

家电节能补贴“落地”一个月有余,消费者、商家都不太“买账”

省电不省钱,节能家电不叫座

本报记者 董梦婕

我省电



我更省钱



阶梯电价的实施和家电节能补贴正式“落地”的双重影响,为节能家电创造了一个良好的销售环境。家电节能补贴从6月1日启动至今已有月余,但记者近日走访发现,无论是作为买家的消费者,还是作为卖家的家电商家,都不太“买账”:节能家电省电但不省钱,销售并不乐观。

消费者:

节能家电卖价太高,性价比不高

直流变频空调最低功率30瓦,省电达59%。日前,记者走访菏泽几大电器商场看到,商场内一些商家将新款节能产品宣传海报贴在了显眼的位置,但由于一些享受节能补贴的空调、平板电视、冰箱、洗衣机、热水器等电器都价格不菲,消费者反应比较冷淡。

“用节能电器就为了省电费,但电器本身卖价太贵了,性价比不咋的。”16日上午,正在金霸电器挑选空调的市民赵月告诉记者,知道节能补贴后就有换一台空调的想法,但是贴着“节能产品惠民工程”

标志的空调售价从3000余元到20000余元不等,远超出了预期购买价格,这让她十分纠结。

据了解,家电产品节能补贴政策的推广期限暂定为2012年6月1日至2013年5月31日。消费者购买节能补贴家电时,能直接获得100元至400元不等的补贴额度。阶梯电价7月1日起全面试行,所带来的电费压力一定程度上也刺激了市民更换节能产品的打算,但是受节能产品价格高昂的影响,购买节能电器的顾客未见增多,很多消费者只能对节能电器望价兴叹。

商家:

节能产品不好卖,主推普通电器

节能产品的高售价就像一道门槛,挡住了很多消费者的购买热情,最高400元的补贴款与数千元的售价相比,并不能有效刺激消费。16日,记者在金霸电器空调大卖场蹲点发现,销售人员对大多数市民都主推性价比高的普通空调。

“想买多大的空调,25平方以内的房间挂这种3级节能的普通空调就行,目前性价比最高,才卖2899元,如果想要还能在这个基础上便宜三百。”卖场销售人员向大多数顾客首先推销性价比高的空调,而市民也最为看重性价比。“节能电器价高不好卖,我们也不主动

推销,除非顾客主动咨询时我们再介绍,目前节能补贴远没有家电下乡时的盛况。”销售人员告诉记者,“我们目前主推3级节能的普通空调,比较经济实惠。”

问及为何1、2级节能空调销售遇冷时,卖场销售人员给记者算了一本经济账,高能级空调功率1000W左右,普通空调功率1300W左右,一小时能省电0.2度多电,假设一天开10小时空调,电费0.5469元/度,一天仅能节省1.0938元,一个月可省30元,按照一年中空调工作四个月来算,8年才能收回成本,已经超出了空调的正常使用年限。

普通家电库存大

商家厂家现阶段以清仓为主

“虽然节能补贴已经实施一个多月,但是目前还没看到效果,享受补贴的电器在上个月基本没什么销量。”菏泽金霸电器刘经理告诉记者,目前卖场内的节能机器库所占比例很小。

谈及原因,刘经理告诉记者,节能补贴由家电卖场先行垫付,然后再找厂家结算,卖场与家电厂商之间需要时间沟通磨合,而且大量补贴机上架也

需要时间。“目前正处于清仓期的非节能机售价应该比较经济实惠,而节能机的最佳出手时机应该是大量上市时。”

此外,记者还了解到,去年的家电下乡和以旧换新非常火爆,很多想换家电的消费者那个时候已经出手了,今年的需求便有所下降,再加上补贴力度和补贴范围都没有以旧换新大,所以很多消费者处在观望状态。

●知识链接:

节能家电补贴政策

从6月1日起,国家推出了节能家电补贴政策,消费者购买入围国家《节能产品惠民工程》,符合节能标准的空调、平板电视、电冰箱、洗衣机和热水器5大类家电

产品,均可获得不同金额的节能补贴。这是继“家电下乡”、“以旧换新”后,国家推出的又一项家电惠民补贴政策。

菏泽市民扎堆贴“三伏贴”

