

家电以旧换新试点
推广申报工作正式启动

本报综合消息 据家电以旧换新管理信息系统公布的最新数据显示,截至3月8日,家电以旧换新试点省市销售额已突破300亿元,政策拉动家电消费作用进一步显现。与此同时,试点推广申报工作正式启动,业内人士指出,这将更大程度上促进家电需求的快速释放。

统计显示,截至3月8日,9个试点省市共回收旧家电815.2万台,销售新家电758.6万台,销售额达300.2亿元。2010年前两个月家电以旧换新销售额环比增长71.3%,政策拉动家电消费作用进一步显现。

与此同时,财政部、商务部、环境保护部关于家电以旧换新推广实施申报工作正式启动,相关通知明确规定了申报地方配套措施、销售回收体系、拆解处理能力等方面的要求。据商务部人士透露,拆解处理能力相当重要,是此次申请审核的关键指标;而符合条件的地区应以省为单位上报申请,这与首批试点中长沙、福州等城市获批的情况有所不同。而对于推广省份数量,该负责人表示并无限制。

按照通知规定,各地区在2010年6月1日前能达到相关要求的,即可提出申请。

分析人士称,家电的存量基数不断上升,使以旧换新的市场潜力越来越大,试点的推广会促进更新需求快速释放。国都证券家电分析师王京乐指出,特别是电视、洗衣机等家电的高端品种,将有更大的市场空间。

四百企业抢食电子书市场
业内担心山寨化

本报综合消息 “我们预计2010年将有400家企业进入电子阅读器行业,而2009年全国总共才不到30家。”谈及2010年国内电子书市场时,广州金鑫软件开发有限公司副总裁袁茂峰的心情既激动又忧虑。

让其激动的是,业内普遍预计2010年将迎来国内电子书市场的快速启动,而太多缺乏技术积累的生产厂家的进入,可能使得电子阅读器产品快速“山寨化”,沦为另一个MP3产业。

消费市场启动

在近日闭幕的美国拉斯维加斯电子展上,电子阅读器首次组成了一个单独的展区,展品达到二十多款,全球主流厂商都推出了极具吸引力的新品。而更让业内人士激动的是,全球电子书巨头亚马逊宣布,自2009年12月以来,得益于Kindle电子阅读器的热销,人们大量购买电子书,圣诞节期间电子书销售量首度超过实体书。

电子阅读器技术兴起于上世纪90年代,与液晶显示屏相比较,其优点是省电、能耗低、不需要背光光源、可在阳光下阅读等。亚马逊在美国首次推广电子阅读器以来,该产品即被认为是代表了一个全新阅读时代的来临。业内预计,2009年美国电子阅读器销售量为300万台,而2010年的销售量将会飙升到1000万台。Display Search 最近一份报告则称,2010年中国的电子阅读器销量将从2009年的80万台跃升至300万台。

在业务模式方面,亚马逊采取的是终端厂商兼做线下平台,而国内目前则是运营商主导模式和终端厂商主导模式并存。国内较大的终端厂商主要有汉王、易博士等,其低端产品一般不支持上网功能,高端产品以WiFi模式为主。而中国移动主导的电子阅读器大多内置TD上网模块,支持网上网下载图书。

中国移动一直在谋划其多类型的TD终端,市场前景广阔,电子阅读器即是其中之一,中国移动2009年底在浙江投资5亿元建立手机阅读基地,并与大唐电信、方正等合作定制手机阅读器。大唐电信董事长曹彬就表示,TD未来的大发展,需要终端类型的多样化,基于这一考虑,大唐电信在手机、数据卡、家庭信息终端、模块、TD电子阅读终端五大产品线上都有布局。

上游资源缺失

尽管下游厂商跃跃欲试,但电子阅读器行业上游关键技术的缺失,是我国内地产业界的一大软肋。

业内人士指出,电子阅读器产业链中,上游的电子纸基材生产的技术壁垒最高,全球厂家仅有E-Ink、SiPix和Bridgestone(普利司通),其中,E-Ink商业化最成功,市场占有率最大,主流品牌均采用E-Ink的电子纸基材。

