海南日报
专刊热线/66810283 66810282
电子邮箱/474623481@qq.com

IT·家电业界最佳载体
IT·JIADIANZHOUKAN
IT·家电周刊
每周五出版

B7

IT·家电工作室主编
值班主任/郭远明 主编/刘钦 美编/张德运
2008年 11 月 14 日 星期五

伴随着新一轮电信重组的尘埃落定,运营商也开始启动对手机的集采。日前,中国电信制定了全新的 CDMA 定制规范,为后续的定制采购手机圈定游戏规则。今年之内,中国移动更是进行了多次 TD-SCDMA(以下简称“TD”)手机集采。3G 时代的产业链竞争态势,使得手机的定制化成为了一种必然的发展趋势。

电信重组落定 手机厂商借定制圈地 3G 市场

运营商争相布局新兴市场

在电信重组前,联通华盛是中国联通负责手机集采的子公司。尽管联通华盛的部分员工已被划至中国电信,但新联通在手机定制上的工作却丝毫没有延缓。在发布最新财报时新联通宣布,已经成立了专职手机和通信产品定制的子公司联通华凯。采购范围从原来的 CDMA 手机改为 GSM 手机及 WCDMA 手机。消息人士透露,联通华凯已开始接触相关 GSM 手机厂商,包括召集相关厂商开会、讨论联通定制手机界面、菜单等问题,预计联通未来将首先对部分终端进行小批量采购试验,初期的采购手机将集中在中高端机型。

与此同时,中国电信也已迫不及待地在手机定制市场做文章。在刚刚结束的中国国际通信展上,中国电信就提前展示了多款“天翼”定制手机。

作为中国电信的新业务品牌,“天翼”主要针对个人用户,以融合移动与固网的全业务优势,为用户提供真正意义上的互联网手机服务。与此前中国移动和中国联通的定制手机一样,“天翼”手机在页面上也进行了设置,用户可一键进入中国电信的互联网星空主页。目前,中国电信“天翼”定制手机的总数已达 70-80 款,预计今年年底会正式推出。除了三星、LG 等海外厂商,宇龙酷派等国内厂商也已入围“天翼”手机的招标。为满足不同用户的需求,“天翼”手机从 1000 多元到 4000 多元不等,并且涵盖 CDMA 和 CDMA/GSM 双模双待的制式。

手机厂商广阔销路开启

赛迪顾问分析认为,为了促进 3G 时代移动数据业务的发展,吸引更多消费者使用 3G 终端、打开新兴的 3G 市场,运营商必将在深度和广度上进一步加强与移动终端厂商的定制业务合作。特别是在国际市场上,那些与运营商长期保持良好合作关系的厂商,其定制手机从研发到销售将比其他手机厂商节省 4 个月左右的产品周期。同时,运营商定制策略使中国 3G 厂商节省了 30%-40%拓展渠道和品牌的成本,形成了低成本优势,从而大幅度降低了运营商的终端采购成本,这无疑将为手机厂商打开广阔的销路。

天语手机相关负责人日前透露,在过往的两个月中,天语参与了中国移动和中国电信新一轮的手机定制,分别有十几款型号的手机入围。在他看来,手机定制趋势日益明显,而对于手机厂商而言,运营商定制是未来扩张市场的撬杆,谁能抓住,谁就能抓住未来。

对近两年来异军突起的天语来说,运营商定制已成为其重要的战略方向,该公司也从今年起为运营商定制做积极的准备。今年 1 月,天语正式成为中国移动的合作伙伴。今年 6 月,天语手机参与了电信 CDMA 手机的第一轮招标,5 款手机全部中标,累计有 30 万部手机的定制量。截至目前,天语手机已有近 50 款定制产品,占到了该公司产品线的一半以上。

除了天语这样的新兴厂商,传统手机厂商中兴通讯(以下简称“中兴”)在手机定制上更是做足了文章。目前,通过“运营商定制”模式销售的中兴手机占到了该公司手机总销量的 80%。有数据显示,今年上半年,中兴定制手机的销量超过 2000 万部,其中单沃达丰一家就超过 1000 万部。

截至目前,中兴已与沃达丰、和黄等全球 100 多个国家和地区的 500 多家运营商进行了合作,合作手机也贯穿 2G、2.5G、3G、3.5G 全套产品,并且覆盖了各种价格区间。

全新实力竞赛拉开序幕

市场调研公司赛诺指出,国内运营商定制的手机市场占有率已达 20%。而随着国内电信重组以后,3G 市场越来越明确。中国移动发力终端,TD 战略加速。因此定制机的市场份额还有望大幅提升,保守估计有望达到 40%。在这种形势下,运营商定制模式趋势越发明显。

