

证券代码：002024

证券简称：苏宁云商

公告编号：2013-013

苏宁云商集团股份有限公司

2012 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	苏宁云商	股票代码	002024
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	任峻	韩枫	
电话	025-84418888-888122/888480		
传真	025-84418888-888000-888480		
电子信箱	stock@cnsuning.com		

二、主要财务数据和股东变化

1、主要财务数据

(单位：千元)

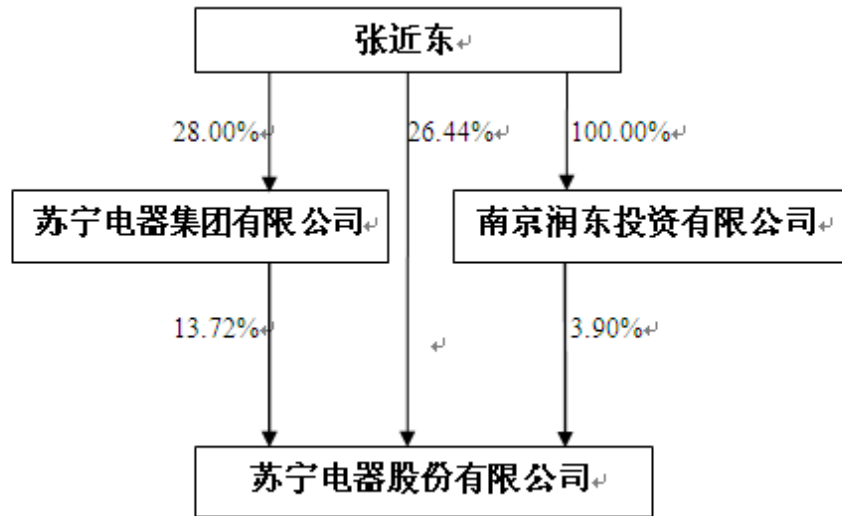
	2012 年	2011 年	本年比上年增减 (%)	2010 年
营业收入	98,357,161	93,888,580	4.76%	75,504,739
归属于上市公司股东的净利润	2,676,119	4,820,594	-44.49%	4,011,820
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,515,093	4,623,986	-45.61%	4,029,589
经营活动产生的现金流量净额	5,299,441	6,588,520	-19.57%	3,881,336
基本每股收益 (元/股)	0.3722	0.6890	-45.98%	0.5734
稀释每股收益 (元/股)	0.3722	0.6890	-45.98%	0.5734
加权平均净资产收益率 (%)	10.61%	23.68%	-13.07%	24.48%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末 增减 (%)	2010 年末
总资产	76,161,501	59,786,473	27.39%	43,907,382
归属于上市公司股东的净资产	28,459,130	22,328,334	27.46%	18,338,189

2、前 10 名股东持股情况表

(单位: 股)

