

电商上演“三国杀” 重金血拼四战役

□本报记者 李少林 王荣



基金忧心 苏宁转型模式

□本报记者 曹淑萍 实习生 曹乘瑜

公募基金和私募基金人士对“电商价格大战”关注的焦点在于,这场战役将对电商行业产生什么影响。业内人士认为,无论京东与苏宁谁最终获胜,对苏宁的市场投资者而言或许都不是好事。而对于苏宁转型电商的前景,基金人士认为存在较多不确定性,今年以来整体逐步减持苏宁。

电商前景不错但目前难赚钱

电商上演价格大战,吸引公募基金和私募基金围观。然而,在他们眼中,价格战“升温”带来的是对电商投资“降温”。

公募基金业内人士表示,在这场电商大战中,无论最终胜出的是苏宁或者是京东,都意味着零售业向B2C转变将成为一种趋势和潮流。该人士认为,零售业的发展历程具有一定规律,每隔一段时间就会发生变革,例如从传统的百货公司到超市的出现,从实体店到零售再到电商。这场电商价格大战表面看是一场价格战,但背后是标志着零售业业态发生变化。苏宁、京东、国美、当当等几家电商,网站实力较强,但只有在成本控制、营销渠道、物流等方面具备实力的电商才能最终胜出,也不排除出现寡头垄断局面。

一些私募基金则表示主要是“看热闹”,不过电商企业“烧钱”也烧去他们对电子商务的兴趣。北京源乐晟的TMT研究员认为,随着网购行为普及、出行成本增加、网络支付体系的完善、信用意识的提高等,电商行业未来具有不错的前景,但从基本面角度来看,在一两年之内,电商企业并不赚钱,现金流不能获得保证。该研究员认为,价格战说明电商企业目前的发展思路是“先做规模,再摊薄成本”,并非创造利润,而这不符合投资者的思路,也导致苏宁电器14日和15日上午股价大跌。苏宁如果打赢价格战,但却不能创造利润,而打输就将丢掉市场规模。不论是哪种结果,苏宁的投资者都不喜欢。

上海精熙投资副总经理王征表示,家电业的大周期已经过去,因此他们并没有关注苏宁电器。一些私募人士表示,在电子商务中,看好手机支付、源乐晟的研究员认为,电商行业未来拼的应该是平台设施和软件服务,一些垂直细分、经营思路较为明确的电商企业会被看好,因为他们不会因为外界扰动而改变战略。

基金整体减持苏宁但分歧犹存

苏宁电器长期以来一直为基金的重仓股。同花顺数据显示,截至今年6月底,基金整体持有苏宁电器6.42亿股,持股比例高达11.82%。截至7月5日,富国天益、嘉实主题精选两只主动管理基金均位列苏宁电器前十大股东。然而,今年以来,基金整体减持该股。今年一季度,基金共减持苏宁电器3.45亿股,二季度再减持1.85亿股。

具体来看,基金对苏宁电器投资判断也存在一定分歧。长期坚定持有苏宁电器的富国天益,在今年二季度减持56.96万股,而嘉实主题精选在二季度新进5928.51万股。

早在去年,就有基金经理表示不看好苏宁转型电商的模式,并进行大幅减持。该基金经理认为,苏宁放弃原有的主营业务模式,投入大量资金与京东进行PK,显然难度较大。

有基金经理则表示,不看好零售业。传统零售行业业态上出现科技方面的创新,但这更类似于一种毁灭性创造,即以牺牲传统渠道来发展电子商务渠道。以苏宁为代表的零售行业在转型中存在一定问题,也存在不确定性,目前难以通过未来2-3年现金流对其估值,因此目前的态度仅为观望。

不过,也有业内人士透露,该公司旗下一只基金就钟情于苏宁电器,而且持有期限较长,买入成本比较低,即使出现短期的价格波动,影响也不大。



电商价格战15日如约展开。京东商城、苏宁易购、国美商城三家电商的家电产品价格当日针锋相对,互不相让。

15日13时,京东大家电部宣布,截至目前,京东商城15日大家电品类总销售额超过2亿元。而苏宁易购执行副总裁李斌向中国证券报记者介绍,截至18时,苏宁易购网站访客数比去年同期增长近10倍,整体销售规模同比增长10倍。今天是第一天热身,明天会更精彩。”

