

泉都财经

quan du cai jing

2013年6月10日 星期一 3版
天翼邀您看财经

用户至上 用心服务 Customer First Service Forecast 中国驰名商标·著名·中国质量万里行推荐 10000 中国电信

相关链接

家电补贴政策陆续退市

家电下乡政策

家电下乡政策是积极扩大内需的重要举措，是财政和贸易政策的创新突破。主要内容是，顺应农民消费升级的新趋势，运用财政、贸易政策，引导和组织工商联手，开发、生产适合农村消费特点、性能可靠、质量保证、物美价廉的家电产品，并提供满足农民需求的流通和售后服务；对农民购买纳入补贴范围的家电产品给予一定比例（13%）的财政补贴，以激活农民购买能力，扩大农村消费，促进内需和外需协调发展。该政策于2013年1月31日将全部执行到期。

以旧换新政策

“以旧换新”政策，是在国务院领导的亲自推动下，相关部门共同研究推出的一项利国利民利企的好政策。党中央和国务院在全面实施家电下乡和汽车、摩托车下乡的同时，2009年5月份，出台了以旧换新的政策，对汽车和家电以旧换新，通过财政补贴这个政策工具促进消费。这项政策和汽车下乡、家电下乡一起构成了扩大汽车和家电消费的政策体系，是宏观调控的一项重要措施，可以有效的发挥财政倍数效益，扩大消费需求。家电以旧换新政策持续到2010年底。

节能补贴政策

2009年国家为推广节能空调产品，提高空调市场高能效产品比例而制定了一项针对二级及以上能效标准空调产品给予300-850元能效补贴的惠民政策，去年该政策有所调整，补贴额度降至150-250元。

来自国家发改委的数据，通过实施节能产品惠民工程，一定的补贴会带动每年4000亿-5000亿元的相关消费，是扩大内需的重要措施，这一点从优惠政策到期前，不少卖场及家电厂商便纷纷以此为噱头试图抬高相关产品的销售价格便可看出。同时使高效节能产品的市场份额提高10%-20%，达到30%以上，促进了绿色消费的推广。每年可节电750亿千万时，减排二氧化碳750万吨。

继“家电下乡”和家电以旧换新政策之后，6月1日起，实施一年的节能家电补贴政策也已到期。这意味着，近年来中央财政针对家电市场的各项补贴政策陆续退出。



订流量包—畅享3G!

流量包	包含流量
5元	30MB 国内上网
10元	60MB 国内上网
20元	150MB 国内上网
30元	300MB 国内上网
50元	800MB 国内上网
100元	2G 国内上网
10元	200MB 本地上网
20元	500MB 本地上网
30元	1GMB 本地上网

超出后资费标准:0.0003元/KB

明星手机合约购
iphone4s 3988元、iphone5 5288元、三星NOTE 2 5288元、三星S4 5288元、HTC one 4890元

选990元礼包送话费&大屏手机390元折价购

酷派5890(4.5寸屏1.2G四核)、联想S870e(4.5寸屏1.2G双核)、华为C8813O(4.5寸屏1.2G四核)、三星I739(4寸屏1.2G双核)
以上活动详询各地电信营业厅或10000。

通讯员 陈建斌



电子邮箱:xnsy1972@163.com

责任编辑:盛勇

全球600政商领袖汇聚财富论坛

纵论“中国的新未来”

6日，2013财富全球论坛在成都盛大开幕。全球600多位政商领袖汇聚成都，围绕“中国的新未来”这一主题，聚焦中国国内经济的演进、中国西部地区的发展以及中国在全球视野中所扮演的新兴角色。

决不能片面追求速度

国务院副总理张高丽在发表论坛主旨演讲中强调，中国要善于“底线思维”，注重宏观思考，决不能片面地、盲目地追求速度，而是应该在平稳的发展中化解突出的矛盾和问题，防范风险、控制通胀，致力于提高经济发展质量和效益，努力做到稳中求进、稳中求好、稳中求优。

他在演讲中透露，中国将下大决心，通过艰苦的、长期的、不懈的努力，以治理雾霾、治理PM2.5为切入点，特别是在京津冀、长三角、珠三角地区，实施有效的行动计划，综合施策，区域联动，带动全国的治理工作，并逐步开展饮用水、土壤等环境综合整治，为人民群众创造良好的生产生活环境。

他说，我们将着力形成全国统一的市场体系，创造公平公正公开的市场规则和环境，促进各种所有制各类企业，包括外资企业、全球500强企业，在平等竞争中优胜劣汰。中国经济的持续健康发展，将不断释放出巨大的消费和投资需求，给国外投资者带来更多的合作机会。预计今