中游则为模组厂商,主要是我国台湾地区的元太科技和友达光电。值得一提的是元太科技,其母公司永丰余是我国台湾最大的传统纸业生产商,但在1997年看到电子纸之后,意识到这种新技术可能对传统纸行业的未来产生巨大影响,于是成立元太科技来进行电子纸技术的研发。2008年,元太科技收购了上游的E-Ink,目前已经成为全球电子阅读器行业的上游霸主,占有电子阅读器显示屏供应市场近80%的市场份额。

袁茂峰认为,国内众多厂家的加入,自然使得市场能够快速启动,但是终端厂商如果无法解决版权问题,则企业的风险非常大。

联合证券研究员卢山指出,随着众多终端厂商的加入,国内电子阅读器市场将启动。

国内整机厂商提前布局

3D电视成未来发展趋势?



家电业被曝三大潜规则：
平板电视二次收费

本报综合消息 买空调柜机不给配插头,部分平板电视底座二次收费,安装家电维修时附带的管长度太短,还得再掏钱购买。昨日,北京市消协对外揭露了家电行业三大“潜规则”,并呼吁尽快修改完善相应家电商品的质量标准,尊重消费者日常消费习惯与需求。

据介绍,针对消费者反映集中的家电维修及收费问题,市消协邀请20余名志愿者,针对平板电视、柜式空调、洗衣机、抽油烟机和燃气热水器五大类近30个品牌的产品安装服务收费情况,对部分家电维修商、商场的家电维修开展了消费调查,结果发现了家电维修中的三大“潜规则”,并一一进行点评,提出建议。

市消协指出,应尽快修改和完善相应家电商品的质量标准,相关部门应及时规范经营者的销售行为,引导企业修改侵害消费者合法权益的交易规则。

潜规则1
平板电视二次收费

现象:目前,平板电视基本都需使用底座或支架壁挂式安装,但无论用哪种方式,都是平板电视必须采用的,否则消费者无法正常观看。

但调查发现,在11个品牌30余个型号的电视机中,45%的品牌对底座和支架二者都收费,还有的按电视机尺寸收费。而底座费用100到200元不等,支架约50元到500元。

消协点评:底座或支架是作为电视机完整商品的必要组成部分,正常安装也是附随义务。对底座、支架单独收费,其明显属于分割销售,涉嫌强制消费者二次付费。建议以二选一形式免费向消费者提供。

潜规则2
空调柜机另买插头

现象:目前市场上两匹以上(含两匹)空调柜机不配插头,且缺乏相应保护措施,侵害消费者安全。此次调查的11个品牌30余个型号空调,100%的品牌两匹空调都未配电源插头,需另行购买插头,价格从20元至50元不等,且在消费者询问后才告知。经营者理由是柜机功率较大,消费者家的线路情况各不相同,可能会因电路环境问题造成安全隐患。

消协点评:经营者不提供插头,客观上迫使消费者另行购买插头,实质上是减轻本应向消费者提供安全保护的合同附随义务,构成不合理的二次收费,消费者自行采购插头同样也存在隐患。建议经营者应向消费者作出真实说明和警示,免费向消费者提供安全插头。

潜规则3
随机配件长度过短

现象:需要上门安装的家电商品,随机附带的配件尤其是管长度较短,加大消费者付费压力。

该调查发现共有27个品牌的国内家电,经营者对安装的价格标准一般都不主动告知,而且附带管长度过短。如洗衣机,免费管只有80cm到110cm,但多数家庭都需再增加管。另外,管件价格明显高于市场同类商品。

消协点评:家电安装服务是正常使用的一部分,经营者应事先告知消费者相关信息,同时行业应论证符合一般家庭正常使用的配件标准。建议经营者提供合理数量和价格的附件,额外增加附件的,应在交易之前明示。

