

“淘汰令”尚难全禁白炽灯

# 节能灯性价比:还在深闺人未识

◆导报记者 孙秀红  
见习记者 张宜俊 济南报道

白炽灯淘汰大幕终于开启。按照规定,自10月1日起,我国禁止进口和销售100瓦及以上普通照明白炽灯,至2016年,15瓦及以上普通照明白炽灯将全部退出市场。

据测算,我国照明用电约占全社会用电量的12%左右,如果把在用白炽灯全部替换为节能灯,一年可节电480亿千瓦时,相当于减少二氧化碳排放4800万吨。

不过,对于已经习惯了白炽灯的普通消费者而言,能否主动放弃白炽灯而接受价格相对较高的节能灯呢?近日,经济导报记者在济南调查发现,虽然大型超市销售的基本都是节能灯,但在灯具批发市场和小店铺内,白炽灯仍大行其道。

## 禁销白炽灯仍有售

20日,导报记者在位于济南北园大街的白鹤灯具市场一楼发现,100瓦白炽灯的售价每只从3元到10元不等,均摆在不显眼的地方。一名销售人员告诉导报记者,虽然白炽灯正在逐渐退出市场,但其亮度是LED灯与节能灯无法比拟的,而且节能灯和LED灯价格较高,因此,许多普通百姓和一些建筑工地仍在购买并购买白炽灯。

在济南燕子山路上的一家五金店,店主告诉导报记者,他这儿卖得最多的灯具就是白炽灯,从15瓦到200瓦的都有,100瓦以下的最好卖。“15瓦、25瓦、40瓦、60瓦的一两块钱一个,用坏了一扔也不心疼。100瓦以上的只有建筑工地会买。”

在济南中恒商城一家欧司朗专卖店,导报记者注意到,一只13瓦的节能灯售价22元,而一只25瓦的白炽灯售价只有2元。店主说,节能灯的客户多是商场、医院和企业,个人很少有来买节能灯的。



总体上看,目前济南市场上节能灯已占压倒性优势 张宜俊 摄

## 政策力推节能

导报记者18日从济南市工商局了解到,连日来,该局组织执法人员对济南市1034户白炽灯销售业户进行了全面检查,有325只违规销售的白炽灯被责令下架。此前该局已向市场开办单位和经营者发布公告,要求自觉停止购进和销售超出限定功率的白炽灯泡。

一方面是限售大功率白炽灯,另一方面,政府也在积极开展节能灯补贴活动。

导报记者从山东省节能产品惠民工程领导小组办公室了解到,我省正在筹备2012年财政补贴高效照明产品(节能灯)推广工作,550万只最高可享受50%财政补贴的节能灯已在全省开售,居民用户每人购买数量不得超过10只。不过,此次推广并不通过市场渠道销售,居民需在17市的机关事务管理局和指定的居委会、村委会购买。

“最近几年,政府每年都会开展补贴节能灯推广活动,居民也逐渐认识到节能灯的好处,开始争相购买。”18日,济南市历下区燕南社区居委会主任许廷军向导报记者介绍。

但受财政补贴有限,惠及的消费者比例并不

高。在许廷军看来,补贴政策更多地是为宣传引导,让普通百姓认识节能灯并主动使用。

## 生产企业转型

除了政府限售、补贴,白炽灯生产企业也在逐步转型至节能灯生产。

据了解,2010年,我国节能灯总产量约42.6亿只,约占全球总产量的80%,其中产量5000万只以上规模企业约20家,其产量占全行业总产量的82.2%。

“不管是生产企业还是消费者,观念的转变是关键。随着政策支持力度的加大和消费观念的转变,节能灯和LED灯会逐步进入百姓家庭,毕竟按照白炽灯的淘汰计划,4年后家庭用白炽灯都将禁售。”19日接受导报记者采访时,山东佛都半导体照明有限公司济南办事处经理马言波表示,随着100瓦及以上白炽灯的淘汰,许多城市加快了路灯改造为LED灯的步伐,商场、医院以及生产企业的照明用灯也都进行了规模较大的改造工程。节能灯走进家庭也是早晚的事,因此白炽灯生产企业应早做打算,考虑转型。

