

“前不久我们的业绩快报说,易购上半年的增速是120%(包括开放平台,线上业务增长105.53%),有个投行马上发报告说,他们(京东商城)的增速是130%多,如果他们的增速比苏宁易购快,我就把苏宁送给他。”近日,张近东面对媒体说出了这样的话。这话很快传到了微博上,刘强东及时作出了回应:“正式声明:我接受近东兄的挑战!同时要求对方必须履行诺言!”刘强东甚至表示,会拿出赢得的苏宁电器股票中的一亿股均分赠送给转发这条微博的网友。一时间,网友疯狂转发。这被业内戏称为“京苏世纪赌局”。

□现代快报记者 张波



苏宁、京东“世纪豪赌”

■张近东:增速输了就把苏宁送刘强东 ■刘强东:赢了送一亿股给网友



制图 李荣荣

重点

相关新闻

苏宁电器上半年实现营收471.91亿

昨晚,苏宁电器股份有限公司发布2012年半年报,报告显示,2012年1~6月,公司实现营业总收入471.91亿元,其中主营业务收入465.07亿元,比上年同期分别增长6.69%、6.57%;实现归属于上市公司股东的净利润为17.54亿元,同比下降29.11%;基本每股收益0.2507元。

财报预计1~9月归属于上市公司股东的净利润22.24亿元至25.66亿元,比上年同期下降25%~35%。

苏宁电器在综合毛利率方面仍高达18.70%,比去年同期的18.46%有小幅提高,其中大家电的综合毛利率达到15.76%,显示大家电业务对苏宁电器综合毛利率和利润的重要程度。截至报告期末,公司在大陆、香港地区和日本市场共拥有连锁店1728家。

根据报告,2012年上半年,宏观调控政策继续推行,家电市场受到一定影响。面对外部环境挑战,在行业面临亏损和转型的情况下,苏宁加快推进线上线下融合新商业模式。报告期内,苏宁新进8个地级以上城市,新开连锁店79家,实现营业总收入471.91亿元,净利润17.54亿元。

根据线上线下融合战略的部署,报告期内,苏宁搭建大集采平台,支撑新品类的拓展。线下实体店进一步优化布局,坚持“旗舰店”战略,调整绩效较差的店面,渗透二、三级市场。另一方面,推进苏宁与乐购仕双品牌运营,增强乐购仕的自主采购、自主销售、自主服务能力。

线上部分,苏宁易购1~6月继续保持高速增长态势,销售收入达59亿元(含虚拟产品销售),较去年同比增长近130%。

至于未来的规划,报告显示,基于顾客对购物体验要求的不断升级,下半年苏宁将加快推进“苏宁Expo超级旗舰店”等创新店面业态。同时,加快电子商务系统平台建设,优化前端交互界面,充分对接物流后台网络,实现线上线下有效结合。

与此同时,在2015年之前完成12个区域拣选中心、60个区域配送中心的投入建设,形成全国协同、立体覆盖的物流网络。通过在全国建设10~12个云计算数据中心,形成向合作伙伴、中小企业与消费者提供云服务与系统解决方案的能力,并通过用户体验、开放平台、金融服务、物流运营、管理创新等方面应用开发能力的提升,形成电子商务整体解决方案的能力。

看点·世纪豪赌

苏宁当“赌注” 一亿股赠网友

昨天中午,企业家杂志官方微博称:“苏宁董事长张近东日前接受采访放出‘狠话’:‘上半年易购增速是120%,如果京东的增速比苏宁易购快,我就把苏宁送给他。’”

该微博发出不过几分钟,刘强东就现身了,其转发并评论称:“听说近东兄非常要面子的!希望兑现承诺,请独立审计师审计吧!千万别保持沉默!请大家做见证!”

13点11分,刘强东宣布:“正式声明:我接受近东兄的挑战!同时要求对方必须履行诺言!千万别做缩头WG!我会拿

出赢得的苏宁电器股票中的一亿股均分赠送给转发这条微博的网友!”

