

京东战“美苏” 降的没有说的多

见习记者 冯尧
证券时报记者 朱凯

由京东商城强势挑起的电商价格战如期开演。京东、苏宁、国美三大电商价格战昨日相互比价、轮番调价。虽然三家公司都承诺价格要比对方低，然而从昨日战况来看，雷声大雨点小，三家电商大佬的豪言壮志并未完全兑现。

在三大电商混战中，大家电价格确实有一定回落，但总体来看促销商品不如想象中的丰富，甚至部分商品价格虚高。据一淘网统计，至截稿时，在多家电商中，国美电器售价最低的商品最多，达465件，京东商城售价最低的商品则为357件，而苏宁易购售价最低的商品数量垫底，仅为200件。

在价格战中，是否真如刘强东所言，京东在大家电方面比国美、苏宁

售价便宜10%?

以夏普LCD-32LX330A 32英寸高清LED液晶电视为例，截至记者截稿时，苏宁易购上售价为2287元，在众电商中售价最低，而在“号称较苏宁、国美便宜10%”的京东，该型液晶电视价格为2599元，足足较苏宁同款售价高出13.6%。

那么，在京东高调挑起的价格战中，消费者是否能真正买到了便宜的家电商品?

令人感到蹊跷的是，记者随机在京东商城上抽取了几款大家电商品对比发现，与过去标出的价格相比，现在反而更贵了。以TCL KFRd-25GW/DE22正1匹壁挂式冷暖电辅型空调为例，该型空调售价为1979元，恰恰就在刘强东发出挑战书的前一天，其售价为短期内最低价，仅为1779元。也就是说，价格战开始后，

该型空调反而价格上扬了200元。

来自一淘网的监测数据显示，14日晚间，京东商城的大家电品类上有近50件商品悄悄涨价，价格涨幅从30%到100%不等。以京东商城一款32英寸高清液晶电视为例，其价格从2699元上升至4099元，但在昨日上午9时以后，价格又从4099元降至2399元，随后又降至2288元，然后又涨到4099元。数据显示，昨日的价格战中，有超过2000件商品的平均价格变化超过了5次。

与此同时，昨日价格战中，苏宁易购网页加载速度缓慢，很多图片打不开。记者查看了一淘网比价擂台排行榜后发现，在许多商家标榜“最低价”的商品当中，竟然超过半数都处于“无货”状态。例如“TCL 32T158E 32英寸LED液晶电视”，该型液晶电视在京东商城上以1999

元的价格出售，而苏宁、国美方面均显示缺货。

很显然，价格战突如其来，苏宁、国美甚至挑起事端的京东都准备不足，因此，整个事件被消费者称为“噱头”也就不足为奇了。

一淘网价格监测结果显示，截至昨日17时，在京东商城、苏宁易购、国美电器官网、当当网、库巴购物及易迅网这6大网站，商品价格最高降幅也仅在10%左右，最高降价幅度为284元。而苏宁、国美以及半路杀出的易迅，其平均降幅约在8%。一淘网当天监测到的这6家B2C商家的大家电商品共有11.7万余件，但其中仅有5000多件商品价格有所下降，占比约4.2%。在宣布参加价格战的商家中，国美降价商品比例达到了16.6%，京东降价大家电数量的比例约为6%。



记者观察 | Observation |

厂家吃亏 电商受益

证券时报记者 向南

对于京东和“美苏”的线上对决，无论是本次价格战本身，还是价格战之后，家电厂家利益都会受到波及。家电厂家应该想办法如何在线上销售中，从而拥有稳定利润。

价格战吸引了外国电商参与，包括小米手机、易迅网等也借机营销，同时也吸引了不少观战者，这些为电商比拼价格激动不已的观战者一不小心就会变成消费者。

本次价格战，交战各方都说得热闹，都承诺比对方价格更低，如果按照这个逻辑推断，可能出现0价格产品，但昨天商品价格表明，各家都有长短，还出现个别商品价格上涨的现象。有围观者惊呼这是一场对各个电商都有利的网络营销。

最重要的是，这场吸引众多目光的价格战将继续改变消费者购物习惯，更多消费者会被吸引到网络平台上。这个进程最近一年一直高速发展，这次价格大战的背景，是越来越多的消费者选择网络购物。例如，今年上半年京东实现220亿元销售额，同比增长120%，而苏宁电器同期销售额为472亿元，同比只增长6.69%。与此同时，实体店租金上涨导致利润下滑，

