

民生 快递

电商“三国杀” 港城实体店“躺着中枪”

三联家电、日日顺电器、五星电器纷纷表态，苏宁能降我们也能降

本版稿件 统筹 苗华茂 采写 本报记者 李娜 齐金钊

●背景

京东微博下战书 苏宁、国美应战

14日上午，京东商城CEO刘强东在其认证微博上发布消息称：“京东大家电三年内零毛利！从今天起，京东所有大家电保证比国美、苏宁连锁店便宜至少10%以上！”刘强东解释，有竞争对手“利用地方政府来整京东”。

14日晚间，刘强东的微博持续更新：“如果苏宁敢卖1元，京东的价格一定是0元！”

苏宁易购执行副总裁李斌发微博回应：“苏宁易购包括家电在内的所有产品价格必然低于京东，任何网友发现苏宁易购价格高于京东，我们都将即时调价，并给予已购买反馈者两倍差价赔付。明天9时开始，苏宁易购将启动史上最强力度促销，我一定能够帮刘总提前，超额完成减员增效目标。”

14日晚，国美电器新浪官方微博发布消息称：“明天9时起，国美电器电子商城全线商品价格比京东商城低5%。京东卖1元，国美就卖0.95元，并且从本周五开始，国美1700多家门店将保持线上线下一个价。”

本报8月15日讯 14日上午，京东商城CEO刘强东在其认证微博上发布消息称：“京东大家电三年内零毛利！”矛头直指苏宁易购和国美电器网上商城，两者先后应战。15日9时，三家网上商城的价格战打响。专家分析，此番线上大战将对实体店电器卖场产生冲击。

15日，记者先后走访市区苏宁、国美、三联家电、五星电器、振华家电、日日顺电器等多家电器卖场发现，卖场并没有受到线上促销的影响，各卖场内家电依然在按原价正常销售。

“现在实体店商品的价格要比网上商城的高一些，但这种情况马上就要出现改观，公司会在近期内颁布相应政策，实现线上线下商品零差价。以后大家能在苏宁的实体店中购买到和网上商城一样价格的商品。”烟台苏宁电器有限公司市场策划部部长王增宝介绍，与网上商城比起来，实体店多了房租、人工等成本的支出，因此现行的价格要稍贵，但随着这轮网上促销的开始，烟台苏宁电器将会在近期内实现线上线下价格和优惠促销的同步。

对于烟台苏宁电器的这一表态，市区内的振华家电、三联

家电、日日顺电器、五星电器等实体店有什么态度？

“现在供应商给各家商场的价格几乎都一样，别的卖场能降，我们肯定也能降。”三联家电青年路店店长王爱艳介绍，如果线上的价格站蔓延到实体店，电器供应商的压力首先会增大，其次才会是电器卖场。

而日日顺电器、五星电器等卖场同样表态，在市场价格非常透明的当下，不可能出现某一家实体店家电价格明显低于其他卖场的情况，如果一家降价，肯定整个行业价格都会松动。

“没有跟进计划，我们有自己的销售策略。”振华家电企划部负责人程丽娜介绍，虽然三家网上商城掀起了网上促销战，但作为实体的家电卖场，销售渠道和模式都不一样，这次电商大战虽然看起来规模浩大，但商场不会盲目跟风，会根据市民需求及时调整销售策略。

“实体店现在是在‘躺着中枪’了。”一位从事家电销售行业的业内人士称，比起实体店，网上商城的成本支出要少得多，如果电商大战蔓延到线下，没有线上销售网络的家电卖场可能会非常被动。



①在苏宁电器青年路店，市民在选购家电。本报记者 齐金钊 摄

②国美网站首页截图。

③苏宁易购网站截图。

消费者真能得实惠吗

“价格当然是越低越好，就不知道这几家说话算不算数。”采访中，市民对这场电商大战大多都在观望，真正想买的人因为种种原因没买到，盼着价格再低一些的市民失望地发现，过了中午，“价格战”似乎已经停息，“比对方低”的承诺根本没兑现。

秒杀成功却说地址选错了

15日一早，市民徐先生就盯着苏宁易购和京东商城的网站，两个多小时，他终于秒杀成功，在苏宁易购拍到一款电视。结果在选择城市的时候，显示本商品在此地暂不销售。”客服人员说秒杀的时候选错了地点，这怎么可能呢？”徐先生觉得被忽悠了。

一降价就不送货上门？

“价格降了两次，没动静了。”最近装修新家的范晓华计划借着商城的价格战，省出一笔钱，没想到一过12点，网上变得“风平浪静”。他相中的是一款60英寸的夏普智能LED液晶电视，型号为LCD-60LX540A，前段时间他在烟台台体家电市场看到的价格是12000元。当日早上9点开始，京东商城此款电视从9799元降到9399元，又降到9000元，此时，苏宁易购同款电视的价格也降到了9000元。京东商城所承诺的“全线产品比苏宁低10%”和苏宁的“易购所有产品比京东低”都没有实现。晚间，记者再次登录苏宁易购网站发现，该款电视的价格又变成了9488元。

“降价这个事，为啥非得闹起来才给消费者降呢？为了斗气？为了人气？平常多一些这样的促销，价格亲民会聚拢更多的人。为了跟对手拼而降价，感觉这样很假，对消费者一点诚意都没有。”范晓华说。

