

不知不觉中,2008年彩电行业迎来了“金九银十”。在过去的大半年里,中国彩电诸侯在刀光剑影的市场征战中,都经历了怎样的磨难与风雨、痛苦与喜悦?面对接下来更为惨烈的十一战事,乃至年复一年的生存与死亡的选择,各路彩电英豪又将何去何从?16日,记者邀请到了中国彩电业界知名人士——创维集团副总裁杨东文,请他论道彩电江湖。

晚报记者 吴绍超



杨东文： 液晶模组难以改变“短板”

近期,康佳宣布成立液晶模组公司,投资LCM液晶模组项目,至此,加上海信、创维、TCL,国内四大彩电巨头已全部加入了“液晶模组兵团”。液晶模组真的能够改变国内整机企业短板吗?

创维集团副总裁杨东文告诉记者,整机厂商介入液晶模组是为了保证面板的供应量和供应渠道进入模组,向上游只进了半步。而海信、创维、TCL介入模组时正处于液晶面板供应吃紧的时期,此举正是为了向上游供应商示好。

进军液晶模组项目虽然可以通过模组和整机共用结构件、模组和整机电源的一体化设计、模组时序控制和整机信号处理的一体化设计、减少包装和运输环节等措施达到降低成本的目的,杨东文表示,但由于珠三角的模组生产能力已经供过于求,模组的价格处于下降趋势,巨额投入与价格下降导致利润缩水,导致成本降低有限。

据了解,采购模组整机厂商能控制整机成本的30%~40%,介入模组后可以达到60%~70%,综合起来预计可使有模组的整机厂商的生产成本降低约10%。同时,模组的价格也在下降,实际节省的成本将小于10%。

据奥维咨询公司2008年1~6月份液晶电视市场统计数据,液晶市场2008年上半年的销

量为572万台,比2007年同期增长了71%,占整体彩电的32.1%,外资品牌在一级市场的优势加强,销量占有率超过60%。国产品牌的优势主要是二、三级市场,二级市场的整体占有率达到65%,而三、四级市场中占有率更超过80%。

这个数据表明,平板电视在一级城市对连锁渠道的依赖加大,而外资品牌对大连锁的合作程度与力度在不断加大,对国产品牌而言,在渠道上的运营目前要比在上游或者是技术的运营更为重要。因此,杨东文断言,国产试图通过模组降低成本改变平板格局的想法不现实。

记者:2008年上半年,受内需疲软、地震等因素影响,彩电行业整体销售不容乐观,创维今年的内销情况如何?

杨东文:2008年市场营销环境的确比较艰难,但总体而言,较之去年,今年的平板电视销售还是出现了一定程度的增长。以创维为例,1~8月,我们的国内平板销售整体上是50%以上的增长,尤其体现在42英寸以上的大平板和26英寸及以下的小尺寸。由此可见,液晶电视行业的消费结构已发生变化。

记者:你认为与外资品牌相比,国产与外资品牌各自的优、劣势体现在哪些方面?国产品牌应如何充分利用这些优势狙击外资品牌?

杨东文:外资品牌市场份额迅速攀升主要

靠“低价”和“品牌”两大法宝,目前,国产品牌与外资品牌在产品和技术上其实已经并无差距,而国产企业在应用技术研究开发和推广速度方面,都比外资企业积极;国产品牌在二、三级市场依然具有明显的优势;另外,在售后服务方面,国产品牌比外资企业表现得更加优秀。面对外资企业一时的低价行为,国产品牌唯有依靠产品战略核心,不断推出“更高、更快、更强”的产品,凭借高性价比来积累品牌优势和赢得消费者的心。同时,国产品牌也要在二、三级市场和售后服务等方面不断加大投资,建立和巩固企业在这方面的优势。

记者:黄金周在即,创维将怎样备战?

