

家电·通信 新闻部

负责人:孙道远

电话:0376-6190619

邮箱:wbsdy@189.cn

家电·通信投诉热线 0376-6190619

读者朋友,您是假冒家电产品的受害者吗?您还对通信运营商的收费感到不解吗?您在购买相关家电产品时被蒙骗过吗?您是否正为商家的售后服务态度冷漠而郁闷呢?欢迎您拨打投诉热线,我们将竭诚为您服务。

9月份家电下乡销售额增长超六成

商务部昨日发布数据称,9月份家电下乡产品销售大幅增长,销售额同比增长超过六成。今年前9个月家电下乡产品销售7477万台,实现销售额1881亿元,同比分别增长42%和62%。

从企业看,海尔集团、海信集团(微博)、美的集团仍居销售总额前三位,占当月家电下乡销售总额的三成。

如何延长电视寿命

精心地挑选液晶电视之后,还需要恰当地使用、稳妥地保养,才能使你的电视机尽可能延长服役期,更大限度地为您服务。

- 1.日常使用。尽量避免长时间显示同一画面。长时间工作容易引起内部老化或烧坏,尤其糟糕的是长时间内显示同一画面,可能会导致某些像素过热,造成内部产生坏点。而这种损坏不能修复。因此不用时应该关闭显示屏或选择屏幕保护程序,或者把显示屏亮度调低点。
2.放置的地方。环境要保

面板进口关税上调在即 或将上调至8%~10%

继9月27日京东方8.5代线宣布量产,10月12日,深圳华星光电8.5代线也结束试生产进入量产阶段。让京东方、华星光电加快量产速度的一个重要原因,是全球液晶面板产业格局的变化和国内液晶面板进口关税政策的调整可能性的增加。

据了解,9月开始国家工信部就开始向国内外的面板厂商和整机厂商进行调整液晶面板进口关税的意见征询,前两轮的意见征询都已经结束,从目前来看液晶面板进口关税调整

已经成为必然,但是调整幅度不同厂商有着截然不同的看法。

京东方副总裁张宇认为,原来3%的进口关税实在太低,在原来国内没有液晶面板生产的情况下,这样的关税是为了降低整机企业的成本,而现在随着京东方、华星光电两条线的量产,必须要保护刚刚诞生的国内高世代线,很多国家都用高关税方式来保护本土产业,这是必然选择。然而很多彩电厂商却对这一政策

持保留意见。一家彩电厂商的老总表示:“京东方、华星光电的高世代线目前产能加起来只有每月6万片,而国内每月的液晶电视出货量超过800万台,这远远不够。”

消息人士透露,在这次的意见征询中有国内面板厂商建议将关税上调至8%~10%,如果按照去年液晶面板进口470亿美元的规模,进口关税将上升20多亿美元,对于原本毛利率只有15%~20%的彩电整机厂商来说,这意味着

巨大的成本上升,这也是部分彩电厂商反对面板进口关税上调的主要原因。中国电子视像行业协会有关人士透露,从前期意见征询的情况来看,虽然面板厂商希望调整,而整机厂商大多反对。“但是从长远考虑,提高关税可以让更多的国外厂商转移生产线到大陆,所以目前大部分厂商倾向提高。”

值得注意的是,三星电子、LGD、友达、奇美等面板厂商第三季度的整体开工率已下降到七成,而且液晶面板的价格延续了过去一年半来持续下滑的趋势,如果中国液晶面板进口关税提升,而到2012年底本土面板厂商达产近20万片的设计月产能,那么意味着其将丧失三成的市场份额,所以三星电子苏州7.5代线已经加快进度,而这样获批的LGD广州8.5代线和昆山友达8.5代线开工也有望提上日程。(邱明)

光山县工商局浉河工商所规范“家电下乡”经营

本报讯(杨羽中)今年以来,根据上级部门“家电下乡”的文件精神要求,光山县工商局浉河工商所积极加强对辖区内经营“家电下乡”的电器商家进行日常监管,规范其“家电下乡”经营行为,确保让人民群众得到实惠。

一是严把主体资格关。该所积极和光山县商务局沟通,摸清辖区内经营“家电下乡”商家的户数和经营的品种,完善“家电下乡”的经营主体资格,确保主体资格合法有效。

二是健全台账登记制度。该所督促经营“家电下乡”的经营户实行重要家电商品台账登记制度,要求经营户对每

批次的家电产品进、销有记录。同时,加强经营者的依法自律和诚信经营行为。三是强化消费维权。该所设立“家电下乡”的专门举报电话,对“家电下乡”的消费投诉实行优先处理、及时处理。

四是工作成效显著。在“家电下乡”经营日常监管活动中,该所共出动执法人员200余次,出动执法人员100多人次,检查“家电下乡”经营户60多户次,规范经营主体资格2户,要求建立重要家电产品进、销台账6户。严厉打击了假冒“家电下乡”的名义销售不合格和傍名牌等违法经营行为,有效地维护了农村市场经济秩序。



