

主持人:朱江华

国产PK外资品牌 家电下乡国产胜出



创维
电器河南
分公司总
经理
文安德



中国
电子商会
副秘书长
陆刀波



腾讯
家电网主
编
马伟强

主持人:据国家商务部家电下乡数据中心公布的2009年3月~6月彩电类销售统计显示,国产品牌牢牢掌握行业领导者的地位。其中创维、海信、长虹、TCL、海尔等五大品牌市场占有率达到85.47%,由于外资品牌在华的销售渠道狭窄,目前还仅停留于依附国美、苏宁等大型家电卖场,由此导致外资彩电品牌在“家电下乡”中丧失了与国产彩电比拼的优势。

文安德:外资品牌在“家电下乡”遭遇“滑铁卢”的主要原因,一是外资品牌入选家电下乡的机型少之又少,造成了销售量的大幅下滑;二是外资品牌单机售价较高,因此销售量份额下降。

主持人:“家电下乡”延长CRT产品生命周期,销售份额增幅在10%左右。于是有业内人士断言,CRT在农村10年也不会退市,仍会成为彩电销量的主角。但记者了解到,平板销售不好,原因是招标价格极低,厂家几乎没有利润,家电下乡经销商推广的积极性也不是很高。

马伟强:统计数据表明,三、四级市场液晶电视的增长已成为国内液晶电视的重要增长点。由于商务部将彩电下乡最高限价由原来的2000元提高到3500元,从而令32、37英寸的大屏液晶电视、等离子真正实现下乡,37英寸液晶电视以下的产品价格段甚至已完全替代了CRT时代的34英寸及以下的价格段。

陆刀波:2009年彩电企业国内收入增长主要来自

陆刀波:在国产彩电和洋彩电的博弈中,国产彩电“利好”因素多,而洋彩电“利空”因素多。从去年开始,洋彩电就受金融风暴制约,在几次价格战中输给了国产彩电;而国产彩电在国家相关政策的支持下,“利好”因素多,虽然出口受阻,但“家电下乡”政策对消费起到了很大程度的促进作用,一边是清理库存大幅降价,一边是农村消费者可获国家补贴,使得国产彩电市场一路飘红。

马伟强:现在国产彩电的制造技术已经达到了较高的水平,在质量上与洋彩电已相差无几;不少国产彩电品牌已经承诺整机保修三年,比洋彩电保修期长;同样规格尺寸的彩电,今年跟去年同期相比,价格降了差不多一半,农村消费者还有13%的补贴,消费者当然会选择国产彩电了。

源液晶电视市场份额的大幅提升,尤其是三、四级市场份额的提升,这可以保证国内彩电企业在行业收入下滑的背景下,在国内市场获取10%~15%的收入增长。从下乡的产品销售结构看,8月份CRT与LCD的市场份额形成一个分水岭。尤其是LCD中的26英寸,其市场占有率超过25%。从CRT与LCD品牌的销售周期对比分析,LCD的市场占有率一直在稳步上升,今年6月甚至整体上达到43.2%,几乎与CRT持平。

文安德:液晶对于CRT的产品优势是毫无疑问的,前期阻碍液晶在农村市场普及的主要原因是价格问题,但是,随着创维液晶下乡、液晶倍增计划的推动,农村液晶产品全面普及,液晶在农村市场淘汰CRT的革命开始爆发。随着液晶产业化逐渐成熟,液晶价格同比相应尺寸的CRT价格开始趋同,比如创维家电下乡26英寸液晶最低1950元,相比25英寸CRT价格近1400元,相差不多。

的企业,它从一开始就面临着国内大企业和国际大企业的夹击,迫使创维在不断超越自己的过程中,倾力与巨人企业竞争最终超越他们。

文安德:创维在家电下乡销售量额的绝对强势地位。很多人不服气,以为是政策的帮忙。但事实上,创维能在家电下乡领域大获全胜,完全得益于创维自身在农村市场的不断耕耘,造就了创维如今在农村市场得天独厚的品牌优势,密集覆盖至村组的创维营销网、物流配送网、售后服务渠道网络等。用创维集团副总裁杨东文的话说,“家电下乡”在政策上是公平的,因此,创维必然是其他家电厂商最

