

行业陷“烧钱拼市场”怪圈

# 电商价格战“高温难消”

蔓延数月的电商行业价格战日前再起波澜。京东商城、苏宁易购等企业高层近日相继表示，将继续实施价格战。在此形势下，预期下半年国内电商行业仍将上演“烧钱”大战。

## 低价揽客，电商价格战愈演愈烈

京东商城董事局主席刘强东 16 日宣布：“今年第三、四季度会掀起中国电商史上规模最大、最惨烈、最全面的价格战！而且京东要继续引领这场价格战！”他同时表示，从当天起，如果公司经理层谁负责的产品价格不是最低，那么就“下课”走人。

针对刘强东的价格战言论，国内另一电商企业苏宁易购执行副总裁李斌当天回应称：“价格战将是苏宁易购今年乃至明年既定的长期战略”。而在此前一天召开的苏宁易购半年度总结与计划工作会议上，苏宁董事长张近东要求苏宁易购不要考虑短期利益，要持续加大市场、信息、物流投入。

“电商谁的价格低，一淘网比价一目了然，不用忽悠。”当当网 CEO 李国庆当天也公开表示，自己每天都看价格指数日报，发现不是全网最低价就直接下调。“只有图书敢于报复性还击价格战，因为图书还是盈利品类。”

其实早在今年 4 月起，国内电商行业的价格大战就逐渐升温，到 6 月份，价格战达到上半年的顶峰，包括京东商城、国美商城、苏宁易购、天猫等在内的各大电商企业都参与其中，累计投入数十亿元的特价货源进行大规模让利促销。

“低价是吸引当前网络消费者的主要因素，无论是淘宝节假日促销活动表现，还是电商上市企业麦考林的财报都显示出促销对消费者的影响非常直接和高效。”中国电子商务研究中心分析师冯林向记者表示，通过价格战，有些企业希望能够争夺市场份额，有些企业希望保证营收增长，



还有些企业则希望能够借此提高行业门槛。

## “增收不增利”成行业通病

“史上最强价格战”虽然为各大电商网站吸引了足够眼球和流量，但巨资投入价格战的各大“造势者”同时却面临普遍不盈利的尴尬。以京东商城为例，今年上半年公司销售额同比增长超过 120%，但净利润依然为零。

在日前于上海举行的清科集团第十二届中国创业投资暨私募股权投资中期论坛上，北极光创投董事总经理姜皓天指出，国内电商行业竞争太激烈，各大电商网站不惜把自己降低至不赚钱的位置去与对手竞争。这两年互联网流量成本涨得非常厉害，这也使得电子商务企业遭遇巨大的

市场推广成本压力。由于电商搞价格战比线下更为方便，消费者看到哪里更便宜就转投哪家网站，电商所预期的“以实惠黏住消费者”变为空谈。另外，从资本角度来看，“电商网站近两年获得的资本太多，基本都是拿着投资人的钱打架。”

在低价促销的同时，为增加用户量，各大电子商务企业还普遍投入巨资进行广告推广。华登国际董事总经理王一敏表示，目前电商网站的广告费用成本与传统商家费用已趋于一致，“在这样的成本结构下很难有电子商务公司能在盈利中健康成长。”

在业界看来，电商价格战正给行业带来诸多消极影响。冯林认为，过于激烈的价格竞争让行业长期处于低利甚至亏损的境地，同时也造成了渠道侵权、商品售假等乱象；另外，电商企业的管理、售后与快速增长的营

收相脱节，在降低用户体验的同时也为网站的自身发展埋下隐患。

## “虚火”下期待理性回归

“作为消费者当然希望价格越便宜越好，而靠低价竞争，绝对不是电子商务未来的发展趋势。”近日，商务部电子商务与信息化司副司长聂林海在上海表示，低价竞争正成为电商行业的一种怪圈，制约着行业的健康发展。

聂林海指出，作为企业，赢利是第一准则。电子商务发展应该有自己的核心竞争力，但是核心竞争力最关键的是创新，比如模式创新、技术创新，而不是靠低价竞争。

“价格战在电商行业前期快速扩张做大市场以及圈地洗牌阶段是一招非常厉害的杀手锏，也有助于通过刺激消费有效培育用户市场。但如果价格战是以长期牺牲行业合理利润乃至大幅亏损为代价，从长远看则不是一个良性发展的模式。”古坦科技创始人石安在接受记者采访时表示，电商行业如果要走上良性发展的轨迹，显然并不能光纯依靠价格战，而应回归到综合实力的竞争，尤其是如何提升用户体验以及如何改善服务水平等方面上来。

在凯旋创投创始合伙人金鹏看来，做电子商务的本质就是做零售，不关注毛利只关注发展速度将很难成功。目前国内 B2C 电商行业存在的问题就是从从业者对 IT 都情有独钟，但对零售却没有感觉。“做过零售的人都知道，最不应该抓的就是增长率，最重要的是控制自己的增长速度，这对互联网电商来说也一样。”

冯林同时建议，为促进国内电商行业良性发展，希望从保障消费者角度出发，针对电商行业制定相关的法律法规，大幅提高企业的违规成本，那么企业自然会加大在这方面的投入比例，相应减少营销投入，从侧面降低对促销的依赖。（新华）