苏宁和国美被迫转往电商，和原有格局产生冲突。此外，连续多年高速增长之后，家电滞销，只有降价才能促进销售。

京东无疑在电商中占有优势，苏宁和国美是新加入者，还要一段时间才能成为京东有力的竞争对手。不管结果如何，电商都会成为家电销售的主流模式之一。

当年国美和苏宁打价格战，靠的是拼命压低厂家出厂价，如今电商无疑还会故伎重演，这种方式其实让家电厂家非常纠结，这就好比其他人打知名度，让自己出血，家电厂家不愿意得罪某一方，也不愿意亏本。

此前，尽管国美和苏宁几乎一统家电销售市场，但不同门店、区域的家电价格相差不小，厂家可以利用信息不对称盈利，而如果都转往线上销售，价格透明而且容易比较，家电厂家利润必然受到挤压。

应该说，家电是少有的在通货膨胀大背景中没有涨价的商品之一，该行业充分竞争、标准化是最重要原因，充分竞争让该行业没有暴利，而标准化让生产厂家可以通过大规模生产降低成本，也使得消费者便于比较而进行自由选择。

未来家电厂家想要保持盈利，应该尽可能增加个性化，从而增加消费者选择的种类。就跟服装一样，尽管充分竞争，商家依然可以靠个性化款式赚钱，成本倒不是决定因素。不过这说起来容易，做起来难。

京东国美苏宁价格战15日9时开始上演



家电生产商不掺和

证券时报记者 建业

京东商城、苏宁电器和国美电器的价格混战引发了市场对家电生产企业盈利的担忧，但证券时报记者昨日致电A股主要大家电生产企业，多数公司的回应是“暂无影响”。昨日，家电板块36家A股公司，有26家股价下跌，整个板块平均下跌0.8%，低于上证指数1.1%的跌幅。

战火暂未烧到生产商

美的电器证券事务代表江鹏告诉记者：“我们大概只有20%左右的产品进入国美、苏宁的渠道，而网上渠道就更少了。”他说，大白电涉及安装等问题，在电商领域的渗透度并不高。一般情况下，生产商与代理商都有合同规定的出厂价，因此，此次价格战暂时不会对美的电器产品出厂价格产生影响。

江鹏代表了不少家电企业的看法，四川长虹证券办工作人员就告诉记者：“价格战对公司的出货、毛利率还没有产生影响。这轮价格战是渠道商发起的，不应该由生产商买单，因此价格战与公司关系不大。”

而另一部分公司则表示价格战刚发生，还没有获得相关销售数据。其中，TCL集团品牌部相关人士就告诉记者：“我们现在还没有拿到经营数据。”而海信电器证券办工作人员则表示，“今天才发生价格战，数据出来还需要等一段时间。”

在昨日电商价格战中，海尔宣布不再与京东商城合作的传闻一度成为关注焦点。记者致电上市公司青岛海尔，董秘办工作人员告诉记

者：“实际上海尔集团包括上市公司在内都没有与京东商城有直接的合作，京东商城的海尔产品是从其他渠道获得的。而价格战对公司的影响，我们暂时还未从相关部门获得销售的数据。”

生产商远离渠道价格战

虽然价格战影响尚未显现，但生产商反对价格战的态度却十分坚决。以自建渠道著称的格力电器在这场渠道价格战中处于一个隔岸观火的特殊位置，公司董秘望靖东表示：“我们自建渠道内的产品绝对不会参与他们的价格战，价格战对于企业自身和消费者来说都不是一件好事，价格战的模式是不可持续的。”

江鹏也表示：“我们也不参与到这场价格战中去。”而海信电器证券办人士则认为，价格战已是渠道商竞争的常态，生产商自有一套生存技能，并不会参与其中。

事实上，生产商对渠道商的不满不仅是价格战。前述TCL集团品牌部相关人士指出，电商为发动价格战而加大对生产商贷款的挤占。TCL集团董事长李东生曾表示，TCL集团比较关注控制风险，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，要求生产商允许欠款。对于这种线上模式变化，李东生持保留态度。

显然，生产商并不希望看到渠道商之间的价格战，更不愿投入到价格战中去。但价格战已经打响，正如一位接受记者采访的白电企业高管所说：“价格战太残酷，生产商的毛利很透明，我们没法参与这种游戏。”

京东价格战精准打击苏宁钱袋 10亿增持解张近东股票质押困境

证券时报记者 唐松

京东商城略显噱头的价格战宣言，精准地击中了苏宁电器亟待填充的钱袋，令其股价大幅下挫，更令张近东可能面临追加质押股票的风险。昨午间，苏宁电器集团宣称将以10亿元增持，在悬崖前将苏宁电器股价拉起，暂缓张近东困境。