为可怕的竞争对手。

马伟强:作为国产彩电的“领头羊”企业,创维集团在国产彩电品牌和外资品牌两大阵营的对垒中,发挥了领军者的作用。2007年,创维推出首款酷开电视,并率先提出把电视作为“家庭多媒体娱乐中心”的新产品理念,在国内掀起了彩电应用技术的革新浪潮。此外,在市场上先后实施“加速度营销”和“增值营销”,并通过与LGD的战略合作整合产业链,同时不断维护、开拓三四级市场,提升产品质量,完善售后服务,加强品牌建设。通过一系列有效措施的实施,创维彩电的综合竞争力得到显著提升。

主持人:据国家商务部家电下乡数据中心公布2009年8月15日~21日数据显示,在家电下乡中标彩电产品销售中,创维液晶电视销售以34.6%的市场份额高居全国第一。这是继2008年度创维电视销售量与液晶销售额双双全国排名第一后,创维在新年度代表国产品牌交出了又一份满意的答卷。

陆刀波:为什么创维能在家电下乡中不断破冰,取得骄人的成绩?可以从创维的发展历程中找到答案。创维是一家在跑步中成长起来

今夏洗衣机主打健康牌

继精巧设计以及高端静音之后,近日,著名品牌纷纷推出新品:松下推出全球首创的“光动银”除菌技术,三星推出洗衣机银离子杀菌技术、健康技术,美的推出了“逸尚”系列健康洗衣机……上述产品大多得到了年轻消费一族的热捧。

9月1日,记者在国美、苏宁、永乐、五星和大商电器五家知名家电卖场发现,洗衣机销售区人山人海,很多消费者对高效杀菌的洗涤概念尤为热衷。

大商电器一位卖场人员表示,今年主打健康洗涤概念的洗衣机销售得很火爆,比如品牌松下首创全球“光动银”除菌技术很受青睐。据了解,松下首创全球“光动银”除菌技术,仅

搭载了银离子发生器,而且新增了蓝光发射装置,通过蓝光照射,促使银离子和水发生反应产生羟基自由基杀灭细菌,从而达到银离子和羟基的双重除菌作用。

记者从苏宁棉纺路店了解到,不同产品考虑到的消费者需求的侧重点有所不同,但是消费者对于健康洗衣的追求几乎是完全相同的。美的投入全力研发了一系列健康洗衣机:有“逸尚”抢滩高端的超前突破,有“乐尚”固守中端的稳扎稳打,还有“健康静星”和“健康动力”两款形成的波轮阵营,进一步完善了产品布局。

中国科学院理化技术研究所按照《抗菌除菌评价方法》检测结果共同证明:对松下“光动

银”除菌技术与普通银离子除菌技术相比较,白色念珠菌和毛霉菌呈现几何级的下降,除菌力分别提升了100倍和24倍。三星银离子健康洗涤系统和美的“逸尚”系列健康洗衣机,在杀菌和抑菌方面效果明显。

中国家用电器协会副秘书长陈钢认为,今夏由于H1N1流感传播等原因,人们对通过健康的生活方式预防流感越来越重视,健康洗涤概念也就成为一个必然的选择。像松下、三星和美的的洗衣机这样凭借其全球化的资源、市场优势,对消费者需求的深刻洞察,以及对产品质量和售后服务的高度重视,必将赢得更广阔的市场。

晚报记者 李无双

液晶电视对垒 LED电视成赢家

进入9月份,网络电视受到版权等问题的争议。但不可否认的是,增加了网络附加功能的系列电视性价比是非常高的。卖场一位选购蓝媒多媒体电视的用户表示,这款电视在显示性能上拥有全高清的分辨率,而且是240HZ倍频技术,非常符合自己的选购标准,至于电视的网络功能,也能在平时生活中带来便利,所以也乐于接受。

记者了解到,随着LED电视的升温,各厂家都在争取“下一代电视”的话语权。国外品牌中三星、夏普都有LED产品布样,但40英寸的LED产品报价1万元以上。国内最早推出LED电视的海信电视在旗舰店一般都有五到六款LED产品布样,42英寸、47英寸LED产品价格都在万元以内,性价比较高。

李无双

NBA 海尔篮球学院训练营 全国总决赛在郑举行

备受广大青少年关注的2009NBA 海尔篮球学院训练营全国总决赛日前在郑州市七中体育馆举行。来自青岛、沈阳、西安、上海、广州、武汉、重庆、郑州8个城市的20位篮球少年参与了角逐,最终共产生10名总决赛冠军,他们将获得现场观战NBA中国赛的奖励。

