

# 洗衣机进入变频时代

## 专家称普及尚需数年



中国白电市场没有如市场预期一样红红火火,其在各大卖场的表现均呈疲软,唯一不同的是,变频技术在空调、冰箱产品中应用后,新出现的高端变频洗衣机可能是唯一的亮点。无疑,如何更深、更科学地挖掘变频技术从而在节能、节水方面进一步突破,是洗衣机企业需要持续发力、长久思考的课题。

晚报记者 李无双

### 变频洗衣机前景广阔

自变频技术上世纪末被引入家电行业,专家就预言“变频家电”将成为国际家电业发展的大趋势。继变频空调、变频冰箱之后,变频洗衣机因其节能静音的技术优越性,受到了越来越多追求高品质生活的消费者青睐。抓住这一契机,松下、海尔、小天鹅等品牌依托自身强大的研发能力新建了具备全球领先水平的变频电机生产线,同时,宣称用数年的时间来实现洗衣机变频技术的普及化。

记者在国美电器、苏宁电器、永乐电器、五星和大商电器等卖场了解到,今年在变频洗衣机市场上推广力度最大的是松下和海尔两大厂商。

在今年“五一”前夕,海尔洗衣机与美国通用电气公司一口气推出了28款静音洗衣机,这些产

品均采用两家公司联合研发的S-D芯变频驱动系统,使整机降噪和节能效果得到大幅提升。海尔洗衣机中国区市场总监丁来国表示,S-D芯变频驱动系统技术在更加节约能源的前提下,达到了非常好的静音效果,是洗衣机领域的前沿科技。该技术的全面应用不仅使整机运转时噪音低于50分贝,还有效降低电磁辐射,洗净比高达1.23。

除此之外,搭载全球首创的光动银除菌技术和业内首推的DUAL-DD30磁极变频直驱电机的松下阿尔法系列,凭借其齐全的功能、领先的技术,受到为新房置办家电的消费者的追捧。松下家用电器有限公司副总经理柳建国介绍,目前,生产一台变频电机洗衣机相比生产一台普通洗衣机,在成本上存在一定的差距,但是随着企业研发力度的加大,二者的成本差距已

在缩小。松下洗衣机一直在不断探索,利用松下电器的电机研发技术,努力在消费者心目中打造变频电机洗衣机“高效能低成本”的形象。

对此,中国家用电器协会副秘书长陈钢认为,变频技术在各家电产品的普及,未来两三年内变频洗衣机将成为市场主流。

### 价格成变频洗衣机普及瓶颈

尽管变频洗衣机技术的最大优势是智能控制,具有省水、省电、“防皱”功能。同时,变频洗衣机的静音功能也很强大。但同样规格的变频洗衣机要比普通洗衣机贵上四五百元,所以目前市场占有率不高,一、二级市场占有率不到三成。

记者在国美电器、苏宁电器、永乐电器、五星和大商电器等卖场看到,非变频洗衣机同变频洗衣机价格相差不止一点。“一般品牌的非变频洗衣机价格都在1700元至3000元,而变频洗衣机价格起码要超过5000元,甚至上万。”三洋洗衣机一位孙姓销售人员告诉记者。

“目前来看,洗衣机市场还是普通洗衣机的销售占主力,变频洗衣机的价格居高不下,所以它市场份额相对较小也在情理之中。”苏宁电器一位负责人对记者说。

同变频空调相同的是,变频洗衣机的卖点所在是其节能、静音等高科技技术。但变频空调推出一段时间后才被发现,其要持续开5小时以上才能起到节电作用。中国家用电器协会副秘书长陈钢表示,随着人们节能减排意识的提高,变频技术的升级,变频洗衣机的价位将具备下降空间,洗衣机销售也将进入变频时代。

朱言萍语

### 事件:黄光裕继续掌控“老大”位置

7月31日,国美电器披露其公开发售22.96亿新股的认购结果显示,黄光裕及其联系人对享有的约8.16亿股认购股份全额申购,共耗资约5.49亿港元。

点评:至此,黄光裕所持有的股份在配股完成后将占到国美的34%股份,仍占据着国美电器第一大股东的地位。尽管此次黄光裕巨资认购股份究竟是通过什么方式实现尚不得而知,但由于黄光裕的积极认购,使得在此次进行独家包销的贝恩资本似乎获益不多。

### 事件:方正电脑设计存缺陷

据《3·15消费电子投诉网》报道,截至2009年7月26日,3·15消费电子投诉网共接到方正s650和r650系列电脑的投诉总投诉量的20%以上。反映问题集中在“开机黑屏,维修质量差,售后服务拖拉”等。