大电器新玛特旗舰店已于近日开业,该店是大电器继信阳千盛店之后的又一力作,除了产品种类丰富、价格实惠之外,其着重打造的信阳家电品牌体验馆也成为全店的一大亮点。该店以其时尚、高档的家电产品和周到的服务引领信阳市民开启全新的品质生活。图为大电器新玛特旗舰店内消费者踊跃排队购物时的盛况。张海申 摄

DVD品牌9年消失75% 智能电视带来巨大冲击波

多年来,人们在买新电视机时总习惯再配台DVD影碟机,家中的电视柜也通常为其预留了专用位置。不过随着能上网看电影的智能电视越来越多,有业内人士发出感叹:“DVD会不会因此提前退休?”

重庆晚报记者近日在家电卖场采访时发现,如今DVD的市场早已大不如前。这一情况,和8月份以来彩电厂家大力推广能上网看电影的智能电视有直接关系。

据悉,目前能上网的彩电包括智能电视,以及以智能电视为基础发展的云电视。从今年8月份开始,这类电视开始批量进入重庆市场。今年国庆节更是全面开花,重庆晚报记者近日在国美(微博)解放碑新活馆店彩电专柜看到,

TCL、创维、海信、长虹、康佳等几乎所有国产品牌,都推出了自己的智能电视机。

由于厂家的力推,智能电视市场份额增长十分迅猛。重庆TCL相关负责人透露:“国庆期间,我们的云电视销量环比增加了30%。”而国美和重百等卖场均表示,智能电视已成为国庆节期间最大的销售亮点,成为彩电中销量增长最快的品类。重庆晚报记者体验智能电视时发现,能上网看电影成为促销员在推销这类电视时的最大卖点。智能电视跟智能手机一样,里面也内置了奇艺、土豆、迅雷看看等许多视频网站,用遥控器点击“确定”就可进入观看免费电影。

反观DVD市场,无论是销售规模、品牌数量、展台位置,都已大不如前。

重庆晚报记者昨天在解放碑附近的一些家电卖场看到,目前市场上的影碟机主要是DVD和蓝光DVD两种,但无论哪家卖场,人气不但远远落后于彩电、冰箱等大家电展区,甚至还不及电脑和小家电。谈及国庆节的销量,促销员均表示一般。

“现在任何一部能买到光碟的影片,几乎都能在网上找到,而且网上影片的更新频率往往比影碟上市还快、版本还多,那人们为什么要去买碟看?”乐视集团旗下乐视TV市场总监杨鸣对影碟机的境遇如此分析。

国美电器(微博)的余光涛是我市最早从事影碟机销售的业内人士。他说:“2002年,DVD市场最火爆时,即使是特价机也要600多元/台,而且DVD品牌有20多个。可现在,普通

DVD的价格已降到200多元/台,整个重庆市场DVD的品牌只有9年前的1/4,全市每天DVD的销量还不及当年一个品牌的水平。”

对于造成DVD市场销量下滑的原因,业内普遍认为这是电脑的普及。现在彩电厂家又推出了智能电视,“接根网线就能看电影了,谁还会去买碟片来看啊?”新华路雅兰电子影城影碟机批发商刘明东如是问道。

业内称DVD不会就此消失。那么,智能电视会不会真的会让DVD就此提前退休呢?谈及此处,业内人士反倒乐观起来。

国美电器余光涛认为,DVD肯定不会消失。因为普通DVD今后会逐渐转向农村市场;而在城区,蓝光DVD又是发烧友的不二之选。“现在蓝光DVD的价格已从最初的五六千元,降至最低900元就能买到,市场很快就会进入普及期。”余光涛相信,市场上对电影、电视画面质量要求较高的群体始终存在,他们未来将是蓝光DVD的主力消费人群。(据《重庆晚报》)



图为张雷(右一)为他患难与共的妻子送了一份特别的生日礼物——上海大众牌轿车。

九江水村是广东省东莞市普通得不能再普通的一个村庄,它的出名是因为从全国各地拥来的寻梦人在这片土地上创业。张雷就是这些创业者中佼佼者之一。张雷是新会周乡西河村人。1970年生,姊妹四人,他排行老小,由于家境贫寒,1986年初中没上完就辍学。张雷的少年时代可以这样描述,1986年至1992年间,曾在砖厂烧过窑,当过装卸工,开过理发店,在村食堂给干部做过饭……6年的梦想,

九江水村创业人

——东莞市常兴硅胶材料厂厂长张雷的创业故事

他的初衷是尽快挣钱摆脱家庭贫困生活。其间,他也多次陷入人生的低谷、事业的失败、家人的不理解等境况,所有这些,曾经让他心灰意冷过。

张雷回忆这6年的经历眼圈红红的,说话也有些哽咽。聊起过去的那段日子张雷说,他最大的遗憾是完全没有尽到孝子的义务,父母相继早逝,母亲是患了绝症胃癌;父亲是六月天在板栗园干活,中暑死在山上几天后才被人发现……