当日,受苏宁电器集团增持10亿元消息提振,苏宁电器股价涨停,报收6.47元/股。此前一天,苏宁电器下跌7.11%,国美电器(0493.HK)下跌6.94%。分析人士表示,如果能借此将消费习惯转移至互联网上,苏宁易购和京东商城“赔本赚吆喝”也是值得的,但真正受伤可能是供应商和其他电商。

价格战 刺刀见红 断货频现

某公司职员方先生通过苏宁易购和京东商城的网站,比较此前关注的一款电视机价格变化。方先生一直在关注某品牌一款52英寸的3D网络电视,这款电视原来价格为15000元左右。昨天,苏宁易购的价格已经降至11814元,而在京东商城的价格同样是11814元。不过,京东商城上该款产品已经显示无货。

包括一淘、有道等多家比价网站开通此次“8.15比价节”的直播频道,对苏宁易购、京东商城、国美网上商城的价格战进行直播。

在这些网站的比价过程中,苏宁和京东针锋相对,互不相让。比如,京东商城的一款按摩椅最初报价比苏宁高出3000元。但不久,京东商城将该款按摩椅的价格下调4000元,价格直接比苏宁易购的价格低1000元。但该产品只在上海有现货,北京同样无货。

这种最低价商品往往缺货的现象,在几家电商都不同程度存在。在一淘网举办的电商比价直播直播间,同一类产品,苏宁、京东、国美的价格各有不同,各公司也存在缺货情况。其中,价格最低的商品,缺货现象比较严重。

有消费者说,一款32英寸电视机产品,京东价格从7099元降至4099元,苏宁从3588元降至2299元。之后京东迅速跟降至2288元,然后京东又再次提价,从2288元改回4099元。最终,京东和苏宁的价格都改为2599元。

同时,有电商爆料,某电商部分商品售价从8月14日24:00时开始涨价,涨幅高达15%以上。

据监测显示,这家电商至少超过100款家电及消费电子商品上调价格:如“三星UA40EH5080R 40英寸全高清LED液晶电视从3999元上调至4599元,涨幅达15%,创维42E6BRN 42英寸互联网LED电视(黑色)从2899元上调至3499元,涨幅达21%。”

根据一淘网的统计,截至当日19时,京东商城有346款产品价格最低,而苏宁易购有187款产品价格最低。但有网友表示,京东商城有不少产品都显示无货。

苏宁电器与京东商城的价格战备受各界关注,二级市场上苏宁电器的股价波动也成为投资者关注的焦点。继14日大跌逾7%之后,15日早盘苏宁电器延续颓势,盘中一度下跌超过5%。但中午休市期间,苏宁电器集团宣布计划以不超过10亿元增持股份,苏宁电器股价下午开盘后急速上升并冲上涨停板。单日巨幅波动,使得该股创出16.16%的历史最大单日涨幅以及5.09%的最近41个月最大单日换手率。分析人士表示,股东巨资增持对股价支撑作用明显,但从长期看,转型期的公司业绩及估值压力

仍然较大。

苏宁电器与京东商城的价格战备受各界关注,二级市场上苏宁电器的股价波动也成为投资者关注的焦点。继14日大跌逾7%之后,15日早盘苏宁电器延续颓势,盘中一度下跌超过5%。但中午休市期间,苏宁电器集团宣布计划以不超过10亿元增持股份,苏宁电器股价下午开盘后急速上升并冲上涨停板。单日巨幅波动,使得该股创出16.16%的历史最大单日涨幅以及5.09%的最近41个月最大单日换手率。分析人士表示,股东巨资增持对股价支撑作用明显,但从长期看,转型期的公司业绩及估值压力