点评:产品是不是存在质量缺陷,用户与厂商因各自的利益不同,再加上判断标准以及信息对称度的差异,其结果往往天壤之别。不过,无论产品是否存在质量缺陷,对方正电脑而言,都应该引起重视,并加以分析,否则,一旦用户群体性的投诉最终演变成事件,这对企业来说绝非好事。

### 事件:三星身陷侵犯专利漩涡

最近,美国国际贸易委员会(ITC)法官裁定:三星电子侵犯了夏普四项专利,并有限禁止三星电子侵权产品进口美国。

点评:无独有偶,2009年,三星侵犯中国手机企业华立通信“GSM/CDMA双模”发明专利判赔偿5000万元。从目前来看,侵犯专利只是意味着三星在某一科研领域落后于人,从整体科研实力来看,三星还是“瘦死的骆驼比马大”,但如果纵容侵犯专利行为在企业内部流行,那么三星的创新精神将毁于一旦,被对手超越就只是时间问题。这或将成为蛀空三星帝国大厦的第一只蚂蚁。

### 事件:松下降低大连锁销售占比

近日,松下中国区高层透露,2009年将家电大卖场销售占比控制在30%左右的“健康目标”。

点评:当然,渠道选择产品是市场作用的结果。但是,在降低大卖场销售比重的同时,针对综合商超、百货电器精品店、地域型家电连锁店以及乡镇电器店的渠道争夺战中,松下的胜算几何?既取决于该公司的努力,又取决于对手所做出的反应,而不是单纯一方的一厢情愿。最致命的则是家电连锁巨头将会作何反应以及会否采取报复性的举措?将对松下现有的渠道格局产生何种具体的影响?

### 事件:家电连锁进军网购

在海尔、长虹、康佳等家电制造商宣传其与网购商的合作的同时,苏宁则高调与百度牵手圈地家电B2C。

点评:种种迹象表明,对大连锁渠道依赖度越低,市场控制及销售费用控制则越理想。因此,中国的家电制造商及家电流通商在实体市场利益分配的争夺,正在逐渐转化到线上、线下市场价值链的竞争。同时不难理解,与家电连锁巨头“走得很远”的格力空调之所以能够成为中国空调市场霸主的根本原因。就是惟有分销渠道多元化,才能够避免被“卸磨杀驴”的命运。

### 事件:高效空调降幅达30%

上周末,以志高、奥克斯为鲜明代表的二线品牌率先开启新一轮的“价格大战”。美的一款1P二级能效空调价格跌破2100元,海信1P一级能效空调一款跌至2280元。其他产品最高降幅高达30%。

点评:由于连续的价格战,空调厂家的利润已经非常微薄,大家都希望提升产品本身的功能,以便在新品推出时定价能稍微高一点。但如今高效空调也脱去高贵的外衣,趁着“价格战”的东风给自己吹嘘的资本,有点得不偿失的味道。

## 长虹电器“以旧换新”现场活动今天全市展开

旧机补贴10元的士费 新机送货上门

今天,郑州晚报联合长虹电器“以旧换新”活动现场换机点终于揭晓,据长虹集团介绍,此次以旧换新活动在郑州市区设立了8个主会场。7~9日3天时间,市民可以选择就近的点进行换购。消费者家里所有旧电视、旧洗衣机、旧冰箱、旧DVD、旧电饭煲、旧音响等家电不论大小、不分品牌,都可以参加换购,换购长虹新款液晶、等离子电视、高能空调最高折价500元,旧背投电视换50英寸“欧宝丽”大平板一律折价800元,22英寸液晶电视换购价1299元;32英寸新款液晶换购价仅需2499元,42英寸新

款平板电视换购价4299元,40英寸高清RM液晶换购价4499元,50英寸蓝光大平板换购价6490元,一匹一级能效冷暖空调最低换购价1499元,大一匹冷暖换购价1399元,三匹冷暖柜机换购价2980元。从方便市民角度出发,郑州市区共设八个“以旧换新”点,分别是:易初莲花东环路店,负责人电话13393737972;易初莲花紫荆山店,负责人电话:13253605848;世纪联华伏牛路店,负责人电话:13838290177;世纪联华长江路店,负责人电话:13253535533;世纪联华经三路店,负责人电话:13253361983;世纪联

华交通路店,负责人电话:13213228545;大商电器桐柏路店,负责人电话:13015518673;长虹直销店(城东路东大街路口南50米),负责人电话:13849009592。

打个电话参加换机,一站式上门服务,省钱又省心。长虹公司为了方便消费者电话预约,已经开通了66311258(管城区、二七区及东区)、66332509(金水区、惠济区及北环)、66321858(中原区及西部)三组热线电话,同时也可以直接拨打手机13298157827、15538007680、13073735681、15824885272预约登记。晚报记者 李无双

