

# 2008年家电业五大事件



## 点评

### 六部委联合共推数字电视发展

**事件回顾:**2008年1月4日,国家发改委、科技部、财政部、信息产业部、国家税务总局和国家广电总局联合发布了《关于鼓励数字电视产业发展的若干政策》。该文件指出:以有线数字化为切入,推进三网融合;资本市场和金融机构助力数字电视,国家投资的示范网,国内企业招标优先;有线运营商免三年营业税,有关产品技术免征关税和进口环节增值税;从2008年起,有线数字电视运营商应采用机卡分离技术体制;鼓励广播电视机构开展数字电视和增值电信业务,支持国有电信企业参与数字电视接入网建设和电视接收端数字化改造。

**编辑点评:**该文件的出台,表明了国家在政策上加大了对数字电视发展的支持力度,无疑对数字电视产业的发展起到了推动作用。可以说,目前我们的电视产业从传输制式到编解码方法,已经或者正在采用具有我国自主知识产权的标准体系,这为我国数字电视终端制造商带来了巨大商机。这也为数字电视产业发展指明了方向。

### 国内外品牌先后掀起平板价格战

**事件回顾:**2008年年初,日韩品牌主动发起的价格战让国内液晶市场不同尺寸段产品的价格均出现了大幅下调,这让净利润微薄的彩电企业面临挑战。日韩品牌在此次“围地运动”中并没有达到预期,利润空间被大大挤压,不少企业更是处于微利甚至亏损边缘。在市场份额方面,日韩品牌与国内品牌的份

变化加大,特别是2008年4、5月份,随着夏普、LG等企业市场份额的上升,中国本土品牌的市场份额一度减少。2008年年底,国内品牌实施价格策略,逐渐追回前年在以外资品牌主导的价格战中失去的市场份额。

**编辑点评:**上游面板价格的不断走低,使整机企业有了更大的降价空间。降价争抢市场份额本在情理之中,但是从深层次来看,价格战对企业来讲可谓“双刃剑”。就平板市场而言,一方面,企业通过价格策略可以获得市场份额的提高,另一方面,过低的价格势必影响产业的可持续发展。在国际金融危机到来的大环境下,只有价格的稳定才能使需求市场趋于稳定,平板电视产业才能健康发展。

### TD试商用扩大手机终端市场

**事件回顾:**2008年2月,中国移动完成了第一轮7.5万部国产3G标准TD-SCDMA(时分同步码分多址,简称TD)终端招标,6家手机企业入围中标名单。2008年4月1日起,中国移动面向北京、上海、天津、沈阳、广州、深圳、厦门和秦皇岛8个城市,正式启动TD社会化业务测试和试商用。首批逾两万名不同行业部门的代表客户参与TD终端、网络和业务的全方位测试。同步启动试商用工作,以优惠的价格提供终端和配套资费套餐,让更多的用户有机会使用、体验TD网络和业务。2008年5月,中国移动启动了TD终端的第二轮招标,集采的终端数量超过10万部,不过2008年6月底中国移动公布的数据显示,19家手

机企业共分享了20万部的手机大单。北京奥运会期间,中国移动再次采购了4万部加载CMMB(中国移动多媒体广播)功能的TD手机。在社会化业务测试以及试商用的基础上,TD手机的供货厂商不断增多,TD手机也不断成熟。

**编辑点评:**TD手机市场的扩大,离不开运营商、芯片企业、终端制造企业等产业链上下游的共同努力和支持。运营商应加快网络布局,提高网络稳定性,同时在资费方面应该出台更多优惠措施来吸引用户;芯片企业在功耗、数据传输等方面要做出更多的努力;终端企业则应密切配合运营商定制,不断丰富产品款式和功能。总之,在3G牌照发放后,TD手机市场必将迎来一个高速发展期,如何把握机遇、迎接挑战,是包括TD终端企业在内的产业链上下游共同面对的问题。

### 白电产品整体能效标准提升

**事件回顾:**2008年9月1日,变频空调国家能效标准正式实施。该标准是空调行业在期盼了整整10年之后出台的标准,其不仅与各空调企业关系密切,更是使空调市场的整体格局由过去的“定速天下”开始向“变频天下”加速发展。各大空调企业都在2008年加大了变频空调产品的生产和市场导入力度。此外,2008年,小家电中的微波炉、电风扇、电饭锅的能效标准制定出台,总的来看,白电产品的能效标准在整体提升。