仍然较大。

苏宁电器与京东商城的价格战备受各界关注,二级市场上苏宁电器的股价波动也成为投资者关注的焦点。继14日大跌逾7%之后,15日早盘苏宁电器延续颓势,盘中一度下跌超过5%。但中午休市期间,苏宁电器集团宣布计划以不超过10亿元增持股份,苏宁电器股价下午开盘后急速上升并冲上涨停板。单日巨幅波动,使得该股创出16.16%的历史最大单日涨幅以及5.09%的最近41个月最大单日换手率。分析人士表示,股东巨资增持对股价支撑作用明显,但从长期看,转型期的公司业绩及估值压力

仍然较大。

苏宁电器与京东商城的价格战备受各界关注,二级市场上苏宁电器的股价波动也成为投资者关注的焦点。继14日大跌逾7%之后,15日早盘苏宁电器延续颓势,盘中一度下跌超过5%。但中午休市期间,苏宁电器集团宣布计划以不超过10亿元增持股份,苏宁电器股价下午开盘后急速上升并冲上涨停板。单日巨幅波动,使得该股创出16.16%的历史最大单日涨幅以及5.09%的最近41个月最大单日换手率。分析人士表示,股东巨资增持对股价支撑作用明显,但从长期看,转型期的公司业绩及估值压力

舆论战 京东强势 美苏内讧

继14日扬言要比苏宁、国美价格便宜10%之后,刘强东15日继续做足舆论战功夫。15日上午,刘强东约见北京主要媒体记者,阐述发动价格战的目的和初衷。同时,不断更新微博,并于15日下午17时,开始进行微博访谈回答网友提问。

相比之下,国美、苏宁的高管限于上市公司管理者身份,不能畅所欲言,在舆论战中完全处于下风。

刘强东15日临时召开媒体沟通会。他表示,这次价格战酝酿已久,只是从预期的四季度提前到三季度。他说:“三年前,京东进入家电领域就注定了这场战争一定会到来。”刘强东表示,京东商城每年保持150%的增长速度,使得其与苏宁的规模差距减小,在这种情况下,双方的一场恶战不可避免。

刘强东介绍,5000名“美苏”(国美、苏宁)情报员的招聘工作已经启动,14日收到3000多份简历。首批情报员预计周五到岗,将在苏宁客流量最大的北京地区选择排名前十的店面。届时情报员将统一着装,并具有20万元的商业保险。

刘强东称,京东下一步要实施的价格战举措是在京东网站公示苏宁线下所有的家电价格,并与京东上同型号的商品价格对比,力保让苏宁线下线的毛利从25%降到10%。同时,刘强东宣称,“京东的战略目标从来都不是打败对手。我们一直致力于扩大规模、降低成本、锻炼团队、提升用户体验。”

对于京东的舆论战,国美副总裁何阳青回应,刘强东的言辞颇具挑衅之意。他表示,目前行业普遍不景气,各企业处于相对困难的阶段,京东商城业绩达不到预期,着急可以理解,但不要失态。

何阳青表示,国美从不回避任何形式的价格战,从8月15日9点开始,国美电器网上商城全线商品价格将比京东商城低5%。并且从本周五开始,国美1700多家门店将保持线上线下同价。

后勤战 供应商态度出现分化

在双方直接交锋之际,后勤保障

成为舆论关注的焦点。有消费者反映,电商的价格战挺热闹,但很多商品都没有货。供应链的问题更因海尔在价格战开战前宣布退出与京东的合作,而备受关注。青岛海尔(600690)股价15日下跌2.35%。

海尔电子商务总经理宋宝爱日前接受环球企业家杂志采访时表示:“因京东商城价格太低,我们已于今年8月份停止与其合作。目前还与国美苏宁合作,因为他们都是统一集采,我们无法回避。”但随后,海尔电器宣传部门表示,集团层面并没有传出与京东终止合作的消息,需要进一步核实。

尽管海尔方面回避从正面回应与京东的合作是否终止,但从刘强东此后的发言来看,双方合作并不愉快。刘强东在被问及是否终止与海尔的合作时表示,只有愚蠢的企业才不与电商合作,不与电商合作的企业3年内必定死掉。

