受全球金融海啸影响，家电出口受损严重——

家电业欲以“内”补“外”

□信息时报记者 刘 莉

全球金融海啸对我国家电行业的影响显而易见，尤其是以出口为导向的家电企业受到的打击最大。

“这种影响不会在短期内消失，从行业洗牌的角度来看也不完全是坏事”，中国家电协会副秘书长陈钢前天接受信息时报记者采访时说，扩大内需是目前“疗伤良药”，而“家电下乡”将是扩容最有效的途径之一。

扩大内需成为家电厂商“过冬”的最好途径。 信息时报记者 杜翠 摄

大批受冲击的中小企业倒闭

“今年前三季出口同比下滑了三成，但显然最坏的时候还没有来到”，在第104届广交会上，一位家电出口公司老总忧心忡忡的对信息时报记者说，预计第四季会更糟，而这种态势可能一直延续到明年年中。

另一位参展商负责人也说，对于此前人民币升值、原材料涨价所带来的成本压力，企业尚可以通过提价来化解，但现在的问题是，采购商根本没钱订货。

“全球多家提供出口担保的知名银行都出了问题，这大大提高了出口风险和出口难度”，春兰进出口公司总经理冯斌认为，企业出口应把风险控制放在首位。

本月初传出的“机电出口退税可能提高”的消息曾令不少企业充满期待，但由于机电产品类出口退税率已在高位，所以最终只有电风扇等极少数原本退税率较低的小家电品类得到提高。对此，陈钢在接受信息时报记者采访时说，珠三角目前出现了大批的以出口为导向、特别是以欧美市场为主的中小企业的死亡，但这不是应不应该救的问题，而是根本救不了。

“家电下乡”工程带来生机

陈钢还表示，虽然全球金融动荡对国内经济的影响很小，但出口不畅还是给内销带来了巨大的库存压力。由于海外市场存在极大的不确定性，扩大内需或是有效缓解当前压力的一大措施。

冯斌也说，国家为扩大内需而进行的宏观调控将有利于出口企业“减压”，毕竟中国家电不像日韩企业那样完全以出口为主。

记者了解到，拥有近8亿人口的农村消费市场，已经成为扩大内需的重要着力点。对于家电行业而言，由国家商务部和财政部联合推进的“家电下乡”工程已成为一剂良药。

10月中旬，新的《家电下乡推广工作方案》，将下乡产品也在原有的彩电、手机、冰箱（冷柜）基础上增加了洗衣机。

“家电下乡工程扩容将会带来高达300亿元的内需，无疑给正面临出口困难的家电业开通了一条光明大道”，中国家电协会理事长霍杜芳日前接受采访时表示。

国美通讯周年庆典 11月8日盛大启幕

广州国美通讯一周年庆典大型营销活动将在本周末正式启动。广州国美通讯全面让利，最高降价幅度30%。此举给十一后黄金周后冷淡的通讯市场注入了新的活力。

记者了解到，为了筹备周年庆典，10月底，国美通讯和诺基亚、三星、摩托罗拉、海尔等全球优秀手机制造厂家，共同签订20亿元的采购大单备货周年庆，新品和特价机占据了50%以上的货源。此外，摩托罗拉、索尼爱立信、三星、LG等厂家都推出了200元以内超低特价机型。

市场上的热销机型也在本次庆典掀起降价狂潮，最高降价幅度30%。诺基亚N73等N系列智能手机直降幅度超过300元、三星镜面设计J708仅售1199元、摩托罗拉刀锋经典2G版V8跌破2300元、多普达P800具备GPS导航功能本次也跌进3000元大关。

活动期间，国美通讯周年庆还为消费者倾情推出了"一呼百应"行动，盛情回馈长期以来支持国美通讯的广大消费者。其中“+99送彩屏手机”，购指定手机满1000元就可以加99元送一部名牌彩屏手机，消费者可轻松多得到一部备用手机。“预存1元买彩屏”，消费者在下周至国美通讯各门店预交1元现金，就可以在11月15日-16日购以199元的特价购买价值299元的特价手机，提前预约就可免除了特价难买的困扰。

本周末国美通讯联合各大知名商家还将在天河城广场东门举行“国美通讯周年庆典 新品SHOW”借此发布新产品。“玩转新品，精彩无限”是国美通讯针对年轻消费群体推出的体验式营销活动的亮点。国美通讯负责人表示，通过新品功能推介、真机体验，意在营造全新的体验式消费环境，使消费者对创新产品能够迅速认同。

创维携手信息时报 明展开免费试看活动

——活动购机更可享受特大优惠，19寸液晶999元，32寸液晶2999元

记者从创维获悉，10月28日，位于广州开发区的创维平面显示产业工业园正式剪彩开工生产，为庆祝这一盛事，创维联合本报将在本周末推出全系列彩电特大促销活动，单型号最高让利幅度达到5000元。

众所周知，11月份进入收楼、婚庆的高峰期，同时也进入了彩电的旺销季节，创维本次大型促销活动将提前引爆彩电旺季市场。据悉，本次促销活动由创维总部直接向信息时报读者提供优惠，以庆祝创维平面显示产业工业园投产。创维方面负责人表示，本次大幅降价促销是基于两个原因：其一是由于液晶面板的成本下降，同时创维电视的研发再次升级，降低了产品技术成本，尤其是创维平面显示产业工业园的投入使用，再次降低了产品的制造成本；其二，创维本次直销活动是由厂家直接发起，使得消费者购机成本直线下降，最高降幅达5000元。

据介绍，本次活动先接受电话预约（预约登记电话：400-6788-400），再到现场看样、下单的方式进行。到创维广州分公司演示厅的信息时报读者必须有和厂家电话预约的预约号码才可以购买，所购买产品均可享受正常的售后服务。此次购机采用B to C（厂家-消费者）的销售模式，目前已在我国部分发达城市迅速铺展开来。消费者可以直接从厂家处以最原始的价格买到创维的全线产品，例如本次活动47寸一款酷开全高清产品，产品具直接卡拉OK功能，并且具备直接播放RM/RMVB等格式网络电影的多媒体娱乐接口，市面价格10999，本次活动价格仅为6999元。此外，只要参与活动报名的读者都有惊喜礼品赠送。

同时，**本报携手创维集团特地为广大读者开展“零距离”厂家试看购机行动**，让广大消费者直接接触到最原始的厂家价格及服务，享受更大优惠。本次"创维酷开液晶"免费试看活动，是由创维公司联合几大银行信用卡中心以及本报，共同推出的新型体验活动。**本次参加活动的产品为创维26寸及以上酷开系列液晶产品，消费者免费试看期为七天，由消费者致电创维公司直销热线电话400-6788-400进行登记，核对信息后，由创维公司送货至用户家中，安装调试后供消费者试看、七天试用期后，消费者对产品满意再付款。如果不满意，试看产品由创维公司退回，不收取消费者任何费用。**

创维彩电厂家直销电话：	400-6788-400
信息时报读者咨询电话：	020-83266381
活动时间：	2008年11月9日
活动地点：	天河南二路31号丰兴广场华兴阁16楼
举办方：	创维广州分公司 信息时报
友情提示：	参加活动，需提前预约登记，凭登记号码购机

责编：曾祥萍 美编：黄卉