

# 宏图三胞20亿打压IT价格

## 采购的所有商品价格直降20%~30%

从今天起,宏图三胞将在苏、沪、皖地区展开对IT市场不法商贩的“围剿”。这项计划通过数额高达20亿元的采购,打压IT市场的价格,向市场上所有不规范竞争的电脑商户施加压力,进一步维护消费者的合法权益,达到整合市场、净化市场的目的。

### 拉低2到3成价位

8月15日凌晨,宏图三胞八楼会议室里争论还在继续,但执行总裁李越的态度非常坚决:“渠道必须整合,价格必须透明,宏图三胞不

去做,其他人也会去做,20亿不够,不够就40亿”。李越说,预计到年底前,市场秩序将会彻底改观,并且在年底前宏图三胞将会实现市场份额的绝对提升,从现有近40%华东市场份额提升到70%,初步预算至少投入20亿元的“围剿专款”用于大单采购,拿到更具杀伤力的价格,采购的所有商品价格直降20%~30%。宏图三胞的高管层明确,就是要通过“围剿行动”,加快IT零售业品牌整合的步伐,在厂家和消费者之间建立一个公平公正的销售平台。

### 让不法商户退市

记者调查发现,在IT消费中,很多消费者由于对IT产品的不了解,往往被不法商贩忽悠了。市民蔡先生在南京某电脑商铺花400元买了两个墨盒,结果均是假货,几经周折后,蔡先生才在电脑城负责人调解下,最终获得了“买一赔一”以及100元的补偿。另一位市民在购买组装电脑时,购买的CPU主板各种接口插槽的颜色以及焊点都不干净、平整,结果去检验发现,自己购买的主板是假货。

副总裁王雪霁说:“整合最好的办法就是打压价格,让这些商户没钱赚,自己退出市场。”

### 厂商联手畅通渠道

“以前我们广泛铺货,是为了产品市场占有率,但现在品牌却深受其害。”一位IT品牌厂家告诉记者:“如果你去买品牌电脑就会发现,没有一家说自己差的,都会说别人不好,每天这种相互诋毁都在发生,甚至商户之间因此大打出手。现在渠道出货方式,厂家其实已经失控,量是走大了,可往往品牌却难以在 market 站稳脚跟。”

“整治已是当务之急,这是从消费者利益出发。”王雪霁在和很多厂商沟通后态度一致。为此,TCL和惠普不久前已与其独家签署了10万台笔记本电脑20万台IT消费类产品直供大单,与联想的更大的合作计划也正在紧锣密鼓推进之中,Intel、佳能、SONY、方正、清华同方等也陆续拿出最低的供货价格。另外宏图三胞在众多厂商的大力支持下对广大消费者作出承诺,如果市场上有比宏图三胞价格更低的电脑产品,宏图三胞保证“三倍退差”。

快报记者 杨坤 徐勇

### 节能调查系列报道 4

## 节能和照明可以两不误

一座5层大楼的广场和大楼亮化工程,4成换成LED灯具后,每年可省数万元电费。将目前最节能的LED灯具和传统灯具搭配使用,达到节能和照明两不误的效果,这在南京正成为一种积极有效的尝试。

昨天,记者在江宁科学园管委会大楼看到,广场上用的是LED地埋灯、大厅里用的是LED泛光灯、广场上有LED照树灯。工程承建方南京汉德森公司相关负责人介绍,整个亮化工程采用大功率LED半导体照明灯具240多套,相比传统灯具节电80%以上。

记者获得的一份计算数据显示,在工程中使用的三种典型灯具的节能比较中,120只6W的LED泛光灯相比传统光源40W白炽灯年耗电比例为1:6.7,年节约0.98万元;而215只3W的LED地埋灯与传统光源11W节能灯年耗电率为1:3.7,年节约0.414万元……大功率LED光源寿命达5万小时以上,几乎不存在维修成本,普通节能灯寿命只有4000小时。

江宁科学园管委会相关人士告诉记者,LED的照明亮度还不是特别好,所以在工程中,仍然保留了一部分传统灯具,来弥补LED的不足。记者了解到,大楼原有的一套方案,全部使用传统灯具,预算在68万元左右,而将其中4成换成LED光源后,预算达到了92万元,不过,3年节约的电费已经可以“回收”这部分增加的投入。 见习记者 陈刚