3G时代之精品评测

视频通话?手机上网?其实3G比你想象的更加精彩!如果你的手机只是用于打电话和发短信,那么你Out了。本期开始,小编将为你逐一推出3G经典手机终端,一起感受3G精彩。

简洁外观

iPhone 3G 其实是上一代 GSM/EDGE 版 iPhone 的小升级,超大屏幕以及 Multi Touch 多点触控使苹果具有持久杀伤力。iPhone 3G 机身按键不多,苹果简洁、大气的外观非常有质感。正面只有一个 Home 键,无论你在哪一页选项,按一下立即返回图标目录,及其便捷。如果你习惯了传统手机触屏下电池装手机卡,那么 iPhone 3G 无须这么麻烦了。

强大功能

iPhone 3G 具备 Safari 上网、电话、记事本、iPod、YouTube、Widget、看影片等功能。同时,还内置天气、股票两个应用程序。iPhone 3G 加入对 3.5G 网络的支持,可以用最高 3.6Mbps 速度上网,能享受 3G 电信商提供的 3G 视频内容,AGPS 支

坐拥中国放眼海外
汉王电纸书耀眼德国 CeBIT 展

2010年3月2日-6日,德国 CeBIT 展,在汉诺威展览中心隆重举行。国内电子阅读器领军厂商汉王科技,携旗下全线电纸书产品全力出击,吸引了众多欧美客户驻足流连。

汉王曾以 2009 CeBIT 展为媒,一举“娶”得三万套电纸书的大单,在 CeBIT 展上尝到了“甜头”的汉王科技此次又携全线电纸书产品惊艳亮相。



汉王电纸书在德国 CeBIT 展上展示。

汉王电纸书的琳琅满目,让业界感叹汉王在电纸书领域的领先性。多年运作,汉王电纸书在产品、渠道构架、内容整合方面都颇具规模,2009 年汉王电纸书赢得了国内绝大部分市场份额,并成为全球第三大电纸书供应商。

汉王建立的对标无法比拟的丰富产品线,领先全球的手写识别技术,为读者提供了优质阅读体验。在内容资源的整合

显然,电视产业可能面临从显像管技术过渡到平板技术后的一个重大机遇,Display-Search 预计,3D 显示器市场将从 2008 年的 70 万台,共计 9.02 亿美元的出货金额,成长到 2018 年的约 2 亿台,共计 220 亿美元的出货金额。在这 10 年中,年度出货量复合增长率 75%;产值复合增长率 38%。

3D 电视有多种技术流派,目前主流技术是通过在平板电视面板上加上特殊的精密柱面透镜屏,将经过编码处理的 3D 视频影像独立送入人的左右眼,从而令用户体验到立体图像的感觉。其核心技术包括能够支持 3D 显示效果的新一代液晶或等离子电视屏幕以及能够处理 3D 信号的多媒体芯片。

目前,除了日韩厂商,部分中国电视机整机企业也已开始布局 3D 电视,其中包括

TCL 集团、四川长虹和海信电器等上市公司。不过,这些企业要想全面受益于 3D 电视概念,恐怕还要等上一段时间。

3D 电视是否能够得到普及,一个决定性因素在于是否有足够的 3D 内容资源以支撑消费者对 3D 电视的需求,2010 年除了南非世界杯的部分比赛,终端消费者几乎无从获得以 3D 制式播出的电视节目。另一个问题是产品的价格,虽然 TCL 集团液晶 3D 电视的样机目前已在深圳机场投入应用,但据记者了解,这款 3D 电视的样机成本达到了 8 万元/台,基本不具备大规模投放市场的条件。

湘财证券分析师刘飞在接受记者采访时表示:“TCL 集团的 3D 电视屏幕需要进口,3D 电视整机仍处于开发阶段,很难实现量产。公司目前的策略是持续对 3D 电

视进行研发,等待消费者逐步接受这种产品。市场需求逐步出现之后,公司就会开始商业化生产。”

