

京东亏损 38 亿上市 腾讯拟增持股份

■ 廖丰 报道

京东商城于 5 月 22 日正式在纳斯达克证交所挂牌上市。京东上市前最新更新的招股书公布了截至 2014 年 3 月 31 日的季度财报,以及 2011 年至 2013 年的全年财务数据。财报显示,京东今年第一季度净营收为 22657 亿元,同比增长 65%。但该季度京东净亏损为 37.95 亿元,净亏损率高达 16.7%,为亏损最大的一个季度。跟京东亏损增幅一样大幅增加的是京东的总运营支出,去年同期为 137.27 亿元,但今年一季度达到 265.09 亿元。对于总运营支出大幅上涨的主要原因,京东解释为:“常务与管理成本”从去年同期的 1.51 亿元增至今年一季度的 38.74 亿元。而

“观察

京东上市 将提速百亿物流建设

■ 李波 报道

5 月 22 日晚, 京东在美挂牌上市,交易代码为 JD。京东抢在阿里之前上市,为自己赢得了先机。京东商城是中国最大的自营式电商,在中国电子商务企业中,京东拥有最大规模的物流基础设施。在 2011 年完成 C 轮融资后,京东 CEO 刘强东表示“京东将在未来 3 年投资 100 多亿加强物流系统建设”。预计在上市之后,作为京东核心竞争力的一部分,物流必将获得更大的发展。

京东掀起互联网风暴

京东已于 5 月 22 日正式在纳斯达克证交所挂牌上市,交易代码为 JD。京东最新提交的招股书显示,京东 IPO 的发行价区间为 16 美元 -18 美元,预计将发行 9369 万股 ADS 和 1405 万股超额配售权,最高可融资 193.9 亿美元。如以发行价区间计算,京东的估值在 218.7 亿美元 -246.6 亿美元之间;如以上市首日 10%的保守涨幅计算,京东的市值将在 280 亿美元左右。由此,京东将成为市值第三的中国互联网公司,前两名分别为腾讯和百度。招股书还披露了其截至 2014 年一季报的财务数据。2014 年一季度,京东净营业收入为 226.57 亿,相较于去年的 137.25 亿同比增长 65.1%;净利润则为亏损 37.95 亿,去年同期净利润则为 1300 万。此次 37.95 亿的巨亏是京东招股书中

京东在更新后的招股书中进一步解释:其中一季度产生了 36.7 亿元的股权激励支出,是京东给予刘强东的股权激励,约 9378 万股限制股。此外,招股书还披露,腾讯计划在京东赴美国纳斯达克上市前夕,增持京东 5%股份,届时腾讯所持股份将达 19.3%,成为单一大股东。分析师称,除去上述股权支出,京东一季度表现与去年同期基本一致。对于该季度收入的增长,京东在招股书中说,这是因为活跃用户账号数量从去年同期的 1660 万增长至 3340 万,以及完成的订单总数量从去年同期的 5760 万增长至 1293 亿。当然,收入的增加也使得京东的营收成本增加了 66.5%,物流成本增加了 61.1%。

所披露的单季度最大亏损。不过有投行人士认为这完全不会影响京东认购,京东在香港的第一场路演十分成功,认购已经超过三倍。并且,37.95 亿是由于董事会授予京东 CEO 刘强东的一份股权支出,属于期权费用,美国会计准则要求对期权进行公允价值评估,即将期权未来会给公司带来的费用进行预测并折成现值入账,进而这份费用就被算作支出成为亏损。如果不按美国通用会计准则而按照国内会计准则计算,京东第一季度的调整后净亏损相较于 2013 年四季度有所收窄。与亏损收窄遥相呼应的是京东各项经营数据的持续增长。2014 年一季报数据显示,京东活跃用户账号数量达到 3340 万,去年同期为 1660 万,同比增长 101.2%;完成的订单数为 1293 亿单,去年同期为 5760 万单,同比增长 124.47%;GMV(商品交易总额)为 441 亿,去年同期为 240 亿,同比增长 83.75%;净 GMV 为 359 亿,去年同期为 198 亿,同比增长 83.31%。

