

## LED+互联网 电视迎来新跳板



朱言辣语

主持人:朱江华



创维电器河南分公司总经理 文安德

主持人:按照惯例,随着元旦及春节的前后来临,彩电品类也成为高居各大家电品类榜首的一大旺销品。而2010年的元旦,LED彩电,带有网络功能的彩电等高端电视销量表现出强劲的旺销趋势,记者从怡康数据显示中看到,今年元旦一举打破去年国庆前3天的销售纪录,最畅销的尺寸是40~50英寸的大尺寸,价位在5000~8000元,液晶电视依旧占主导地位。

文安德:元旦期间,创维酷开平板电视再次成为最大的赢家,比去年十一期间,销量增长超过180%,其中,获德国iF国际设计大奖赛的酷开LED电视系列销售规模达到247%以上。酷开LED引起消费者的极大购买的直接原因是,创维酷开LED以多媒体系统为支持,全球首创嵌入式约1G主频的MME双核芯片,在应用功能上实现本地酷开和网络酷开两种模式。同时,酷开LED通过与家庭内其他IT设备共享,搭建起通畅的资源共享平台。

胡学军:仅元旦当日,TCL销售与同期相比增长一倍多,其中TCL互联网电视“技术升级牌”,推出了全球首台可自动升级的互联网电视,受到消费者的热捧,占彩电销量的30%。目前TCL40英寸以上

都是互联网电视,40英寸以上互联网电视销售占比达到了70%以上。

李振晓:新年元旦市场,平板龙头海信再次成为大赢家,平板电视的销售量就同比增长了217.79%,市场占有率继续稳居第一,其中蓝媒LED电视的销量也突破了1万台大关,超过平日一个月的销量。海信电视的热销:一是海信平板电视在技术上已经快了半拍,集LED背光显示、全程高清、超级解霸、网络多媒体、极致纤薄等热点性能于一身的海信蓝媒LED液晶电视,在技术上确立了领先的时间差;二是海信平板电视具有了成本、质量和规模的综合优势,其性能价格比超过其他品牌,因此,海信平板的热销在情理之中。

主持人:TCL、长虹宣布全面停产32英寸及以上非网络平板电视,而创维、海信等发力LED液晶电视新品,各大厂家的表现说明我国国产彩电转入以网络功能为标配的平板电视时代和LED电视发展的新元年。

胡学军:实际上,互联网电视不仅包括LED新品的所有硬件技术优势,还在产品的内容等增值平台上进行了创新。互联网电视给全球彩电市场带来的最大变革并非简单的产品技术升级与创新,而是通过“硬件+软件”的融合开创了新的商业模式。今年初,TCL率先发力互联网电视,并以MiTV模式开创了全球互联网电视的新时代。

李振晓:互联网电视及LED背光源液晶电视正在受到越来越多的关注,据预测,预计2011年全球LED背光源电视的需求将达到4000万台以上,必将全面取代传统液晶电视,引领平板电视新的发展潮流。今年以来海信率先推出十多款19~55寸蓝莓

LED液晶电视,构建了全球最完整的LED产品线,不仅在国内彩电行业内处于领先水平,而且在LED背光源技术方面还具备了与国际彩电巨头在同一水平上竞争的能力。

文安德:2010年将是中外LED电视大对决的一年。按照消费电子行业普遍的规律,LED液晶电视将取代传统液晶进入高速增长期。来自调查机构Displaysearch的最新数据显示,2008年只有6.7%,2009年全球LED背光模组占有率27.8%,首次超过传统背光模组,而创维2010年LED液晶电视的出货量将达200万台,占创维液晶电视出货量的三成。

主持人:然而,消费者会发现,海信蓝媒LED电视、创维酷开LED电视以及TCL互联网电视对互联网电视的解释和宣传并不一致,关于互联网电视的标准,也一直没有出台。到底什么是互联网电视?