美国NBA全明星球员、新泽西篮网队主力球星德文·哈里斯应邀来郑,全程观看了NBA 海尔篮球学院训练营总决赛,并指导各参赛选手的赛前训练,让所有营员们受益匪浅。

作为NBA 海尔篮球学院训练营主办方,海尔集团及其下属各子公司主要承担了前期各城市分站训练营和全国总决赛的组织工作。赛后,海尔集团相关人员表示,今后,海尔将一如既往地关注青少年的发展,为提升广大青少年综合素质继续做出自己的贡献。 冯刘克

百脑汇开学送惊喜

对于刚入校的大一新生来说,心里却有无言言表的愉悦和期待。近日,郑州百脑汇特为开学的大一新生准备好了礼物,给大一新生增加一份惊喜。

9月5日、6日、12日、13日、19日、20日,大一新生凭入学通知书或报到证等有效证件,前往百脑汇商场当天消费任意金额可获赠时尚超薄太阳能计算器一个(每天限前100名);凡购物满500元的顾客,加9元可获赠保鲜饭盒三件套;凡购物满500元的顾客,加19元可获赠超炫电风扇一台;凡购物满500元的顾客,加29元可获赠便携式电脑桌一个;凡购物满500元的顾客,加59元可获赠超值漫步者音响一组。另外,郑州百脑汇还为学生们准备了电子竞技大赛,同时开展电竞宝贝评选活动,奖品丰厚,即日起就可到郑州百脑汇一楼服务台报名参加。 冯刘克

朱言辣语

事件:三星洗衣机被指是“伪纳米产品”

日前,美国环境保护局(EPA)公开表示,韩国三星银纳米洗衣机事实上不属于纳米技术产品。

点评:目前在市场上贩卖的很多家电用品和厨房用品都打着“银纳米技术”的招牌,但其有效性和安全性并不明确,消费者只能从家电用品广告得到信息,但产品是否使用了银纳米技术,或是否含有银纳米离子,对于这类具体信息,消费者无从得知,因此会使消费者对此十分困惑。

事件:三联商社核心门店被查封

8月31日,*ST三联发布公告称,因三联配送未能如期偿还兴业银行4000万元贷款,致使三联商社再次受到牵连,公司核心门店济南西门店的房产被查封,5个账户被查封,冻结资金58万元。

点评:真是祸不单行,历史遗留问题给三联商社带来不少麻烦。此前,老家山东三联集团关联方三联家电配送中心有限公司与兴业银行的4000万元债务纠纷未能了结,有着连带责任的*ST三联此前被查封的银行账户再次遭到冻结。若“三联”服务商标的问题以及账户未能妥善解决,公司经营的持续性和公司资产的完整性将受到严重影响。

事件:夏新上半年亏损1.15亿元

8月27日,夏新电子发布2009年上半年度财报显示,夏新电子上半年实现销售收入1.22亿元,公司亏损1.15亿元。

点评:面对*ST夏新上半年糟糕的“成绩单”,*ST夏新翻身日究竟何时到来成谜。目前,债台高筑的*ST夏新已资不抵债,仅仅依靠公司经营无法化解债务问题,重组和重整是彻底解决债务问题的唯一出路。然而投资者不得不面对的是,在亏损扩大的局面下,留给*ST夏新重组的时间只有不到一年,如果在暂停上市一年后仍无法扭亏,夏新将最终退市。

事件:国美取消进场费

经过半年酝酿,国美电器开始尝试取消进场费等不合理的收费。26日,国美取消家电厂商进场费等费用,并增加更多的国美电器自有员工。

点评:零售卖场向厂家收取进场费等早已是行业内一个不成文的“潜规则”,此次国美主动站出来挑战这一规则,对家电厂商来说是件好事,但或许会引起部分仍在收进场费的卖场的反对。但在现有销售格局下,国美想提高对销售的控制权、重新创造一个全新的体制、完全取消进店费,还存在相当难度。

事件:洗衣机新国标9月施行

《家用和类似用途电动洗衣机》等5项新标准将从9月1日起正式实施,洗衣机性能新标准中主要性能指标的分等分级较上一版标准有明显变化,新增加了有关羊毛洗涤和洗净均匀度性能,以及洗净均匀度的要求,取消了用电量指标分年。

点评:今年发布的标准中,重新修订的洗衣机性能新标准是重中之重,它是目前中国最完整的洗衣机标准,目前80%以上的洗衣机企业都在执行这一标准的2003年版。企业应该为达到相关技术指标的最低要求一做准备。同时,洗衣机虚标容量等行业现象也有望通过新标准的实施得到整顿。