

■ 行业观察

召回58万洗衣机 日本东芝称不涉及中国市场

因其生产的洗衣干燥机存在自然隐患,日本东芝家用电器公司近日宣布,在全球范围内对问题产品实施召回,但并不涉及中国市场。中国家电营销理事会副理事长洪仕斌认为,出现这一现象的背后是我国相关法律法规的空白和产品标准的滞后,完善法律法规,加强国家强制性标准体系建设迫在眉睫。 郑州晚报记者 朱江华

全球召回 东芝屡屡“忽略”中国

近日,日本东芝家用电器公司宣布,对2005年7月到2011年11月生产的共计30种机型、总计58.3万多台洗衣机进行无偿检修。同时,东芝公司表示,此次召回产品不涉及中国市场,实际上,东芝此次召回产品生产日期跨度很长,存在质量隐患的同类产品在国内市场均有销售。

东芝屡屡“忽略”中国市场,据不完全统计,2008年至今,日本东芝公司先后对存在质量缺陷的笔记本电脑、彩电、洗衣机、手机等产品进行多次全球召回,每次均不涉及中国市场。

中国家电营销理事会副理事长洪仕斌在接受记者采访时表示,不仅是东芝,从索尼到丰田,从强生到宜家,众多跨国企业在问题产品召回时无一例外“忽略”中国。

法律法规“一片空白”,产品标准“原地踏步”

东芝再度“忽略”中国市场的消息传出后,引起公众的关注。除了对跨国企业执行“双重标准”的行为进行讨论外,也对我国的召回制度和质量体系提出质疑。

据记者了解,目前我国的召回制度仅限于汽车、儿童玩具、食品、药品等领域,对于其他很多与群众日常生活密切相关的商品而言,相关法律法规几乎是“一片空白”。

“在法律缺失的情况下,是否将有质量问题的商品召回,全凭企业的自觉性,跨国企业召回问

题产品时‘忽略’中国市场也就不足为奇了。”洪仕斌说,不仅如此,将来商品出了质量问题,消费者的权益也很难得到保障。

不仅法律法规“一片空白”,现有的产品国家标准也严重滞后于国际标准。重庆大学经济与管理学院教授廖成林表示,我国很多产品的国家标准已经很多年没有更新过,远远落后于国际标准,这造成很多不符合国际标准的产品却符合我国的国家标准,直接导致外企召回产品时轻松绕过中国市场。

完善缺陷产品召回制度已迫在眉睫

国家质检总局局长支树平指出,要加快完善缺陷产品召回制度。推进召回行政监管体系和技术支撑体系建设,建立进口食用饲料用农产品以及儿童用品、家用电器产品等关系人身财产安全的消费产品召回管理制度,并加大缺陷汽车产品、儿童玩具召回管理力度。完善进口不合格商品的退运销毁、通报召回、责任追究等处置措施。相关专家指出,完善法律基础,加强国家强制性标准体系建设更是当务之急。

廖成林建议应当建立起关于召回制度完善的法律法规体系,覆盖更加全面的产品范围,进行分类管理,对于召回程序进行更加细致和严格的规定,增强可操作性,提高效率。

为了从根本上遏制跨国企业在产品召回问题上实行双重标准,洪仕斌建议应该加强技术标准体系建设,提高产品质量标准,建成强制性标准与推荐性标准协调配套、符合经济社会和科技发展需要的技术标准体系。

■ 数据分析

空冰洗春节销量有涨有降 白电市场整体看好

日前,奥维咨询公布销售数据显示,今年1月份,空调销售规模同比增长25.6%,冰箱销售规模同比增长34.5%,洗衣机销售规模同比增长14.9%。 郑州晚报记者 朱江华

促销期密集碰撞,冰洗产品销量集中爆发

在刚刚过去的春节促销期,空冰洗三类产品在三、四级市场销售规模同比均出现较高增长。对此,奥维咨询研究副总监王亮亮在接受记者采访时表示,1月份冰洗产品销售规模能够实现同比增长,最主要是因为2013年圣诞、2014年元旦和春节促销期密集碰撞,使得销售集中爆发。同时,消费者的收入提高、购买力显著上升也为冰洗产品销售规模的增长积蓄了力量。

但家用空调产品同比出现下滑,原因也非常明显,王亮亮指出,2013年,5月节能惠民政策结束翘尾,7-8月华东和华中地区出现暴热天气,以及10月份变频空调进入新旧能效标准切换期等多重因素叠加,使得空调销售规模同比大幅上升,由此产生的透支影响在2014年春节促销期集中显现。

三、四级市场逐步回暖,区域家电增幅明显

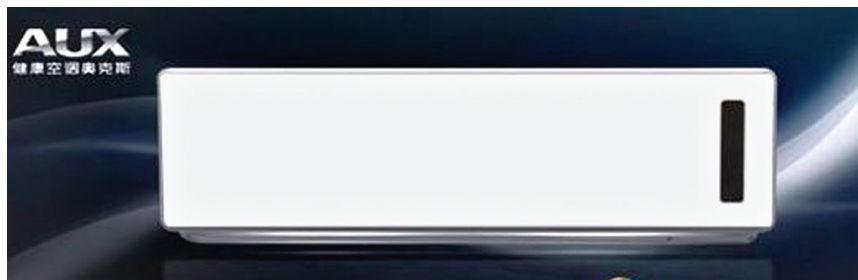
从分层级市场看,三、四级市场在春节期间表现更亮眼。家电下乡政策的实施,推动了白电产品在三、四级市场销售规模的大幅提升,但同时也造成一定程度的透支。“尽管1月份并不一定表明白电在三、四级市场销售重新进入快速增长通道,但我们至少可以看到三、四级市场销售正逐步走出低迷状态。”王亮亮对此表示。

