

节能家电补贴政策 6月1日起停止执行

财政部、发展改革委、工业和信息化部日前联合下发通知,明确从2013年6月1日起,消费者购买空调、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。

为扩大国内需求,拉动绿色消费,促进节能减排,2012年6月,国务院决定采用财政补贴方式推广空调、平板电视、电冰箱、洗衣机、热水器五类高效节能家电,推广期暂定1年。

财政部有关负责人称,政策实施以来,推广成效显著,节能家电市场份额大幅提升,拉动消费效果明显,政策预期目标已基本达到。

(据新华社北京5月29日电)



专家观点

王显政:

要打造煤炭工业升级版

根据中国煤炭工业协会提供的数据,前4个月,全国煤炭产量同比下降2%,煤炭投资同比下降6.6%。目前,全社会煤炭库存达2.92亿吨,比社会正常库存多1.5亿吨左右,去库存难度大。一季度,全国规模以上煤炭企业利润同比下降40.3%,部分大型企业集团出现亏损。

如何应对煤炭经济的下行压力?“面对当前形势,要打造中国煤炭工业升级版,提升煤炭工业发展的科学化水平。”中国煤炭工业协会会长王显政说,要抓住结构调整和转型发展的机遇,积极应对市场的严峻挑战。

王显政认为,既要看到当前全国煤炭产能建设超前、市场供应宽松、结构性过剩的现实,又要看到,今后一个时期我国经济仍将保持7%左右的增长速度,初步测算到2020年,全国煤炭消费总量将达到48亿吨~50亿吨。我国煤炭短期供应宽松与长期总量不足的矛盾依然存在。

打造煤炭工业升级版,结构调整是必由之路。王显政说,要以建设14个大型煤炭基地、培育发展大型煤炭企业集团、建设大型现代化煤矿为重点,构建产业发展新体系。

在当前形势下,煤炭企业运营情况堪忧。王显政指出,要高度关注煤炭企业资金管理问题。今年以来,煤炭企业货款拖欠问题越来越突出,企业承兑汇票比例大幅增加,有的企业在70%以上。

(据新华社北京5月29日电)

大小车展不断 如何淘到实惠

国际车展、汽车巡展、县城车展、周末车展……今年以来,我市各类车展不断,除了节假日外,几乎每周都会看到规模大小不等的车展。面对五花八门的车展促销活动,消费者怎样才能淘到真正的实惠?

大小车展接连不断

11日至12日,一合资品牌车商在新都汇举行了一场车展;25日至26日,2013中部汽车巡展在洛阳举行;某专业汽车网站举办的六一车展,也正在筹备中。市区车展频繁的同时,还有一些车展走进县城市场,像前不久在伊川鹤鸣广场举行的车展,拉开了名车县城巡展的序幕。

“洛阳汽车市场竞争越来越激烈,车展营销已成为车商拉动车市销量的一个

重要抓手。”业内人士魏延河说,目前几乎所有的生产厂家都在为冲业绩、冲销量而忙碌,而经销商的销售压力也进一步加大,这促使经销商的经营模式不得不从过去的店内揽客转向主动出击,而车展成为经销商主动营销的一个平台。

一家自主品牌汽车4S店的相关负责人李杨介绍,去年,雪佛兰、标致、奔腾等汽车品牌都在我市增设了汽车4S店,同一品牌多家4S店的格局逐渐形成。为应对竞争,经销商们不得不忙于参加各类车展,“不去吧,怕份额被竞争对手抢了;去吧,结果难测”。

目前我市一场车展的展费,少则几千元,多则数万元。这样的成本压力,使得经销商参加车展已不是单纯对品牌进行宣传,而是更加注重促销结果。九都路一合资品牌汽车经销商说,

参加人气很旺的车展,展期内拉到的订单,差不多可以把展会成本消化掉。如果几场展会时间很近,或是主推人气不是很高的车型,就未必能够赚回本钱。

消费者出手需理性

面对大大小小的车展,消费者应该怎么逛,才能淘到真正的实惠车呢?

