



# 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空调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,而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、恶性竞争。

“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。

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。