

“目前,空调总体库存接近1500万台。明年或不能再销售的四五级能效比空调占了一大半。因此,现有的空调库存量够2009年一年销售了,而品牌也由33个减少到20个。”国务院发展研究中心家电课题组主任施业传教授向记者透露,由于生产过剩,海尔、美的、格力等空调生产大厂今年在5月初就已经纷纷停产或限产,比往年整整提前了几个月。

本报记者 吴绍超

1500万台库存空调论斤卖?

库存够明年卖一年

据国内空调市场权威统计机构中华商务网统计显示,进入5月,国内空调市场突然急转直下:单月内销售空调312万台,同比大幅下滑32.67%,创下国内空调市场6年来单月最大跌幅。个别城市空调销量甚至下降50%。同时,2008冷冻年全国空调库存量达1500万台,同比增长9.74%。如果按照每台

空调2200元的价格计算,整个行业库存沉淀的资金在330亿元左右,空调库存如滚雪球般越滚越大,而企业的压力也越来越重。

“今年初以来,借助于铜、铝等原材料涨价的契机,各大空调厂家普遍调高了空调价格,但消费者不买账。”国务院发展研究中心家电课题组主任施业传教授向记者分析今年空调

库存上升的原因时说,本来大家都以为今年是空调销售的大年,但事实上今年比去年还凉快。一些空调厂家估计不足,盲目生产,造成大量库存。此外,今年压缩机生产厂家突破了技术“瓶颈”,产量越来越大,这也造成了一定数量的积压。如果不出现转机,今年的空调库存量已经够明年销售一年的了。

价格一路狂降

空调大量积压的直接后果是市场价格节节走低,相比起旺季前降幅已达10%平均单价比去年下降了500多元,1900元的小1P、1P空调,已被整体拉低到1500元、1700元左右,甚至低于去年同期水平。2P、3P的促销幅度则更大,不少3P空调打出“直降1000元”的促销牌。市场上还出现了近两三

年来很少见的“买一送一”的诱人促销价。河南苏宁电器总经理李志刚表示,尽管目前价格一路走低,但从空调整个产业链的角度来看,其价格仍然存在虚高现象。

一线品牌情况稍好点,二、三线品牌日子则更不好过。河南国美总经理刘昆透露,由于空调厂家库存压力和国家对空调能效

标准的再度提升,尽管空调市场首次出现旺季降价的局面,但消费者并不买账。

针对“今年空调降幅将达50%”的说法,记者采访的多名空调企业负责人都表示这个数字有些夸张。“按照海尔空调的价格体系,为了保证合理的销售利润,宁愿销量下跌也不会降价促销。”海尔空调销售部一位负责人说。

谁是“能效门”的赢家?

经过多番酝酿,6月18日国家标准化管理委员会在征求意见稿上将空调能效门槛定为现行二级水平,变频空调能效等级标准也将从今年9月1日起正式实施。

记者在中原空调市场了解到,目前在售的空调绝大部分能效标准在新国标入市门槛之下,尤以四、五级能效标准居多,二级以上能效标准空调仅占空调总数的20%左

右。以某家电卖场为例,三星、LG等知名品牌二级以上能效的空调相对较少。海信科龙副总裁石永昌在接受记者采访时表示,目前消费者购买的主要为四、五级能效的空调,而一级能效空调几乎无人问津。因此,海信科龙将全力支持将新的空调能效标准入门等级提高到现有的二级水平。

一家空调专卖店的工作人员告诉记者,

四、五级能效比空调明年将不能再销售,但企业是不允许把款退掉的。对于专卖店来讲,只有两个方式解决:一是淡季降价甩货;二是通过走工程渠道。

“目前格兰仕已停止生产低能效产品,在兜售完低能效产品后,明年将主要精力放在能效比二级以上的空调。”格兰仕空调副总经理吕海军告诉记者,一场新的产业变革自在眉睫。

杂音集锦

事件:三联股权闹剧结束

7月29日,三联商社2277万股最终被国美电器(三联商社第一大股东)关联方北京战圣投资有限公司以5.94元/股竞得。

点评:历经五次拍卖、折腾了半年多之后,第二大股权终被国美电器所得,但三联的商标由三联集团依法拥有,而上市公司仅拥有连锁卖场品牌的使用权,因此,资产整合仍存不确定性。

事件:厨卫价格上涨20%

继洗衣机、冰箱价格上涨后,厨卫家电也来了一次大提价,上涨幅度在20%。

点评:原材料价格上涨、人力成本上升和需求旺盛等推动了家具价格的普遍上涨。但与大家电相比,厨卫价格涨价,消费者似乎并不太在意。随着竞争的加剧,值得一提的是,行业大整合将不可避免,厨卫产品企业只有打响品牌,才能在竞争中屹立不倒。