华创证券 TMT 分析师何苗认为,目前 240 亿美元左右的估值对于京东来说仍然是低估的,预计京东在未来五年营业收入增速都会在 30%以上,五年后应该可以盈利。中国电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青表示,京东、阿里这对竞争对手已经在多个领域开展较量,如 B2C、O2O、移动电商、物流、金融、通信等等,上市对两者来说应该是新的起点,竞争仍然在延续。不过阿里的 IPO 交易规模将十分庞大,或会吸纳非常多的资金转场,对其

此前京东公布,2013 年前三个季度实现净利润 6000 万元,而更新的招股书显示,京东 2013 年全年净亏损 4990 万元,这说明京东 2013 年第四季度净亏损超过 1 亿元。事实上,分析师注意到,在 2013 年前三季度,京东虽然实现盈利,但盈利主要依托于营业外收入,其中利息的净收入为 215 亿元,来自财政补贴等其他方面的收入为 164 亿元,而营业亏损为 31.6 亿元。值得注意的是,在全球的路演中,刘强东重点介绍了其商业模式和竞争对手阿里巴巴的不同之处,以及公司的三个优势分别是移动业务、和腾讯结盟以及其物流网络。上周腾讯一季度财报解读会上,腾讯总裁刘炽平透露,6 月份微信的入口将会开放给京东,业界分析,盟友的输血

他电商造成的冲击不可避免。因此京东抢在阿里之前上市,也为自己赢得了先机。京东上市一方面可以获得未来发展所需的资金,另一方面也能阻击阿里巴巴,毕竟在阿里巴巴占据多数市场份额的情况下,能够最终盈利才是王道。易观智库分析师林文斌预计,2013 年中国 B2C 市场天猫、京东、腾讯的份额合计已经达到 731%,马太效应已经在加剧。京东和阿里上市后,“双超”的局面将更加明显。

物流存较大发展空间

京东漂亮的运营数据要归功于强大的物流处理能力。从 2004 年上线开始,京东就陆续在北京、上海、广州设立物流配送中心。货物从供应商到顾客的全过程都由京东经手,都在 IT 系统的监控和支持之下,都能与供应商实现库存数据共享。京东的物流系统不仅庞大,而且高效。借助这个系统,京东可以在 43 个城市实现“下单当日投递”,在 265 个城市实现“下单次日投递”,两者合计占订单总量的 70%。借助强大的物流,京东商城为越来越多的第三方产品提供服务、收取佣金。在 2013 年 1039 亿的总交易金额中,第三方商品占 369 亿,占比达 35.5%;佣金比率逐年提高,2011 年是 40%,2013 年达到 63%。到 2014 年一季度末,第三方卖家数量达到 29 万家。今年以来,物流中心继续扩张。京东一季报显示,西安从分拣中心升级为物流中心,面积从 23575 平方米扩大到 35761 平

将提振京东业绩。易观智库分析师林文斌说,目前中国 B2C 市场格局较为稳定,天猫、京东和腾讯 B2C 包括 QQ 网购和易迅)的三甲格局连续两年保持不变。根据易观监测数据显示,2013 年,天猫占 B2C 的市场份额为 49.1%,京东占比为 18.2%,腾讯 B2C 包括 QQ 网购和易迅)占比为 5.8%。随着腾讯战略入股京东,京东和腾讯的整体合计达 24%,“双超多强”的格局形成并且十分明显。在移动端方面腾讯入股京东和京东上市后,京东将享有微信的一级入口,同时 QQ 也会提供流量支持,腾讯的 QQ 资源与微信资源向京东的倾斜将给京东的移动端带来无限想象空间。电商在移动端的格局充满不确定性。

