

家电

工信部开展“能效之星”产品评价,智能家电或享有政策激励

家电政策利好 刺激行业提升

□张开学

节能家电将有“能效之星”称号

近日,工信部为促进高效节能家电产品的推广和应用,引导和推动生产企业不断进行技术创新和提高终端用能产品能效水平,决定开展“能效之星”产品评价工作。

“能效之星”产品评价旨在从同类可比节能产品中,选择能效水平领先、核心技术竞争力强,以及节能经济性、环境友好性和社会认可度高的产品,采取企业自愿申报,专家评审和政府采信的方式,授予“能效之星”产品称号并允许使用“能效之星”标志。

《“能效之星”产品评价实施方案》评价范围为列入2012年度节能产品惠民工程推广目录的产品,包括:电动洗衣机、

工信部近日发布的《“能效之星”产品评价实施方案》中称,将对高效节能家电授予“能效之星”产品称号,有效期为两年;《智能家用电器的智能化技术通则》将于9月1日起正式实施,据家电产业和协会人士透露,智能化家电下一步或将享受政策支持。而各大家电品牌上半年年报也印证了:谁走在家电节能的前列,谁就有可能成为市场的领头羊。

热水器(不含空气源热泵热水器)、平板电视、房间空气调节器、家用电冰箱。

对此,山东省家用电器行业协会资深人士表示,2011年以来,国家连续出台了家电节能补贴激励政策,整个市场还处在节能家电进入的准备时期,随着“能效之星”评价称号工作的开展,家电产品的评价范围还会逐步扩大。

智能化家电或将享受政策支持

近几年,智能家电飞速发展——云电视、物联网冰

箱、物联网洗衣机等以其高能效、高品质引发消费者的广发关注。近日,国家质检总局和国标委联合发布的《智能家用电器的智能化技术通则》,将于今年9月1日起正式实施。据业内人士透露,此次出台的智能家电标准虽有待完善,但是国家家电节能减排政策还将持续,下一步国家或将尽快对真正智能化家电给予政策支持。

记者走访省城家电卖场发现,智能化家电属于市场中的高端产品,带给消费者高品质、高能效的同时,一直居高的价格让大部分消费者望而却步。“如果智能化家电也能享受国家一定的补贴,

会考虑购买。谁都想提前感受科技带给生活的改变不是?”在被问及如果有补贴是否会购买某品牌的物联网空调时,李先生如此表示。

业内人士表示,如果智能化家电将享受政策支持,不仅消费者会早一天享受到科技带来生活方式的改变,同时高端产品会带给企业更高的利润,家电企业也会因此受益。

节能补贴刺激行业升级

据中怡康数据显示,相较于今年1~5月的销售情况而言,6月份高能效液晶电视在整体液晶电视中的销售占比提升了14%;高能效变频空调和定频空调在整体空调中的销售占比也分别提升了24个百分点。由此来看,节能补贴政策对提升高能效产品的销售比重起到了切实的作用。

虽然今年家电行业整体疲软,但从近期公布的2012

年上半年年报来看,却是有人欢喜有人忧,格力、海尔都实现了逆势增长。在各个企业下调年销售目标的时候,格力电器董事长董明珠豪言2012年冲刺千亿的目标不会改变;海尔空调凭借在节能变频领域的突出表现,实现了逆势上扬、弯道超

车。业内人士表示,由于补贴流程有待完善,节能补贴等政策对企业的影响还不是很明显,但是在政策长期刺激之下必然对整个行业有着明显提升,谁能紧跟节能减排的方向,及时调整产品结构,谁将成为市场的领头羊。

瑞星:木马下载器播放广告弹窗 远程下载大量病毒

据瑞星“云安全”系统统计,本周瑞星共截获了886449个钓鱼网站,共有456万网民遭遇钓鱼网站攻击。瑞星安全专家提醒用户,在本周截获的病毒中,有一个名为“木马下载器”的病毒值得关注。

本周关注的被挂马网站:“上海巨祥办公家具”、“中国城郊网”、“陕西理工学院”等网站的部分页面曾被黑客挂马,黑客利用微软IE最新漏洞和服务器不安全设置进行入侵。

本周关注病毒:

“TrojanWin32.Downbaderah(木马下载器)”警惕程度 ★★★ 病毒运行后将自我删除,同时在用户的system32文件夹下释放两个驱动,并注册为服务。该病毒会摘除杀毒软件的钩子,破坏某些杀毒程序的升级,同时链接指定的地址,自动下载其他病毒文件。

防范方法:1、使用永久免费的“瑞星杀毒软件2012”2、开启瑞星“智能反钓鱼”功能3、可拨打客户服务热线或访问客户服务网站获得支持。



跟着伦敦动一夏 博世家电首发阵容闪耀登场

2012是不折不扣的运动年,此时的伦敦正为7月一场活力四射的体育盛宴做着最后的预热准备。这些新品虽是首次亮相,但初生牛犊不怕虎,运动精神爆棚,正如历届申奥的数座城市,尽情展现挥洒自如的动感与缤纷多彩的魅力,让人耳目一新。