事件:国产平板电视份额上升到35%

近日,国产平板的市场份额已经从五一期间的8%上升到30%,整体份额也从此前的20%上升到35%。

点评:这表明外资阵营已经逐渐淡化低价倾销的策略,国产阵营则以新技术为突破口获得较多的市场认可。尽管外资品牌突然联手降价,以低于成本的价格倾销,但外资品牌在中国市场上基本都是亏损的。

事件:发改委补贴节能空调

近日,国家发改委正在组织中国标准化研究院和空调生产厂家,开展座谈会共同商讨制订对1、2级高节能空调给予财政补贴的方案。

点评:2009年一旦3~5级能效等级空调不得生产和销售,而消费者对售价昂贵的1、2级空调缺乏购买热情,那对于制造商和零售商来说就有可能受到较大影响,有可能会遇到“市场萎缩”的局面,所以目前无论从生产还是市场层面,都需要国家相关部门出台一个直接补贴政策。

大名科贸

DA MING KE MAO
• 品牌电动车连锁机构
• 品牌自行车连锁机构
• 售后服务连锁机构

携速派奇 阿米尼 电动车暑期促销活动正在进行中

速派奇电动车 进店有礼 喜从天降

热烈庆祝速派奇电动车郑州五店同时盛大开业,借“五店同庆”之机,推出“进店有礼、喜从天降”活动,诚邀郑州所有消费者及速派奇电动车新老顾客激情参加!机会多多、奖品多多、不容错过!

哇,好运真的是从天而降哦!!!

进店有礼 喜从天降

进店试驾有礼,好运从天而降,免费参与,并有机会赢取包括电动车、自行车在内的超值奖品。详见店内海报

购车双重奖 豪礼乐翻天

购车客户再享用户幸运大奖,购车一辆抽奖一次,100%中奖率,助你赢取电动车、自行车等各种礼品。

开业酬宾 好车热卖

快乐天使 (C6801)

36V电池、180W无刷有齿高速电机

飞碟大灯、电池防盗器

原价:1780 促销价:1580



一店: 航海东路航海城对面速派奇电动车专卖店 电话: 0371-60127218 二店: 京广路电动车市场速派奇电动车专卖店 电话: 0371-68717154
三店: 城东路与南大街交叉口西30米速派奇电动车专卖店 电话: 13676946233 四店: 建设东路17号速派奇电动车专卖店 电话: 0371-67972551
五店: 南三环电动车市场D区129号速派奇电动车专卖店 电话: 13556607243

备注: 本周六、周日仅一店二店开展“进店有礼、喜从天降”活动!同时,郑州任何一专卖店购车用户,均可参加双重抽奖!

郑州市七大售后服务站为您服务 服务电话: 67070777 13213232008 此活动解释权归速派奇所有, www.supaq.com

试骑有礼,购车送大礼,百万豪礼等您拿

激情盛夏 畅享暑假

购电动车

赠送



王老吉茶饮料 (24盒x250ml) 1件



杭州天堂 折叠伞1把

活动时间: 2008年8月1日至2008年8月10日

<p>◆炫丽5002C◆</p>	<p>◆炫丽5006C◆</p>	<p>大名科贸 专用轮锁1把</p>
<p>◆格瑞7018C◆</p>	<p>◆格瑞7013C◆</p> <p>全省统一价 1880元</p>	

更多新款、特价请到各专卖店咨询! 咨询电话: 0371-66345771 66347330

经销商地址及电话

航海路航海城: 60128843	黄河路24号大名店: 63811663	南三环电动车摩托车物流港店: 60226838	新郑龙湖镇: 13592670321
航海路豫州批发市场二期: 66836655	黄河路96号附24号: 68265689	瑞达路与垂柳路交叉口: 63997879	新郑郭店镇: 13607673236
东明路与城北路交叉口: 13598849436	京广路35号附18号: 68717154	上街区: 68937637	新郑市: 62551848
大学路83号: 68890368	城南路156号附8号: 66248757	须水镇集贸市场东: 67813918	荥阳阿米尼店: 66122331
桐柏路店: 13071057776	建设路20号: 67442792	侯寨中街: 13213230198	荥阳高村: 13838204276
南阳路王寨自行车批发市场: 63284278	秦岭路与汝河路交叉口: 68706353	圃田乡老集贸市场路南: 65584715	荥阳广武: 64811632
黄河路与经八路交叉口: 68265279	精品城: 60227919	花园口镇: 61649575	中牟县: 62118688
黄河路84号附3号: 63824118	新郑路134号: 65302111, 66381112	柳林镇: 15516905269	中牟三官庙: 62351799
		豫龙镇: 69005965	