



电商恶战 之谁会获益

海尔称与京东 从未停止合作

本报青岛8月15日讯(记者周衍鹏) 15日下午6时许,海尔集团青岛总部发出官方邮件称,海尔官方从未对外表示过停止和京东合作。

15日,有网站陆续发布信息称,作为国内知名家电厂商的海尔集团,因不满京东商城过于将家电价格压低的做法,称将于今年8月份终止与京东商城的合作关系。

当日下午4时许,记者就此事求证海尔集团青岛总部文化中心经理霍建明,霍建明并未给出正面答复。

下午6时许,记者收到海尔集团官方回应的邮件。邮件正文写道:“海尔官方从未对外表示过停止和京东合作。”霍建明向记者一再强调,邮件内容才是海尔集团的官方态度,其他人员发表的意见不代表海尔集团。

就电商恶战 商务部今表态

本报讯 据中国广播网报道,相关监管部门表示,京东和苏宁还不属于恶性竞争,按照国家的规定,恶性竞争需满足两个条件,一是在市场上具有垄断支配地位,京东和苏宁无论怎样竞争,都达不到垄断支配地位;二是,低成本倾销,据监管部门观察,京东和苏宁的网店成本比实体店低得多,仍然有利可图,根本不是低成本倾销。

监管部门表示,他们也在关注这场价格战,但并不会采取什么行动和措施。

另外,据了解,商务部将在16日的新闻例会中针对京东和苏宁价格战表态。

大智学校
高考复读
电话:(0531)88204766 88204866 网址:www.dz211.com

甜头或只是昙花一现

若一方获胜,廉价电器时代将结束

本报记者 崔滨

一个高挂在京东商城办公室里的“打苏宁指挥部”横幅,充斥在微博里的“忍无可忍”、“往死里打”等言语,勾勒出一个充满戾气的刘强东。京东商城为何视苏宁易购为眼中钉,宁可赔钱三年也要发起价格战?而这场涉及电商行业、家电生产厂家及消费者的恶战,又会带来些什么?

►京东商城CEO刘强东在微博上贴出的“打苏宁指挥部”图片。



当事方

蓄谋攻击后的新仇旧恨

从13日晚刘强东在微博上流露出“莫名其妙的兴奋”,到15日全天亢奋的报喜,刘强东的言行无一不在表露这次大战是一次蓄谋已久的攻击。

虽然相比苏宁和国美遍布全国的家电连锁卖场,京东商城这个只在网上销售的电商,

和传统家电销售商没有直接冲突,但随着京东商城家电销售额突破300亿元,以及今年经济低迷,传统家电销售渠道的消费不振,京东商城所占据的电子商务渠道,成为苏宁、国美等传统家电销售商眼馋的对象。

让刘强东愤愤不平的是,

今年6月,冲击上市的京东商城,遭遇了以苏宁易购为首的各家电商的“围剿”。彼时,天猫商城、苏宁易购、国美电器网上商城等,均拿出上亿资金让利补贴消费者,极大影响了京东商城的上市脚步。

在刘强东看来,由于连年

销售额增长却始终无法盈利,京东商城正处于资金紧张、急需上市融资发展的关键时期,苏宁、国美连续不断地降价搅局,严重扰乱了京东商城的正常发展,也促使京东商城直接发起了对苏宁和国美的“叫阵”。

家电商

一半是欢喜一半是担忧

这场大战中,无论是京东商城还是苏宁、国美,都无法脱离上游的家电生产企业。

TCL集团董事长李东生15日表示,恶性竞争的电商大战,会影响家电生产的利润空间和

回款周期,最终损害整个行业的利益,“不管哪种模式的销售,一定要符合公司的风险控制。”

海信电器股份有限公司营销副总胡剑涌称,海信坚决反对价格战,“海信高度重视

市场价格管理,和各渠道都有共同研究制定维护市场价格的办法和约定,我们坚决反对任何渠道单方面无原则打价格战。”

中国家电营销委员会副

理事长洪仕斌认为,就某种程度而言,家电厂商乐于看到电商的价格战,因为前者有渠道多元化发展的需求,“电商之间的竞争越激烈,家电企业的话语权越大。”

消费者

一些便宜货看得到买不着

不过,虽然价格战打得激烈,但想要买到真正便宜的家电,依然是件需要运气的事情。一款西门子的消毒柜,虽然苏宁易购的2653元完胜京东商城的2699元,但苏宁的购买栏却显示

“无货”;另一款55英寸松下3D平板电视,京东商城价格最低11499元,但也缺货。

另外,京东商城上一款美菱品牌冰箱,虽然号称价格最低,但这一型号在苏宁易购上却没

有销售,让消费者无从比较。

也许是为了吸引眼球,也许是为了扩大规模,也许是为了引人资本……电商价格大战在短期内让消费者尝到了些甜头,但价格之战不可能永久持续。如果

电商们拼个你死我活,以一方胜利结束的话,我国电器市场的廉价时代恐怕也会随之远去。一方的垄断将意味着拥有价格的话语权,价格之战减少的盈利最后恐怕还是由消费者来买单。

商业模式不明朗,市场格局未分晓

价格血战暴露电商模式困境

本报济南8月15日讯(记者崔滨)

当我们讶异为何京东商城董事局主席兼CEO会说出“打死”苏宁这样的狠话时,京东商城和苏宁易购的财务报表会给出我们答案,在眼下电商企业深陷连年亏损,资金吃紧困境时,吞噬对手的血肉求生,也许是站在十字路口的电商们,最为无奈的选择。

成立于2004年的京东商城,

在面对网购老大淘宝网时,明智地选择了毛利率较高的3C电器。经过8年的快速发展,尽管2011年销售额达到了309亿元,是2010年的3倍,但一个令人尴尬的事实是,京东商城始终没能盼来盈利的那一天,京东商城急需新一轮大规模融资,继续扩大规模,达到能够上市融资的目的。

京东商城的境况,正是眼下电商行业残酷现实的写照。除了

领跑者淘宝、天猫外,后续的跟随者当当网、凡客诚品等,无不面临持续亏损或盈利羸弱的窘境。寻找健康的商业盈利模式,打造有序的电商市场环境,已成为电商企业们最为关注的事情。

但是,苏宁和国美这两大传统零售商的加入,搅乱了电商领域本就暗流涌动的水面。本就生存之虞的电商行

业,面对陡然杀入的后来大鳄,如何巩固原有地盘、抢占市场制高点,自然取代反思市场商业模式,成为眼下最急迫的任务。

当本就亏损的日常运营,叠加上更需烧钱的价格战,眼下的电商无疑走到了一个十字路口:是在日益加剧的价格战中加速失血,豪赌别人比自己倒下得更快;还是放下攻讦,共谋一个健康发展的市场环境。

享电银便捷 赢四季好礼

2012年 8.1—10.31 签约网银 血糖仪大派送

2012年 8.1—9.30 使用网银 ipad幸运大抽奖

2012年10月份每周五 20:00至周六20:00共四期 你拍我降 iphone手机等你拿

秋意盎然 网银狂欢

网银客户敬请登录我行网站“网银狂欢”活动专区参与本次活动

惠通你我·泉心泉e

签约网银·血糖仪大派送

活动期间,个人客户通过柜面新签约网银均可免费获得三诺安稳血糖仪套餐一份(包括血糖测试仪一台和试纸一盒),同时还有机会赢得iphone、ipad等惊喜大奖。

最终解释权归齐鲁银行所有

齐鲁银行 QILU BANK 客服热线 4006096588 www.qibchina.com