长虹集团新闻发言人刘海中在接受采访时表示,价格竞争是市场行为,但前提是不得损害到消费者和供应商的利益。他认为,电子商务刚刚起步,正在摸索建立自己的商业模式,这一时期,需要政府部门引导企业,对市场进行规范。

近两年来,国内几大家电厂商都开始构建电子商务事业部,在网络销售方面进行布局。厂家们心里都明白,网络销售未来将成为主流,谁也不愿意在这方面出现战略失误。但也有供应商对电商价格战表示明显不满。广东某彩电巨头老总抱怨,电商在谈判时,要求将线下的合作模式带到线上,其中主要是将账期延长。

对于京东商城和国美的这场战争,供应商态度出现分化。刘强东表示,14日决定开展价格战之后,京东与供应商紧急沟通,但有1/3的供应商表示不支持,其中主要是海外品牌如三星、夏普等。

在供应链上,京东与苏宁存在明显的差距。苏宁易购李斌称,15日开始的大型促销,充分展现集团后台服务实力,全国88个仓储基地保证500个地级以上市和2000个县的配送,目前已基本完成第一天的目标。这次大型促销,年初就确定为15-20日,持续六天,从货源和促销上都做好充分准备。

相对而言,京东的仓储基地要少得多。不少网友抱怨京东大家电不能

配送到自己所在的城市。对此,刘强东宣布在年底前,京东商城将新开设10个家电仓,并且在2013年再开设25个家电仓,届时共有50多个大家电主仓,基本可以覆盖所有国美、苏宁能够覆盖到的城市。

业内分析人士表示,苏宁电器去年的销售额超过900亿元,而京东大家电预计今年的家电销售额达到100亿元。对于供应商而言,不时搞价格战的京东,正在破坏自己原有的价格体系。

弹药战 双方股东表态支持

苏宁电器15日午间突发公告称,收到公司第二大股东苏宁电器集团有限公司的通知,基于对公司发展前景的坚定信心,苏宁电器集团计划在未来的三个月内,对公司股票进行增持,增持总金额合计不超过10亿元。

苏宁电器集团的动作被解读为,苏宁股东支持其进行价格战。此前,苏宁电器向控制人张近东和弘毅投资定向增发募集资金47亿元。日前,公司再度公告,拟发行公司债券募资80亿元。

而京东同样具有雄厚的资金储备。有消息称,京东正从机构投资者处融资10亿美元。但刘强东对此予以否认,称京东没有和私募谈融资,目前京东手里有87亿元现金。“只要账上87亿元的资金没有用光,就会一直打价格战。”刘强东认为,资金不是京东商城担心的问题,各股东也明确表态,在价格战中,需要多少钱都给。

刘强东表示,此前京东商城提出不会在2013年内IPO,但并不意味着京东不在2013年考虑IPO事宜。刘强东同时表示,价格战结束之后才会上市,而对于价格战的时间和结构,他认为三年后见分晓。这意味着,在2015年之前,京东商城不会上市。

在经营现金流方面,刘强东同样信心满满。他表示,在大家电领域,国美、苏宁有25%的毛利率,但只能赚3个点。也就是说,他们的成本达到22%,而京东的成本只需要6%。”

但是,因为进货价高、账期短,京东需要更多的流动资金。据悉,在进货价格方面,京东商城比国美、苏宁高出3个百分点左右。与此同时,国美、苏宁具有120天的账期,而京东对家电厂商只有30天的账期。

增持会否重蹈“被套”覆辙

此次苏宁电器集团宣布10亿增持计划,维护股价的目的颇为明显,尽管力度空前,不过效果仍有待观察。事实上,今年以来苏宁电器的大股东及管理层在维护二级市场价格上可谓煞费苦心。今年年初,苏宁电器管理层就进行过一次颇为引人注目的增持,当时包括董事长及总裁在内的16名核心管理人员,增持近2亿元的苏宁电器股票,平均增持价格在8.46元左右,不过如今已被深套逾20%。此后,大股东以现金参与增发,增发价12.15元,目前已几乎接近腰斩。

分析人士表示,电商价格战实际

记者手记 电商“对对碰”

