

6月1日之后，空调整能惠民补贴取消，意味着市民购买空调产品将不再获得节能补贴，随后全国各地陆续传来空调产品涨价的消息。刚刚过去的端午三天小长假正是实施已有两年的“空调整能惠民补贴”取消后的第一个销售节点，如此利好政策的取消会对空调市场带来怎样的冲击？节前的“涨价论”有了怎样的市场反应、用户反应？为此记者走访了苏宁、五星、国美三大家电卖场，不仅卖场纷纷发起“保价”行动，就连品牌空调自身也并未出现大面积的大幅价格波动。

□快报记者 王翌羽

端午小假 空调大涨“被延时”

变频销售占比突破60%
结构变化缓解成本压力

记者在采访中发现，卖场里的主流空调品牌端午假期的定价并没有太大变化，面对能效补贴的取消以及生产成本的增加厂家为何仍没有涨价？对此空调销售人员告诉记者，和去年相比，变频空调的销售比例从去年的20%左右一跃到了今年的突破60%，而国家的

能效补贴其实主要针对的是定频空调，所以变频空调涨价压力基本来自于生产成本，节能补贴是否取消对变频空调的影响十分有限，也就是说，去年节能补贴金额的变化直接影响到厂家占比达80%定频空调产品销售成本，而现在定频占比仅占40%，变频机销售比例增加，厂家对涨价压力的抵御能力增强了。随着变频机热销、新产品发布成为厂家重要盈利模式，产品结构性调整使得对节能补贴依赖性大大降低，所以空调厂家没有让空调的价格迅速大幅上涨。

不过，主流品牌对节能补贴依赖性减弱加剧了行业洗牌，一些小品牌空调企业由于以定频空调销售为主，对节能补贴依赖较强，在竞争激烈的情况下却不敢随意涨价，日子将会很难熬。

促销主角锁定变频 定变频差价大缩水

遇到节点做促销，这早已成为南京家电市场的惯例，记者在采访时发现，各大主流空调品牌无一例外地将变频空调作为促销主力，不是“送券”就是“直降”。据国美透露，短短三天假期全品类“制冷家电”销售增长至少在30%以上，变频空调更是倍受关注，在整个空调销售中的占比首次突破60%。

记者在科龙空调柜台看到，在展示的所有样品中，定频空调仅有三款，其余均为变频空调，以1.5匹变频空调为例，直降300元后原价3399元的变频空调3099元就能买到，而一旁的1.5匹定频空调售价2899元，没有任何促销，对于仅200元的差价，销售人员告

诉记者，随着变频空调认知度的日益上升，几乎没有消费者会为了200元的差价选择定频空调。

而在海尔空调柜台，记者已找不到定频空调的出样，据销售人员透露，市中心卖场的海尔专柜变频空调的出样率基本都达100%了。

端午过后，肯定会涨？

虽然炒得沸沸扬扬的空调全面涨价由于各方因素而“被延时”，但在采访中记者了解到，空调涨价只是时间问题，涨价的原因有很多，首先是节能补贴取消，其次还有国际原材料价格高企不降，卖场销售人员也直言表示，随着气温的上升，空调涨价是必然，如果想再等到促销让利，估计要等到十一长假了。但涨幅究竟会多少，目前说法不一，唯有静观其变。



针对年轻高端商务人士

联想ThinkPad Edge E220s/E420s亮相

联想 ThinkPad 近期推出了 Edge E220s 和 E420s 新品，这两款产品被称为是 Edge 系列精锐版产品，保留了 APS 硬盘保护、防泼溅键盘等 ThinkPad 核心技术，采用无界金刚屏和磨砂外壳设计，号称是专门为年轻的高端商务人士打造的产品。

联想集团商用事业部 ThinkPad 业务总经理兼战略运营总监赵泓表示，高端商务用户趋于年轻化，Edge 精锐版正是为这类用户设计的。Edge E220s 和 E420s 分别是 12 英寸和 14 英寸的产品，其中 E220s 是 Edge 系列首款 12 英寸笔记本。从 Edge 精锐版起，Edge 系列强调娱乐性，例如 HDMI 接口、第四代杜比家庭影院技术均会采用，ThinkPad 给出的解释是过程和结果同样重要，生活和工作同样重要，这也是 Edge 精锐版的全新理念所在。

设计方面，Edge 精锐版采用了墨绿色的磨砂外壳、铝镁合金金属支架、无界金刚屏和机身四周镀铬腰线的设计。Edge 精锐版两款新品均走轻薄路线，其中 E220s 厚度为 21.9 毫米，重量为 1.58kg，是一款超便携的笔记本。