定制时代的来临给手机行业带来了新机遇的同时,也引起了一场全新的实力竞赛。在这种趋势下,拥有扎实研发实力、快速品推效率以及强大渠道支撑等优势的企业将拥有更多机遇,一场手机厂商内部支撑体系的竞赛正在拉开序幕。

另有业内人士分析,电信运营商深度定制手机正在成为未来 3G 时代手机销售的主要模式。对此,中兴相关人士透露,深度定制是公司一直秉承的产品销售战略,未来手机产业的竞争不断加剧,深度定制将成为厂商的核心销售模式。在与全球主流运营商的合作中,中兴并不满足于简单地按运营商要求提供定制手机,而是与运营商客户一起研究当地市场需要,共同开发新品手机。 (北京商报)

20th UFIDA用友 1988-2008
用友,以“用户之友”,行“益友之道”!
分享经验,共创成功——用友软件 2008 年度用户服务大会,即将于 11 月 21 日在海口隆重召开!
请提前致电索取邀请函。
用友软件海南分公司 海口市国贸路 1 号景瑞大厦 A 座 9 楼
0898-66758606 66517099

金蝶企业管理软件
【热烈祝贺金蝶海口分公司成立!】
金蝶海口分公司 海口市大月路38号财富中心703
0898-88502285 www.kingdee.com

行业资讯

海南国美强势进驻琼山府城

本报海口 11 月 13 日讯 经过近三年的快速发展,海南国美日前又将扩张目标选定在了琼山区的府城商圈,欲强势打造海南国美第十家旗舰店。据海南国美总经理周志坚透露:海南国美第十家门店府城店将在近期全面“出炉”,由此形成海口、三亚、儋州、琼海、琼山五大区域市场全面互动,这将更有效地推动海南国美下一轮的规模扩张。据了解,即将开业的府城商城,经过长达一年的调研与考察,店址选在府城琼州大道海府大厦一、二层,经营面积 3500 平方米左右。

强势打造的国美府城店预示着国美电器在椰城家电零售霸主地位进一步得到巩固,在整个海南家电产业链的话语权进一步得到了加强,也充分说明了国美电器以规模经营引发的家电零售变革迈进了更深层次发展阶段。 (萱之)

中国手机市场进入寒冬 四季度衰退明显

本报综合消息 由于中国手机市场进入由 2G 转换至 3G 的过渡期,加上全球金融海啸冲击,第四季中国手机市场几乎已确定衰退,中国手机产业相关厂商直指中国手机市场已经进入寒冬,未来将会出现新一轮的淘汰。

受到金融海啸冲击与竞争压力加剧等因素影响,今年以来手机基频晶片平均售价约有 20%至 30%的跌幅,加之中国消费信心明显受创,消费市场进一步紧缩,许多资金实力不足或库存管理不够严谨的手机产业相关业者,将会在这波淘汰浪潮中陆续倒闭。

八成电器难过欧盟关

本报综合消息 “大概有 8 成的出口电器,过不了欧盟 EUP 指令的待机、关机能耗关,但是,大多数企业还对此不了解。”2008 年 11 月 12 日,中国电器科学研究院组织的家用电器出口技术壁垒应对措施研讨会在中山市南头召开,专家作出如此提醒。

据了解,欧盟 EUP 指令将对环保方面作出苛刻的技术要求,而其中关于电器待机、关机时的能耗标准要求,已经进入咨询论坛阶段,相关措施最快将会在年底或明年初出台。这项要求的产品覆盖范围为家用电器、家用 IT 产品、消费类影音产品、玩具、休闲及体育类产品。

在该措施实施一年后,投放市场的产品,其针对关机的最大功率消耗不得超过 1W,以针对待机和关机的最大功率消耗不得超过 2W;实施 4 年后,这个指标将提高到不超过 0.5W。

中国电器科学研究院通过调查后发现,包括一些巨型的电器生产公司在内,国内大多数企业对此并不了解。国内有关能耗要求,比欧盟 EUP 指令均高出 1~2W,而且检测发现,国内部分液晶电视机的待机能耗超过 10W,大大超过了这些标准。