**编辑点评:**2008年变频空调国家能效标准得到空调厂商积极拥护和响应的背后,是

行业对能效要求提升的一种回应。2008年,节能成为行业共识,不仅是空调业积极升级能效,冰箱、小家电也都把能效提升放在了重要位置并积极推进。从小家电来看,微波炉、电风扇、电饭锅这3类产品国家能效标准已制定,电热水器、家用电磁灶也将在2009年加贴能效标识。

### 家电下乡撬动近万亿元农村市场

**事件回顾:**2008年11月30日,财政部、商务部、工业和信息化部在北京召开“全国推广家电下乡工作会议”,部署“家电下乡”从12月1日起扩大到14个省市区和计划单列市,2009年2月起向全国推广。2008年年底,“家电下乡”工作再次得到国务院的关注,并出台《国务院办公厅关于搞活流通扩大消费的意见》。该意见提出,从2009年2月1日起,将家电下乡从12个省(区、市)推广到全国,同时把摩托车、电脑、饮水器和空调等产品列入“家电下乡”政策补贴范围。按照相关政策,对农民购买彩电、冰箱(冰柜)、手机、洗衣机等产品,政府按产品销售价格的13%给予财政资金补贴。

**编辑点评:**“家电下乡”是利国惠民、一举三得的大事。对国家而言,扩大了内需,激活了庞大的农村市场,抵御国际金融风险的能力增强;对企业来说,扩大了产品销量,解决了库存压力;对消费者来说,收获了实惠,用低廉的价格获得家电产品。这项政策不仅给众多“嗷嗷待哺”的家电企业以无限憧憬,更是又一次“政府买单、农民受惠、城市反哺农村”的实践探索。

**用友企业管理软件** 非常时期鼎力相助  
用友深刻洞察中国企业面临的问题,推出中国企业“过冬”管理包、集团企业“风险管控升级”计划、人力绩效“T升”计划、小型企业“健康成长”计划、企业信息化人才“冬训”计划、老客户关怀计划,鼎力相助中国企业度过经济寒冬,并成功转型升级,迎来灿烂的春天。  
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ERP**  
【蝶舞天涯,共创辉煌,金蝶渠道伙伴盛大招募中!】  
财务管理、供应链管理、生产管理、人力资源、办公自动化、客户关系管理  
Kingdee 金蝶海口分公司 海口市人民路33号财富中心903 销售热线:0898-66502285 服务专线:0898-66779463

**行业资讯**  
**2009世界消费电子展 节能家电大受追捧**  
**本报综合消息** 受美国金融危机,全球经济发展速度放缓影响,全球家电市场持续低迷短期内难有好转迹象。在日前举行的世界消费电子展(CES2009)上,全球各大家电厂商展出的节能家电消费电子产品及节能设备、专利技术成为一道引人注目的独特风景。与此同时,各大参展厂商所公布的最新技术产品、削减经营管理成本保持价格竞争力、运用节能技术降低消费者使用成本等市场需求激活策略也引起了广泛的关注。  
在公开展出之前,日本索尼、Panasonic、韩国三星电子、LG电子等全球家电制造巨头相继发布节能型平板电视新产品及年度市场战略等。另外,华硕(ASUS)等台湾制造厂将全面扩充“5万日元个人电脑”产品线的举措,进一步响应了2009年全球家电消费电子市场“节约型消费”这一趋势。

**TCL:2008年液晶电视 销量大幅增长**  
**本报综合消息** 苏宁电器昨天透露,苏宁和八大银行将在北京苏宁50家店面联手推出信贷消费活动,将之前同招商银行等少数银行之间的“零首付、零利率、零手续费”活动推广到八大主流银行,而信贷消费产品的价格门槛也下降至1500元。  
合作的八家银行包括招商银行、中信银行、工商银行、民生银行、交通银行、光大银行、深圳发展银行和兴业银行。消费者使用这些银行的信用卡都可以在苏宁分期付款买家电。消费者在办理分期付款时,向银行支付的利息以及手续费将全部由苏宁承担。

**苏宁电器 联手八家银行力推信贷消费**  
**本报综合消息** 苏宁电器近日透露,苏宁和八大银行将在北京苏宁50家店面联手推出信贷消费活动,将之前同招商银行等少数银行之间的“零首付、零利率、零手续费”活动推广到八大主流银行,而信贷消费产品的价格门槛也下降至1500元。  
合作八家银行包括招商银行、中信银行、工商银行、民生银行、交通银行、光大银行、深圳发展银行和兴业银行。消费者使用这些银行的信用卡都可以在苏宁分期付款买家电。消费者在办理分期付款时,向银行支付的利息以及手续费将全部由苏宁承担。