不过,无论采取何种技术,3D 电视的屏幕都需要在目前的已成熟的液晶或等离子面板基础上进行技术升级,因此在国内暂无电视整机上市公司拥有大尺寸液晶显示屏生产能力的情况下,基于液晶技术的 3D 电视可能并不会为整机企业带来太多收益。

江南证券分析师高俊芳告诉记者:“四川长虹拥有自主知识产权的等离子屏幕生产线,据了解,公司已具备生产基于等离子技术的 3D 电视。四川长虹的 3D 电视可能会于明年上市,由于等离子电视市场占有率比较低,不排除四川长虹会配给 3D 等离子电视较多产能,借新技术开拓市场。”

上,目前,汉王预装资源各类图书共计 2000 余册,用户可以通过网上下载无线资源。另外,汉王科技特为客户提供个性化定制服务,如在皮套上印上企业名称或者企业标识,及定制开机画面等。

基于成熟的产品和强大的市场认知度,汉王电纸书稳坐国内头把交椅,但汉王的目光远不止此。国际市场,是汉王的下一个目标。

汉王电纸书的琳琅满目,让业界感叹汉王在电纸书领域的领先性。多年运作,汉王电纸书在产品、渠道构架、内容整合方面都颇具规模,2009 年汉王电纸书赢得了国内绝大部分市场份额,并成为全球第三大电纸书供应商。

汉王建立的对标无法比拟的丰富产品线,领先全球的手写识别技术,为读者提供了优质阅读体验。在内容资源的整合

上,目前,汉王预装资源各类图书共计 2000 余册,用户可以通过网上下载无线资源。另外,汉王科技特为客户提供个性化定制服务,如在皮套上印上企业名称或者企业标识,及定制开机画面等。

基于成熟的产品和强大的市场认知度,汉王电纸书稳坐国内头把交椅,但汉王的目光远不止此。国际市场,是汉王的下一个目标。

汉王电纸书的琳琅满目,让业界感叹汉王在电纸书领域的领先性。多年运作,汉王电纸书在产品、渠道构架、内容整合方面都颇具规模,2009 年汉王电纸书赢得了国内绝大部分市场份额,并成为全球第三大电纸书供应商。

汉王建立的对标无法比拟的丰富产品线,领先全球的手写识别技术,为读者提供了优质阅读体验。在内容资源的整合

上,目前,汉王预装资源各类图书共计 2000 余册,用户可以通过网上下载无线资源。另外,汉王科技特为客户提供个性化定制服务,如在皮套上印上企业名称或者企业标识,及定制开机画面等。

基于成熟的产品和强大的市场认知度,汉王电纸书稳坐国内头把交椅,但汉王的目光远不止此。国际市场,是汉王的下一个目标。

汉王电纸书的琳琅满目,让业界感叹汉王在电纸书领域的领先性。多年运作,汉王电纸书在产品、渠道构架、内容整合方面都颇具规模,2009 年汉王电纸书赢得了国内绝大部分市场份额,并成为全球第三大电纸书供应商。

汉王建立的对标无法比拟的丰富产品线,领先全球的手写识别技术,为读者提供了优质阅读体验。在内容资源的整合

上,目前,汉王预装资源各类图书共计 2000 余册,用户可以通过网上下载无线资源。另外,汉王科技特为客户提供个性化定制服务,如在皮套上印上企业名称或者企业标识,及定制开机画面等。

基于成熟的产品和强大的市场认知度,汉王电纸书稳坐国内头把交椅,但汉王的目光远不止此。国际市场,是汉王的下一个目标。

汉王电纸书的琳琅满目,让业界感叹汉王在电纸书领域的领先性。多年运作,汉王电纸书在产品、渠道构架、内容整合方面都颇具规模,2009 年汉王电纸书赢得了国内绝大部分市场份额,并成为全球第三大电纸书供应商。

