摘要： 假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流!延迟六个月还款，手里就是50亿!假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，

假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流!延迟六个月还款，手里就是50亿!假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，就是100亿！！想知道国美苏宁们到底是如何发达的，请跟着“互联网的一些事”一起请往下看。

# **现金流的秘密**

　　作者：邓元杰

　　上篇《苏宁电器分析》(文章点击“阅读原文”)写完后意犹未尽!因为有一个问题我没讲清楚，就是现金流的重要性!加在原文中已经不合适了，所以本篇继续说说。我相信，通过我的生动分析，你会对苏宁、国美、京东有入目三分的认识!不是我自吹，我这篇文章价值至少一万块钱，因为老夫做过生意，知道其中的关键之处，和天天读新闻只知道装B的家伙完全不一样!没人能用这么生动的语言、讲清楚这么重要的问题!

　　现金流，知道对做生意的有多重要吗?

　　上一篇我已经说了，国美、苏宁们(以下简称美苏)卖家电根本不赚钱，或只赚点辛苦钱。有人可能会问：“那他们为什么还要开那么多店?还要低价大甩卖啊?”这时，新闻记者和装B的会告诉你：他们要扩大规模，挤垮竞争对手，靠规模优势获得利润。现在不挣钱、少挣钱没关系啊，打败了对手，以后不就可以挣大钱了吗?

　　我告诉你：这纯属扯淡!他们的目的，就是获得现金流!

　　现金流这么重要?对，因为美苏是靠现金流进行资本运作赚钱的。

　　举个例子：假如我每天给你1万(注意是每天都给)，要求你3个月之后还我1万(注意也是每天都还)，你一年的现金流就是365万。你挣钱了吗?没有。但聪明点的已经看出来了，你的手上始终有三个月的钱，也就是90万。理论上说，这90万永远在你手上，对不对?那么你是不是可以存银行挣利息啊?90万元你存长期，每年的利息也有好几万吧?所以只要运作得当，现金流本身，可以产生利润!

　　道理很简单吧?

　　美苏，假设一年100亿营收，延迟三个月还款，手里就是25亿现金流!延迟六个月还款，手里就是50亿!假设疯狂开店扩大现金流，一年200亿营收了，延迟三个月还款，手里就是50亿，延迟六个月，就是100亿!

　　美苏拿这些钱会存银行吗?嘿嘿，在2007年之前中国经济大发展、大通胀的年代，在房地产疯狂涨价的年代，有这么多钱不搞地产、不进行资本运作，不是傻子吗?拿一块地盖个楼，几年之后房价涨几倍，你说赚多少钱?何况美苏们通过房地产和资本运作挣钱了，银行们反而会求着他们贷款，他们拿着银行的廉价资金，就可以赚更多的钱!

　　所以，家电连锁，只是美苏获取现金流的手段!卖家电只能挣点小钱，就算赔点也没什么，而在别的地方可以挣到多得多的利润!但前提是：现金流一定要充足!

　　这，才是美苏们疯狂开分店的根本原因!

　　所以，分析苏宁(以及有巨大现金流的企业)的股价，绝对不能只看家电本身!一些机构和装B的白痴，仍然在分析苏宁的销售额、毛利什么的，并据此信心百倍，散户们也在憧憬苏宁的成长性，在懂行的看来简直可笑得要命!

　　那么美苏现在怎么样呢?

　　我们还得从现金流入手：格力，早就先款后货了，苏宁捞不到便宜，所以苏宁不愿意卖格力。由于价格问题，国美也和格力闹翻。可2000年之后，尤其是2005年之后，海尔、海信、创维，越来越多的家电厂商要求先款后货，或者最多一个星期、半个月就要付款。所以美苏的现金流大减。比如苏宁和国美2011年的销售额都是1100亿元，如果还是十几年以前的宽松环境，可以占压厂商三个月甚至半年的资金，美苏手上就有275亿元或550亿元;而现在只能占用半个月了，手里的现金立马变成46亿!

　　从几百亿一下子变成了46亿，多少见不得人的项目，多少急需现金的亏损项目，会因为现金流大减而露出水面?所以当我听说苏宁在增发47亿之后又要借债80亿，我倒吸一口凉气。苏宁不断融资，根本不是装B的人说的“搞电子商务，扩大物流”。而国美也在这几天五折卖地，把国美商都卖给了海航集团，拿到50亿元，远低于2009年的100亿元。很显然，国美也是缺乏现金流才不得不这么干的。

　　国美和苏宁，都有大量价值已经大为降低的地产项目。2007年的时候，中国经济总体还不错，美苏毕竟有多年的积累，靠吃老本和银行贷款，也能继续维持。可是这几年中国经济形势始终不见好转，银行也控制得越来越紧，美苏就会越来越缺钱。现在知道他们的形势有多严峻了吧?