刘强东的微博极具煽动性,网友们都开始了疯狂转发。截至昨日19点30分,这条微博已经被转发了61070次。

根据报道,在8月26日,张近东在苏宁总部约见了少数媒体,谈到一周前的苏宁京东之战,张近东放出了上述狠话。上一次,张近东这样放言的对象是老对手国美。“苏宁做不过你,我一定送给你。”张近东曾对黄光裕说。如今,苏宁的销售收入已经是国美的两倍。

焦点·赌注究竟值多少

刘强东若赢可赚百亿 网友每人可分近万元

根据报道,张近东是在接受记者采访时放出上述豪言,但并没有具体说明,如果输了把苏宁赠送给刘强东究竟是什么概念。但如果按照张近东所持苏宁电器股份来计算,刘强东将获得价值上百亿的股票,而网友们的收益也不错。

根据公开资料,截至今年7月5日,张近东持有苏宁电器195181.14万股,占总股本的27.9%。按照昨天苏宁电器6.08

元的收盘价,张近东的持股市值高达118.67亿元。

与此同时,刘强东承诺,一旦赢了赌局,将赠送一亿股给转发的网友。截至昨天19点30分,有61070位网友转发了这一微博,这样算来,一亿股均分,每人可分到1637.5股苏宁电器股票。按照昨天的收盘价计算可获得9955.8元。刨去分给网友的那部分股票,刘强东还能获得112.6亿元。这一把赌注绝对惊人。

网友:“走过路过不要错过”

刘强东的微博刚发,网友们便纷纷响应。大部分网友都在为赌局叫好,一位网友甚至表示:“这个好办,双方都公证,然后大家停止去苏宁,转头在京东大采购,之后拿苏宁股票。”刘强东的普惠政策看来成效不差。网友“Chen彬1987”表示:“这招厉害,把民心都拉到京东这边。”网友“张伟爱中国”表示:“这算是期权吗,来一份!”另有网友跟着吆喝:“送股票啦,转发就送呀,走过路过不要错过了。”

网友“小婷子的小窝”惊呼:“玩大发了,这些公司掐架的最大好处就在老百姓身上啦,希望张董言出必行啊!”另一位网友更聪明,表示:“张总为了能压倒刘总,直接拿出一亿股先分给大家。”更有网友表示,发财致富就靠这条微博了。

此外,还有人生意头脑十分灵光,发出了广告:“低价出售粉丝。”与此同时,微博上还有不少名人前来围观。李开复早早地占了位,网友笑称,开复老师难道也要来分股吗?

苏宁易购上半年增速130% 胜负其实已分 只待京东公布

根据此前业绩快报,预计苏宁易购上半年增速达预期120%。而有报道称,京东商城的增速达到130%。赌局也因此而来。根据报道所称张近东的原话,有分析人士称,如果是这样,其实上半年已经结束,赌局胜负早已分出,只是双方还未公布业绩而已。

而就在昨晚晚间,苏宁电器公布半年报,苏宁线上业务实现

高速增长,销售收入达59亿元(含虚拟产品销售),较去年同期增长近130%。这一增速要好于此前的预期,也与传说中的京东增速恰巧一样,令人玩味。

而京东方面,虽然刘强东信心满满,但是京东商城今年上半年的增速究竟几何还不得而知,刘强东也未提到何时公布业绩。

因此,此次赌局结果如何,还看京东何时公布业绩。

联合炒作? 营销噱头?

昨天刘强东回复微博,应战张近东。不少业内人士表示,刘强东如此高调地在微博中对苏宁集团董事长的言论进行回应也不排除炒作的可能性。

网友们也纷纷质疑,网友“lukilinzhou”称:“最后怎么算,增速按照什么口径,以哪个事务所的专项报告为准,是否要联合审计?是否对微博的口水仗做公证,如果说就过,就

是营销噱头。”

昨天,记者试图向赌局双方求证此事,但张近东、苏宁、刘强东、京东都未有更进一步的解释。也有业内人士对输赢做了判断。一位电商专家表示,苏宁易购基本不可能输掉的,虽然不知道基数,但从增速的角度看,如果约定是不太长的时间内,刘强东赢的可能性很小。

后续影响

赌局引发新一轮价格战?

这场赌局被业内普遍看作是“8.15”京苏大战的后续。正望电商俱乐部的官微称:“苏宁公然的挑衅,一定程度上显示了苏宁作为一家传统家电零售渠道的变身,苏宁易购正在布局一场绝不示弱的持久战。而这场有些‘闹剧式’的战争是否真的能打起来呢?”

实际上,昨天下午苏宁易购执行副总裁李斌的微博已经解

释了这个问题,他表示:“企业经营最终要凭能力和实力,要比真正让利给消费者,服务消费者!大家电已见分晓!9月1日起苏宁易购所有电脑、手机、数码产品启动大促,价格直降一步到位!同时我将8月14日作出的差价补偿承诺延伸到3C,如果比京东贵,我们就差价两倍赔!战斗已经打响!微博不是战场!请京东准备好货源!大家比比看!”