

# 牵手

## 郑州晚报

## 南方都市报

## 战略合作

## 周年

# 3000万套库存 中国空调品牌格局恐生变

经历了2013年的行业深度调整之后,2014年中国空调业继续全面回暖。根据中怡康监测的数据,2014年1~6月份国内空调市场销量同比增长5.1%,但全国消费电子渠道商联盟秘书长吴咸建向记者透露,上半年预计终端销售不会超过2600万套,将产生1000多万套库存。考虑到去年剩余库存1000多万套的正常库存,渠道目前应有3000万套的库存。

郑州晚报记者 朱江华



### 增长明显,空调均价未涨反降

根据中怡康监测的数据,2014年前6个月,国内空调零售量和零售额分别同比增长了5.00%和5.07%。但上半年空调价格出现分化,中怡康监测数据显示,2014年1~6月挂机均价同比以降为主,同期2014年1~6月柜机均价同比以增为主。

不少一千六七百元的空调再度成为促销主角,能效都为三级,三级能效产品占比目前已经接近70%左右。

奥维咨询(AVC)研究副总监王亮亮告诉记者,上半年的终端销售表现

“很一般”,去年5月节能惠民政策结束的翘尾作用明显,而且去年7月华东等地区遭遇60年不遇的高温。但是今年雨水多,空调靠天吃饭,对于销售影响很大。

中怡康白电事业部总经理魏军则表示,去年同期空调均价为3714元,今年同期为3717元,从最热销产品看,去年三级变频均价为3656元,今年APF三级产品均价则为3654元,考虑到APF三级高于去年三级能效,空调不仅没有涨价,反而降价明显。

### 3000万库存,三四级市场成主角

虽然空调市场仍呈增长态势,但是目前家用空调行业库存压力明显。

据记者了解,目前行业库存约2000多万台,渠道库存高企,空调行业可谓是“压力山大”。

而全国消费电子渠道商联盟秘书长吴咸建判断,目前家用空调行业库存压力呈现上升趋势,库存量预计比去年同期多出接近20%,达到3000万台。

在目前的空调市场,一二级市场已经进入火热状态,相比之下三四级市场容量大、竞争小,空调厂家深耕三四级市场将成为未来发展的趋势。

但从目前来看,三四级市场已经成为空调市场的增长引擎。根据中怡康的数据,1月~6月空调一级市场零售量和零售额分别微降了0.20%和0.75%,在各级别市场中表现最差,远低于大盘的增长。二级市场的零售量和零售额分别增长了7.85%、8.69%,三级市场则是11.96%和12.04%,四级市场表现最好,分别达到14.50%和14.45%。中小城市增长好于整体市场的趋势,自2013年第四季度就已经开始显现,并且该趋势有望延续。

### APF 正式实施,空调行业再洗牌

去年10月1日,变频能效新标APF的正式实施,引发了产品、市场、行业竞争之变。根据中怡康监测数据显示,2014年1~5月APF产品占变频产品的零售量份额已经达到了75.5%,APF转型基本结束。

在这次轰轰烈烈的APF转型中,美的、海信、奥克斯表现抢眼。从市场份额来看,美的以24.76%的微弱劣势紧随格力的25.45%,海尔以12.08%的成绩排名第三。海信、奥克斯分别以5.61%、5.28%市场份额排在第四位和第五位,市场份额排在6到10位的依次是志高、惠而浦、新科、科龙和长虹,他们的市场份额均未达到4%。从增长情况来看,各品牌出现了分

化。1月~6月,美的无论是零售量还是零售额均实现了超过20%的大幅增长。在排名前10的企业中,海信和奥克斯的增长势头也不错,志高的零售量和零售额的增幅都约为30%。不过最抢眼的当属科龙和新科,其零售量和零售额都翻了一番还多。

2014年将是空调变革年,也是空调品牌的百家争鸣年。全国消费电子渠道商联盟秘书长吴咸建认为,在此次空调变革中,空调厂家应根据自身的品牌定位、主力购买人群等方面,选择在一两个方面进行突破,成为某方面的专家能者,从而占据消费者心智。