后五年，中国将进口10万亿美元左右的商品，对外投资规模将达到5000亿美元，出境旅游人数将超过4亿人次。

中国是全世界的机会

6日下午，英国前首相布莱尔出席成都财富全球论坛，并发表主题演讲，他认为，对于全世界而言，中国充满着机会。“中国是一个全世界，对于其他国家来说非常重大的机会！”布莱尔在演讲中说。中国拥有庞大的市场，以及五千年文明，中国和中国人民能够给全世界带来巨大贡献。

布莱尔表示，全球经济的平衡或者说再平衡，都需要有中国的参与，而且要由中国在这个过程当中扮演重要角色。中国增长，中国对信贷的管理，中国对大宗商品的购买，中国人力资源市场的发展等等，会对世界其他国家产生什么样的影响，特别是对发达国家产生什么样的影响，那么这些都非常清楚地证明，中国正成为世界上非常重要的力量。

跨国投资要克服“水土不服”

李东升将跨国投资失败比喻成“水土不服”。2004年，TCL公司收购了汤姆逊的彩电业务和阿尔卡特的手机业务，进入欧洲和美国市场。并购之初确实不太适应，代价比较大，但是公司坚持下来了，并让海外团队更多地了解和适应当地企业

的管理模式。去年，TCL公司700亿元销售中有38%来自海外业务的贡献。

梦工厂是最大也是最成功的国际动画公司，它制作的电影《功夫熊猫》为中国观众熟知。在杰弗里看来，梦工厂国际化的成功秘诀就在于真正适应了当地文化，“我们的电影要适应46种语言，每一种语言的背后，都有一个创意团队，包括导演、演员，这样的电影才是最原汁原味的电影。”目前，梦工厂大多数电影和动画都是在世界各国录制，主要国家有巴西、印度和中国。“在中国，我们大多数电影都是为这个市场量身定做的。”杰弗里说，在《功夫熊猫》中可以看到很多中国元素，包括青城山、宽窄巷子、锦里、担担面等。“这就是梦工厂的动画风靡世界的原因。”

收益率降低将成为一种常态

嘉德置地集团高级副总裁、董事肯尼思·库尔蒂说，现在全球货币宽松，钱很多。“我们手里有很多现金，不知道怎么用？因为不知道未来世界会发生什么预想不到的事，不敢盲目投资。”但有一点是清楚的，投资10年期的长期国债，不是一个好的选择，投资长期国债比投资股票有更多的风险。

加拿大丰业银行总裁兼首席执行官汪思齐说：“我对银行业未来的发展总体比较乐观，但我们需要对投资进行有效组

合，同时继续做好并购。中国未来有很多投资机会。”

在讨论会上，投资大鳄们认为，未来投资回报率降低是大概率事件。在未来的世界经济缓慢复苏的格局下，人们在投资方面不要指望像过去一样获得20%甚至更高的投资回报，那种年代已经不存在了。人们要降低投资回报率的预期，因为这是全球投资收益的一种趋势。

中国“光棍节”一天花掉40亿美元

《财富》杂志总编辑苏安迪拿中国的“光棍节”与西方的“情人节”相比较，惊叹中国市场的旺盛消费力。

苏安迪说，中国有13亿消费者，生活在广阔的国土上，就是他们，将决定中国的未来并影响我们的未来。他们的经济力量是多么强大呢？在2012年11月11日中国的“情人节”上，他们一天消费了40亿美元。我们都知中国正在变化，从第一次财富论坛在中国举办以来，中国财富500强公司的数目从10个增加到49个，到下个月数字还会增加。

据《新华网》



家电市场进入“后补贴时代”

记者 王莉

阅读提要

近日，财政部发出《关于停止节能家电补贴推广政策的通知》，此举意味着自2013年6月1日起，空调、平板电视、电冰箱、洗衣机、热水器五类高效节能家电产品不再享受中央财政补贴政策。面对家电进入“后补贴时代”，我市家电市场迅速招招，积极调整。

虽然家电市场目前暂时进入到一个政策的“真空期”，但其前景仍然值得期待……



图为城区某卖场家电区。记者 程慧 摄

市民赶搭“末班车”