性能方面，Edge 精锐版全面搭载 SandyBridge 处理器，E220s 还配备了超低电压的 SandyBridge 处理器。Edge 精锐版采用固态硬盘和机械硬盘双硬盘设计，组合而成的混合硬盘可同时满足速度和容量的需求，实际上联想多款产品已经在采用这一设计。E220s 追求的是超便携，电池续航方面也较前代产品有较大提升，E220s 配 6 芯电池的标称续航时间应该是 6 小时，据媒体测试，实际电池续航可达到 5 小时以上，另外还可以选配双电池，续航时间能够达到 10 小时，为商务人士全天候无电源应用提供了可能。俞婷

端午小黄金周虽然只有短短3天时间，但整个IT消费市场依然十分火爆，端午节小长假的“含金量”越来越高。记者从中国专业IT连锁宏图三胞了解到，端午期间，宏图三胞全场IT消费产品的销售总量全线飘红，南京地区整体增长超过50%。其中笔记本销量再创新高，台式电脑消费增幅平稳。智能手机和平板电脑的销售非常抢眼，新一代智能互联终端产品的消费市场已越发成熟，抢尽端午IT市场的风头。

□快报记者 徐勇

端午小黄金周IT消费依然火爆

PC产品方面，随着暑期的临近，以教育为主要需求的PC产品消费开始升温。3000至4000元价位区间的一体式电脑和3500至4500元价位区间笔记本电脑是整个市场需求的热点，此类产品的销售同比往年约有3成的增量。其中一体式电脑占台式电脑出货的65%以上。采用英特尔第二代酷睿i处理器平台的笔记本电脑产品与上个月五一黄金周相比，出货量的占比也获得约20%的提升。在组装电脑方面宏图三胞也成为整个DIY市场出货最大的销售商，全系列的产品线，顶级的体验购机环境以及完善的售后服务使得宏图三胞成为DIY市场最大的亮点。

数码产品方面，在尼康、佳能、卡西欧等新品上市的刺激下，单反相机和消费类卡片相机的销售均有大幅提升。索尼、奥

林巴斯、三星等单电相机也异军突起，销售占比提升了约45%。从销售价格来看，1500—2500元的卡片机和6500—8000的单反相机是老百姓购买数码相机的主流价位。目前这个价位的相机已经全面普及千万像素、光学防抖和高清摄像功能。而老百姓以往单纯关注技术指标的消费习惯也已经开始往关注操控性、实用性和个性化等方向转移，这也是单电相机大热的主要原因。

宏图三胞端午期间最抢眼的产品无疑是智能手机和平板电脑产品。在宏图三胞各大卖场内专门设立的平板电脑专区，每天都吸引了大量消费者前去体验最新的平板电脑产品。包括苹果iPad2、Moto Xoom、联想乐Pad、宏图A500、三星P1000、中兴V9e等十余款众多明星平板电脑机型撑起了今年端午智能终端产品销

售的半边天。在智能手机方面，宏图三胞从软硬件多角度入手，一方面与中国电信、中国联通等运营商加大合作促销的力度，深入开展智能手机零元购活动，另一方面培训专门人员，在卖场设立智能手机体验专区和“智能手机加油站”，使端午期间苹果iPhone 4、Moto ME525CU、索尼爱立信LT15i等明星智能手机产品的销售同比递增63%，新品Moto双核双网双待手机首发当日即遭消费者抢购一空。整体手机销售中智能手机出货数量高达70%。

随着高考的结束，2011年IT暑促也即将启幕。宏图三胞将联合厂家、运营商及其合作伙伴，启动更大规模的电脑、数码促销。针对学生一族的电子竞技

大赛、顶级游戏电脑体验、学生专项促销等也将启动。

瑞星安全周报：

**瑞星杀毒
永久免费**
www.rising.com.cn

本周关注病毒：“Backdoor.Win32.KBack_fx(偷窥后门)”

警惕程度 ★★★★

该后门病毒使用图片图标进行伪装，借助近期网上流传的艳照进行传播。病毒运行后，会替换系统中无用的服务隐藏自己，十分隐蔽。





高清更精彩 互动更自在

拥有高清互动机顶盒，畅享完美品质生活

超质感的清晰：1920*1080 的分辨率，真正高清晰度，逼真画面，发丝可见；

超完美的结合：高清加互动，融合巅峰视听享受、缤纷全媒体电视服务；

超精彩的频道：精品高清频道，看新闻也能品出“大片”的味道；

超海量的节目：高清“碟库”上万小时节目随点随播，把影院搬回家。