杨东文:来自市场的反映表明,酷开TV受到了消费者的极大喜爱,目前,酷开TV的销售占创维彩电销售总量的40%以上,创维凭借该产品继续保持行业领先地位,奥运期间,创维在100多个城市勇夺市场第一。

在42英寸以上大平板和26英寸以下小尺寸方面,创维将强攻客厅和卧室两个消费者需求阵地,同时,我们还将推出独特的“增值服务”,即赠送酷开TV配套产品,如送5.1声道家庭影院、音乐伴侣音响系统等高价值视听产品;增值促销中最关键部分则是为酷开用户免费提供各类影视内容的资源和平台。

海信LED液晶电视系列报道之二

海信超薄LED 液晶电视河南脱销

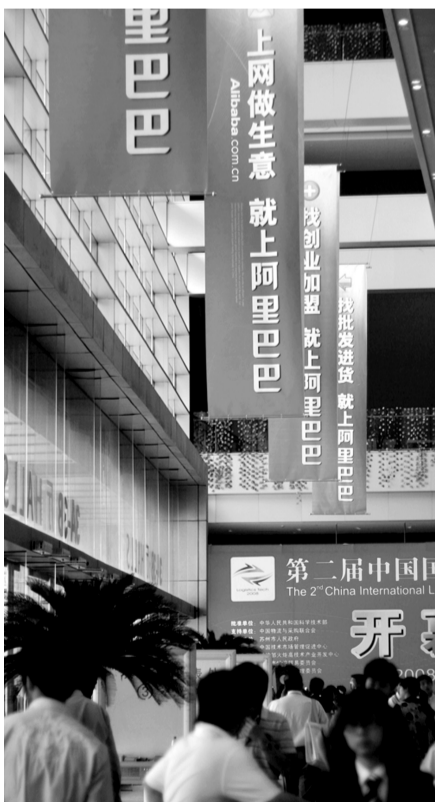
临近十一,又到了家电消费的一个小高潮。记者在郑州市各大商场调查时发现:有海信自主研发的中国首款超薄LED液晶电视得到了空前的释放,凭借高端产品的拉动,海信超薄LED液晶电视在河南各大商场出现了热销、脱销的现象,整体销量、销额超过了8月份,成为中原液晶电视市场最受消费者青睐的品牌。黄金周市场是企业发展的一个晴雨表,以高端赢全局的海信超薄LED液晶电视表现出了强大的发展势力。尤其是它采用自适应动态背光控制技术,将整机运行功耗降低了30%,即使每天使用10小时,也可使用20年以上的电视在各大商场频频告急;国美、苏宁永乐、五星等家电连锁海信超薄LED液晶电视全部售罄!

海信超薄LED液晶电视TLM42T08GP,机身呈现酒红色晶莹透亮视觉效果,超薄设计仅55mm厚,实现更节能、更环保、色彩更绚丽尖端优势。它采用自适应动态背光控制技术,将整机运行功耗降低了30%,即使每天使用10小时,也可使用20年以上;同时它不含铅和汞等有毒有害物质,是名副其实的绿色环保产品;它的另一独特优势还在于色彩还原性好,整机分辨率达到全高清1920x1080,色域范围宽,动态对比度达到40000:1以上,能够根据画面内容来控制背光源,彻底解决了传统的背光源电视无法克服显示面板漏光影响等瓶颈问题,完美呈现大自然真实色彩。

据了解,为了缓和当前超薄LED液晶电视的货源,青岛海信电器已从其他地方临时紧急调货500余台紧急救市,青岛工厂也正开足马力生产,以保证供应。

晚报记者 吴绍超

破局,借“Winport旺铺”杀入建站市场 阿里巴巴或将收购某建站服务商



电子商务应用,此前广州、上海等经济发达城市也出台了系列政策。几乎是在同一时间,阿里巴巴公司的CEO卫哲,在第二届中国杭州电子信息博览会上表示,全球经济情势,让两岸中小企业面临10年以来最大危机,导致买家对电子商务依赖度更高。

现在“旺铺”明确地指出了“网上生意第一步”的定位,看似为中小企业度身订造,也正是瞄准了那个10年来一直没有松动但又无比庞大的市场。笔者回想起少帅卫哲在与英特尔合作的发布会上说这个产品阿里巴巴早在数年前就开始着手准备,相比这极有可能是阿里巴巴谋划已久的一招绝杀。