而在欧盟有关待机、关机的能耗标准出台后,美国、日本将会跟风出台相应标准,国内企业不能不对此加以重视。

原材料价下跌 家电降价来势汹汹

本报综合消息 受到近期钢材、铜、铝、塑料原料等价格下跌的影响,彩电、空调、洗衣机等家电产品都出现了较大的降价空间。

据悉,从 15 日起,五星全国范围内的 170 多家卖场将同时发起规模空前的降价大行动。据了解,本次行动是除了黄金周外参与商品最多的一次全国互动促销行动,“如彩电,国产 32 英寸液晶跌破 2999 元,52 英寸液晶跌破 1 万元。洗衣机价格下调力度也达到历史之最,平均降幅达到 20%到 30%。”

苏宁则正在联合众多国内彩电巨头酝酿大降价。苏宁有关人士称,国产出口受阻、内销不畅、合资品牌欧美市场销量大幅下滑成为彩电业共同的难题,由此导致的资金周转压力考验企业生存。抱团降价,既可缓解自身的库存压力,同时也可进一步抢占市场份额。据悉,本次大规模降价涉及品牌之多、尺寸之全为今年来国产品牌之最。

据业内人士透露,家电企业忙降价,最主要的原因是为了消化库存。由于家电企业的原材料基本都是提前采购,原材料价格走势反映到终端产品都会有一段周期,因此,当前上游厂商的库存产品几乎都是高成本时期生产的产品,如果这些库存不能迅速被市场消化以获取回笼资金,厂商将无法享受到现有原材料降价带来的成本优势。因此,对厂家来说,要及时跟进市场,只有降低零售价格。

家电常识

三种不同种类的热水器使用比较

热水产量方面

燃气热水器有 5 升、7 升、8 升等不同的型号,是指在 1 分钟内将水温升高 25℃时所产的热水量,如果自来水的温度为 25℃,则每分钟可产 50℃的热水 5 升、7 升或 8 升。

电热水器的标注则是 30 升、60 升、90 升等等,这是指电热水器的容水量。拿一个 8 升的燃气热水器与一个 40 升的电热水器相比较,8 升的燃气热水器可连续不断地产生每分钟 8 升的热水,而电热水器需要间隔半小时加热一罐水(40 升)。如果这一罐水用完,还要等半小时左右。

太阳能热水器按照年平均气温 15.7℃、年日照时数 2014 小时、太阳辐射总量年均为 111.59 千卡/平方米计算,如果集热面积为 2 平方米,年吸收太阳辐射能量为 9.37×106 千焦,按把水温升高 35℃计算(基础水温 10℃),全年可提供生活用热水(45℃)53.5 吨,若每人每次洗澡用热水约需 50 公斤,则全年可洗 1070 人次,平均每天可洗 2.93 人次。

温度稳定性方面

燃气热水器由于是快速加热,并有调整温度装置,只要在使用开始时调到人体感觉舒适的温度,之后就会一直保持在这一温度恒定地供应热水。

电热水器在使用时需要另外接一根冷水管兑入冷水,当罐内水不断流出,冷水不断加入时,水温就会逐渐下降,直到全部是冷水。所以在使用时,如果用水量较大则需要不停地去调整冷热水的比例。

太阳能热水器使用起来暂时还不大方便,要上水,且不能保证时时有热水。

安全性方面

燃气热水器的优点是加热快、出水量大、温度稳定、结水垢少、占地小、不受水量控制。缺点是使用时要排出大量的废气,废气中除了二氧化碳以外,还有一氧化碳,如果使用时关闭门窗,通风不良,一氧化碳会增加,严重时会发生中毒事故,但如果能正确地了解这一点,使用时注意,也是很安全的。

电热水器的优点是能适应任何天气变化,普通家庭可直接安装使用,长时间通电可以大流量供热水;使用时不产生废气。缺点是体积大、占用室内空间大、易结水垢、对电能浪费大。

太阳能热水器的优点是安全、节能、环保、经济。缺点是安装复杂。

选购热水器安全最重要

格力“空气能”热水器 安全有保障 服务更专业

伴随着住宅消费和人们对生活品质要求的不断提高,家用热水器已逐步走进千家万户。由于热水器不同于一般的家电产品,涉及到人身安全,在选购热水器时,安全问题成为消费者考虑的主要因素。

热水器安全隐患受关注

近年来,新闻媒体对一些热水器安全事故频频报道,燃气热水器漏气致人中毒,电热水器漏电致人身亡,甚至连大家认为最安全环保的太阳能热水器也发生过爆炸等事故,热水器安全问题引起了社会各界的重视。然而,由于这一行业发展过快,加之配套管理力度不够,在生产、销售、安装、使用和维修等方面均存在诸多问题,使得热水器这一特殊的产品,在给人们带来现代沐浴文明的同时,因种种原因造成的安全事故在人们心上投下了浓浓阴影。

