,总投资25亿元的太原钢铁交易中心即将开建,预计明年10月建成。建成后,年钢材吞吐量500万吨,将成为华北乃至北方地区不锈钢材的价格发现中心、交易撮合中心和交割物流中心、全球不锈钢制成品的国际采购中心、北方地区钢材现货及电子交易中心。

据悉,太原钢铁交易中心为山西省重点项目,位于山西省级开发区太原不锈钢产业园区,占地近2000亩,规划包括钢铁产品交易商务区、金融产品衍生商务区、产品仓储展示与物流配送区等。同时,将建信息交易服务平台、金融服务平台、不锈钢机械加工中心。(程春生)

### 中国银联与复旦大学签署框架协议

本报讯中国银联与复旦大学近日在上海签署框架协议。中国银联与复旦大学将加紧产学研深入合作,在人员交流、人才培养、联合研究等多方面长期开展交流与合作,同时以建设联合实验室的方式促进技术创新和产品孵化,共同推动经济和社会的发展。

框架合作协议的签署,标志着中国银联在促进高校教育以及技术和产品创新方向取得了重要进展。据悉,复旦大学计算机科学与技术学院此前已与中國銀聯研究院在“云计算”和“移动支付”领域展开了深入合作,成绩斐然。(黄辛)

### 京东方8.5代线实现满产

本报讯记者从京东方公司获悉,中国大陆首条自主建设并最早量产的8.5代线——京东方北京8.5代线已于今年7月底实现满产,达到月产能9万片玻璃基板,产品良率已达94%,预计年内可生产逾1000万片各类液晶屏。

据悉,随着8.5代线的顺利满产,京东方各条生产线全面实现满产满销。据介绍,京东方北京8.5代线自量产以来,23.6英寸、32英寸、46英寸等液晶显示屏市场占有率节节攀升。今年下半年京东方还计划推出65英寸、110英寸超高清显示屏等多款产品,届时将全面覆盖大尺寸液晶显示屏产品。(计红梅)

## 高端访谈

# 科技类交易所的服务创新之道

——专访北京软交所总裁胡才勇

■本报记者 原诗萌

科技和金融的结合,无疑是当前金融界和产业界最为关切的话题之一。国家也从政策层面予以推进。例如,2010年科技部会同中国人民银行等有关部门联合发布了《促进科技和金融结合试点实施方案》。今年7月举行的全国科技创新大会上,国家主席胡锦涛也强调,要完善和落实促进科技成果转化应用的政策措施,促进科技和金融的结合。

然而,科技和金融如何结合,却是一个需要各方不断探索的过程。除了方兴未艾的各类投融资论坛、项目路演和对接会,科技类交易平台的作用也不容忽视。

北京软件和信息服务交易所(以下简称软交所)总裁胡才勇近日在接受《中国科学报》记者采访时,对软交所促进科技与金融结合、扶持科技型中小企业的创新做法进行了阐释。他向记者强调,科技类交易平台重在服务创新。

## 打造“科技金融超市”

科技类中小企业公司多为轻资产公司,固定资产较少。而对风险敏感的银行等金融机构,在贷款时则更看重固定资产的抵押。因此,这类企业的融资成为长期难以解决的“老大难”问题。

针对上述难题,在北京经信委的主导下,软交所和北京银行合作推出了“软件贷”业务。胡才勇告诉记者,“软件贷”以软件著作权、软件产品登记证作为贷款的核心质押。具体操作形式为:由软交所来筛选软件企业,对企业的软件著作权等相关材料和资质进行确认,然后由北京银行向企



胡才勇

业发放贷款。

胡才勇表示,去年以来,由软交所“选送”的企业,已获得贷款超过2亿元人民币。而北京银行之所以敢把钱贷给这些软件企业,也和软交所的定位不无关系。

胡才勇告诉记者,首先,软交所筛选企业方面有一系列的标准,如年销售额2000万元以上,处于盈利状态等。此外,一旦发生坏账,由于软交所还有知识产权交易的业务板块,因此可以由软交所来处理企业抵押的软件著作权,从而降低了银行的贷款风险。

除了“软件贷”,北京软交所还推出了

与之类似的“知产贷”(针对企业知识产权和专利的抵押贷款业务),以及和建行合作,面向计算机系统集成企业的“集信通”。系统集成企业在承接项目时往往需要垫付资金,而“集信通”则能在系统集成企业投标、中标、合同履行、合同完成等各个阶段提供信贷服务。

这些金融服务和产品,共同构成了软交所的“金融科技超市”,从而为广大科技类中小企业提供一站式的金融服务。

胡才勇表示,通过产品和服务的创新,能够更好地将科技和金融结合在一起。未来软交所会更加充分地利用自己中间人的角色优势,发挥沟通和协调的作用,促进科技类中小企业的融资及产业健康发展。

## 创新交易服务

除了科技金融的产品和服务,软交所在软件和知识产权的交易方面,也进行了一系列服务创新。

在软件产品交易方面,由于买卖双方信息不对称,常常会出现客户花了钱却得不到想要的产品,或是企业辛辛苦苦研发了软件却因不符合客户需求而拿不到钱等情况。

据胡才勇介绍,针对这一问题,软交所提供了第三方担保支付服务。当客户需要购买某款软件产品时,先将资金打到一个监管账户上,待企业完成软件开发且满足客户需求后,客户再进行付款,从而有效避免了由于信息不对称而带来的一系列问题。

此外,软交所还通过出台软件成本估算等方面的规范,来对进入平台的企业和

客户进行相应的约束,从而营造阳光、透明的交易环境。

据记者了解,虽然成立时间只有一年多,但软交所的交易平台已经得到了业界的认可,并成为软件企业所看重的渠道。全球第一大在线软件提供商Zoho也和软交所达成战略合作,希望通过软交所的交易平台在中国进行业务拓展。

除了软件产品交易,软交所在知识产权交易方面也进行了探索,并在2011年举行了系列专利拍卖会。

此前,中国技术交易所和中科院计算所合作,最早试水专利拍卖。胡才勇表示,软交所的专利拍卖参考了中国技术交易所的模式,但前者面比较广,软交所则更专注于软件方面的专利拍卖。

通过专利拍卖,胡才勇对知识产权交易也有了一番自己的体悟。他告诉记者,和其他产品相比,专利拍卖的成交率较低。这主要是专利的价值很难得到体现。为此,软交所也提出了一些有效方法,比如在拍卖之前,对专利进行商品化的加工,让竞拍者更容易看出该项专利的用途和价值,交易起来也更顺畅。

此外,胡才勇认为,国内知识产权交易的大环境也需要改善。和国外相比,我国专利申请的数量虽多,却不成体系。而在专利需求方面,很大程度上也是一些中小企业为参评高新技术企业资质而购买专利,远未上升到企业战略层面。

“我们应该成立像国外那样的大型专利运营机构,进行专利的收购、组合和授权,这样专利的价值才能得到真正的体现。”胡才勇说。