李振晓:众所周知,LED能降低40%左右的能耗,而互联网电视在普通电视的基础上以宽带网络为载体,以音视频多媒体播放、上传、下载为主要形式,既保留了电视形象直观、生动灵活的表现特点,又具有了互联网按需获取的交互特征,是综合两种传播媒介优势而产生的一种新的传播形式。而海信蓝媒LED电视正是基于两者之间的融合。

文安德:创维推“酷开”超薄LED多媒体娱乐电视概念,并将这一领域经营得有声有色。标志着人类视听生活方式的革命性改变,标志着人类由此进入了家庭互动娱乐的薄时代,同时迎合市场的主流

技术发展趋势,适时融入互联网电视、LED电视等技术亮点,为产品加分。其差异化的发展路线、强大的产品功能赢得了业界及消费市场的广泛认可。

胡学军:2010年将迎来互联网电视高速发展的一年。消费者购买彩电应将“互联网电视”作为首选。互联网电视最大优点就是拥有三大平台:领先的操作平台、独立的软件自动升级平台、强大的功能平台,不断实现功能板块的增添,丰富的内容服务平台,内容实时更新,每次升级都会增加新功能,TCL互联网电视的模式搭建的就是航空母舰平台,一项项精彩工程和服务,满足每个消费者的个性需求。

## 事件:雅戈尔7亿认购苏宁电器

4日:雅戈尔公告,斥资6.88亿元认购苏宁电器增发股,成为苏宁电器第八大股东。

点评:一直依靠服装、股权投资和房地产“三驾马车”前行的雅戈尔,在2008年遭遇股市大跌,净利润同比大跌36.05%,计提资产减值损失同比增加62倍“滑铁卢”之后,雅戈尔的股权投资2009年又变得顺风顺水起来,此次雅戈尔斥资6.88亿元认购苏宁电器定向增发股票4000万股,似乎又逐渐恢复了元气。并在股权投资频频出大手笔。

## 事件:美菱完成长虹空调资产收购

5日,美菱电器公告称,长虹空调和中山长虹股权受让的工商变更登记手续已分别于去年12月25日和12月31日办理完毕,美菱电器持有长虹空调100%股权和中山长虹90%股权。

点评:不过,对四川长虹而言,借美菱电器整合旗下白电资产,而保留更多的实力整合内部更为突出的黑电资产是此次转让资产的初衷。但对美菱电器——日后唯一的白电产业平台控制力太弱,其目前的持股比例也仅为22%。如今,长虹竞购美菱集团失利,美菱电器在二级市场的价格越来越高,如何继续增强对美菱电器的控制权也就成了难题。

## 事件:电热水器新国标将颁布

日前,《快热式电热水器国家标准》修订工作已圆满结束,并将由国家有关部门近期颁布。

点评:目前快热式电热水器行业中存在的大量“家庭式”、“作坊式”工厂或将淘汰出局,因为新国标出台后,将对快热式电热水器在恒温电热水器的测试方法、测试条件、热水器的安全使用年限、加热效率计算方法等方面作出严格的要求。

## 事件:力诺太阳能被退市警示

1月6日,武汉力诺太阳能集团发布公告称,继2008年净利润亏损后,2009年公司净利润继续亏损5476.7万元,每股收益-0.36元。由于连续两年亏损,公司股票将被实行退市风险警示。

点评:业绩亏损的主要原因主要是受金融危机影响,行业产量供大于求,产品价格较去年下降较大;再就是由于技术进步,豫鲁基地原有部分窑炉炉型淘汰,造成产能下降、发生固定资产清理损失和账面减值。

## 空冰洗彰显王者 美的横扫元旦市场

白电航母美的在12月下旬就在全国拉开了“创新科技·开启美的中国年”的空调、冰箱和洗衣机的联合促销活动,元旦促销中,美的三大品类均实现大幅度增长,全国销售屡创新高,其中美的空调销售同比增长超过120%,冰箱销售同比增长达165%,洗衣机销售同比增长超过210%。通过“集团军作战”的形式,美的在新年“初战”实现全面胜利,空冰洗产品全面领跑节日市场。