□本报记者 王荣

京东商城董事长刘强东和苏宁易购执行副总裁李斌14日在微博上的你来我往,被很多记者和网友一笑置之。但在14日晚上18点左右,京东商城工作人员的电话让记者意识到,微博引发的价格战将刺刀见红。

今年以来,电商行业一直热闹非凡,6月份京东商城成立8周年店庆时,大手笔促销搅动整个电商和零售行业。记者曾多次联系京东商城董事长刘强东进行专访,但京东商城方面均以推辞。如今京东商城竟主动邀请,15日上午十点刘强东就价格战答记者问。

15日,记者提前半个小时到达会场,但已有近十位记者在场,原本小型圆桌会议最后成为大型发布会。十点刚过,刘强东到场,几乎没有开场白,直接进入正题。

刘强东的语速有些快,微带南方口音。面对数十家媒体,气场依然强势。记者对他提问也无需绕弯子,发布会第一个问题就是“本次价格战违反相关法律吗?”他回答得很简略,“没有,至少到目前为止,京东商城的价格并没有违反任何法律。”在谈及当当、天猫等搅局时,刘强东不由一笑:“他们有能力偷袭吗?”

在一个半小时的答记者问中,刘强东的快语让在场记者笑声不断,会后京东商城的工作人员无奈表示,刘总的回答还真是迷了媒体的愿。

当刘强东14日通过微博宣战时,京东商城内部的工作人员其实并不知情,有些高管甚至还在海外度假,为此都连夜赶回北京,业务人员昨晚工作到凌晨两点,所有高层管理人员在价格战期间取消休假。”刘强东说。

相对于刘强东的强势,苏宁方面并不示弱。但苏宁易购15日在总结价格战首日战绩时,很少评价京东商城,而是隐晦地指出部分电商大佬的一时口舌之快,大部分笔墨则用在强调其自身的价格战更真实有力。

刘强东14日通过微博宣战时,京东商城内部的工作人员其实并不知情,有些高管甚至还在海外度假,为此都连夜赶回北京,业务人员昨晚工作到凌晨两点,所有高层管理人员在价格战期间取消休假。”刘强东说。

相对于刘强东的强势,苏宁方面并不示弱。但苏宁易购15日在总结价格战首日战绩时,很少评价京东商城,而是隐晦地指出部分电商大佬的一时口舌之快,大部分笔墨则用在强调其自身的价格战更真实有力。

刘强东14日通过微博宣战时,京东商城内部的工作人员其实并不知情,有些高管甚至还在海外度假,为此都连夜赶回北京,业务人员昨晚工作到凌晨两点,所有高层管理人员在价格战期间取消休假。”刘强东说。

相对于刘强东的强势,苏宁方面并不示弱。但苏宁易购15日在总结价格战首日战绩时,很少评价京东商城,而是隐晦地指出部分电商大佬的一时口舌之快,大部分笔墨则用在强调其自身的价格战更真实有力。

相对于刘强东的强势,苏宁方面并不示弱。但苏宁易购15日在总结价格战首日战绩时,很少评价京东商城,而是隐晦地指出部分电商大佬的一时口舌之快,大部分笔墨则用在强调其自身的价格战更真实有力。

单日涨幅创历史之最 苏宁股价大逆转是底还是套

□本报记者 申鹏

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。

刺激,苏宁电器股价下午开盘后不久即跳升0.32元至6.00元,随后巨量资金不断涌入并将股价推高至6.47元的涨停价。颇具戏剧性的股价走势,使得苏宁电器创出16.16%的历史最大单日涨幅。与此同时,5.09%的换手率也为2009年1月22日以来的最高值。

从公开交易信息来看,在15日苏宁电器的巨幅波动背后,有机构资金大量卖出。卖出金额最大的前5名席位中,有3家机构,合计卖出1.27亿元。而买入金额最大的前5名席位中仅有1家机构,买入额为2253.39万元。显示出机构投资者对于苏宁电器的前景并不看好,事实上,在14日的大跌中就有4家机构卖出2.3亿元。