

## · 鉴赏室 ·

继智能家电在2013年大放光芒后,家电企业在智能化方面再度发力,不管是彩电还是空调纷纷推出了主打互联功能的新品,让消费者感受到了家电的智能便利。

## TV+ UD版电视



近日,彩电企业TCL再度携手中国视频行业领导品牌爱奇艺,在北京举行“TV+,全玩真的!”——TCL爱奇艺电视TV+家族发布会”,发布了TCL爱奇艺电视TV+家族产品。此次TV+推出了UD版、S版和C版三大新版本,加上之前的尊爵版与经典版,TV+家族成员成功地扩充到11款,一举实现了从32英寸到55英寸的主流尺寸,从2D到4K显示技术的全覆盖,并在硬件、外观、内容、操控等方面实现了全面的创新和升级,构筑了业内最强全产品阵营。

点评:据悉,TV+新品的语音操控采用了全局跨层语音系统,不仅语音识别率、识别处理速度等进行了大幅提升,而且还实现了真正的全局操控,带来了更便捷的操控和更科学的人机交互体验。

## 格兰仕唯爱洗衣机



格兰仕推出了其在2014年的首款新品——U'Love“唯爱”滚筒洗衣机,该款洗衣机拥有6公斤的大容量,外观用巧克力色代替了传统的白色。比起第一代999革命滚筒洗衣机与第二代土豪金洗衣机,“唯爱”滚筒洗衣机在设计上更贴近网友的需求。此台可24小时预约、95℃高温洗、夜间“静梦”洗的滚筒洗衣机所支付的费用仅为其他品牌同类产品的七成。

点评:“唯爱”滚筒洗衣机价格优势明显,售价1999元,北京商报记者调查了京东商城同等能力(滚筒,6公斤洗涤容量,1000转/分钟,洗净比1.03左右)的洗衣机,海尔XQG60-10866J价格为2599元,西门子WM10X1C00W价格为2899元,松下XQG60-M76201价格为2699元。

## 不需要遥控器的电视



对于很多用户来说,传统的遥控器操作电视有着很多不便。现如今已经进入智能电视时代,那么我们就应该用一种全新的方式看电视。近期上市的长虹q1r系列chiqui客电视,倡导的就是扔掉遥控器,全新设计了四看功能,改变了用户传统看电视的习惯,支持带看、随时看、分类看和多屏看功能。

点评:带走看功能可以实现移动看电视功能,手机、平板随时观看。随时看则是支持回放观看直播电视。分类看则是针对用户喜欢的类型观看。多屏看则是让用户可以手机、平板等多种设备都能观看。

北京商报记者 陈维/整理

## 市场规模仅30亿元

## 集成灶遭遇产品渠道双困局

据最新数据显示,2013年集成灶市场复苏,年增长率回升至35%,从而引发业内对集成灶将是厨房电器发展趋势的新一轮讨论。不过,在业内专家看来,市场规模仅30亿元的集成灶行业还只是小众产品,在提高产品质量性能的同时,如何实现渠道扩张、下沉,把握新增市场,打破销量瓶颈才是行业首要思考的难题。

## 市场增长率回升至35%

据第三方调研机构发布的最新数据显示,2013年集成灶行业总体产量突破42万套,销售规模突破30亿元,较2012年同比增长35%。这意味着在经历2011、2012年市场低迷后,集成灶市场正在复苏。

尽管集成灶在国内发展只有十年,不过市场年增长率却波动较大。在最初的五年间,市场高速增长,年增长率高达80%,2009-2010年增速下降至50%。最终在2011-2012年遭遇市场低谷,2012年市场增长率遭遇停滞不前,生产厂家缩减近1/3。

业内人士分析称,主要原因在于集成灶整体市场规模较小,缺乏老板、方太、万和、华帝、帅康等老牌厨房电器生产企业的参与,使得整个行业发展缓慢且不稳定。集成灶行业龙头企业财务报告显示,2013年前三季度美大营收分别为0.75亿元、0.81亿元和0.76亿元。显然,这种规模与年营收高达三四十亿元的老牌厨电企业相比,两者完全不在同一量级,也难有影响可言。

## 高端化拉升产品均价

值得注意的是,虽然集成灶行业规模较小,不过却朝着高端化、智能化方向发展。据了解,为了提升自身的核心竞争力,提高利润率,2013年集成灶企业在产品的个性化和差异化方面提

升显著,其主要包括产品工艺设计和智能化操作两方面。

业内专家分析认为,这正是2013年市场规模增长的主要原因之一。家电产品往往向高效、智能化升级时,不但在原材料成本方面会有所增加,研发和前期市场推广的费用也会分摊一部分到产品售价,使得集成灶产品均价上涨。

生产企业也在不断提升智能产品的占比。2013年,从火星主X7和X8,帅丰推出F35系列,奥田“雅典”系列到板川推出“缤仕”系列,这些集成灶产品无一不是外表亮丽、功能强大的明星产品,都采取诸如智能电动天窗、“智魔方”易拆洗等时尚、智能的概念。