日前,“Winport旺铺”正式在网上销售后,以免费申请,年费980元的低门槛出现,从功能全、上手快和买家多三方面去打动中小企业,在阿里巴巴的“商人论坛”上,到处可以看到使用旺铺获得收益的例子。

企业建站市场发展了10年,淘汰了朋友帮忙的私人DIY行为和打一枪换一个地方的无良建站商,目前,市场上还存在着万网、新网互联和西部数码等域名注册服务商,专为企业提供传统的建站服务。面对忽然跨界的阿里巴巴,就如战国时代的诸侯国,面对强大的秦国:是合纵抗击,还是连横亲近呢?

所以有业内人士分析,阿里巴巴公司也许会收购一个已经成熟的建站公司,以加强这方面的实力和影响力。这个公司将是资格老、技术全面,也是多年来服务于中小企业的域名注册域名商。

随着“Winport旺铺”的正式上市,企业建站市场似乎要刮起一阵飓风。但是,不破不立,不管结果如何,希望从此有个健康、有序、标准清晰的建站市场出现,让更多的中小企业可以通过企业网站,更好地利用电子商务生存发展!

李红卫

衡量液晶电视质量的重要标准是画质 ——真正意义上的数字信号高清电视的视觉享受

电视画质的好坏不单单是用一个标准和数据来衡量,简单地说,评判画质可以从三个方面去考量。一是画面的清晰度和稳定性;二是画面色彩的还原、明暗对比;三是液晶电视长期受诟病一点,即画面的流畅无拖影。

液晶电视画面的清晰度、稳定性在很大程度上取决于所选用的液晶面板,它的优劣对于液晶电视的显示效果和图像品质具有决定性的影响,因此,选屏也是液晶电视选购中最为关键的一环。目前,市场上液晶电视所使用的液晶面板可分为VA屏和IPS屏两类。VA屏主要代表了夏普、三星以及台湾等液晶面板厂商所生产的液晶面板;而IPS液晶面板则是由LG-Display公司所生产。这两类液晶面板不仅在物理表现上有“软”、“硬”之分,其液晶分子排列原理也存在根本上的区别。IPS硬屏采用平面转换技术,分子转换稳定,受到外力挤压不易变形,画质表现和画面稳定性要优于采用垂直配向结构的传统VA屏。而且,其响应时间短的优势,也使IPS面板能够在动态画面中显示出更加清晰的影像,避免出现画面延时、拖影等现象。此外,IPS面板还较VA软屏具有色彩还原准确、黑暗场景的表现力突出等性能优点。

不同品牌的液晶电视的画面风格也大为不相同,有的色彩表现丰富艳丽,有的画面崇尚自然流畅……这缘于各品牌独特的图像处理技术和各自不同的图像处理系

统,使得电视画面质量的表现上各有千秋,异彩纷呈。液晶电视驱动芯片及其他影像优化系统也称为“图像处理引擎”,它被视为电视厂商的核心技术,其优秀程度体现了各品牌电视厂商的品牌和技术实力。图像处理引擎不仅负责电视信号“数模”的转换和成像的处理,还肩负有对画面进行优化的重任。以LG、索尼和三星等液晶电视厂商为例,这些品牌的2008年新品系列液晶电视,使用了各自最新的图像处理引擎。如LG的“08版XD引擎”、索尼的“BRAVIA ENGINE”,它们通过对画面的鲜亮处理、明暗对比控制和图像锐化,令电视的影像更加清晰靓丽;而图像引擎对画面噪点的减少和对色彩的控制,更实现了对画面色彩完美的还原。

钟飞



地面数字电视 视界由你主宰 LG70系列

DIGITAL FULL HD 硬屏

8月28日,阿里巴巴公司(1688.HK)的官方网站上正式打出了:“企业建站,就找阿里巴巴”的广告,虽然没大肆宣传,但年初该公司CEO卫哲将推出“颠覆性产品”的说法还言犹在耳。这个“Winport旺铺”的颠覆性到底体现在哪儿?

近日,杭州市政府宣布启动“瞪羚”计划,用5.6亿元财政资金补助10000家中小企业,用于