

虽是“明码标价”，仍需大幅砍价，手机卖场就像菜市场

同款手机不同卖场价差 680 元

业内人士揭秘：水货、“克隆机”搞乱市场，如果卖的都是行货，价差 50 元到 60 元才正常

□晚报记者 吴军 实习生 乔治

读者周先生想买一款某品牌手机，但逛了几家卖场后发现，虽然是同款手机，不同的卖场的标价相差很多，他相中的这款手机，两家卖场价差 438 元。12 日，记者走访市内几家手机卖场，还真是这样，比如三星 D808，两家卖场相差 680 元。

记者市场抄价 同款手机价格相差 680 元

目前手机卖场大都“明码标价”，虽然如此，但给人的感觉犹如进菜市场，任何一款产品都可以砍价，能花多少钱买到手机，就要看各自的本事了！

比如，在二七广场一家手机卖场中，摩托罗拉 E6 标价 3488 元，而在中原路三星手机专卖店，这款手机价格为 3680 元，中原路平价手机大卖场标价 3488 元。最高价和最低价相差 192 元。

三星 D808 款在中原路一家平价手机大卖场标价

2880 元，二七广场永乐手机连锁店标价 2380 元，销售人员告诉记者，如果当天拿货，可以 2200 元成交。北京华联通信手机连锁店中，此款手机标价为 2480 元。该款手机最高标价与最低成交价相差 680 元。

摩托罗拉 A1200 款手机，中原路三星手机专卖店标价为 2780 元，国美手机专柜标价 2988 元，迪信通手机连锁店标价 2788 元。服务员表示当天拿货可以降至 2600 元，永乐销售人员说可以 2550 元出售。该款手机价差为 438 元。

业内人士揭秘 “克隆机”、水货、返点造成价格差异

为何同款手机差价竟如此之大？几家卖场的手机销售人员解释说：今年各大手机卖场仍竞相开店，店面虽然增多，但客流量相对固定，只好打低价来吸引客户。

那么，同款手机的底价究竟多少呢？接受采访的经销商都不愿透露，只说，可能会根据不同的销售对象和销售时间，采取不同价格政策。而“标价虚高”在行业内外早已是一项潜

款式	不同卖场标价和成交价	价差
摩托罗拉 E6	3488 元、3680 元	192 元
三星 D808	2880 元、2380 元、2480 元 可以 2200 元出售	680 元
摩托罗拉 A1200	2780 元、2988 元、2788 元 可以 2550 元出售	438 元

规则：商家标的价格不可能是实价，消费者也不可能照着标价付钱。

在手机行业从事过 5 年培训、销售及管理工作的业内人士段先生称，价格相差这么多，原因有三：

一是大家都知道的“水货”和“行货”的区别，质量不一样，价格当然有区别。

二是市场上出现了很多“克隆机”，和“水货”还不太一样，水货没有串号，即使是有，也是假的；“克隆机”就像“套牌车”一样，也有串号，但只有到信息产业部才能查出来，“可能几个

手机用的是同一个串号，但其中只有一个是真的”。

第三就是厂家返点。“给卖场或促销员返点，比如卖一款 3000 元的手机，厂家返 0.5 元至 100 元不等。有时手机价差和商场的利润锁定空间也有很大关系，有的商场要求利大，价格就定得高，有的商场薄利多销，定的价低。但同款手机价差最高在 50 至 60 元之间才是正常的。”段先生还说，手机价格不一，和产品的更新速度、价格的变化速度太快也有一定关系。

国美在北京开全球家电论坛 定下的事将惠及郑州消费者

郑州年内将开两家手机店，五一买家电更实惠 另外，国美准备回归 A 股，买股票又多个选择

□晚报记者 祁京 冯刘克 文/图

4 月 15 日，2007 国美全球家电论坛高峰论坛在北京举行，在这个近千人出席的论坛上，国美的几个大动作值得郑州的消费者、股民关注，如国美年内将在郑州新开两家手机专营店，五一期间推出价格实惠的家电，筹划回归 A 股等。对大中电器和苏宁的“恋情”，国美集团董事长黄光裕公开声讨。

对消费者，年内郑州新开两家手机店、五一家电更便宜

在此前举行的手机高峰论坛上，国美集团总裁陈晓说：“国美计划年内推出 100 多家手机专营店。”河南国美总经理戴彪生称，郑州将在年内开两家以上的手机专营店，现有门店也将加强 3C 产品的占比。“国美不排除收购理想的手机专卖店和专卖店来提升竞争优势，用 3 年时间在手机领域占据首位。”国美集团常务副总王俊洲说。

对国美的雄心，郑州迪信通副总经理何俊超评价说：“国美收购也好，开店也好，消费者会作出自己的选择。”