全新技术和设计也拉高了整个行业的平均价格。北京商报记者通过调查发现,带有上述智能功能的集成灶产品价格均破万元,甚至有一些产品价格逼近2万元。正是这些高端化产品的涌现使得2013年集成灶产品零售均价在7000元以上,较以往有所增加。

## 渠道亟待多元化扩张

市场蛋糕的大小决定了企业的发展空间。据中怡康调研数据显示,2012年吸油烟机产品年总销量为1210万台,而2013年预计增长1.6%达到1230万台,而集成灶年销量仅有40万套左右。显然,对于集成灶生产企业来说,

如何提升产品销量,扩展市场容量才是首要解决的问题。

对于产品销量增长的缓慢,业内专家建议从两方面入手。一方面是解决集成灶产品本身问题,集成灶综合吸油烟机、燃气灶、微波炉、洗碗机等诸多家电产品,实现产品美观、简洁的未来厨房概念。但同时也降低产品能效、安全性,由于集成灶多采取近吸式,往往煤气还没有充分燃烧便被吸进烟管,不仅造成能源浪费,还容易引发火灾甚至爆炸,这方面亟待通过改善技术来解决,便于市场推广。

另一方面则是销售渠道过于单一。中国家电商业协会营销委员会执行会长洪仕斌认为,虽然集成灶属于传统厨电产品的延伸,但在销售渠道方面却和传统厨电产品有着很大的差异。像吸油烟机、燃气灶等厨房电器,其销售渠道较为多样化,包括苏宁、国美等连锁家电卖场、各地的商超、品牌专卖店、电商等,而集成灶渠道主要就是品牌专卖店和一些建材渠道,这方面亟待拓展。

另外,洪仕斌还表示,随着国家城镇化的推进,住宅的城镇化无疑给厨房电器带来巨大的市场,这对于以新增市场为主的集成灶来说,无疑是一个快速提升产品销量级别的绝佳机会。只有做好渠道的下沉,通过城镇化建立良好的知名度和美誉度,集成灶行业才能够走上合理的发展轨迹。

北京商报记者 陈维

## 曝光台

## 雷士国星光电登质量黑榜

## LED灯具质量监督不合格商品名单(部分)

名称	标称生产企业	商标	规格	不合格项目
LED灯具	惠州雷士光电科技有限公司	nvc	NLED 133 4W 3000K	外部接线
LED天花灯	佛山市国星光电股份有限公司	/	NS-KD1-B3L 4W	外部接线
筒灯	佛山市新辉照明电器有限公司	辉帅	HS-801-9D 9W	标记、外部接线
LED球泡灯	厦门市东林电子有限公司	/	BDZ220/1.5RR E14 1.5W	光通量
自镇流荧光灯	中山市斯嘉丽照明电器制造有限公司	欧仕达之光	YPZ220V 50Hz 13W	能效标识、灯功率、色容差、显色指数

近日,成都市工商局发布了2013年四季度灯及灯具质量监督结果报告。此次监测对成都市锦江、青羊、成华、温江、崇州的部分电器综合市场、灯具专业市场及商场销售的灯及灯具进行了质量监督,结果显示,雷士、国星光电、东林电子等标称生产企业的产品不合格。

据了解,此次监测委托四川省产品质量监督检验检测所。分别对LED灯具的标志、结构、外部接线、内部接线、接地规定、防触电保护、防尘、防固体异物和防水、绝缘电阻和电气强度、耐热、耐火和耐电弧;LED球泡灯的标志,潮湿处理后的绝缘电阻/介电强度、机械强度、耐热性、防火与阻燃、灯功率、初始光效/光通

量、颜色特征;节能灯的标志(安全)、机械强度、灯功率、初始光效/光通量、能效等级、能效标识等指标进行了检验。

在此次监测中,外部接线项目存在的问题尤为突出,在不合格的22批次产品中,有8批次产品出现问题。而能效标识和标记则是此次监测产品的“通病”,涉及标记和能效标识相关项目不合格的产品共计16批次,占比高达72.7%。

其次,还有部分节能灯和LED球泡灯不合格,不合格项目主要有光通量、显色指数;节能灯不合格项目机械强度、灯功率、初始光效/光通量、显色指数、色容差、能效等级、能效标识。

工商部门已责令经营者将不合格商品下架,对经销不合格商品的违法行为依法进行查处。同时,要求经营者进行整改,经整改复查合格后方可上市销售。

业内专家称,LED照明市场的复兴让国内照明企业看到了希望,如今正在积极地开拓相关产品和关联产品。这种情况下,如果企业着眼于短期利益盲目扩产就很容易引发质量问题,这是早期国内制造业中所普遍存在的问题。这种方式的发展对企业和品牌的长期发展极其不利,也对新兴的LED照明产业不利。建议生产企业稳扎稳打,将产品质量放在生产经营的首要位置。

北京商报综合报道 胡潇/制表