专家:不必拘泥于当日贴敷

本报菏泽7月18日讯(记者 李德领) 18日是今年入伏的首日,菏泽市中医医院制剂科、儿科、针灸推拿科挤满了前来贴敷三伏贴的市民。据统计,当天来该院接受贴敷的市民有1500余人。

8点左右,记者在菏泽市中医医院看到,前来贴敷的市民已经络绎不绝,制剂科、儿科、针灸推拿科三个科室前已经排起了长长的队伍。儿科一位工作人员告诉记者,有的市民6点左右就到了医院,从7点左右开始,儿科贴敷室内就已经人挤人。

记者发现前来贴敷的市民多以老人和儿童为主,为了便于市民贴敷,医院在制剂科门口搭起了帐篷。西城办事处的王先生今年68岁,患有慢性支气管炎,每到冬天就咳嗽、气喘。“去年夏天在亲戚的介绍下,我开始贴三伏贴,当年



医院挤满了前来贴“三伏贴”的市民。

冬天发病的次数相对减少了,今天是入伏的第一天,我6点就赶到了医院。”在成人呼吸系统贴敷处,记者看到制剂科主任赵兴安在贴敷时,先找准穴位,再进行贴敷。“贴敷时并不是简单地固定几个穴位,要根据病情来确认贴敷的穴位,并由专门的医生进行操作。”赵兴安提醒市民,三伏

贴的贴敷时间为每年初伏后开始,经历中伏和末伏,市民不必拘泥于初伏当日贴敷,初伏之后也可以贴敷。

据悉,三伏贴是利用三伏天,气候炎热时机,在背部的五脏六腑腧穴,敷以辛温、逐痰、走窜、通经、平喘药物,温煦阳气,驱散内伏寒邪,从而调整脏腑功能,达到扶正祛邪的目的。

提个醒:

网购“三伏贴”要慎重

市民对三伏贴的热捧也催生了商机。记者上网浏览发现,不少网店也在销售“三伏贴”,有的店家生意还挺红火。中医专家说,网店的三伏贴主要成

分和治疗方法可能与医院的不一样的,疗效如何很难说。

据介绍,三伏贴是药,不是保健品,需要中医师的辨证施治。虽然贴

起来简单,若是不对症会适得其反。另外,即使对症,也只有贴准穴位才有效果。所以,第一次贴的市民一定要请中医师诊断。



大自然地板

7月28日相约济南国际会展中心

地板巨鳄上演万人疯抢“尖峰时刻”

近日,笔者在“大自然地板万人疯抢尖峰时刻山东全省大型促销活动”的新闻通气会上了解到,大自然地板调集了总部的多方优势资源和山东全省经销商资源,将于7月28日发动山东全省的尖峰让利行动。

多款超长超宽大规模强化木地板“买一平米送一平米”,“多款地板直降70%”,“全场产品全年最低价发售”,“定单返现5%”等多项大力度让利措施的推出,让

山东省各地消费者几近将预约电话打爆。

除了直接的让利措施,还有间接的让利手法。液晶电视轮番抽奖,更是将消费者参与活动的热情进一步推向高涨。据悉,活动当天,总部将调集100台液晶电视、200台健康代步自行车,200台苏宁电器提供的高档小家电在现场进行轮番抽奖。

此次活动,主办方全程免费大巴接送并为顾客购买短途旅游保险,让顾客在济

南就能吃到岭南风味的中华名小吃,在现场就能看到传世经典老爷车以及倾听着名歌手现场演绎怀旧经典老歌等,这一系列的举措,一方面印证了主办方意欲打造“尖峰时刻”的诚意力度,另一方面也反映出大自然地板对消费者的人文关怀。

活动情况详询菏泽大自然地板专卖店,消费者可在菏泽大自然地板专卖店预约报名。

(齐讯)