

# 空调“中期考”出炉 变频空调雄踞榜首

主持人：4月7日，中怡康发布的2010冷冻年度上半年(2009年9月~2010年2月)变频空调零售市场监测报告显示，美的以25.87%的市场占有率稳居行业榜首，格力、海尔、海信紧随其后，国内四大空调品牌占据前四席，整体市场份额接近80%，近四倍于外资品牌，进一步甩开与外资品牌的距离。

张崧：当下的变频空调竞争不再是流于表面的价格竞争与概念炒作，而是采购供应链、研发技术链、渠道价值链、品质服务链等多方面的综合较量。美的是不会参与任何“概念之争”，而将始终如一专注于一体化创新的体系建设，这就是美的研发“静水深流”的变频哲学：一、技术创新，适合实用；二、集成创新，突破瓶颈；三、体系创新，速度制胜。

丁宁：永乐数据表明，2010冷冻年度上半年变频空调占比由16.7%上升至29%，呈现高速增长态势

并高于行业平均水平。这势必成为变频空调真正意义上的普及元年。而在永乐卖场五大畅销变频空调型号中，美的占据前两强，美的“银河M180”变频空调成为最受消费者欢迎的空调。

罗清启：如果说2009冷年是变频空调发展的一个契机，那么2010冷年必将是变频空调全面提升的一年。伴随着6月1日新能效标准的实施，现行二级定速空调将不再享受节能惠民工程补贴，国内变频空调市场有望迎来“跨越式”增长，成为今夏家电市场的一大看点。

主持人：中怡康发布的研究报告预计，2010冷冻年度的旺季市场将呈现三大特征：变频空调加速上量，龙头品牌更胜优势，部分品牌面临出局风险。因此，业界预言：2010年将成2级定速空调最后的盛宴，变频空调进入平价普及时代。

丁宁：以节能省电为卖点的变频空调和以价低省钱为优势的高能效等级的定速空调正在成为引领空调消费的两大主打阵营。但随着永乐等大型家电卖场已成为消费者购买空调的指向性卖场。以国美、大中、永乐为代表的渠道不断进行供应链改革，大大提升了供应链效率，为厂家提供了高效率、低投入的销售平台，进一步拉动高能效变频产品价格走低，而2010年高效变频空调价格降幅达到20%以上。

罗清启：我国的市场特色是多元化经济，城乡差别大。收入较低的人偏重价格，注重实用性，收入高的人更追求舒适度而不太计较价格。从这个意义上说，定频空调和变频空调会在比较长的时期

内共存，短期内变频空调彻底取代定频空调的可能性不大。但空调行业向高效节能和变频集中的趋势和速度会越来越快，买空调、重能效也将成为消费者购买空调的重要准则。

张崧：2010年6月1日将实施的空调能效新标，对于变频空调来说是一个新的发展机遇，定频空调1级能效和2级能效的价格将被提高，这就缩小了与变频空调之间的价差，从而导致部分消费者转向购买变频空调。其实，除了节能，变频空调最大的好处在于它的舒适性。变频空调由于压缩机频率可自动调节，在运作过程中逐步调整频率，保持一个柔和的制冷过程，因此，显得特别安静，温度差维持在±0.2摄氏度，非常适合对温度敏感的老人和小孩使用。

主持人：4月15日，继“万人空巷抢美的”空调促销活动后，郑州美的制冷产品销售公司总经理张崧宣布，从4月16日至18日三天里再次发动一场规模空前的空调让利销售活动，为消费者准备一场绝佳购买美的空调“豪门盛宴”，以满足消费者提前购买空调的需要。届时，美的易购将以“五一”促销力度回馈广大消费者。

罗清启：作为国内家电行业的领军品牌，美的发起每一次市场活动向来以动作迅速、让利幅度大而著称。而美的空调此次再次提前“放价”发动促销活动，无论在技术、市场方面，还是美的几大生产基地具有年产2000多万台空调的能力方面，都将厚积薄发，引领国内空调市场。

