

孙为民：很多商家遭背后资本绑架

苏宁电器副董事长孙为民称，电商未来的发展要回归理性，要做有效规模



电商价格战之访谈

在京东的“煽风点火”之下，苏宁易购将周年店庆提前三日，高调相迎。然而，本为电商价格战的主要参战方，苏宁副董事长孙为民否认此次“价格战”真正存在。“不足以改变市场份额”他这样评价。

孙为民更多从企业自身打量，将这视为苏宁转型中“必经之痛”。与纯互联网电商相比，苏宁作为一家上市公司强调对股东负责，不玩“资本游戏”。

新京报记者 刘夏



苏宁电器副董事长孙为民。

图/IC

真正的“价格战”不存在

新京报：苏宁是怎么决定“参战”的？

孙为民：苏宁一贯不谈价格战，价格竞争才是永恒的主题。什么是“战”？就是要战胜对手。所谓“价格战”是不太冷静、不理性、偏激的语言。

在市场上有这种行为，一般来讲，都是企业渗透市场时试图掌控、垄断的方法。以后台资本来做支撑，一开始是比较容易达到市场垄断，一旦达到某种临界状态，法律肯定会做出相应处置的。

新京报：不能否认，苏宁这次从宣传上还是表现得十分积极。期待以此改变电商市场份额？

孙为民：苏宁很早开始准备这次促销，8月8日已经开了新闻发布会，8月18日是店庆的正日子，不过提前了几天到8月15日。

我们承认，光靠自己不可能做到这样的成绩，流量不可能拉这么高。网上价格战瞬间爆发，舆论又有那么多联动篇幅跟踪报道。在这期间，苏宁易购的流量

高峰达到全球62位，这是从来没有过的。但是，这个仗打得算不上真正的价格战，因为这个仗还不足以到改变市场份额的程度。

新京报：对于苏宁易购，预计赢利点何时出现？

孙为民：赢利点现在还没法估计。但电子商务，赚钱并不难，你看淘宝作为一家提供信息的平台，上面有小店家自己采购、上架、运输，活得很好。

现在很多商家玩的是资本游戏，不是做电商。关键是被背后的资本所绑架了。未来的发展路径肯定要回归理性，商家要做有效规模，不要为了资本做无效规模，一味冲量。不仅仅有前台展示，也要有强大的物流仓储支撑。

线上、线下势必融合

新京报：苏宁是连锁家电领域的老大，当初涉足电商的考虑是什么？

孙为民：这次“价格战”恰恰说明，线上线下竞争序幕拉开了。这也涉及现在的苏宁面临一个转型问题。整体上的科技转型，要

契合未来物联网时代的要求，因为无论线上线下，归根结底是做零售。

将来的零售，线上、线下融合将会是标配，没有，就落伍。而且，如果不打通网上渠道，这个第二战场的战火烧起来，也必然会蔓延到第一战场（线下实体店）。

再者，互联网特别包容试错，发展快。你看线下百货店，范围小，效果缓慢有限，但投入资金却巨大。苏宁易购上线3年，已经从家电、3C，再到日用百货，从几千SKU（库存量单位）到100万SKU。

新京报：以价格促销为例，零售业线上、线下各自优势何在？

孙为民：线上比线下促销难度大，地面网络覆盖面比较广，广告一下立马知道了。网上用户多但很不容易预热积累，要提前半个月左右开始进行促销宣传，铺货，物流体系准备。但线上有自己的特性，会一下子爆发，另外不像店面只能覆盖3-5公里，网络面更广。

（下转 B08 版）

责编 张慧 图编 李冬 谢家燕 美编 叶绿 责校 薛京宁

中秋国庆蟹礼阳澄湖大闸蟹

金晋购物 阳澄湖大闸蟹 精美蟹卡规格种类多样火爆预订中

订购热线 4006-250-360

全城钜惠（即日起至9月8日前订购）

买六份送同品一份



满29999元送 iPad3一部
满49999元送 iPhone4s一部

官网: www.jjgw.net

最终解释权归北京汇昌丰商贸有限公司

选择阳澄湖大闸蟹的理由

品质保证：38年阳澄湖专业养殖户产地正宗，品牌防伪。

新鲜直送：夜间捕捞，清晨直送，免费送蟹到家，新鲜便捷。

送礼体面：包装精美蟹卡高档体面，送礼尝鲜两相宜。

多重选择：多种规格礼卡馈赠福利上选，企业型礼卡个性化订制。

产品正宗：每只蟹都配有唯一的防伪标志。

全国连锁：覆盖300多座城市，24小时内到货。

24小时大宗客户

13911643384 于先生

北京、上海、天津、西安、石家庄、南京等几十个城市大型实体门店连锁，全国300个城市可提货



阳澄湖大闸蟹礼卡团购中心

黄金礼盒套餐				白金礼盒套餐				钻石礼盒套餐			
黄金礼盒	规格	数量	价格	白金礼盒	规格	数量	价格	钻石礼盒	规格	数量	价格
A套餐	雄蟹3.6两 雌蟹2.6两	各4只	388元	A套餐	雄蟹3.8两 雌蟹2.8两	各5只	598元	A套餐	雄蟹4.3两 雌蟹3.3两	各6只	1280元
B套餐	雄蟹3.8两 雌蟹2.8两	各4只	478元	B套餐	雄蟹4.0两 雌蟹3.0两	各5只	788元	B套餐	雄蟹4.6两 雌蟹3.6两	各6只	1680元
C套餐	雄蟹4.0两 雌蟹3.0两	各4只	658元	C套餐	雄蟹4.5两 雌蟹3.5两	各5只	1080元	C套餐	雄蟹5.0两 雌蟹4.0两	各6只	2280元
D套餐	雄蟹4.5两 雌蟹3.5两	各4只	858元	D套餐	雄蟹4.8两 雌蟹3.6两	各5只	1380元	D套餐	雄蟹5.5两 雌蟹4.3两	各6只	2980元
E套餐	雄蟹4.8两 雌蟹3.7两	各4只	1180元	E套餐	雄蟹5.2两 雌蟹4.0两	各5只	1880元	E套餐	雄蟹6.0两 雌蟹4.5两	各6只	3680元
								F套餐	雄蟹6.0两 雌蟹4.5两	各8只	4980元

广渠门旗舰店

010-56034214

公主坟店

010-59706233

方庄店

010-67611580

西单店

010-66156810

国贸店

010-67783870

中关村店

010-56037165