



前日晚上京东刘强东发起的电商价格战,几家电商老总的微博火药味十足,次日的实际战况虽然不尽如人意,却也赚足了眼球,可是在各种看客的各种言论背后,也有人看到了其背后潜伏着的一场没有硝烟,却可能更加惨烈的资本之战。

记者 徐刚领 辛晓青 李丽君 程国平

价格战的背后 潜伏着一场惨烈的资本战

苏宁电器股票先跌后涨停 成交量创下2004年上市以来最高 网友:有人恶意做空苏宁,低价恶意收购

苏宁电器增持不超过10亿元股票

股市虽然很弱,却相当热闹。苏宁国美京东价格战开打成为昨日最大看点,苏宁早盘承接上一个交易日弱势,以5.79元开市之后,快速走低,一度大跌近5%,最近下探至5.57元,午后在控股股东将增持的利好影响下快速上攻,经过多次的激烈争夺终于在涨停价收盘,几乎扫光了卖盘。苏宁电器尾盘报收6.47元,成交17.2亿元,成交量276万手,成交量创下2004年上市以来最大量。

苏宁电器(002024)昨日午间公告称,公司股东苏宁电器集团基于对公司发展前景的强烈信心,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。

国美电器收盘跌近7%

昨日,京东苏宁国美价格战开打,国美电器收盘跌近7%,海尔电器跌4.96%。国美电器表示京东卖一元,国美商城就卖九毛五。

京东与苏宁易购掀起电商价格促销大战,作为供应商的海尔被传因为价格过低,停止与京东合作,其股价跌幅近3%。海尔方面称公司已经注意到相关媒体的报道,但公司方面没有对外公布说停止与京东的合作,将在核查确认后会有一个说明。

股吧里股民打起口水仗

昨日的股吧里,京东苏宁国美价格战开打一事也成为大家争论的焦点。有网友发帖说:“冷眼看苏宁,现金流非常紧张,还大张旗鼓拿10亿增持,今日保守估计已经打掉8亿。京东是有备而来,此次争斗就算苏宁获胜,试想还有人会去门店买家电吗?最大的赢家必是苏宁。”力挺苏宁的网友也不少,有人说:“大家要一起联合起来支持苏宁,紧要关头不能墙倒众人推,苏宁长期来说,绝对是好股,三年后只有苏宁和淘宝独大,其他的电商都会倒下去,这个共识很多专家都认可。大家持好股,别抛。一抛就会导致苏宁跌,你一股他一股,合起来很多的,不要抛。大家一起坚守,支持苏宁!张近东是个讲义气的人,必会给我们回报的!”

还有网友说,中国人只认死理:同样的东西谁便宜买谁的。也有网友说:“京东逆势作乱市场,肯定厂家不愿意看到。所以,京东必败,邪恶啊。”有网友这样评论这场争斗,“刘强东免费给苏宁易购做广告,苏宁易购人气大幅增加;各大论坛头条置顶苏宁京东大战,呵呵。”

背后隐藏着了一场恶意做空的阴谋

在前日晚上刘强东发起的电商价格战,几家电商火药味十足,可是在各种看客的各种言论背后,也有人看到了其背后潜伏着的一场没有硝烟,却可能更加惨烈的资本之战。

有网友声称,他获悉了此次价格战的内幕:背后隐藏着一场恶意做空的阴谋。

据媒体评论,为了筹集开打电商战所需要的巨额资金,苏宁电器掌门人张近东总共拿出了自己所持股份的2/3,先后质押在北京国际信托、华润信托以及中航信托等多家信托公司名下,这让一些做空机构看到了可乘之机。于是,有人开始怂恿刘强东,发动一场规模空前的恶意价格战,最终目的是直接打压苏宁电器的股价。只要苏宁电器的股价被打到了4元以下,就会再次触发补充质押要求。如果不能满足,极有可能引发信托公司大量抛售,再次造成股价下跌,进而达到让幕后人士低价恶意收购的目的。