张崧：为打消消费者的疑虑，美的针对此次促销活动制定了严格的价格体系标准。

如果消费者在“五一”期间发现购买的空调又降价了，凭发票即可当场获得差额返还，另赠送美

的豪华电风扇一台。而美的率先推出的“十年无条件包修”承诺，在业内起到了良好的示范和带头作用，有望促进整个家电行业品质和服务的进一步升级。

丁宁：2010年，在美的的带领下，变频空调市场有了几十倍增长，整个空调行业几乎形成了一致步调全面发力变频空调。在此背景下，很多企业尽管技术不成熟，尽管制造不熟练，尽管没有形成自己的体系，还是推出了无变频产品。但是对消费者来说，他们最终还是选择了专业、领先的美的变频空调。

## 超图GIS助推河南信息化建设

日前，“2010‘超图SuperMap GIS技术革新与应用(郑州)研讨会”在郑州市索菲特国际饭店隆重举行。

此次研讨会以“绘数字城市共享蓝图，创三维GIS全新应用”为主题，旨在通过分享行业解决方案和GIS最新技术应用成果，搭建GIS自主创新与行业应用交流的平台，以促进河南省重要行业的信息化进程。超图软件同时还邀请了来自河南省各级部门及各GIS应用领域的领导与专家，与大家共同交流并分享了GIS在各个领域的应用之道。作为一家自主创新的国产GIS软件企业，超图软件最新推出SuperMap GIS 6R系列产品、Realspace关键技术以及面向服务的信息共享全新应用模式。 钟飞

### 先言辣语

#### 事件：创维签约周杰伦

4月8日，创维集团高调宣布，签约周杰伦作为其旗下彩电产品的形象代言人，而有关周杰伦代言的相关费用，创维集团没有透露。

点评：选择周杰伦成为形象代言人后，不排除创维将他的歌曲内置到目前的酷开电视U盘中，甚至设立K歌专区。从目前近2000万的创维酷开电视用户可以在电视点歌系统专区里唱周杰伦的歌，而今后这个群体将会继续扩大，这种巧妙的移植传播方式或许也是周杰伦代言创维的原因之一。

#### 事件：三联商社将退市

8日，三联商社发布公告表示，因历史案件和集团会计问题，预计2009年业绩将出现亏损，故形成连续3年亏损，公司股票即将退市。

点评：由于兴业银行案中三联商社被执行金额为4142.26万元，该项损失计入2009年度损益后，三联商社预计2009年度业绩为亏损。而三联商社2007年、2008年已连续两年亏损，如2009年度继续亏损，该公司股票将在4月30日披露2009年年度报告之日起停牌，上海证券交易所将在股票停牌后15个交易日作出是否暂停公司股票上市的决定。

#### 事件：九阳业绩低于预期

近日，九阳股份年报显示，2009年九阳股份实现营业收入46.3亿，同比仅增长7.24%，扣除非经常性损益后净利润同比仅增长6.23%。

点评：至此，2005年至2008年营业收入复合年均增长率高达179%的超高增长结束，童话戛然而止。此外，九阳转折点的另一个信号是产品毛利率下滑。这也是九阳1994年创业以来遇到的最大挑战。今后的竞争只会更加激烈，竞争已经常态化了。

#### 事件：平板电视能效国标10月出台

记者获悉，《平板电视能效限定值及能效等级》将于6月底、7月初完成标准的审定，或者今年10月份出台。

点评：这意味着2011年3月，市场上所有的平板电视都将贴上能效等级标识，而目前市面上15%左右的高能耗彩电产品则面临被淘汰的命运。而新能效标准实施后，消费者可一目了然地通过能效标识去判断产品的能耗程度，而国家的节能产品惠民工程也有望惠及平板电视，从而通过补贴方式降低购买成本。

