



新华通讯社重点报刊

第4231期
总第5197期统一刊号
CN32-0104
邮发代号
27-67主办
新华通讯社
出版
江苏现代快报传媒有限公司即时互动平台
都市圈网 www.dsqq.cn
我能网 www.wonengw.com
快报微博 t.dsqq.cn
掌上快报 m.dsqq.cn
地址
南京市洪武北路55号置地广场
邮编
210005
传真
025-84783504
24小时新闻热线
025-96060
本报员工道德监督电话
025-8478350196060短信互动平台
1.移动用户：发送短信、彩信至1065830096060
2.电信用户：发送短信到10659396060
3.联通用户：发送短信到1065596060封面主编 杜迅贵
视觉总监 皮伦
头版责任编辑 王磊
零售价每份1元

●南京、苏州、无锡、常州、镇江、扬州、泰州、南通、盐城、连云港、淮安、徐州同步印刷

联合利华单枪匹马涨价，其实是“四大巨头喊涨”的变阵。发改委此前花了那么大的力气才换来巨头暂缓涨价的“承诺”，换来了民众的信心，此刻不能掉以轻心，也不能沉默，否则就会功亏一篑。

联合利华顶风涨价 是在“自请”反垄断调查

“社评”

□快报首席评论员 伍里川

24日起，广州多家零售企业表示收到联合利华旗下夏士莲、力士两个品牌的涨价通知。(5月25日广州日报)作为3月份“喊涨价四巨头”之一的联合利华如此悄然“单飞”，无疑是自请“反垄断”调查。

3月下旬，国家发改委在北京约谈宝洁、联合利华、立白、纳爱斯四大巨头，希望企业不要轻易涨价。随后，国家发改委相关人士又飞往上海，约谈联合利华，该公司随后承诺4月1日暂缓涨价，最终国家发改委以散布涨价信息、引发部分地方抢购为由，对联合利华开出了200万元的罚单。此番暗度陈仓，单飞涨价，无疑要背负“顶风逆行”的拷问。

最近，日化企业在涨价问题上可以用“急不可耐”来形容，相关的“涨价合理论”也甚嚣尘上：一是成本压力大，涨价迫不得已；二是日化市场是充分竞争市场，作为拥有自主定价权的企业涨价是合理的；三是巨头涨价并不是垄断行为，谈不上反垄断。

事实究竟又如何呢？不妨一一辨之。

一、在市场经济条件下，成本压力确实是涨价的一大动因。广东省日化商会秘书长余雪玲就联合利华涨价一事表示，国际油价上涨所引发的日化行业原料上涨已经是铁一般的事，但是物流运输20%的涨幅企业已经消化不了。不过，现在地球人都知道，和2008年6月的147美元/桶相比，目前国际油价处于低位，5月23日的消息是，纽约原油期货下跌幅度超过2%，并跌破了98美元/桶(5月24日国际金融报)，为什么油价居于高位时没见谁涨价，更没见“集体涨价”之企图，却偏偏在油价下跌的时候喊涨呢？国际油价去年一度达到50美元/桶，为什么那个时候没听说要降价呢？只涨不跌吗？哪有这理！这种反规律的涨价行为只能给人“蓄意”之印象，并从侧面摇动“成本论”的基础。

二、国内的日化市场说起来是充分竞争的市场，但洗发水市场目前基本形成“两宝一华”的格局(宝洁、丝宝和联合利华)。上海日化协会秘书长金坚说过，“和外资品牌比，国产日化品牌实际上处于一种不平等的竞争地位。比如，在超市卖场等主流渠道中，由于供货商需要缴纳进场费，

因此那些强势品牌往往占据了最好最大的位置，而很多国产品牌则被搁置在角落中，消费者很难看得到。”中国的日化企业不少都被外国巨头收购，这不能怪谁，但是竞争地位不平等，无疑会出现“大欺小”，而四大巨头3月轻易就能组成“喊涨联合体”，根本谈不上“充分竞争”。