**东芝欲数百亿日元 收购富士通硬盘业务**  
**本报综合消息** 共同社14日获悉,东芝公司正在研究收购富士通硬盘(HDD)业务一事。收购总额预计达数百亿日元。  
东芝是世界硬盘生产巨头之一,公司希望通过此次收购扩大这一颇具前景的业务。而富士通的硬盘业务由于近期电脑市场低迷、价格下跌等原因陷入赤字,公司欲通过出售这块业务来加快改善业绩的步伐。  
全球经济不景气导致日本国内的大型电机制造公司的业绩纷纷下滑,很多企业不得不面临旗下业务去留的抉择。此次东芝计划收购富士通在菲律宾和泰国的工厂。同时,富士通也在考虑将硬盘业务的一部分零件生产业务出售给昭和电工。  
世界第二大硬盘生产商美国西部数据一度欲将富士通的硬盘业务收入旗下,但双方在收购条件上未能谈拢。

**美的中央空调 海南召开09经销商大会**  
**本报讯** 面对机遇与挑战共存的2009年,美的中央空调以饱满的激情开始新的征程。1月6日,美的中央空调在海南博鳌索菲特酒店召开题为“搏机遇,赢未来”的全国经销商大会,来自全国各地的300多名经销商和供应商代表汇聚一堂,共商09年美的中央空调发展大计。  
美的中央空调事业部总裁张权在此次大会上透露,2008年中央空调在产品销售结构上更加完善,多联机、大型中央空调和离心机的销售量和销量比重都有大幅度的提升。公司在08年成功中标了上海世博会、济南奥体中心、广州科学城、印度财富岛等一批样板工程,继续在众多国内中央空调品牌中保持领先的地位。公司共实现销售收入53亿元,其中内销33亿元,外销达3亿美元。  
业内人士认为,从1999年创业至今,美的已在中央空调行业“摸爬滚打”了十年,在业界树立了良好的企业形象,更在客户中拥有了良好的口碑。即便在08年行业整体销量萎缩的情况下,处于行业第一集团军的美的,成为行业内屈指可数的仍保持快速增长的企业。得益于在产品、技术、渠道等方面已具备强大的竞争实力,2009年,美的有望在逆势中保持增长,成为整个行业发展的亮点。

**2009消费电子展索尼推出超小型PC**  
**本报综合消息** 日本AFP报道 索尼日前在美内华达州拉斯维加斯城召开的全球最大规模的家电商品国家博览会「消费电子展」内部展览会上,发布了该袖珍型便携笔记本电脑产品——Vaio type P。  
索尼所发布的VAIO个人电脑品牌的MINI个人电脑P系列产品——Vaio type P长24.5厘米,宽12厘米,大小约与商务信封相当,可以很方便地放在公文包或装入口袋中外出携带。重量仅约588克,较市场上平均重634克MINI笔记本电脑具备重量更轻的优势。与此同时虽然是Mini尺寸,但是却配置了分辨率高达1600x768dot(8英寸宽屏液晶显示器)。同时,内置蓝牙无线互联功能及卫星定位系统配置则使该款产品具备了时尚笔记本电脑特有的全部功能。  
发布该产品的索尼美国公司斯坦·格拉斯哥社长,高调宣称:“在独特的外观、尺寸设计之外,又加入了目前最流行的笔记本功能,毋庸置疑该款产品堪称汇集最新技术的一级品。”据悉,该款产品将于本月在美国上市,市场售价约为900美元左右(约8.3万人民币);人民币5500元左右,预计一场不可避免地抢购热潮即将发生。

**2009年起 我们都是爱国者**  
**我们都是爱国者**  
来自爱国者800万像素数码相机T60,抖着拍也清晰!!!  
在过去的一年中,华旗爱国者自主研发的T60数码相机在比国内价格高20%的基础上成为了国际市场上的畅销品,也成为了第一款成功收回研发成本的爱国者品牌数码相机。因此,2009年的“严冬”到来的时候,爱国者决定把T60这款最畅销数码相机售价中的研发费用回报给消费者,优惠300元,以999元的“温暖价”来陪伴每一个国内的消费者“过冬”。  
在国内,对于许多不了解爱国者数码相机的消费者来说,日系品牌一直是他们的首选。爱国者对此非常理解,过去我们国内的数码相机产业不太景气,某些国内品牌甚至伤害了中国消费者。因此,爱国者也真诚的希望,当您仍然选择购买日本品牌数码相机的时候,爱国者T60-999元“温暖价”的存在,从而帮助您可以将那些2000元左右的、和T60同档次的日本品牌数码相机最后以1000多元成交。只要能帮您在寒冬中实实在在的节省不必要开支,也是爱国者的心愿。在这个寒冬里,让我们13亿中国人互相温暖吧!  
2009年起,我们都是爱国者!  
爱国者总代理:海口约理  
专卖店:66703670 办公室:66512841  
咨询:66794135 团购:13036010171  
网址:www.aigo.com