#### 事件：高端冰箱欲突破35%

4月10日，中怡康发布冰箱预测，2010年，中国高端冰箱市场份额有望突破35%，城市市场的高端冰箱销售比重将突破50%，整体市场进入提速阶段。

点评：如今消费者青睐的高端冰箱，不再是片面的高价格、超豪华产品，而是更加实用，外观时尚、多功能、节能环保、大容量、多温区、保鲜等成为消费者购买冰箱最为关注的要素。为适应消费者的需求，2010年各品牌的高端产品也都更注重产品本身功能的提升。



主持人 朱江华



郑州美的制冷产品销售公司总经理 张崧



河南永乐生活电器总经理 丁宁



中国家电资深评论家 罗清启

## 长虹LED五一提前“放价”

临近五一，为回馈广大消费者长期以来对长虹彩电的支持和厚爱，长虹公司五一提前“放价”，惊爆团购限时“秒杀”大型促销活动本周末全面展开。重重惊喜等你来！

惊喜一：42英寸可升级网络电视团购价4990元，还送价值990元的网络机顶盒。

惊喜二：新款3D显示电视、网乐互动LED电视“抱团”就有价值660元3G大礼包相送。

惊喜三：长虹始建于1958年，信赖也源自1958，活动期间凡持58尾号人民币抢购长虹电

视，就可享受“58尾号币值翻倍花”抢购惊喜。惊喜四：参与团购“秒杀”即送价值168元HDMI数字高清视频线。

惊喜五：“秒到”42英寸及以上网络电视、网乐互动LED电视、50英寸及以上护眼电视还加送一年的延长保修。

郑重保价承诺：凡在4月17日、18日活动期间，购买长虹平板电视的消费者，如在五一期间该款电视价格下调，长虹公司将差价全部补偿给消费者。

本周末长虹今年重磅推出的网络互动LED电视和3D显示电视也将登陆郑州，与绿城消费者见面。其中，长虹新款网乐互动LED电视包含了“乐Q”、“乐影”、“乐讯”、“乐游”、“音乐”、“乐教”六大版块，可直接实现网络高清视频聊天、网络高清电视点播等六大强势功能。

长虹最新面市的3D显示电视，具备687亿色彩显示，600Hz子场驱动，能够有效显示3D立体效果。 晚报记者 樊无敌

### 涨价传言愈演愈烈 各大厂商已经行动

## “五一”奥克斯空调促销在即

对于空调行业来说，“五一”黄金周一直是不折不扣的销售旺季。记者走访了几家家电卖场后发现：受多方面因素的影响，目前空调市场的销售情况已经开始了预热。今年“五一”的促销大战极有可能提前打响并异常激烈。

在苏宁电器奥克斯专柜，记者也亲身感受到了消费者选购奥克斯空调时的火爆场面。唐先生告诉记者：目前是选购空调的一个不错的时机。尽管他家已经有一台空调了，但是要趁6月1日国家新的补贴政策实行之前再购买一台。另一些消费者也表达了与唐先生一样对品牌的认同感。而奥克斯“健康空调”的理念对他

们特别有吸引力。因为在横向比较价格、外观等外在因素的同时，“环保”、“健康”等因素也是在优先考虑的范围之内。毕竟，奥克斯是国内首个定速空调只生产一级能效、无氟变频空调从三级起步的空调企业。

今年6月1日起，空调能效新标准即将执行。新标准中，空调能效分为3个等级，现行的1级(能效比3.4)、2级能效产品(能效比3.2)将各降一个等级。而新标准中的1级能效能效比将达3.6。这也是促成今年“五一”的促销大战已显苗头的重要原因。

对于部分品牌“五一”促销提前和着力倾向



变频空调的情况，业内专家表示：提前促销是敏锐抓住市场变化的表现，既考虑到了消费者的需求，保证假期出游的消费者提前享受优惠，又能有效缓解“五一”期间的客流，保证售后服务的质量，一举两得，值得提倡。

晚报记者 樊无敌 李红卫 文/图