內地電商開戰 京東「血拚」蘇寧

國美騰訊等皆稱奉陪到底

▼京東商城創始人劉強東

△蘇寧電器董事長張近東

一場激烈的內地電商（即電子商務）價格大戰昨日上午九點正式拉開帷幕。京東商城創始人劉強東在京正式向蘇寧下戰書，並強調「京東大家電三年內零毛利」。蘇寧易購回應表示，價格競爭是市場競爭永恆的主題，暗示將把價格戰進行到底。而國美也毫不示弱，稱自身資金實力足以應付此次大戰，希望這是一場持久戰。此外，當當、騰訊的易訊等網購電商皆表示奉陪到底。

本報記者　李理　強薇

劉強東於周二晚在微博中寫道：「剛剛和各位股東開完會，今日資本、雄牛資本、KPCB、紅杉、老虎基金、DST等幾個主要股東全部參加了！大家都知道打蘇寧的事情。我說這場戰爭是要消耗很多現金的，你們什麼態度？一個股東說：我們除了有錢什麼都沒有！你就放心打吧，往死裡打！」

劉強東：獲股東全力支持

在昨日上午召開的媒體溝通會上，劉強東正式向蘇寧下戰書。劉強東明言這次發起的價格戰針對的是蘇寧一家，要達到的效果是將蘇寧的線下（即實體店）毛利率從25%，打到10%以下。他稱，京東商城還未上市是這次價格戰的優勢之一，若價格戰三個月內不能結束，京東的IPO計劃將推遲一年。

爲何只針對蘇寧，劉強東表示，原來預計是第四季度才開始打價格戰，「這次是被動出招，被對手搞毛了」。他曾在微博中稱，對手動用地方政府關係來「搞」京東商城。另外，有分析指出，價格戰突然提前也是一種「巧合」。蘇寧十三日晚發布擬發債不超過80億元（人民幣，下同）的通告，被劉強東認爲是「可能再沒有比這個更好時機」。因爲蘇寧這新一輪的巨額融資行動，勢必掀起新一輪的波瀾，選擇在這一時機提前發動價格戰，正是要打對手個措手不及。

至於爲何選擇大家電作爲和蘇寧拚殺的主戰場，劉強東解釋說，選擇大家電是因爲大家電是國美、蘇寧的命根，是賺錢最多的品類。「把大家電打了，他們的競爭力大爲下降。」據他透露，京東大家電毛利5%，而蘇寧大家電毛利率高達25%，有足夠的價格戰空間。與此同時，大家電品類只佔京東全部品類不足1%。

各大網購電商紛紛加入

劉強東以「這是京東最後一戰」來形容本次價格戰。他表示：「現在不管誰出來過問，除非政府出面，否則我們誰都不聽。」截至目前，京東帳面上擁有逾87億元淨現金。昨日上午十時二十分左右，他再度發布微博聲稱：「京東大家電三年內零毛利！如果三年內，任何採銷人員在大家電加上哪怕一元的毛利，都將立即遭到辭退！從今天起，京東所有大家電保證比國美、蘇寧連鎖店便宜至少10%以上！」

據悉，國美庫巴、當當、中國圖書網、易訊等網購電商全都加入了這場價格戰中，各個都標榜要做到價格最低。

此外，昨日還有消息稱，海爾電器將停止與京東合作。不過，昨日下午海爾電器新聞處對此予以否認。對此，劉強東沒有正面回應，稱太細的事情管不了。但他透露，此次價格戰有三分之一的供應商反對，三分之二的支持。

對於昨日戰況，有部分消費者總結認爲：各家電商的確有部分產品價格下調，但是下調幅度實在有限。可謂「雷聲大，雨點小。」

資料顯示，蘇寧與京東的「對峙」早已有跡可尋。早在今年四月，由傳統家電零售轉型電子商務的蘇寧易購就已針對京東展開了價格攻勢。六月十八日，京東商城店慶之日，蘇寧、當當、易訊、庫巴等一衆電商展開對京東的圍剿，電商之間的戰火也愈演愈烈。

360buy 京东商城　GOME 国美电器　SUNING 苏宁电器

劉強東火辣言論

- 剛剛和各位股東開完會，今日資本、雄牛資本、KPCB、紅杉、老虎基金、DST等幾個主要股東全部參加了！大家都知道打蘇寧的事情。我說這場戰爭是要消耗很多現金的，你們什麼態度？一個股東說：我們除了有錢什麼都沒有！你就放心打吧，往死裡打！
- 京東大家電三年內零毛利！如果三年內，任何採銷人員在大家電加上哪怕一元的毛利，都將立即遭到辭退！從今天起，京東所有大家電保證比國美、蘇寧連鎖店便宜至少10%以上
- 即日起，京東在全國招收5000名美蘇價格情報員，每店派駐2名。歡迎離退休人員報名，月薪不低於3000元。
- 蘇寧大家電毛利率高達25%，也就是你去蘇寧店裡購買一台5000元左右的冰箱，蘇寧要賺你1250元！而京東只加150元就可以賣！
- 國美蘇寧如今手機已經不賺錢的，唯一掙錢的就是大家電了，今天我們要打的就是大家電，打到他們關停門店。蘇寧關門之日，就是京東掙錢之時
- 京東商城所有大家電價格都比蘇寧線上線下便宜！並且無底線的便宜，如果蘇寧敢賣1元，哪京東的價格一定是0元！
- （對蘇寧股價下挫）對比Bestbuy的市值，蘇寧離1.27元的合理股價還早着呢！