“看车展时,不能抱着‘非买不可’的态度,需反复对比之后,再决定出手。”业内人士王俊杰说,在这么多车展中,让利幅度最大的莫过于春、秋两季的大型车展。这两个车展已有10多年的历史,品牌影响力大,参展品牌多,规模大,生产厂家十分重视,有不少展位甚至都是由厂家亲自布展的。为吸引消费者,厂家与经销商都会通过展会,给出可观的让利幅度。

而由经销商自己打造的一些小型车展、周末车展,更像是经销商的一次促销活动,这种展会上的价格与4S店展厅的价格区别不大。县城车展,虽然经销商会给予一定的优惠幅度,但相比之下,仍没有春、秋两季大型车展的幅度大,不过这类车展能让县城的消费者就近购车,具有便捷性。

还有业内人士表示,五一前后和“金九银十”期间,经销商让利的可能性最大。五一前后,经销商迫于厂家下的半年度任务压力,会急于出手以完成指标。而到了十一前后,经销商又要开始忙年度冲量,因此价格空间增大。

本报记者 戈晓芳



未来10年,中国从瑞士进口钟表关税将下降60%。业内人士认为——

瑞士手表“平民化”可能性很小

近日,我国商务部有关负责人表示,中国与瑞士自由贸易区有望于7月正式签署协议,瑞士钟表关税10年间将降60%。对此,不少名牌手表爱好者认为,未来瑞士手表价格有望下降,奢侈品“平民化”成为可能。然而,业内人士认为,关税下调并不能真正影响瑞士进口手表价格,市价大幅下跌的可能性很小。

昨日,记者在王府井百货内看到,浪琴、天梭、梅花等瑞士品牌手表在这里均有销售。一些销售人员称,已经听说瑞士手表关税将下调的消息,但各品牌手表价格并未调整。

“洛阳市场上,瑞士手表销量相对较少。”亨吉利世界名表中心经理杨峰说,目前卖场内瑞士手表品牌有9种,国产品牌只有飞亚达一种,从日常销量情况来看,更多消费者选择的是国产品牌手表。这是因为,瑞士手表的售价从几千元到几十万元不等,而国产品牌手表价格便宜的,只要几百元就能买到。

杨峰认为,对于不少消费者来说,瑞士手表仍属于奢侈品范畴,虽然很多人喜欢,但能消费得起的人还是少数。正因为如此,瑞士钟表关税将下调的消息,会引发许多名牌手表爱好者的关注。

“将来瑞士进口手表关税下调,也很难让市场价格大幅下降。”杨峰说,进口瑞士手表在国内需要缴纳的税费并非进口关税一种,而且,进口关税在整个税费中所占的比例也非常小。以价格1万元以上的瑞士手表为例,除了缴纳11%以上的进口关税、17%的增值税,还要缴纳20%的奢侈品消费税。将来关税下调,也就相当于给高档瑞士手表价格打了九三折至九五折,这样的折扣力度并不会对市场价格造成明显影响。

杨峰说,一类商品价格的目标客户群体不同,其定价策略也不同。瑞士进口手表的消费群体主要是高端消费人群,这一类人群其实对奢侈品价格小幅



我市一卖场内在售的瑞士手表

涨跌并不敏感。另外,未来关税下调后,瑞士手表生产厂家会将省下来的这笔钱让利给消费者,还是转化为新的利润增长空间,则很难说。

名表收藏爱好者孙启泰认为,在不

少国人的眼中,一款奢侈品价值多高,首先要看其售价是多少。进口瑞士手表品牌为了维持其高档奢侈品的形象,不会轻易调低零售价。

本报记者 王蕾 文/图

荣登2013年洛阳房地产十大名盘榜首

升龙广场

SHENGLONG PLAZA

人生,一步到位的幸福感

首付,最重要的问题都解决了

升龙华府 SHENGLONG MANSION

双子星 GALAXY APARTMENT

王城公园旁 市中心低总价景观大三房

35万平方米商业配套 尊享5分钟便利生活圈

110平方米~156平方米 稀缺华宅 拥享一生天伦

首付2万0月供 五星级酒店式公寓

35平方米~46平方米 城市中心第一路口

理财自住两相宜