

平板电视“跳水”上瘾

离春节还不到两个月,创维、长虹、TCL和海信等国产品牌彩电从12月初开始调低旗下部分产品的价格,主流的32英寸跌破3000元,42英寸的平板彩电不少已跌破5000元大关,最高降价幅度超过30%。
晚报记者 吴绍超

32英寸液晶跌破2999元

受全球金融危机引发的海外市场不景气和人民币升值、《劳动合同法》实施引起的企业成本压力上升带来的挑战,在11月前20天内,32英寸液晶面板价格缩水了30美元/块,而46英寸液晶面板的跌幅更为“惨烈”,下滑平均速度已达3美元/天,远远超过此前几个月的跌幅。

液晶面板的大幅降价无疑给整机价格的下调带来了更大的降价空间,河南苏宁电器总经理李志刚在接受记者采访时透露,年前液晶电视肯定还会有新一轮的降价潮,“相比上个月国产平板的大幅降价,此次降价潮或将由国产平板电视为主导。”

“32英寸液晶2999元,用显像管电视的价格就可购买液晶,平时想都不敢想的‘美梦’变成了现实”,市民张先生说。昨日记者在国美、苏宁、永乐和五星卖场看到,除康佳LC32DS30和TCL LCD32K73价格达到了2999元外,42英寸彩电降到5999元。

自发动“冬季攻势”以来,TCL液晶电视销量保持一倍以上的增长速度,据著名家电调研公司奥维咨询最新统计数据,显示,TCL液晶电视的

销售量与市场份额已经稳居行业首位。郑州TCL电器总经理胡学军在接受记者采访时表示:TCL这次“冬季攻势”涵盖很多系列产品,其中,购46英寸TCL窄边高清液晶再送22英寸价格实际已降至8000多元。

40英寸以上的大尺寸全高清电视是此次促销的重点。继TCL率先降价后,连锁效应立即发生,其他企业快速跟进,海信一款52英寸全高清液晶电视也打出9999元的促销价格。据河南苏宁电器总经理李志刚介绍,降价涉及全部国产彩电品牌,且其降价尺寸均为目前市场上的主流尺寸,其中不少是大尺寸。

海信电视河南分公司总经理李振晓透露说,11月份销售增长了87%,上周末则增长超过了150%。创维电器河南分公司总经理文安德也同样表示,11月份销售增长超过了50%,上周末增长翻番。

罗清启还表示,在新一轮的降价大潮中,液晶平板电视的降价幅度将在30%左右,作为跟进,国产液晶电视的价格也会进一步作出下调,消费者可以根据自身实际情况,选择时机购买。

降价的目的消库存

“一些厂家彩电库存已经达到今年以来的最高点了。”河南苏宁李志刚透露,彩电厂家从往年的被动“放价”转为2008年的主动“放价”以消化库存压力。“在金融危机的波及下,由于上游平板面板商降价,彩电成本下降,另一方面,临近岁末,彩电厂商迫于资金周转和库存的压力,势必将联手家电卖场强力冲刺。”家电专家罗清启介绍。

3日,记者从河南国美获悉,本周五国美启动22周年庆典的特惠活动,将联手夏普、三星等品牌彩电厂商启动新一轮的“家电大决战”,最高降幅将首次突破6折,其中部分家电商品最高让利达5000元,市场上走俏的主流机型32英寸、42英寸液晶都将进行大幅降价,最高降幅将达到30%。

“不出意外,12月的液晶面板价格还将进一步下滑。而液晶面板的大幅降价无疑给整机价格的下调带来了更大的降价空间。”家电专家罗清启认为,年前液晶电视肯定还会有新一轮的降价潮。

格力全面领跑国内变频空调市场

家用电器产品的节能环保性,已经成为消费者购买的主要因素。今年9月1日,变频空调能效标准的正式实施,使变频市场前景被普遍看好。目前,日本家用变频空调占比高达95%以上,欧洲比例高达60%以上。但变频空调在国内发展比较缓慢,原因是其核心技术一直被国外品牌牢牢把控,使国内厂商在市场上难以与国外企业抗衡。据专家介绍,变频技术通过改变压缩机供电频率,调节压缩机转速,实现了

制冷量与房间热负荷的自动匹配,效率更高、运行更平稳、噪音更低。数据显示变频空调比普通定频空调节能30%以上。而正弦波直流变频技术又比目前通用的矩形波直流变频技术节能30%左右。

如何使空调在提高舒适性和保障健康的同时又达到节能的目的,已经成为一个越来越重要的问题,节能与舒适兼顾的变频空调受到人们越来越多的关注。格力自主研发的正弦波直

流变频三项技术于2007年即被权威部门鉴定为“国际同类产品(空调)技术先进水平”。随即,格力睡美人、睡梦宝等多款正弦波直流变频系列产品上市,受到消费者的青睐和认可,这表明格力完全掌握了直流变频空调的核心技术,彻底打破了国外对该技术的封锁,并使格力走在了国际变频技术的最前列,成为变频空调市场的领跑者。

李红卫



完美
源自您的参与

为更好地服务于133、153客户,河南电信日前在全省开展“完美——源自您的参与”系列活动。

系列活动一:“金玉良言享好礼”

您可以将意见和建议送至各地电信营业厅,可致电电信客服热线10000,还可编辑短信发送至10630999,或发邮件至jy-ly@hntele.com多种方式向我们提出您的宝贵意见和建议。

凡是参与“金玉良言享好礼”活动的客户均可参加抽奖活动。活动期间,全省每月抽出大奖100名。

系列活动二:“多存多打,特惠到家”

CDMA用户可参与预存60元分摊话费送20元自由话费或送60元话费,每月送10元;预存120元分摊话费送40元自由话费或送120元话费,每月送20元;预存180元分摊话费送70元自由话费或送180元话费,每月送30元;预存360元分摊话费送145元自由话费或送360元话费,每月送60元。

注:以上预存话费分6个月返还,两种方案只能选择其一。

详情请拨打中国电信客服热线10000咨询。



中国电信郑州分公司 客户服务热线 10000



卓越 2008 · 中原卖场经济年会邀您见证

卖场在PK中扬名走红,企业在竞争中成长壮大,消费市场就这样日趋走向成熟。年尾将至,回眸2008年的消费市场,谁能将精彩进行到最后?谁将继续在中原卖场发展中笑傲江湖?谁又将在09年度的竞争中胜出?

本报倾情打造的《2008年度中原卖场年鉴》,将集中凸现2008年郑州卖场及品牌的大事件、卓越雇主、卓越卖场、卓越策划案例及卓越供应商等;通过活动的推广,展现本年度卖场业最精彩的一面,同时推出本年度最受消费者欢迎的企业和个人。

奖项设置:

2008年度卓越功勋奖	2008年度卓越卖场
2008年度卓越贡献奖	2008年度卓越形象奖
2008年度卓越雇主	2008年度卓越质量奖
2008年度卓越供应商	2008年度最受消费者欢迎的企业和个人
2008年度卓越策划奖	

主办: 郑州晚报

承办: 郑州晚报卖场品牌部

时间: 2008年12月5日-2008年12月31日

咨询电话: 0371-67655203

支持单位

郑州市商务局
郑州市质量技术监督局
郑州市市场发展局
郑州日报社

郑州市工商行政管理局
郑州市非公有制经济发展局
郑州市消费者协会

支持媒体

郑州日报 中原新闻网