## 眼镜团团转 报名今截止

□快报讯(记者 王多)8月3日开团的“快报眼镜团团转”,今天是报名的最后一天,请读者赶快抓紧最后一天的报名机会。参与本次活动的四商家分别制定了更加优惠的购买方案:明亮眼镜对现有120元、220元、260元、358元和510元五种暑期套餐,给予9折优惠;南京吴良材眼镜除了定制镜片和多焦点眼镜外,其余配镜享受6.5折;南京四明钟表店眼镜配戴中心在店里原折扣的基础上再打9折;四明眼镜店对目前设置的120元、218元、280元、388元等四款暑期超值套餐再打8.8折。

### 指定门店

明亮眼镜南京总店太平南路147号;明亮眼镜万达广场17号铺新街口分店;明亮眼镜万达广场14号铺精品时尚馆;南京吴良材眼镜大行官店太平南路2号;南京四明钟表店眼镜配戴中心湖南路店(湖南路120号);南京四明钟表店眼镜配戴中心珠江路店(珠江路2号中山大厦商场一楼);南京四明眼镜店新街口旗舰店汉中中路108号金轮大厦;南京四明眼镜店鼓楼丹凤街店77号-1

### 活动时间

8月3日~8月17日

### 参与方式

1. 网上报名:点击 www.lifenanjing.com.cn,成为注册用户;进入论坛“都市联盟”内的“团团转”发帖。
2. 电话报名:96060

### 注意事项

1. 接受24小时报名;
2. 报名时必须提供以下资料:姓名、电话、地址、身份证号码,并指定配镜具体店名;
3. 报名的读者必须在2006年9月3日以前去配镜。



### 脸谱收音机

8月15日,在安徽省亳州市一家商场里,一位工作人员在展示“京剧脸谱”收音机。这种收音机造型新颖别致,受到消费者的欢迎。 新华社发

## 地下空间 今拍卖四处 相关法规仍是空白

今天,南京市国土部门将集中对外出让四处地下空间土地,面积达48000多平方米。有关专家认为,地下空间的开发正遭遇相关法规的缺失,尤其是所有权问题。

### “地下地”使用年限为40年

今天下午对外出让的四块“地下地”分别是:湖南路地下商业街、汉中门、金陵中学东侧地下、宏光路北侧等四幅地块。湖南路地下街功能定位为商业和停车用地,规划要求地下主体建筑全长约1030米,地下深度控制在两层以内;金陵中学东侧地下东至中山路、南至高家酒馆路、西至金陵中学、北至南京晓庄学院,规划为社会停车场库,控制在两层以内。其他两块“地下地”是和商业、办公等设施“捆绑出让”的,主要是停车场用地。

在挂牌底价中,湖南路地下街出让面积为40693.2平方米,平均地价不到250元/平方米;金陵中学地下停车场出让面积为2087.7平方米,平均地价将近720元/平方米。

南京市国土局土地办人士表示,地下空间拍卖的是使用权,使用年限参照商业办规定为40年。

“这已经不是南京第一次出让地下空间使用权了,以前有过,像去年就出让过太平南路地下1900多平方米的社会停车场用地,出让形式都是招、拍、挂。”南京市国土局相关人士表示,17日土地出让中的四幅“地下地”推行的是公开挂牌转让,主要还是在作积极性的尝试。

### 买得到使用权,没有所有权

“买得到使用权,买不到

所有权,地下空间的拍卖亟须法规来弥补这一盲点。”

南京大学房地产信息研究中心秘书长葛扬说,制定法规最重要的就是地下空间的权属确认问题,目前只有建设部1997年颁布的一个《城市地下空间开发利用管理规定》,只规定了城市地下空间的规划和合理开发等,地下空间权属依然是空白。因为权属的不明,地下商铺交易没有依据,投资者只能享有使用权,同时因为年限较短的限制,投资者一定要考虑好回报周期,否则得不偿失。另外,地下空间的建筑物层高怎么限制?是否可以转让或者抵押?是否和人防工程有冲突之处?这些都需要探讨及立法规范。

