



日本原装家电为何卷土重来

在中国消费者到日本血拼采购的同时，以往很多中国制造销往日本的产品开始转为日本制造销往中国。电器是日本强项产业，但很多日本家电品牌多年前看中中国的低成本、大市场和上下游配套完整等优势，纷纷将产能转移到中国，同时将部分产品返销回日本。不过，今年以来越来越多的日本家电企业则出现转变，开始将本国生产的家电产品大举销往中国。

松下22年前曾在广州建立起全球最重要的空调生产基地，即便日本市场上销售的松下空调80%都产自这里。此前，这里每年都会推出为中国市场制造的新款空调产品，不过，明年他们将推向中国市场的新品则变为了来自日本本土的原装产品。广州松下空调器有限公司总经理山口昌彦表示，这些售价至少两万元的原装空调，将会受到中国消费者的欢迎。

像松下空调这样的情况并非个例，另一家来自日本的厨房电器品牌林内也正在做这种筹划。林内23年前通过与上海燃气集团合资的形式进入中国市场，生产基地一直设在上海，主营燃气热水器。不过，上海林内营销部部长王延红向记者透露，年内他们将首次在中国市场推出燃气灶具，也将采用引进日本原装产品的方式，而非在上海生产。据悉，这种配有小烤箱的日式灶具，售价将在5000元左右，较目前中国市场上均价1500元左右的灶具高出不少，但王延红表示，他们对市场很有信心。

像空调、燃气灶这类产品，中国早已成为全球最大的制造国，即便在家电强国日本，中国制造的家电也占据了重要位置。但如今原装的外资家电为何会卷土重来？不止一家日本家电企业负责人表示，促使他们做出转变的原因，是中国消费者越来越喜爱高品质的原装进口产品，这从中国旅游者在海外大规模淘货就能看出。此外，中国消费品的高端化和日元大幅贬值，也带来了中日产品价格差距大幅缩小，这是日本企业敢于将本土产品销往国内的重要原因。“要是十年前，日本的灶具价格折合人民币每台高达15000多元”，上海林内营销部部长王延红表示，那时把日本原装燃气灶引进中国市场几乎不可能！

长期以来，中国已经成为全球最大的家电制造国，而之前的家电强国日本，则不断缩减产量，给人以没落的印象。但事实上，放弃规模化改走高端精品化的路线，正是日本家电企业在不具成本优势下的新战略。而中国家电企业长期过度追求价格优势，而形成了品质的缺失，当中国消费者开始注重产品品质后，才发现这些产品已无法满足需求，从而在客观上引发了原装家电的卷土重来。
(北青)



商务部谈电商： 16万亿元年交易额 掩盖不了问题

中国商务部电子商务和信息化司副司长聂林海10月10日在长春表示，10年来，中国电子商务交易额猛增10倍，对国家经济发展起到了重要作用，然而，发展太快也产生了诸多问题且亟待破解。

2015首届中国长春电子商务产业峰会当日开幕，中外知名电商品牌创始人、CEO、企业高管以及政府官员、业界学者等700余人与会。

10年前，中国的电子商务交易额是1.3万亿元人民币，据中国国家统计局发布的调查结果显示，2014年，中国全社会电子商务交易额已达16.39万亿元。

“快速发展的电子商务，在促消费、稳增长、增就业、调结构方面均有重要意义，中国政府对电商产业的发展非常重视。”聂林海在峰会主旨演讲环节介绍，在电子商务发展方面，今年仅国务院就先后出台了4个指导意见。

然而，中国电商产业在发展中也存在诸多亟待解决的问题。聂林海举例说，在网络零售领域，侵权假冒的产品还不少；现有政策尚不能完全适应电子商务的发展，跟不上时代的需要；当前，无论是企业还是个人，在网络上开店，多数都不赚钱等。

对此，聂林海认为，问题是在发展中浮现出来的，也需要各方在发展中加以解决。他以现在不少人开网店不赚钱来举例，在一个平台里，大多是能够占据第一页的网店才会盈利，为了“抢占首页”，导致有的卖家恶意刷单、恶意竞争。

“这就需要我们培育有特色的电商平台，分流卖家，大家才都能赚钱。”聂林海还建议，网店老板应有品牌化、专业化意识，以精品、质量取胜。

“未来，中国的电子商务将呈现大宗商品交易网络化、涉农产品选择双向化、民生商品和服务类社区化、个性化商品定制化的发展格局。”聂林海认为，通过不断解决和规范在发展过程中呈现出的问题，电子商务在中国将会继续健康快速地发展。

(中新)

美的空调 售后服务质量高赢口碑

□记者 徐如景

本报讯 近日，提起美的空调售后安装服务的质量，在淮阳某机关上班的王先生逢人便夸：“美的空调安装迅速、售后服务态度好，俺的新房子装上了空调，再也不用担心冬天冷、夏天热了。”

9月29日，家住淮阳县北关的王先生在《周口晚报》上看到了美的空调的促销广告，第二天美的空调专卖店一开门，他便购买了4台。但是，他刚办好手续，朋友打来电话说让趁“十一”期间到山西玩几天。由于是好朋友，王先生没有拒绝，可他刚买的空调还要及时安装，这可咋办呀？正当他一筹莫展时，美的专卖店零售顾问看出了他的担心，帮他出了个注意：王先生只要把安装位置和要求向安装工人讲一遍，然后家里留个人，一切事就不用管了，王先生就可以放心地出去玩了。

很快，美的空调淮阳心亮服务站工程师和王先生的父亲电话约好，和送货员一道赶往王先生的住处。服务工程师到家后，对王先生的家看了一遍，结合王先生的安排和家里人的意愿，进行了综合考虑，先设计、再安装。经过一上午的紧张工作，4台空调全部装好。10月7日，当王先生旅游回到家，看到安装好的空调时，脸上露出了满意的笑容，几天的疲劳一下子烟消云散。

美的空调坚持“专业、及时、有效”的服务理念，服务网点遍布全国各地，保证服务响应速度和服务质量，赢得了用户的信赖。