报告期股东总数	318,079		年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	322,138		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
张近东	境内自然人	26.44%	1,951,811,430	1,951,811,430 (注 1)	质押	1,422,310,000 (注 4)
苏宁电器集团有限公司	境内非国有法人	13.72%	1,012,633,055	-	质押	349,760,000 (注 4)
南京润东投资有限公司	境内非国有法人	3.90%	288,065,848	288,065,848 (注 1)	质押	288,065,848 (注 4)
陈金凤	境内自然人	2.66%	196,132,370	-	质押	196,000,000 (注 4)
金明	境内自然人	1.67%	123,107,407	92,330,555 (注 2)	质押	122,064,000 (注 4)
北京弘毅贰零壹零股权投资中心(有限合伙)	境内非国有法人	1.34%	98,765,436	98,765,436 (注 3)	未知	-
全国社保基金一零八组合	境内非国有法人	1.10%	80,989,295	-	未知	-
中国银行一易方达深证 100 交易型开放式指数证券投资基金	境内非国有法人	0.90%	66,282,198	-	未知	-
中国银行一嘉实主题精选混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.80%	59,285,076	-	未知	-
蒋勇	境内自然人	0.79%	58,064,580	-	质押	56,200,000 (注 4)
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、张近东先生持有苏宁电器集团有限公司 28%的股权，张近东先生与苏宁电器集团有限公司构成关联股东关系。</p> <p>2、张近东先生持有南京润东投资有限公司 100%的股权，张近东先生与南京润东投资有限公司构成一致行动人关系。</p> <p>3、除前述关联关系外，未知公司前十名主要股东、前十名无限售条件股东之间是否存在其他关联关系，也未知是否存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人的情况。</p>					
<p>注 1：控股股东张近东先生及其全资子公司南京润东投资有限公司因润东投资认购公司 2011 年非公开发行股票，出具了《关于苏宁电器股份有限公司向特定对象发行股份及豁免要约收购相关事宜之承诺函》，承诺其拥有的全部苏宁电器股份自发行结束之日（即 2012 年 7 月 10 日）起三十六个月内不进行转让。</p> <p>注 2：金明先生为公司现任董事，其所持有的公司股份需按照国家有关法律法规及规范性文件进行锁定。</p> <p>注 3：北京弘毅贰零壹零股权投资中心（有限合伙）认购公司 2011 年非公开发行股票按照相关法律法规及规范性文件规定自发行结束之日（2012 年 7 月 10 日）起限售三十六个月。</p> <p>注 4：公司股东股票质押主要原因为张近东先生为其全资子公司南京润东投资有限公司认购本公司 2011 年非公开发行股份进行融资等相关融资事项提供质押担保；为协助苏宁电器集团有限公司加快店面建设，以配合我司推进自建店开发。</p>						

三、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



四、管理层讨论与分析

2012 年，国际经济复杂乏力，国内经济转型发展复杂严峻。国内经济稳中求进，加强改善宏观调控，国内生产总值增长 7.8%，增幅比 2011 年回落 1.5 个百分点。零售行业增速放缓，创 2005 年以来新低。根据中华全国商业信息中心的统计，2012 年全国百家重点大型零售企业零售额名义同比增长 10.8%，增速相比去年大幅度放缓 11.8 个百分点，其中，家用电器零售额同比增长 3.0%，比去年同期放缓 13.9 个百分点。家电行业由于激励政策退出，行业规模出现阶段性的下滑，据北京中怡康时代市场研究有限公司数据显示，2012 年整体家电市场零售总额为 11,596 亿元，同比下降 4.83%。行业疲软，消费市场受挫，尤其是部分发达富裕的一二线城市波动较为明显，由于公司在该部分区域布局较为集中，销售受到影响，短期内可比门店销售出现下滑，加之租金、人员费用相对刚性，对公司利润产生了影响。但整体来看，公司的表现优于行业平均水平。

年度内，网购市场仍保持了较快的发展速度，艾瑞咨询数据显示，2012 年中国网络购物交易规模达到 13,040 亿元，同比增长 66.2%，在社会消费品总零售额占比达到 6.2%，较上年提升了 1.9 个百分点。网购市场发展较快，且从长期来看互联网的发展也成为零售行业转型升级的趋势。但短期内，网购市场对实体零售的影响仍然有限。自 2010 年上线苏宁易购以来，公司电子商务业务的发展速度、增长情况在行业中一直处于领先水平，但目前仍处于投入与培育期，人员、广告、物流等都需要加大投入，此外行业存在的非理性竞争等问题也对线上业务的毛利率产生了影响。综上，使得短期内线上业务出现亏损。

面对复杂多变的外部环境，公司坚定地推进“科技转型、智慧服务”转型战略的实施，2012 年是公司新战略实施的第二年，通过前期的摸索与积累，公司转型的路径更加清晰。以“虚实互动”、线上线下融合的业务发展模式为核心，搭建新的业务模型，开展了大量的基础性工作。线下业务，贯彻大店攻略，调整低效社区店，推进“超级店+旗舰店+乐购仕生活广场”的战略布局；加速“超电器化”发展，注重消费