笔者在走访过程中,了解到消费者在选购热水器的很少关注安全问题,大部分消费者认为热水器技术发展已经趋向成熟,安全不再是技术难题。只有小部分消费者认为热水器漏电、漏气、爆炸、自然等现象时有发生,安全隐患依然存在。中国消费者协会工作人员提醒消费者:在享受人生、领略现代文明的同时,增强自己的生命保护意识,熟悉燃气热水器的使用基本常识,选择高品质、高安全性的产品,是非常有必要的。

选择安全产品“空气能”热水器

近日,具有家用空调“霸主”美誉的格力电器,高调推出“空气能”家庭中央热水器。基于“格力”品牌及产品优势,其“空气能”家庭中央热水器产品一经推出,就得到了市场的热捧。

据了解,格力“空气能”热水器直接从空气中吸收热量,不产生任何污染物;水电完全分离,水质清洁干净,水温持久恒定,从根本上杜绝了漏电、漏气、干烧等安全隐患;同时,格力“空气能”热水器秉承了格力空调优良的可靠性,基础研究试验时间达数千小时,主机寿命可长达 15 年,保证热水器安全性绝对有保证,优势显而易见。

业内人士认为:依托“格力”强大的品牌效应、遍布全国的近 8000 家格力专卖店的庞大销售网络和专业安装队伍,使用格力“空气能”家庭中央热水器的顾客同样可以获得更全面、更专业的服务。

专家也提醒广大消费者,“空气能”家庭中央热水器作为中央空调的延伸产品,“三分靠质量,七分靠安装”,消费者在选购产品时一定要选择有影响力的品牌,这样才买得放心,用得安全。

空调知识话你知
本栏目由世界名牌格力空调特约刊出
GREE 格力 好空调·格力造

■本期话题

压缩机在空调器中有什么作用?

在空调运转时,压缩机降低温、低压的制冷剂压缩成高温、高压的制冷剂,推动制冷剂在冷冻循环系统中不停的循环流动,达到制冷(暖)的目的。格力空调采用谷轮、日立、三菱、松下等世界知名品牌的压缩机,并配合不同匹数的机型进行最优组合,制冷(热)快,低噪音,低振动、低能耗、高效率、高可靠性,超低压启动,超长寿命等优点。

制冷剂是如何在空调器中实现从液态到气态的状态改变?

经压缩机出来的高温高压的气体制冷剂经热交换器冷却后变成高压的液体,液体制冷剂流经毛细管或电磁膨胀阀后,由于压力大大降低,造成制冷剂蒸发(吸热)成气态。格力电器凭借诚信务实的经营理念、过硬的产品质量、领先的技术研发、独特的营销模式和完善的售后服务赢得了国际空调市场的领跑地位,产品远销世界 200 多个国家和地区,2007 年实现销售收入突破 300 亿元,用户超过 6700 万。

汉王文本王——让纸质资料瞬间转化为电子文档,文本内容可编可改!
资料录入不打字活字“复印”进电脑

把一份 8 开 8 版报纸文字全部录入进电脑,只花区区 15 分钟!新一代录入设备——

汉王文本王就是这样神奇,让资料瞬间进电脑,生成文本内容可编辑修改的电子文档,解决机关、学校、部队、企事业单位的资料录入问题。

一键输入上千字

只需按一键,剩下事情交给汉王文本王:整页资料自动进电脑,可生成 Word、Excel、PDF 等通用格式,准确率 99.7%,并且原汁原味保留原有版面。录入速度最高可达每分钟 6000 字,让三小时工作十分钟搞定。

超强录入不挑食

各种表格、公式、符号等特殊内容,文本王也能轻松准确录入,转化为“活”文本,可编可改,还能提取文件的公章、红头。对于 A3 幅面以上的文件可分几次扫进电脑,精确拼接,解决超大幅面文件不能录入和保存的难题。

活字“复印”真神奇

文本王能让资料保持版式不变“复印”进电脑,更重要的是可以让资料里的文本内容“活”起来,随意编辑、修改、引用。也可和扫描仪一样,清晰扫描图片和实物,原有的扫描仪该下岗了。

“免费体验”活动正在进行中

汉王科技推行 360 金牌服务,电话预约,免费上门,现场体验。

海南汉王科技有限公司
海口市海秀大道 DC 商业城 2006 号
咨询电话:400-810-8816
95105918(免长话费)
0898-66517586 66501220
www.hw99.com
汉王 Hanvon

IT家电 广告服务热线 66810282 66810283 13519895263 13907590360
本栏目与南海网 IT 频道同步刊出 (it.hinews.cn)