昨日，苏宁电器股价一度下跌5个点，在增持公告出炉后，最终以涨停价收盘。业内人士分析，苏宁电器集团宣布增持，或因张近东的质押股票再次逼近了预警价格线，此举将使张近东暂时免于追加质押股票的风险。但随着与京东商城价格战的纵深演进，苏宁电器第三季度的财报压力，才是真正考验张近东及其控股的苏宁电器的关键时刻。

张近东的股票质押路

苏宁电器最近有压力，一方面京东商城及其董事局主席刘强东以价格战步步紧逼；一方面苏宁电器股票持续下跌，张近东参与定增的市值已缩水16亿元。更为紧迫的是，张近东质押的股票或许还将面临被平仓的风险。

刚完成定向增发47亿元，苏宁电器又宣布发行80亿元公司债，苏宁电器今年很差钱。从公开信息推测，大股东张近东力挺苏宁电器，选择了以股票质押来融资。6月12日，张近东将其持有的6.3亿股苏宁电器分别质押给中航信托、北京国际信托和华润信托，至此张近东已累计质押9.8亿股。

7月7日，苏宁电器宣布定向增发，张近东以全资子公司润东投资参与，以12.15元/股买入2.88亿股，自掏35亿元现金。8月8日，张近东的股权再次被质押，其持有的2.6亿股、1.3亿股以及5200万股苏宁电器分别质押给北京国际信托，华润信托和中航信托。苏宁电器公告称，此次办理质押业务，是因股价变动，按照与信托公司融资协议，追加质押股票。

同时，张近东全资子公司润东投资也将限售股2.9亿股质押给中国农业银行南京玄武支行，润东投资办理质押股票业务，是由其认购定向增发股票而申请了并购贷款融资，按规定将其股份质押。

一个硬币的两面

股票融资恰如一个硬币的两面，

它让张近东获得了融资，也可能让其陷入被动的局面。

根据公开数据统计，定向增发后，张近东直接持有苏宁电器19.5亿股，通过润东投资持有苏宁电器2.9亿股；同时，通过苏宁电器集团间接持有苏宁电器2.6亿股。

截至8月8日，张近东质押的股份已占其持有总股本25亿股的68.5%。端倪出在8月8日张近东被要求追加股份。

证券时报记者采访了多位资本市场人士，他们表示，股票质押融资是将股票质押给信托公司等金融机构融通资金的一种方式。质押价格一般是当日收盘价六折左右；同时，融资协议中，一般设有股价的预警线和平仓线，预警线至少是质押价格的110%，而对于股票数量比较多的质押，预警线通常更高。股价到预警线时，融资方被迫追加股票，否则，则存在被平仓的风险。

6月12日，张近东股票质押时，苏宁电器股价为8.79元，以质押价6折计算，6.3亿股苏宁电器或为张近东带来33亿的现金；而假设质押价格为5.27元，则意味着苏宁电器的股价不能大幅下跌。8月8日苏宁电器股价跌至6.44元时，张近东被要求追加股票，而6.44元是5.27元的1.2倍。虽然这个质

押价格以及预警线等均作为业界推测，但符合股票质押一般规则。

刘强东高调宣布价格战的时机，选在了8月14日苏宁电器表态将发行

80亿公司债时，苏宁电器当日股价大跌。同日刘强东更是以美国Bestbuy相比，直指苏宁股价不值钱。而昨日，苏宁电器股价最低下探至5.57元。中午时分，苏宁电器集团便直接宣布，将对苏宁电器增持不超过10亿元。

这是以小博大的办法。如果不这么做，张近东可能



本版制图/张常春

会再次被要求追加股票。”某资本市场人士表示。

向左还是向右?

虽然苏宁电器昨日股价以涨停报收，然而，对于苏宁电器的考验或许才刚刚开始。昨日，苏宁电器宣布，8月17日起，苏宁将在全国范围1700家门店同步启动“全国惠战”，苏宁电器相关负责人表示，将确保活动力度和规模为全年最大，给消费者带来真正的实惠。但苏宁电器被迫卷入价格战，令不少资本观察人士担忧。

目前来看，苏宁易购仍处于烧钱阶段，唯有盈利；而参加价格战后，苏宁实体店也将面临业务分流的风险。这将对苏宁电器三季度业绩以及其资金链造成压力。”某资本市场人士表示。

不过，知名资本市场人士侯宁则对苏宁电器比较乐观。他认为，京东商城背后站着今日资本、雄牛资本、KPCB、红杉、老虎基金、DST等PE基金，而苏宁电器背后则同样有银行、券商等金融机构的鼎力支持，接下来的价格战中，鹿死谁手尚未可知。同时，侯宁认为，京东商城接下来很有可能只是虚晃一枪，不会真正开展价格战。