汉王建立的对标无法比拟的丰富产品线,领先全球的手写识别技术,为读者提供了优质阅读体验。在内容资源的整合

汉王 Hanvon
卖场地址:海南汉王海口海秀大道 DC 商业城 2006 号
咨询电话:0898-66517586,66501220
北京总部:4008108816

3月13日国美3.15诚信黄金周开幕
国美20000台节能空调率先让利30%

一年一度的 315 消费者权益日即将到来,服务、信誉等诚信话题再次成为热点,作为全国连锁巨头的国美电器,在差异化服务上精耕细作,建立了完善的配送、安装、维修等售后服务体系,旨在把服务升级作为在市场竞争中的有效竞争手段。

2010 国美空调全省率先启动
价格裸奔

据海南国美负责人介绍,3月13日,2010 年国美空调调节全省率先启动,全场 20000 台节能空调直降 30%以上,并借助“3.15 诚信放价黄金周”带动全品类在全省门店全面刮起“裸”价风暴,家电商品全部“裸”价销售。所谓“裸价”,就是价格的最底线,即底价。由于国美先前的充分准

备,与厂家的巨额大单直接采购,避开繁琐的中间环节,最低价供货,让国美购物的消费者均享受到比市场最低价还低 10%-30%的国美“裸价”商品。

据介绍,3月13日由国美率先燃起 2010 年的空调战火,已通过成功召开的美国家调趋势发布会中争取到更多的优势资源,全线空调品牌价格持续下降,预计 2010 的空调市场,在各种利好政策的推动下,高效、变频空调的销售价格下降幅度更大,有望达到 25%以上。3.15 期间,其中空调最高降幅 30%,1P 节能空调仅售 1190 元,大 1P 节能空调仅售 1599 元,直流变频空调首次跌破 2000 元。

先进保障体系 为低价护航

价格降下来,服务升上去。这是国美 3.15 的诚信宣言。目前,家电市场普遍通行的服务标准是国家三包法,根据三包法规规定,消费者享受包退服务是 7 日,退换货时限为 15 日,据国美工作人员介绍,消费者在国美门店所购商品都可享受到国美独有的诚信保障服务体系。19 天内如果出现所购商品价格下降,给予差价退还;39 天内如果商品出现质量问题,可以给予退货;99 天内如果商品出现质量问题,给予换货保证。国美的服务保障体系,让您在购物和使用商品中可能出现的问题,做到极限“放价”及用得放心。

动对焦,等功能还未能实现,且录制视频还需自行安装软件。

手机观影

iPhone 3G 有一个 320X480 大屏幕,用来看电影和短片,效果可想而知;玩家可以到 apple.com/Trailerdownload 找到最新好莱坞电影预告,只要一按 ForiPod 格式,就会自动 download 到 iTunes,再传送到 iPhone。高清超大屏幕使这一功能更能得到电影发烧友的喜悦。其实 iPhone 本身已有 YouTube 界面,不用经过 Safari 浏览器进入。YouTube 已有很多中文影片,你也可以用搜索功能来找出不同影片。

小结:总之,玩转 iPhone 3G 是一个技术活,对于习惯使用傻瓜手机的玩家来说,恐怕只有及时补足 3G 课,才能将 iPhone 3G 玩出 3G 的精彩。

创建幸福企业
用友 企业管理软件
用友软件海南分公司 海口市国贸路1号瑞大厦A座9楼 咨询热线:0898-66758606

金蝶企业管理软件
金蝶是香港上市公司(股票代码:0268)、中国软件产业领军厂商,为全球超过60万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务,连续6年被IDC评为中国中小企业ERP市场占有率第一名!
Kingdee 金蝶海口分公司 海口市大同路38号财富中心703 咨询热线:0898-88502285

IT·家电周刊
IT·家电业界最佳载体
专刊热线 66810510 66810282
电子邮箱 812549160@qq.com