方米;标准仓库增加了乌鲁木齐、襄阳、镇江;211 工程增加了咸阳、德阳、常熟、扬州、嘉兴、太仓。此前京东招股书中只有 6 个物流中心,分别为北京、沈阳、上海、成都、武汉、广州。京东 CEO 刘强东早在 2011 年就提出投资 100 亿建物流系统。后来,刘强东在多个场合表示,融资的 70%将用于物流体系建设,物流和研发占总费用的 70%。据招股文件披露,京东融资逾 18 亿美元(不包括腾讯今年投入的 214 亿美元),折合人民币约 116 亿。按刘强东的说法,此次融资用于京东物流的投资应在 70 亿元以上。另外,5 月 19 日,沙特投资公司王国控股公司(京东控股股东)与罗斯柴尔德家族(Rothschild Family)签署了“京东·Rothschild·易搜易淘电商开放平台”战略合作协议。双方宣布,将通过线上线下销售、供应链、移动互联网入口等的整合,共同打造城乡资源无缝对接通道,构建城乡一体化“易搜易淘电商全供应链一体化共业平台——京东王国”。

业内专家认为,通过与罗斯柴尔德家族的合作,京东城乡一体化双向物流配送和零售服务网络将进一步完善,与京东 2014 年重要战略之一的“渠道下沉”形成完美契合。同时,易搜易淘电商开放平台依托京东集团提供的数以百万计的商品货源,亦能够为易搜易淘平台上数以万计的销售渠道商城站长提供丰富的货源,达到上游和中游的无缝衔接,真正实现大数据大融合。

国家铁塔公司将引入民资 业界担忧形成超级垄断

■ 林其玲 报道

业界热议的铁塔公司一事有新进展。近日,工信部电信研究院专家向记者透露,国家铁塔公司近期将成立,并确定将引入民资。

电信基础设施领域引入民资

铁塔公司是指今后三大运营商不再自建铁塔等基础设施,而是租用国家铁塔公司资源,维护工作也交由铁塔公司。4 月 30 日,工信部相关司局负责人在官网上证实,目前三家基础电信企业正在研究共同组建一家“通信设施公司”。5 月 21 日,工信部电信研究院政策与经济研究所副总工程师何霞向记者表示,铁塔公司将成立,确实会引入民资,但目前民资所占比例以及门槛都不清楚。“可以确定的是,这是一个好事,可以降低无线宽带成本,未来会进一步带来资费降低。”据了解,目前暂定的铁塔公司中,三家公司股份分配方案是:中国移动将占有最大份额,约为 40%,中国联通和中国电信两家各占 30%。不过也有媒体采访三大运营商,称目前尚没有达成任何最终协议。5 月 21 日,有媒体披露,国家要求“铁塔公司”6 月底前必须完成挂牌。消息称“组建铁塔公司一是将基础资源统一管理,倒逼运营商进行业务创新;二是落实十八届三中全会精神,让民营资本进入原本垄断的电信行业。”

业界担忧形成“超级垄断”

此前“铁塔公司”筹建的消息,让“网



业分离”和“新的国家垄断”的传言四起。虽然工信部已经发出公告称铁塔公司是由“三大运营商研究组建”,但电信业内仍然存在对政府监管干涉的担忧,仍在不断发酵。支持和唱衰者各执一词。工信部政策与经济研究所副总工程师何霞认为,随着 4G 网络的大规模建设,三大运营商都面临大量增加站址和铁塔建设的压力,成立独立的基站/铁塔公司有利于三大运营商共享铁塔、机房、站址和管道资源,有效降低建网成本,并加快网络建设速度。反对派的观点是,如果运营商的基础网络全部集权到一家公司,这将形成一个超越三大运营商的“超级垄断者”,与引入竞争的市场化思路背道而驰,是电信改革的倒退。此外,三大运营商所拥有的网络制式不一样,频谱资源也不一样。因此基站覆盖的密度,选址等都有区别,此时应该优先满足谁的需求? 另外在诸如偏远地区或者地铁等垄断场所,建设基站的成本极高,没有发展用户压力的基站公司如何考虑自己的投资回报问题? 驱动力在哪? 电信专家舒华英说,以上种种都是操作上的

具体难题。“铁塔公司”到底如何运营,未来会给电信业带来多大动荡?