**创意家电**  
**最新全电动棉花糖机**  
商用兼家用的全电动的棉花糖机,出糖快、不粘糖、能拉丝。  
**600W便携式吸尘器**  
手提式设计,随手拿起,便可轻松吸尘。能吸沙发、床面、窗帘、天花板、电脑键盘等各种家用电器表面的灰尘。  
**红外线感应纸巾自动出纸机**  
全自动纸巾机,装纸容易,使用方便,是自动化使用普通纸巾卷的一个典范。

**格力小家电 成消费者必选“年货”**  
2009年春节已进入紧张的倒计时。越临近春节,海南各市县的家电市场也越发火热,作为美善与格力空调相媲美的格力小家电,再度成为众多市民关注的焦点,再次成为消费者春节采购的重头“年货”。  
**格力小家电加入年货军团**  
为了答谢海南广大消费者的关注和支持,海南格力在元旦就启动了系列促销活动,格力空调、格力电暖器、电磁炉、电饭煲、干衣机等家电纷纷加入年货采购军团,为消费者献上年终家电大餐。  
2009年元旦刚过,海南家电消费市场还“余热未消”。在格力小家电展示柜台前,前来咨询和购买的消费者接踵而至,人声鼎沸,虽然导购员开单眼疾手快,但柜台前依然排起了很长的等待开单的队伍。“我家用的全是格力,空调、电磁炉、电风扇、电饭煲,春节前再添添格力电暖器,我家就成‘格力之家’了。格力的质量确实不错。”这是三亚市民符先生的感慨。  
据了解,格力小家电通过了ISO9001质量管理体系认证,全线产品均通过中国3C认证。格力小家电产品凭借踏实的质量和时尚精致的设计,得到了市场的肯定和青睐,获得了多项国内国际权威认证和荣誉。  
**格力电暖器成为“年货”宠儿**  
据悉,格力电暖器以其出色的产品品质、安全卓越的性能、时尚别致的造型、色彩靓丽的外观等特点在市场中表现相对优秀,元旦当天,格力电暖器在信兴电器就卖出去了近300台,格力电磁炉、电饭煲也是出类拔萃,赢得了消费者的青睐。  
笔者在新华南家电卖场看到,各类精品小电器、3C产品及大宗家电陈列区域内,各品牌厂家所出样的产品与以往有了较大的转变,其中格力电暖器被展示在了较为显眼的地方。据业内人士介绍:“最近冷空气不段入侵海南,随着气温的下降,电暖器延续了元旦期间的火爆情形,表现出持续的旺销,特别是格力电暖器,获得了较高的市场关注度,从原先的不到30%上涨到70%的咨询率。”  
格力小家电以“做精、做大、做强”为目标,始终坚持格力电器的精品路线,不断强化在研发、生产、销售等方面的综合优势,不断扩大产能、扩充产品品种,目前旗下已形成包括电暖器、电暖器、电磁炉、电饭煲、电风扇、电热水壶、饮水机、加湿器等在内的丰富产品体系。

**空调知识 告诉你**  
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**  
**海南格力24小时客服电话66752315来电:市场上的电暖器有哪些?**  
**格力回复:**目前,市场上的电暖器大致可分为石英管电暖器、暖风机、油汀式电暖器三大类型。石英管电暖器机身轻巧,主要是采用远红外石英管发热,升温迅速,热效率高,比较适合长时间、比较大范围地取暖;暖风机是采用PTC陶瓷电热元件,利用风机鼓动空气流经PTC电热元件强迫对流,以此为主要热交换方式,具有升温快、发热均匀的特点;油汀式电暖器,则是由导热油发热,再通过页片散发热量,安装时根据使用面积选择油汀散热片的数量。格力提醒消费者,为了更好的省电能,消费者在购买电暖器时,要充分考虑房间面积,一般而言,1000w的电暖器适宜10平方米的房间;2000W的电暖器,则适用于20平方米的房间。