## 海信发动LED普及风暴 55英寸优惠4000元

记者近日获悉,为进一步扩大LED液晶电视的市场规模,8月初,海信率先在全国100多个重点城市发起了海信蓝媒LED普及风暴,以最高优惠4000元的力度强力启动中国LED液晶电视市场,让广大消费者及早享受到大屏幕蓝媒LED液晶电视带来的高品质视听新体验。

2009年中国平板市场的发展前景被一致看好,中怡康统计数据显示,今年1~6月份,CRT电视的销售量同比下降了70.14%,销售额同比下降了65.09%,而液晶电视的销售量累计增长了67.98%,销售额累计增长了85.99%,特别是以海信为首的中国品牌引领着平板市场的高速成长,海信液晶电视以16.96%的累计占有率高居榜首。

海信此次率先发动的LED普及风暴,全系列蓝媒LED产品均实现了优惠1000元至4000

元的价格优惠,这在业内尚属首次。海信敢于率先发力,在于其在LED领域充分的技术储备和产品积累。

作为国内最早涉足LED液晶电视产业的彩电品牌,目前海信LED液晶电视已经基本涵盖了42英寸至55英寸规格段,今年还将实现向19英寸、22英寸、26英寸、32英寸等中小尺寸产品线拓展的规划;同时,海信继续扩建LED背光模组生产线,占据上游产业链的优势资源。海信是国内唯一率先实现了从LED背光模组做到整机产品全面自主研发的企业,规模优势不断显现。

海信蓝媒LED液晶电视应用了自主研发的自适应动态区域背光控制技术,有着非常突出的技术优势:一是对比度高、色域范围更广,可以完美呈现大自然真实色彩;二是采用背光

分区管理,在保证完美画质效果的同时,使光的利用率提升至70%,节能30%以上;三是不含汞等有毒物质,符合绿色环保的消费诉求,节能环保,使用寿命长。

以海信此次重点推广的55英寸蓝媒LED液晶电视为例,它在节能环保、色彩绚丽的基础上,突出了差异化的技术特点,具备了超级解霸、无线局域网连接等强大的多媒体功能,其解码能力是普通多媒体产品的4倍,运算速度更快,可以解码H.264、VC-1以及DTS等高清音视频格式,让消费者切身感受到技术升级带来的完美视听体验。

专家预测,随着海信在LED领域的持续发力,其他品牌有望积极跟进,LED将成为今年下半年平板市场的最大热点。晚报记者 樊无敌

## 紧急通知:距TCL互联网电视团购日仅剩一天!

TCL互联网电视,大团购、大普及报名人数越多,享受折扣越大!TCL液晶电视最低将达五折,TCL互联网电视高让利30%。今天是TCL互联网电视团购活动登记工作的最后一天,TCL团购活动的电话报名登记时间将截至到8月7日晚上18:00,8月8日~9日正式开始销售。

记者从TCL郑州分公司了解到,目前电话报名登记的人数每小时都在增加,折扣让利的空间让消费者心动,TCL市场部程经理向记者表示,此次百万大团购活动,互联网液晶成了咨询订购的热点。在这次“TCL互联网电视百万大团购”活动中,为什么用户这么中意“互联网

电视”?据介绍,领先的技术与功能,齐备的产品阵容,优惠实在的促销,是TCL互联网液晶电视热销的三重因素。此次活动,包括TCL旗下互联网电视全部参加,三大系列数十款型号为用户提供了更大的选择空间,基本上上半年度的产品型号全部亮相,其中有“经典设计”的E9.M9互联网电视,也有“人性化”十足的S9互联网电视。届时顾客会发现,以前只在报纸、电视上见过的P10新产品系列,也将会出现在这次的优惠团购活动中。

记者从TCL相关负责人处了解了一些互联网液晶的信息:当前,TCL推出的互联网电视,强大的影视下载功能,让您轻松畅享互联网上

的海量高清大片,海量的在线观看电影让您一饱眼福,独有的PC-LINK功能让您能在电视上直接读取电脑里的视频与图片,与家人共同分享欢乐,强大的后台升级为您考虑到未来。

TCL此次开展的“TCL互联网电视百万大团购”大行动,意在继续其互联网电视的普及风暴。

由于本次团购预订活动从8月4日起至8月7日结束,仅剩一天时间,记者在此提醒广大市民,如果近期有采购计划的朋友不妨找个机会,好好看看。更多活动详情请至郑州市区各大电器连锁TCL彩电专柜及全省各市区TCL彩电专柜咨询。晚报记者 李无双