

 **热点透视** | RedianToushi

# 苏泊尔

苏泊尔再陷“质量门”，产品再次遭下架

2月16日晚间，央视《焦点访谈》曝出苏泊尔不锈钢炊具锰含量超出国标近4倍，可引起帕金森病等危险疾病。消息一出，引起业内轩然大波。距离第一次被曝光质量问题也已有半年之久，但苏泊尔至今未采取任何实质性行动，面对媒体大量的数据举证，苏泊尔方面拒不认错并于17日发表措辞强硬的声明，称苏泊尔不锈钢炊具产品没有问题。

一边是央视报道坚定认为，苏泊尔炊具锰含量超标，一边是苏泊尔坚持确认，炊具产品经过检测符合国家相关标准，否认对人体有害。并且这次争执的双方各自使用了所依据的概念，央视用的是锰含量，苏泊尔用的锰析出量。中国标准的通行概念是锰含量，但目前尚未制定关于锰析出量的相关标准。

苏泊尔能如此“狡辩”，难道就是想利用国家标准的“模糊地带”钻国标的空子？

苏泊尔再发声否认质量问题，业界望官方给说法

据悉，这已是苏泊尔自2011年10月被曝产品存在质量问题后第四次发布自辩声明了。而苏泊尔是否存在质量问题，目前暂无权威部门对此给出说法。

本月20日，一位厨电行业人士表示，苏泊尔质量问题被炒得沸沸扬扬，

# 否认“质量门”事件



其消息源一直都来自哈尔滨市工商局道外分局，如今需要更具权威性和公信力的部门站出来说话。他认为，本着为消费者负责，也为避免伤害企业，作为一个全国性的质量事件，需要国家级的权威部门如“国家质检总局”等重量级单位对相关“问题产品”进行检测并给出权威结论。

苏泊尔“问题炊具”，缺乏权威报告仍难自证清白

苏泊尔第二次针对“锰含量超标”作出回应，发表的声明称：1、公司不锈钢炊具产品不存在锰含量超标；2、公司不锈钢炊具产品锰析出量安全；3、公司炊具产品卫生安全。

夸父企业管理咨询机构首席顾问刘步尘指出，此次苏泊尔的“问题炊具”主要是其低档产品，可能主要销往

央视用的是锰含量，苏泊尔用的锰析出量。中国标准的通行概念是锰含量，但目前尚未制定关于锰析出量的相关标准。苏泊尔能如此“狡辩”，难道就是想利用国家标准的“模糊地带”钻国标的空子？

# 否认“质量门”事件

的是一些“模糊地带”，以致可以打一打“擦边球”。各执不同依据标准，在各自价值体系中都成立，双方却无法对接与对话，虽然这种争论都很理直气壮，却形同“鸡对鸭讲”，对问题解决无益，反倒把消费者满腹狐疑地晾在一边。

苏泊尔三大疑点或痛失中国市场

**质疑一：认识问题存分歧？**

苏泊尔质量不合格主要由哈尔滨工商局道外分局首先发现。然而，媒体曝出之后，苏泊尔拒不承认。中国特钢协会不锈钢分会一位专家此前指出：“苏泊尔用的材料不符合于国家标准，是不合格的。”

**质疑二：意大利标准之说钻标准的空子？**

苏泊尔声明中指出，关于锰析出量，卫生部在《食品安全国家标准不锈钢制品》知识问答中明确指出：“国外关于不锈钢食具容器有关锰的限定规定，除个别国家外，其他国际组织和相关国家未对锰的析出量做出规定”。目前发达国家仅意大利有锰析出量的限定标准。

**质疑三：为何始终拿不出具体数据？**

2009年1月，哈尔滨市工商部门查出苏泊尔样品37个全部材质不合格产品。苏泊尔以沉默对待。去年8月，工商部门再次抽检苏泊尔82个样品，其中56个规格的产品再次被认定为“不合格”。这一次苏泊尔公司开始

