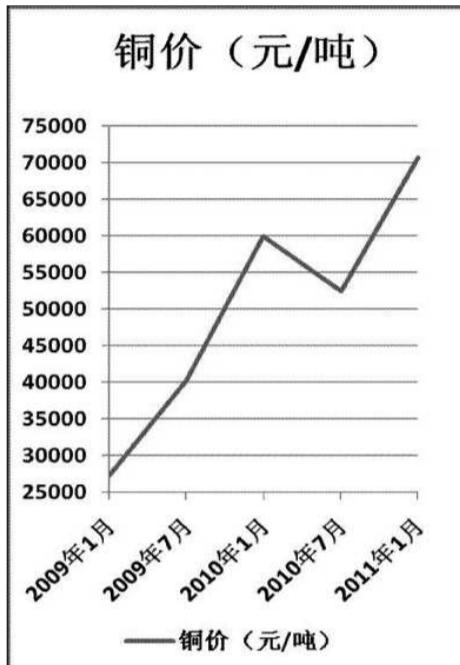


# 白电涨价通知发至家电卖场

空调产品将全线提价 5% 左右



空调、冰箱、洗衣机等白电正在酝酿新一轮的集体涨价。11日,临沂市多家家电卖场负责人透露,已经收到包括美的、格力、海尔等多家一线品牌的书面或口头涨价通知,空调产品将全线提价 5% 左右,冰箱洗衣机等产品涨幅平均在 2% 至 3% 之间。此外,个别品牌已经于本月初完成价格上调。



## 白电出厂价上涨 2% 至 5%

“空调可能要提价了,如果看中了要尽早买!”10日,市民周女士在空调卖场选购空调时,听到了这样的说法。

3月份原本是空调销售的淡季,怎么反而要涨价呢?周女士很是不解,随后,销售人员告诉她,目前商场已经收到了部分品牌的涨价通知,空调涨价“只是时间问题”。

11日,九州宜家佳家电卖场空调部虞经理介绍,目前卖场已经收到了包括格力、美的、海信等多家品牌的涨价函,确定进货价格将有 5% 左右的涨幅。其中海信全线产品,美的超过 80% 的产品都将上调价格。“具体涨价时间尚不确定,预计在 3 月下旬。”虞经理说。

金鹰家电卖场空调部丁经理也表示春节过后卖场频频收到一线空调品牌的涨价通知,美的空调进货价格已于本月初上调 5%。此外,格力空调也于 10 日全线提高产品出厂价,1.5P 挂机涨幅在 100 元左右,2P 柜机涨幅在 300 至 500 元之间。海尔空调个别型号也计划提价 5% 左右。

不仅是空调,冰洗、厨卫等白电产品也正在酝酿涨价,金鹰家电商场冰洗部负责人介绍,海尔对个别型号产品进行 2% 至 3% 左右的价格上调,部分合资冰洗品牌如西门子在计划于近期陆续上调各大电器商场的终端零售价。

## 铜涨 1 万元 成本增加 4%

“受原料价格、人员工资上涨等多种因素影响,厂家上调价格也是迫不得已。”11日,临沂苏宁电器策划部经理杨莹说。

海信临沂分公司业务经理乔磊表示,如今空调市场竞争异常激烈,谁率先提价就意味着失去市场,但是如今随着原材料和用工成本的不断增加,虽然生产厂家和销售商都明白涨价会带来诸多弊端,但也不得不通过调

整价格来应对了。

“如今铜的价格已经飙升至 72000 元/吨左右,比去年年初 40000 元/吨的价格几乎翻了一番。举例说明,如果铜每吨上涨 1 万元,那么空调的出厂价就要上涨 4% 左右,转移到零售终端的价格就会提高至少 5%。也就意味着之前 1 台 2000 元的空调,消费者如今需要多花至少 100 元才能买到。”乔磊说。

根据之前苏宁电器发布

的《2011 中国空调行业白皮书》显示,空调主要原材料铜、铝等价格自 2009 年起一直呈现上升趋势,跟 2009 年年初相比,2011 年年初铜价上涨 2.6 倍,仅此一项 1P 挂机的成本将增加 250 元左右,2P 柜机的成本也增加了约 600 元。此外,铝的价格也呈现持续上涨态势,2011 年年初跟 2009 年年初相比也上涨了约 1.4 倍。此外,由于国家政策导向,空调生产企业对高能效空调压

缩机需求量剧增,加上钢铁、石油、煤炭、水电等价格居高不下,导致高能效空调压缩机价格持续走高,直接导致空调生产成本增加。

临沂家电协会副会长郑沂家认为,此次白电涨价,二线品牌白电产品的涨幅可能更高,因为与一线品牌相比,他们在规模成本以及与上游原料商的话语权上相对较弱,面临的成本以及销售压力将会更大。

## 商场:卖完存货就要涨价

虽然白电涨价已经传得沸沸扬扬,但是 11 日记者走访了金鹰家电商场、苏宁电器、九州宜家佳、金鹰美乐等 4 家主要家电卖场后了解到,多数白电产品价格仍然保持稳定,而各品牌的促销活动依然有条不紊地进行着,有

销售人员表示,“现在白电产品价格基本不会变动,部分冰洗产品可能会在五一之后调价。”