据和讯网报道,国海证券首席并购顾问武认为,京东商城和苏宁电器都属于背后有相当强的资本支持的主角,价格战即使导致短期内出点大血,双方也都打得起。但是双方各自皆具备既有优势,仅仅是价格战,还难定输赢。如果京东商城再通过资本市场,配套动用一些资本工具,无疑会增加获胜的筹码。“京东商城没有上市,在暗处。而国美苏宁都已上市,在明处。这样京东商城就具备了更多的资本手段。尤其是苏宁,目前的市盈率仍然比国美高,同时处在A股,对价格战更加敏感,打起来当更加具有成效。”

张近东: 不可能让刘强东 知道我的真实战略

2009年7月,在众人皆不太知道的情况下,苏宁悄悄开始试运营自己的网上商城,并于当年8月将其更名为苏宁易购。2010年2月1日,苏宁易购正式上线。同年3月一件十分矛盾的事情发生了,苏宁电器股份有限公司董事长在北京宣称,现在的网购是没有附加值,没有健康盈利模式,用烧钱的方式取代实体店是不可能的。那一年,京东商城创始人刘强东放话,“苏宁国美早两年出来狙击我,可能还有戏,但是现在晚了。”

这段往事后来成为业界指责张近东不懂电子商务,以及苏宁电子商务战略迟缓、落后的重要依据。如今回忆起来,张近东嗤之以鼻,“我要是那时就说苏宁2012年将大手笔投入电子商务,刘强东会怎么办?我不可能让他知道我的真实战略。”

回过头来再看这些思考与决定,张近东只说了一句话:“如果我做,可能会犯错,可能会倒下。但如果我不做,肯定倒得更快。”他所说的“做”就是指苏宁转型。

观点

邵晓峰:他们在争三年后供应商控制权

阿里巴巴集团首席风险官邵晓峰认为,他们争夺的根本不是电商,他们争夺的是未来三年以后对后端供应商的控制权,这是他们想要的东西。如果简单从电商这个角度看他们之间的价值之争,会理解偏的,他们也不是傻子,为什么要花那么大的价钱?谁最终控制了供应商的管理,控制了主要的渠道,在这个行业里才能做老大,这已经超越了做电商一般的思考。

李东生炮轰:电商加大对供应商货款挤占

李东生对此认为,TCL比较关注控制风险,因为线上销售模式原来是不欠款,或者欠款时间要短;而现在线上的模式已经越来越多地像线下一样,要求供应商给他欠款。“一家大型的电子商务销售商近期在与我公司谈判时就要选择这样的欠款模式,本人对此保留意见”。

曾鸣:互联网正对传统商业重新改造

阿里巴巴集团参谋长曾鸣:所谓的电子商务就是互联网对传统商业的改造,互联网冲击的第一步是广告,第二步是销售,第三步是物流,第四步是存货管理,第五步一定是供应链,所以我们理解的电子商务,一定是端对端地把整个供应链平台都搬到互联网上的时候,那时候才是电子商务,才算是成型,因为它是整个价值的重新创造。

过度价格战最终影响消费者利益

中投顾问家电行业研究员赵慧智指出,电商投入巨资打价格战其实都是在赔本赚吆喝,从表面上看,消费者是直接的受益者,但事实上,过度的价格战最终会影响消费者的利益。

价格战无疑将极大地压缩企业利润空间,对厂商利润也是一个挤压过程,甚至会导致部分企业亏损倒闭,而过低价格也使企业在生产时偷工减料,制造不安全产品。电商们赔本拼低价给消费者带来了暂时的优惠,但长远来说消费者得到一个健康的消费环境远比一时的低价格更有吸引力。

畸形拼价 将消灭竞争

易凯资本CEO王冉分析说,长期看,畸形拼价的结果将会消灭竞争而不是促进竞争,而任何消灭竞争的可能都是消费者应该警惕的。希望流血杀价阶段早结束。

教育资讯 电话: 67655022

郑州励德双语学校 (原47中分校) 办学许可证号: 141010030000020

郑州市教育局批准“十二年一贯制”实验学校
小学 初中 高中

招生对象 ★小学: 1-6年级适龄儿童 ★初中: 一年级新生、各年级部分插班生
★高中: 一年级新生、各年级部分插班生

办学特色: 寄宿制、小班化、英语见长、十二年一贯制

咨询电话: 0371-63796300 (中学) 63500997 (小学)
地址: 郑州市中方园路与国基路交叉口 (陈寨花卉市场东门对面)