# 站在淘宝的肩上，京东发展独树一帜

鲁永奇

站在淘宝的肩上

如今的京东与淘宝，似乎是一对冤家：从弃用支付宝到刘强东剑指同属于阿里系的一淘网非法抓取京东商城的用户评价信息，两者的对峙已经公开摆在了台面上。然而，说起京东商城的发展，刘强东或多或少都应该感谢淘宝网。在京东商城诞生之前的2003年，由于淘宝网对中国网络购物所进行的拓荒工作，中国的消费者才得以逐渐接受网络购物这个新生事物，并逐渐形成消费习惯，甚至演变成一种时尚。京东商城就在这样的情况下走上了电子商务的舞台。

京东商城本为IT产品连锁零售商，2003年，刘强东还盘算着年底要开几家分店的时候，非典来了。这突如其来的“天灾”让IT产品价格一路狂跌，最严重时一个月跌去30%。刘强东和几位高管开始为价值几百万元的库存犯愁。为了提高毛利，京东一向采取现货现结而不是赊账的方式。货款已付，所有库存商品如果不卖出去，亏损只能刘强东自己承担。更为严峻的是，以京东当时的实力，最多能撑半年。

非典把京东逼上了网，刘强东开始利用网络生存。他和团队在硬件论坛上发帖，注册几百个QQ号，疯狂加好友，推销产品，经过不懈的努力才让局面得到了扭转。后来非典得到控制，京东的线下业务恢复正常，但刘强东不敢贸然扩张。这时，在网上团购的那些用户仍然不时有需求，为了满足用户，刘强东并没关掉网站，2004年1月1日，“京东多媒体网”电子商务网站上线。

另一至关重要的外部条件是，2004年底，第三方支付工具支付宝从淘宝独立出来，成立浙江支付宝网络技术有限公司。支付宝的出现，让当时的网络购物进入了快速发展的前期。也就在这时，刘强东做了一个大胆的决定：放弃线下，专心做网上销售，因为一心不能二用，果断砍掉了自己最盈利的部分。从此，京东开始了自己的电商之旅。

低价策略制胜

京东商城进入市场的首要战略便

“重”装前进

在规模迅速扩张的同时，有关京东未来方向的思考再次摆在了刘强东眼前。首先需要思考清楚的是，京东作为网络零售商的核心优势到底是什么？

零售在价格差别不大的情况下，靠丰富性和便利性取胜，就像线下的shoppingmall和便利店，shopping-mall靠丰富，便利店靠便利，在丰富性上，淘宝网已无可匹敌，所以京东发展便利取胜成为必需，如果说7-11是把便利店铺到每个街区，京东则是把便利店铺到每个房间。低价高速扩张之路，对后台物流、仓储能力、售后服务的要求都非常高，这迫切需要源源不断的巨额资金投入。由于前期的策略得当，京东的快速增长获得了资本的青睐。2007年8月，京东赢得国际著名风险投资基金——今日资本1000万美元的融资。这首批融资，让京东彻底告别了盈利时代，开始了快速扩张之路，连续三年保持高达300%的增速。

用户体验第一

作为发展最快的B2C电商企业，火箭速度的京东创立了多个行业第一。这些第一同时也丰富了电子商务的运作模式。为了宣传自己的知名度，2004年7月，京东在全国首创即时拍卖系统——京东拍卖场正式开业，消费者能够以超低价买到自己喜欢的商品，而且能够体验到在京东商城购物的惊险、刺激、有趣，增强了消费者对

京东的忠诚度。目前，京东拍卖场模式已经被各大电子商务网站争相效仿。

2006年6月，京东开创业内先河，全国第一家以产品为主体对象的专业博客系统——京东产品博客系统正式开放，为广大网友发表产品技术或者使用方面的评论、增强购物体验、提高购买满意度提供了一个交流平台，同时也为经营者听取消费者呼声、改进服务质量提供了一个良好的途径。

虽然网络消费已经逐步为网民接受，但是我国网民，特别是年龄稍大者，还是不习惯在看到货品以前就支付，社会学出身的刘强东，为了增强消费者的消费体验，于2007年在北京、上海、广州三地启用移动POS上门刷卡服务。这既给消费者带来了便利，提升了交易的速度，又大幅度提升了销售量和客户满意度，成为帮助商家增加收益和增强消费者忠诚度的有力措施。2009年2月，京东商城尝试出售一系列特色上门服务，包括上门装机服务、电脑故障诊断服务、家电清洗服务等。这不仅可以使消费者在京东商城买到物美价廉的商品，还能够获得更多贴心服务，安享舒适生活。此举成为探索B2C增值服务领域的重要突破，也是商品多元化的又一体现，正是这些细节方面的不断创新使京东取得了良好的市场口碑。