他认为,节能灯市场潜力巨大。白炽灯

随着100瓦及以上白炽灯的淘汰,许多城市也加快了路灯改造为LED灯的步伐,节能灯走进家庭是早晚的事,因此白炽灯生产企业应早做打算,考虑转型

的使用寿命一般为几百小时,质量稍好的可达千余小时,而节能灯的使用寿命往往能达8000小时以上。

同时,节能灯的光源在达到同样光能输出的前提下,只需耗费普通白炽灯用电量的1/5至1/4,从而可节约大量的照明电能和费用。经过一段时间的推广后,普通百姓会逐渐算清这笔账,认识到节能灯的性价比。

“现在,新兴高效照明技术发展迅速,高效照明产品及技术的日益成熟,为逐步淘汰白炽灯提供了重要保障。”马言波说。

## 新闻同期声 | 前3季度山东拨付5.22亿补贴节能惠民产品

导报讯 据山东省节能产品惠民工程领导小组办公室对全省10家入围生产企业和17家重点流通企业调度分析,前三季度,山东生产企业共生产节能家电286.34万台,销售金额57.97亿元,省内流通企业销售节能家电14.66亿元,财政部门实际拨付的补贴资金达到5.22亿元。

(宗永)

银座家居等折戟

# 岛城家居卖场举步维艰

◆见习记者 范琪 青岛报道

受房地产调控政策等因素的影响,原本“金九银十”的楼市持续低迷,下游的家居建材市场也步履维艰。目前,世界家居巨头家得宝全线退出中国市场,银座家居等也折戟青岛。

## “零租金”商户不买账

近日,经济导报记者走访青岛市长沙路建材市场、辽宁路青岛装饰城、华山路1919国际建材城等各大建材卖场发现,家居建材行业本应正值消费旺季,生意却十分冷清。

在青岛装饰城做卫浴产品生意的刘先生告诉导报记者,“今年生意不好。以前总会有很多来询价,打听市场行情的,现在不仅成交量低,来逛的人也很少。”

19日,导报记者来到1919国际建材城,首先映入眼帘的是卖场两侧张贴的巨幅宣传单:零租金,您开铺,我付租!工作人员刘同斌告诉导报记者,现在不收租金,每天每平方米收物业费0.5元和押金0.5元,待合同期满后,如果不续租,店铺无损坏的情况下,会全额退还押金。

但即便是“零租金”,导报记者仍看到几家商户大门紧锁,二楼的九牧卫浴、席玛卫浴均闭门歇业。

在四楼的灯具广场,几家开业的灯具店店主对导报记者说,虽然零房租,物业费也不高,但卖场人气不行,知名度也不够,“就算不收房租不收物业费,也耗不起了。”

## 盲目扩充 恶性压价

“青岛的建材家居卖场扩充规模太大,建材家居商城的总面积已经超过170多万平方米,很快可能会到200万平方米。但市场是有限的,青岛的消费量还远远没有那么大。”青岛家具协会执行会长兼秘书长单青川对导报记者说。

“中国家具协会资料显示,1万平方米的卖场,每年营业额应达到1亿元。如果卖场面积达到200万平方米,营业额就应该有200亿元,但青岛目前也就五六十亿元。”单青川无奈地告诉导报记者。

他同时表示,由于盲目扩充规模,很多大型建材家居卖场为吸引商户,都在压低租金,各卖场之间恶性压价的情况普遍,时间一长,很多卖场撑不下去了。譬如青岛银座家居,就是对本地消费能力盲目乐观,结果只能关门了。

山东大学经济学院教授、产业经济研究所所长、导报特约评论员杨凤禄对导报记者说,“受政策调控等多方面因素的影响,近两年,房地产行业比较低迷,其产业链上下游包括建材家居卖场都受到牵连。因此,建材家居卖场应尽快找到更好的生长点,参考城市规划,以改善销售情况,维持市场份额。”



中华储酒文化创领者

# 国色天香 储酒盛典

2012第十一届“九九”花冠储酒文化节

10月23日【农历九月九】盛大开幕

主办单位:花冠集团酿酒有限公司

地点:山东省巨野县花冠路西段花冠集团广场

花冠集团酿酒有限公司 0530-8166928