網友評論

- 價格戰，商家玩噱頭而已，萬萬不可上當！
- 原價一千，現價一千五，然後大出血讓利百分之十，老兄你的策略很好，但還得有誰再相信才行！
- 噱頭，純粹噱頭，大家電買了不是吃的，要用的，售後是最重要的，售後做不上去光價格便宜有什麼用？
- 親身經歷過蘇寧易購的「太極拳」，服務不行，京東上投訴也不少。無論哪家，售後服務都應該重視！
- 電商競爭場面火爆，結果要看實力，拭目以待！從歷史品質來看，看好京東。無論怎樣爭吵，有一個結局是肯定的：電商將迅速發展，傳統商業份額將下降；對應的，傳統的營銷模式要轉變。

監管部門：競爭並不違規

據中央人民廣播電台經濟之聲昨日引述內地相關監管部門表示，京東和蘇寧還不屬於惡性競爭，不會採取什麼行動和措施。另有消息稱，國家商務部將在今天新聞例會中針對京東和蘇寧價格戰表態。

監管部門指出，按照國家的規定，惡性競爭需滿足兩個條件：一是在市場上具有壟斷支配地位，京東和蘇寧無論怎樣競爭，都達不到壟斷支配地位；二是低成本傾銷。據監管部門觀察，京東和蘇寧的網店成本比實體店低得多，仍然有利可圖，根本不是低成本傾銷。

監管部門表示，他們也在關注這場價格戰，但並不會採取什麼行動和措施。對老百姓有利，是好事。另有分析稱，電商價格目前還沒有低於成本，價格主管部門沒有理由出手干預。

不過，北京市律協消費者權益法律專業委員會主任葛友山指出，如果市場出現價格、供需大幅波動，或出現低於行業平均成本的情況，價格主管部門就需要介入調查、糾正。

專家：潛在負面影響須警惕

【本報記者李理北京十五日電】大家電渠道模式歷經百貨商場、傳統賣場，現在已發展到電子商務時代。渠道模式變革的主要特徵，是渠道長度越來越短，庫存周轉效率越來越高，成本越來越低。此次京東掀起的價格戰，分析稱價格戰仍會持續，但關注對行業、參與者和消費者可能構成的潛在影響。

中國電子商會副秘書長陸刃波稱，劉強東發起價格戰其實是無奈之舉，是寄望通過發動弱勢產品的價格戰變強勢，最終提高市場份額，京東價格戰已達到打擊傳統家電線下實體店的目的。不過，劉強東部分誇張的言行損害了個人信譽。復旦大學經濟學院副院長孫立堅也警告，一旦庫存去完後經營成本下不來，最終就會影響到產品和服務的質量，惡性競爭必然損害品牌形象。

陸刃波稱，短期內價格戰並不會改變市場格局，但從長期看，傳統線下家電賣場市場份額將不斷被蠶食，電商日後一旦瞄準時機，仍會發動價格戰。

易觀國際電商分析師陳壽送表示，對消費者來說，從表面看是在享受一場低價盛宴，但實際上促銷力度遠遠不會達到消費者預期，導致成交量也不會很高。與此同時，消費者在頻繁價格戰中提前預支了消費需求，造成下半年的價格戰效果會持續下降，不利於行業可持續發展。

內地經濟評論員馬光遠認爲，中國電器行業最可怕的競爭開始，如果京東眞的能戰勝蘇寧，換來的將是中國電器告別廉價時代。消費者將爲京東的瘋狂買單。

易凱資本有限公司CEO王冉也呼籲，各大零售商流血殺價、瘋狂優惠消費者的階段早點結束。因爲長期看會消滅競爭而不是促進競爭，而任何消滅競爭的可能都是消費者應該警惕的。電商價格目前還沒有低於成本，價格主管部門沒有理由出手干預。

分析人士評價

TCL集團董事長李東生	線上銷售模式原來是不欠款，或者欠款時間要短；而現在線上的模式已經越來越多地像線下一樣，要求供應商給他欠款，對行業產生了重大的影響
中國消費者協會副會長劉俊海	本輪的「價格戰」看不出是為消費者提供多樣性的產品和更好的服務，只是一味壓低價格，實現企業自己「圈客戶」的目的
易觀國際分析師陳壽送	對消費者來說，表面上是在品低價盛宴，但實際上消費者在頻繁的價格戰中，提前預支了消費需求，也會造成下半年電器銷售後勁不足，不利於行業可持續發展
內地知名學者馬光遠	中國電器行業最可怕的競爭開始了，如果京東眞的能撐三年，三年之後，將是中國電器告別廉價時代，消費者將為京東的瘋狂買單

