

小家电

咋越卖越

贵

贵族、奢侈这些词以往更多的是被用在形容珠宝首饰上，而今也被用在了小家电上。4000元的电饭煲、5000元的饮水机、1万多元的微波炉……动辄上千元甚至上万元的小家电如今在市场上已不是凤毛麟角，而是呈越来越多之势。面对令人咋舌的价格，消费者不禁要问：小家电的价格为什么越来越高？高价小家电有多大的市场？买高价小家电该注意什么？高价小家电会成为普遍现象吗？日前，记者就此进行了调查探访。

消费者 对高价小家电接受度如何

小家电价格越来越高，面对这样的情况，消费者怎样看？难道小家电真的是越贵越好卖？为此，记者走访了北京多家家电卖场一探究竟。在随机采访中，有80%的消费者表示几百元至1000多元的小家电还是可以接受，但是价格再贵就很难接受了。“一些高端小家电有技术含量，卖得贵情有可原，但是一个洗脚盆卖2000元，还有一个巴掌大小的投影闹钟也要2000多元，这就有些不靠谱了，2000元可以买个挂式空调了！对我来说，这些小家电只是看看而已，绝对不会买。”消费者王女士如是说。

面对称得上昂贵的小家电，有人咋舌、摇头，但也不全是这样，还是有一部分消费者认可这个价位的产品。年轻的费女士就表示，她给老公买的剃须刀虽然价格不低，但包装很豪华，机身也很显档次，她老公非常喜欢。另一位白先生说：“我刚买了几百万元的房子，为健康着想，花几千块钱买台空气净化器也是值得的。”而在某外企工作的王先生表示，他买的小家电价格都比较昂贵，不是自己用，是买来送客户的，客户们都很喜欢，“虽然贵，但很有面子，而且能带来相应的回报，还是不错的。”

记者调查发现，从性别上看，男性更容易购买价格较高的小家电。而从年龄分布上看，40岁左右的人购买高价小家电的比例最高。从用途上看，送礼、自用比例基本持平。

高价小家电到底贵在哪儿

小家电价格如此之高，到底贵在哪里，为什么有的卖500元，有的卖5000元？这是很多消费者心中的疑问。而对很多消费者来说，价格不是问题，关键要物有所值。

记者发现，高价小家电之所以贵，关键在于有这样几点：“智商”高、材质好、功能多、“长得漂亮”（外观设计、颜色好）。

智能代表着小家电的智商，显然高“智商”的小家电才可能卖出高价格。比如某品牌的HX6972/10电动牙刷，价格为1599元，相对于一般的电动牙刷，其“智商”的确很高。该产品有计时器，自动记录刷牙时间，可在2分钟完成刷牙后自动关闭牙刷。

材质则代表着小家电的“身体健康状况”。材质好，一方面指经久耐用，另一方面指制造材料不会带来污染。一位剃须刀销售人员告诉记者，以一款3000多元的剃须刀为例，其刀头是荷兰原装进口的，而且是3种专用刀头组合：一种用于剃除一般胡须，一种用于剃除长胡须或平躺胡须，还有一种用于剃除面部最短须茬的圆孔，并可根据使用者面部曲线调节角度，带来贴近舒适的剃须感受。

功能代表着小家电的能力，能力高的产品价格高当然无可厚非，毕竟多一个功能就要增加一份成本。针对一款售价6999元的空气净化器，促销员介绍说，该净化器不仅能除尘、杀菌、除甲醛、除螨虫，还具备加湿功能。如果分开买加湿器和净化器，加起来也得3000多元，两件产品摆在家里还占地方，不如买一件划算。

设计代表着小家电的魅力，一个好的设计可以让产品顿时具有吸引眼球的“美丽”。业内人士表示，小家电在外观设计上越来越被重视。以电饭煲为例，目前两三百元以下的产品基本上是圆形电饭煲，将逐渐被淘汰，而占据主流的是方形智能电饭煲。

低价小家电会不会淡出市场

美的前段时间宣布将在百货超市停止销售399元以下的微波炉，在家电连锁系统停止销售599元以下的微波炉，格兰仕也随后宣布退出低价小家电领域。这意味着，199元、299元的特价微波炉或许将成为过去。小家电越卖越贵，那么，便宜实用的产品都会逐渐退出市场吗？