元旦期间,美的重磅推出了具有无氟环保冷媒、10赫兹低频运行和三级能效的变频空调,并以超高性价比在业内率先拉开了无氟变频空调的普及风暴。顺应节能环保的国际趋势,美的无氟变频新品采用无氟环保冷媒R410a取代传统含氟冷媒,热交换效率更高;领先的10赫兹超低频运行技术,控温精确更节能;国际品牌压缩机、高金镀换热系统和100%铜质连接管三大核心配置则大大提升空调能效

比。而同期举行的“制热不满意无条件退换”活动,则让寒冬中的消费者着实感受到了美的所带来的新年“暖意”。

美的冰箱在元旦期间大打高端牌,近20多款色彩靓丽的三门和对开门的高端凡帝罗冰箱,成为新年家电市场上一道靓丽风景线。秉承原汁原味的欧洲风格,美的凡帝罗冰箱以其精致线条、L形门把手等简约设计特点,赢得众多都市消费者和新婚夫妻人

的青睐。

美的洗衣机则推出具有“智净科技”的“幻银”系列波轮洗衣机,拥有集成进口洁净度传感器与国际领先的智能驱动控制系统的“智净衣物洁净度智能感知系统”,能精准感知洗净程度,自动延长漂洗时间,免去用户繁琐的程序设置,做到合理用水、有效用电,真正做到科技与人性化的完美融合。

晚报记者 樊无敌

## 每周声音

## 张近东:向博尔特学习“回头”

再没有比博尔特更让人觉得散漫的世界冠军了。在激烈的赛场上,冲刺之前还回头看一眼对手,然后绝尘而去。这种轻佻、这种漫不经心,让人觉得这个天赋超群的家伙,实在是不把比赛当回事。但博尔特这种行为理解成是一种自我鞭策,自己给自己增加难度。在实力绝对领先的状况下,学会回头,除了可以让比赛变得更有意味之外,还能够时时清楚地知道,究竟什么时候面临被超的危险。苏宁电器集团董事长张近东就“苏宁未来应向博尔特学习‘回头’”时表示。

## 黄鸣:80%太阳能热水器质量不过关

由于行业进入门槛不高和国家政府相关部门管控不严,缺乏标准和相关限制法规,不能有效限制潜在进入者的加入,再加上行业不菲的利润驱使,吸引众多“投资者”和“投机者”疯狂地加入这个新生行业来淘金。一到冬季,许多太阳能热水器被冻坏、集热管爆裂、管路冻结、冻裂,甚至还出现了产品无法承受重量从屋顶掉落事件,大约80%的太阳能热水器都因暴风雪被冻裂而“罢工”。皇明董事长黄鸣就“太阳能热水器市场状况”时口吐狂言。

## 刘志军:希望夏新再上市

夏新有成熟的手机研发、生产、销售经验,就是夏新面临困难时,夏新的售后服务仍尽量保持原状。我想,夏新完全有实力重回巅峰时的市场地位,重新排在国产手机前列。因而这次我正是为盘活“夏新”而来,希望夏新能尽快再上市。夏新手机的新掌门刘志军就“希望夏新未来是什么样高度”时如此说。

## 野精一郎:被并购后白电仍有保留机会

今后与母公司Panasonic重合的洗衣机等白色家电业务整合方面,尤其是牵涉到人员削

减、工厂关闭等重大问题上,双方将会进行非常慎重的考虑。但今后将进一步强化白色家电等领域互补合作,发挥两者的协同作战效果。三洋电机社长野精一郎就“三洋与Panasonic的产品存在竞争关系”时强调。

## 吴红英:“莺歌”电视重返无期

确实有冠捷与武汉电视机厂达成重整“莺歌”意向,但目前并没有签署协议,因此“莺歌”重新上市也没有时间表。冠捷科技集团媒体经理吴红英就“‘莺歌’电视将何时面市”时称。