者全套购物体验的提升；线上业务，充分运用开放平台加快品类拓展，加强系统开发优化购物体验，加大广告投入增强品牌影响力，大量引进互联网技术人才充实团队；与此同时，基于长远发展需要，坚持后台先行的发展策略，超前布局物流，物流基地进入批量开发、快速复制阶段，有效支撑线上线下融合发展。

综上,2012年公司的发展受到外部环境变化的影响,短期的业绩出现波动。2012年实现营业收入983.57亿元,同比增长4.76%,营业利润30.14亿元,较同期下降53.23%,归属于公司股东的净利润26.76亿元,较同期下降44.49%。竞争与发展相伴,挑战与机遇并存。我们相信,大量基础工作的开展为企业转型成功奠定了良好的基础。苏宁发展的新模式已经确定,与之配套的业务模型也已完善,企业发展打开了新的空间。

（一）连锁发展情况分析

1、连锁发展基本情况

（1）大陆市场

报告期内,随着消费市场趋势的变化,公司积极调整了连锁发展策略:一级市场加强店面结构的优化,严格控制社区店开设,推进旗舰店开发,探索培育乐购仕品牌,建立完善在商品规划、出样陈设、宣传推广等方面的标准和流程,一级市场旗舰店占比较上年提升了3.08个百分点,达到了41.24%;二三级市场具有较强的消费潜力,公司继续加大该区域的开发力度,新开店占比达到76.58%。全年来看,在外部环境不甚乐观的情况下,公司积极应对,着重优化店面类型分布和市场分布。

2012年,公司新进地级以上城市15个,新开连锁店158家,其中常规店146家,县镇店5家,乐购仕生活广场店7家,置换/关闭连锁店178家。

报告期内公司持续推进“租、建、购、并”综合开发策略,在南京、无锡、岳阳、内江、嘉兴核心商圈新增5家购置店项目;此外公司积极探索实践自建店开发模式,在南京以合作开发方式开设新街口EXPO超级旗舰店。截止报告期末,公司共拥有自有物业连锁店40家(其中3家处于前期筹建期);自行开发模式自建店1家,合作开发模式自建店4家,另与部分全国性的商业地产开发企业建立战略合作,提前锁定了较多优质店面资源。

截至2012年12月31日,公司店面已覆盖全国271个地级以上城市,共计拥有连锁店1,664家,其中常规店1,546家、精品店6家、县镇店104家、乐购仕生活广场店8家,连锁店面积合计达692.90万平方米,比上年同期增长1.47%。

（2）国际市场

报告期内,公司持续优化香港地区店面布局,新开连锁店3家,置换/关闭连锁店3家;积极拓展日本市场,新开店面2家,置换/关闭连锁店1家。截至报告期末,公司在香港地区拥有连锁店30家,在日本市场拥有连锁店11家。

综上,截止报告期末,公司在中国大陆、香港地区、日本市场共拥有连锁店1,705家。

（二）经营结果及原因概述

1、营业收入变化情况

报告期内，公司线下业务由于宏观调控政策的持续，家电激励政策退出等因素，增长受到一定影响，与此同时公司线上业务保持了较快增长态势。综上，公司实现营业收入同比上年同期增长4.76%，其中主营业务收入同比增长4.91%。

2、毛利率变化情况

项 目	2012年	2011年	增减变化	2010年
主营业务毛利率（%）	16.93%	17.96%	下降1.03个百分点	16.59%
其他业务毛利率（%）	1.08%	1.27%	下降0.19个百分点	1.55%
综合毛利率（%）	18.01%	19.23%	下降1.22个百分点	18.14%

报告期内，公司持续推进差异化采购，自主产品占比稳步提升；在市场整体环境不甚理想的情况下，公司加大促销力度提升销售，尤其是线上业务快速增长，对整体毛利率水平有一定影响。此外，报告期内公司消费类电子产品运营进一步成熟，规模占比提升。综上，公司主营业务毛利率同比下降1.03个百分点，其他业务毛利率同比下降0.19个百分点，综合毛利率同比下降1.22个百分点。