时尚电器市场部副经理陈权威告诉记者，该卖场千元以上的小家电上样率近年来呈上升趋势，与历史同期相比，大概增长了10%-20%，很多品牌从无到有，原来有的品牌从只有单款增加到现在的多款。国美东莞广宣部经理张彤也告诉记者，目前该卖场千元以上的小家电产品上样率呈上升趋势，超千元以上的甚至达到30%以上，尤其是饮水机方面占比达70%以上。

中国家电协会秘书长徐东生认为，中国家电业发展30多年来，电饭煲等部分产品进入了产业成熟后期，产能已经过剩，企业存在通过提高附加值提升利润的动力

和空间。

有业内专家认为，要提高居民消费率，除提高收入水平、加大社会保障力度外，更需要引导企业在有效供给上做文章，适应当前健康、节能的消费热点，调整产品结构。从制造业看，结构调整就意味着高价格的产品会增多。

据介绍，前几年，小家电确实被视为家电行业中的金矿，甚至被称为“家电行业最后一块美味蛋糕”。来自苏宁的数据显示，在其经营的家电产品中，彩电音响、冰箱洗衣机、小家电三大类产品的销售毛利率分别为17.8%、18.86%、19.41%，其中小家电的毛利率最高。“小家电产品并不像彩电、冰箱、洗衣机三大件，其行业竞争不是那么充分，目前还处于产业的高利润时期。但是，大家都知道这是一个利润可观的行业，企业争相进入，从去年开始，小家电行业增速已开始放缓，预计未来竞争到一定程度，小家电整体价格也会被拉低。

众多功能全用得上吗

高价小家电的功能一般都比较多，那么，这些功能到底有多少能用上，消费者多花的钱值不值得呢？

对于制造商来说，造出全能产品、卖高价钱赚利润自然是好事。但是对于消费者来说，那些不用的功能就是浪费。北京的李女士说：“女儿给我买了一个好几千元的电饭煲，上面还有制作蛋糕的功能，可是我只会用它蒸米饭、熬粥。其他功能用不上，可惜了。”消费者邹先生认为，微波炉用来加热饭菜很是方便，功能多只是噱头，性价比高对老百姓才最有用。消费者文女士也表达了相同的看法，“一台饮水机卖几千元，出来的水也不见得有多好。”

记者发现，在生活中讲究实惠的消费者还是多数，而且对于小家电的功能需求基本上是单一的，多功能产品

在很多人眼里都有浪费之嫌。记者做了一个对比：一台具有普通功能、用旋钮控制的微波炉，价格在400元上下，如果有液晶面板显示功能、采用触摸控制，价格就要500元以上，要是再将功能细分，有做鱼模式、烤鸡模式等，那价格又要加上几百元。

一位促销员对记者表示，其实对使用者来说，并不是功能越多越好，关键是要适合，“有的全职太太在家里做饼干、蛋糕，还要磨咖啡，当然就要求小家电的功能多些，可是对于老人、上班族就没必要了。因为老人大多不会用，上班族没时间用。”

另据透露，其实制造商也不指望高价小家电有多大的销量，但是这代表企业的科技能力，代表企业产品形象。

提醒

高价小家电维修成难题

高价小家电并不是不会坏，一旦坏了，扔了可惜，不扔的话，修起来却很困难。

北京的张先生告诉记者，他两年前花2000多元买的一台电磁炉，前些日子出了毛病，拿去维修，居然要500元维修费。维修人员说，普通电磁炉修起来还要100多元，他买的是高档货，维修价格自然也就高，因为产品集成度高，更换配件的价格自然就贵了。

另据了解，由于家电更新速度快，再加上高价小家电销售数量少，其维修配件也不容易找到，有时需要等待很长一段时间才能从其他维修点调配到配件用于维修。

在采访中，有小家电维修商明确向记者表示：“我更

愿意买中档货，质量、功能都说得过去，一旦坏了，这类产品的配件供应最齐全，最好修，即便就算换一台，也不会因价格高而心疼。”（据《中国消费者报》）



温馨提示
 工行、农行、中行、邮储银行均已开通自助终端刷卡交电费业务，用电用户可持借记卡到相应银行交纳电费。
 95598