——搭上惠民政策“末班车”的市民，大有人在，这让5月底家电市场几近“井喷”。

但是，进入6月以来，家电市场受优惠政策的影响逐渐显现，家电销售量直降。

6日上午10时，记者来到城区温泉路的一家家电卖场，之前随处可见的“节能补贴优惠政策”等宣传标语已经被清空。

在该卖场的空调彩电专卖楼层，前去咨询或是挑选家电的市民寥寥可数，因为客流量少，卖场索性连电梯都停掉了。

“5月份一般是家电卖场的活动月，6月份相对会比较淡，但今年随着补贴政策的取消，家电价格会比前期有所提高，这更是减少了人气，冷上加冷。”卖场内，一家品牌彩电的导购如是说。

眼下应该是空调销售的旺季，但随着

节能补贴的取消，加上现在的天气阴冷，空调销售也不尽人意。

在卖场内，记者了解到：某款55寸平板电视在节能政策前的价格为9599元，政策结束后的价格为9999元，增加了400元；而32英寸以下的电视，价格增加得更加明显。当被问及有无优惠时，该品牌导购无奈道：卖场暂时没有活动，商家也没打折扣，所以价钱不能少。

业内人士分析，在无补贴政策时代，各卖场提前做好营销计划，造节促销。这个6月，家电市场应该值得期待。

卖场祭出促销术

系列促销活动来吸引顾客，这是很多卖场在淡季吸引人的“黄金”法则。

“去年同期气候炎热，我们是不需要通过活动来拉升交易量；但今年同期下滑厉害，而且处于‘政策真空期’，我们要适当地开展一些活动，吸引人气，积极备战空调销售季。”黄金霞道出了做活动的原因。

“在目前的形式下，这些优惠都是自己掏钱做。”黄金霞说，而且，6月份是一个坎，涉及到各个卖场的半年任务及计划，所以必须炒热市场，把潜在客户吸引过来。

不仅工贸家电自己拿资源做营销，城区数家家电卖场也开始以不同的促销方式，吸引着市民的注意。

记者从苏宁电器卖场了解到，从本月8日起，苏宁实体店和官网的价格同步，苏宁各实体店在双线同价的基础上，开展端午促销。

业内人士分析，在无补贴政策时代，各卖场提前做好营销计划，造节促销。这个6月，家电市场应该值得期待。

厂家调整续活力

“利用国家政策，做好企业转型，抓住这个机遇，好的产品才会应运而生。”武汉美的智能产品销售咸宁产品管理中心负责人杨坚说道。

他透露了一组数据：6月份，在节能补贴结束、各个卖场频频喊冷的情况下，咸宁美的总代理——湖北联美商贸有限公司又增订了2700多台美的变频“一晚一度电”ECO节能系列产品空调。

“别小看这一系列空调，自上市以来，占到整个销售70%的份额。”杨坚笑着说，如此看来，消费者还是很卖“节能”的帐，这也是以后的趋势。

据介绍，在去年6月份启动节能补贴政策之后的两个月，美的该系列空调正式上市。“我们需要的是，在节能技术上再升级，让节能意识真正地深入人心，而不是政策补贴的款项带来的短期利益。”

杨坚说，尽管节能补贴的政策结束了，但趋势还没有结束。未来，他们还将继续在节能技术上下功夫，主打技术优势，并推出一系列升级产品，真正抓住市场契机。

“市场就是优胜劣汰，我们只有依靠自身调整延续市场活力，给消费者带来更好的服务和产品，企业才能在今后的发展中走得更远。”杨坚说。

政策导向初显现

经历了2008年底开始的“家电下乡”、2009年的“以旧换新”、以及去年6月开始的“节能补贴”，尽管如今处在“政策真空期”，但惠民政策还是真切地给市民的生活带来了可喜的变化。

王少康是崇阳县白霓镇的一位八旬老人。就在十年前，他还是一个认为“点灯都费电”的人，更别提给他买电器了。如今，经过儿女们的带动，他和老伴的生活开始变得“自动化”：电饭煲、电冰箱、彩

电、空调都齐全了。

家电下乡政策执行以来，截止2013年3月10日，我市共销售家电下乡产品67.15万台(件)，销售额163130万元，其补贴家电下乡产品66.68万台(件)，兑付补贴资金20418万元。

“补贴政策使节能家电市场份额大幅提升，拉动消费效果明显，改善了市民的生活。”市财政局商财科的刘晓清如是说。

不过也有不少人有这样的感受：节能

现。政策的实力还没有完全发挥出来，就戛然而止了。

但是，节能补贴政策从政策导向上有有效刺激了国内各大家电企业，加大对节能产品的研发生产，推动整个行业产品结构升级，向绿色环保方向发展。