3、三项费用率变化情况

项 目	2012年	2011年	增减变化	2010年
销售费用率	12.18%	10.13%	增加2.05个百分点	9.17%
管理费用率	2.42%	2.26%	增加0.16个百分点	1.68%
财务费用率	-0.19%	-0.44%	增加0.25个百分点	-0.49%
三项费用率	14.41%	11.95%	增加2.46个百分点	10.36%

报告期内，可比店面同比销售下降，而租金、人员等费用相对刚性，此外为提升苏宁易购品牌形象及市场份额，公司加大了宣传、促销推广力度，相关投入增加，使得销售费用率、管理费用率同比增加。另公司银行借款增加带来利息支出有所增加以及消费刷卡比例上升，财务费用率也有所上升。

综上，报告期内，公司三项费用率同比上升了2.46个百分点。

4、归属于上市公司股东的净利润变化情况

鉴于上述1-3项，报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润同比下降44.49%。

（三）主营业务构成情况

1、报告期内公司主营业务范围为：家用电器及消费类电子产品的销售和服务，未发生变更。

2、报告期内公司主营业务收入、主营业务利润的构成情况 （单位：千元）

A、主营业务分行业、产品情况表：

分行业	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利率（%）	主营业务收入比上年同期增减（%）	主营业务成本比上年同期增减（%）	主营业务毛利率比上年同期增减
零售业	97,006,791	80,581,387	16.93%	4.91%	6.23%	-1.03%

分产品	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利率	主营业务收入比上年同期增减(%)	主营业务成本比上年同期增减(%)	主营业务毛利率比上年同期增减(%)
彩电、音像、碟机	21,408,773	17,108,058	20.09%	-9.66%	-8.88%	-0.68%
数码及 IT 产品	18,448,785	16,814,784	8.86%	7.58%	7.49%	0.08%
通讯产品	16,571,708	14,669,145	11.48%	33.93%	33.78%	0.10%
冰箱、洗衣机	15,507,326	12,218,743	21.21%	-1.15%	0.69%	-1.43%
小家电产品(注)	13,155,810	10,318,892	21.56%	18.88%	20.92%	-1.33%
空调器产品	10,899,207	8,706,706	20.12%	-3.31%	-2.57%	-0.61%
安装维修业务	868,153	625,810	27.91%	-4.56%	4.23%	-6.08%
其他产品	147,029	119,249	18.89%	-52.54%	-54.96%	4.36%
合计	97,006,791	80,581,387	16.93%	4.91%	6.23%	-1.03%

注：小家电产品包括厨卫、生活电器以及百货类产品。

B、主营业务分地区情况表：

地区	2012 年主营业务收入	占主营业务收入比重%	2011 年主营业务收入	主营业务收入比上年同期增减(%)
华东一区	21,219,408	21.87%	22,647,570	-6.31%
华东二区	15,456,118	15.93%	15,115,193	2.26%
华北地区	14,818,581	15.28%	14,362,746	3.17%
华南地区	13,409,653	13.82%	13,635,283	-1.65%
西南地区	10,126,475	10.44%	9,905,433	2.23%
华中地区	5,421,331	5.59%	5,294,576	2.39%
东北地区	5,239,720	5.40%	5,197,520	0.81%
西北地区	4,488,652	4.63%	4,325,590	3.77%
香港地区(注)	5,773,344	5.95%	1,653,427	249.17%
日本地区(注)	1,053,509	1.09%	328,039	221.15%
合计	97,006,791	100.00%	92,465,377	4.91%

注：(1) 报告期内，香港地区实现销售按照 2012 年 1-12 月平均汇率港元兑人民币 1: 0.8108 进行计算；(2) 日本 LAOX 株式会社销售收入按照 2012 年 1-12 月平均汇率日元兑人民币 1: 0.077076 进行计算。由于日本 LAOX 于 2011 年 9 月并入公司合并报表，故上表中 2011 年主营业务收入为 9-12 月份收入。

报告期内，大陆地区线下实体实现销售收入 902.95 亿元(含税)，同比下降 9.67%，线上业务实现商品销售收入 152.16 亿元(含税)，同比增长 157.90%。另香港地区、日本市场分别实现销售收入 57.73 亿元、10.54 亿元，较上年分别增加 249.17%、221.15%。