链接 铁塔公司的三个猜想

猜想 1 仅共享基础设施? 工信部早在 2008 年就发文叫停电信基础设施重复建设,建设节约型社会,要求三大运营商推动共建共享。但在落实过程中遇到重重障碍。根据工信部的要求,三大运营商的共建共享项目包括已有和新建的铁塔、杆路;其他具备条件的基站设施和传输线路。并且要禁止租用第三方设施时签订排他性协议。工信部的一份报告也显示,2013 年三大运营商新建基站的共享比例高达 70%以上,室内基站共享也达到 54%。但据媒体披露,指标要求与真实情况相差太远,“数据基本都是糊弄的。只要运营商之间提过共享需求,不管最终是否落实,都算共建共享,算在考核数据里。”铁塔公司的成立,被认为是走出困局的方法。因为铁塔等基础设施由第三方统一建设,三大运营商都向其租赁空间放置自己的基站天线等设备,互相之间地位相对公平。飞象网 CEO 项立认为,国家成立铁塔公司的目的就是为了解决运营商在 4G 时代的建站难题。如果说改革进一步推进,完全变成网业分离,由一家网络建设公司构成垄断,就背离了市场经济潮流,公司建站的出发点也不会为用户的利益。项立刚称,目前全世界没有一家是真的做到网业分离。**猜想 2 网业分离的前奏?** 有业内人士认为,“国家铁塔公司”意

味着“网业分离”的正式开始。随着虚拟运营商的加入和“网业分离”的进行,整个通信行业即将迎来翻天覆地的变化。工信部电信经济专家委员会秘书长杨培芳说,所谓网业分离,是指将骨干网、接入网等具有公共性质的基础网络交由政府垄断经营,数据业务等竞争性业务交给社会企业来运营,实行自由竞争,同时业务运营商向网络经营者支付接入费用。在新一代互联网技术的冲击下,整个电信产业的价值流已发生逆流。在 OTT 厂商的冲击下,运营商被边缘化的可能性加大,与此同时,政府倡导在电信运营领域引入民资,虚拟运营商本周已对外放号投入运营。杨培芳认为,解决电信业目前遇到麻烦的根本手段是网业分离,网业分离的改革越快越好。据悉,此次国家铁塔公司的幕后推手不是工信部,而是国家发改委和国资委,这无疑显示了国家推动这一事情的决心。**猜想 3 电信业第四次重组?** 上一次的电信重组发生在 2008 年,并没有真正地改变整体市场格局。此前,工信部部长苗圩在接受媒体采访时曾表示,现在在移动通信领域中国移动占 70%,中国电信占 13%,中国联通占 17%,这样一个格局是不利于竞争的。《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中提出了国企改革的方向,包括积极发展混合所有制经济、明确国有资本继续控股经营的自然垄断行业改革内容等。自此业内出现诸多关于新一轮电信重组的猜测。电信业内人士曾毓认为,成立铁塔公司或许将是中国电信业又一次重组的前奏。中国电信业经过这么多年的发展,格局依然难以改变。这种情况下,工信部先把外国业务按职能进行拆分,然后再慢慢把核心业务进行拆分。