▲國美收銀台處寥寥數人　本報攝

蘇寧：把價格戰進行到底

【本報實習記者強薇南京十五日電】面對京東商城老總的高調「宣戰」，蘇寧易購執行副總裁李斌表示，價格競爭是市場競爭永恆的主題，暗示蘇寧將把價格戰進行到底。

國美：資金足　冀打持久戰

在「8・15」電商減價戰當日，媒體曾傳出李斌宣布，蘇寧此次的打折季結束之後，即使京東繼續打價格戰，蘇寧易購也不會繼續跟進優惠促銷活動。但其後李斌在個人微博上正式闢謠說：「價格競爭是市場競爭永恆的主題，蘇寧易購始終堅持薄利多銷的原則和既定的營銷節奏。」並開玩笑說自己是被黑了。

蘇寧易購市場管理中心常務副總監閔涓清亦表示：「蘇寧的促銷力度沒有最大只有更大！」閔涓清還表示，今年下半年蘇寧將繼續貫徹E18促銷模式，即在每月的十八日前後發起大力度的促銷活動，並預告在十一月十一日這樣的網購高峰推出更大幅度的優惠。

截至十五日下午六時，來自蘇寧易購統計的數據顯示，蘇寧易購網站訪客數比去年同期增長了近10倍，PV數（即瀏覽量）增長了12倍，整體銷售規模也同比增長了10倍。而截至中午，京東商城大家電銷售額突破2億元。蘇寧還宣布稱，將於本周五在全國1700家門店同步啓動「大惠戰」，約戰京東商城掀起的大家電促銷戰役。

至於另一邊廂的國美，其副總裁何陽青當日也表示，從十五日九時起，國美電器網上商城全商品價格將比京東商城低5%。從本周五（十七日）開始，爲方便不同消費群體購買，國美1700多家門店將保持線上線下一個價。

何陽青明確參加價格戰不是被動應戰，而是下半年以來的既定戰略——就是要完成線上線下的價格統一。

對於此前國美出席旗下地產項目目的是爲電商「輸血」的說法，何陽青強調，國美的資金實力足以應付此次大戰，國美也希望這是一場持久戰，因爲這是考驗一個企業和一個老闆誠信的時候，希望不要食言。

▲蘇寧門市店　本報攝

股東增持蘇寧漲停　國美挫7%

電商減價戰揭開戰幔，十五日蘇寧電器（002024）和國美電器（00493）股價早段被打得落花流水。午後蘇寧意外發放第二大股東增持公司股份公告，股價反彈至漲停，收市升10.03%報6.47元人民幣。反觀國美，午後股價雖較上午有所回升，惟收市仍跌6.94%報0.67港元。

前日大跌7.11%的蘇寧十五日跌勢未止，早盤最多跌5.27%至5.57元人民幣，午間收盤跌3.4%報5.68元人民幣。但午間突發出公告稱，收到公司第二大股東蘇寧電器集團的通知，基於對公司發展前景的強烈信心，計劃在未來的三個月內，對公司股票進行增持，增持總金額合計不超過10億元人民幣，蘇寧股價反彈至漲停，收市較上日升10.03%。

國美當日早段股價最多跌11.11%，半日跌9.72%報0.65港元；收市報0.67港元，跌6.94%，這已是國美連續第四個交易日下跌。

實體店稍顯冷清

【本報實習記者俞宛岑上海十五日電】「8・15」電商減價戰當日，記者特意走訪蘇寧、國美在上海的部分門店。結果發現實體店多未對此作出針對性部署，到訪店內很多消費者甚至表示不知此事。周三下午六點一刻，記者來到位於浦建路上的國美電器，走進店內，或許是吃飯時間，這裡顯得比較冷清，收銀台那也只有寥寥數人，店內營業員紛紛表示知道今日京東價格戰之事，不過他們店裡並未採取比如大降價等措施，甚至還有不少營業員笑稱，對於今日之戰，就像看戲一樣。而此時在收銀台付錢的幾位顧客均說聽到剛才談話才知道價格戰這事，但表示「回家看看。」

來到一路之隔的蘇寧浦東店，較之於國美，稍顯得人多一些，其中華碩專櫃前，三個年輕女性結伴挑選電腦，當記者提及京東價格戰，只有其中一人表示知道，不過她仍稱：「電腦這種大件，還是在實體店買放心，寧可貴點，但至少質量有保障。」該店一位銷售員也立刻表示：「我們實體店是不參與任何網購的活動的。」他進一步表示：「京東網本來就喜歡噱頭，誰知道這次是不是。」當記者拿出相機，其立刻制止，「今天像你這樣的記者來太多了，都說了我們實體店是不參與本次價格戰的。」然後逕直走開。另有媒體稱，蘇寧、國美位於北京北太平莊附近的實體店，朝陽區十里堡以及雙井附近的蘇寧連鎖店，皆顯得有些門庭冷落，而工作人員也均表示近期沒有大規模降價促銷活動。