(四) 公司未来发展的展望

1、行业发展趋势分析

(1) 宏观经济发展面临复杂形势，继续稳增长、转方式、调结构

2013 年，国际金融危机深层次影响持续显现，世界经济复苏充满不确定性、不稳定性。从国内来看，

我国发展仍处于重要战略机遇期，中国经济将继续“稳中求进”的工作总基调，立足于扩大内需，以提高经济增长质量和效益为中心，深化改革开放，实施创新驱动战略。2013 年，国内生产总值增长预计在 7.5% 左右，发展的协调性将进一步增强。

（2）零售行业短期景气度下降

2013 年，零售行业发展面临挑战，由于物价、房价上涨预期明显，在收入预期增长不确定的情况下，消费者信心受到抑制。同时，零售行业还面临了租金、人工成本等费用刚性上涨，新兴业态迅猛发展、行业竞争加剧等诸多不利因素。

但另一方面，随着新型城镇化战略的实践，以及一系列收入分配改革政策的推进，零售行业发展的外部环境逐步改善，行业有望获得新一轮的发展机会。

（3）网购市场保持高速增长

艾瑞咨询数据显示，2012 年中国网络购物交易规模突破 10,000 亿元大关，达到 13,040 亿元，较往年增长 66.20%，在社会消费品总零售额的占比达到 6.20%。中国网络购物市场从 2012 年后开始逐渐进入成熟期。未来几年，随着传统零售行业转型升级，中国西部省份及中东部三四线城市的网购潜力得到进一步开发，加上移动互联网的发展促使移动网购日益便捷，中国网络购物市场整体还将保持较快增长速度，预计仍将保持 50% 以上的增速。

2、公司发展机遇与挑战并存

（1）快速推进转型升级，打开新的发展空间

基于对市场环境、行业趋势的演变不断进行前瞻性的研究以及把握，公司于 2011 年就完整的提出新十年“科技转型、智慧服务”的发展战略，探索实践企业新的业务模式。两年多来，通过不断创新探索，苏宁易购联动线下虚实结合，全品类拓展，发展迅猛；苏宁科技转型以云服务为核心，从最初的员工云服务、供应商云服务，逐渐进入融合物联网、集成智能家居的消费者云服务领域。苏宁新的业务模式已经逐步进入了市场化运用、规模化发展的阶段。虚实融合战略的实施呈现阶段性、周期性的特点，短期内线上线下的博弈给公司经营带来一定的挑战，但随着公司大量基础工作的不断落实推进，组织结构的不断完善，挑战也将转化为新的机遇，相信转型的成功能够为公司打开全新的发展空间。

（2）线上业务受到不规范经营的影响，发展面临挑战

过去十年，电子商务事业虽然取得迅猛发展，但不容忽视的是，伴随着高投资、高增长，出现了管理滞后、执法缺位的现象。由于历史原因，绝大部分平台商家没有履行工商登记手续，处于非税经营状态；由于国家工商、税务、物价、海关、质检等执法职能，在电子商务领域存在管理真空、监控盲点，水货、假货在网上进行交易，对零售市场秩序造成了冲击。此外，大批的互联网企业在境外资本的支持下，不考虑长期发展和竞争能力建设，不计成本纯粹依靠价格竞争，对市场进行掠夺式的占有，不仅对国内传统零售行业产生影响，也对制造业和市场规范秩序造成了破坏。

电子商务是零售行业的消费方式革命，商业模式革命，代表着先进的生产力，其发展必须是建立在规范市场机制之上的，只有加强行业规范和监督，才能引导行业由“野蛮生长”走向规范发展，真正打造一批具备核心竞争能力的优质电商企业。