柏林“抢镜”——知道柏林的申奥成功是在神马时候吗?1936!早在人们还对奥运有些懵懂的时候,柏林已果敢地高举运动大旗,成功“抢镜”了。源于德国的博世有着同样的血统,勇于尝新,“异想”不断,其夏日首推的“抢镜组合”更是堪称典范:黑加仑紫色对开门冰箱,勇敢打破边框束缚,以独创“并联双循环”技术开启保鲜新纪元;再来个人气王——7公斤户外全能洗干一体机在旁边助威,轻松征服专业冲锋衣、羽绒服,不“抢镜”都难。

“酷劲”纽约——因为巧遇北京,2012的申奥对纽约而言,是赤裸裸的残酷。BUT,

之后的纽约不着丝毫颓废,顶着鸭梨山大迈开阔步向前走,酷到爆。博世“酷劲组合”与它不谋而合,虽还是闯荡江湖的“新人”,其成员之一“非繁”零度冰箱,已决定抛开繁缛做自己,让纤细的铝边条与冰箱把手浑然一体;而劲如快洗族洗衣机,15分钟轻松搞定污渍,要它“等”,不可能。这个夏天带着它们看比赛,“酷”由心生。

“魅色”巴塞罗那——1992年,是属于巴塞罗那的,一场奥运会让全世界记住了它的热情似火和爽朗直率。新上市的博世“魅色组合”与巴塞罗那一样极富感染力:“有情绪”的双星零度冰箱,性情纯真,内心情绪在“脸上”恣意释放;搭配冲浪洗洗衣机,“心胸”大度尽显热情洋溢。

7月1日到9月1日带明星队回家,还有机会获赠博世精美礼品一份——大吸尘器 and 蒸汽熨斗,厨房神器 Berghoff 锅具!这个夏天,博世邀你动一夏,帮你一起助威呐喊、激情投入体育赛事!



格力上半年销售增长20%,全力冲刺1000亿

7月16日,格力电器发布的2012年上半年业绩快报显示,格力电器实现营业总收入483.03亿元,同比增长20.04%;净利润28.71亿元,同比增长30.08%。在行业整体呈现颓势的情况下,格力电器一如既往保持稳健态势,为中国家电行业注入了一剂强心针。业内专家表示,如果下半年继续保持20%以上的增长幅度,全年营业收入就能超过1000亿元,成为中国家电行业第一家依靠空调单一品类营收达千亿的企业。

格力电器董事长董明珠

认为,在家电产业大环境不好的背景下,更能考验企业竞争力、考验消费者对企业和产品的认可程度,这也给优秀企业脱颖而出创造了机会,2012年格力电器全力冲刺千亿的目标不会改变,而且有信心实现。

作为中国家电行业出名的“技术控”,格力电器似乎总游离于行业激烈的营销大战之外,特立独行浸润在技术研发的世界里。自主品牌的海外试水,让致力于技术研发的格力电器进一步坚定了自己的专业化技术道

路。有别于中国家电业激烈而单一的价格战,美日等发达国家家电行业的竞争更加成熟而完整,核心技术、产品质量、品牌营销缺一不可,而核心技术的自主研发,更是掌握行业竞争话语权的关键。

经过多年的巨额投入和潜心研发,格力电器已经收获了累累硕果——高效直流变频离心式冷水机组、1赫兹变频技术、R290环保冷媒空调、无稀土磁阻变频压缩机等多项核心技术被国家权威机构鉴定为“国际领先”

水平。截至目前,格力电器拥有国内外专利6000多项,其中发明专利1300多项;仅2011年申请专利1480多项,平均每天4项专利问世。

今年2月14日,格力电器自主研发的1赫兹变频技术荣获2011年度国家科技进步奖,该技术先后获得了11项国家发明专利,1项国际发明专利。截至目前,应用格力1赫兹变频技术的空调产品,已经实现了2500万台套的销量,实现销售额630亿元,得到了市场的广泛认可。(葛力)

买节能热水器选万和享双补贴

日前,国家发改委、财政部和工信部等部门联合公布《节能产品惠民工程高效节能家用热水器推广企业和目录(第一批)》,获得补贴的节能燃气热水器设定其能效门槛为1级,而目前只有冷凝式燃气热水器才能达到能效1级水平。万和冷凝式燃气热水器35个型号共计70款入围国家节能补贴产品目录,享受200元/台——400元/台的国家节能补贴,除国家补贴外,万和对中标冷凝式热水器再根据产品型号的不同,再提供100元/台——1000元/台不等的厂商补贴,巨惠消费者!