快报记者 尹晓波

## 电话实名 仍存在争议 管理部门不置可否

昨天,快报报道了省内多家名企电话实名将拍卖的事情。其是否能成为新兴产业或投资者的掘金地,还是会被监管部门叫停,目前尚无定论。

据了解,中华总机4008-110-110是去年9月成立的,今年7月份刚刚进入南京,由本市一家信息服务有限公司代理,目前尚处推广阶段。全国性的实名费用为8000元/年。“中华总机电话实名的设立是合乎相关规定的。”据代理公司介绍,中华总机电话实名是由信

息产业部批准,联通、网通、电信、移动四大运营商共同支持的电信增值新业务,全国用户只需拨打一个固定电话4008-110-110,接通后呼出对方的实名,即可被转接通话,省去了查询、记忆等过程,而且在全国范围内拨打该电话,都只收0.3元/分钟的话费。他认为,根据目前法律上的认定,没有明确禁止就是合法的。

目前,南京名企的电话实名在被抢注时,该公司会先给该企业发一份传真,然后打电话通知他们,如果3

天内没有回复,总公司将在其网站上发布为期7天的消息发布,如一直无回音将被视为自动放弃。

记者昨日就此事联系了江苏省通信管理局,但监管部门对此也有点始料未及。相关人士告诉记者,电话实名属于呼叫中心业务,目前刚刚出现,国内也只有4008-110-110一家从事此业务。“监管部门正在研究此业务的合理性,并和其他部门协调,所以目前很难讲是合理还是不合理。” 见习记者 张曦

## 白酒 价格狂涨 供不应求

长时间没有沾酒的市民陈大爷,昨天上街买酒时发现,原来卖四块钱一瓶的洋河大曲涨到了六块五。市场人士证实,从今年上半年开始,高端的五粮液、茅台,低端的洋河大曲、泸州老窖二曲等都在悄悄地涨,涨幅最大的已经达到一倍。即使是涨价,相当多品牌的高档白酒仍然供不应求。

事情缘于五粮液和茅台两大高档名酒轮番涨价,先是五粮液在年初时涨价,紧接着茅台涨价。到了今年的7月份五粮液又开始涨价,每次批发价都涨了10元,而茅台批发价的涨幅都在15%。两大品牌轮番涨价对市场产生了巨大影响。比如,15年茅台原来的批发价只有700多元,现在的批发价高达1500多元。据了解,国窖1573、水井坊等近期也会涨。

当记者问及涨价的原因时,南京荣氏烟酒连锁店相关人士表示,大牌名酒涨价主要是维护品牌形象,而低档酒涨价主要是

一方面成本上升,另一方面是为了增加效益。南京天友酒业公司的负责人分析认为,现在名酒的价格越涨越高,而价格越高,档次就显得越高。反过来说,酒的价格越低,档次就越低。以泸州老窖特曲和五粮液为例,原先这两种酒的价格在一个起跑线上,后经过几次涨价之后,现在五粮液的价格是泸州老窖特曲的5倍。价格上去了,档次就跟着往上走,这是大家争先恐后涨价的原因之一。一大批民营企业崛起,从而成了高档酒消费的主力军。

在谈到白酒涨价之后,为何还是供不应求时,一业内人士称,现在随着南京餐饮业的迅猛发展,和人们生活水平的提高,使得需求增长较快。尤其对高档酒而言,它的储存期较长,如在年份酒当中,5年茅台的储存期就要5年,15年五粮液的储存期就要15年,厂家来不及生产导致货源紧张。

快报记者 夏天

## 手机 价格猛跌 淡季不淡

昨天虽然不是周末或是节假日,傍晚还下起了漫天大雨,但是,新街口各大卖场的手机柜台前依然人流不息。记者通过调查发现,与空调等季节差异悬殊的商品不同,手机市场传统的七八月淡季已不淡,随着价格降低和促销频繁,手机正逐步成为老百姓的“日常消费品”。

“今天刚好有空,就约了个朋友一起来看看,最后还是买了!”昨天下午,徐先生从江宁家中赶到新街口,最后在五星电器新街口门店花2000多块钱,买了一部心爱的手机。

世纪新浪总经理张华峰也表示,今年以来,手机市场一直比较平稳,淡季不淡,七八月本来是淡季,但是都同比增长了20%左右。

五星电器相关人士也表示,商家暑假促销活动频繁,手机市场呈现一派繁荣的“跳水景象”。同时随着新品上市,部分旧产品降价也引起消费者注意。商家和厂家联合促销奇招不断,这也吸引了消费者的注意。

见习记者 陈刚