（3）二、三级市场发展亟待渗透，物流建设网路布局需进一步加强

据中国发展研究基金会预测，2020 年，中国城市化率将达到 58%，到 2030 年，中国城市化率将达到 65%以上。同时，随着城市化进程的推进，未来中国将形成特大城市、大城市、中小城市同步发展的城市形态，因此可以预见城市化水平的增长和城市群落聚集效应的增加，也将有力的推动零售行业的发展。这样的变化为公司连锁发展网络的更深层次渗透提供了新的机遇，但同时对公司二、三级市场经营管理能力及物流网络覆盖提出了更高的要求。

由于物流平台建设步伐相对连锁网络拓展有一定的滞后，这在一定程度上限制了公司二、三级市场的区域资源整合以及采购及配套服务能力的提升。此外，公司加快发展 3C 产品及电子商务业务，对提升小件商品的存储、调拨、配送效率也提出了新的要求。目前公司物流基地已进入批量化筹建阶段，物流网路布局不断加快，已形成从采购枢纽到门店库的四级库存与全国运输体系，随着物流体系不断完善，效应逐步体现，对公司二三级市场发展以及线上业务发展提供有力的支撑。

（4）加强资产管理，提高运营效率

公司始终坚持“前台带动后台、后台推动前台”的经营策略，不断完善物流平台、信息体系的建设，长期来看，有利于企业经营稳定性，但是短期内随着购置店、自建店、物流体系相关的资产投入加大，影响了周转效率。公司必须加强资产的管理，提高周转效率。一方面对于已有项目，加快建设，缩短建设周期，早日投入运营，加快效益的实现；另一方面对于新增项目，强化投资的可行性分析，重视投入产出比，并综合运用多种资金筹集方式，实现资金效益的最大化。随着自有物业店面一定规模的形成，以及物流网络体系的完善，企业发展基础更加夯实，将极大促进销售规模的持续提升以及成本费用有效节约，推动效率效益的大幅度提高。

3、公司发展战略及 2013 年经营规划

苏宁在过往的 22 年发展过程中间，经历了多次创新和转型，2009 年启动营销变革，2010 年苏宁易购正式上线，开始线上线下双平台的融合发展，2011 年实施新十年“科技转型、智慧服务”的发展战略，经过三年的创新转型探索，2013 苏宁零售事业的发展全力进入转型提速、跨越裂变的快车道。2013 年 3 月 22 日，公司正式启用“苏宁云商”这一新名称，苏宁云服务将进入全品类、全渠道、全客群的成熟推广时期，苏宁“云商”模式以及与之配套的更加专业开放的组织将清晰呈现。

云商模式，即“店商+电商+零售服务商”，是互联网时代的零售与服务模式，将致力于打造线下连锁店店面平台和线上电子商务两个平台，通过云商系统以云技术为支撑、以开放平台为架构，服务全产业、服务全客群，形成多渠道融合、全品类经营、开放平台服务的业务形态。

业务模式的转型固化，还需要组织架构、运行流程与之相配套，为更好地推进“云商”模式落地，公司对组织架构进行了全面调整和优化。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，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，把大区—子公司—营运部三级缩减为大区—城市终端两级管理，并大幅扩充大区和城市终端数量，增

强区域化运营和本地化服务能力，提升运营效率。

线上线下两大开放平台三大经营事业群，28 个事业部，60 个大区组成了苏宁联合舰队，既保障了各项业务独立经营，也全面推动业务之间相互融合，实现“1+1>2”的效应，将更加有效整合内外各种资源，最大化调动和发掘各业务单元的经营主动性、积极性，构建一个虚实融合平台，拓展新型价值链，助推新模式的价值实现，将苏宁云商真正打造成为一个互联网时代的零售服务企业。

五、涉及财务报告的相关事项

1、与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

不适用

2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用

3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

2012年度公司合并报表范围新增47家子公司，其中27家从事电器与电子消费品的连锁零售业务、11家从事仓储物流业务、8家从事网上电器与电子消费品的零售业务、1家从事金融服务业务。另同时报告期内公司注销子公司1家。本年度合并报表范围详见财务报表附注：“四、企业合并及合并财务报表本年度新纳入合并范围的主体和本年度不再纳入合并范围的主体”。

4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用

苏宁云商集团股份有限公司

董事长：张近东

2013年3月30日