三、如果真是充分竞争市场，那么一家巨头涨价，其他企业的正常反应是借降价上位，至少也不会跟风，可现在的情况呢？在国内，“四大公司”所占市场份额高达80%，拥有几乎绝对的话语权。常识告诉我们，行业垄断一旦形成，很容易构成对价格的控制局面，放眼国内外，垄断企业向来是涨价的急先锋，反过来讲，能够控制或极大影响价格，难免有市场垄断之嫌。目前的国内日化巨头，至少可以说处于“准垄断”地位。根据2011年2月1日起施行的《反价格垄断规定》，具有市场支配地位的经营者不得滥用市场支配地位影响价格走势。很显然，“滥用市场支配地位”、“影响价格走势”，这两点，在此次联合利华的涨价事件上已显示出苗头。

必须看到，不久前，宝洁、欧莱雅等八家企业因涉嫌垄断，被西班牙政府开出了5000万欧元的巨额罚单，这

也打破了日化行业无垄断的胡话，日化巨头敢在欧洲搞垄断，难道在中国就会安分守己？早就有专家建议商务部应该对外资并购加强调查，防止单一企业占据市场垄断地位。这样的建议可谓洞察了危险所在。因此，联合利华的单方面涨价，绝非偶然。对此，不能忽视，更不能被蒙蔽，应当立即启动对于联合利华涨价事件的反垄断调查，要求其公布成本，公开相关信息。

还须注意，尼尔森调查显示，2010年全国广告投放排名前三的分别为宝洁、欧莱雅和联合利华。日化专家冯建军暗示，很显然原料成本所占比例有限，首要的成本集中在营销渠道推广、人工等方面，这部分的整体上扬是推动涨价最直接的原因。(据3月24日新华社“中国网事”。)网友喊出“电视黄金时段的广告都是日化用品！你减少点广告投放不行”，也有参考的价值。一边喊着不挣钱要涨价，一边却放任高营销成本的狂奔，这合适吗？

总之，联合利华单枪匹马涨价，其实是“四大巨头喊涨”的变阵。发改委此前花了那么大的力气才换来巨头暂缓涨价的“承诺”，换来了民众的信心，此刻不能掉以轻心，也不能沉默，否则就会功亏一篑。

空调双重补贴倒计时

早买早省钱

国家规定,一二级能效定频空调“节能惠民”补贴发放的截止时间为2011年6月1日,抓紧机会,这个周末买能效空调,享受国家100元~250元补贴!

五星电器2011空调节盛大开幕

机型	原价	直降额	补贴额	现价
GREE 格力	全场直降100-800元	加送电饭煲/加湿器等好礼		
Haier 海尔	全场直降300-800元			
AUX 奥克斯	全场直降200-1400元			
KELON 科龙	全场直降200-1000元	加赠好礼		
Midea 美的	全场直降200-1200元	1P空调2380元起		
Hisense 海信	全场直降200-1000元	加赠好礼		
Galanz 格兰仕	全场直降300-800元			
SAMSUNG 三星	全场直降200-1200元			

珠江路旗舰店全新开业
高淳/江浦卖场重装升级
瑞金路6周年庆
迈皋桥2周年庆 同期惠卖4天

5.27全城超级大团购
明日全面引爆

家电顾问一对一全程服务
准时服务每超十分钟赔十元
服务热线100%跟踪回访
快速速装立享清凉服务
超远程免费配送服务

买空调到五星 享五大清凉服务

亿万礼金 多重补贴

满 999 返 200 全场通用券

满 2999 返 300 全场通用券

满 4999 返 500 全场通用券

满 7999 返 800 全场通用券

早晚送礼 清凉一夏

早10:00前,预定空调,赠送100-200元礼品或等奖品,赠完即止,限预定客户。

买卖赔差 价格保障

精工细作

断街口旗舰店 新街口旗舰店 250号
山西路旗舰店 山山西路105号
珠江路旗舰店 珠江路中山大道188号
水西门正场 水西门大街2号
珠江路卖场 珠江路52号
长乐路卖场 长乐路132号
江东北路卖场 江东北路303号
丽园门卖场 丽园门中山南路188号
江宁金箔路卖场 江宁金箔路188号

江宁大市口卖场 东山街道工人路100号
六合卖场 六合区龙池路27号
栖霞化门卖场 栖霞区尧化门27号
大厂卖场 仁和路295号
江浦卖场 江浦经济商业广场7号楼
溧水卖场 高淳县经济路66号
高淳卖场 机场路277号
迈皋桥卖场 机场路277号

活动时间 5.27-5.30