本报记者 李代广

通讯员 陈铁 摄影报道

## 豫光迎来技术创新的春天

冬的萧寒依然不减，春的气息已扑面而来。2月14日，豫光上下充溢着新春的盎然激情，温馨激动。在这“满城尽送玫瑰花”的情人节这一天，在北京人民大会堂召开的科学技术奖励大会上传来好消息：国务院批准，授予该公司“铅高效清洁冶金及资源循环利用关键技术与产业化”成果国家科技进步奖二等奖。

这是一个激动人心的时刻。当掌声、鲜花随着这个刚刚启动的春天迎面而来，这一刻将永远铭刻在7000名豫光人的记忆中，让我们情不自禁地振奋、鼓舞、激动，为豫光激动，为豫光事业激动，为豫光的科技团队激动，为豫光“十一五”完美收官、“十二五”完美启动而激动！

这是豫光技术创新的春天，是豫光擎起自主创新大旗的春天，这个春天来之不易。这个成果这份成绩，注定载入豫光的史册。如果把这份成绩放大到整个国家、整个冶炼行业，意义更大。因为它为国家、为行业带来了春的气息，并且正在为春天的到来而行动、呐喊。

人因心怀梦想而尊贵，因执着追求而荣耀。豫光亦然。因为心怀“绿色冶炼环保发展”的梦想，十年磨一剑，孜孜不倦于创新、试验的技术追寻。今天，豫光首次作为主持荣登国家科技进步二等奖的辉煌荣耀，要由今天的数据来说话，由历史上的“第一”来见证。

我们先来看一组数据：豫光自2003年开始研究铅高效清洁冶金及资源循环利用关键技术。历经实验室研究、小型工业实验等研究，目前已实现30万吨的铅生产规模。该技术推广应用近三年来，共产出铅345万吨、再生铅218万吨、金7.1吨、银1819吨，实现销售收入140.7亿元，产生直接经济效益（利润）43.5亿元和税收1.72亿元；实现了节能减排、清洁生产，三年间共减排二氧化碳1565万吨、二氧化硫1752吨、废水206万吨，提升了铅冶炼行业总体技术水平，实现了再生铅大规模集约化处理，提升了金银等有色金属综合回收技术装备水平。

我们再来看豫光历史上的业界“第一”：第一个把非稳态二氧化硫硫酸化技术应用到铅冶炼，第一个成功应用富氧底吹氧化—鼓风机还原熔炼新工艺，第一个研发出适合我国废旧铅酸蓄电池物理分选的专业生产系统与工艺，第一个研发应用铅阳极泥火法连续底吹熔炼新工艺及装置，第一个自主研发液态高铅渣直接还原熔炼新工艺……这些沉甸甸的“第一”都有一个共同的标签：豫光。在业界，豫光曾经创造过许多耳熟能详的“第一”，豫光人都能数着手指一道道来。在科技创新绿色发展的道路上，豫光还在不断创造着“第一”。

这些，都在有力的佐证着豫光这一科技成果的意义之重要，无言的见证着豫光在自主创新征程上的一路风光。

今天，我们的“铅高效清洁冶金及资源循环利用关键技术与产业化”登上国家科技奖领奖台，是国家对豫光科研工作者辛勤劳动的充分肯定和高度评价，是豫光科技团队的无上荣誉，是一种无形的激励鼓励，更是一个崭新的开始。站在“十二五”开局的起点上，国家明确提出，加快转变经济发展方式，实现科学发展，必须依靠科技支撑和引领。在这大好的科技发展的重要战略机遇期，科技已成为推动未来发展的主导力量，自主创新能力已成为一个企业核心竞争力的重要构成部分。

如今，沐浴着豫光技术创新春天的阳光，豫光的科技工作者们，正饱含着创新的热情蓄势待发，朝着“做优、做强、做大豫光，建设国际一流的有色金属企业”的目标，期待着明年此刻，能研发出更大的科技成果，再次取得新的关键技术突破！

让我们为这个早来的春天祝福，为豫光技术创新的春天祝福吧！

（李静）