#### ■名词解释

APF就是冷暖型空调全年能源消耗效率。根据新能效要求,我国变频空调的能效限定值从现行的3.0提升至3.9,准入门槛由5级提升至3级,原3级、4级、5级空调将被彻底淘汰,1级、2级空调自动下调至2级和3级。同时,新标准还将新增1级能效产品。

#### ■专家观点

## 罗清启: 外资白电靠并购解决不了衰退问题



在当前全球经济尚未复苏的形势下,外资白电企业的处境似乎不太平静:一方面他们不断加大在智能产品领域的布局,另一方面则谋求通过并购等方式摆脱当前的困境。外资白电企业到底遭遇了怎样的困境,并购能否解决他们的战略问题?记者就这些问题采访了家电产业问题专家罗清启。 郑州晚报记者 朱江华

### 经营模式不颠覆,并购难起作用

记者:当前外资白电企业在全世界市场上的衰退迹象非常明显,这些企业正以各种方式寻求突围路径,而部分企业将摆脱困境的希望寄托在资产并购上,这一现象意味着什么?

罗清启:目前全球白电市场形成的产业格局是中国企业掌握了全球产业发展的规模优势,以海尔、华意压缩为代表的领先企业拥有全球最为庞大的制造体系,这种产业链垂直整合带来的优势就是有

利于最大限度地降低产业链成本。 外资白电企业的产业并购或许正是谋求冲破这种战略架构的一种尝试,通过收编零散的全球制造体系企图放大总体规模,并进一步整合其在产业链上游资源上的优势,这或许是外资企业想要达到的目标。但从目前实施效果看,如果不能实现发展模式的颠覆,外资企业想要颠覆当前中国企业构建起来的优势体系非常苦难。

### 外资白电不缺产能缺用户交互

记者:从以往产业发展的趋势上看,施行并购策略后企业如果能够实现产业资源的优化重组将对能力提升带来巨大变化,就像当年联想并购IBM个人电脑业务一样。如何看待外资白电企业在实施并购策略后的市场前景?

罗清启:互联网经济时代的到来已经彻底颠覆了传统的产业发展逻辑,如今整个产业比拼的已经不仅仅是成本的高低,而是对用户需求的满足程度。换句话说,

以前的产业竞争拼的是企业的规模有多大,因为这直接决定了企业的成本结构,是一种单纯的产能竞争,而现在竞争的则是对用户需求的满足程度,或者说企业整合用户需求的机制与平台,转变成一种交互平台争夺战。从这一点上看,在外资企业谋求快速放大产能之时,以海尔为代表的中国企业已经在转型平台方面进行了探索与尝试,这是一种更为领先的产业实践。

## 百脑汇七夕情人节 与您约惠百脑汇

百脑汇 郑州店  
2014年 8月  
IT购物情报  
加微信,拿大奖!  
满500元立返N元  
由你做主!  
免费送柠檬杯  
特卖会1元起  
购物送现金

一年一度的中国最浪漫的传统节日——七夕情人节即将到来。8月2日与郑州晚报、郑州地铁报相约百脑汇吧!进店免费礼,购物送现金,微粉专享礼,1元起特卖会等众多活动等你来参与。

情人节礼1:  
酸酸甜甜 免费传情礼

8月2日参加相亲会的朋友均可登录百脑汇官网(zhengzhou.buynow.com.cn)或扫描微信(buynowzz),免费领取柠檬杯!(数量有限,送完为止)

情人节礼2:  
满500立返N元 由你做主

凡在百脑汇商场购满一定金额即可到活动区参加返现金活动,满500立返N元,200元、500元、1000元、2000元现金由你做,100%中奖。

情人节礼3:  
情定七夕 1元起特卖会

活动期间,百脑汇官方网站(zhengzhou.buynow.com.cn)+关注百脑汇微信(buynowzz),即可购买1款特价商品。8G优盘、音响、跳舞毯等1元起特卖。转发朋友圈可再购买1款。

情人节礼4:  
情定七夕 免费特价赚出来

活动期间,登录官网参加“大转盘”活动,特价产品疯狂送,更有免单机会等你来。高档散热器、迷你路由器、移动电源等1元、5元、10元购,特价产品统统送。

在这个七夕,你将不在孤单!与我们一起约惠百脑汇,情人,礼品,现金统统带回家。赶快加百脑汇郑州店微信到店参加吧! 樊无敌