河南苏宁总经理李志刚则认为，国美的手机专卖店不会对苏宁的 3C+门店造成

任何影响，“国美还有雄鹰计划，还有国美音像，你看现在效果如何？”李志刚反问。

论坛期间，国美还举行了“2007 国美集团五一包销集中采购签约仪式”，与家电制造商签订总金额近 120 亿元的采购大单，电视、空调和 3C 类产品是本次“采购大户”，其中仅手机一项，采购金额就有 24 亿元。陈晓表示，消费者将买到性价比最优的家电。

河南国美总经理戴彪生告诉记者，河南国美预计能分到 3.5 亿元的集中采购资源，加上河南国美自己准备的，预计五一将再次下拉河南家电市场价格，“五一期间，我们要开两家新店”。



对将来，国美誓言要做“全球第一”

本届论坛上，黄光裕首次公布了国美 10 年发展规划，未来 5 年内将成为全球最大的家电连锁企业之一，在未来 10 年内，成为全球第一。国美集团总裁陈晓说，历经 2006 年的合并和整合后，国美电器已经拥有了 860 家门店和超过 250

个城市的覆盖率，2007 年，国美电器的门店将达到 1000 家，向全球第一继续迈进。

国美常务副总裁王俊洲发言时说，不赞成个别家电品牌自建渠道。他认为，此举会导致厂商分工不明，资源投入严重重复。

由于目前自建网络最

积极的是格力空调，因此王俊洲的话语被认为有所指。对此，格力市场部负责人表示：“随着市场整合完毕，家电市场进入垄断竞争阶段，制造商面对连锁卖场的谈判能力大幅增强，自建网络将成为格力独特的模式而长期存在。”

对投资者，国美积极准备回归 A 股

黄光裕毫不掩饰地证实：国美正在筹备回归 A 股，目前还不方便透露具体时间表。“国美电器 (0493.HK) 正在积极准

备回归 A 股，并希望成为第一批回归 A 股的红筹股。即便赶不及首批，也一定要成为第二批。”黄光裕说。

中博会召开在即，黄光裕是否参加？黄光裕告诉《郑州晚报》，他很喜欢河南，但目前为止还没有收到邀请。

对“苏中恋”，黄光裕公开声讨

针对大中和苏宁、永乐之间的“多角恋情”，4 月 14 日晚，黄光裕面对各地媒体，公开“声讨”了大中电器董事长张大中。“说得不好听一点，（大中）就是没事找事。”

黄光裕说，大中只是区域性企业，即便被其他企业收购，其产生的影响

也和“美乐”合并对整个行业带来的冲击不能同日而语。黄光裕的话语被业内人士解读为：国美已经放弃收购大中。

受到声讨的大中电器新闻发言人罗连向《郑州晚报》表示，黄光裕发表如此不恰当的言论，很不符合其作为国美电器董事局主

席的身份，“明明是永乐违约在先，与大中进行资本层面股权置换已无法兑现，现在却还要颠倒黑白！”

没有出席论坛的苏宁电器总裁孙为民以“商人都是讲利的，我们要是拿下了，国美也不用太绝望；国美要是拿下了，我们也不会太悲观”回应黄光裕。

财富信息速递

郑州金价 平均每克涨 3 元

□晚报记者 吴军 实习生 乔治

本报讯 昨天，记者从市内多家珠宝店获悉，黄金饰品千足金和足金都有小幅上涨，平均每克涨了 3 元。

近期国际金价每盎司一直在 660 美元到 670 美元区间内波动，国内金价也小幅上涨。

记者在郑州市的金鑫珠宝城发现，千足金已由上周的每克 213 元涨到现在的 216 元，足金也由原来的 200 元涨到 203 元。

文博专家 明日免费鉴宝

□晚报记者 李亚洁

本报讯 在 4·18 国际古迹遗址日，为了让市民更多地了解文物知识，引导民间收藏，郑州市博物馆文物研究专家将在博物馆一楼大厅与市民面对面交流，举行免费鉴宝活动。

四加油站 卖含清净剂汽油

□晚报记者 徐刚领

本报讯 昨日，河南省发改委乙醇汽油推广办首次在郑州市的 4 个加油站，启动车用乙醇汽油添加清净剂试验。试验为期两个月，这 4 个加油站出售含有清净剂的汽油，加剂不加剂。

据了解，这 4 个加油站分别是经三路加油站、桐柏南路加油站、朝凤路加油站、金河加油站，各个加油站用的清净剂品牌也不一样。

据河南省发改委乙醇汽油推广办王国渊副处长介绍，两个月后，我省将根据试验结果，决定是否在全省推广使用含有清净剂的乙醇汽油。



如果您想招加盟商、代理商，找资金、寻合作伙伴，转让、寻找商铺店面，在经营过程中遇到困难，均请拨打 88 创富热线 0371-67655388 说清事由。如果您的项目优秀，本报将向投资人推介；对您遇到的问题，创富记者将邀请相关专家为您分忧。其他来电本报记录后，每周四的《郑周刊创富》将推出资讯丰富的“信息超市”，届时欢迎来逛逛。