　　好了，再分析一下美苏目前的经营环境，看看他们的前途如何：

　　美苏已经不可能采取过去那种疯狂占压现金、疯狂开店扩大现金流、再拿现金流大肆进行资本运作的经营模式了。首先，付款方式导致现金流大幅减少。其次，店已经够多，而且电子商务发展起来了。京东冲击的，既是美苏的利润，更是现金流!第三，美苏有限的现金流也不可能有过去那么多好项目了，因为中国经济整体减速，商业地产形势严峻，所以美苏还会有多少利润?第四，连锁店过去好歹还能挣点小钱，现在在电子商务的冲击下肯定是赔钱的，而且越赔越多。但烫手的山药不好甩，关个店相当于割一块肉啊，方方面面都要赔钱!

　　总之：现金流紧张多了，利润大幅减少甚至亏损，这就是美苏目前面临的局面。靠电子商务?只能暂时获得现金流，而且中短期不可能赚钱!

　　因此，美苏过去粗放经营的好日子已经彻底过去了。他们的局面相当艰难。为了弥补现金流，只能在网上扩大销售(当然这也是社会发展的大方向)。所以传统家电企业和京东，为了抢夺目前对他们都非常重要的现金流，才斗得如此之欢!我甚至怀疑苏宁过去多年的帐表是假的，目的是扩大利润，从而扩大市值，因为市值扩大了可以继续融资，继续搞资本运作和房地产，从而一直“良性循环”下去。但现在大家都过了好几年紧日子，而且似乎没个头，那么过去谁搞得最大，现在的窟窿也将露得越快!

　　明白了吧?只有像我这种做过生意、明白现金流重要性的人，而且有闲心愿意写出来的人，才能生动地给大家讲这些道理!凡是做过生意的，都很明白我的意思，而且我讲的也不是什么高深的东西。无非是我做过，而只会装B的家伙没做过，所以只能靠装B来掩盖自己的无知而已。

　　理论上说，只要有现金流，亏损了也都没关系!比如一个企业一年现金流100亿，每年亏1000万。那么它运作几百年都没问题，因为10年才亏1亿，100年才亏10亿，只要现金不断流转，稍微延期几天或几个月还款，谁知道它是赚是赔啊。所以现金流有多重要知道了吧?赔钱的企业只要有现金流，就可以耐心等待时来运转;而赚钱的企业没有了现金流，就会立马死掉!

　　用这个理论我再分析一下京东。只要京东的现金流不断扩大，一年赔点钱算什么?他完全可以靠现金流长期支撑!所以脑残们总分析京东的利润，以为京东每年亏几亿十几亿，融不了资肯定撑不下去，幻想着它在几年内倒闭。我并不是京东的拥趸，我只从现金流来分析：假如京东每年的营收都急剧扩大(年增50%以上，目前这个目标很轻松)，那么手里的现金完全可以应付亏损和延期还款!例如，假设京东今年360亿营收，亏20亿，延期还款一个月，那么京东到年底手里的钱反而多出了10亿!(30亿应付账款，减20亿亏损)。假设明年京东营收540亿，又亏20亿，但年底手里只会减少5亿(45亿应付账款，减20亿亏损，再付掉去年留下的30亿应付账款)。所以只要京东的营收越来越多，而亏损不是大幅增加的话，京东手里的钱足够用很多年。

　　所以，京东、苏宁、国美之战，表面上看是市场份额之战，利润之战，但从财务角度来说，更加紧迫的原因，是现金流之战!谁的现金流被打掉，谁的裤衩立刻就被扒下来!那么现在谁最急迫呢?显然是苏美啊，呵呵。都割肉卖地、连续融资了，现金流能不急吗?所以苏美只能靠欺负京东吸引眼球了，而京东，当然要奋起反击。

　　所以表面上看，电商之战似乎是一场闹剧。但圈内人都很明白里面的道理。刘强东很明白，张近东、黄光裕们，也很明白。但是，装B的不明白，广大仍然看好苏宁的散户们，也不明白。他们以为刘强东在虚张声势，色厉内荏。但真正虚张声势、色厉内荏的，是苏宁。

　　缺乏现金流，如同近身格斗被人抓住了老二。你不想被人抓住老二吧?那就一定要保证自己的现金流。否则再有力量也使不出来，也撑不了多久啊，呵呵。