联想交出最成功财报：移动设备销售额增 86%

■ 陈新 报道

个人电脑市场发展放缓的中国市场,全球最大个人电脑厂商联想集团近日披露了一份数据颇为惹眼的财报。联想集团 5 月 21 日公布的截至 2014 年 3 月 31 日的 2013/2014 财年第四季度以及全年业绩显示,2013/2014 财年,联想集团营收 387 亿美元,较上财年增长 14.3%;全年净利润为 8.17 亿美元,较上财年增长 28.7%。对于上述业绩表现,联想集团董事局主席兼 CEO 杨元庆在昨日召开的业绩沟通会上表示,2013/2014 财年是联想历史上最为成功的一年。“联想当下的目标是用两年的时间在大 PC 领域(包括台式电脑、笔记本电脑和平板电脑)超过当前排名第一的苹果,占据这一领域的头把交椅。目前苹果在这一市场占比约为 16%,而联想的市场份额在 12%左右。”杨元庆这样告诉记者。

移动设备销售额激增 86%

从销售数据上看,过去的 2013/2014 财年,联想集团销售了 5500 万台个人电脑、5000 多万部智能手机和 920 万台平板电脑。其中,在个人电脑市场,联想继续保持全球个人电脑市场的龙头地位。在 2013/2014 财年,联想全年市场份额增加 21 个百分点达 17.7%,全年个人电脑销量同比上升 5%。而这背后,整体行业的销量下跌 8%。不过,相比个人电脑业务的表现,联想这次财报最大的亮点在其移动设备业务。在 2013/2014 财年中,联想售出智能手机超过 5000 万部,同比增长 72%,售出平板电脑超过 900 万台,同比增长 400%,创下历史新高。移动设备的销售总额达到 56.57 亿美元,同比增长 86%,占到整个集团营业额的 14.6%。其中,联想在中国的智能机销量同比增长 55%至约 4400 万部,市场份额提高 0.7 个百分点至 11.8%,进一步加强了中国市场第二地位。在 2013/2014 财年第四季度,联想全球智能手机销量增长 59.4%,较全球市场高出 28 个百分点,也就在这一季度,联想推出数款智能手机,包括首款 LTE 智能手机。不过,联想智能手机业务销量的快速提升也引发了对其依赖运营商渠道的担忧。有业内人士担心,过度依赖运营商渠道将使得手机厂商议价能力大大下降,随着竞争更加激烈,将影响其利润。对此,杨元庆近日向记者承认,联想目前通过运营商销售的比重还比较高,在 70%左右,但是联想也在积极拓展在线市场的销售能力。“我们另外一个优势是在国际市场。中国的手机市场竞争相当激烈,未来在海外市场的盈利空间会更大一些。完成对摩托罗拉移动业务的收购后,会更好地促进联想手机在海外市场的销售。”杨元庆解释道。

美国市场 PC 销量超苹果

在 2013/2014 财年第四季度,联想在中国区的经营溢利率为 5.5%,综合营业额达 31 亿美元,占集团全球总营业额的 33%。不过具体区域的业绩表现上,海外市场的数据相比更为乐观。在亚太区,联想在 2013/2014 财年第四季度的市场份额达 15.6%,同比增长 2.1%,综合营业额达 17 亿美元,占联想全球总营业额的 19%。其中,联想在日本个人电脑市场继续保持第一位,销量增幅达 35%。而在杨元庆看来,上个季度最成功的是在欧洲、中东、非洲区。在过去的这一个季度,联想在上述区域的个人电脑销量同比上升 33.3%,营业额首次超越中国区的个人电脑营业额。与此同时,联想在美国超越苹果公司,成为当地第三大个人电脑厂商。“美国市场成功的主要原因是联想在守住商用客户的同时,大规模抢占消费 PC 市场,包括平板电脑的市场。”杨元庆解释道。另外,联想方面昨日透露,其对摩托罗拉移动和 IBM(186.39.150.081%)的 x 86 服务器两项业务的并购目前还处于审核阶段,预计将在今年 7 月 -9 月完成交易。杨元庆给出的目标是,在完成并购一年内,移动智能终端实现 1 亿的出货量,x 86 服务器一年内实现 50 亿美元的销售。