进货价已经涨了,为什么零售价格还没有变化?苏宁电器、金鹰家电商场相关负责人均表示,目前卖的还

是此前采购的存货,所以价格不变。苏宁表示,苏宁电器启动了 2011 年首次 400 万台大单采购,因此在货源及价格方面更有优势。金鹰家电商场也表示,在此之前卖场已经备下了大量存货,暂时没有涨价的压力。

大部分市民对于白电即将涨价的消息都显得十分无奈,在采访中有市民指出,虽然一些厂家不断强调涨价是“不得已而为之”,但是最终为原料涨价买单的还是消费者。

本报记者 邵琳

# 出租房屋征税箭在弦上



“自己租房住还要开发票?还真没听说过这回事。”如今,市民购物、就餐时索要发票已经成了一种习惯,可租房时索要房屋租赁发票却很少见。

▶市民在查看一房产中介的房产信息。

## ◆租房者大多不知租房税

“你要是觉得房子合适,看看证件,交钱,我给你开个收据就行了。”3月7日,家住北城新区大观苑社区的赵先生告诉记者。

他说,房子还建以后,他就一直向外出租,已经有四五年的历史了,从来没有开过发票,也没有房客要求开发票。

冷女士告诉记者,她租房子都是通过熟人介绍,房东说一个月多少钱,她觉得合适就租了,双方连合同都不用签。

当记者问及租房发票时,冷女士觉得诧异,她说,她从来没想到租房还要发票,更不知道还有租房税。

## ◆部分房产中介拒绝开发票

“发票?不开!我们这个中介所已经办了好几年了,从来都没有开过发票,要是你们要,可以自己去税务局开。”在金坛路,某房产中介的负责人告诉记者,房东在自愿的情况下可携带相关证件去当地地税部门开具发票,但目前对租房并没有强制要求。为了降低成本,几乎没有人会主动开发票,中介机构也不会为租房者代开发票。

随后,记者又在金雀山路、沂州路等地采访了一些房

产中介,在中介提供的房屋租赁合同中,记者发现没有任何一家中介机构的合同上标明提供发票。

记者了解到,由于房屋租赁双方均为个人,租房不开发票已经成了普遍现象。

为了避税,大多数中介即使知道有租房发票,也不会主动为房客提供。如果租房者在签署租赁合同之前,执意要求房东提供发票的话,房东、中介大多都会直接拒绝房客入住。

## ◆出租者应该开具发票并交纳税款

“对于房屋出租来说,出租者是应该开具发票,并交纳各项税款的。”临沂市地税局税收管理一科的工作人员俞小虎告诉记者。

记者在俞小虎提供的文件

中看到,个人出租的房屋税率比商铺出租低三分之二还要多。即便这样,前来开发票的人比实际出租房屋的人还是少很多。记者了解到,只有少部分人到税务局开发票,这些主

要是因为承租人需要报销。俞小虎说,由于房屋出租行为具有一定的隐蔽性,相关税费的征收需要大量的人力物力,查处起来比较困难,致使房屋租赁在开具发票、交纳税

款方面存在较大漏洞。俞小虎提醒租房市民,承租人也要主动索要发票,作为权利保障的凭证。

文/片 本报记者 胡志英 实习生 赵聪慧

## 经济型轿车 市场有点冷

提前消费、政策影响是主因

本报3月11日讯 (记者 胡跃东)“同2010年年底的车市相比,今年的车市真是太冷了,特别是作为车市主力的经济型轿车,销量更是惨淡。”9日,记者在沂河路东段一家合资品牌汽车4S店采访时,该店销售经理对记者说。

“2月份,我们店里仅仅销售了50余台车,和去年同期相比,销量减少了约50%,而和去年11月份270台的销售量比,更是减少了近80%。”悦达起亚4S店的销售顾问刘涛告诉记者,进入2011年以后,进店看车的客流量明显减少,他2月份一共才卖了10多台车,和去年业绩最好时相比,工资少拿接近一半。

“今年和去年相比,还有一个特殊的现象,经济型轿车销量下滑特别明显,而20万左右的中高档轿车的销量受影响反而不大。”悦达起亚4S店的销售经理王洛福告诉记者,2月份销售的50余台车中,20万左右的车型有15辆,和去年同期相比基本没有下降。

一家合资品牌汽车销售4S店的销售经理刘先生认为,今年年初车市冷淡的主要原因是,由于购置税优惠、汽车下乡、汽车以旧换新等政策将于2011年取消,汽车消费在2010年年底出现了井喷,超前消费了今年的一部分车市份额。虽然购置税优惠取消,给消费者增加了仅仅是几千元的负担,但是由于购买经济型轿车的车主恰巧是对价格最为敏感的群体,这就在一定程度上影响了今年上半年的车市。

此外,油价的上涨也是经济型轿车销售冷淡的一大主因。刘先生告诉记者,按目前的油价走势来看,今年的油价可能还将继续上涨,虽然说经济型轿车的油耗相对较低,但是经济型轿车的消费人群,对用车成本却很关注,很多消费者都因油价的上涨,暂时搁置了购车计划。

“其实,往年春节后的车市也比较冷淡,只是今年的车市更冷罢了。”刘先生说,据他了解,目前临沂市场经济型轿车的销量都不好,根据以往的经验,只有到五一前后,车市才有可能会慢慢回暖。