虽然春节促销期各品类有涨有降,但王亮亮对白电市场的全年预期仍然非常乐观:“今年白电的整体市场规模同比2013年还是会有小幅增长。”

14年一遇的空调促销盛宴全面引爆

奥克斯开启中原空调抢购第一站

2014年,一场前所未有的空调市场饕餮盛宴,将由空调巨头奥克斯于今年3月在中原大地全面引爆,这将是河南空调市场14年来“难得一见”的促销盛宴,也是奥克斯空调迎来20周岁生日之际,面向河南消费者的一次“深厚回报”。 郑州晚报记者 朱江华



缴纳100元,免费获得抢奥克斯认筹券

日前,国内空调领军企业奥克斯传出消息,奥克斯宁波总部将推出数千万“重磅”促销资源,直投河南空调市场,14年无法逾越的空调盛宴,买空调的绝佳时期已经到来。奥克斯空调河南市场负责人更是放出狠话,“台台工程价,比找熟人、找关系更便宜。今年3月就是抢购奥克斯空调的绝佳时期。错过今年3月,就要再等一年”。

面对热情高涨的河南市民,奥克斯提前释放出了“14年难得一见”重磅促销的预约渠道,活动期间,任何消费者前往奥克斯空调展台、专营店或者促销现场,缴纳100元认筹金,可免费获得“万人空巷狂抢奥克斯”的认筹券,现场购机后还可以充当现金使用。同时,无论是否购买空调,都可以免费获得品牌食用油一桶。

一度到天明,引领变频APF高能效时代

作为河南空调市场引领者,奥克斯进入河南市场20年以来,一直坚持以“好产品、优价格、贴心服务”面向市场和消费者,推出了包括开创“洁净、安静、镜面”三重境界的空调,实现“一度到天明”,引领变频空调APF高能效时代的博纳空调等一系列创新产品。

作为中国南北极科考队唯一指定专用空调产品,奥克斯已经连续3年跟随“雪龙号”科考船前往南极,承担起中国南北极科考队员的“科学探索”保暖工作。奥克斯空

调负责人坦言:“河南是奥克斯空调的重要战略市场,承担着整个公司在互联网时代探索全新发展模式和道路的重任。奥克斯接下来将会拿出最有力度的促销活动、最高品质的空调产品、最贴心的售后服务等一系列手段,回报河南人民对于奥克斯的关爱。”

2014年空调市场第一轮抢购潮,已经由奥克斯在河南市场提前打响,这也让全省人民提前全国其他省市消费者享受来自奥克斯的大品牌、大实力、优价格和贴心服务,从而实现2014年空调市场价格的“全面抄底”。

志高空调V尊,让健康呼吸有保障



突围十面“霾”伏

作为志高华丽登场的高端产品之一,眼如今雾霾围城,好空气成为奢侈品,志高V尊系列空调为人们的呼吸构筑了一道健康的防护屏障。机身内部特有的“管式高效等离子体”装置,通过高压电离的作用来消灭烟尘灰霾。而空气中的烟尘颗粒受静电场力的作用,吸附在管式不锈钢筒上,然后通过排尘通道排到室外。除此以外,V尊还采用了国家专利技术除甲醛显色滤器模块和志高领创醛净化技术,能主动吸附室内甲醛等有害气体,高效、快捷、彻底,经国家权威机构检测证明,甲醛去除率达92%。其强大的净化功夫,为业内领先水平,实力不惧考验。

舒适快人一步

志高20年来专业制造空调,一直以领先的性能享誉业界。V尊采用了国际名牌高效压缩机和优质内外电机,以确保空调在运行过程中始终处于高效稳定的最佳状态。凭借先进的电子膨胀阀对冷媒的精确调节和具有超高导热性能的新一代内螺纹铜管,制冷效率大幅度提高。由于采用了静音环保的大直径离心风叶,志高V尊能够以更高转速送出更大风量,配合正面和双侧面出风口设计形成的环抱式送风,迅速将强劲冷风送到室内各个角落,从而达到快速制冷的效果。

30秒急速制冷,先后6次刷新空调能效比纪录,行业目前唯一一家全系列分体空调获得“出口免验”资格,推出全球首创的“零配件终身免费更换”服务承诺,这都是志高20年来专业专注制冷事业的成果。2012年志高又开启了云空调的全新时代,再一次拓展空调产业创新领域,朝“造世界上最好的空调”的愿景更近一步,为广大消费者舒适健康家居生活掀开了全新篇章。

人气韩剧《来自星星的你》近日红遍亚洲,其中二人的服装搭配可谓是大牌云集,电视剧播出后,千颂伊在戏中的装扮立即成为网络的热门搜索关键词。大牌如此疯狂,频频在剧中亮相,志高也按捺不住想要亮出自己的大牌。

V尊系列空调是志高大牌中的明星产品。面对遭灰霾侵袭而触发的黄色和橙色预警,四起的“埋伏”接连席卷了1/7的国土面积,无城可独善其身,V尊系列扛起了除霾健康空调的鲜明旗帜。随着第二季优惠活动圆满收官,志高于2月21日至4月20日接力推出“专注20年 砺剑行动”全国优惠活动,继续回馈消费者,现在购买V尊系列空调还有更多惊喜。

郑州晚报记者 朱江华