记得1992年要到东莞时,父亲从身上掏出仅有的20块钱递给他,简单说了一句话:“听说广东很远,路上要花钱。”张雷清楚地记得当时父亲那种依依不舍的复杂表情。没想到这一别却成了张雷永久的记忆……

张雷是1992年通过新会县联社被招进深圳欣利硅胶制品厂上班。在深圳打工初期,他的第二个梦想是尽快挣点钱,在家里盖上一幢砖瓦房。

在欣利公司打工期间,由于他的勤奋,他是第一个被破格提拔的人,从领班到班组长,然后到部门经理……直到1996年,欣利公司改制,他才离开这家公司。从欣利公司出来后,张雷先后应聘了几家公

司做管理。就这样给人家打工干了三年,但他却说:“那三年可以说是最落魄的时候。”

2000年,他在工厂结识了一位陕西女孩,并和她结了婚,之后又有了一小孩。张雷笑称自己娶陕西女孩共花一千块钱。他岳父第一次见到他是一副寒酸样子,岳父自己从腰包掏钱为他买了一件结婚礼服。

2004年,一个偶然的机会,张雷接触了硅胶辅料这行业。他想单干,但身无分文。于是,他回家贷款10万块钱,在东莞樟木头村租了一间门面房,购买设备,开始了他的创业。

可是,贷款的10万元只够买设备,但购买原材料的钱还没有着落。于是,他二次返乡,变卖家中房屋,找亲戚和姐姐借了几万块钱,然后又在东莞农村信用社再贷20万元,接着又说服了重庆的一位朋友入股60万元。在这种举步维艰的情况下,他的企业才正式运转起来。

可是好景不长。2008年恰逢金融危机,他的一位大客户倒闭了,张雷自己也亏空120多万元。无奈之下,他与重庆老板分手,退还了重庆老板的本金和股金,另起炉灶开始了他的第二次创业。

如今的厂房,就是在本文开头的东莞市常平镇九江水村。工厂的名字叫:东莞市常兴硅胶材料厂,主要生产各种硅胶色膏、硅胶硫化剂以及各种脱模剂、脱模水等。由于职业的性质,他戏称自己是“好色之徒”。旨在说明自己是专门生产硅胶原

材料色素的。他搬厂那天很高兴,专门在厂门口贴了一幅对联,上联是:龙腾九江涛涛水育万物,下联是:凤舞常平事事兴则聚财。

张雷把对联开头“龙凤”二字比作夫妻,对联中内容都蕴含他夫妻二人在常平镇、九江水村共同兴家和创业。

近年来,他的工厂已处于稳步发展和盈利期。他的愿望力争在一至两年内还清银行贷款和外债。“做人要学会感恩,不能过河拆桥。我们所做

的事要对得起家乡的父老乡亲,要让家乡人看得起!”在这些朴素的理念里,张雷依然开口声声离不开“感恩”。说到感恩,有些细节让张雷记忆犹新。1988年,他在湖北一家窑厂卖苦力时,半年内只挣了120块钱,他第一个想着是父母抚养他不

易,一部分钱给母亲买了一件保暖衣,一部分钱给父亲买了一件中山装;然后剩下的几十块钱给自己买了一套衣服。

2003年,他陕西的岳父病危,他东借西凑带了3000块钱去看岳父。可是这3000块钱不慎被小偷偷走,身上只剩100块钱。岳父拉着他的手说:“这3000块钱虽然被小偷偷走,但你千里迢迢来看岳父这份心意也是够了。”

2011年九月初六,是他妻子龚小芳36岁的生日。他给爱人送了一份特别的礼物——价值几十万元的上海大众轿车,为了这,他倾尽心思地选了一个吉利车牌号:粤S-906FL。F是拼音字母小芳,L代表他本人“雷”;906数字的谐音意指他夫妻二人今后的日子“又好又有”。

“妻子日子过得这么好也不容易。”张雷说到这里,一种感激之情溢于言表。

他说,还要感恩的就是家乡银行,在他创业初期给他提供了资金方面的支持……

这就是张雷,一位有血有肉汉子,成功的同时不忘怀旧和感恩。当初,为了追求能过上好日子和在家乡盖五间砖瓦房的愿望,他奋斗了十几年。如今的他已走出了困境,有了自己的事业,对于这位重情重义汉子,他总是谦逊地说:“我没什么可写,这是时势逼出来的。”尔后,他又自嘲地幽默一句:“人在江湖,身不由己啊。”

风起潮涌老区人

Advertisement for 'China Millennium Silver Peach Valley' (中国千年银杏画廊) featuring scenic views of yellow ginkgo trees, a couple in wedding attire, and promotional text for photography and wedding services. Includes contact information for 'Suizhou China Millennium Silver Peach Valley'.