万和产品负责人介绍,万和冷凝式热水器携五大优势,引领中国冷凝式热水器发展。

一大优势:万和冷凝式热水器国内最早推出。万和2000年已将冷凝式热水器科技立项,在2001年率先研制成功并推出冷凝式燃气热水器产品,并获得广东省科学技术厅颁发的“科学技术成果鉴定证书”,鉴定结果为“属国内首创”。

二大优势:万和冷凝式热水器节能技术领先。2008年,万和V107全预混冷凝式燃气热水器热效率最高达107%,至今仍保持国内乃至全球热效率最

高纪录,标志着燃气热水器由“冷凝技术”迈入“全预混冷凝技术”时代。

三大优势:万和冷凝式热水器市场销量业内领先。据悉,整个行业冷凝式燃气热水器销量目前不到燃气热水器总销量的10%,然而,万和冷凝式热水器占其中销量一半以上,有望进一步扩大市场,引领冷凝式热水器普及。

四大优势:万和冷凝式热水器中标型号最多。据相关部门公布的第一批燃气热水器节能惠民补贴中标名单显示,万和冷凝式燃气热水器获此次节能惠民补贴中标型号是

最多的,达35个型号共计70款。

五大优势:万和冷凝式热水器产品型号最多,达40多个型号,覆盖的价格段最广,是行业内拥有冷凝式热水器在售型号最多的品牌,消费者选择面广。

据了解,万和已在燃气具领域十五次填补国内技术空白,取得了六百多项专利,代表中国燃气具技术前沿水平的“国家级企业技术中心”、“院士专家企业工作站”、“节能环保燃气具研发中心”均落户在万和,成为万和不断引领燃气具行业技术突破升级的“孵化器”。

“多款超长超宽强化木地板‘买1m送1m’”、“多款实木复合仿古地板最高让利70%!”。大自然地板在媒体上公布了即将于7月28日在山东省打响的促销大战的两大核心举措。消息一公布,立刻引起了消费者的强烈反响。

为此,笔者特致电大自然家居(中国)有限公司地板事业部总经理林皓,林总称:“全场产品以低于日常价格销售,以多款超长超宽的强化木地板为主力促销产品,这次促销活动真正的目的,不单只是为了抢占市场份额,纠正消费者误区,更重要的是让更多消费者真正意义上了解到大自然地板发展的亲民化路线。”

买1m送1m逆转消费观念

地板最高让利70% VIP客户预约仅剩60席

“现在越来越多的家庭在装修时不再选择地砖,更多的选择木地板。”北京元洲的一位设计师告诉记者说。从市场现状来看,相当多的瓷砖经销商都将主要精力集中在公装方面,更多的倾向于做工程。为此,笔者也特意请建材行业资深从业人员做了对比:

一、比价位。稍有名气的地砖大多以片为计价单位,而木地板以㎡为计价单位。两者在主材上价格相差无几,但地砖铺贴费用在30-40元/㎡左右,木地板安装费用

在5-25元/㎡左右。主材加铺装费用后,地砖比木地板成本略高。

二、比保养。地砖易出现黑缝,刮痕明显,坏一片得全部换。而木地板出现刮花问题可单片更换。其实,木地板难保养的问题已成过去式了,耐磨度上有了很大的提升,强化地板更是由于耐磨系数好而免去了后期保养的很多问题。

三、比环保。木地板可调节空气湿度,而地砖不吸水,且冰冷,还有可能存在放射性。许多人认为,实木地板怕

水,受潮会起拱,而地砖则不怕水。事实上,木材怕水却是一个误区,在日本,很多珍贵的木材被保存在海底。

四、比使用。木地板更具亲和力,小孩子都愿意光着脚在上面跑来跑去。心理专家也建议,家里铺木地板能降噪音,会比铺地砖更让人精神放松,对繁忙的都市人来说有缓解压力的作用。

仿古地板让利70% 清扫消费误区

针对实木复合仿古地板最高让利70%的举措,林总

表示:虽然目前仿古地板走俏市场,但仿古地板并不全是“高端”,手工并不等于高价。

据业内人士介绍,与传统地板不同的是,仿古地板借表面做旧处理和手刮纹的模仿,融入了“文化、艺术、审美、理念”等成分。但由于消费者对仿古地板并不了解,导致在购买时存在一些“误区”,曾物以稀为“贵”。但随着手工生产规模化的实现、现代生产设备的应用、面层原料选择范围宽泛等因素影响,手工成本

的比重越来越小,大部分仿古地板的面层纯手工成本在原材料、辅料的加工成本中仅占到3%-5%。

据悉,在7月28日大自然地板万人疯抢尖峰时刻的大型促销活动中,大自然地板将推出多款市场热销的仿古地板,以最高让利70%的优惠力度,再一次掀起仿古地板平民化的高潮。除此之外,还有“苏宁电器最低价再返5%”、100台液晶电视及200台健康代步自行车和200台苏宁电器现场抽奖等多项让利措施,必将引发新一轮的抢购狂潮。27日之前预约客户可优先享受更多优惠政策,活动情况详询山东省各地大自然地板专卖店,消费者可在当地专卖店预约报名。