家电维修经营者在提供维修服务时，应当向消费者提供维修服务凭证和收费发票。维修服务凭证应如实填写维修服务项目、维修详细情况、维修服务质量责任及注意事项等内容，不得虚列、夸大、伪造维修服务项目或内容；隐瞒、掩饰因维修服务导致用户产品损毁的事实；虚报故障部件，故意替换性能正常的部件；冒用家电生产者商标或特约维修标识。（人民）

家电维修新规：

## 冒牌修家电最高罚 3 万

商务部近日公布了家电维修业管理办法，规定家电维修经营者和从业人员不得冒用家电生产者商标或特约维修标志等，情节严重者可处 3 万元以下罚

款，办法自 2012 年 8 月 1 日起实行。

办法称，家电维修从业人员应当具备从事相应维修活动的职业、技术资质。从事高处作业、焊

接与热切割作业、制冷与空调作业、电工作业、危险化学品安全作业等特种作业的人员，应具备国家规定的特种作业资格，持证上岗。

## 上半年家电市场整体下滑 空调销量同比降两成多



今年上半年家电市场整体下滑，冰箱销量同比降 12%，洗衣机销量与销售额均负增长

在对家电企业中报悲观预期的催化下，近日家电板块上演了更彻底的集体大跳水。除了老板电器微涨 0.06%外，其他所有家电企业股票全部惨跌。奥马电器、爱仕达等股票均逼近跌停。

经历了近年来最为惨淡的上半年，家电行业开始对下半年寄予更大的期望。日前，在慧聪网主办的“2012 年中国家用电器行业峰会”上，李东生等多位家电业大佬接受记者采访时，对下半年家电市场均表现出谨慎乐观态度。

今年上半年，受困于国内外经济形势，家电市场呈现整体下滑的态

势。奥维咨询统计数据显示，今年 1 月到 6 月，国内冰箱行业整体销量同比下滑 12%，销售额同比下滑 7%，洗衣机销售量与销售额也均为负增，空调销售量同比下滑超过 20%。广东家电商会会长、TCL 集团董事长李东生向记者介绍，“从今年总体情况来看，我对下半年的形势是持谨慎的乐观态度。”李东生在接受记者采访时表示。他认为，家电产业在下半年的表现会比上半年要更好一些，主要原因在于随着节能补贴等一系列刺激国内内需市场增长的措施的实施以及银行利率的下调，国内市场需求会增长；出口方面，在新兴市场增长的拉动下，预计家电出口下半年的表现也会比上半年的表现更好一些。（羊晚）

## 定期清洗注意除湿 空调扇使用小秘籍

空调扇是近年来新兴的夏季清凉小家电，其兼具空调和电风扇两者的优势，成为不少有新生儿的老人家庭的首选。空调扇与家中的电冰箱、空调等一样，同样需要定期清洁、保养，而且使用时也有相应的规范。

一、在给水冷装置注水时，尽可能使用纯净水。纯净水的成分纯度高、细菌少，可以减少细菌在冷凝过程中滋生。水槽中的水要经常添加，使其保持在安全水位，更要定期进行更换。

二、空调扇长时间运行后，由于受到灰尘、污物的阻塞，会影响到过滤网、风帘的风量和制冷效果。所以，最好每两周清洗一次。

三、使用空调扇时，距离不宜过近，应保持空气流通及湿度均衡。如果有必要，可以考虑配合使用一些除湿剂或除湿设施。

四、另外，在购买空调扇时，还要特别注意安全问题。选购需加入冷水的空调扇时，应该再三检查水槽，确保风扇没有漏电危险。刚买来或长时间停用的空调扇，必须在使用前灌注清水，可通过水标观察水位情况，以控制加水量。此外，加水前要记得拔下电源插头。（家电）

## 太阳能水 最好不饮用

李女士家里安装的太阳能热水器已经使用多年。多年来，她家煮饭烧水都是用的太阳能热水器里的热水。“液化气的价格很高，用电也不合算，现在天热，太阳能里的水温度很高，家里就我和老伴两人，洗澡又用不完，所以我们就把太阳能热水器里的热水放出来，用液化气灶加温烧开后煮饭、泡茶吃。”李女士说，前几天，她的一个亲戚来家里来吃饭，看见她用太阳能水煮饭、烧菜，就对她说这水不能吃，里面含有毒物质，吃了影响身体健康。

专家介绍，居民家中使用的自来水都是经过消毒处理的，符合国家生活饮用水的标准，而太阳能热水器里的水往往由于长时间受高温的影响，水里起消毒作用的氯会逐渐减少甚至消失，储水箱和管道里的水便会滋生一些微生物和细菌，饮用这样的水，安全当然是无法保障的。同时，太阳能热水器里的水是经过反复加热的，在此过程中，会有很多亚硝酸盐生成，而亚硝酸盐则是威胁人类健康的主要杀手。因此提醒广大市民，最好不饮用太阳能里的热水。（盐晚）

## 买家电 看《周口晚报》

这里有最新信息发布  
这里有厂家最新资讯  
这里有商家最新活动

咨询电话：  
13592220016  
18639402659