不仅是双方承诺的低价没有兑现，有些地区的配送在当天也出乎市民意料。海阳的网友“凡凡816”说：“为啥京东的大家电这次不住烟台海阳送货？以前都能送的电视这次不送了，让我们生活在村里的人情何以堪啊？生活在村里就不能享受低价好货了吗？”

三家价格基本扯平

夏普“LCD-32LX330A”32英寸高清LED液晶电视，15日上午京东商城的价格定在2599元，同款产品在苏宁易购上降价到2299元又涨了回去。而同一天下午，国美网上商城一度将同款产品降到了2188元。下午5点，记者再次登录三家网店发现，这款液晶电视售价都是2599元。有网友不禁感叹：三家的豪言都是说着玩的啊！

市民>>>

能得实惠最好

三家线上商城如火如荼的促销战让很多烟台市民也看到了电器价格下降的希望。

“竞争是好事啊，希望大家能因此得到实惠。”在苏宁电器青年路店，记者遇到了前

来购买家电的刘女士，刘女士很期待商场通过竞争来降低商品卖价，提升卖场的各种服务，以此赢得更多顾客。

采访中，不少市民都抱跟刘女士同样的想法。

部门>>>

算不上恶性竞争

有市民提出疑问：相互压低价格会不会导致恶性竞争？

烟台市工商局芝罘分局经检二科科长于新春说，从目前来看，京东和苏宁都不属于恶性竞争。他说，按规定，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，都还不到垄断支配地位；二是低成本倾销，京东商城和苏宁易购产品比实体店低，但还没有触及成本，算不上倾销。这样一来，监管部门没法干涉。

京东商城说：“京东所有大家电保证比国美、苏宁连锁

店便宜至少10%以上。”苏宁给出回应：“苏宁易购包括家电在内的所有产品价格必然低于京东。”国美网上商城也在首页打出：“所有产品比京东便宜5%。”

在于新春看来，这是一个死循环，按照他们所承诺的，商品价格一直降下去会降到成本价以下，最终将为0元。

“这是一种假设，现实中可能不会出现，但是这种竞价会影响整个行业的发展。”于新春说，这场价格战，一定程度上已经影响了家电实体店，扰乱了市场公平竞争的环境。

专家>>>

不可能无限制降价

“这场商战不可思议。在商言商，他们不可能无限制降价。”鲁东大学商学院副院长刘良忠说，从来没有见到过哪个大品牌会这样不理性经营。

刘良忠认为，不可思议是有理可依的。“不管从成本上还是企业发展上，都很不理性。”双方掐架总会有一底线，因为成本摆在那里，没有利润的话，交税、工人工资等等一系列问题就会随之而来。另外，企业的发展需要资金支持，商家所谓“0利润”让人难以苟同。

商家向消费者承诺利润

最低，只可能是两种渠道，“要么上游压榨生产商，要么下游减少售后服务。”刘良忠说，商家如果一味从生产商那里寻求利润，生产商会受不了。无成本销售，对消费者来说不负责任。网上销售的家电，同样需要售后服务。羊毛出在羊身上，商品价格下降，原有的服务质量跟着降低，对市民来说并不是好事。

刘良忠认为，不管结局如何，三家电商都实现了一种广告效应，就像网络上所说的“可能是一场赚眼球的营销秀。”

●各方说法

●股市

国美下跌6.94%

苏宁逆转涨停

本报8月15日讯(记者 姜宁) 15日，A股上市公司苏宁电器从股价暴跌泥潭中发射，翻盘大涨，以10.03%的增长幅度涨停，每股上涨0.59元，而这出大戏的另一个主角港股国美电器却大跌6.94%。

记者电话联系了上海某知名券商投资顾问白经理，白经理解释，国美电器是在香港证券交易所上市的，而苏宁电器则是在上海证券交易所上市的，由于现如今国内股市缺乏热点，一旦出现热点便会吸引游资一哄而上，所以，苏宁电器涨停并不奇怪，比如近期的河北虫害就引起了三农股票大涨。但白经理认为，苏宁的这种涨幅不会持续太久，相比起来，国美所处的港股要平稳一些，虽然大跌，但也只是每股跌落0.05元。

济南一家券商的客户经理刘先生告诉记者，其实从黄光裕事件以后，国美就一直萎靡不振，这次“三国杀”大战，股民对国美电器的信任度还是不强，而苏宁电器这几年因为扩大经营，广开店面，股民的支持度加大。

●相关链接

京东大家电

半日销售破2亿

15日，京东掀起的电商价格战，京东和苏宁双方不断降价，销售额一路飙升。京东商城宣布，京东商城的大家电在半天内已经突破2亿，业绩喜人。

京东大家电的官方新浪微博在15日13:32分称，京东商城8月15日大家电品类总销售额超过2亿。京东商城CEO刘强东说，价格战是正常的商业竞争，明年京东大家电销售目标为300亿，后年目标为500亿。



2012 第8届烟台国际汽车工业展览会

The 8th International Automobile Industrial Expo Yantai

■ 时间：2012年9月6日-10日 地点：烟台国际博览中心

■ 信息发布单位：烟台汽车文化节组委会 烟台市汽车商会

■ 常年法律顾问单位：山东三和德通律师事务所

观车展赢大奖

蓝色·畅想·腾飞

Blue·Imagination·Flying.....



奇瑞A1



风云2



瑞麒G3